

Welchen Rat würden Sie einem gründungswilligen Migranten unbedingt mit auf den Weg geben?

Jeder Gründungswillige sollte sich zunächst selbst fragen, ob er ausreichend motiviert ist und die persönlichen Voraussetzungen für eine Selbstständigkeit und eine Geschäfts-

idee mitbringt. Wichtig ist dann auf jeden Fall, möglichst viele Informationen einzuholen. Für die Vorbereitung des Gründungsvorhabens stehen unsere Handelskammer mit einem umfangreichen Beratungs-, Informations- und Veranstaltungsangebot sowie das gesamte Hamburger Grün-

dungsnetzwerk zur Verfügung. Daher: „Nehmen Sie diese Angebote wahr! Wenn Ihre Prüfung dann ergeben hat, dass die Erfolgsaussichten gut sind: loslegen!“

Jürgen Mehnert

ATU e.V. erhält Auszeichnung als „Ort der Ideen“

Mehr als 1500 innovative Unternehmen, Projekte, Institutionen sowie kulturelle und soziale Einrichtungen hatten sich an der Ausschreibung „365 Orte im Land der Ideen“ beteiligt. Mit dem Titel „Ausgewählter Ort 2007“ wird am 10. Juli auch die „Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V.“ (ATU) im Rahmen einer Feier in der Handelskammer Hamburg ausgezeichnet. Die prominent besetzte Jury, der unter anderem Staatsministerin Prof. Dr. Maria Böhmer und die Präsidentin des Goethe-Instituts Prof. Dr. Jutta Limbach angehören, hat die zur Handelskammer Hamburg gehörende ATU als einen Ort der Ideenvielfalt und Kreativität ausgemacht, an dem auch das Engagement der Menschen in Deutschland unter Beweis gestellt wird. Ein Vertreter der Deutschen Bank, des Partners der Aktion, wird die Preise überreichen. Der Verein erhält



Freuen sich über die positive Resonanz ihrer Arbeit: die Mitarbeiter der ATU e.V. Foto: Michael Rauhe

unter anderem eine vom Bundespräsidenten Horst Köhler unterzeichnete Urkunde und darf ein Jahr lang das Logo „Ausgewählter Ort 2007“ auf seinen Geschäftsunterlagen und auf seiner Internetseite www.atu-ev.de verwenden. Die Preisverleihung nimmt die ATU zum Anlass, die von ihr konzipierte Ausstellung „Wir sind Hamburger“ in der Galerie der Handelskammer zu eröffnen. Bis zum 31. Juli haben die

Hamburger noch einmal Gelegenheit, die bereits im Europäischen Parlament in Brüssel und an mehreren öffentlichen Orten in Hamburg gezeigten Porträts während der Öffnungszeiten der Handelskammer Hamburg zu sehen. „Deutschland – Land der Ideen“ ist die gemeinsame Standortinitiative von Bundesregierung und deutscher Wirtschaft, vertreten durch den Bundesverband der Deutschen Industrie (BDI).

Impressum

Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. (ATU)
 c/o Handelskammer Hamburg
 Projekt „Kreditkampagne für Migrantinnen-Unternehmen“
 Alter Wall 38
 20457 Hamburg

Telefon: 040/36138-703
 Fax: 040/36138-774
 E-Mail: info@atu-ev.de
 Internet: www.atu-ev.de

Texte: Nuray Paulsen, Susanne Dorn
 Redaktion: Susanne Dorn,
 Marion Wartumjan

Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und den Europäischen Sozialfonds



Liebe Leserinnen und Leser,

in diesem Newsletter porträtieren wir für Sie Unternehmerpersönlichkeiten, die mit ungewöhnlichen Geschäftsideen, Einfallsreichtum und Ausdauer ihren ganz speziellen Weg in ein erfolgreiches Geschäftsleben gefunden haben: Der türkischstämmige Unternehmer Ali Özkenar erzählt, wie er seine kindliche Liebe zur Fantasy-Welt ohne Fremdmittel in ein prosperierendes Unternehmen „umwandeln“ konnte. Der Apotheker

Dr. Mohammad Reza Karimpur setzt mit mehrsprachiger Beratung und einer Erweiterung seiner Angebotspalette ganz eigene Standards in seiner Branche. Ein Interview mit Jürgen Mehnert vom Service-Center der Handelskammer Hamburg informiert Sie, liebe Leserinnen und Leser, über Chancen und die besondere Situation von Migranten auf dem Gründungsmarkt. Zu unterschiedlichen Zeiten ihres Geschäftslebens sind Gründungswillige und Unternehmer auf die Unter-

stützung und partnerschaftliche Begleitung von Banken angewiesen. Die „Kreditkampagne für Migrantinnen-Unternehmer“, in deren Rahmen dieser Newsletter herausgegeben wird, will das Vertrauen in Unternehmer mit Migrationshintergrund stärken. Diese Initiative ist ein Teilprojekt im Rahmen der Equal-II-Entwicklungspartnerschaft „Norddeutsches Netzwerk zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten“ (NOBI). Bitte informieren Sie sich auch unter www.ep-nobi.de.

Ali Özkenar – der ungekrönte König der Fantasie

Für den türkischstämmigen Unternehmer Ali Özkenar ist der Traum „vom Tellerwäscher zum Millionär“ Wirklichkeit geworden: Mit nur 10.000 Mark in der Tasche eröffnete er vor elf Jahren an der Dammtorstraße 12 einen nur 15 Quadratmeter kleinen Laden. Heute macht er mit seiner Firma „Mytholon“ bereits einen Umsatz von circa drei Millionen Euro im Jahr. „Schon als Kind habe ich mit Figuren gespielt und mich sehr für Geschichte interessiert. Vor allem die Fantasywelt, also alles, was mit Rittern und Kriegern, mit Mystik, Mittelalter und Live-Rollenspielen, sogenannten LARP, zu tun hatte, begeistert mich heute noch“, erzählt der 34-Jährige, der bis zu seinem 23. Lebensjahr im Vertrieb einer Versicherung beschäftigt war. Da er nicht sein ganzes Leben lang Versicherungen verkaufen wollte, überlegte er sich, was er stattdessen tun könnte. Der Zufall half ihm auf die Sprünge: „Ich habe einen

Fantasyspiele-Laden gesehen, der gut besucht, aber sehr schlecht organisiert war. „Das kannst du besser“, dachte ich mir“, schildert der gebürtige Kieler seine Anfangsgeschichte. Kurz entschlossen reiste er nach England – sozusagen in die Wiege der Fantasywelt – und besuchte dort zahlreiche Messen und Läden. Özkenar: „Ich habe mir das Konzept abgucken. Mittlerweile mache ich es besser als die Engländer.“ Mit seinen 10.000 Mark mietete er nicht nur das Geschäft, sondern finanzierte davon den Einkauf und die Werbung. „Die Flyer ließ ich mir in der Türkei günstig drucken. Bis in die Nacht hinein verteilte ich sie und ging morgens zur Arbeit“, sagt Özkenar. Das Interesse der Kunden war so groß, dass sie vor dem kleinen Geschäft täglich Schlange standen. Seitdem geht es für den hochgewachsenen Mann, der heute 20 Mitarbeiter beschäftigt und von dem Zulieferer mit bis zu 200 weiteren

Arbeitsplätzen allein in Deutschland profitieren, nur noch bergauf: Vor fünf Jahren fing er mit seiner eigenen Produktion im In- und Ausland an, vergrößerte sein Stammgeschäft, eröffnete ein etwa 1000 Quadratmeter großes Verkaufslager im Stadtteil Wandsbek und ein 2000 Quadratmeter großes Lager bei Nürnberg.



Mit Fantasie zum Erfolg – Ali Özkenar Foto: Hoffmann

Im August vergangenen Jahres kaufte er seine Konkurrenz auf. Ende letzten Jahres weihte er seine Filialen in Köln, Frankfurt am Main und Berlin ein. Anfang März kamen weitere Filialen in Stuttgart und München dazu. Und im Juli macht er einen Laden in Dresden auf. Das Highlight war aber die Eröffnung des größten Mytholon-Stores in Europa am 3. März in Wien. Der passionierte Zinnfigurensammler ist trotz Expansion stolz darauf, dass er „komplett schuldenfrei“ ist und seine Firma nicht aus Fremdmitteln finanzieren muss. „Ich bin schon immer für eine schrittweise Entwicklung und ein sauberes Wachstum gewesen“, erklärt der Mann, der von sich behauptet, seine orientalischen Fähigkeiten mit preußischen

Tugenden verbunden zu haben. So habe er immer nur das investiert, was er auch eingenommen habe. Ein wenig ändert er nun seinen Kurs: Denn in diesem Jahr peilt Özkenar eine Umsatzsteigerung von 50 Prozent an und in den kommenden zwei bis drei Jahren will er weitere Filialen eröffnen, deshalb schaut er sich zurzeit doch nach einer geeigneten Bank um. Der Erfolg des Sohnes türkischer Einwanderer liegt womöglich darin, dass er sich viele Standbeine aufgebaut hat. Neben den Ladengeschäften florieren das Onlinegeschäft und der Großhandel. Auch Franchiseläden, wie der in Rom, sind gute Einnahmequellen. Hinzu kommt die alljährliche Ausstattung des Live-Rollen-Events

„ConQuest of Mythodea“ auf dem Rittergut Brokeloh bei Hannover (1. bis 5. August 2007), das seit 2003 veranstaltet wird und an dem mehr als 3000 Menschen teilnehmen. „Hier leben die Teilnehmer eine Woche lang wie im Mittelalter. Es gibt eine Geschichte und etwa 1000 Statisten, die von uns ausgestattet werden“, beschreibt Özkenar das Spektakel. Seine zukünftigen Ziele hat der Unternehmer klar vor Augen: Er möchte mindestens 20 Franchise-Stores und Niederlassungen in den USA eröffnen sowie Spiele entwickeln. Und sein größter Traum? „In Hollywood professionell Filme ausstatten.“ *Spielplatz Hamburg, Dammtorstraße 12, und Mytholon Hamburg (Outlet), Mühlenstieg 17a, Tel.: 35 71 51 31.*

Spanisch, Portugiesisch, Persisch und Italienisch. Für Dr. Karimpur ist das Beherrschen einer Fremdsprache, insbesondere für die Altonaer Apotheke, ein Einstellungskriterium: „In diesem Stadtteil leben Menschen aus circa 49 Nationen. Hinzu kommen täglich etwa 3000 Passagiere, darunter viele Touristen, die mit dem Zug fahren.“

Selbstständig hat sich der Schnelsener schon im Jahre 2001 gemacht. Bis dahin musste sich der Pharmazeut jedoch lange gedulden. Denn nachdem er bis 1979 an der Marburger Universität studiert und promoviert hatte, kehrte er wieder nach Teheran im Iran zurück. 1993 kam er erneut nach Deutschland. Nach Hamburg hat es ihn verschlagen, da hier bereits sein Bruder und ein

Onkel lebten. „Hier gab es für mich auch die Möglichkeit, eine Approbation zu bekommen“, so Dr. Karimpur. Zunächst erhielt er eine Berufserlaubnis, mit der er in der Greif-Apotheke in Eppendorf zu arbeiten anfang. Nach der Einbürgerung, im Jahr 2000, erhielt er seine Zulassung und übernahm ein Jahr später die Apotheke, in der er zuvor angestellt gewesen war.

„Ich hatte weder Erfahrung mit der Selbstständigkeit, noch besaß ich Kapital“, sagt der Pharmazeut, der sich als risikowillig beschreibt. Er engagierte eine Steuerberaterin, mit deren Hilfe er der Bank sein Konzept vorlegte. „Mit dem Kredit der Haspa habe ich dann die Greif-Apotheke umgebaut und versucht, die Stammkunden weiterhin zu binden.“

Bis heute stehe ihm seine Bank immer wieder zur Seite.

Für seine Unternehmen muss Dr. Karimpur viel Zeit opfern: Vormittags findet man ihn in seiner Apotheke in Farmsen, nachmittags ist er in Altona. Existenzgründern rät er, sich vorher im Klaren darüber zu sein, was es bedeutet, sich selbstständig zu machen: „Man braucht Mut, muss mit allem rechnen, sollte immer vor Ort sein. Anfangs hat man kaum freie Zeit und keine Wochenenden. Und vor allem braucht man eine Familie, die das trägt.“

*Apotheke-im-Bahnhof-Altona
Scheel-Plessen-Straße 1
Tel.: 3 25 22 60
Mo.–Fr. 8.30–20.00 Uhr
Sa. ab 9.00 Uhr*

Mehrsprachige Beratung als Selbstverständlichkeit – der Apotheker Dr. Mohammad Reza Karimpur

Die Gesundheitsreform der Bundesregierung macht nicht nur Ärzten zu schaffen, sondern auch Apothekern, die ebenso unmittelbar betroffen sind. Dr. Mohammad Reza Karimpur, Inhaber von drei Apotheken, merkt dies jeden Tag aufs Neue: „Bei banalen Krankheiten kommen die Kunden heute eher zu uns, als zum Arzt zu gehen und zehn Euro Praxisgebühr zu zahlen.“ Daher sei eine gute Beratung der Kunden in der Apotheke immer wichtiger geworden. Zudem hat dieser Berufsstand bei seiner wichtigsten Einnahmequelle Einbußen hinzunehmen, da weniger Medikamente verschrieben werden. In seiner 270 Quadratmeter großen „Apotheke-im-Bahnhof-Altona“, die direkt am Gleis 5 liegt, hat der gebürtige Iraner aus diesem Grund sein Augenmerk auf die Kosmetikabteilung gerichtet, die er als die Zukunft seiner Apotheken bezeichnet. „Wir beschäftigen hier eine aus-

gebildete Kosmetikerin. Demnächst kommt eine Diätassistentin hinzu“, sagt der 49-Jährige. Parallel dazu lässt er Kabinen für spezielle Kosmetikbehandlungen aufstellen.

Seine Apotheke im Bahnhof hat der Vater von zwei Töchtern vor zwei Jahren eröffnet. Im selben Jahr übernahm er die Center-Apotheke im Ein-

kaufstreiffpunkt Farmsen, die in diesem Jahr ihr 25-jähriges Bestehen feiert. In seinen Geschäften setzt der promovierte Apotheker vor allem auf Dienstleistung. Mit seinen insgesamt 32 Mitarbeitern – darunter vier Auszubildende – bietet er seinen Kunden umfangreiche Beratungsgespräche an. Und das nicht nur auf Deutsch, sondern auch auf Englisch, Türkisch,



Apotheker Dr. Mohammad Reza Karimpur baut auf sein mehrsprachiges Team

Foto: Hoffmann

Gut beraten lassen und loslegen!

Wer den Sprung in die Selbstständigkeit wagen will, sollte gut darauf vorbereitet sein. Eine intensive Begleitung für potenzielle Unternehmer bieten Jürgen Mehnert und seine Kollegen im Service-Center der Handelskammer Hamburg. Der Gründungsberater spricht über Chancen auf dem Markt und rät gründungswilligen Migranten, vorhandene Angebote rechtzeitig wahrzunehmen.

Welche Branchen versprechen gegenwärtig wirtschaftliches Wachstum?

Es gibt sogenannte „Boombranchen“ wie Dienstleistungen rund um das Thema Gesundheit, Pflegedienste, Sicherheitsdienste oder Online-Shops. Auf der anderen Seite werden z. B. die Gastronomie und der Textileinzelhandel oft als „Problembranchen“ angesehen. Fest steht: In aller Regel treffen die Gründerinnen und Gründer

bereits auf einen Markt, auf dem sie sich durchsetzen müssen. Deshalb sollten bei jedem Gründungsvorhaben Fragen wie „Wo liegt der Kundennutzen meines Produkts/meiner Dienstleistung?“ oder „Wie unterscheidet sich mein Produkt/meine Dienstleistung vom Wettbewerb?“ im Vordergrund stehen.

Worin unterscheiden sich ausländische Existenzgründer von deutschen?

Gründer ausländischer Herkunft – so unser Eindruck – sehen im Vergleich zu den Deutschen oft eher die Chancen als die Risiken einer Unternehmensgründung. Sie zeigen Mut und Entscheidungsfreudigkeit. Allerdings nehmen sie offensichtlich die bestehenden Existenzgründungsberatungsangebote eher weniger in Anspruch. Für viele ist eine solche Beratung kein selbstverständliches

Dienstleistungsangebot von Institutionen. Unterschiede ergeben sich häufig auch bei der Finanzierung: Familiäre Netzwerke spielen hier eine größere Rolle als bei deutschen Gründern. Über öffentliche Förderhilfen sind sie zumeist leider nur unzureichend informiert.



Bietet Starthilfe für Existenzgründer – Jürgen Mehnert vom Service-Center Hamburg Foto: privat