



Liebe Leserinnen und Leser,

im zweiten Newsletter der ATÜ e.V. stellen wir Ihnen zwei Unternehmerpersönlichkeiten und einen Finanzberater mit türkischem Migrationshintergrund vor. Außerdem stand uns der Leiter eines Investment &

FinanzCenters der Deutschen Bank Rede und Antwort über die Chancen von Migranten auf einen Kredit.

Mit der „Kreditkampagne für Migranten-Unternehmer“, in deren Rahmen dieser Newsletter herausgegeben wird, wollen wir das Vertrauen in Un-

ternehmer mit Migrationshintergrund stärken. Das Projekt ist eingebettet in die EqualII-Entwicklungspartnerschaft „Norddeutsches Netzwerk zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten“ (NOBI). Nähere Informationen finden Sie unter www.ep-nobi.de

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



Bundesministerium für Arbeit und Soziales

Equal



Bundesagentur für Arbeit

Hightech macht es möglich – Leyla Alkivılcım bietet 24-Stunden-Wäscheservice

Dass sie einmal eine Textilpflege betreiben und dafür ihren geliebten Beruf an den Nagel hängen würde, daran hätte Leyla Alkivılcım nie gedacht. Denn ihre Berufung, davon war sie überzeugt, hatte sie in der Reisebranche gefunden – als Mitarbeiterin des Unternehmens Öger Tours am Hamburger Flughafen. „17 Jahre habe ich für Öger gearbeitet. Eigentlich suchte ich nur ein zweites Standbein, mit dem man schnell Geld verdienen konnte“, sagt die 47-jährige Türkin schmunzelnd.

Doch die Rechnung ging nicht auf: Eine Million Mark hatte Alkivılcım 2001 in ihr Geschäft „am pm Textilpflege“ investiert und steuerte schon nach kurzer Zeit auf den Konkurs zu. „Ich habe sechs Monate unbezahlten Urlaub genommen und am Ende dieser Zeit gesehen, dass es ohne mich nicht laufen wird“, sagt die resolute Frau, die auf einer Existenzgründungsmesse auf die Geschäftsidee einer 24-Stunden-Textilpflege stieß.



Eine Million DM investiert: Leyla Alkivılcım

Foto: Tobias Kiebler

In dem Unternehmen an der Börsenbrücke, im Herzen Hamburgs, können Kunden rund um die Uhr ihre Wäsche reinigen lassen. Alles läuft über Plastikkarten, auf denen die Informationen gespeichert werden. Kommt ein Kunde außerhalb der Öffnungszeiten, kann er seine Kleidung an einer Station hinterlassen oder abholen. Hinter dem Tresen sieht es etwas chaotisch aus, aber alles hat hier System: Zwei riesige Maschinen (Wert je 90.000 Euro) reinigen weiße und bunte Wäsche.

Ein aus dem Irak stammender Mitarbeiter bedient ein Gerät, das in null Komma nichts ein Hemd

faltenfrei macht. Zwei weibliche Angestellte bügeln von Hand und versuchen, hartnäckigen Flecken zu Leibe zu rücken. Leyla Alkivılcım übernimmt zumeist die Aufgabe, die bereits behandelten Kleidungsstücke mit einem Scanner zu registrieren, damit diese später den jeweiligen Kunden zugeordnet werden können.

Das Kapital, das die Mutter von zwei Töchtern (18 und 24 Jahre) und Großmutter eines 15 Monate alten Zwillingspärchens damals für ihre Existenzgründung brauchte, hat sie größtenteils über einen Kredit der Deutschen Bank finanziert. „Ich habe 150.000 Mark Eigenkapital inves-

tiert, zudem trat die Bürgschaftsgemeinschaft als Garant ein“, so Alkivilcim. Mit ihrer Bank ist die Geschäftsfrau sehr zufrieden. Das liegt ihrer Meinung nach aber hauptsächlich daran, dass sie eine sehr kompetente Beraterin hatte. „Ich habe schwierige Zeiten durchlebt. Meine Bank stand immer hinter mir“, sagt sie rückblickend. Die Unternehmerin gibt sich jedoch keinen Illusionen hin: „Die Zeiten sind schlechter als vor fünf Jahren. Wollte ich heute dieses Geschäft eröffnen, würde ich sicherlich keinen Kredit bekommen.“

Vier Mitarbeiter beschäftigt die Lemsahlerin inzwischen – drei in Vollzeit und eine Halbtagskraft. Seit zwei Jahren ist Halil Aktürk (37) ihr Geschäftspartner. Er ist ausschließlich in der zum Betrieb gehörenden Änderungsschneiderei tätig, während sich Leyla Alkivilcim in ihrem mit Reiseplakaten und unzähligen Reisekatalogen geschmückten kleinen Büro um die Verwaltung und Finanzen kümmert sowie für einen reibungslosen Ablauf in der Reinigung sorgt. Ohne Zweifel meistert sie diese Aufgaben seit vier Jahren mit Bravour – gehen hier doch mittlerweile tagtäglich bis zu 800 Kleidungsstücke über den Tresen.

„Kredit bedeutet Vertrauen schenken“ – Interview mit Ralf Behrens von der Deutschen Bank

Seit 2003 leitet Ralf Behrens (45), Vater von drei Kindern, das Investment & FinanzCenter Altona der Deutschen Bank AG. Die ATU sprach mit Behrens über die Chancen gründungswilliger Migranten, einen Kredit bei der Deutschen Bank zu bekommen.

Die Experten sind der Meinung, dass das ökonomische Potenzial der Migranten bei weitem nicht ausgeschöpft ist. Es könnten sich also viel mehr Migranten selbstständig machen, wenn sie mehr Zugang zu Krediten hätten. Hat Ihre Bank dieses Potenzial erkannt?

Ja, das haben wir seit langem erkannt. Ob türkische oder deutsche Selbstständige, es ist bei Neugründungen schwierig einzuschätzen, wie sich das entwickelt. Immerhin geht jede dritte Existenzgründung nicht gut aus. Deshalb sind wir als Bank sehr vorsichtig in diesem Zusammenhang.

Migranten-Unternehmer sind überdurchschnittlich häufig in den Branchen Im- und Export, Gastronomie und Einzelhandel vertreten. Doch gerade

diese Branchen werden von den Banken zumeist als „Risikobranchen“ mit einem zu hohen Ausfallrisiko klassifiziert. Gilt dies auch für Ihre Bank?

Es ist natürlich einfacher in Branchen, die nicht übersättigt sind. Eine Döner-Bude ist bei der Kreditvergabe so etwas wie ein „K.o.-Kriterium“. Wenn jemand jedoch die Kuh neu erfindet, dann finanzieren wir auch das. Für unser Haus bedeuten die so genannten „Risikobranchen“ nicht, dass wir pauschal ablehnen. Wenn wir eine Existenzgründung trotz allem begleiten möchten, dann verweisen wir beispielsweise auf die Bürgschaftsgemeinschaft.

Mit dem selbstständigen Finanzberater Ibrahim Kutay haben Sie einen türkischsprachigen Mitarbeiter in Ihrer Filiale. Welche Vorteile sehen Sie darin?

Wir haben ja nicht nur Herrn Kutay. Seit einem Jahr gibt es bei uns eine türkische Mitarbeiterin im Schalterbereich, die von ihrer Ausbildung her auch von der Deutschen Bank geprägt ist. Natürlich sind wir nicht in der Lage, den Kunden beispielsweise die Überweisungen auszufüllen. Ich sehe für uns jedoch einen hohen Nutzen darin, dass insbesondere Beratungsgespräche in der Sprache des Kunden geführt werden. Eine Analyse in unserer Filiale führte zu dem Ergebnis, dass immerhin zirka acht Prozent unserer Kunden einen türkischen Pass besitzen. Den Anteil türkischstämmiger Kunden mit deutschem Pass schätze ich als genauso hoch ein.



Auf türkischsprachige Kunden eingestellt: Ibrahim Kutay (li.) und Ralf Behrens

Foto: Tobias Kiebler

Informationen auf Deutsch und Türkisch – der Finanzberater Ibrahim Kutay

Noch weist ein handschriftliches Plakat in türkischer Sprache darauf hin, dass seit kurzem in dieser Filiale auch türkischsprachige Beratung angeboten wird. „Das wird sich hoffentlich bald ändern, denn professionell sieht das ja nicht aus“, bemerkt Ibrahim Kutay, der seit Juni dieses Jahres als einer von insgesamt sechs selbstständigen Finanzberatern in den Räumen der Deutschen Bank am Paul-Nevermann-Platz sein kleines Büro hat.

Im Gegensatz zum Plakat können Kunden jedoch eine professionelle Beratung von dem adrett gekleideten 25-jährigen Deutsch-Türken erwarten. „Meine Kunden sind zu etwa 95 Prozent Türken. Das liegt daran, dass ich mich sowohl sprachlich als auch kulturell mit ihnen verständigen kann“, sagt Kutay, der selbst in Altona

aufgewachsen ist. In seinen Beratungsgesprächen gehe es hauptsächlich um die Altersvorsorge und um Kleinkredite. Existenzgründungswillige könne man derzeit an einer Hand abzählen. „Bei Migranten herrschen immer noch Vorbehalte gegenüber der Deutschen Bank.“

Die wenigen Existenzgründer, die den Finanzberater aufsuchen, seien zumeist schlecht vorbereitet. „Ich sehe immer wieder, dass das Konzept nicht professionell genug ausgearbeitet wurde. Es wird zu wenig Marktrecherche betrieben. Nur einen Laden zu haben, reicht nicht aus. Es fehlen die Sicherheiten“, sagt Ibrahim Kutay, der nach dem Abitur eine zweijährige Ausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank absolviert hat. In solchen Fällen verweise er die Kunden an die Kammern und Steuerberater

oder eben an Vereine wie die ATÜ. Kutay: „Ist das Konzept gut, jedoch nicht komplett, geben wir natürlich auch Hilfe.“

Der begeisterte Sportler ist sich sicher, dass es für Banken gerade in Stadtteilen mit hohem Migrantenanteil von Vorteil wäre, mehr Mitarbeiter mit Migrationshintergrund zu beschäftigen. „Ich bin davon überzeugt, dass dann auch viel mehr Migranten zur Deutschen Bank kommen würden, um ihre Wünsche und Ziele mit uns zu besprechen.“

Investment & FinanzCenter
Hamburg-Altona
Paul-Nevermann-Platz 5
22765 Hamburg
Tel.: 040/37 01-28 00
Fax: 040/37 01-28 66

Erfolgreich mit einer originellen Idee: der Unternehmer Kenan Kaya

Kenan Kaya bezeichnet sich als Perfektionist. Und wer seine Geschichte kennt, der kann dies nur bestätigen. So hat er bei der Planung seines Kebaphauses „Köz Antep“ an der Clemens-Schultz-Straße auf St. Pauli auch nichts dem Zufall überlassen. Der Erfolg gibt ihm Recht: Im Oktober 2005 feierte er das einjährige Jubiläum seiner gut frequentierten Gaststätte.

„Die Idee eines Restaurants, dessen Besonderheit das im Erdofen zubereitete Lammfleisch ist, kam mir, als ich im Fernsehen sah, wie sich Abgeordnete im türkischen Parlament darüber



Hat sogar die Inneneinrichtung selbst entworfen: Kenan Kaya

Foto: Tobias Kiebler

stritten, ob der ‚Büryan Kebap‘ ursprünglich aus den anatolischen Städten Bitlis oder Siirt stammt“, sagt Inhaber Kenan Kaya. Das Geschäft führt der gelernte CNC-Programmierer, der diesen Beruf 25 Jahre lang in

den Niederlanden ausübte, gemeinsam mit seinem Vetter.

Erst vor zwei Jahren kam Kaya nach Hamburg und machte sich sogleich daran, eigene Pläne für den Erdofen

zu entwerfen, der heute eine Attraktion bei den Kunden ist. 70.000 Euro investierte der 55-jährige Türke mit holländischem Pass in den Bau des Ofens, dessen Steine einer Hitze bis zu 2500 Grad standhalten sollen. „Um das Prinzip, das dahinter steckt, zu erlernen, bin ich in Istanbul, Bitlis und Siirt gewesen. Dort haben mir Profis die optimale Zubereitung des Fleisches in dem Erdofen beigebracht“, erklärt der Vater zweier Söhne im Alter von sieben und acht Jahren.

Etwa ein bis eineinhalb Stunden bleibt das Fleisch im Erdofen. Von einem 14 Kilo schweren Fleischstück ist nach dieser Prozedur nur noch rund die Hälfte übrig. Aber dafür schmeckt der Büryan Kebap einfach köstlich“, schwärmt Kenan Kaya, der für Freunde gern mal das türkische Saiteninstrument „Bağlama“ spielt.

Mit der Finanzierung des neuen Geschäfts, dessen Kosten sich Kenan Kaya mit seinem Vetter teilt, hatte der in Neugraben lebende „Holländer“ keine Schwierigkeiten. Zum einen hatte er sich in den Niederlanden ein gewisses Kapital geschaffen, zum anderen verkaufte er das gut laufende Friseurgeschäft seiner Frau gewinnbringend. „Etwa 285.000 Euro habe ich in dieses Vorhaben investiert, ohne mich zu verschulden“, sagt Kaya nicht ohne Stolz.

Für die Zukunft kann sich der 55-Jährige ein weiteres Kebaphaus vorstellen. „Aber erst muss ich meine 15 Mitarbeiter so weit haben, dass der Laden auch ohne meine Anwesenheit gut läuft. Außerdem möchte ich mich zuerst mit diesem Geschäft zu 100 Prozent behaupten“, so der energische Mann. Ja, Kenan Kaya ist ein Perfektionist.

Die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. (ATU)



Ines Lessing, ATU-Projektleiterin für NOBI Foto: privat

Das neue Jahr steht vor der Tür. Zeit, Bilanz zu ziehen. 2005 war für die ATU e.V. ein erfolgreiches Jahr. Die Highlights in Zahlen: 350 Existenzgründer wurden bei Fragen rund um den Start in die Selbstständigkeit beraten. 120 schwer vermittelbaren Jugendlichen mit Migrationshintergrund konnte ein Ausbildungsplatz verschafft werden. In abendlichen Fortbildungsveranstaltungen im Rahmen des Dienstleistungszentrums für selbstständige Migranten erhielten die rund 100 Teilnehmer Tipps und Informationen für das erfolgreiche Führen ihres Betriebes.

Last, but not least startete im Juli 2005 das EU-Projekt „Kreditkampagne für Migranten-Unternehmen“, dessen Produkt auch dieser Newsletter ist. Im kommenden Jahr wollen wir durch Veranstaltungen den Dialog zwischen Banken, Sparkassen, KfW und Unternehmern ausländischer Herkunft in Gang setzen. In Stadtteilen mit einem hohen Migrantenanteil soll auf diese Art und Weise für eine bessere Beziehung zwischen Unternehmen und der ortsansässigen Bank gesorgt werden. Zu diesem Zweck wird in loser Reihenfolge Führungspersonal der Banken/Sparkassen in diesen Stadtteilen zu Treffen mit Migranten-Unternehmern eingeladen. Es gibt weitere große Pläne für das kommende Jahr: Anfang 2006 startet das Projekt „Migranten schaffen Jobs“. Zu diesem Zweck wird die Firma „Hamburg Plus“ gegründet. Ziel des Projektes ist die Schaffung von zusätzlichen Arbeitsplätzen in Hamburger Unternehmen, die von Migranten geführt werden. Dies soll durch gezielte Information und Beratung erreicht werden. Das Projekt wird aus Mitteln des Europäischen Sozialfonds und der Behörde für Wirtschaft und Arbeit gefördert.

Impressum

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

Telefon: 040/23 68 71 92
Fax: 040/23 68 71 93
E-Mail: info@atu-ev.de

Texte: Nuray Paulsen, Ines Lessing
Redaktion: Susanne Dorn