



Liebe Leserinnen und Leser,

hier kommt wieder druckfrisch der Newsletter der ATÜ. Dieses Mal stellen wir Ihnen zwei spannende Unternehmerpersönlichkeiten mit türkischem Migrationshintergrund vor: einen erfolgreichen Messebauer und eine Medienentwicklerin mit Gespür

für Tee-Trends. Außerdem zeigen wir Ihnen, wie die H.E.I. und die Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg Unternehmer und Existenzgründer unterstützen. Mit der „Kreditkampagne für Migranten-Unternehmer“, in deren Rahmen dieser Newsletter herausgegeben wird, wollen wir das Vertrau-

en in Unternehmer mit Migrationshintergrund stärken. Das Projekt ist ein Teilprojekt im Rahmen der EQUAL II-Entwicklungspartnerschaft „Norddeutsches Netzwerk zur beruflichen Integration von Migrantinnen und Migranten“ (NOBI). Nähere Informationen finden Sie unter www.ep-nobi.de.

samova: Lifestyle-Tees für eine moderne Teekultur

Es begann alles mit heiß aufgegesenem griechischen Bergkraut: Im März 2002 saß die Deutsch-Türkin Esin Rager mit ihren Freunden – alles begeisterte Teetrinker – an einem Tisch bei diesem Tee. Damals wurde die Idee geboren, hochwertigen Tee und die Salonkultur der 20er Jahre wieder populär zu machen. Nur acht Monate später gründeten die heute 37-jährige Medienentwicklerin und ihre Freunde – ein Vermarktungsprofi und zwei Designer – ihre eigene Firma mit dem Namen „samova“. „Teetrinker galten eher als wollsockig oder wurden als Ökos abgestempelt. Wir wollten Lifestyle-Tee für uns und unsere Freunde entwickeln, und er sollte schön aussehen“, sagt die samova-Geschäftsführerin, die für die außergewöhnliche Verpackung bereits mit diversen Designpreisen ausgezeichnet wurde.

Zur Firmengründung luden Esin Rager und ihre Partner etwa 100 Freunde zu einem unkonventionellen Tanztee im Hotel Atlantic in Hamburg ein. Rager: „Es kamen 400 Gäste, die als Erste unsere Tee- und Kräuter-Kollektion kennen lernen durften.“ Quasi über Nacht wurde aus einer privaten Idee Kult: Heute sind es

etwa 6.000 Kunden aus aller Welt, die bei samova ihren Tee beziehen und sich regelmäßig mit Familie und Freunden zu den Tanztees einladen lassen.

17 Teesorten bietet samova derzeit an, die allesamt in Zusammenarbeit mit einem professionellen Tee-Importeur entwickelt wurden. „Rechtzeitig zur Fußball-WM wird es auch einen Fußball-Tee geben“, sagt Esin Rager, Mutter von zwei Söhnen.



Esin Rager liebt hochwertigen Tee. Foto: samova

In die Gründung der Firma haben sie und ihr Mann Stefan Rager (43), der ehemalige Schlagzeuger der Band „The Jeremy Days“, ihr ganzes Kapital einfließen lassen. „Das Startkapital lag bei zirka 40.000 Euro. Wir sind keine Millionäre und konnten das nur machen, weil noch andere Tätigkeiten unser Auskommen sicherten“, betont Esin Rager, die 1998 ihre erste eigene Agentur „E22“ gründete. Vier Jahre später entschloss sie sich, gemeinsam mit dem Vermarktungsprofi Stefan Müller die Agentur „5special agents for media & brands“ ins Leben zu rufen. Aus ihr ging schließlich die eigene Firma samova GmbH & Co. KG hervor, in der 12 Mitarbeiter beschäftigt sind.

Einen Kredit für die Firmengründung aufzunehmen, hat die in Washington D.C. geborene Halbtürkin nie in Erwägung gezogen: „Bevor wir Geld von der Bank nehmen, dachten wir, versuchen wir es erst einmal selbst. Außerdem ist es heute eh schwer, Leute zu überzeugen. Ich weiß nicht, ob wir etwas von der Bank bekommen hätten, weil wir im Grunde nur Teekonsumenten waren.“ Vier Jahre später sieht die Realität so aus,

dass selbst große Teefirmen bei samova anklingeln, um eine Partnerschaft anzubieten.

Esin Rager hat ein Gespür für Trends und Marketingstrategien: Im November 2005 eröffnete sie die erste samova Lounge im stilwerk an der Großen Elbstraße. Hier können Teeliebhaber sieben Tage in der Woche entspannt

das gesamte samova-Sortiment kostenlos probieren. Die Lounge ist eines von Esin Ragers Zukunftsprojekten. Daneben plant sie ein europaweites Franchiseprojekt, um die Qualität des Tees weiterhin garantieren zu können. Auch den Teeversand möchte die Weltbürgerin, die die ersten 20 Jahre ihres Lebens in Metropolen wie Ankara, Moskau, Wien

und Paris verbrachte, weiter ausbauen. Doch am meisten scheint der passionierten Dienstleisterin der kulturelle Bereich am Herzen zu liegen. Bereits zum zweiten Mal war samova im Februar Partner der Berlinale. Rager: „Wir möchten im Kulturbereich mit Tee auftreten, da, wo man ihn am wenigsten vermutet.“

Zielstrebig und voller Visionen: Ömer Özgüç ist im Messebau erfolgreich

Seinen ersten Kunden empfing Ömer Özgüç auf dem Dachboden seines Hauses in Lemsahl-Mellingstedt. Dort hatte sich der heute 44-Jährige kurzerhand ein Büro eingerichtet, als sich ein Mitarbeiter der Firma Liebherr ankündigte. „Ich hatte die ganze Dachschräge mit meinen Modellzeichnungen verkleidet“, sagt Özgüç schmunzelnd. Diesen Tag werde ich nie vergessen!

14 Jahre später sitzt der aus Istanbul stammende Türke in seiner Firma Hanseatic Messebau im Gewerbegebiet Stapelfeld-Braak und beschäftigt 20 Mitarbeiter. Hinzu kommen 30 Subunternehmer und Dienstleister. „Das ist ein Netzwerk. Durch uns verdienen viele Geld“, sagt der Unternehmer, der sich vom Handelsvertreter einer EDV-Firma zum Chef seines eigenen Unternehmens hochgearbeitet hat. Mittlerweile setzt der Betrieb jährlich 2,5 Millionen Euro um. Und damit nicht genug: Özgüç peilt in zirka fünf Jahren einen Umsatz von fünf Millionen Euro an.

Eigenschaften wie Zielstrebigkeit und Ideenreichtum zeichnen ihn aus: Nach einer Lehre als Zeichner und einem Studium zum Bauingenieur, das er aus persönlichen Gründen abbrechen musste, arbeitete er in der IT-Branche. „Ich habe mich in der Firma etabliert

und bekam einen lukrativen Handelsvertretervertrag“, erläutert Özgüç. Dieser Job verhalf ihm zum Bau eines Hauses, das er bei der Gründung seiner Firma als Sicherheit für einen Kontokorrentkredit in Höhe von 250.000 Mark angab. „Das mit der Firma hätte ohne Eigenkapital nie funktioniert. Ich war mutig, die Bank nicht“, erzählt der Vater dreier Kinder.

Auf die Idee, sich im Messebau selbstständig zu machen, kam Özgüç durch seinen Bruder Mustafa, der in dieser Branche als Monteur arbeitete. Seit Mitte der 90er Jahre reist er von einer Messe zur anderen, um neue Kunden zu gewinnen. Neben der Firma Liebherr, die noch heute zu seinen Kunden zählt, schaffte er es, den damaligen Tourismusattaché der Türkei von seiner Arbeit zu überzeugen. Auch die Türkei ist ihm bis heute treu geblieben.

1995 zog Özgüç vom Dachboden in eine Halle am Friedrich-Ebert-Damm und stampfte in nur 14 Tagen eine komplette Firma mit Maschinen, Lkw, Werkzeugen und vielem mehr aus dem Boden. Die Firma expandierte und unweigerlich folgte der Umzug nach Stapelfeld. Vor sieben Jahren kaufte der passionierte Jogger dort ein 5.000 Quadratmeter großes

Grundstück und baute – den Wachstum im Blick. „Zwei Jahre später war die Halle schon voll“, so der Türke, dessen Unternehmen mittlerweile 60 Messestände im Monat baut. Dieses Mal habe es „perfekt mit der Bank geklappt“, betont Özgüç. Durch Zufall erfuhr er von der Wirtschaftsaufbaugesellschaft Stormarn: „Die haben mich an die Hand genommen und zur Sparkasse Stormarn gebracht.



Zufrieden mit seiner Bank: Ömer Özgüç

Foto: Tobias Kiebler

Letztlich habe ich das mit ganz kleinem Geld finanziert bekommen.“ Das „Abenteuer Unternehmertum“ können nach Ansicht Özgücs nur die überleben, die sich Ziele setzen,

Visionen haben und neben dem nötigen Knowhow Mut mitbringen. Zudem müsse ein Unternehmer schon früh Strukturen aufbauen, die auf Wachstum ausgelegt sind. „Jeder, der

das macht, bringt es zu etwas“, ist er sich sicher. Er jedenfalls verfolgt seine Ziele unaufhörlich: In drei Jahren will Özgücs eine neue und noch geheime Geschäftsidee umsetzen.

H.E.I. und die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg: zwei starke Partner für Existenzgründer und Unternehmer

Die Bürgschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH (BG) versteht sich als eine Selbsthilfeeinrichtung der Hamburger Wirtschaft zur Förderung mittelständischer Unternehmen. Als Bürgschaftsbank unterstützt sie den Hamburger Mittelstand. Die BG übernimmt in der Regel Ausfallbürgschaften von bis zu 80 Prozent der Kreditsumme und maximal einer Million Euro. Die Hauptaufgabe der Bürgschaftsgemeinschaft ist es, dem mittelständischen Unternehmer und Freiberufler unter die Arme zu greifen und Risiken auf mehrere Schultern zu verteilen, wenn der Hausbank die Sicherheiten nicht ausreichen. In diesem Fall übernimmt die BG Ausfallbürgschaften für die benötigten Kredite.

Wer kann denn zu Ihnen kommen?

Wer hat überhaupt Chancen auf eine Förderung?

Alle, die ein Unternehmen gründen wollen oder bereits gegründet haben, und Unternehmer, denen es um Wachstums- oder Erweiterungsfinanzierungen geht. Branchenängste kennen wir nicht! Gefördert werden alle betriebswirtschaftlich sinnvollen Vorhaben wie beispielsweise Investitionen in Geschäfts- und Betriebserweiterungen sowie Existenzgründungen. Die Unterstützung von künftigen Unternehmern bei der Selbstständigkeit hat bei der Bürgschaftsgemeinschaft einen besonderen Stellenwert. Die Anstrengungen, Existenzgründern beim Sprung in die Selbstständigkeit



Kompetent und gut gelaunt: Nicole Bachmann, Beatrix Fröhlich und Martina Krämer (von links) Foto: Benne Ochs

zu helfen, sind durch die Hamburger Initiative für Existenzgründungen und Innovationen (H.E.I.) verstärkt worden. Übrigens: Unsere Kollegin Nicole Bachmann bietet für alle, die tagsüber arbeiten müssen, auch Beratungen in den Abendstunden an.

Und was genau macht die H.E.I.?

Seit 1995 suchen Gründungswillige Rat bei uns. Die Idee ist einfach: Gründer sollen nicht in kostspieligen standardisierten Einzelgesprächen mit grauer Theorie versorgt, sondern mit praktischen Tipps in die Selbstständigkeit begleitet werden. Dafür gibt es vielfältige Coaching-Angebote. Bei der H.E.I. soll einfach jeder die Chance haben, sich nach dem Baukastenprinzip sein persönliches Qualifizierungsangebot zusammenzustellen – je nach Branche und individuellem Kenntnisstand. Das H.E.I.-Scheckheft „Selbstständigkeit kann man lernen“ enthält mehr als 100 Seminare.

Die Stadt Hamburg bezuschusst die Seminare mit 500 Euro – ein tolles Angebot.

Noch mal zur Bürgschaftsgemeinschaft. Wie ist denn das Verfahren zur Beantragung einer Ausfallbürgschaft?

Grundsätzlich wendet sich die Hausbank der Unternehmerin oder des Unternehmers an die BG. Der „Antrag“ auf eine Ausfallbürgschaft wird von den Banken formlos gestellt. Wir brauchen dazu das Gründungs- oder Unternehmenskonzept, eine Rentabilitätsrechnung und einen Lebenslauf sowie bei bestehenden Unternehmen die Jahresabschlussunterlagen. Wenn wir ein gutes Gefühl haben, laden wir die Gründer zu einem persönlichen Gespräch ein. Anschließend stellen wir das Projekt unserem Bewilligungsausschuss vor. Da wird dann entschieden, ob das Vorhaben unterstützt wird. Wenn wir uns entschließen, die Ausfallbürgschaft

zu übernehmen, geben wir eine Info an die Bank und den Kunden. Die Hausbank ist dann dafür zuständig, die üblichen Verträge mit dem Kunden zu schließen.

Was kostet es denn, zur H.E.I oder zur Bürgschaftsgemeinschaft zu gehen?

Die H.E.I. berät völlig kostenlos. Und bei der Bürgschaftsgemeinschaft zahlt man nur, wenn ein Antrag bewilligt wurde. Dann zahlt der Kunde 1,5 Prozent vom verbürgten Kreditbetrag und ein Prozent Bürgschaftsprovision.

Gibt es Besonderheiten bei Existenzgründern, die einen Migrationshintergrund haben?

Also, wir machen natürlich keinen Unterschied bei der Bearbeitung. Was uns häufig auffällt, ist, dass ausländische Unternehmer oft mit einem höheren Eigenkapitalanteil finanzieren können. Viele werden dabei von ihrer Familie oder ihren Bekannten unterstützt. Auf der anderen Seite gibt es allerdings bei dem ein oder anderen Unternehmer von morgen sprachliche Barrieren. Es ist sicher hilfreich, Deutsch zu können, wenn man hier ein Geschäft eröffnen möchte.

BG und H.E.I.
Habichtstraße 41
22305 Hamburg
Tel. 040/611700-0

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



Die Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V.



Das ATU-Team: Arife Ajruli, Beate Frieling, Ibrahim Cifci, Mehmet Keskin, Ines Lessing, Hasan Erkan und Nuray Paulsen (von links oben nach rechts unten) Foto: Michael Rauhe

Ein guter Jahresbeginn 2006: Im Januar ist die ATU e.V. mit einem neuen spannenden Projekt an den Start gegangen: „Migranten schaffen Jobs“. Zu diesem Zweck wurde die Hamburg Plus gGmbH gegründet. Im Jahr 2006 sollen zusätzliche Arbeitsplätze in Hamburger Unternehmen geschaffen werden, deren Inhaber einen Migrationshintergrund haben. Die Außendienstmitarbeiter der Hamburg Plus gGmbH beraten die Inhaber gezielt, beispielsweise zu speziellen Förderzuschüssen für die Einstellung von älteren Arbeitnehmern oder Langzeitarbeitslosen. Außerdem unterstützt das Team von Hamburg Plus die Betriebe bei der Mitarbeiter-suche. Das Projekt wird aus Mitteln

des Europäischen Sozialfonds und der Behörde für Wirtschaft und Arbeit gefördert.

Und auch die „Kreditkampagne für Migranten“, in deren Zusammenhang dieser Newsletter erscheint, geht voran. Im Sommer wird es ein „Interkulturelles Seminar“ für Mitarbeiter von Banken und Sparkassen geben, die mit der Kreditvergabe befasst sind. Das zielorientierte Training soll durch kulturelle Sensibilisierung einen neuen Blick auf typische Situationen im Arbeitsalltag bewirken. Darüber hinaus wollen wir bei stadtteilbezogenen Veranstaltungen den Dialog zwischen Bank- und Sparkassenmitarbeitern und Unternehmern ausländischer Herkunft anregen.

Impressum

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

Telefon: 040/36138-771
Fax: 040/36138-774
E-Mail: info@atu-ev.de

Texte: Nuray Paulsen, Ines Lessing
Redaktion: Ines Lessing