



Hamburger Stiftung für Migranten – engagierte Stifter im Porträt

Aufgaben und Ziele der Stiftung

Die im Herbst 2008 gegründete „Hamburger Stiftung für Migranten“ soll kleine von

Migranten geführte Betriebe mit Anreizen und Beratung dabei unterstützen, auszubilden. Jugendliche mit Migrationshintergrund können, unter bestimmten Voraussetzungen, durch die Vergabe von Stipendien gefördert werden.

Die Stiftung wird mit ihren Projekten Impulse zur beruflichen und sozialen Integration von Unternehmern und Jugendlichen mit anderem Kulturhintergrund geben. Ihre Aktivitäten sollen zu einer gleichberechtigten Teilhabe von ethnisch-kulturellen Minderheiten am gesellschaftlichen Leben in Deutschland beitragen. Eigeninitiative, Selbstverantwortung und Selbstorganisation von Migrantinnen und Migranten sollen dabei gestärkt und einer breiten Öffentlichkeit sichtbar gemacht werden.

Warum eine Stiftung für Ausbildung von Migranten?

Die angespannte Situation auf dem Ausbildungsmarkt in der Hamburger Region führt schon seit Jahren dazu, dass vor allem Schulabgänger aus Familien mit Einwanderungshintergrund benachteiligt werden. Ihre interkulturelle Kompetenz und häufig auch Mehrsprachigkeit wird eher von Unternehmern geschätzt, die selbst über einen nicht deutschen Kulturhintergrund verfügen. Diese Gruppe ist jedoch unter den Ausbildungsbetrieben deutlich unterrepräsentiert.

Die „Hamburger Stiftung für Migranten“ wird sich deshalb zur Aufgabe machen, die Ausbildungsbeteiligung von Betrieben, die von Migranten geführt werden,

zu erhöhen. Diese Betriebe sollen für alle Jugendlichen erschlossen werden – ob mit oder ohne Migrationshintergrund.

Durch die Vergabe von Stipendien und die Aufnahme des Stipendiaten in ein Förderprogramm will die Stiftung den Ausbildungserfolg sichern und damit die Chancen der Schulabgänger mit Migrationshintergrund auf einen qualifizierten Berufsstart verbessern.

Die Initiative zur Gründung der „Hamburger Stiftung für Migranten“ ging von der Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM) aus. Ihr bot sich im Rahmen des Programms JOBSTARTER die Möglichkeit, alle Schritte zur Planung und Durchführung der Stiftungsgründung im Projekt „Weitblick“ zu organisieren. JOBSTARTER wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union gefördert.

Wir brauchen Ihre Unterstützung!

Tragen auch Sie dazu bei, jungen Menschen zu einem Ausbildungsplatz und zu einer individuellen Förderung zu verhelfen – werden Sie Spender oder Zustifter! Nehmen Sie Kontakt mit uns auf. Gern beantworten wir Ihre Fragen und informieren Sie über Steuervorteile für Zuwendungen an gemeinnützige Stiftungen.

Hamburger Stiftung für Migranten
c/o Arbeitsgemeinschaft selbstständiger
Migranten e.V. (ASM)
Alter Wall 38
20457 Hamburg
Telefon 040 36138-766

Arasta Dienstleistungen GmbH

Für den aus Trabzon an der Schwarzmeerküste stammenden Unternehmer Erdal Öztürk ist das Spenden eine Selbst-

verständlichkeit. „Ich helfe immer und gerne, spende regelmäßig für den Kultur- oder Sportverein“, so Öztürk. Der 35-jährige dynamische Geschäftsmann führt die Arasta Dienstleistungen GmbH im Hamburger Stadtteil Wandsbek.

Mit mehr als 50 überwiegend deutschen Mitarbeitern, darunter auch zwei Auszubildende, übernimmt die Firma für einen festen Kundenstamm Aufgaben aus den Bereichen Logistik und Spedition. Dazu zählen Paketzustellung, Lagerung und das Verpacken von Waren. Der Fuhrpark von Arasta umfasst Fahrzeuge vom 1-Tonner bis zum 40-Tonner. Diese fahren unter anderem im Hamburger Hafen.

„Wir bieten Ausbildungsplätze zur Speditionskauffrau/zum Speditionskaufmann, zur Kauffrau/zum Kaufmann für Bürokommunikation und zur Bürokauffrau/zum Bürokaufmann an,“ erläutert der Unternehmer. „Wenn die jungen Menschen ihre Ausbildung abgeschlossen haben, ist geplant, die Ausbildungsplätze im nächsten Jahr neu zu besetzen.“

Erdal Öztürk ist zugleich auch Inhaber der Firma Korasta Korrosionsschutz GmbH. Diese sitzt im selben Firmengebäude, hat mehrere Außendienstmitarbeiter, einen Geschäftsführer, eine Prokuristin und einen Auszubildenden. Zu Korasta gehört auch eine polnische Niederlassung.

Seinen Weg zum Unternehmertum fand Öztürk, dessen Familie in der Türkei einen Autohandel betrieb, über einen Umweg. Ursprünglich hatte der Hobby-Kraftsportler in seiner Heimat Medizin studiert. Doch kurz vor seinem Abschluss brach der in Bramfeld lebende Vater von zwei Söhnen (8 und 10 Jahre) sein Studium ab, heiratete kurz darauf und verließ die Türkei mit dem Ziel Deutschland.

Bereits ein Jahr später, 1997, gründete Öztürk die Arasta Dienstleistungen GmbH und die Erfolgsgeschichte des Unternehmens nahm ihren Lauf.



Altona City Markt

Einige Kunden, die im „Altona City Markt“ in der Großen Bergstraße Obst und Gemüse kaufen, kennt Bünyamin Öztürk noch aus seiner Schulzeit. Damals hatte er nach dem Unterricht mit seinem Fahrrad Zeitungen in Altona ausgefahren. In dem westlichen Hamburger Stadtteil lebt der von der Schwarzmeerküste stammende Türke fast ununterbrochen, seit er mit seiner Familie 1979 im Alter von 13 Jahren einwanderte.

Ohne jegliche Deutschkenntnisse wurde Öztürk damals in die achte Klasse eingeschult. Dort drehte er eine Ehrenrunde und schaffte schließlich den Hauptschulabschluss. Nach einer Ausbildung zum Kfz-Me-



chaniker arbeitete er noch zwei Jahre in einer FIAT-Werkstatt. „Dann hörte ich, dass der Inhaber des 1981 gegründeten Altonaer City Marktes aufhören wollte. Da meine Schwäger gerade nach Deutschland gekommen waren und noch kein Deutsch konnten, dachte ich, ein Geschäft würde ihnen Arbeit geben“, begründet Öztürk seinen Schritt von der abhängigen Beschäftigung in die Selbstständigkeit. So kommt es, dass die Familie Öztürk seit 1991 den von ihnen um eine Fleischtheke erweiterten Betrieb führt. Sogar Sohn Ahmet ist dort einer von zwei Auszubildenden.

Bünyamin Öztürk ist stolz darauf, dass sich das Geschäft trotz der großen Konkurrenz – im Umfeld liegen noch vier weitere türkische Obst- und Gemüseläden – etabliert hat: „Es gibt in dieser Straße nur drei Läden, die älter sind als wir. Meine Landsleute kommen sogar extra aus Blankenese, Othmarschen, Pinneberg und Finkenwerder, um bei uns einzukaufen.“ Samstags stehen sie neben Deutschen, Afrikanern und den vielen Kunden anderer Nationalitäten des Multikulti-Stadtteils geduldig in der Schlange, die bis auf die Straße reicht.

Da Erfolg zuversichtlich macht, sucht Bünyamin Öztürk einen viel größeren Laden in seinem angestammten Viertel. „Dann“, so sein Plan, „könnte ich zu den Lebensmitteln noch einen Kiosk mit Zeitschriften und Kaffeeauschank und einen Juwelier mit reinnehmen.“

Sein Geschäft erinnert an einen türkischen Basar: Auf 900 Quadratmetern warten Topfsets mit bunten Blumenmustern, Wasserpfeifen, Regenschirme, Samoware, Socken und Musik-CDs auf – in erster Linie türkischstämmige – Käufer. Aber auch Touristen finden in dem Geschäft von Oğuz Eksi am Nobistor, direkt am Ausgang der S-Bahn-Station Reeperbahn, Souvenirs wie Buddelschiffe und „Schietwetter-Potts“. Sie können von einer der zum Geschäft gehörenden Telefonkabinen in ihre Heimat telefonieren oder an einem der Computer-Terminals Grüße nach Hause mailen.

Das Sortiment des 1979 aus Istanbul gekommenen Kaufmanns ist so bunt wie der Stadtteil St. Pauli. „Ich gucke gerne in Katalogen und in anderen Geschäften, was es so gibt und probiere die Sachen dann im Laden aus“, erklärt Eksi sein breites Angebot. Was nicht läuft, wird reduziert und wieder aus dem Sortiment genommen.

Aba Warenhandels GmbH

1989 wurde die Aba Phone Warenhandels GmbH gegründet, 1997 übernahm Eksi die Firma. Mit sechs Mitarbeitern betreibt er nicht nur Groß-, sondern auch Einzelhandel. Eksi selbst ist daher auch viel unterwegs, vor allem in Dänemark, wohin er Ware liefert. Die wiederum bezieht er aus China, Deutschland und der Türkei. Von dort ist der Geschäftsmann mit 16 Jahren ausgewandert.

Zuvor hatte er in Istanbul bei einem Elektriker gelernt und auch nach seiner Einreise nach Deutschland eine Ausbildung zum Elektriker begonnen. „Ich habe sie aber abgebrochen, als mein Vater auf St. Pauli einen Laden in der Hein-Hoyer-Straße eröffnete.“



Das Sortiment sei ähnlich bunt gewesen wie das seines Sohnes heute, jedoch war die Verkaufsfläche mit 40 Quadratmetern im Vergleich zum heutigen Geschäft winzig.

Sohn Olgun (21) soll die Kaufmannstradition in der Familie fortsetzen. Zurzeit ist er im ersten Lehrjahr im Unternehmen seines Vaters. „Wenn er fleißig ist, soll er das Geschäft einmal übernehmen“, hofft Eksi. Und ohne Fleiß wäre die tägliche, für das Vergnügungsquartier St. Pauli nicht untypische Öffnungszeit bis in die Nacht auch nicht machbar – das Ganze natürlich 365 Tage im Jahr. Doch nicht nur aus diesem praktischen Grund wohnt Eksi am Fischmarkt, ganz in der Nähe des Ladens: „Ich liebe eben St. Pauli.“



Behcet Algan

Als Behcet Algan 1979 sein Frisörgeschäft in die Hände seiner Angestellten gab, um in politisch unruhigen Zeiten der Türkei den Rücken zu kehren und nach Deutschland zu gehen, wollte er nur fünf, sechs Jahre bleiben. Und so sah es auch am Anfang aus, als Algan mit Frau und zwei kleinen Kindern nach

Altona kam, wo schon seine Schwiegereltern lebten. Ohne eine Chance auf Arbeitserlaubnis brachte er die Familie durch, indem er morgens und abends putzte und außerdem zu Hause Haare schnitt .

Doch dann wendete sich das Blatt: Als Algan die Chance bekam, in Ottensen einen Frisörsalon für Herren von einem Inhaber zu übernehmen, der sich aus Altersgründen aus dem Berufsleben zurückziehen wollte, griff er zu. Mit Hartnäckigkeit erreichte er schließlich bei den Behörden, dass er mithilfe einer

Ausnahmegenehmigung eine Arbeitserlaubnis erhielt. Mittlerweile führt der Vater von drei Kindern den Salon schon 23 Jahre. Und neben dem Herrensalon betreibt er seit 1987, als das benachbarte Fischgeschäft auszog, auch einen eigenen Damensalon.

Seit neuestem hat der Chef von vier Angestellten in der „Beauty Lounge“ im Untergeschoss auch Kosmetikbehandlungen im Angebot. Unterstützt wird Algan von seiner im Laden mitarbeitenden Ehefrau. Die beiden kennen sich schon seit Kindertagen aus ihrem Dorf bei Adana. Dort wuchsen sie nur wenige Häuser voneinander entfernt in der gleichen Straße auf.

Seiner Verantwortung als Unternehmer, die Chancen von Jugendlichen zu fördern, kommt der Frisör seit Jahren nach. Viele Azubis haben bei ihm schon eine Ausbildung gemacht. Nun hat er sich ganz bewusst dafür entschieden, einen Stiftungsbeitrag für die „Hamburger Stiftung für Migranten“ zu leisten. „Wir brauchen die Stiftung unbedingt, weil sie eine Lücke zwischen Schule, Beruf und Betrieben schließt. Das ist eine sehr gute Aufgabe“, so Algan.

Anfang 2008, nach der Hamburg-Wahl, wurde aus dem Unternehmer Behcet Algan ein Feierabendpolitiker. Für die SPD sitzt er in der Bezirksversammlung Altona und arbeitet im Sportausschuss mit – Fußball ist seine Leidenschaft.

Das Frisörgeschäft in der Türkei gibt es immer noch. Seit einigen Jahren führt es sein Bruder.

CCF CENTRO COMMERCIALE GMBH

An die neue Stiftung hat Sirri Steven-Karabağ hohe Erwartungen: „Der Zweck gefällt mir gut. Ich gehe davon aus, dass wir als

Mittelständler einen konkreten Nutzen davon haben werden.“ Für den Chef der CCF CENTRO COMMERCIALE GMBH hat das Thema Ausbildung im eigenen Betrieb hohe Priorität. Karabağ: „Von diesem Jahr an werden wir jedes Jahr acht Azubis ausbilden, vorher waren es drei bis vier. Unser ausdrückliches Ziel ist es, den eigenen Nachwuchs zu rekrutieren.“

1993 hat der in Hamburg geborene Geschäftsmann, der die Fachhochschulreife am Wirtschaftsgymnasium erwarb, sich als Händler für FIAT-Nutzfahrzeuge in Lokstedt selbstständig gemacht. Zuvor hatte der gelernte Kaufmann seinem Vater im Geschäft geholfen. Der kam 1961 nach Hamburg und war „der erste Händler für türkische Lebensmittel in Deutschland“, so Karabağ. Das Interesse seines Sohnes galt jedoch mehr dem Autohandel und so fing der Hobbysportler (Fußball und Joggen) 1989 bei FIAT im Vertrieb an.

Vier Jahre später eröffnete der Vater von drei Kindern im schulpflichtigen Alter dann seinen ersten Betrieb. „Wir verkaufen auch Nutzfahrzeuge von Mercedes und VW, unsere Kernkompetenz liegt jedoch auf FIAT-Fahrzeugen“, erläutert Karabağ das Geschäftskonzept.

Seit 1997 hat der Betrieb in Hamm einen Flagshipstore, zwei Jahre später kam noch eine Niederlassung in Wandsbek dazu. Heute arbeiten an den drei Standorten 70 Mitarbeiter aus rund neun Nationen für den Unternehmer mit Wohnsitz in Norderstedt. Darunter auch junge Menschen, die im Betrieb Kfz-Mechatroniker, Automobilverkäufer, Fachkraft für Lagerwirt-

schaft und Automobilkaufmann lernen – mit guten Zukunftschancen: „Wir sind ein wachsendes Unternehmen“, freut sich der Chef.





Celik Döner & Fleischgroßhandel GmbH

Man nennt ihn den „Döner-König von Hamburg“: Ertan Celik, erfolgreicher Fleischgroßhändler aus der Hansestadt. Tatsächlich ist der 40-Jährige heute Norddeutschlands führender Dönerproduzent und beliefert Kunden sowohl in ganz Norddeutschland als auch in Dänemark, Schweden und Österreich.

Der türkischstämmige Unternehmer, der 1980 als elfjähriger Junge seinem Vater nach Deutschland folgte, eröffnete vor 18 Jahren mit seinem Bruder einen der ersten Döner-Imbisse im Schanzenviertel. Bereits nach einem Jahr gründeten sie „Celik Döner“ und

verkauften Fleischspieße an andere Döner-Imbisse. Aufgrund der großen Nachfrage zogen die Geschwister bald darauf in eine Produktionsstätte am Fleischgroßmarkt. Heute produzieren 53 Mitarbeiter auf einer Fläche von 1.100 Quadratmetern täglich rund 35.000 Dönerspieße für den mittlerweile unter dem Namen „Celik Döner & Fleischgroßhandel GmbH“ firmierenden Familienbetrieb.

Doch nicht nur das Geschäftliche ist für Ertan Celik, der eigentlich Wirtschaft studieren und Journalist werden wollte, wichtig. Der Vater einer kleinen Tochter übernimmt auch gesellschaftliche Verantwortung. So engagiert er sich für Menschenrechte, spendete fünfstelligen Beträge für eine Kinderkrebstation und bietet seinen Mitarbeitern Qualifizierungskurse an. Auch beriet und unterstützte der Fleischgroßhändler, der plant, in spätestens zehn Jahren ein Buch zu veröffentlichen, Existenzgründer. Die Anfragen nahmen jedoch derart überhand, dass Celik im Jahr 2000 in der Hansestadt gemeinsam mit anderen Unternehmern mit Migrationshintergrund den Verein „Unternehmer ohne Grenzen“ aufbaute. Dort ist er seit vier Jahren im Vorstand und seit zwei Jahren dessen Vorsitzender.

Für Celik, der gern fremde Länder bereist, ist es wichtig, „etwas für Migranten ohne Beschäftigung zu tun. Dieser Verantwortung muss man sich als Unternehmer stellen.“ Seine Spende für den Aufbau der „Hamburger Stiftung für Migranten“, die sich der Chancengleichheit von Jugendlichen mit Migrationshintergrund verschrieben hat, ergänzt sein bisher gezeigtes Engagement passgenau.

Einsatz Creative Production

Vom Konferenzraum aus geht der Blick aufs Dock 11 von Blohm + Voss, auf die kleinen und großen Pötte auf der Elbe. Direkt oberhalb des Fischmarkts haben die Geschäftspartner Hans Peter Schmid und Michael Geißel nach eigenen Plänen das schon von Weitem ins Auge fallende rote Bürogebäude D O C K 47 realisieren können. 43 engagierte Fachkräfte und sieben Azubis arbeiten hier daran, Ideen und Konzepte von Agenturen umzusetzen. Kunden wie Tchibo, Niederegger, Still und National Geographic beauftragen hier Verpackungen, Prospekte, Zeitschriften und Bücher.

Kurze Zeit nachdem Michael Geißel, zuständig für Technik und Abläufe, und Hans Peter Schmid, verantwortlich für Akquise und Finanzen, das Unternehmen 1992 gekauft hatten, begannen sie auszubilden. Hülya Bolat, die erste Auszubildende zur Bürokauffrau, gehört heute noch zum Team. Die aktuellen Ausbildungsberufe bei Einsatz sind Mediengestalter und IT-Kaufmann. „Menschen, die woanders ausgebildet wurden, müssen für das Unternehmen nicht optimal sein“, so Schmid. Da sei es besser, die Leute schon während der Ausbildung prägen zu können, ist der studierte Diplom-Druckingenieur überzeugt.

Derzeit coacht Schmid seine Tochter, ab 2010 wird sie seine Nachfolgerin sein. Bis dahin wird Schmid etwas Neues einfallen. „Ich habe etwa alle sieben Jahre eine neue Firma gegründet“, blickt der Geschäftsführer zurück. Für Einsatz hat er dieses Prinzip über den Haufen geworfen. „Wir können ja nie sagen, dass wir fertig sind, denn es gibt ständig neue technische Entwicklungen auf dem Markt“, so der Unternehmer. Im angeschlossenen Verlag erstellt Einsatz Creative

Production auch eigene Medien. Zweimal im Jahr erscheint dort die „azubi börse“, die an Schulen verteilt wird. Der Verlag hat auch ein Buch herausgegeben. Schmid: „Ich wollte schon immer mal ein Buch machen.“ Und selbst im Urlaub geht es bei ihm um die Faszination guter Kommunikationsmittel: Mit fahrradbegeisterten Kollegen aus der Branche, den „Schriftgelehrten“, radelt er 400 Kilometer in vier Tagen. Zur Ruhe kommt der gebürtige Reutlinger, wenn er den Blick aufs Wasser gegen die Berge austauschen kann. 14 Tage Skiurlaub einmal im Jahr sind für ihn ein Muss.





Dem Interesse eines 28-jährigen Kaufmanns an Naturwissenschaften ist es zu verdanken, dass 1876 der Grundstein für den Weltkonzern Henkel gelegt wurde. Damals gründete Fritz Henkel mit zwei Kompagnons in Aachen die Firma Henkel & Cie und begann mit der Produktion eines Waschmittels. Bereits zwei Jahre später wurde das junge Unternehmen nach Düsseldorf verlegt, wo sich heute noch die Zentrale der Henkel AG & Co. KGaA befindet.

Henkel

Im Jahr 1913 begannen die Unternehmer mit Auslandsaktivitäten, gründeten zunächst eine Tochtergesellschaft in der Schweiz. Im Laufe der Unternehmensgeschichte kamen zahlreiche Beteiligungen und Zukäufe hinzu, darunter der Erwerb der Schwarzkopf GmbH.

Das Unternehmen ist in den drei Geschäftsfeldern Wasch- und Reinigungsmittel, Kosmetik und Körperpflege sowie „Adhesive Technologies“ (Klebstoff-Technologien) aktiv. Im Geschäftsjahr 2007 erzielte Henkel einen Umsatz von 13,074 Mrd. Euro und ein betriebliches Ergebnis von 1.344 Mio. Euro. Weltweit arbeiten 55.000 Mitarbeiter für den Konzern.

Im Hauptsitz in Düsseldorf bildet Henkel in 14 verschiedenen Berufen aus. Lehrstellen gibt es im technischen, kaufmännischen und chemischen Bereich unter anderem für Chemielaboranten, Industriekaufleute, Feuerwehrkräfte, Konditoren und Elektroniker. Zum Ausbildungsbeginn 2007 gingen 106 Jugendliche an den Start. Insgesamt hat Henkel in Deutschland rund 470 Auszubildende.

Bei seinem sozialen und gesellschaftlichen Engagement hat Henkel neue Wege beschritten. Unter dem Dach von „Henkel Smile“ bündelt das Unternehmen seine Aktivitäten im Bereich „Corporate Citizenship“. Neben der Sparte „Miteinander im Team“, im Rahmen derer Mitarbeiter und Pensionäre Projekte mit finanzieller Unterstützung des Unternehmens durchführen, gibt es die Henkel Friendship Initiative e.V. Der Verein leistet weltweit Soforthilfe bei Naturkatastrophen oder persönlichen Notsituationen. Abgerundet wird der „Corporate Citizenship“-Bereich durch die Social Partnerships (Unternehmens- und Markenengagement), die mit Spendenaktivitäten gezielt das lokale Gemeinwesen und die gesellschaftliche Weiterentwicklung unterstützen. Welche Kreise seine Leidenschaft für Naturwissenschaften einmal ziehen würde – das konnte Fritz Henkel vor mehr als 130 Jahren nicht im Entferntesten ahnen.

„Wir sind selbst Unternehmer mit Migrationshintergrund und wollen einen Beitrag dazu leisten, dass unsere Kinder der 3. Generation in Deutschland ankommen, sie ihre Chancen erhalten.“ So begründen die Unternehmer Ismail Ceylan und Ahmet Geyik ihr Engagement für den Aufbau der Stiftung. Die Geschäftspartner bilden seit Jahren in ihren Unternehmen aus – mit Erfolg. So ist beispielsweise ein ehemaliger Auszubildender zum Einzelhandelskaufmann jetzt Stationsleiter in Ceylans Tankstelle. Die hat der Vater dreier Kinder behalten, als er zusammen mit seinem Geschäftsfreund Geyik im Dezember 2007 eine Filiale von Kentucky Fried Chicken (KFC) eröffnete.

30 Vollzeit- und fünf Aushilfskräfte haben in dem Schnellrestaurant mit angeschlossenem „Drive-in-Bereich“ im östlichen Hamburger Stadtteil Billstedt Arbeit gefunden. Auch Güney, der Sohn von Ahmet Geyik, gehört zum Team. Wie schon sein Vater, hat

der 21-jährige Kaufmann im Einzelhandel gelernt. „Vorher habe ich noch eine Ausbildung zum Kfz-Mechaniker gemacht“,

Kentucky Fried Chicken

so Geyik, der 1979 nach Hamburg kam. Zuletzt führte er elf Shell-Tankstellen, in denen er auch ausbildete. Als sich die Situation auf dem Tankstellenmarkt für Pächter in den letzten Jahren immer weiter verschlechterte, überlegten sich die umtriebigen Geschäftsleute, dass sich ihre Erfolgsserie auch im Gastrobereich fortsetzen lassen würde. Zwei Jahre hat es dann von der Zusage der Zentrale von KFC bis zur Eröffnung des Neubaus gedauert.

Auch sein Partner Ceylan kann auf ein abwechslungsreiches Berufsleben zurückblicken. „Nach einer



MTA-Ausbildung habe ich Medizin studiert. Aber ich war an der Uni und mit der Struktur des Gesundheitssystems nie glücklich“, so der KFC-Geschäftsführer. Nach vier Semestern zog er die Konsequenzen, brach sein Studium ab und machte sich mit einer Shell-Tankstelle selbstständig. „Es war die richtige Entscheidung, machen und tun zu können, was ich möchte.“ Einen akademischen Titel strebt der in Sivas in Mittelanatolien geborene Geschäftsmann jedoch nach wie vor an – er studiert an der Fernuniversität Betriebswirtschaftslehre. Bis zum Abschluss kann es jedoch noch etwas dauern, denn die beiden Unternehmer haben große Expansionspläne. Ahmet Geyik: „Diese Filiale ist erst der Anfang. Wir wollen sechs bis zehn KFC-Restaurants in Hamburg bauen.“



Vier Ausbildungsberufe sind in der Lindenbazar Handels GmbH vertreten. Elf Azubis werden derzeit in dem zur Firma gehörenden Einzelhandelsgeschäft, dem Reisebüro, dem Frisörsalon, dem Buchladen und dem Restaurant mit insgesamt 47 Voll- und Teilzeitkräften ausgebildet. Alle Geschäfte sind rund um die Moschee in der Böckmannstraße angesiedelt.

Lindenbazar

Geschäftsführender Gesellschafter der 1999 gegründeten Firma ist Ahmet Yazici, der zugleich stellvertretender

Vorsitzender des Bündnisses der Islamischen Gemeinden in Norddeutschland ist.

„Perser, Araber, Afghanen, Türken und Deutsche – bei uns können sie alle glücklich werden“, beschreibt der Vater eines Sohnes die Zielgruppe des Einzelhandelsgeschäftes. „Wir sind ein spezialisierter Anbieter von Migrant-Produkten, sind mit rund 200 verkauften

Lämmern in der Woche der größte Lammanbieter Norddeutschlands.“ Das Einzugsgebiet des Einzelhandelsgeschäfts reiche von Flensburg bis Bremen. Etwa 11.000 Kunden pro Woche, so Yazici, decken sich hier mit Geschenkartikeln, Stoffen und Lebensmitteln ein. Und oft auch mit Kopftüchern. Rund 20.000 Stück gehen hier pro Jahr über die Ladentheke. Service wird in dem Unternehmen großgeschrieben: Drei Fahrer liefern ab einem Einkaufswert von 50 Euro die Waren bis zu einer Entfernung von 25 Kilometern kostenlos nach Hause.

Social Marketing und interkulturelles Marketing sind die Steckenpferde des Geschäftsführers, der in der Türkei nahe der syrischen Grenze als zweites von zwölf Kindern geboren wurde. Als er elf Jahre alt war, siedelten seine Eltern nach Schleswig-Holstein über. „Straßenbau“ riet die Berufsberatung des Arbeitsamtes dem jungen Mann nach der Hauptschule, doch der drückte lieber weiter die Schulbank und studierte Wirtschaftsinformatik. Anschließend arbeitete Yazici zunächst bei einer Optikerkette als Systemadministrator, bevor er den Lindenbazar gründete und dessen Geschäftsführer wurde. Und der hat für die nächste Zeit große Pläne: „Wir werden stark modernisieren, das Geschäft wird bald nicht wiederzuerkennen sein.“ Das größte Wachstum sieht Yazici jedoch im Vertrieb von Geflügel und Wurstwaren, die nach zertifizierten islamischen Richtlinien hergestellt werden. Dafür gibt es natürlich noch ein Unternehmen, die Afiyet Handels GmbH. Und deren Geschäftsführer ist – Ahmet Yazici, wer auch sonst.

Hanseatic Messebau

Prioritäten setzen. Das ist das Motto von Ömer Özgüc. Und die ersten Plätze auf der Prioritätenliste im Leben des Inhabers von Hanseatic Messebau belegen Bildung und Familie. Das zeigt eindrucksvoll der Lebenslauf des Geschäftsmanns, der 1972 aus der Türkei zunächst nach Schenefeld kam.

„Mein Vater war schon zwei Jahre in Deutschland, meine Mutter ein Jahr, als ich als Kind nachzog.“ Dem Hauptschulabschluss folgten der Abschluss der Realschule und eine Ausbildung zum Bauzeichner. Dort konnte er sein Glück nicht machen, schuftete stattdessen als Tellerwäscher. 1996 kam die Wende: Özgüc holte das Fachabitur nach, begann ein Studium zum Bauingenieur, das er jedoch abbrach, als seine Frau ein Kind erwartete. Als Vertriebsmitarbeiter konnte er dann erste Erfolge verbuchen. Doch die vielen Abendtermine machten das Familienleben schwer. „Ich habe mich gefragt, wie wichtig ist mein Job, wie wichtig meine Familie“, so Özgüc, der inzwischen Vater von einem Jungen und zwei Mädchen (18, 11 und 14 Jahre) ist.

Und so setzte Özgüc Prioritäten. „Ich wollte eigentlich in der Selbstständigkeit nicht mehr so viel arbeiten“, lacht der Chef von 20 festen und 30 „festen freien“ Angestellten, der 1992 mit Hanseatic Messebau den Schritt in die Selbstständigkeit wagte. Mittlerweile hat das Unternehmen Niederlassungen in Düsseldorf, Köln und Istanbul.

Hanseatic Messebau ist inzwischen zum Ausbildungsbetrieb geworden, der angehende Veranstaltungskaufleute ausbildet. Auch das Engagement des Unternehmers als Stifter geht auf die Idee zurück,

„dass ich etwas für junge Leute tun wollte. Ich möchte jungen Menschen helfen, in die Gesellschaft zu finden, etwas zurückgeben“.

Das will der Fußballfan auch mit seinem Sponsoring im Rahmen der Initiative „Ein Instrument für jedes Kind“. „Ich plane in Wilhelmsburg, wo viele Migranten leben, Instrumente und Musiklehrer zu sponsern.“ Damit nicht nur sein eigener Nachwuchs, der Klavier und Geige spielt, Freude am Musizieren haben kann. Musik – auch noch eine Priorität im Leben von Ömer Özgüc.



Onkel Şahingöz

Ingwer, Tomaten, Melonen stapeln sich auf den Paletten an den Verkaufsständen der Firma „Onkel Şahingöz“ auf dem Hamburger Großmarkt. Doch wer die wahre Dimension des Familienunternehmens erfassen will, muss sich durch die 7500 Quadratmeter großen, mehrgeschossigen Lagerhallen des Betriebs führen lassen. Dort lagern 2500 Artikel; Milch- und Fleischprodukte teilweise in vier Grad kalten Hallen. Die Groß- und Außenhandelsfirma bezieht sie aus den verschiedensten Ländern. Ein Schwerpunkt liegt jedoch auf Waren in der Türkei. „Wir haben dort eine eigene Produktion mit 500 Angestellten“, erklärt Bariş Şahingöz. Zusammen mit seinem Vater Mustafa Şahingöz, der die Firma 1972 gründete, leitet der Junior-Geschäftsführer die Geschicke des Unternehmens. 100 Angestellte verschiedenster Nationalitäten arbeiten in den



Lager- und Verkaufshallen oder wickeln in Büros den An- und Verkauf ab. Zwei bis drei Auszubildende hat „Onkel Şahingöz“ jedes Jahr. Die Firma bildet Groß- und Außenhandelskaufleute und Kaufleute für Bürokommunikation aus.

Mustafa Şahingöz kam Ende der 60er Jahre im Zuge des Anwerbeabkommens mit der Türkei nach Deutschland. Er schuftete zunächst als Schiffsmaler. Schnell erkannte er aber eine Marktlücke: Die in Arbeiterwohnheimen lebenden Gastarbeiter vermissten vertraute Produkte und waren zudem sehr kaufwillig, wollten sie doch nach der geplanten Rückkehr Elektrogeräte mit in die Türkei nehmen. Şahingöz bot ihnen diese Produkte an und eröffnete schließlich Anfang der 70er Jahre ein Geschäft für Haushaltswaren und elektronische Geräte in Lübeck. Rund zehn Jahre später kamen ein Im- und Exportgeschäft für Obst und Gemüse, ein Lebensmittelgeschäft und 1988 schließlich der Großhandel mit Firmensitz am Großmarkt dazu.

Sohn Bariş Şahingöz verließ früh die Schule und stieg ins väterliche Geschäft ein. Der Arbeitsethos seines Vaters ist auf den Sohn übergegangen: „Von nichts kommt nichts“, kommentiert er trocken seinen 12-Stunden-Tag. Früher seien bei ihm und seinem Vater Tage mit 15, 16 Stunden Arbeit Alltag gewesen. Entspannung findet der in Lübeck geborene Kaufmann in seinem Haus in Sasel, beim Fußballgucken oder bei den Familientreffen in der Türkei. Aber auch da geht es schnell wieder ums Geschäftliche: Der Onkel von Bariş Şahingöz führt die Geschäfte des Unternehmens in der Türkei.

Pamukkale

„Als wir 1988 aufmachten, waren wir eines der ersten türkischen Geschäfte in der Schanze“, blickt Geschäftsleiter Mehmet Yalcin auf die 20-jährige Firmengeschichte von Pamukkale zurück. Zwei Jahre nach der Eröffnung kam ein zweites Restaurant mit türkischen Gerichten in Bergedorf hinzu. Und seit 2006 gehört auch eine Bäckerei mit angeschlossenem Imbiss zur Firma. Mit 14 fest angestellten Teilzeitkräften und acht Aushilfen werden die in der Gastronomie üblichen langen Öffnungszeiten abgedeckt. Mehmet Yalcin, dessen Sohn Uğur (23) inzwischen der Geschäftsinhaber ist, pendelt zwischen den Niederlassungen im Schanzenviertel, wo er auch wohnt, und in Bergedorf hin und her.

1980 kam Mehmet Yalcin im Zuge des Familiennachzuges aus der Türkei nach Nordrhein-Westfalen und lebte zwischenzeitlich in Lauenburg, bevor er 1983 in die Hansestadt zog. Zunächst arbeitete er als Presser bei den Yurid-Werken in Glinde. Bereits während der Arbeit in der Fabrik begann der Geschäftsmann, aufgewachsen in der Nähe des bei Touristen so beliebten Naturwunders Pamukkale-Terrassen, zusammen mit seinem Bruder die Pamukkale-Gastronomie aufzubauen. Zunächst betrieben sie auf elf Quadratmetern einen Imbiss, der auch heute noch neben dem Restaurant in der Schanze besteht.

„Oft gehe ich früh morgens aus dem Haus und komme erst um 24 Uhr zurück“, beschreibt Mehmet Yalcin seinen Arbeitsalltag. Kein Wunder, dass sich der Vater von drei Kindern, außer Uğur hat er noch einen 16 Jahre und einen neun Jahre alten Sohn, für die berufliche Zukunft seiner Jüngsten eine andere Branche vorstellt. Deshalb wünscht er sich für seinen



Mittleren einen längeren Auslandsaufenthalt und ein Studium. „Er soll Vorbild sein für den Kleinen“, so Yalcin, der auch einen Azubi als Fachkraft für Gastronomie ausbildet. Wie fast alle Gastronomen hat er jedoch Nachwuchsprobleme: „Wenn ich mehr gute junge Leute finden würde, könnten wir auch noch mehr Jugendliche ausbilden.“

Vielleicht klappt dieses Vorhaben ja nach dem geplanten Umbau der Schanzen-Gastronomie. Ihr soll mit neuen Möbeln, einem modernisierten Imbiss und dem Einbau eines Holzgrills im Jubiläumsjahr zu neuer Attraktivität verholfen werden.

Tele-Café

Unglücklich fing der berufliche Werdegang von Cetin Akbulut an. „Ich habe eine Ausbildung zum Tischler gemacht, doch den Beruf nie gemocht“, blickt der 36-jährige zurück. Dennoch hielt er bis zum Abschluss der Ausbildung durch. Mit der anschließenden Lehre zum Einzelhandelskaufmann kam der Wendepunkt im Leben des Unternehmers: „Ich habe gemerkt, dass ich gern verkaufe, und zwar alles“. Durch diese Leidenschaft, gepaart mit großem Arbeitseinsatz, kann Akbulut heute eine Bäckerei, ein Computergeschäft, zwei Frisörsalons und Wohnungsimmobilien sein Eigen nennen.



Außerdem gründete er 2001 das „Tele-Café“. Eng nebeneinander stehen in dem Laden in unmittelbarer Nähe vom Nettelburger Bahnhof zwölf Computer, fünf Telefonkabinen und ein Kopierer. Und natürlich bietet Akbulut seinen Kunden hier nicht nur Dienstleistungen zum Kauf an: In einer Vitrine werden PC-Ersatzteile feilgeboten, im Kühlregal stehen Getränke und auch Telefonkarten und Computerspiele sind im Angebot. Das Tele-Café hat sieben Tage in der Woche geöffnet, sogar an Weihnachten und Silvester. Und auch der Chef gönnt sich selten eine Pause. „Ich arbeite 14 bis 15 Stunden am Tag“, so Akbulut. Seine Lebensgefährtin Jeannette habe seine Unternehmen mit aufgebaut und daher für seine Rastlosigkeit viel Verständnis.

Seit zwei Jahren haben sich die Werte im Leben des mit sechs Jahren aus der Türkei gekommenen Hamburgers jedoch verschoben. Grund ist Tochter Janel. „Meine Prinzessin ist das Wichtigste auf der Welt.“ Um trotz der vielen Geschäfte möglichst viel mit ihr zusammen sein zu können, führt Akbulut seine Betriebe von dem gleich neben seiner Wohnung im Lohbrügge gelegenen Büro aus.

Der junge Vater und mehrfache Unternehmer zeigt nicht nur mit seiner Spende für die Stiftung, dass er sich seiner Verantwortung für die junge Generation bewusst ist, sondern bildet auch selbst aus. Im Tele-Café lernt der Realschüler Alexander Krutsch den Kaufmannsberuf im Einzelhandel. Akbulut: „Ich finde es sinnvoll, Jugendlichen zu helfen. Egal ob sie Ausländer sind oder nicht.“ Damit sie glücklich in ihr Berufsleben einsteigen.

Unser Markt

Rund 5000 Artikel führt Ejder Tatar in seinem kleinen Laden

„Unser Markt“ im Uni-Viertel. Dank des großen Sortiments ist das Geschäft tägliches Ziel für Anwohner, Studenten und Professoren. Beliebt sind auch der frische Kaffee und die belegten Brötchen, die Tatar und sein Team anbieten. Dazu gehören ein Angestellter, zwei Auszubildende, seine Ehefrau Aynur und seine Tochter Damla. Sohn Erdi drückt noch die Schulbank.

Vor sechs Jahren tauschte Tatar seine Tätigkeit als Gastronom gegen die Kaufmannstätigkeit ein. Zuvor hatte der studierte Volkswirt bereits als Dolmetscher und Sozialarbeiter gearbeitet. Vor mehr als 40 Jahren waren Tatars Eltern als Gastarbeiter nach Deutschland gekommen. Nach dem Abitur folgte er ihnen und lernte zunächst die deutsche Sprache am Goethe-Institut, bevor er sein Studium aufnahm.

Zu Hause fühlt sich Ejder Tatar in der Hansestadt, wo er seit 1979 lebt – und in der Alevitischen Gemeinde Hamburg. Dort ist er seit zwei Jahren für die Landesvertretung verantwortlich, für einen der mehr als 200 alevitischen Vereine in Deutschland. In dieser Eigenschaft handelt Tatar z. B. den Kirchenstaatsvertrag für die Hamburger Aleviten aus.



„Ich setzte mich für die Gleichstellung von Migranten ein. Und weil die Stiftung auch dieses Ziel verfolgt, ist es für mich selbstverständlich, zu spenden“, so Tatar. „Diese Aufgabe kann von einer Stiftung besser wahrgenommen werden als von einem Verein.“ Dass sich ihr Kaufmann „ums Eck“ so engagiert, wissen nur die wenigsten Kunden, die sich in seinem Laden mit Butter oder Batterien eindecken.

Die Aufgaben der ASM e.V.

Der gemeinnützige Verein Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V., kurz

ASM, hat sich 2007 in der Handelskammer Hamburg gegründet, um Unternehmer und Existenzgründer mit Migrationshintergrund zu unterstützen. Ihnen bieten wir Informationen, Beratung und Weiterbildungsangebote.

Der Verein hat sich außerdem zur Aufgabe gemacht, Unternehmer mit Migrationshintergrund als Ausbilder für das duale System der Berufsausbildung zu gewinnen. Wir beraten Unternehmer zu Berufsbildern nach dem Berufsbildungsgesetz, zu praktischen Fragen rund um das Thema Ausbildung und wir akquirieren bei ihnen Ausbildungsplätze.

Unser Service richtet sich jedoch nicht nur an Selbstständige. Jugendlichen Schulabgängern, die einen Ausbildungsplatz suchen, bieten wir ein individuelles Coaching an. Die Schüler und Schulabgänger kommen

zum größten Teil aus Migrantenfamilien. Da der Förderbedarf dieser Jugendlichen größer ist als nur das Schreiben von Bewerbungen, umfasst die Betreuung auch das Aufzeigen von realistischen Berufsperspektiven und die Vorbereitung auf Vorstellungsgespräche und Einstellungstests.

Neben praktischen Aufgaben wie der Koordination von Ausbildungsverbänden und der Herausgabe von mehrsprachigem Informationsmaterial engagieren wir uns für die Verständigung und den Austausch zwischen Deutschen und Angehörigen anderer Nationalitäten.

Unsere Arbeit wird durch die Hamburger Behörde für Wirtschaft und Arbeit, die Europäische Union, das Bundesministerium für Bildung und Forschung, das Bundesministerium für Arbeit und Soziales und die Bundesagentur für Arbeit gefördert. Der Verein erhält außerdem Unterstützung von der Handelskammer Hamburg.



Übersicht über alle Stifter, die mit großen oder kleinen Beträgen das Stiftungskapital aufgebracht haben

Aba-Phone Warenhandels GmbH	Oğuz Eksi	Restaurant Zhong Hua	Xiao Mei Yin
Aksel Handels GmbH/	Selahattin Özcan	RosenEngel GmbH	Ahmet Geyik,
Restaurant Aylin			Ismail Ceylan
Altona City Markt	Bünyamin Öztürk	Shell Station	Erol Geyik
Arbeitsgemeinschaft türkischer		Shell Station	Mehmet Günyar
Unternehmer und Existenzgründer		Spar Markt	Zeynep Ünüva
Bäckerei Von Allwörden		Talyak Gebäude Reinigung GmbH	Mehmet Talyak
Farooq Khairzada e.K.	Farooq Khairzada	Tele-Café	Cetin Akbulut
CCF GmbH Centro commerciale	Sirri Karabağ	Unser Markt	Ejdar Tatar
Çelik Döner	Ertan Çelik	Vinh Thanh Asia-Supermarkt	Quach-Vinh Chiem
Efefirat Import Export GmbH	Hasan Aktaş		
Einsatz Creative Production	Hans Peter Schmid,		
	Michael Geißel	Ali Ansalan	
Esso Station	Donald Staginnus	Ayşe Hayran	
Frisör Algan	Behcet Algan	Mehmet Keskin	
Hanseatic Messebau GmbH	Ömer Özgüc	Aygül Özkan	
Henkel AG & Co. KGaA		Maria Manuela Santos Martin	
HS Finanzberatung	Hatice Şahin	Sibel Tektekin	
Kinitel Telefoncenter	Ousmane Yekini		
Korasta Korrosionsschutz GmbH	Erdal Öztürk		
Lindenbazar	Ahmet Yazici		
Myra Reisen	Namik Yener		
Nitema GmbH & Co. KG	Mehmet Metin		
Onkel-Şahingöz GmbH & Co. KG	Bariş und Mustafa Şahingöz		
Pamukkale Restaurant	Uğur Yalcin		
Paşa Lebensmittel GmbH	Kurt Hüseyin Paşa		
Restaurant Ayur Leela	Sureshchandra Triveda		
Restaurant Casa Ferraro	Paolo Ferraro		
Restaurant Jaipur	Mercy Attipetty		

Wir bedanken uns bei allen Stiftern!

Impressum

Herausgeber

Arbeitsgemeinschaft selbstständiger
Migranten e.V. (ASM)
Projekt „Weitblick“

Alter Wall 38
20457 Hamburg
Tel.: 040 36138-766
Fax: 040 36138-774
www.asm-hh.de

Redaktion

Susanne Dorn

Fotos

Frederika Hoffmann, Henkel KGaA,
Celik Döner, Ali Erder, Mehmet Keskin,
Michael Rauhe, ASM, Privat

Konzeption/Satz/Litho

EINSATZ Creative Production

Druck

JVA Fuhlsbüttel



Gefördert als JOBSTARTER-Projekt aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und dem Europäischen Sozialfonds der Europäischen Union.