



# HAMBURG INTERNATIONAL

Erfolgsgeschichten  
Hamburger Unternehmer



Europäische Union

Europäischer Sozialfonds ESF  
Chancen nutzen, Beschäftigung sichern!





# HAMBURG INTERNATIONAL

Erfolgsgeschichten  
Hamburger Unternehmer

# Impressum

Herausgeber:

Unternehmer ohne Grenzen e.V.

Neuer Kamp 30

20357 Hamburg

Tel: 040 - 43 18 30 63

Fax: 040 - 43 19 00 69

kontakt@uog-ev.de

www.unternehmer-ohne-grenzen.de

V.i.S.d.P.: Kazım Abacı

Redaktion und Konzept: Kazım Abacı, Paulina Holbreich

Fotografie und Gestaltung: Karin Desmarowitz • [www.karindesmarowitz.de](http://www.karindesmarowitz.de)

Text: Paulina Holbreich, Sönke Reymann • [www.reymann-kommunikation.de](http://www.reymann-kommunikation.de)

# Inhaltsverzeichnis

Vorwort Olaf Scholz	Seite 4
Vorwort Kazım Abacı	Seite 5
Einleitung	Seite 6
Hamburgs Unternehmertum – früher und heute	Seite 7
Zuwanderung: Hamburg und das bundesweite Geschehen	Seite 8
Standortfaktoren: Internationalität und Vielfalt	Seite 10
Migration: im Wettbewerb um Arbeitskräfte	Seite 11
Selbstständigkeit: ein Schritt zur Integration	Seite 12
Migrantenökonomie und Gründungsgeschehen in Hamburg	Seite 13
Bei Gründern gefragt: vielfältige Förderung	Seite 15
Zukunftsperspektiven	Seite 16
Unternehmerporträts	Seite 18
Kontaktadressen	Seite 80

# Vorwort



Liebe Leserinnen und Leser,

Die Metropolregion Hamburg wächst: Die Metropolen von heute, auch Hamburg, sind „Ankunftsstädte“. Sie sind ein Ziel für diejenigen, die ihr Leben in die Hand nehmen und es verbessern wollen. Hier suchen und finden Zuwanderinnen und Zuwanderer vielversprechende Zukunftsperspektiven.

Die Mitglieder des Vereins „Unternehmer ohne Grenzen e.V.“ beraten seit Jahren Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund dabei, wie sie ihre beruflichen Ideen und Träume in der Hansestadt umsetzen können. Sie helfen beim Neuanfang in einer fremden Umgebung und leisten einen wertvollen Beitrag, zu einem gegenseitigen Verstehen geprägt von Toleranz und Offenheit. Die vorliegende Broschüre stellt beeindruckende Persönlichkeiten und ihren Weg in eine gelungene Selbständigkeit vor.

Hamburg war und ist als „Tor zur Welt“ immer auch eine Stadt der Einwanderer. Sie sind ein wichtiger Bestandteil unserer Gesellschaft und stehen für das, was heute Hamburgs Weltoffenheit ausmacht. Sie sind eine Bereicherung für uns.

Mut und Ehrgeiz sind die Eckpfeiler für unternehmerischen Erfolg. Ich wünsche Ihnen viel Spaß und Inspiration beim Lesen und hoffe, dass die vorliegenden Lebensläufe möglichst viele zum „Nachahmen“ motivieren.

Olaf Scholz

Erster Bürgermeister der Freien und Hansestadt Hamburg

Liebe Leserinnen und Leser,

Hamburg ist eine weltoffene Stadt, die seit Jahrhunderten Handelsbeziehungen in die ganze Welt unterhält. Hier fanden viele zugewanderte Bürgerinnen und Bürger ein neues Zuhause und oft eine neue Heimat. Diese dynamische Entwicklung prägt sowohl die gesellschaftliche als auch die wirtschaftliche Vielfalt und Prosperität der Stadt in besonderem Maße.

Internationalität und Vielfalt in der Unternehmens- und Angebotsstruktur bestimmen auch das Image der Stadt und sind wichtige Standortfaktoren. Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund, die in Hamburg ein eigenes Unternehmen aufgebaut haben, leisten einen wichtigen Beitrag zur Wirtschaftsstruktur der Metropolregion. Die positive Auswirkung auf lokale Ökonomien in den Hamburger Stadtteilen steuert zur Entlastung des Ausbildungs- und Arbeitsmarkts bei und bietet für die Hamburger Wirtschaft auch zukünftig viel Potenzial.

„Unternehmer ohne Grenzen e.V.“ unterstützt seit über zehn Jahren Gründungswillige mit internationalen Wurzeln in Fragen rund um die Existenzgründung, Chancen und Risiken einer Betriebsübernahme und effiziente Betriebsentwicklung. Das passgenaue Beratungsangebot orientiert sich am fachlichen und mehrsprachigen Bedarf von zugewanderten Bürgerinnen und Bürgern und leistet so einen erheblichen Beitrag zur wirtschaftlichen und sozialen Integration sowie Chancengleichheit.

Gerne möchten wir die Erfolgsgeschichten von Unternehmerinnen und Unternehmern mit Migrationserfahrung als Beispiele unternehmerischer Fertigkeit sichtbar machen und auf diese Art und Weise weiterhin Menschen motivieren, ihre eigenen Visionen wahr werden zu lassen!

Kazım Abacı

Geschäftsführer Unternehmer ohne Grenzen e.V.



# Einleitung

**U**nternehmerinnen und Unternehmer mit ausländischen Wurzeln spielen im nationalen und regionalen Wirtschaftsleben eine wichtige Rolle. Sie gründen in Deutschland fast jedes dritte Unternehmen, in Hamburg liegt ihr Anteil sogar noch höher. Ein Großteil dieser Betriebe zählt zu den kleinen und mittleren Unternehmen (KMU). In Hamburg sind die KMU mit mehr als 94 Prozent aller Unternehmen ein wichtiger Wirtschaftsmotor. Aus ökonomischer, aber auch gesellschaftspolitischer Sicht stellen sie für Hamburg ein bedeutendes Potenzial dar. Internationalität und Vielfalt tragen längst nicht nur zum Image einer Metropole bei, sondern sind für Unternehmen von großer Bedeutung hinsichtlich der Standortattraktivität. Und: Internationalität und Vielfalt bedeuten für jeden – ob hier geboren oder später zugewandert – eine wichtige Grundlage zur Entfaltung eigener Chancen und Potenziale. Beide Faktoren werden somit zum Spiegelbild der offenen Stadtgesellschaft.

Das Begleitheft zur Ausstellung „Hamburg International – Erfolgsgeschichten Hamburger Unternehmer“ porträtiert 31 Unternehmerinnen und Unternehmer mit ausländischen Wurzeln, die in Hamburg erfolgreich Unternehmen gegründet haben. Die Entwicklung dieser Persönlichkeiten dokumentiert geradezu beispielhaft unternehmerische Fähigkeiten, besondere Willenskraft und hohe Einsatzbereitschaft. Trotz oft schwieriger Ausgangssituationen hat jeder einzelne von ihnen seine ganz persönliche Vision einer beruflichen Existenz wahr werden lassen. Ihre Entwicklung verweist darüber hinaus aber auch auf Chancen und Potenziale, die es zukünftig – individuell und integrationspolitisch – verstärkt zu nutzen gilt.

Auf den folgenden Seiten finden Sie einleitend vielfältige Fakten und Hintergrundinformationen zu der historischen Entwicklung des Hamburger Unternehmertums, der Geschichte der Zuwanderung sowie zu Definition und Wandel des Begriffs „Migrantenökonomie“. Die nachfolgenden Unternehmerporträts erzählen ihre ganz

individuellen Geschichten und machen die Vielfalt und Internationalität des Hamburger Unternehmertums sichtbar.

Wir bitten um Verständnis dafür, dass aus Gründen der höheren Lesefreundlichkeit in diesem Einleitungstext auf eine Differenzierung in männliche und weibliche Formen verzichtet wurde. Sämtliche im männlichen Genus gehaltenen Formulierungen gelten selbstverständlich sinngemäß auch für Frauen.

## Hamburgs Unternehmertum – früher und heute

Unternehmertum prägt die dynamische Entwicklung Hamburgs seit Jahrhunderten. Zunächst „Freie Reichsstadt“, dann „Hansestadt“, wurde Hamburg spätestens seit Mitte des 16. Jahrhunderts zu einem der wichtigsten Einfuhrhäfen Europas. Trotz des Baues der gigantischen Speicherstadt und der zunehmenden Industrialisierung, entwickelte sich Hamburg jedoch erst ab dem Jahr 1900 zur Großstadt. Reichtum und Aufstreben des Hamburger Unternehmertums waren eng mit dem Hamburger Hafen, dem Welthandel und der Gründung von Reedereien und Schifffahrtslinien verbunden.

Neugründungen fordern seit jeher mit neuen Produkten und Verfahren die bereits bestehenden Unternehmen heraus und treiben so den Wettbewerb an. Die Umsatzsteuerstatistik für das Jahr 2009 wies in Hamburg insgesamt 86.841 Unternehmen aus. Nur 0,5 Prozent davon sind Großunternehmen (Umsatz über 50 Mio. Euro). Weitere 5,2 Prozent sind mittlere Unternehmen. Dagegen fallen 94,3 Prozent in die Kategorie Kleinstunternehmen (Umsatz von 17.500 bis 2 Mio. Euro).

Diese unternehmerische Kleinteiligkeit ist charakteristisch für die ganze Bundesrepublik. Das Statistische Bundesamt dokumentiert allerdings, dass Hamburg mit

13,9 Prozent nach Berlin die höchste Quote an Selbstständigen innerhalb Deutschlands aufweist. Die absolute Anzahl Selbstständiger stieg in Hamburg von 90.000 im Jahr 1995 auf über 136.000 im Jahr 2011. Insbesondere kleine und mittlere Unternehmen waren und sind – in Hamburg wie überall auf der Welt – der Motor wirtschaftlichen Strukturwandels.

## Zuwanderung: Hamburg und das bundesweite Geschehen

Migration stellte weltweit immer schon eher den Normalfall als eine Ausnahme dar. In der Hafenstadt Hamburg hat Migration ebenfalls eine lange Geschichte. Als Stadt mit dem größten deutschen Hafen betreibt Hamburg seit Jahrhunderten Fernhandel. Schon dadurch entwickelten Angehörige vieler Nationen und Völker intensive Kontakte nach Hamburg und trugen so zur Vielfalt, dem relativen Reichtum und dem überdurchschnittlichen Bevölkerungsanteil mit ausländischen Wurzeln bei.

Ende Januar 2012 hatten von den 1,7 Mio. Hamburgerinnen und Hamburgern insgesamt rund 513.000 Einwohner einen Migrationshintergrund. Dazu zählt das Statistikamt Nord all jene, die nach 1949 auf das heutige Gebiet der Bundesrepublik zugewandert sind, sowie alle in Deutschland Geborenen mit zumindest einem zugewanderten oder als Ausländer in Deutschland geborenen Elternteil (Ausländer, Eingebürgerter, Vertriebener, Aussiedler, Spätaussiedler oder Asylbewerber). 228.000 Hamburger mit Migrationshintergrund sind Aussiedler oder bereits eingebürgert, 238.000 besitzen noch keine deutsche Staatsbürgerschaft. 47.000 Kindern und Jugendlichen mit deutscher Staatsbürgerschaft wird außerdem durch einen oder mehrere Elternteile ein Migrationshintergrund zugeordnet, auch wenn sie selbst keine Migrationserfahrungen mehr gesammelt haben.

70 Prozent der in Hamburg lebenden Menschen mit ausländischen Wurzeln gehören zu den seit 1950 Zugewanderten; 30 Prozent davon sind in Deutschland geboren. Das Durchschnittsalter der Bevölkerung mit Migrationshintergrund liegt bei 33,6 Jahren und ist damit deutlich niedriger als das der Bevölkerung ohne Migrationshintergrund (45,3 Jahre).

Die am stärksten vertretenen migrantischen Gruppen in Hamburg, gemessen an der Zahl hier lebender Bürger mit anderen Staatsbürgerschaften als der deutschen, stammen aus der Türkei, Polen, Afghanistan, Serbien und Montenegro, Portugal, der Russischen Föderation sowie Griechenland und Italien (Stand 2011).

Hamburgs Migrationsgeschichte ist durchaus eingebunden in das bundesdeutsche Migrationsgeschehen der letzten Jahrzehnte: Die erste große Einwanderungswelle in die Bundesrepublik Deutschland in den 1950er und 1960er Jahren führte als Folge des „deutschen Wirtschaftswunders“ Hunderttausende vor allem aus Italien, Spanien, dem damaligen Jugoslawien, Griechenland und der Türkei als sogenannte „Gastarbeiter“ nach Deutschland. Anfangs ging es um Saisonkräfte vornehmlich in der Landwirtschaft, später um Arbeitsplätze in der Industrie. Die Zugezogenen erlebten eine Zeit der „Integration auf Widerruf“, so die 1974 formulierte ausländerpolitische Leitlinie der Bundesregierung. Der 1973 beschlossene Anwerbestopp bewirkte, dass sich in den nachfolgenden Jahren Einwanderung insbesondere auf die Familienzusammenführung fokussierte.

In den 1990er Jahren kamen vor allem Einwanderer aus Osteuropa und dem Einflussbereich der ehemaligen Sowjetunion. Im Zuge der Reform des Staatsangehörigkeitsrechts ab dem Jahr 2000 verbesserten sich auch der rechtliche Rahmen und damit einhergehend die Möglichkeiten der Einbürgerung in Deutschland.

Mit der Öffnung der Grenzen zu den neuen EU-Ländern wird seit den Jahren 2011 bzw. 2014 aufgrund der in Kraft getretenen Arbeitnehmerfreizügigkeit für viele Menschen aus den Ländern Polen, Rumänien und Bulgarien Deutschland als Zuwanderungsland wieder zunehmend attraktiv. Ihre gesellschaftliche und wirtschaftliche Integration ist aus diesem Grund wieder in den politischen Fokus gerückt.

## **Standortfaktoren: Internationalität und Vielfalt**

Metropolen gehört die Zukunft. Anders als ländliche Regionen erleben sie einen Zustrom von Menschen. So auch Hamburg: Aus der stadtentwicklungspolitischen Vision „wachsende Metropole mit internationaler Ausstrahlung“ wird Realität. Entscheidend sowohl für den ökonomischen Erfolg als auch für die Lebensqualität der Hamburger Einwohner wird jedoch sein, wie diese Stadt wächst. Deutsche Metropolen können kulturelle Vielfalt als Standortfaktor noch stärker als bislang geschehen nutzen.

Für die Wirtschaft einer Hafenstadt wie Hamburg – „Drehkreuz“ der internationalen Warenströme – haben Arbeitskräfte mit ausländischen Wurzeln eine besondere Bedeutung. Ihre spezifischen Sprach-, Landes- und interkulturellen Kenntnisse sind für eine Vielzahl von Wirtschaftsbereichen unverzichtbar. Im internationalen Wettbewerb, insbesondere mit europäischen Metropolregionen wie Paris, London, Madrid, Istanbul und Moskau, wird das wachstumsorientierte Hamburg auch in Zukunft auf zusätzliche Fachkräfte aus anderen Ländern angewiesen sein. Bis 2025 rechnet die Bundesagentur für Arbeit mit einem Fachkräftebedarf von insgesamt 5,4 Mio. Menschen. Gesucht werden in diesem Zusammenhang auch annähernd 800.000 ausländische Fachkräfte.

Unternehmer mit ausländischen Wurzeln prägen seit Jahrzehnten die Wirtschaft Hamburgs. Sie bringen hier ihr Können und Wissen unternehmerisch ein und schaf-

fen dabei zugleich zahlreiche neue Arbeitsplätze. Arbeitgeber mit internationalem Hintergrund beschäftigten bundesweit schon im Jahr 2010 2 bis 2,5 Mio. Erwerbstätige und damit rund fünf Prozent aller Erwerbstätigen in Deutschland. Darüber hinaus helfen bestehende Unternehmen mit internationalem Hintergrund, qualifizierte Arbeitskräfte mit entsprechenden interkulturellen Ressourcen an den jeweiligen Standort zu binden und sie hier zu integrieren. Hamburg gewinnt durch all das an interkultureller Kompetenz. Das Image der Stadt wird zusehends internationaler, die Lebensqualität steigt.

Demografisch bedingt wird nicht nur die Bevölkerungszahl, sondern auch die Zahl der Unternehmer in Deutschland zukünftig zurückgehen. Die Gründungsbereitschaft von Migranten entwickelt sich in Hamburg seit Jahren dynamisch und wird inhaltlich zusehends vielseitiger. Unternehmer mit ausländischen Wurzeln gewährleisten in vielerlei Hinsicht die Produktvielfalt und Sicherheit in der Nahversorgung, insbesondere auch in benachteiligten Quartieren. Allein in Hamburg gilt es außerdem Jahr für Jahr annähernd 1900 Unternehmensnachfolgen zu klären. Für das Land Hamburg stellt dieser Nachfolgebedarf eine Herausforderung dar – für Übernahmewillige oftmals eine interessante Gründungschance.

## **Migration: im Wettbewerb um Arbeitskräfte**

Allerdings plant bei weitem nicht jeder Neuankömmling, sein Leben unbefristet in Deutschland zu verbringen. Zusammen mit Berlin gehört Hamburg zu den Bundesländern mit dem sowohl höchsten Pro-Kopf-Zuzug als auch der höchsten Pro-Kopf-Abwanderungs-Quote. Laut Migrationsbericht betrug der, auch als „Wanderungssaldo“ bezeichnete, Zuzugsüberschuss für Hamburg 2012 insgesamt 11.433 Personen. Für Deutschland ergab sich 2012 ein Einwohnergewinn von 369.000 Menschen.

Die sogenannte zirkuläre Migration wird für ausländische Fachkräfte immer selbstverständlicher. Damit sind vornehmlich Arbeitsmigranten gemeint, die mit kurzfristigem Aufenthalt wiederholt oder regelmäßig zwischen ihrem Heimatland und einem oder mehreren Aufnahmeländern pendeln.

Im globalen Wettbewerb um Fachkräfte, Hochqualifizierte und Investoren gelten Internationalität und Vielfalt inzwischen als harte Standortfaktoren. Vor allem diese Gruppe hat eine ausgesprochen globale Perspektive, wenn es um die unternehmerische und persönliche Standortwahl geht.

Für eine Metropole wie Hamburg, die auf gut ausgebildete Fachkräfte aus dem Ausland angewiesen ist, unterstreicht dies die Notwendigkeit, zugereisten Neubürgern Chancengleichheit und Unterstützung zu bieten, um den Standort auch für sie langfristig attraktiv zu gestalten und Lebensqualität vor Ort zu ermöglichen.

## **Selbstständigkeit: ein Schritt zur Integration**

Die Integration von Menschen ausländischer Herkunft steht in einem engen Zusammenhang mit der aktiven Bereitschaft, aber auch der Möglichkeit von gleichberechtigter Teilhabe am gesellschaftlichen, kulturellen und wirtschaftlichen Leben. Prägend wirken hier u. a. der jeweilige soziale Status und die individuelle Position am Arbeitsmarkt. Erwerbslos, Arbeitnehmer oder Selbstständiger: Der soziale Status eines Menschen beeinflusst seine Bereitschaft, sich in eine Gesellschaft einzugliedern und auch seine Chancen im neuen Land zu nutzen. Elementar auf dem Weg zu einer erfolgreichen sozialen Anerkennung und Integration ist die berufliche Qualifikation, die Teilhabe am Erwerbsleben und die Aktivierung vorhandener, zum Beispiel unternehmerischer Potenziale.

Der Ansatz, unternehmerische Potenziale zu fördern, zeigt in Hamburg positive Wirkung. Seit fast 15 Jahren werden in Hamburg zahlreiche Interessierte mit interkulturellem Hintergrund fachlich kompetent und branchenorientiert auf dem Weg in die Selbstständigkeit begleitet. Der Verein Unternehmer ohne Grenzen e.V., seinerseits gegründet von Unternehmern mit Migrationshintergrund, unterstützt mit seiner Projektarbeit, finanziert aus dem Europäischen Sozialfonds (ESF) und von der Freien und Hansestadt Hamburg, die Existenzgründung und Qualifizierung von Menschen mit ausländischen Wurzeln, die ökonomische Partizipation von Frauen sowie auch interkulturelle Elternarbeit. Solche gezielten Förderungen steigern erwiesenermaßen die berufliche Aktivität, optimieren das unternehmerische Profil Selbstständiger auch qualitativ, erleichtern die Integration in den bestehenden Arbeitsmarkt und wirken so der sozialen Ausgrenzung benachteiligter Bevölkerungsgruppen systematisch entgegen. In der Folge gehen wirtschaftliche Integration, gestiegener Lebensstandard und soziale Integration vielfach Hand in Hand.

## **Migrantenökonomie und Gründungsgeschehen in Hamburg**

„Migrantenökonomie“ – was genau ist damit gemeint? Das Deutsche Institut für Urbanistik beschreibt Migrantenökonomie oder „ethnische Ökonomie“ als „selbstständige Erwerbstätigkeit von Personen mit Migrationshintergrund in Deutschland und abhängige Beschäftigung von Migranten in von Personen mit Migrationshintergrund geführten Betrieben, die in einem spezifischen Migrantenmilieu verwurzelt sind“.

Tatsächlich gründete die Einwanderergeneration in den 1970er Jahren Unternehmen primär in Branchen mit relativ niedrigem Qualifikationsniveau, beispielsweise im Lebensmitteleinzelhandel oder in der Gastronomie. Sie besetzte somit eine Markt-

lücke und stillte den Bedarf von Zuwanderern aus dem gleichen Kulturkreis an hier nicht verfügbaren heimischen Waren und Dienstleistungen.

Untersuchungen des Hamburger Weltwirtschaftsinstituts aus dem Jahr 2010 weisen darauf hin, dass bei Vertretern der zweiten oder dritten Migrantengeneration Gründungen in Branchen, die einen höheren Bildungsabschluss bzw. eine besondere fachliche Qualifikation erfordern, deutlich zugenommen haben. Die Selbstständig-Quote türkischer Akademiker der zweiten Generation übersteigt die deutsche Vergleichsgruppe ohne Migrationshintergrund (25 Prozent gegenüber 18 Prozent). Inzwischen ist das Spektrum der Branchen und Dienstleistungen, in denen sich Menschen mit Migrationshintergrund eine Existenz aufbauen, sehr vielfältig und oft wissensintensiv. Ob Bildungseinrichtungen oder Vereine, Start-Ups im IT-Bereich oder freiberufliche Tätigkeiten in kreativen Branchen – dies sind nur einige Beispiele, die den Wandel in der Migrantenökonomie aufzeigen.

Die Nischenbranchen der 1970er sind also zunehmend in einem deutlich breiteren, wissensintensiven Dienstleistungsangebot aufgegangen. Laut der Studie „Unternehmensgründungen von Migranten und Migrantinnen“ nähert sich die Branchenverteilung der Selbstständigen mit Migrationshintergrund der der Selbstständigen ohne Migrationsgeschichte insgesamt immer mehr an.

Menschen mit ausländischen Wurzeln führen in Hamburg derzeit etwa 20.000 Unternehmen. Allein 2010 meldeten in Hamburg insgesamt 14.544 Personen ein Gewerbe an. Beachtliche 48 Prozent davon hatten einen Migrationshintergrund. Seit 2012 ist die Gesamtzahl von Gewerbeanmeldungen in Hamburg allerdings erstmals seit 2007 wieder rückläufig. Erfahrungen aus der Vergangenheit zeigen, dass in konjunkturell günstigen Zeiten die Zahl der Gründungen zurückgeht. Einen weiteren, nicht unerheblichen Einfluss auf die Gründungsentwicklung dürfte allerdings auch der deutli-

che Rückgang der Bewilligungen von Gründungszuschüssen für Existenzgründer aus der Arbeitslosigkeit gehabt haben. Weitere zentrale Hemmnisse auf dem Weg in die Selbstständigkeit sind laut einer bundesweiten Befragung des KfW-Gründungsmonitors 2013 bürokratische Hürden und Verzögerungen (40 Prozent), finanzielles Risiko (31 Prozent), Belastung für die Familie (30 Prozent), Finanzierungsschwierigkeiten (25 Prozent) und Vorteile in abhängiger Beschäftigung (20 Prozent).

## **Bei Gründern gefragt: vielfältige Förderung**

Das „internationale Forschungskonsortium Global Entrepreneurship Monitor (GEM)“ beschreibt in seinem „Länderbericht Deutschland 2012“ Gründungsaktivitäten in Deutschland – und vergleicht sie mit denen anderer Länder. Die Autoren diagnostizieren für Deutschland eine „Gründungslücke“ gegenüber vielen vergleichbaren Ländern, anerkennen allerdings auch eine „aktive Gründungsförderpolitik von Bund, Ländern und Kommunen“. Sie empfehlen deshalb an der Strategie festzuhalten, darüber hinaus die unternehmerische Selbstständigkeit in der schulischen und universitären Ausbildung stärker zu betonen. Dies unter anderem auch, um in Deutschland das niedrige Zutrauen in die eigene Gründungsfähigkeit zu verbessern. Denn: Die Wahrnehmung bestimmt das Handeln. Wer an den eigenen Erfolg glaubt, hat bessere Chancen, ihn tatsächlich zu erreichen.

Das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie mit der Initiative „Gründerland Deutschland“ sowie zahlreiche städtische und politische Akteure in Hamburg wie die Handwerks- und Handelskammer und der Senat sind maßgebliche Förderer, die auch das Thema Selbstständigkeit im Fokus haben. Mit der finanziellen Unterstützung des Europäischen Sozialfonds konnte Hamburg in der vergangenen ESF-Förderperiode (2007-2013) die Arbeitsmarktpolitik effektiv unterstützen.

Der Verein Unternehmer ohne Grenzen e.V. leistet seit vielen Jahren wichtige und notwendige Arbeit in den Bereichen Selbstständigkeit, Bildung, lokale Wirtschaft und Frauenförderung. Der Verein sieht sich als Sprachrohr für Migranten und bietet vielen die erste Anlaufstelle insbesondere in Fragen rund um Gründung und Betriebsberatung. Durch die Arbeit und das Engagement des Vereins wird der Aufbau von Netzwerken auf lokaler und regionaler Ebene weiter vorangetrieben. Er übernimmt dabei oft eine Brückenfunktion zwischen Unternehmen und öffentlichen Einrichtungen, Kammern, Institutionen sowie Behörden.

## Zukunftsperspektiven

Die Bedeutung von Unternehmensgründungen und Übernahmen bestehender, auch mittelständischer Betriebe durch Menschen mit Migrationshintergrund wird für Hamburg weiter steigen. Auch der Hamburger Senat hat dies erkannt und fördert die Integration und Qualifikation dieser Unternehmer, wofür gezielt der Europäische Sozialfonds eingesetzt wird. Beispielhaft dafür waren von 2011 bis 2013 folgende Projekte des Vereins Unternehmer ohne Grenzen e.V.: „Interkulturelles Frauenwirtschaftszentrum“, „Förderung Lokaler Wirtschaft“ und „StartChance“. Ziel dieser Projekte war es, Existenzgründungen und die Selbstständigkeit insbesondere von Menschen mit Migrationshintergrund sowie die Partizipation von Frauen am Wirtschaftsleben zu fördern. Um vorhandene Potenziale zu heben und für Hamburgs Wirtschaft nutzbar zu machen, sind – neben gerechten Arbeits- und Bildungschancen sowie einem attraktiven rechtlichen und institutionellen Regelwerk – sinnvolle und vernetzte Fördermaßnahmen unverzichtbar. Wer aus dem Ausland dauerhaft zu uns kommt, sucht hier eine Existenzgrundlage. Diese Menschen brauchen aber auch Akzeptanz und Wertschätzung, um sich hier wohlfühlen zu können. Entsprechende Formen der aktiven Teilhabe von Migranten am gesellschaftlichen Leben auf Wirtschafts-, Kultur-

und Vereinsebene, aber auch in den Medien und in der Politik, sind eine solide Basis für echte Integration in das Gemeinwesen vor Ort. Sie sind eine gesamtgesellschaftliche Herausforderung. Potenzielle Unternehmer sind auf kultursensible Beratungs- und Vernetzungsangebote besonders angewiesen.

Aktuelle qualitative und quantitative Analysen der Ist-Situation können vielen Hamburger Institutionen dabei helfen, in puncto Zielsetzungen und Handlungsempfehlungen zur Förderung, Qualifizierung und nachhaltigen Sicherung von Unternehmern mit Migrationserfahrung die richtigen Schwerpunkte zu setzen. Förderangebote, wie sie von verschiedenen Hamburger Trägern im Bereich Gründungsberatung angeboten werden, sollten sich daher immer nach dem realen Bedarf der Gründungswilligen und Selbstständigen mit internationalem Hintergrund richten. Entsprechend qualifizierte und interkulturell ausgerichtete Angebote müssen somit zielgruppenspezifisch, nutzenorientiert und passgenau sein. Darüber hinaus gilt es, entsprechende Beratungsangebote aktiv zu kommunizieren und sie systematisch zu vernetzen.

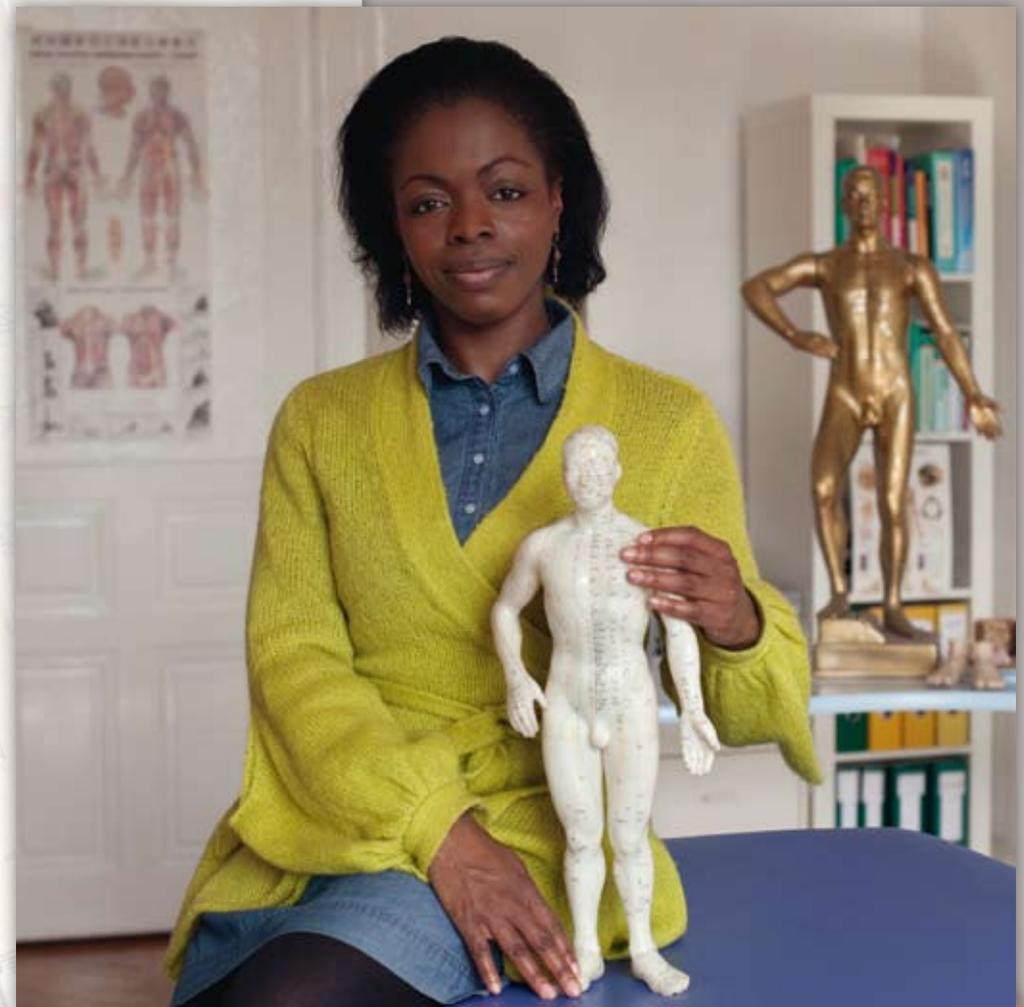
Dem Ziel einer öffentlichkeitswirksamen Vermittlung der Vielfalt und Internationalität in Hamburg sowie der Visualisierung vorhandener Potenziale fühlt sich auch die Ausstellung „Hamburg International – Erfolgsgeschichten Hamburger Unternehmer“ verpflichtet. Die für die Ausstellung porträtierten Unternehmerpersönlichkeiten – und es sind nur einige von vielen – erzählen ihre individuellen Erfolgsgeschichten: Ihre Entwicklung, ihre Willenskraft und unternehmerische Initiative zeugen vielfach von der Fähigkeit, unter anfangs oft schwierigen Bedingungen unbeirrt den eigenen Weg zu gehen.

Für eine weltoffene Metropole wie Hamburg bedingen sich Internationalität, Vielfalt und Wohlstand gegenseitig. „Make it in Germany – make it in Hamburg“.

# Vivian Abena Ansuhenne

## Traditionelle Chinesische Medizin

Für ihren Bruder legten die Eltern ein Keyboard unter den Weihnachtsbaum – und für Klein-Vivian ein Arztköfferchen. Der Bruder wurde Musiker, sie Heilpraktikerin mit Diplom für traditionelle chinesische Medizin. „Unsere Eltern haben uns immer gefördert“, erinnert sich Vivian Ansuhenne an ihre glückliche Kindheit, zunächst im beschaulichen Albstadt-Ebingen in Baden-Württemberg, später dann in Geesthacht. „Tatsächlich hat mich der medizinische Bereich schon sehr früh fasziniert.“ Aber da war noch mehr als „nur“ das Arztköfferchen: Ihr Vater war Chirurg. 1972 als Tochter ghanaischer Eltern geboren, macht Vivian 1994 zunächst ihren Abschluss als Pharmazeutisch-Technische-Assistentin, absolviert im Anschluss bis 1996 ihre Heilpraktiker-ausbildung in Hamburg, um dann 1999 ihre Ausbildung der Traditionellen Chinesischen Medizin mit Diplom abzuschließen. „Was einen fasziniert, lernt man schnell“, so ihre schlichte Erklärung für so viel Wissbegierde. Und was macht sie heute daraus? „Ich biete Gesundheit im ganzheitlichen Rahmen, und zwar von der Prophylaxe, über Therapien gegen Beschwerden und Erkrankungen bis hin zu Anwendungen für Schönheit und Wohlbefinden.“ Um sich mit ihrer eigenen Praxis im Uhlenhorster Weg niederlassen zu können, übernahm sie zeitweise drei Jobs gleichzeitig: als Callcenter-Agentin, Garderobiere und zusätzlich Masseurin in einem Fitness-Center. Gelohnt hat es sich. „Ich bin total glücklich, mit dem was ich heute mache und wünsche mir, dass alles so weitergeht.“ Unter dem Titel „3 einfache Wege zu Deiner Gesundheit“ hat sie auch noch ein Buch veröffentlicht. Für ihren Erfolg liefert sie gleich mehrere Erklärungen: „Ich glaube an mich selbst, folge meinem Herzen und versetze mich intensiv in jeden Menschen hinein, den ich behandle.“



### Erfolgsrezept:

Man braucht eine Vision, wo es hingehen soll. Wer mit Leidenschaft seinen Weg geht, benötigt nur noch Disziplin und Durchhaltevermögen.



**Erfolgsrezept:**  
*Meine Tagesgäste stehen  
für mich im Mittelpunkt.  
Ein kompetentes Team gibt  
die nötige Unterstützung.*

## Gülcan Aydin

### Tagespflege

Gülcan Aydin kam 1980 aus Tunceli nach Hamburg. Zunächst holte die 17-Jährige den Realschulabschluss nach. Danach absolvierte sie erfolgreich die Ausbildung zur Krankenschwester und arbeitete anschließend viele Jahre im Krankenhaus. Schließlich entschloss sich Gülcan, einen eigenen Pflegedienst zu gründen. Ihre langjährige Berufspraxis bildete dafür eine ausgezeichnete Basis. Nach sieben erfolgreichen Jahren musste sie beruflich allerdings kürzer treten: Zum berufsbedingt hohen Stresspegel kam auch noch ein Schlaganfall ihres Schwiegervaters hinzu. Trotz der Unterbrechung stand für Gülcan fest, dass sie baldmöglichst eine neue Tagespflegeeinrichtung ins Leben rufen wollte. Die Vorbereitung für die Neugründung nahm viel Zeit in Anspruch. Standortwahl, Grundstückskauf und die Erteilung der Baugenehmigung zogen sich über fast fünf Jahre hin. Die Eröffnung der Tagesbetreuung erfolgte dann im Oktober 2011. Ihre ganze Familie, vor allem aber ihre beiden erwachsenen Söhne sowie ihr Mann, unterstützten den langwierigen Prozess. Sie arbeiten nun neben ihrem Beruf bzw. ihrer Ausbildung im Betrieb mit, der zudem insgesamt 13 professionelle Musik-, Ergo- und Physiotherapeuten, Logopäden sowie Pflegefachkräfte beschäftigt. Das Betreuungskonzept beruht auf dem Erhalt und der Förderung physischer und psychischer Fähigkeiten bei Menschen mit Beeinträchtigungen. Neben zahlreichen deutschen Tagesgästen sind auch viele mit türkischen, afghanischen, irakischen oder italienischen Wurzeln vertreten. Unabhängig von Herkunft und Kultur, Alter und Geschlecht sind jedoch alle Gäste für Gülcan „wie die eigene große Familie“. Die auf zwei Stockwerke verteilten Räumlichkeiten sind hell und gemütlich eingerichtet und verfügen jeweils über einen Schlaf-, Freizeit- und Essbereich. Am Nachmittag werden die Tagesgäste wieder nach Hause gebracht, zurück in die Obhut ihrer Angehörigen. „Ich bin für die Tagesgäste eine feste Ansprechpartnerin und stark in den Tagesbetrieb eingebunden“, sagt Gülcan Aydin. Ihr Wunsch für die Zukunft: Hemmschwellen abbauen und intensiv aufklären über das Angebot der Tagesbetreuung und die damit verbundene Entlastung für pflegende Angehörige.

## Joyce Bestelmeyer

### Afrikanisches Restaurant

Die eine Hälfte ihres bisherigen Lebens verbrachte sie in Ghana, die andere in Deutschland. Heute ist Joyce Bestelmeyer 45 Jahre alt, alleinerziehende Mutter dreier Kinder, arbeitet in Altona und weiß hier insbesondere „das Multikulturelle“ zu schätzen: „Wir leben schließlich alle in ein und derselben Welt.“ Wie global, merkt man, wenn man sie in ihrem 2008 eröffneten Restaurant für afrikanische Spezialitäten, dem „Tropical Point“ am Paul-Neumann-Platz 1, beim Bahnhof Altona besucht: Viele Afrikaner, daneben Südamerikaner, Deutsche und Asiaten – die ganze Welt scheint hier zu Gast zu sein. Das Geschäftsmodell von Joyce Bestelmeyer ist afrikanisches Essen zu moderaten Preisen, von „Awakye mit Tilapia“ (Reis gekocht in Bohnenpüree mit tropischem Fisch) bis „Pap und Vlies“ (Maisknödel mit Rindfleisch). Und das ist zugleich ihre Mission: Sie sieht darin „das Geheimnis ihres Erfolges“ und wünscht sich für die Zukunft, dass „alle die Chance haben, afrikanisches Essen kennenzulernen“, denn das müsse noch viel bekannter werden! Schon die Großmutter in Ghana zeigte der kleinen Joyce, wie man afrikanische Speisen zubereitet. „Ich bin sozusagen in der Küche groß geworden“, schmunzelt sie. Später sammelte sie Erfahrungen in Hamburger Restaurants. Der erste Schritt in die Selbstständigkeit war ein mobiler Imbiss, mit dem sie Tausende Festivalbesucher versorgte. Der zweite folgte 2008 mit der Eröffnung des Tropical Point. Die Basis dafür: gastronomische und unternehmerische Kenntnisse, jede Menge Fleiß, finanzielle Schützenhilfe vom Hamburger Kleinstkreditprogramm und die praktische Unterstützung ihrer großen Familie im Restaurant. Ihre Spezialitäten bietet Joyce Bestelmeyer übrigens noch heute auf ausgesuchten Festivals an. Wie sie das alles schafft, bleibt ihr Geheimnis.



### Erfolgsrezept:

*Mein Essen schmeckt jedem;  
meine Kunden sind für mich Freunde.  
Und ich Sorge dafür, dass sich jeder  
von ihnen wie eine Königin oder  
ein König fühlen kann.*



## Chantal Bialek und Kristina Blaha Consulting, Coaching und Training

Begegnen sich zwei Powerfrauen, kommt es zur Reibung, und manchmal sprühen die Funken – oder beide finden einen gemeinsamen Nenner und ihre Power potenziert sich! Letzteres erlebten Chantal Bialek, geboren im französischen Metz, und Kristina Blaha aus Flörsheim. Chantal Bialek tanzte schon als Kind gern und galt als ehrgeizig. Nach einem BWL-Studium in Metz zog sie nach Stuttgart und startete ihre Karriere im Vertrieb eines Konzerns. Schnell merkte sie, dass einem „Aufgeschlossenheit viele Türen öffnen kann“. Es folgten berufliche Herausforderungen und unzählige Dienstreisen. Erst nach zehn Jahren beruflichen Nomadenlebens richtete sie eine eigene Wohnung in Wiesbaden ein. Ihrem Hobby, dem Jazz-Dance, hatte sie sich allerdings all die Jahre intensiv gewidmet. Auf der Bühne lebte sie ihre Tanzleidenschaft aus. Hier lernte Chantal 2003 auch erstmals ihre zukünftige Geschäftspartnerin Kristina Blaha kennen. Kristina hatte eine Ausbildung als Augenoptikerin absolviert und erste Berufserfahrung gesammelt. Doch echte Erfüllung fand sie in diesem Beruf nicht. Sie wagte einen Quereinstieg in den Vertrieb eines großen Telekommunikationskonzerns. Der neue Job bot ihr gute Aufstiegsmöglichkeiten. Doch die Bühne hatte auch für sie eine besondere Anziehungskraft – als Sängerin. Chantal Bialek gründet 2007 ihr eigenes Unternehmen. Sie will unabhängig arbeiten, will ihr tänzerisches Talent und ihre beruflichen Erfahrungen zusammenführen. 2010 entschließen sich Chantal und Kristina, als Team zusammenzuarbeiten. Mit ihrer „Life Stage Company“ bieten sie heute Coaching und Training für Führungskräfte sowie Workshops und Seminare zur Persönlichkeitsentwicklung. Der gemeinsame Nenner ist ihre Bühnenerfahrung in Tanz und Gesang. Diese Erfahrungen führen sie mit solchen aus ihren vorherigen Jobs und klassischen Coaching-Inhalten sowie Tanz- und Stimmtraining zusammen. Zentrales Trainingsziel ist die ganzheitliche Integration vorhandener Ressourcen. Effekt bei den Kursteilnehmern: gestärktes Selbstbewusstsein und Freude daran, die gefestigte innere Haltung im öffentlichen Auftreten spürbar zu machen. Auch im Berufsalltag gilt es schließlich, knifflige Situationen zu überstehen, denn: „The show must go on!“

“

*Erfolgsrezept:  
Klare Ziele vor Augen  
haben und an sich  
selbst glauben – das ist  
entscheidend.*

”

# Gülcan Çiftlik

## Bildungsakademie

Als Leiterin einer Bildungsakademie mit dem Schwerpunkt auf Bildungs- und Integrationskursen weiß Gülcan Çiftlik aus eigener Erfahrung, wie wichtig das Erlernen der Sprache für die Teilnahme am gesellschaftlichen Leben in einem Land ist. Sie selbst kam 1979 als Kind zusammen mit ihrer Familie aus ihrem Geburtsort Kayseri in Anatolien nach Hamburg. Nach dem Abitur entschied sie sich für das Studium der Sozialpädagogik in Hamburg, das sie mit dem Diplom abschloss. Als Gülcan Çiftlik im Januar 2007 den Beschluss fasste, eine Bildungsakademie zu gründen, hatte sie bereits über 13 Jahre Berufserfahrung als Sprachlehrerin bei der Arbeiterwohlfahrt und Leiterin einer Jugendwohnung. Ein solides Fundament für ihre Selbständigkeit bildete einerseits die Zulassung der Akademie durch das Bundesamt für Migration und Flüchtlinge und andererseits die verlässliche Unterstützung ihrer Familie. Mit Sitz im Zentrum Hamburg-Bergedorfs betreut die „SU-Akademie“ als einziger privater Bildungsträger für Integrationskurse Menschen aus allen Hamburger Stadtteilen. „Die Akademie ist bedarfsgerecht und entwickelt sich kontinuierlich weiter“, freut sich Gülcan. Viel Motivation zieht sie auch aus „der hohen Zufriedenheit der Seminarteilnehmer und einer Erfolgsquote bei den Abschlüssen von über 70 Prozent“. Inzwischen sind neben ihrem Mann, der Gülcan in der Verwaltung unterstützt, weitere zehn Angestellte in der Akademie beschäftigt. Die Schüler können sich auf das Engagement und die Mehrsprachigkeit ihrer Lehrer verlassen. Gülcan Çiftlik betont, dass „alle Nationalitäten in ihrer Akademie willkommen sind“ und man bei ihr eine „bedarfsgerechte Hilfestellung in diversen Integrationsfragen“ erhalten könne. Neben der Leitung der Akademie engagiert sich Gülcan unter anderem in dem multikulturellen Frauenverein Scheherazad e.V., der sich gegen Unterdrückung und Gewalt an Frauen einsetzt. Für die Zukunft wünscht sie sich vor allem „bessere Konditionen und Chancengleichheit für Frauen sowie höhere Stundenanzahl für Schüler, damit der Unterricht noch effektiver gestaltet werden kann.“



**Erfolgsrezept:**  
*Erfahrung und Fleiß sind wichtig. Die notwendige Kampfbereitschaft muss man aber auch mitbringen.*



# Lorelly Bustos Córdoba

## Bilinguale Kindertagesstätte

Lorelly Bustos Córdoba weiß was sie will und kann. Die heute 46-Jährige ist Pädagogische Leiterin der Kindertagesstätte „Cocorí“ in der Bundesstraße – und ihr Geschäftsmodell benennt sie auf den Punkt: „zeitgemäße bilinguale Kita“. An den Start ging sie im Oktober 2006, derzeit beschäftigt sie insgesamt zwölf Angestellte und bildet eine Azubi aus. Aber natürlich ist sie auch inhaltlich mit Leidenschaft dabei: In der Kita „Cocorí“ in Eimsbüttel-Rotherbaum werden insgesamt bis zu 30 Kinder, hier „Cocorís“ genannt, im Alter zwischen zwölf Monaten und sechs Jahren in einer altersgemischten Gruppe betreut. „Ich arbeite sehr gerne für und mit Kindern und Menschen und habe Spaß daran, den Kindern meine Sprache und Kultur weiterzugeben“, erläutert sie ihren Ansatz. „Mir ist wichtig, dass Kinder eine multikulturelle Denkweise entwickeln, dadurch gewinnt Fremdsein für sie eine andere, positive Bedeutung.“ Geboren im karibischen Puerto Limón, dem wichtigsten Hafen im warmen Costa Rica, war Lorelly Bustos Córdoba zunächst im Tourismus tätig, später in Deutschland hat sie dann Sozialpädagogik studiert und als Diplomsozialpädagogin abgeschlossen. Dass sie sich selbstständig gemacht hat, ist alles andere als ein Zufall und deutet auf eine Charaktereigenschaft, die wahrlich nicht jedem gegeben ist: „Ich suche die Herausforderung und scheue keine Risiken.“ Für andere Migrantinnen und Migranten, die sich ebenfalls selbstständig machen möchten, hat sie einen eindeutigen Ratschlag: „Man muss unbedingt bereits im Vorfeld eine gute und solide Marktprüfung vornehmen.“ Hamburg empfindet sie als „wunderbare Stadt“ und für die Zukunft wünscht sich die Mutter zweier Kinder vor allem eines: „Gesundheit“.



“

**Erfolgsrezept:**  
*Wer erfolgreich sein will,  
muss sich erstens Ziele setzen  
und sie dann zweitens  
auch verfolgen.*

”



### Erfolgsrezept:

*Nachahmen bringt nichts. Ich war bereit, etwas zu wagen. Wer Erfolg wirklich will, wählt den Bereich, den er am besten beherrscht – und versucht darin der Beste zu sein.*

## Coşkun Coştur

### Hamam

Coşkun Coştur kam 1980 von der Schwarzmeerküste nach Deutschland. Da war er 16 Jahre alt und sein Vater lebte bereits in Hamburg. Mit ihm wohnte er die ersten Jahre in einer kleinen Wohnung in der Neustadt. An seine anfängliche Gefühlslage erinnert er sich genau: „Ich hatte Heimweh, ich hatte schließlich meine Mutter, meine Familie und meine Heimat verlassen.“ Mit dem Erlernen der deutschen Sprache hatte Coşkun Coştur keine Probleme. Bald schon merkte er, dass er – anders als die Meisten – Lust hat, etwas Eigenständiges zu entwickeln. Zunächst wurde er Facharbeiter in einem mittelständischen Autozulieferbetrieb – und dort Betriebsratsvorsitzender. Anschließend sammelte er von 1989 bis 1999 kaufmännische Erfahrungen in den Bereichen Gastronomie und Tourismus, arbeitete u. a. als Geschäftsführer einer Ferienanlage in der Türkei. Eigentlich plante er dann, ein feines Hotel an der türkischen Riviera aufzumachen. Doch es kommt anders: 2003 eröffnet der heute 50-Jährige, damals noch zusammen mit seiner Frau Selma, mit der er zwei gemeinsame Kinder hat, in der Feldstraße ein Hamam – das erste türkische Badehaus Norddeutschlands. Hinter ihm liegen drei Jahre Vorbereitung und intensive Recherche: „Schließlich kann nur derjenige die Wünsche seiner Kunden erfüllen, der sich zuvor genau danach erkundigt hat“, gibt er zu bedenken. Die Nachfrage erweist sich als enorm. 2004 wird er in der Kategorie Existenzgründer mit dem Hamburger Gründerpreis geehrt und bereits 2007 kann Coştur das mit 650 Quadratmetern noch weit größere „Hamam Hafen Hamburg“ an der Seewartenstraße eröffnen – ermöglicht mit Haspa-Darlehen und der Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg. Coşkun Coşturs edler Hamam steht heute vor allem für perfekte Entspannung. Gut für Leib und Seele – und den persönlichen Erfolg.

# Kismet Demir

## Friseursalon

Elbistan – man möchte meinen, das sei eine Landschaft an der Elbe. Tatsächlich liegt Elbistan in der Südtürkei und war die Heimat von Kismet Demir. Wie so viele andere aus dieser Region wanderte sie mit ihren Eltern aus und fand ihre neue „zweite Heimat“ an der Elbe in Hamburg. Als junge Frau absolvierte sie eine Ausbildung zur Friseurin. Heute ist die 45-Jährige verheiratet und Friseurmeisterin. Nach ihrer Ausbildung arbeitete sie zunächst als Angestellte, merkte aber irgendwann, dass es auch anders geht. „Ich wollte mich entfalten können“, sagt sie. „Kreativität ist dabei für mich das Wichtigste und ich merkte, dass man als Selbstständige da die besten Entwicklungsmöglichkeiten hat.“

1997 macht sie sich mit einem eigenen Friseursalon für Damen und Herren, dem „Schanzenschnitt“ in der Bartelsstraße selbstständig, mitten drin in der angesagten Schanze, irgendwo zwischen „Omas Apotheke“ und „Roter Flora“. Der Laden läuft und inzwischen hat sie drei Angestellte, davon eine Auszubildende. Kismet Demir hat Freude am Kontakt mit Menschen und ansonsten steht bei ihr das Handwerk im Vordergrund: „Ich habe einfach Spaß daran, mein Wissen und Können weiterzugeben und auf diesem Weg wirklich gute Fachkräfte auszubilden. Das duale System ist dafür ein sehr gut geeigneter Rahmen.“ Zu ihrem Service gehören auch traditionelle Techniken, zum Beispiel die Haarentfernung mit Warmwachs und die Enthaarung mit einem Bindfaden. Kismet Demirs Zukunftshoffnungen entsprechen denen vieler Menschen: „Ich wünsche mir für die Zukunft vor allem Gesundheit und Frieden auf der ganzen Welt. Und dass ich den Laden weiterhin mit meiner zufriedenen Stammkundschaft in harmonischer Atmosphäre führen kann.“



### *Erfolgsrezept:*

*Wer sich selbstständig machen will, sollte Spaß an seiner Arbeit haben – und natürlich auch das entsprechende Know-how mitbringen.*



## Galina Futorjanski

### Konzertkasse

In ihrer Heimatstadt Taraz, in Süd-Kasachstan hatte Galina Futorjanski eine Ausbildung zur Konditorin absolviert. Ihre Interessen waren allerdings weit gefächert – dementsprechend eingebunden war sie in verschiedene kulturelle und soziale Projekte. Als die Familie 1991 nach Deutschland kam, meldete Galina Futorjanski schon bald ihre erste selbstständige Tätigkeit als Handelswarenvermittlerin an. Beratungsstellen, die Migranten in Fragen der Selbstständigkeit berieten, gab es damals in Hamburg noch keine. Galina kam dennoch bestens zurecht. Schnell wurde sie für Verwandte und Bekannte zur ersten Adresse, wenn es um Fragen zu Behördenzuständigkeit oder korrekter Antragstellung ging. „Das Telefon bei uns zu Hause klingelte dauernd“, erinnert sich Galina, deren Sohn sie damals schon tatkräftig unterstützte. Zusammen mit einem Freund half er im Jahr 2000 auch bei der Umsetzung einer neuen Idee seiner Mutter: dem Verkauf von Eintrittskarten für Veranstaltungen der russischsprachigen Community in Hamburg. 2005 eröffnet Galina Futorjanski ihre eigene Ticketkasse – zentrumsnah, gemütlich, dekoriert mit unzähligen Plakaten und Erinnerungsstücken.

Zusätzlich geht 2001 das Ticketportal „Afisha.de“ online. Russischsprachige Hamburger zählen es mittlerweile zu den bekanntesten Adressen für Konzerte, Theater, Sport und Comedy. „Zunächst haben wir uns auf russischsprachiges Publikum spezialisiert“, erklärt die muntere Frau aus Taraz. „Seit 2006 bieten wir unserem inzwischen multi-kulturellen Kundenstamm aber auch Eintrittskarten für eine breite Auswahl an Events und Veranstaltungen in Deutschland und ganz Europa an.“ Sie beschäftigt vier Angestellte, zwei davon kümmern sich zusätzlich um konsularische Dienstleistungen und den Flugticket-Verkauf. „Selbständigkeit bedeutet viel Arbeit und wenig Urlaub“, meint Galina Futorjanski. „Doch trotz des Risikos lohnt es sich sehr.“ Als Mitglied engagiert sie sich in den russischsprachigen Kultur-, Bildungs- und Integrationsvereinen Azbuka e.V., Tanzbrücke e.V., IB Tanzgruppe Grazia, T(H)EMA Freundeskreis russischer Kultur e.V. und einer Selbsthilfegruppe für russisch sprechende Frauen.

**Erfolgsrezept:**  
*Die Familie ist das Rückgrat meines Erfolgs, ohne diese Unterstützung geht nichts.*



# Hasan Güner

## Reisebüro

Hasan Güners Eltern wanderten bereits 1963 aus der Türkei aus. In Deutschland geboren, lernte Hasan bereits als Jugendlicher, eigenverantwortlich und hart zu arbeiten. Mit gerade mal 17 Jahren startete er seine berufliche Laufbahn mit der Leitung einer Putzkolonie. Danach absolvierte er erfolgreich seine Ausbildung zum Groß- und Außenhandelskaufmann. Ein Schwager von Hasan Güner hatte 1992 in Hamburg-Billstedt ein kleines Reisebüro übernommen. Ab 1996 war Hasan dort zunächst als Angestellter tätig – und stieg so schrittweise in das Reisegewerbe ein. 2009 nahm er dann die Gelegenheit wahr, das Reisebüro zu übernehmen. Seitdem arbeitet er zielstrebig an der Weiterentwicklung des Konzepts. Seine Vision ist es, sein Reisebüro „zum Spezialisten für Reisen und Dienstleistungen in der Türkei auf dem deutschen Markt zu entwickeln“. Wie der Stadtteil Billstedt, so ist längst auch Hasans Güners Kundschaft multi-kulturell. Neben Reisen in die Türkei reicht das Angebot von einfachen Hotel- und Mietwagenbuchungen über Dienstleistungen für Firmen bis zu individuell zusammengestellten Rundreisen und Kreuzfahrten. Die zahlreichen Stammkunden schätzen die hier gebotene Beständigkeit und individuelle Beratung sehr. Unterstützt von einem festangestellten Mitarbeiter betreut Hasan Güner seine Klienten nach Möglichkeit persönlich an sechs Tagen der Woche. Reiseinteressierte möchten entsprechende Leistungen in einem ansprechenden Ambiente buchen. Auch deshalb hat Hasan Güner seine Räumlichkeiten sowie den Außenauftritt vor kurzem aufwendig modernisieren lassen. Anderen Gründern gibt er drei Empfehlung mit auf den Weg: „Idealerweise das nötige Fachwissen mitbringen, unbedingt noch vor dem Schritt in die Selbständigkeit Erfahrungen in der jeweiligen Branche sammeln und sich ständig fortbilden.“ Seinen eigenen Erfolg begründet er außerdem mit den Eigenschaften Zielstrebigkeit, Beständigkeit und Fleiß. All das zusammen zahlt sich aus. Für die Zukunft plant Hasan Güner konzeptionelle Weiterentwicklungen. Vor allem will er sich intensiv mit dem Thema Online-Marketing beschäftigen – und so den Vertrieb strategisch weiter ausbauen.



**Erfolgsrezept:**

Wenn du eine Vision hast, dann solltest du ihr treu bleiben.





**Erfolgsrezept:**  
*Wer erfolgreich sein will,  
braucht Bildung und sollte sich auch  
ständig weiterbilden. Ansonsten:  
einfach ganz genau zuhören.*

## Gürol Gür

### Bäckerei

Sein Geburtshaus steht in Cetmi, einem kleinen Bergdorf zwischen Antalya und Mersin. Doch das kennen die fünf Kinder von Gürol Gür nur aus dem Urlaub. Denn der wohnt längst in Hamburg und ist, zumindest für die Bildzeitung, „der Brötchen-König“. Sein Vater war bereits 1964 als Gastarbeiter nach Deutschland gekommen. Gürol Gür folgte ihm 1982 in die Hansestadt, nachdem er in der Türkei sein Abitur bestanden hatte. „Anfangs wollte ich gar nicht hierher“, erinnert sich Gür. „Ich wollte daheim studieren und Lehrer werden.“ Was tatsächlich folgte, war ein Deutschkurs, eine einjährige „Maßnahme zur Berufsvorbereitung und sozialen Eingliederung junger Ausländer“ und anschließend die Ausbildung zum Bauschlosser. Ein Maschinenbau-Studium musste er kurz darauf aus Geldmangel abbrechen und Gürol Gür, frisch verheiratet, fing stattdessen bei der Bäckerei Dat Backhus an – als Hilfsarbeiter. Ein Traumstart sieht anders aus. Doch dann merkt Gür plötzlich, dass ihm „Backen Spaß macht“. Viel Spaß: Neben der täglichen Praxis in der Backstube studiert er abends bienenfleißig theoretische Grundlagen der Nährstoffe und Backverfahren. Sein Chef erkennt, dass da einer mehr will und unterstützt ihn. „Wie ein Vater“, sei der gewesen, so Gür dankbar und respektvoll. Im Januar 1992 macht sich der heute 49-Jährige mit seiner „Schanzenbäckerei“ selbstständig. Jahrelang bleibt die finanzielle Situation durchwachsen. Doch der Mann mit dem Professorenengesicht überm offenen Kragen bleibt am Ball, hört genau hin, wenn es um Kundenwünsche geht und wächst: Mit seiner Familie lebt er noch heute in der Schanze, nur seine inzwischen 30 Filialen verkaufen ihre leckeren Backwaren in ganz Hamburg. Seine mehr als 250 Mitarbeiter kennt Gürol Gür übrigens alle persönlich!



### Erfolgsrezept:

*Flexibilität und Offenheit sind wichtige Voraussetzungen für den Erfolg. Als Café-Inhaber finde ich es großartig, gastfreundlich sein zu können.*

## Marko Holmberg

### Skandinavisches Café

Schweden ist weit weg. Ein Stück Skandinavien kann man aber seit Kurzem auch in Altona erleben: Im September 2012 eröffnete hier ein Café, in dem der gebürtige Rheinländer Marko Holmberg nun schwedische Süßspeisen und ein ausgesuchtes Sortiment skandinavischer Waren anbietet. Das Innendesign hat er ausgesprochen hell und freundlich gestaltet. Der Dekoration und Ausstattung merkt man Markos Liebe zum Detail an. Gleiches gilt für die Speisekarte: Die erinnert nicht ganz zufällig an die in den 70er Jahren sehr beliebte Kinderserie „Ferien auf Saltkråkan“.

Aber wie kommt ein Rheinländer auf die Idee, ein skandinavisches Café zu eröffnen? Erstens ist Marko Holmberg gelernter Hotelfachmann und erfahrener Gastronom. Zweitens zog es ihn 2003 nach Hamburg. Und drittens lernte er hier kurz darauf Marjanna, seine heutige Frau, kennen. Marjanna stammt aus Finnland, wollte hier vor circa 20 Jahren eigentlich nur ein Praktikum absolvieren, blieb aber in Hamburg. Obwohl für einen Rheinländer Hamburg eigentlich schon „hoch im Norden“ liegt, reichte Marcos Sehnsucht noch ein Stück weiter die Landkarte hinauf: Erst kam die Liebe zu Marjanna, dann die Faszination für die Kultur und Natur Skandinaviens! Daraus entstanden 2011 Idee und Konzept für das Café. Wenn Marko Skandinavien beschreibt, kommt er ins Schwärmen: „Die Ruhe und die Natur spiegeln sich in der Mentalität der Menschen wieder.“ Ein Stück davon trägt er nach Altona: „Skandinavische Offenheit und Freundlichkeit kommt bei Gästen aller Altersgruppen gut an.“ Den Standort in Altona schätzt der Café-Inhaber dabei sehr, wegen seiner „Lebendigkeit, Vielfältigkeit und der sozialen Ausgewogenheit“. Für die Zukunft wünscht er sich, „dass das Café weiterhin erfolgreich ist und sich das Konzept weiterentwickelt.“ Neben dem normalen Café-Betrieb plant Marko Events, beispielsweise Lesungen und Themenabende – insbesondere zu skandinavischen Feiertagen.

# Yuki Itakura

## Interkulturelle Businesskommunikation

Nur wer längere Zeit in verschiedenen Kulturen gelebt hat, kann ein tieferes Gefühl dafür entwickeln, wie groß die Unterschiede tatsächlich sind – und wie massiv die Folgen vermeintlich kleiner Missgeschicke ausfallen können. Erste berufliche Erfahrungen vor Ort hatte Yuki Itakura bereits in ihrer Heimat Japan gesammelt, als sie 1988 die Möglichkeit bekam, für ein Studium mit dem Schwerpunkt internationale Beziehungen aus Tokio in das eher beschauliche Schwäbisch Gmünd in der Nähe von Stuttgart zu ziehen. Das Glück wollte es, dass sie dort auf Anhieb eine deutsche Gastfamilie fand, in der sie sich wohl fühlte und auch schnell Deutsch lernen konnte. Später setzte sie ihr englisch-sprachiges Studium in Bonn fort und erwarb dort den M.A. in European Studies. Beruflich führte ihr Weg sie schließlich nach Hamburg, wo Yuki Itakura den Beschluss fasste, aus ihrem spezifisch interkulturellem Wissen und der Erfahrung in internationalen Unternehmen mehr zu machen: Seit 2010 bietet sie europäischen und japanischen Unternehmen, aber auch Privatpersonen Beratung und Projektkoordination sowie Workshops und Seminare in interkultureller Kommunikation an. Die Aufklärung über Kultur und Mentalität der Japaner, die „eher gruppen- und prozessorientiert“ arbeiten und nicht „mit der Tür ins Haus fallen“ ist für Yuki Itakura zur Berufung geworden. Zu der Entscheidung, sich selbständig zu machen, gehöre es auch dazu, so die engagierte Geschäftsfrau, „sich richtig auf dem Markt zu positionieren und eine eigene Akquisitionsstrategie zu erarbeiten.“ Durch Kooperationen mit der japanischen Handelskammer sowie dem Interkulturellen Frauenwirtschaftszentrum in Hamburg ist Yuki Itakura auf einem erfolgreichen Weg. Und was wünscht sie sich für die Zukunft? „Noch mehr Kooperationen zwischen Deutschland und Japan, sowohl auf wirtschaftlicher als auch auf sozialer Ebene.“



“

*Erfolgsrezept:  
Man sollte das machen,  
was man mag, Dinge  
hinterfragen sowie offen  
und authentisch bleiben.*

”



“

### *Erfolgsrezept:*

*Man muss sich  
entscheiden, an sich  
selbst zu glauben.*

”

## Seda und Ali Jelveh

### Café und IT-Start-Up

Revolution im Iran, Flucht nach Frankreich, spätere Ausreise nach Deutschland. Das sind die Rahmenbedingungen von Ali Jelveh und seiner Mutter, als sie 1987 in Hamburg eintreffen. Hier besucht Ali die Französische Schule, macht Abitur, beginnt ein Physikstudium. Doch sein Steckenpferd ist Programmieren – daraus will er mehr machen. Ab 2001 nimmt er auf freiberuflicher Basis erste Aufträge an und macht sich als Software-Architekt selbstständig. 2008 gründet er zusammen mit Geschäftspartner Christopher Blum ein eigenes Start-Up. Mit der Geschäftsidee von „Protonet – dem einfachsten Server der Welt“ – wollen die beiden Visionäre die IT-Welt verändern. „Wir wollten ein international agierendes Unternehmen aufbauen, das die Welt der Kommunikation verändert, indem es auf das lokale Geschehen fokussiert“, erklärt Ali Jelveh. Seine Mutter habe ihm dabei stets den Rücken gestärkt, sagt er heute. Unterstützung bekommt der Geschäftsführer des IT-Unternehmens „Protonet GmbH“ auch von Seda, seiner heutigen Ehefrau. Nach dem Abitur suchte die junge Frau Berührungspunkte zur Kultur ihrer Eltern, die schon als Jugendliche aus der Türkei nach Deutschland eingewandert waren. Seda begann ein Studium der Turkologie und Germanistik. Ali und Seda lernten sich 2008 bei einem sozialen Netzwerk kennen: Sie arbeitete dort neben ihrem Studium im türkisch-sprachigen Support, er als Freiberufler. Die Start-Up-Gründung hat Seda, überzeugt von Alis „Durchhaltevermögen und seiner Vision“, von Anfang an begleitet. Als Geschäftsführerin der Co-Working-Initiative „betahaus Hamburg“ stand Seda in engem Austausch mit einem kreativen Netzwerk aus Freiberuflern. Schon bald reifte bei den Jelvehs eine neue Geschäftsidee: Warum nicht im multi-kulturellen und kreativen Altona – ihrem Wohnort – einen Ort schaffen, der ein Café, die High-Tech-Werkstatt von Protonet und eine große Veranstaltungsfläche vereint!? 2013 ist es soweit: Seda und Ali eröffnen das „Café MakerHub“. Kreativität, Gemütlichkeit und die lokale community im Stadtteil, vereint an einem Ort – innerhalb eines Jahres wurde aus dieser Vision Realität.



### *Erfolgsrezept:*

*Die Sprache zu lernen aber auch deutsche Freunde zu haben ist wichtig. Nur so kann man sich in die Gesellschaft integrieren.*

## Dayan Kodua

### Schauspiel

Dayan Kodua aus Accra, der Hauptstadt Ghanas, war zehn Jahre alt, als sie allein, ohne Familie, in Deutschland eintraf. Ihr Vater, ein Flugzeugingenieur, war bereits zehn Jahre zuvor nach Kiel gegangen und hatte später seine Frau und Dayans jüngere Schwester nachgeholt. Bis Dayan in Deutschland Anschluss fand, dauerte es einige Zeit. Die anfänglichen Sprachbarrieren überwindet das sprachgewandte und kommunikative Mädchen jedoch zügig. Und ihr außergewöhnliches Äußeres, das ihr zunächst zur Last fiel, entwickelt sich für sie zu einem großen Vorteil. Schon bald fragt die Vorgesetzte ihrer Mutter, die in einer Textilfabrik arbeitet, ob Dayan für eine Kleidervorführung zur Verfügung stehe. Nach dem Abschluss einer nebenbei besuchten Modellschule, wird sie mit gerade mal 14 Jahren von namhaften Modemachern für erste Modeshows gebucht. Nach dem Abitur in Kiel und der Wahl zur ersten dunkelhäutigen Miss Schleswig-Holstein geht Dayan Kodua nach Berlin und will dort Schauspielerin werden. Die Kosten für die Schauspielschule finanziert sie selbst – durch Model-, Tanz-, und Gesangsnebenjobs. Und was hat sie in ihrer Entscheidung für den Beruf der Schauspielerin bestärkt? „Schon in der Schule konnte ich immer gut Vorträge halten“, erklärt sie bescheiden. Hinzu kommt Ihr Sprachtalent: Neben Twi beherrscht Dayan auch Englisch, Deutsch und Französisch perfekt. All das, ergänzt um spürbare Offenheit und ihre positive Einstellung, führen die junge Schauspielerin nach dem Abschluss ihrer Schauspielausbildung 2004 sogar nach Los Angeles. In Hollywood führt sie ihre berufliche Ausbildung weiter. Motiviert fühlt sich Dayan insbesondere durch „...den Lifestyle, die Sonne und die Chancenvielfalt“. Doch auch im Land der angeblich unbegrenzten Möglichkeiten wird sie, auf paradoxe Weise, mit dem Thema Rassismus konfrontiert: „Für ein schwarzes Mädchen bist du sehr hübsch“, sagt eines Tages ein Schwarzer zu ihr. Diese Bemerkung löst in ihr den Wunsch aus, aktiv Stellung zu beziehen. Seit ihrer Rückkehr nach Deutschland wohnt sie in Hamburg und arbeitet mit viel Engagement an ihrem Buchprojekt „MyBlackSkin“. Sie portraitiert darin afro-deutsche Persönlichkeiten aus unterschiedlichen gesellschaftlichen Schichten und erzählt deren individuelle Erfolgsgeschichten.

# Melek Korkmaz

## Dolmetscher- und Übersetzungsservice

Sprache ist für Melek Korkmaz, Geschäftsführerin von Teamservice, Büro für Übersetzungen und Dolmetscherdienstleistungen, ihr Ein und Alles. Ihre Großmutter kam aus dem Osten der Türkei, die Eltern zogen nach Geesthacht und hier kam Melek zur Welt. Nach der Lehre zur Industriekauffrau und einem Betriebswirtschaftsstudium, fand sie neben Moderationsaufgaben zurück zu dem, was vorher „nur“ ein Studentenjob war: Übersetzungen. Anfangs mit Schwerpunkt „Community Interpreting“, um ausländische Mitbürger zu unterstützen, dann immer stärker auch in Spezialbereichen wie Businesskommunikation, Medizin, Recht und Sozialwesen. 1999 übernahm die staatlich anerkannte Dolmetscherin und vereidigte Urkundenübersetzerin das Unternehmen „Teamservice“ am Steindamm. Heute bildet sie aus, beschäftigt eine Angestellte und insgesamt zwanzig Freelancer. Englisch, Französisch, Russisch, Bulgarisch, Polnisch oder das seltene afrikanische Twi: Professionelle Sprachdienstleistungen erbringt „Teamservice“ in zig Sprachen. „Routine gibt es bei uns nicht“, erklärt die verheiratete Mutter einer 14-jährigen Tochter. „Ob Minister oder Asylbewerber, immer geht es darum, den gewünschten, den zielführenden Ton zu treffen.“ Das erfordere auch die Übersetzung kultureller Befindlichkeiten und Wertvorstellungen. Das „Glücksschwein“ in der deutschen Marketing-Vorlage für den türkischen Markt werde da schon mal zum Hufeisen oder Leben spendenden „blauen Auge“ aus Lapislazuli.

Anderen, die sich selbstständig machen wollen, empfiehlt die Konferenzdolmetscherin frühzeitige, umfassende Beratung: „Das Bauchgefühl und der Rat der Familie helfen. Aber um langfristig erfolgreich zu sein, müssen Fragen wie Positionierung, Angebotsabgrenzung, Firmenname und natürlich der Standort sauber geklärt sein. Das alles ist mehr als nur Kismet.“



### Erfolgsrezept:

*Ich neige zur Selbstaussbeutung – auch wenn „Work-Life-Balance“ sicher eine feine Sache ist. Besser geht schließlich immer ...*

# André Kowalew

## Osteuropäischer Lebensmittelgroßhandel

Zahnarzt sein, das möchten viele. Verspricht der Beruf doch gutes Geld und hohes Ansehen. André Kowalew war Zahnarzt – samt Hochschulstudium der Zahnmedizin und mehreren Jahren Praxiserfahrung. Doch als er aus St. Petersburg nach Hamburg kam, nützte ihm das wenig: Weil sein Studium nur zum Teil anerkannt wurde, schwand seine Hoffnung auf eine eigene Praxis. Wie viele seiner Landsleute begann er jedoch schnell, sich beruflich neu zu orientieren. Zielstrebig und energisch, ausgestattet mit unternehmerischem Gespür und einer Handvoll guter Kontakte gelang es ihm, 1998 die in Russland bereits etablierte Lebensmittelmarke „Dovgan“ auch in Deutschland bekannt zu machen. Zusammen mit seinem Geschäftspartner Victor Strizhitskiy führt André Kowalew das Unternehmen „Dovgan GmbH“ – und machte es inzwischen zum deutschlandweit größten Systemlieferanten für qualitativ hochwertige Lebensmittel-erzeugnisse aus Osteuropa. Nach über 15 Jahren beschäftigt das Unternehmen in der Hamburger Zentrale mehr als 50 Angestellte. Und produziert seit 2005 auch selbst: Im firmeneigenen Werk für Tiefkühlware in Rostock. Hier und in einem eigenen Logistik- und Speditionszentrum beschäftigt die GmbH weitere 80 Mitarbeiter. Wie gelingt so ein Erfolg? „Durch konsequente, aber dennoch flexible Realisierung eigener Ziele“, erklärt André Kowalew. „Ich übernehme gern Verantwortung und habe Mut für innovative Ideen.“ Als motivationsfördernd im Kollegenkreis empfindet der Familienvater auch Disziplin und klare Regeln. Jederzeit wichtig ist ihm die Nähe zum Kunden: „Schließlich sind wir davon überzeugt, mit unserem Konzept das gastronomische Angebot zu bereichern.“ Und Kowalews Produktpalette soll weiter wachsen. Am Herzen liegt ihm außerdem der freundschaftliche und unternehmerische Austausch zwischen in Deutschland aktiven Vertretern des russischen Wirtschaftslebens und den im Ost-West-Geschäft tätigen Deutschen. Selbmademan ist André Kowalew sowieso – aber auch engagiertes Vorstandsmitglied der Russisch-Deutschen Handelsgilde.



“

*Erfolgsrezept:  
Man muss eine Nische  
finden – und dann  
den Markt für seine  
Produkte öffnen.*

”



**Erfolgsrezept:**  
*Geschäftliches und Privates  
muss streng getrennt werden.  
Es hilft auch, sehr Dinge  
mit Humor zu nehmen.*



## Maria Marquardt

### Internationale Schifffahrt und Spedition

Maria Marquardt scheint mit jeder persönlichen Herausforderung zu wachsen. „Eine gute Schule für das Leben“ nennt sie ihr früheres Leben auf einem Bauernhof in Westpommern. Die Entscheidung, 1991 alleine mit ihrer kleinen Tochter auszuwandern, stellte sie dennoch auf eine harte Probe. Nach der Ausbildung zur Bürokauffrau in Polen arbeitete Maria Marquardt in Hamburg zunächst beim Schlachthof und absolvierte eine Fortbildung, um danach bei einem Speditionsunternehmen Fuß zu fassen. Nach 13 Jahren Berufspraxis in der Exportabteilung, spezialisiert auf Frachten in den Nahen Osten und nach Westafrika, gründete die zierliche Frau 2010 ein eigenes Speditionsunternehmen. „Wenn ich ein Jahr durchhalte, mache ich weiter“, so ihre damalige Devise. Mit Hilfe des Gründungszuschusses der Arbeitsagentur, einem harten Sparprogramm sowie unzähligen Sieben-Tage-Wochen etablierte sie sich und gewann viele Stammkunden. Nach nunmehr über 20 Jahren in Hamburg hat Maria ein eigenes internationales Schifffahrts- und Speditionsunternehmen aufgebaut und sich in diesem von Männern dominierten Business durchgesetzt. Die Mehrzahl ihrer Klienten sind Afrikaner, wohnhaft in Deutschland, Österreich oder Polen, die Kraftfahrzeuge oder Container in ihre Heimatländer verfrachten wollen. Warum kommen die Kunden gerade zu ihr? „Sie vertrauen mir und ich akzeptiere ihre Persönlichkeit und Mentalität“, erklärt Maria. Viele bringen ihr aus Dankbarkeit Holzelefanten aus afrikanischen Ländern mit. Eine kleine Sammlung davon ziert ihr Büro. Tochter Paula, 24 Jahre, ausgebildete Fremdsprachenkorrespondentin, arbeitet bei ihrer Mutter in Vollzeit. Beide planen eine Reise nach Burkina Faso, wo sie zu einer Hochzeit eingeladen sind und ein Waisenhaus besuchen. Maria Marquardt unterstützt in Kamerun und Burkina Faso mehrere Hilfsprojekte, die sie über eine katholische Mission und private Beziehungen auf die Beine gestellt hat. Für ihr Engagement und den mutigen Schritt in die Selbstständigkeit zeichnete die Frauenzeitschrift emotion sie 2013 mit dem emotion-Award aus. Für die Zukunft wünscht sich Maria, „dass alles bleibt wie es ist“ und, „dass meine Kunden weiterhin zufrieden sind“.



*Erfolgsrezept:  
Für Gäste koche ich,  
als würde ich für gute Freunde  
und mich selbst kochen.  
Das ist wunderbar.*

## Roberta Matta

### Italienisches Catering und Restaurant

Als Roberta Matta, geboren in Palermo, Sizilien, 1987 nach Hamburg kam, plante sie zunächst, sich als Dolmetscherin in der Tourismusbranche zu qualifizieren. Doch schon wenig später entdeckte sie ihren Unternehmergeist und eröffnete ein kleines Porzellangeschäft. Um dort ihre Kunden in aller Ruhe und Gemütlichkeit empfangen zu können, richtete sie in ihrem Porzellangeschäft zusätzlich eine kleine Espresso-Bar ein. Nach einigen guten Jahren, begann allerdings die Nachfrage nach speziellen Waren wie Porzellan und Tischgedecken spürbar zu sinken. Da Roberta Matta außerdem Lust auf eine neue Herausforderung hatte, entschied sie sich, ihren Laden zu schließen. „Statt stehen zu bleiben, muss man sich neue Ziele setzen“, sagte sie sich und beschloss, jetzt den Schritt in die Gastronomie zu wagen. Finanzielle Unterstützung für ihren Neustart fand sie unter anderem auch bei ihrer Familie und bei guten Freunden. Für Roberta stand von Anfang an fest, dass sie ihre zukünftigen Gäste mit Rezepten aus ihrer sizilianischen Heimat – überliefert von ihrer Mutter – begeistern wollte. So wurde die „Cucina Matta“ ab 2002 zu ihrer neuen Leidenschaft. Viele Produkte und Zutaten lässt Roberta direkt aus Palermo einfliegen, zum Beispiel exquisites Gebäck und Gewürze. „Durch die authentischen Rezepte aus der Heimat, möchte ich meine Gäste in familiärer Atmosphäre andere Seiten der italienischen Küche schmecken lassen“, sagt Roberta Matta. Neben dem Restaurantbetrieb legt sie einen zusätzlichen Schwerpunkt auf Catering-Leistungen. Roberta bereitet alle Speisen immer selbst zu und hat erst vor kurzem ihre Nichte fest bei sich eingestellt. Kein Wunder, dass Roberta Matta mit ein bisschen Stolz auf die vergangenen Jahre zurückblickt, in denen sie das kleine aber feine Restaurant in Eppendorf aufgebaut hat. Mehrmals im Jahr nimmt sich die energische und ehrgeizige Unternehmerin eine kurze Auszeit und reist nach Sizilien – „insbesondere um Kraft zu tanken und Inspirationen für neue Rezepte zu holen“.



### **Erfolgsrezept:**

*Es gibt viele Migrantinnen und Migranten ohne Abschluss, aber mit großem Potenzial. Man sieht ihre Fähigkeiten erst, wenn man ihnen Gelegenheit gibt, sie zu zeigen.*

## **Ömer Merdin**

### **Gastronomiebetrieb**

Sein Abi schaffte er in der Türkei, von Deutschland versprach er sich bessere Studiemöglichkeiten. „Als ich 1978 nach Deutschland kam, war ich neunzehn“, erinnert sich Ömer Merdin. Die erste Zeit empfand er als „kalt“ im doppelten Sinne des Wortes, denn zum Schneeregen kamen erste soziale Erfahrungen hinzu: „Ich wurde kaum wahrgenommen! Bei mir Zuhause wäre ein Neuling sofort aufgefallen, man hätte ihn begrüßt, begutachtet. Wenn ich hier auf die Menschen zugehe, um mich bekannt zu machen, schauten mich dagegen viele verwundert an.“ Sein Reifezeugnis wurde erst nach dem Besuch des Studienkollegs anerkannt. „Anders als die hier Aufwachsenden habe ich Deutsch dadurch wie eine Fremdsprache gelernt.“

Ömer Merdin weiß was er will: 1985 schließt er an der Universität Hamburg sein Studium als Diplomvolkswirt ab. Statt der erhofften Stelle in der türkischen Zentralbank wird es eine leitende Position bei Budnikowsky, von ihm auch deshalb angenommen, um schnell die Studienkosten zurückzahlen zu können. Wenige Jahre später erkennt er in der Selbstständigkeit bessere Entwicklungschancen: „Unabhängigkeit, eigene Entscheidungen, selbstbestimmte Arbeit.“ Sein Kreditantrag für einen geplanten Dönerimbiss wird allerdings abgelehnt. Anders, als er kurz darauf einen persönlichen Kredit zwecks Möbelkauf beantragt: Der wird gewährt! Ömer Merdin ist clever und nutzt das Geld, um 1992 den Dönerimbiss und die Aufstellung von Spielautomaten zu finanzieren. Als er 1997 das erste „Oktober“ und 2000 das „Big Easy“ in Barmbek eröffnet, setzt er bereits eigenes Kapital ein. Heute hat er 123 Angestellte, ist verheirateter Vater von vier Kindern, Inhaber und Franchise-Geber von sechs Restaurants und engagiert sich nachhaltig für die Integration und das Vorwärtkommen seiner Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter. Soziale Kälte? Nicht mit ihm.

# Katarzyna Mol-Wolf

## Zeitschriftenverlag

Katarzyna Mol-Wolf kam zusammen mit ihrer Mutter vor mehr als 30 Jahren aus Polen nach Deutschland. Die Übersiedlung war ein Sprung ins kalte Wasser, bot aber auch viele Möglichkeiten und öffnete so manche Tür. Die guten Startbedingungen verdankt die Tochter auch der persönlichen Stärke ihrer Mutter. Katarzyna konnte in München ein Jurastudium absolvieren und sich danach ihrer Karriere in der Verlagsbranche zuwenden. „Frauen sind zäher als Männer“, ist sich Katarzyna Mol-Wolf sicher. Einfach war der Weg durch die Geschäftswelt der Magazine allerdings auch für diese Powerfrau nicht. Aus der allgemeinen Verlagskrise bei Gruner + Jahr geht Mol-Wolf letztlich gestärkt hervor: Sie gründet ihren eigenen Verlag und erwirbt im Rahmen eines Management-Buyout die wirtschaftlich angeschlagene Frauenzeitschrift „emotion“. Am Anfang stehen grundsätzliche Überlegungen: „Der Markt sollte die Idee brauchen“, erklärt die sympathische Verlegerin. „Ein guter Businessplan mit realistischer Finanzplanung und einem Worst-Case-Szenario gehören aber ebenfalls dazu.“ Auch sie geht anfangs durch alle emotionalen Höhen und Tiefen der Gründungsphase und bangt um die Finanzierung, die angesichts des engen Zeitrahmens nicht einfach zu bekommen ist. Doch sie schafft es: Seit 2010 begeistert sie mit „emotion“ Frauen für die Themen Leben, Liebe, Job und Wohlfühlen. In ihrer vor allem weiblich besetzten Redaktion arbeiten sechs Mütter mit insgesamt neun Kindern. Katarzyna Mol-Wolf hat selbst eine Tochter und weiß deshalb genau um die Schwierigkeit, im Alltag Beruf und Familie zu vereinbaren. Ihre Erkenntnis: „Selbständigkeit ist ein Familienbestandteil. Man muss lernen zu organisieren“. In Zukunft soll die Zeitschrift weiter an Interaktivität gewinnen und Impulse geben, beispielsweise durch Events und weitere Markenerlebnisse. Eines der jährlichen Highlights ist die Verleihung des emotion-Award, aufwändig inszeniert in einer mondänen Hamburger Location. Neben „emotion“ gibt ihr Verlag auch die Philosophiezeitschrift „Hohe Luft“ heraus. Die soll ihre LeserInnen vor allem anregen: zur Lust am Denken.



### Erfolgsrezept:

*Wer andere für etwas entzünden will,  
muss sich für das Produkt, welches er  
anbietet, selbst begeistern können.  
Das muss spürbar sein.*



## Zidane M. Omeirat

### Obst- und Gemüsegroßhandel

Geboren in Syrien, in einem Dorf nur 15 km von Jordanien entfernt, absolviert Zidane Omeirat zunächst eine Lehre zum Schriftsetzer und anschließend den Militärdienst. Doch es ist der „goldene Westen“, der vier seiner Freunde und auch ihn selbst lockt. So kommt es, dass sich die Freunde unter großen Schwierigkeiten und unter Einsatz ihrer Ersparnisse Arbeitsvisa besorgen und ihre Heimat verlassen, um in Holland zu arbeiten. Seine neue Heimat sollte Groningen werden und ein Gewächshaus zum Obst- und Gemüseanbau seine neue Arbeitsstätte. „Es sind ja oft Zufälle, die Menschen dazu bringen, Entscheidungen zu treffen“, resümiert Zidane Omeirat heute gelassen. Die ersten bleibenden Eindrücke in Holland, an die sich Zidane immer noch erinnert, seien die dort herrschende „Ruhe, Ordnung und Disziplin“. Einfach sei es allerdings nicht gewesen, zu verstehen, wie die Menschen wirklich „ticken“, erzählt Zidane. Doch er ist aufmerksam und lernt schnell. Schon bald beginnt er, neue Kontakte und Geschäftsbeziehungen zu knüpfen. Er lernt israelische Kräuterhändler kennen, die ihm ihren lukrativen saisonalen Handel mit Kräutern näherbringen. Er erwägt für sich die Möglichkeit, ihrem Beispiel zu folgen und in den Handel einzusteigen. Nach acht Jahren in Groningen entscheidet Zidane Omeirat jedoch im August 2004, der Anfrage eines Handelspartners zu folgen und nach Hamburg zu gehen. Dort angekommen, lernt er den Unternehmer Johann Quast kennen, der sich mit stolzen 70 Jahren zur Ruhe setzt und dem jungen Zidane sein Unternehmen verkauft. „Die Firma genoss bereits einen guten Ruf und ich hatte keine Bedenken, etwas falsch zu machen“, erinnert sich Zidane Omeirat heute. So stellte er sich der Herausforderung und übernahm den deutschen Traditionsbetrieb. Das Unternehmen hat viele Stammkunden und gewinnt weitere hinzu, Zidane Omeirat beschäftigt heute 13 Angestellte. Vor allem beliefert er kleinere Supermärkte und Altenheime. Einige seiner Kunden wohnen allerdings weit entfernt – zum Beispiel in Spitzbergen und Osteuropa. Und womit überzeugt er Kunden? „Vor allem mit Zuverlässigkeit“, ist sich Zidane Omeirat sicher, „und mit der Erfahrung meiner Mitarbeiter.“



“

**Erfolgsrezept:**  
*Man muss mutig sein  
und Risiken  
in Kauf nehmen.*

”



## Hüseyin und Bünyamin Öztürk

### Lebensmitteleinzelhandel

Familie Öztürk wanderte Ende der 70er Jahre aus Tokat in Anatolien aus und ging nach Deutschland. Geplant war das zunächst nur als Aufenthalt für eine gewisse Zeit. Doch die Jahre vergingen. Die beiden Söhne Bünyamin und Hüseyin wurden eingeschult. Spätestens als sie nach dem Schulabschluss ihre jeweilige Ausbildung angingen, wurde Familie Öztürk klar, dass sie in Hamburg – und insbesondere im multikulturellen Altona – längst eine zweite Heimat gefunden hatten. Gemeinsam mit ihrem Vater übernahmen die Brüder vor mehr als zwei Jahrzehnten, am 5. Februar 1990, einen kleinen Laden in der Großen Bergstraße. Der hat sich seitdem zu einer echten Institution des Stadtteils entwickelt – dem „Altona City Markt“. Heute hat der Betrieb acht Angestellte. Vier davon sind Familienmitglieder. Zusätzlich unterstützen drei Auszubildende den Betrieb. Der Großteil der Kunden von Familie Öztürk besteht aus Stammkunden. Sie schätzen die Qualität und Frische der Ware, aber auch die Gemütlichkeit und Beständigkeit des Ladens. Aus diesen Gründen hat Familie Öztürk in all den Jahren auch keine weitere Filiale eröffnet. Man könne, so die Erklärung, sonst einfach „nicht die Qualität und den persönlichen Service, wie ihn die Kunden gewohnt sind“ bieten. „Wir wollen mit unserer Ware den Kunden unsere Liebe zeigen“, sagt Hüseyin Öztürk, der mit seinem älteren Bruder Bünyamin seine ganze Zeit und Kraft in den Aufbau des Ladens investiert. Ihre Kunden wissen das zu schätzen. Auch in der Krise im Jahr 2001, als der Standort durch Betriebsauflösungen abgewertet und für Außenstehende unattraktiver wurde, blieben die meisten von ihnen dem „Altona City Markt“ treu. Mit der derzeitigen Eröffnung eines großen Einrichtungshauses erhoffen sich die Brüder einen grundsätzlichen Imagewandel der Großen Bergstraße und planen bereits eine schrittweise Erweiterung ihres Ladens. Ihre Kunden werden sich freuen.

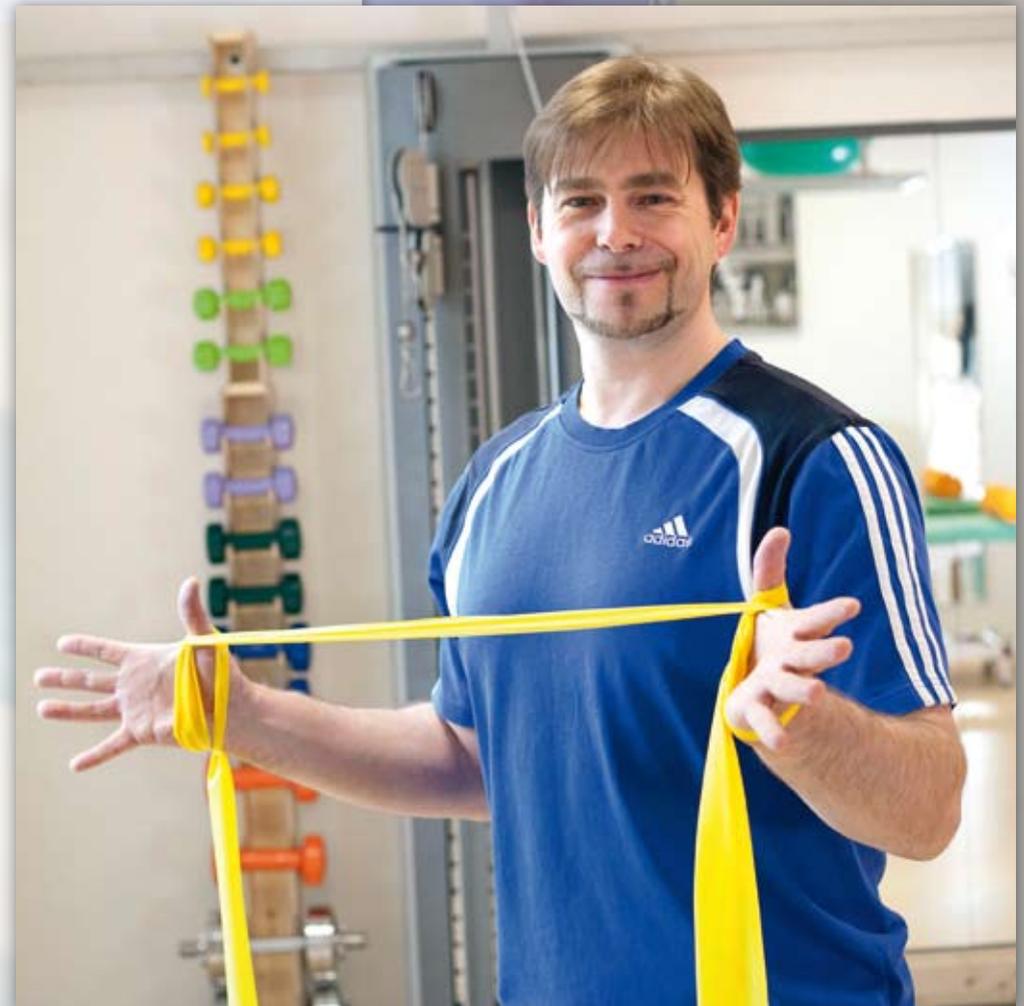
### Erfolgsrezept:

*Wer mit einem Einzelhandelsgeschäft Erfolg haben will, muss heute mit viel Liebe bei der Sache sein. Das ist es, was Kunden spüren und zu schätzen wissen.*

# Alexander Palnau

## Physiotherapiezentrum

Hinter ihm: Tallinn, Hauptstadt von Estland. In seiner Hand: lediglich ein Koffer, darin das Zeugnis seines in der Heimat erfolgreich abgeschlossenen Sportmedizin-Studiums. So erreicht Alexander Palnau vor über 20 Jahren Hamburg – wo er schon bald eine bittere Pille schlucken muss: Die deutschen Behörden erkennen sein Studium nur teilweise an. Mit inzwischen 27 Jahren beginnt er deshalb hier erneut eine Ausbildung – zum Physiotherapeuten. Alexander Palnau absolviert sie in drei Jahren. Parallel dazu arbeitet er als Trainer bei der Hamburger Turnerschaft von 1816 und dem Verband für Turnen und Freizeit e. V.. Dass eine der von ihm trainierten Schülerinnen sogar an den Olympischen Spielen in Athen teilgenommen hat, macht ihn durchaus stolz. Bis heute ist Alexander Palnau beiden Vereinen als freiberuflicher Trainer treu geblieben. Hauptberuflich arbeitet er nach seinem Ausbildungsabschluss angestellt in einer physiotherapeutischen Praxis. 2008 folgt der Schritt in die Selbständigkeit. 2012 bildet seine langjährige Erfahrung als Sporttherapeut und Trainer schließlich die solide Grundlage für die Eröffnung einer eigenen Praxis. Seine Hauptaufgabe sieht Alexander heute darin, seine Patienten von Schmerzen zu befreien – und sie über Krankheitsursachen und Behandlungsmöglichkeiten aufzuklären. „Darüber hinaus versuche ich, meine Patienten zu motivieren und Hilfe zur Selbsthilfe zu leisten“, sagt er – und skizziert damit zugleich sein ganzheitliches Unternehmenskonzept. Inzwischen beschäftigt Palnau in seinem Therapiezentrum zwei Festangestellte, drei freiberufliche Therapeuten und eine ayurvedische Masseurin. Sein Rat für andere Migranten auf ihrem Weg in die Selbständigkeit: „Vom eigenen Konzept überzeugt sein und keine Angst vor der Selbständigkeit haben! Dazu kommen hohe Einsatzbereitschaft und viel Arbeit.“ Für sich persönlich hofft er, dass sich „das Konzept weiterhin bewährt und die Praxis voll ausgelastet ist“. Der erfolgreiche Physiotherapeut ist verheiratet, hat zwei Töchter und kann sich ein Leben in Estland nicht mehr recht vorstellen. Hamburg ist seine zweite Heimat.



### *Erfolgsrezept:*

*Ich habe ein überzeugendes Konzept. Und mit meinen Patienten unterhalte ich mich immer auf Augenhöhe.*

# David Potsch

## Asiatische Lebensmittel

Geboren wurde David Potsch in Madrid. Doch er ist ein Spanier ohne spanische Vorfahren: Seine Mutter stammt aus München, sein Vater aus dem ehemaligen Leningrad. Von München aus entschieden sich seine Eltern schon in den 70er Jahren nach Spanien auszuwandern, und sie blieben dort. Ihr Sohn David studierte zunächst in Barcelona Tourismus und arbeitete lange Zeit in der Tourismusbranche auf den Kanarischen Inseln im Bereich Eventmanagement. Dort lernte er auch seine Frau kennen, deren Eltern bereits in den 50er Jahren aus Korea nach Hamburg ausgewandert waren! Es führen eben viele Wege in die Elbmetropole – und das schon seit Jahrzehnten. 2008 treffen David Potsch und seine Frau eine Entscheidung: Sie kommen nach Hamburg, wollen hier einen Neuanfang wagen. Sie studiert, er übernimmt das koreanische Ladengeschäft in Altona, das die Schwiegereltern durchgehend seit 1983 geführt haben. Kunterbunt und gemütlich ist der Laden. Die Kunden finden hier nicht nur ein breites Angebot asiatischer Lebensmittel, sondern auch kleine Souvenirartikel und Küchenutensilien. Dass sich hier viele Stammkunden ein Stelldichein geben, findet David Potsch gut. „Mein Alltag ist wirklich interessant. Und er ist nicht allzu lang“, fügt Potsch augenzwinkernd hinzu. Mit seiner lebhaften und sympathischen Art bringt Potsch zweifellos neuen Schwung in das Konzept des herkömmlichen Asialadens. Das stationäre Ladenkonzept hat er inzwischen durch die Einrichtung eines neuen Online-Shops erweitert. Außerdem hat er unterhaltsame Koch-Präsentationen im Internet eingeführt. Sich selbst beschreibt er denn auch als „sehr kreativ“. Man merkt ihm den Spaß daran, neue Konzepte zu entwickeln, an. Aber auch, dass er ein Mensch ist, der zielstrebig seine Visionen zu verfolgen weiß. Für die Zukunft wünscht er sich „die Sicherung neuer Vertriebswege und Bestellungen aus ganz Deutschland sowie ein neues Lager und die Erweiterung des Teams“. Weiterhin viel Erfolg!



”

*Erfolgsrezept:*

*Was Du  
beruflich auch tust,  
es sollte dir  
Spaß machen!*

”

# Esin Rager

## Teehandel

Aufgewachsen in Washington, Moskau, Wien und Paris, kam Esin Rager nach Deutschland, um ihr Abitur zu machen. Hier studierte sie auch Französisch und Germanistik. Nach einer steilen Karriere bei einem Hamburger Verlag suchte die damals 29-jährige Spezialistin für Trends, Unterhaltung und Jugendkultur eine neue Herausforderung und gründete 1997 ihre eigene Medienagentur. Der Plan zur Gründung des innovativen Teehandels „samova“ kam später und eher zufällig – bei einem Frühstück mit Freunden. „Viele denken bei Tee an Jugendherberge, Krankenhaus oder konservativen Lebensstil. Ich erkannte plötzlich, dass da vom Image her ganz andere Dinge drinstecken können“, erinnert sich Esin Rager. Fünf Jahre führt sie beide Firmen parallel. Darüber hinaus gründet Esin mit ihrem Mann, dem Hamburger Musiker Stefan Rager, eine Familie und bekommt zwei Söhne. Doch auch für eine taffe Unternehmerin wie Esin ist die Vereinbarkeit von Familie und Beruf eine Herausforderung. Die samova Tee-Lounge in der Hafen-City ist daher kindergerecht eingerichtet, Familien sind jederzeit willkommen. So ziert die Wände beispielsweise eine farbenfrohe Unterwasserwelt. Auch die beiden Söhne von Esin kommen oft zu Besuch. Gemeinsam mit ihnen denkt sich die kreative Geschäftsführerin pfiffige Tee-Namen wie „Total Reset“, „Maybe Baby“ oder „Team Spirit“ aus. Esin Rager versteht sich als Querdenkerin und „Weltbürgerin“ – kein Wunder bei ihrem interkulturellen Hintergrund. Ihren väterlicherseits türkischen Wurzeln verdankt sie allerdings ihre Liebe zum Tee wie auch den Firmennamen „samova“: Der leitet sich aus dem türkischen „semaver“ ab – zu deutsch Teemaschine. Unter diesem schlichten Namen steht Esins Konzept für moderne Teekultur: Zur ausgezeichneten Qualität kommen kreative Events rund um Tee hinzu, zum Beispiel ihre „Tea-Jay-Partys“ oder „Tee-Cocktail-Workshops“. Inzwischen ist Hamburg für ihre Familie zur Heimat geworden. Ihren Stadtteil Billstedt sieht sie als „das New York Hamburgs“. Neben ihrem Beruf engagiert sich Esin Rager in der Körper-Stiftung, im Thalia Theater und für die Hip Hop Academy in Billstedt sowie für das Straßenmagazin Hinz&Kunzt. Für die Zukunft wünscht sie sich vor allem eines: „weiterhin unabhängig und kreativ bleiben!“



**Erfolgsrezept:**

*Zu jeder Zeit  
sich selbst  
und dem Konzept  
treu bleiben.*





“

**Erfolgsrezept:**  
*Jeder Mensch sollte  
sich hohe Ziele setzen.  
Wenn sie hoch sind,  
dann schafft man es auch!*

”

## Farid Sadeghi

### Segelmacherei

„Es ist schwer, aber alles ist möglich.“ Mit diesem Satz fasst Farid Sadeghi, geboren in Herat, Afghanistan, zwanzig Jahre Deutschland zusammen. Als er kam, war er neunzehn, kannte noch nicht mal das Wort für „Hallo“ und wollte vor allem eines: „Die Leute sollten mich als Mensch ansehen.“ Da hatte er in Afghanistan schon als kleiner Junge in der Autowerkstatt seines Onkels gearbeitet und im Iran eine Schneiderei mit mehreren Angestellten geleitet. In Hamburg folgten drei Jahre als Koch, bevor er eine dreijährige Ausbildung zum Segelmacher absolvieren und im Anschluss seinen Meister machen konnte. Seine Ziele? „Anerkennung. Für das, was ich schaffe.“ Das ist längst gelungen: Seit 2006 betreibt er in Bramfeld die „Farid Segelmacherei“ und schon im März 2010 ist er für die Online-Ausgabe der taz der „besteSegelmacher von Hamburg“! Doch Segel sind vor allem im Sommerhalbjahr gefragt, und die Geschäfte sollen auch im Winter laufen: Cabriovertende für Boote, Planen, Bezüge, Polster, Raumobjekte, Markisen, Balkonbespannungen, ja sogar elegante Kleider – die Liste der von ihm hergestellten Produkte ist endlos.

Farids Erfolgsgeheimnis ist plausibel: „Pünktlichkeit, Qualität, saubere Arbeit und vernünftige Preise. Dann bist du der Beste. Aber ehrgeizig musst du sein, der Wille muss da sein. Migrant, aber auch Deutsche, haben Möglichkeiten. Es tut mir manchmal weh, dass so vieles davon ungenutzt bleibt.“ Dass er sich auch noch sein eigenes Haus gebaut hat, mit maßgeschneidertem Keller für die eigene Segelmacherei inklusive, versteht sich fast von selbst. Zweifelsfrei: Farid Sadeghi – verheiratet, drei Kinder – ist der geborene Selbstständige. Und dass er in seiner Segelmacherei einen Azubi beschäftigt, ist für ihn weit mehr als Selbstzweck: „So tut man auch etwas für die Gesellschaft.“

## Elena Strojakovskaja

### Zeitschriftenverlag

Mit einem Hochschulabschluss und mehrjähriger Berufserfahrung als Programmiererin kommt Elena Strojakovskaja 1992 zusammen mit ihrem Ehemann, einem Geschäftsmann aus Moskau, nach Hamburg. Als Ausländerin ohne Arbeitserlaubnis und Anspruch auf Sprachkurse kümmert sie sich zunächst um Haushalt und Kinder. Erst 1998 bekommt sie eine unbefristete Arbeitserlaubnis, orientiert sich beruflich neu und entwickelt für die russischsprachige Community das Konzept einer kostenlosen monatlichen Zeitschrift über Hamburg. Gut vernetzt mit Hamburger Unternehmen und Kreativen erkennt sie die vorhandenen Potenziale, macht sich im Juli 2000 selbstständig und gibt die erste Ausgabe der Zeitschrift „Bei uns in Hamburg“ in Druck – mit acht Seiten und einer Auflage von gerade mal 1.000 Stück. „Das Konzept ist bis heute gleich geblieben, das Layout ist jedoch professioneller geworden“, erinnert sich Elena. „Die Zeitschrift ist aber auch umfangreicher geworden.“ Die 100. Jubiläumsausgabe, erschienen 2008, hat bereits 48 Seiten und eine Auflage von 10.000 Stück! In der Metropolregion Hamburg leben mehr als 100.000 russischstämmige Bürger. Mehr als 30.000 von ihnen lesen die Zeitschrift regelmäßig. Für ein Anzeigenmagazin ein enormes Potenzial für Werbung, aber auch für vielfältige Informationen über das Leben, die Menschen und die Kultur in Hamburg. Elena sieht ihre Zeitschrift als „Spiegelbild der russischen Diaspora und ihrer besonderen Geschichte. Sie fördert aber auch russischsprachige Unternehmerinnen und Unternehmer in Hamburg und bietet ihnen eine Plattform“. An jeder Ausgabe arbeiten drei feste Mitarbeiter, viele freie Redakteure sowie einige Fotografen. Seit einigen Jahren gibt es „Bei uns in Hamburg“ auch als Online-Blog „www.buih.de“ im Internet. Allein die Rubrik „Hamburger Stadtteile“ umfasst schon über 70 Artikel. Diesen journalistischen Schatz möchte Elena in einer russischsprachigen Publikation über Hamburg aufarbeiten und als Buch veröffentlichen. Ein solches Werk würde aus ihrer Sicht die deutsch-russischen Beziehungen fördern und, aus russischer Perspektive, ein positives Hamburg-Image vermitteln. Für die Zukunft wünscht Elena der russischen Diaspora in Hamburg weiterhin unternehmerische Erfolge und eine intensive Vernetzung.



”

**Erfolgsrezept:**

*Der Inhalt  
und die Form  
müssen stimmen.*

”



**Erfolgsrezept:**  
*Mein Erfolg beruht auf professioneller Arbeit mit dem notwendigen Equipment und langjähriger Berufserfahrung.*

## Vildane Uludağ

### Bestattungsunternehmen

Was andere verstört, prägt ihren Alltag: Bestattungen. In Hamburg leitet Vildane Uludağ als erste Frau ein islamisches Beerdigungs- und Überführungsinstitut. „Unser Institut ermöglicht den Muslimen in Deutschland eine adäquate islamische Beerdigung oder Überführung in die Heimatländer“, erklärt die heute 49-Jährige. Geboren in Zile in der Türkei, kam Vildane 1972 mit Vater und Mutter nach Deutschland. Da war sie sechs Jahre alt, und ihre Eltern wanderten als Arbeitsmigranten ein. „Zu Beginn war alles fremd hier und natürlich musste ich die Sprache lernen“, erinnert sie sich. „Aber die Akklimatisierung verlief doch relativ schnell.“ Nach der mittleren Reife absolvierte sie zunächst eine Ausbildung zur kaufmännischen Assistentin im fremdsprachlichen Sekretariat mit Übersetzungskompetenz in Englisch, Französisch und Spanisch sowie eine weitere zur Groß- und Außenhandelskauffrau. Anschließend besuchte sie die Wirtschaftsfachhochschule und schloss dort als staatlich anerkannte Betriebswirtin ab.

Dass sie inzwischen drei Kinder hatte, hielt sie nicht davon ab, dem Rat ihres Vaters zu folgen und ein islamisches Beerdigungs- und Überführungsinstitut zu gründen. Ihr Vater, Osman Uludağ, hatte als Pathologe gearbeitet und die mit der Beisetzung bzw. Überführung verstorbener Moslems verbundenen Schwierigkeiten der Angehörigen miterlebt. 1996 gründeten dann Vater und Tochter das Unternehmen „Uludağ Cenaze“. Heute arbeiten dort zwei Angestellte sowie ein Azubi. Ihr Vater hat sich inzwischen zurückgezogen. Viel Zeit für sich selbst bleibt Vildane Uludağ nicht: „Ich muss 24 Stunden täglich erreichbar sein.“ Bedrückt sie die Arbeit? „Ich helfe den Menschen in ihrer schwersten Stunde“, sagt sie ganz selbstverständlich. „Außerdem erweise ich dem Islam damit einen Dienst. Beides ist mir wichtig.“



“

**Erfolgsrezept:**  
*Der jahrelange Ehrgeiz und die investierte Zeit haben sich ausgezahlt.*

”

## Ahmad und Tamim Wahdat

### Teppichhandel

Nach einem Besuch bei Freunden in Hamburg in den 70er Jahren fing für Ahmad Wahdat ein neues Leben an. Er kam Ende 1978 aus Kabul, zunächst alleine, und holte in den nachfolgenden Jahren seinen Bruder Tamim, die anderen fünf Geschwister und die Eltern nach Norddeutschland. Nach einem Deutschkurs und einem Nebenjob bei einem Teppichhändler im Hafen fällte Ahmad schnell den Entschluss, sich ebenfalls dem Teppichhandel zu widmen. Gemeinsam mit seiner Frau, die er in Hamburg kennenlernte und 1980 heiratete, fing er zunächst an, als „fliegender Händler“ vom Auto aus die ersten Teppiche zu verkaufen. Schon bald war es dem jungen Unternehmer möglich, eine kleine Ladenfläche anzumieten. Es folgten zahlreiche Reisen zu Teppichausstellungen und zu den Teppichgroßhändlern in Indien und Afghanistan. „Das Verstehen der Mentalität ist in dieser Branche enorm wichtig, und die Sprache auch“, sagt Ahmad Wahdat, der sowohl Farsi und Dari als auch Englisch perfekt beherrscht. Die Faszination für die Geschichten, die es zu jedem Teppich zu erzählen gibt, und die traditionelle und kulturelle Verbundenheit mit der Ware sind für Ahmad Wahdat bis heute der wichtigste Antrieb. Sein Bruder Tamim Wahdat stieg nur wenig später in das Unternehmen ein und entwickelte es vor allem strategisch weiter. In den vergangenen 30 Jahren hat sich der Familienbetrieb zu einem der größten international aufgestellten Groß- und Einzelhandelsunternehmen für Teppiche in Hamburg entwickelt. Das zentrale Verkaufslager in der Hafen-City beherbergt über 10.000 Teppiche, von antiken und sehr wertvollen persischen und kirgisischen Stücken bis zu modernen afghanischen Teppichen. „Wir passen uns der Marktsituation an und sind oft auf Ausstellungen, wo wir persönliche Kontakte mit den Exporteuren pflegen. Hamburg ist außerdem die Drehscheibe für zwei Drittel der weltweit gehandelten Teppiche und damit der wichtigste Umschlagplatz auf der Welt“, betont Tamim Wahdat. In Zukunft soll die weitere Expansion des Großhandels und auch der Einzelhandelsstandorte in den osteuropäischen Ländern verstärkt werden.

## Ming-Chu Yu

### China Restaurant

Chinesisch essen gehen – heute das Selbstverständlichste auf der Welt. 1955 sah das anders aus: Lediglich zwei ehemalige Seeleute boten in Hamburg chinesische Speisen an. Ein deutscher und ein chinesischer Geschäftsmann erkannten die Chance und suchten in Hongkong gelernte Köche für ein echtes chinesisches Restaurant in den Colonnaden. Der Vater von Ming-Chu Yu kam und wurde Chefkoch. Im Januar 1957 reiste dann auch seine Familie ein, mit dabei: die einjährige Ming-Chu Yu. Dass sie viel über traditionelle chinesische Küche lernte, versteht sich. Doch nach dem Abitur studierte sie Sinologie und Anglistik, heiratete und hätte sich auch ein Leben jenseits chinesischer Woks vorstellen können. Ihr Mann, ebenfalls Koch, bekam allerdings von seinem Chef das Angebot, dessen chinesisches Restaurant zu übernehmen und die Dinge nahmen ihren Lauf. Das Studium ruhte, und als dann auch noch Ming-Chu Yu's Vater 1983 ein Restaurant auf Sylt übernahm, waren die Würfel gefallen.

„Das eigene Restaurant ist für viele Migranten die Grundlage, um in Deutschland Fuß fassen zu können“, reflektiert sie. „Der Bedarf für chinesische Küche war da. Und damit auch eine Nische, welche die Deutschen nicht besetzen.“ So führte die 59-jährige Mutter von drei Kindern letztlich fort, was ihre Eltern begannen: 1982 startete sie mit dem „Han Yang“ in Niendorf, nach dem Tod ihres Vaters übernahmen sie und ihre Mutter 1985 das Restaurant auf Sylt und 1986 das „Suzy Wong“ in Pöseldorf. Ming-Chu Yu beschäftigt je nach Restaurant bis zu zehn Mitarbeiter und bildet seit drei Jahren Lehrlinge zur Fachkraft im Gastgewerbe aus. Außerdem ist sie Leiterin der Fachabteilung chinesische Gastronomie im Deutschen Hotel- und Gaststättenverband, Hamburg und versteht auch das zurecht als „ein Stück gelebte Integration“.



“

**Erfolgsrezept:**

*Ich bin sehr beständig, und wir kochen nach Originalrezepten. Das kommt bei unseren Gästen sehr gut an.*

”

# Kontaktadressen

Agentur für Arbeit Hamburg  
Kurt-Schumacher-Allee 16  
20097 Hamburg  
[www.arbeitsagentur.de](http://www.arbeitsagentur.de)

Behörde für Wirtschaft und Arbeit  
ESF-Verwaltungsstelle  
Abteilung Arbeitsmarktpolitik  
Alter Steinweg 4  
20459 Hamburg  
Telefon: 040 - 428 41 0  
[www.hamburg.de/bwa](http://www.hamburg.de/bwa)

Bürgerschaftsgemeinschaft Hamburg GmbH  
Habichtstraße 41  
22305 Hamburg  
Telefon: 040 - 61 17 00 0  
[www.bg-hamburg.de](http://www.bg-hamburg.de)

Hamburgische Gesellschaft  
für Wirtschaftsförderung mbH (HWF)  
Habichtstraße 41  
22305 Hamburg  
Telefon: 040 - 227 01 90  
[www.hamburg-economy.de](http://www.hamburg-economy.de)

Hamburger Initiative für Existenzgründungen  
und Innovationen (H.E.I.)  
Habichtstraße 41  
22305 Hamburg  
Telefon: 040 - 61 17 00  
[www.hei-hamburg.de](http://www.hei-hamburg.de)

Handelskammer Hamburg  
Adolphsplatz 1  
20457 Hamburg  
Telefon: 040 - 361 38 138  
[www.hk24.de](http://www.hk24.de)

Handwerkskammer Hamburg  
Holstenwall 12  
20355 Hamburg  
Telefon: 040 - 359 05 0  
[www.hwk-hamburg.de](http://www.hwk-hamburg.de)

Johann Daniel Lawaetz-Stiftung  
Neumühlen 16-20  
22763 Hamburg  
Telefon: 040 - 39 99 36 0  
[www.lawaetz.de](http://www.lawaetz.de)

Hamburgische Investitions- und Förderbank  
IFB-Beratungcenter Wirtschaft  
Förderlotsen  
Besenbinderhof 31  
220097 Hamburg  
Telefon: 040 - 248 46 0  
<http://www.ifbhh.de>

team.arbeit.hamburg  
Hamburger Arbeitsgemeinschaft SGB II  
Wiesendamm 26  
22305 Hamburg  
[www.team-arbeit-hamburg.de](http://www.team-arbeit-hamburg.de)

Unternehmer ohne Grenzen e.V.  
Neuer Kamp 30 (Eingang A)  
20357 Hamburg  
Telefon: 040 - 43 18 30 63  
[www.unternehmer-ohne-grenzen.de](http://www.unternehmer-ohne-grenzen.de)





UNTERNEHMER OHNE GRENZEN

