

Beispiele
erfolgreicher Gründerinnen

Networking
Erfahrungsaustausch zum Erfolg



Interkulturelle Frauenpower

Rückseite Titelseite - leer -

PETEK Business-Netzwerk Migrantinnen e.V.	4
Das Projekt „Unternehmensgründungen durch Migrantinnen“	6
„Man sollte auf sich selbst hören, und sich treu bleiben“ Zülfü Altun-Yildirim (Rechtsanwaltskanzlei Altun-Yildirim, Duisburg)	8
„Sein persönliches Leistungsspektrum vor Augen führen und gut überlegt handeln“ Gülay Demirci (gd Unternehmensberatung, Duisburg)	10
„Bildung für Alle“ Sevinc Elmaci (Private Internationale Nachhilfeschule, Dortmund)	12
„Kombiniertes Wissen ist mein Geschäft“ Eva Gödeke (VIADUKT-CONSULTING, Bielefeld)	14
„Ich bin eine überzeugte Netzwerkerin“ Birnur Öztürk (VZO Trade & Business e.K., Oberhausen)	16
„Online-Marketing ist nicht nur Contentkonzeption und -erstellung, sondern auch die Realisierung des ersten Kundenkontaktes“ Tülay Polat (KARAFATMA.DE, Duisburg)	18
„Ein Ziel zu haben und das Ziel zu verfolgen, das ist der Punkt“ Anca Renn (Romania Consulting, Gelsenkirchen)	20
„Wir sind auf einer Wellenlänge mit unseren Kunden“ S. Sengül & H. Öztürk (HANSEV Buchhaltungs- und Schreibarbeitenbüro)	22
„Wenn man eine Vision hat, dann sollte man diese Vision umsetzen“ Veye Wirngo Tatab (Afrika Positive Catering & Events Veye Tatab - Beratung & Projektmanagement, Dortmund)	24
„Meine Marktnische sind Menschen wie ich“ Erbil Tongul (maquette - grafik.webdesign_büroservice_arts, Würselen)	26
„Jede Reise von 1000 Meilen beginnt mit dem ersten Schritt“ Yan Zhang (Active-China Consulting, Gelsenkirchen)	28
Impressum	30

Inhaltsverzeichnis

PETEK Business-Netzwerk Migrantinnen e. V.

Business-Netzwerk Migrantinnen

Das Business-Netzwerk für Migrantinnen wurde im Sommer 2005 als Netzwerk und als ein weiterer Schritt im August 2008 als Verein in Oberhausen gegründet.

Die Gründungsmitglieder sind:

- Birnur Öztürk (Vorsitzende)
- Sehri Ugurel
- Tülay Koca
- Gülay Demirci
- Mehtap Ata
- Tülay Polat
- Ülkü Gülkaya



■ Von links nach rechts:
Sehri Ugurel, Tülay Koca, Birnur Öztürk,
Gülay Demirci, Mehtap Ata, Tülay Polat
(Ülkü Gülkaya nicht im Bild)

Hintergrund

Denkt man an die Migrantenökonomie, werden damit in der Regel ausschließlich Männer in Verbindung gebracht. Diese werden dann häufig als einzige Vertreter des ethnischen Unternehmertums wahrgenommen.

Sowohl die Literatur als auch die zahlreichen Unternehmerprofile in Medien und Forschung erwecken den Anschein, die Migrantenunternehmerlandschaft sei eine frauenfreie Zone. Dabei nimmt die Zahl der Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund stetig zu. Die Zuwachsraten von Frauen an den Selbständigen sind deutlich höher als die der Männer. So wird seit einigen Jahren von einem regelrechten „Gründerinnenboom“ gesprochen.

Bereits 22% aller türkischstämmigen Selbständigen sind Frauen. Besonders in der zweiten und dritten Generation gründen immer mehr Migrantinnen erfolgreich eine eigene Existenz. Mit der Selbständigkeit erfüllen sie sich entweder ihren Wunsch nach ökonomischer Unabhängigkeit oder suchen auf diese Weise den Weg aus der Arbeitslosigkeit. Doch diese Entwicklungen werden sehr häufig übersehen.

Nach wie vor konzentriert sich die Wahrnehmung der türkischen Frau in der medialen Öffentlichkeit auf erschreckende Meldungen über Zwangsheirat, familiäre Gewalt oder Ehrenmorde. Dass viele türkischstämmige Migrantinnen auch Erfolge erzielen, über eine gute Schul- und Berufsausbildung verfügen und ihr Leben selbstbestimmt und selbstbewusst meistern, wird häufig übersehen.

Entstehung

Bisher gab es zwischen den Migrantinnenunternehmen und den Kommunen und den lokalen und regionalen Wirtschaftsförderern keine kontinuierliche Zusammenarbeit. Dies liegt unter anderem auch daran, dass die von Migrantinnen geführten Unternehmen bisher wenig vernetzt sind. Die Unternehmerinnen fühlen sich in den bestehenden Netzwerkstrukturen nur wenig aufgehoben und sind daher nur vereinzelt in Verbänden und Netzwerken anzutreffen. Sie bewegen sich häufig ausschließlich in ihren eigenen, unmittelbaren Geschäftskreisen, die sich meistens nur aus den direkten Geschäftspartnern (Kunden bzw. Lieferanten) zusammensetzen. Infolgedessen fehlen den Migrantinnen die Möglichkeiten eines Erfahrungsaustausches mit Gleichgesinnten.

Auf diese Situation einer fehlenden Vertretung und Möglichkeiten des Erfahrungsaustausches unter Gleichgesinnten haben nun die ReTra - die Regionalen Transferstellen zur Förderung selbständiger Migranten in NRW im Zentrum für Türkeistudien - in Zusammenarbeit mit acht Unternehmerinnen türkischer Herkunft mit einer Initiative zur Förderung selbständiger Migrantinnen reagiert. Der dringendste Handlungsbedarf wird dabei in der Entwicklung einer Strategie zur gezielten Ansprache und Unterstützung der Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund gesehen.

Diese Zusammenarbeit unter der Koordination durch die ReTra mündete im Juni 2005 in der Gründung des

Birnur Öztürk (Vorsitzende):

„Unser Verein ist noch klein, aber unser Netzwerk ist riesig. Wir werden zunehmend wahrgenommen - als Frauen, als Migrantinnen, und vor allem als Business-People!“

bundesweit bisher einmaligen Netzwerkes „PETEK Businessnetzwerk Migrantinnen“. PETEK ist überzeugt, dass eine Vernetzung zu neuen Ideen und Anregungen und damit auch zu einem Austausch führt, der wiederum Entwicklungen und Wachstum ermöglicht.

Bereits nach kurzer Zeit macht das Netzwerk PETEK den Umfang, die Leistung und damit auch den Stellenwert unternehmerischer Gestaltungskraft von Migrantinnen sowie ihren Beitrag zur gesamtwirtschaftlichen Entwicklungen deutlich. Die Unternehmerinnen wollen beruflich mehr erreichen als die klassischen Frauenberufe dies ermöglichen. Die Gründerinnen des Netzwerks, die aus acht Unternehmerinnen und einer Mitarbeiterin der ReTra - als Koordinierungsstelle - bestehen, kommen aus den verschiedensten Branchen. Viele haben studiert und sind jetzt im Vertrieb, im Veranstaltungsmanagement oder in der IT-Branche. Sie legen Wert darauf, dass sie nicht der klassischen ethnischen Ökonomie angehören, sondern sich in den gleichen Märkten wie ihre deutschen Konkurrentinnen und Konkurrenten bewegen.

Ziele und Handlungsansätze

Erklärtes Ziel von PETEK ist es, die Wirtschaftskraft der Unternehmerinnen mit Migrationshintergrund zu stärken und sichtbar zu machen. Zudem sollen durch den Ausbau ihrer wirtschaftlichen Potenziale und ihrer unternehmerischen Aktivitäten wichtige Akteure in der Wirtschaft, Politik und Forschung für die zunehmende Bedeutung von Migrantinnen als aktiven Wirtschaftsfaktor sensibilisiert werden.

Zudem soll die Zusammenarbeit zwischen den Unternehmerinnen und den Institutionen der Wirtschaftsförderung intensiviert und durch zusätzliche Kooperationen sollen Synergien entwickelt werden.

Die wichtigste Aufgabe von PETEK ist es, mehr positive unternehmerische Beispiele und weibliche Vorbilder zu schaffen, um auch andere Frauen zu ermutigen, eigene Existenzen zu gründen.

Wesentliche Ziele des „Businessnetzwerk der Migrantinnen“ im Überblick:

- Wirtschaftliche Unterstützung selbständiger Migrantinnen in Deutschland
- Bildung eines Sprachrohrs selbständiger Migrantinnen zur gezielten Interessensvertretung
- Lobbyarbeit
- Austausch von Informationen
- Unterstützung für Neugründerinnen
- Mitbestimmung des Migrantinnenbildes in Medien und Öffentlichkeit

Zur Erreichung dieser Ziele organisiert das Netzwerk eine Reihe von Veranstaltungen, wie z.B. Seminare, Einzelworkshops, Vorträge und größere Tagungen zu aktuell anstehenden Themen der Migrantinnenunternehmen.

PETEK möchte somit zum gezielten Wissenstransfer und zur Bündelung der Fachkompetenz von Unternehmerinnen beitragen und durch die Präsentation erfolgreicher Beispiele dazu ermutigen, wirtschaftliche Chancen für Ihre Unternehmen zu nutzen.



Essener Str. 5 TZU IV
46047 Oberhausen

Tel.: 0208.94 189.56
Fax: 0208.94 189.57
info@petekweb.de
www.petekweb.de

Das Projekt „Unternehmensgründungen durch Migrantinnen“

Das Verbundprojekt „Unternehmensgründungen durch Migrantinnen - Prozessbezogene Gründungsforschung und modellhafte Entwicklung und Erprobung innovativer Beratungsansätze unter Berücksichtigung individueller, arbeitsmarktpolitischer, kultureller/gesellschaftlicher Bedingungen“

(FKZ 01 FP0613 - 01FP0617)

wurde vom 01.10.2006 bis 31.3.2009 durch das Bundesministerium für Bildung und Forschung im Themenschwerpunkt „Power für Gründerinnen - Maßnahmen zur Mobilisierung des Gründungspotenzials von Frauen“ gefördert.

Projektpartner waren:

- das Institut für Soziologie der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster
- der Lehrstuhl für Soziologie insbesondere Arbeitssoziologie der Technischen Universität Dortmund
- die Stiftung Zentrum für Türkeistudien an der Universität Duisburg-Essen
- die Unique - Gesellschaft für Arbeitsgestaltung, Personal- und Organisationsentwicklung mbh, Berlin und
- die gaus gmbh - medien bildung politikberatung, Dortmund

Informationen zum Projekt und den Ergebnissen unter:

www.migrantinnen-gruenden.de

Existenzgründungen durch Migrantinnen sind sowohl für die wirtschaftliche Entwicklung des Standortes Deutschland als auch für die gesellschaftliche Integration von Menschen mit Migrationshintergrund von großer Bedeutung. Dennoch ist die Gründungsquote von Migrantinnen nach wie vor viel geringer als deren Gründungsneigung.

Deshalb förderte das BMBF seit Oktober 2006 das Verbundprojekt „Unternehmensgründungen durch Migrantinnen“, mit dem Ziel auf der Basis fundierter empirischer Forschung zum Gründungsgeschehen innovative Instrumente der Gründungsberatung speziell für die Gruppe der Migrantinnen zu entwickeln.

Im Rahmen des Projektes wurden qualitative und quantitative Erhebungen durchgeführt, bei denen mehr als 300 Gründer/innen und Berater/innen erreicht wurden. Das Projektteam begleitete und beriet zudem mehr als ein Dutzend konkreter Gründungsvorhaben von Frauen mit Migrationshintergrund.

Zusammenarbeit mit dem PETEK - Business-Netzwerk für Migrantinnen

Vom Projektbeginn an arbeitete das wissenschaftliche und das Beratungsteam eng mit dem Netzwerk PETEK zusammen. PETEK war wichtiger Impulsgeber für die Entwicklung der Beratungskonzepte, bereicherte die Transferveranstaltungen um die „Innensicht“ der Zielgruppe und erprobte die entwickelten Instrumente.

Unterstützungsangebote des Projektes

Im Rahmen des Projektes wurden Unterstützungsangebote für Gründerinnen entwickelt, die auf im „Gründerinnenportal“ auf der Website www.migrantinnen-gruenden.de gesammelt wurden:

- Das „Gründerinnen-Wiki“ enthält Artikel mit Tipps und Hinweisen zur Unternehmensgründung und kann jederzeit von den Benutzerinnen ergänzt werden. So werden professionelle Informationen verbunden mit den Praxiserfahrungen der Gründerinnen. Hier finden Sie einen Gründungsguide, ein Glossar und eine Vielzahl von Checklisten und Handlungshilfen.
- Die „Gründerinnen-Karte“ bietet einen Überblick über Beratungs-, Förderungs- und Finanzierungshilfen vor Ort. Ergänzt wird dies durch eine umfangreiche Linkliste für alle Fragen in Zusammenhang mit der Gründung durch Frauen mit Migrationshintergrund.
- Der Kompetenzprofiler ermöglicht eine Selbsteinschätzung der eigenen Gründungskompetenzen. Anhand einer Frageliste werden Sie durch alle Bereiche geführt, die für eine Gründung Relevanz besitzen. Falls Sie hier Defizite feststellen, können Sie mit der Software direkt einen Plan erstellen, wie Sie mit diesen Schwachstellen umgehen wollen. Zudem können Sie ein Profil über Ihre interkulturellen Kompetenzen entwickeln. Als Ergebnis erhalten Sie ein umfangreiches Profil Ihrer Fähigkeiten und Kenntnisse,

Das Verbundprojekt

auch Ihrer interkulturellen und sprachlichen Kompetenzen, die Sie in Beratungs- oder Finanzierungsgespräche einbringen können.

Die Instrumente wurden im Projekt entwickelt, mit PETEK und Gründerinnen erprobt und stehen nun der Öffentlichkeit zur Verfügung.

Diese Broschüre

Eine zentrale Erfahrung der Projektarbeiten war, dass gründungsinteressierte Frauen zwei Dinge benötigen, um erfolgreich eine Selbständigkeit zu beginnen:

1. Sie brauchen Beispiele erfolgreicher Gründerinnen, die beweisen, dass man als Frau mit Migrationshintergrund erfolgreich im Business sein kann.
2. Und sie brauchen Networking, um sich mit Frauen auszutauschen, die in der gleichen Lebenssituation sind, oder die diese Phasen bereits durchlaufen haben und ihre Erfahrungen berichten können.

Dies soll die vorliegende Broschüre leisten. Sie soll Mut machen, soll das Interesse an der Selbständigkeit wecken und soll vor allem zeigen, dass eine Unternehmensgründung für Frauen mit Migrationshintergrund eine realistische Option ist.

Kontakt

■ Dr. Rüdiger Klatt
- wiss. Projektleiter -
Technische Universität Dortmund
(Lehrstuhl für Soziologie insbesondere Arbeitssoziologie)
Otto-Hahn-Str. 4
44227 Dortmund

Tel.: 0231.755.3718 (Sekretariat)
Mobil: 0177.59 76 925
ruediger.klatt@tu-dortmund.de



■ Kurt-Georg Ciesinger
gaus gmbh -
medien bildung politikberatung
Benno-Jacob-Str. 2
44139 Dortmund

Tel.: 0231.47 73 79.36, Fax: .55
Mobil: 0172.26 07 901
ciesinger@gaus.de



Gefördert vom:



■ Internationale Abschlusstagung
„Existenzgründungen durch
Migrantinnen“, Berlin 17.02.2009

„Unternehmensgründungen durch Migrantinnen“

Zülfü Altun-Yildirim

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Zülfü Altun-Yildirim
- Unternehmen: Rechtsanwaltskanzlei Altun-Yildirim
- Gründungsjahr: 2004
- Beschäftigte: 1
- Spezialität des Unternehmens: Fachanwältin für Familienrecht
- Kundenkreis: hauptsächlich türkische Mandantschaft

Königstraße 54, 47051 Duisburg
Tel.: 0203.29 96 02
Fax: 0203.29 94 82
eMail: info@ra-altun-yildirim.de
Homepage: www.ra-altun-yildirim.de

- Herkunftsland: Türkei
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Hochschulabschluss Rechtswissenschaften
- Familienstand: verheiratet



Frau Altun-Yildirim, Sie haben sich 2004 mit Ihrer Rechtsanwalts-tätigkeit selbstständig gemacht. Was haben Sie vor ihrer unternehmerischen Selbstständigkeit gemacht?

Ich habe mein Jura-Studium in Düsseldorf absolviert. Ich konnte mein Studium relativ zügig und ohne Probleme absolvieren. Dazu kommt, dass ich den Freischuss gemacht habe, d.h. ich war nach 8 Semestern scheinfrei und konnte daher mein Studium sehr schnell und erfolgreich abschließen. Alles in allem kann ich unterstreichen, dass ich mein Studium sehr ernst genommen habe und zielstrebig studiert habe, und so war es auch mit meiner Selbstständigkeit: Wenn ich mir etwas vorgenommen habe, dann gebe ich alles, um dies zu realisieren.

Wann haben Sie sich selbstständig gemacht und was waren Ihre Gründungsmotive?

Ich habe mich direkt nach dem zweijährigen Referendariat und dem zweiten Staatsexamen selbstständig gemacht. Bezüglich der Motive und Denkanstöße muss man sagen, dass bei Jura-Absolventen nicht viele andere Möglichkeiten bestehen, um eine Laufbahn als Rechtsanwältin einzuschlagen. Es gibt kaum angestellte Anwälte, und wenn, dann sind die finanziellen Konditionen der Anstellung meist inakzeptabel. Die anderen Rechtsberufe wie RichterIn und Staatsanwältin usw. kamen dann auch nicht in Betracht, da ich gerne mein eigener Chef sein wollte. Daher kam eigentlich nur eine Selbstständigkeit in Frage. Hinzu kommt, dass ich in der Kanzlei, in der ich meine Rechtsanwaltsstation

gemacht habe, direkt im Anschluss als Selbstständige anfangen konnte, das hat natürlich meinen Einstieg erheblich erleichtert.

Haben Sie sich innerhalb Ihrer Selbstständigkeit als Rechtsanwältin Schwerpunkte oder Spezialgebiete gesetzt?

Seit 2008 bin ich Fachanwältin für Familienrecht, und das ist mein Schwerpunkt und auch Spezialgebiet. Hierzu gehört die Arbeit mit Frauen (und auch Männern), Unterhaltsregelungen, Scheidungen, Sorgerecht, Regelungen des Umgangs mit Kindern, Vermögensauseinandersetzungen usw., und dies alles führt natürlich auch in gewissem Maße dazu, dass ich insbesondere meinen Mandantinnen manchmal ein bisschen Lebenshilfe in der schwierigen Zeit einer Trennung leiste. Ich bemühe mich darum, mich in diesen Bereichen zu etablieren und in diese Richtung soll es auch in Zukunft gehen, so dass ich irgendwann nur noch familienrechtliche Angelegenheiten betreue. Das ist so mein Faible und es macht mir Freude, mich in diesem Bereich zu engagieren und die Rechte meiner Mandanten und Mandantinnen zu wahren und auch durchzusetzen.

Sie haben jetzt schon Ihre Schwerpunktbetreuung angesprochen, denken Sie dass dies auch eine bestimmte Kundenstruktur mit sich bringt?

Mein Kundenstamm ist zu 90% türkisch-stämmig, und ein Großteil davon sind Frauen. Und Frauen fühlen sich meist bei Frauen besser aufgehoben und beraten, gerade bei schwierigen Fällen wie Gewalt in der Ehe, etc.. vertrauen sich diese Mandantinnen lieber

„Man sollte auf sich selbst hören, und sich treu bleiben“

einer türkisch-stämmigen Rechtsanwältin als einem männlichen Rechtsanwalt, ganz egal ob mit oder ohne Migrationshintergrund, an. Und mit der Zeit hat es sich ergeben, dass ich diese Art von Fällen gerne betreue und die zufriedenen Mandanten mich weiterempfehlen, so dass die Spezialisierung seit der Gründung immer weiter fortgeschritten ist und ich die erforderlichen Kenntnisse und Erfahrungen für die Fachanwaltschaft in relativ kurzer Zeit vorweisen konnte.

Sie sagen, dass etwa 90% Ihrer Kunden einen türkisch-stämmigen Migrationshintergrund aufweisen. Würden Sie sagen, Sie haben eine bestimmte Beziehung zu Ihren Mandanten auf Grund Ihrer eigenen Zuwanderungsgeschichte?

Ich denke schon. Bereits durch den Migrationshintergrund besteht eine besondere Vertrauensbasis für meine Mandantinnen. Ich habe die Erfahrung gemacht, dass sich vor allem Frauen mit Migrationshintergrund bei Rechtsanwältinnen mit demselben Migrationshintergrund wohler fühlen als bei anderen Kolleginnen und Kollegen. Woran das genau liegt, kann ich auch nicht sagen, aber ich glaube, dass es auch in gewissem Maße an der speziellen Mentalität unserer Kanzlei liegt.

Würden Sie Ihre Unternehmensmentalität eher als deutsch oder türkisch geprägt beschreiben?

Ich würde es als türkisch geprägt beschreiben. Denn die Mandanten werden meist in türkischer Sprache betreut. Es ist manchmal so wie eine türkische Blase, also eine Art türkische Umwelt mit der dazugehörigen Atmos-

phäre und Mentalität für meine Mandanten. Dazu gehört natürlich das traditionelle Gläschen Tee. Und irgendwie haben meine Mandanten eine gewisse Erwartungshaltung gegenüber mir und meiner Kanzlei. Wir verfügen über türkische Mitarbeiter und Sekretärinnen, sind momentan vier türkische Rechtsanwältinnen und versuchen unseren Klienten eine angemessene Atmosphäre zu bieten, welche auch den Ansprüchen unserer deutschen Mandanten gerecht werden soll, und natürlich auch anderer Nationalitäten.

Wie würden Sie Ihre Kanzlei und sich selber mit drei Worten beschreiben?

Ich würde unsere Kanzlei als kompetent, offen und tatkräftig charakterisieren. Mich selber schätze ich als zielstrebig, hartnäckig und ausdauernd ein.

Sie haben schon viel über kulturelle Eigenarten und Eigenschaften gesprochen, würden Sie sich selber denn als multikulturell einschätzen?

Ja, aber dann doch ein wenig mehr als Türkin. Schon aufgrund dessen, dass wir eine Vielzahl von verschiedenartigen Klienten mit sehr vielseitigem und internationalem Hintergrund betreuen, ist eine multikulturelle Herangehensweise und grundlegende Offenheit unabdingbar. Und ich habe die Erfahrung gemacht, dass auch Mandanten anderer Nationalitäten sich zu unserer Kanzlei hingezogen fühlen. Die Spanne hierbei reicht wirklich um die ganze Welt und das macht uns natürlich auch sehr glücklich und stolz.

Ist die Standortwahl Ihrer Kanzlei bewusst auf Duisburg gefallen?

Ich komme ursprünglich aus Duisburg. Habe in Düsseldorf studiert, aber die meisten Bekannten und Verwandten habe ich in der Umgebung von Duisburg. Das war natürlich auch mitentscheidend für die Standortwahl, weil die Mandanten ja auch irgendwo herkommen müssen, und so ein Ballungsraum wie das Ruhrgebiet beherbergt natürlich viele potenzielle Klienten. Und gerade als Rechtsanwältin mit einer türkischen Zuwanderungsgeschichte hat sich an diesem Standort mit hohem Ausländeranteil ein großer Markt für mich eröffnet, den ich mit meinem Beruf voll ausschöpfen kann. Und obwohl die Konkurrenz natürlich wächst, bin ich überzeugt, dass durch Ehrlichkeit, Authentizität und Kompetenz ein gewisses Vertrauensverhältnis wächst, das mir in meiner Arbeit sehr hilfreich ist. So kann ich nur untermauern, dass ich durch mein Kundenklientel sehr profitiere und die Netzwerk-Effekte in vollem Umfang nutzen kann.

Haben Sie abschließend ein allgemeines Erfolgsrezept für angehende Gründerinnen?

Für eine erfolgreiche Selbstständigkeit brauchen angehende Gründerinnen meiner Meinung nach ausreichend Kompetenz, gründlich ausgewählte Gründungsbereiche und -branchen, und eine hohe Arbeitsbereitschaft. Ohne viel Arbeit und Verantwortungsbewusstsein ist eine Selbstständigkeit nicht machbar. Außerdem sollte man unbedingt auf sich selbst hören und sich treu bleiben. Aber dennoch denke ich, man muss sich trauen und den Mut haben zu gründen, insofern man auch bereit ist, dafür viel Zeit und Arbeit einzusetzen.

Gülay Demirci

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Gülay Demirci
- Unternehmen: gd Unternehmensberatung
- Gründungsjahr: 1998
- Beschäftigte: 2 freie Mitarbeiter
- Spezialität des Unternehmens: Finanzierungs- und Fördermittelberatung, Festigungsberatung, Existenzgründungsberatung
- Kundenkreis: KMU, primär türkischstämmige Unternehmen aus Handel, Industrie, Produktion, Handwerk und Dienstleistung

Alleestr. 32, 47166 Duisburg

Tel.: 0203.80 59 456

Fax: 0203.80 59 457

eMail: info@consulting-gd.de

Homepage: www.consulting-gd.de

- Herkunftsland: Türkei
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Studium an der Universität Essen, Fachrichtung Betriebswirtschaftslehre
- Akademischer Titel: Diplom-Kauffrau
- Familienstand: verheiratet, eine Tochter (3 Jahre alt)



Frau Demirci ist seit 1998 als selbständige Unternehmensberaterin tätig. Nach ihrem Diplomabschluss begann sie als Trainee, später Consultant in einer Unternehmensberatung und stieg schließlich als Partnerin in die Beratungsgesellschaft ein. Als angestellte Beraterin, so unterstreicht sie, hat sie einen umfassenden Überblick über die gesamte Beratungsbranche und die möglichen Aufgabenbereiche bekommen, und wichtige Erkenntnisse und Erfahrungen erworben. Nun ist sie seit mehr als 10 Jahren als erfolgreiche Unternehmensberaterin selbständig und eine bei Unternehmen sehr beliebte und gefragte Adresse.

Als die Stärke ihres Unternehmens, und somit auch als ihre persönliche Stärke, kann eine ausgeprägte Zielstrebigkeit, Durchsetzungsvermögen und eine hohe Kommunikationsfähigkeit ausgemacht werden. So bestärkt Frau Demirci: *„Kommunikation und Durchsetzungsvermögen sind wichtig und notwendig, um im Interesse des Kunden zu handeln, und als Unternehmensberaterin heißt das, seine Perspektive zu kennen, Entscheidungen voranzutreiben und das Vorhaben umzusetzen, um die vereinbarten Ziele zu erreichen.“*

Die Kompetenz und Qualität ihrer Beratungsleistung kann man daran ablesen, dass Frau Demirci keine „Kalt-Akquise“ und keine Art von Werbung betreiben muss und dennoch über einen kontinuierlich anwachsenden Kundenstamm verfügt, zu dem auch einige mittelständische deutsche und türkische Unternehmen gehören.

Dennoch unterstreicht Frau Demirci immer wieder: *„Ich wähle meine Kun-*

den selber aus.“ Darauf basiert auch ihre Unternehmensphilosophie, denn sie ist davon überzeugt, dass ein gegenseitiges Vertrauen vorhanden sein muss, um effektive Beratungen durchzuführen und damit auch erfolgreich zu sein. Daher ist für Frau Demirci auch bei jedem neuen Kunden wichtig, zu allererst ein erstes konstituierendes Gespräch zu führen, um die beidseitige Übereinstimmung für eine Zusammenarbeit einzuholen und abzusichern. Hier helfen ihre mit den Jahren angewachsene Menschenkenntnis und ihre Branchenkenntnisse, um die Erfolgsaussichten für sich selber und ihre Kunden einzuschätzen.

Auf die Frage, ob sie denn bis jetzt ihre beruflichen und privaten Ziele miteinander vereinbaren konnte, antwortet Frau Demirci ganz gelassen mit einem: *„Ja, insofern man gut organisieren kann!“*. Dennoch betont sie auch, dass es nach wie vor an der ausgeübten Tätigkeit abhängt, in wie fern eine selbständige Unternehmerin die Möglichkeit hat ihre Zeit frei einzuteilen oder aber Berufs- und Privatleben miteinander zu verknüpfen.

„Sein persönliches Leistungsspektrum vor Augen führen und gut überlegt handeln“

Die Kundenfreundlichkeit von Frau Demirci ist Grundlage ihres Geschäfts: *„Ganz gleich, welche Kultur oder Mentalität mein Kunde mitbringt, ich bin bereit auf diese Mentalität einzugehen.“* Sie charakterisiert ihr Unternehmen als „deutsch“, sich selber aber als multikulturell mit einem großen türkischen Einfluss, aber sie betont auch immer wieder, dass ein gewisses Einfühlungsvermögen und eine grundlegende Offenheit von Nöten seien, um auf die vielfältigen Kundenwünsche einzugehen. Dies zeigt sich auch in einem ihrer Spezialgebiete, der Gründungsberatung: *„Menschen mit einem türkischen Migrationshintergrund gehen anders an eine unternehmerische Selbstständigkeit ran, als Deutsche. Und genau dies verlangt ein anderes Grundverständnis und andere Umgangsformen gegenüber meinen türkischen Klienten.“*

Frau Demirci zählt zu den Pionierinnen unter den türkisch-stämmigen Unternehmensberaterinnen in NRW, und auch gerade deshalb hat sie eine gewisse Vorreiterrolle respektive eine Vorbildfunktion für angehende Selbstständige mit Migrationshintergrund.

Alles in allem ist sich Frau Demirci aber auch bewusst, dass sie als Unternehmerin mit einem Migrationshintergrund von ihren Kollegen als auch von ihren Kunden respektiert und sehr geschätzt wird.

So stellte sich für Frau Demirci auch nie die Frage, ob ihre Gründung eine andere Richtung eingeschlagen hätte, wenn sie keinen Migrationshintergrund aufgewiesen oder keine Frau gewesen wäre.

Gründerinnen gibt die Beraterin mit auf den Weg, dass sie sich insbesondere vorab sehr gut informieren und vorbereiten sollten, um Enttäuschungen und Misserfolge zu vermeiden: *„Unentschlossene sollten sich ihr Leistungsspektrum vor Augen führen und gut überlegt handeln!“*. Dass es aber eine echte Chance ist sich selbständig zu machen, zeigen die Karriere von Gülay Demirci und die vielen Erfolgsgeschichten ihrer Klientinnen.

O-Töne von Frau Demirci:

„Kommunikation und Durchsetzungsvermögen sind wichtig und notwendig, um im Interesse des Kunden zu handeln, und als Unternehmensberaterin heißt das, seine Perspektive zu kennen, Entscheidungen voranzutreiben und das Vorhaben umzusetzen, um die vereinbarten Ziele zu erreichen.“

„Ganz gleich, welche Kultur oder Mentalität mein Kunde mitbringt, ich bin bereit auf diese Mentalität einzugehen.“

„Menschen mit einem türkischen Migrationshintergrund gehen anders an eine unternehmerische Selbstständigkeit ran, als Deutsche. Und genau dies verlangt ein anderes Grundverständnis und andere Umgangsformen gegenüber meinen türkischen Klienten.“

„Unentschlossene sollten sich ihr Leistungsspektrum vor Augen führen und gut überlegt handeln!“



Alleestr. 32
47166 Duisburg

Tel.: 0203.80 59 456
Fax: 0203.80 59 457
info@consulting-gd.de
www.consulting-gd.de

Sevinc Elmaci

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Sevinc Elmaci
- Unternehmen: Private Internationale Nachhilfschule
- Gründungsjahr: 2008
- Beschäftigte: 2
- Spezialität des Unternehmens: Angebot von qualifizierter Nachhilfe in den Hauptfächern Deutsch, Englisch und Mathematik, Unterricht in Kleingruppen (3-4), auch Einzelunterricht für alle Schulformen, d.h. Grund-, Haupt-, Real- und Gesamtschule und Gymnasium (bis Klasse 13)
- Kundenkreis: alle Kinder und Jugendliche mit Nachhilfebedarf

Jägerstraße 10, 44145 Dortmund
Tel.: 0231.60 00 858
Mobil: 0172.47 02 164
eMail: info@lernkreis-extra.de
Homepage: www.lernkreis-extra.de

- Herkunftsland: Türkei
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Hochschulabschluss
- Akademischer Titel: Dipl.-Ing. (FH) Elektrotechnik



Frau Elmaci ist gelernte Diplom-Ingenieurin, aber hat sich mit ihrer privaten internationalen Nachhilfschule im Dortmunder Norden unternehmerisch selbständig gemacht. Als sie sich zur Selbständigkeit entschloss, war sie sich schon bewusst, dass ihre zuverlässige, wissbegierige und bescheidene Art in Kombination mit ihrer Mehrsprachigkeit eine solide Ausgangsbasis und starkes Fundament für ihr Vorhaben darstellt, und so vollzog sie auch dann den endgültigen Schritt in die Selbständigkeit.

Die Standortwahl begründet Frau Elmaci damit, dass im gesamten Stadtgebiet in Dortmund schon Nachhilfschulen vorhanden waren, jedoch gerade im „problematischen“ Norden nicht. So lag die Gründung einer internationalen Nachhilfschule in der Nordstadt nahe, da hier keine solche Einrichtung vorhanden war, aber gerade hier auf Grund des hohen Anteils von sozial benachteiligten Kindern eine solche Institution eine wünschenswerte und sinnvolle Einrichtung darstellte.

Die selbständige Unternehmerin hat eine Vorreiterrolle und Vorbildfunktion eingenommen und so versucht sie weitestmögliche Bildungsimpulse für die strukturschwache Region zu setzen und betont wiederholt, dass freie und kompetente „Bildung für Alle“ ein gesamtgesellschaftliches Ziel sein müsse. Ihre ganz individuellen Vorteile sieht Frau Elmaci heute insbesondere in ihrer Rolle als Gründerin und Lehrerin mit Migrationshintergrund, da sie hierdurch eine deutlich niedrigere Hemmschwelle gegenüber ihrer Person und Arbeit seitens der Eltern und Schüler

mit Migrationshintergrund aufbaut und ergänzt, dass sich oft eine „familiäre bzw. freundschaftliche Beziehung zwischen mir und meinen Schülern als auch deren Eltern entwickelt. Das ist natürlich sehr erfreulich und macht uns alle glücklich.“



Qualifizierter Unterricht
in allen Schulfächern

So war sie aber auch bereits vor ihrer Selbständigkeit erfolgreich als Dipl.-Ingenieurin beschäftigt, aber wie Frau Elmaci betont, wollte sie immer schon Lehrerin werden und fühlte „einen inneren Drang Lehrer zu sein und Wissen zu vermitteln“. Diesen Drang konnte Sie auch schon während ihrer Ingenieurs-Tätigkeit ausleben und war zuständig für die Mitarbeiterweiterbildung in ihrem damaligen Unternehmen.

„Bildung für Alle“

Alles in allem ist die selbständige Unternehmerin glücklich sich selbständig gemacht zu haben, aber bereit auf der anderen Seite auch nicht vorher ihr Ingenieurstudium erfolgreich absolviert zu haben.

Aber sich für die Selbständigkeit zu entscheiden ging nicht von einem Tag auf den anderen, sondern ganz im Gegenteil versichert die Unternehmerin: „Das war ein schleichender Prozess. Ich gab schon privat Nachhilfeunterricht seit neun Jahren und habe mich dann dahingehend leiten lassen, dass ich Nachhilfe professionell anbieten wollte. So habe ich dann schließlich den Entschluss gefasst und die multikulturelle internationale Nachhilfeschool in Dortmund gegründet.“



Unterschiede zwischen ihrer Herkunftskultur und der deutschen Kultur sind Ausgangspunkte ihres Erfolges, weil sie sich in beiden Kulturen zuhause fühlt. So schätzt Sie die deutsche Kultur als verplanter und geregelter, die türkische offener und freier, aber manchmal auch chaotisch. „Deutsches Regelbewusstsein und türkische Freiheit ergeben einen sehr wirkungsvollen Mix in meiner Arbeit.“

Dennoch betont Frau Elmaci auch ganz besonders, dass sie persönlich sehr froh sei, zwei verschiedene Kulturen und ihre spezifischen Eigenarten zu kennen und sich in beiden Kulturen wohl zu fühlen: „Ich bin auch stolz auf mein ausgeprägtes sprachliches Talent, meine Anpassungsfähigkeit und mein Einfühlungsvermögen. Aber alles in allem bin ich wohl mehr eine Weltbürgerin; und ich könnte auch problemlos in Japan leben!“

In Bezug auf eine unternehmerische Selbstständigkeit von Personen mit Migrationshintergrund merkt Frau Elmaci an, dass dies schon ein gewisses Maß an Integration voraussetzt. „Man muss eben deutsche Regularien und Gesetze kennen, die gesamtgesellschaftlichen Zusammenhänge verstehen, um hier wirtschaftlich erfolgreich zu sein.“ Dennoch unterstreicht sie auch, dass eine unternehmerische Selbstständigkeit von Gründerinnen und Gründern mit Migrationshintergrund in jedem Fall auch eine Signalwirkung für die Integration ausüben kann.



Als kleiner Tipp für alle unentschlossenen Gründerinnen vermerkt Frau Elmaci schließlich: „Jede und jeder sollte gründen, wenn Potenzial, Fähigkeiten und Drang vorhanden sind. Wenn Sie den Wunsch haben, dann sollten Sie dieses auch umsetzen, um die Nichtgründung später dann nicht zu bereuen!“



Jägerstr. 10
44145 Dortmund

Tel.: 0231.60 00 858
Mobil: 0172.47 02 164
info@lernkreis-extra.de
www.lernkreis-extra.de

Private Internationale Nachhilfeschool

Eva Gödeke

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Eva Gödeke
- Unternehmen: VIADUKT-CONSULTING
- Gründungsjahr: Januar 2009
- Spezialität des Unternehmens:
Zur Überbrückung von Vakanzen
Übernahme der Finanz- und kaufmännischen Leitung als Interim Management, Finanz- und Beteiligungscontrolling, Revisionen, Integration von Unternehmen, Cash- und Liquiditätsplanung, Forderungsmanagement, Geschäftsanbahnung, interkulturelle Trainings für Führungskräfte, Kombination von Fachwissen mit Landes- und Mentalitätskenntnissen, Sprachkenntnisse: sehr gut polnisch, gut englisch, russisch Grundkenntnisse
- Kundenkreis: kleine und mittelständische Unternehmen im deutschsprachigen Raum und in Polen

Sierksdorfer Straße 32, 33719 Bielefeld
Tel.: 0521.20 85 125 / 0151.25 25 20 05
Fax: 0521.20 85 126
eMail: info@viadukt-consulting.com
Homepage:
www.viadukt-consulting.com

- Herkunftsland: Polen
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Fachhochschulabschluss
- Akademischer Titel: Dipl. Kauffrau (FH)
- Familienstand: verheiratet, 2 Söhne



Die gelernte Diplom-Kauffrau Eva Gödeke ist gebürtige Polin, die 1988 nach ihrem Abitur nach Deutschland kam und neben einer Ausbildung zur Steuerfachangestellten ein Studium der Wirtschaft an der Fachhochschule Bielefeld absolvierte. Noch während ihres Studiums legte sie eine Ausbildereignungsprüfung bei der IHK Lippe zu Detmold ab. Nach dem erfolgreichen Abschluss des Wirtschaftsstudiums arbeitete Frau Gödeke zunächst als Wirtschaftsprüfungsassistentin in einer Steuerberatungs- und Wirtschaftsprüfungsgesellschaft und nahm ab 2003 eine neue Herausforderung als Controllerin bei einem international tätigen Konzern an. Dort war sie 5 Jahre unter anderem für die Betreuung der polnischen Beteiligungen verantwortlich. Nach all ihren beruflichen Etappen entschloss sie sich dann schließlich im Jahre 2009 für eine selbständige Tätigkeit als Unternehmensberaterin.

Mit der Gründung ihres Unternehmens „VIADUKT- CONSULTING“, hat sich die selbständige Beraterin zum Ziel gesetzt ein Full-Service-Leistungsangebot im Geschäftsverkehr mit Polen anzubieten. So berät sie ihre Kunden bezüglich aller Fragen, die den Aufbau und die Gestaltung von Geschäftsbeziehungen mit Polen betreffen. Frau Gödeke trägt mit spezialisierten Wirtschaftsdienstleistungen dazu bei, die Geschäftsbeziehungen zwischen polnischen und deutschen Unternehmen zu optimieren, und so eine Brücke zwischen den beiden wichtigen Wirtschaftspartnern Polen und Deutschland zu schlagen.

„Die wirtschaftliche Zusammenarbeit mit den neuen EU-Mitgliedsländern ist

eine neue und zunehmend wichtige Herausforderung auch für kleine und mittlere Unternehmen. Und da Polen der zweitgrößte Nachbar Deutschlands ist, gewinnt es aufgrund der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung zunehmend an Bedeutung. Um in den deutsch-polnischen Kooperationen erfolgreich zu sein, muss man neben fundierten Fachkenntnissen auch die Mentalitäten kennen - und dieses kombinierte Wissen ist mein Geschäft.“

Zur Überbrückung von Vakanzen bietet Frau Gödeke Interim Management im Bereich der Finanz- und kaufmännischen Leitung an. Die Beraterin ist langjährige Experten in den Bereichen Forderungsmanagement, Cash- und Liquiditätsmanagement, Vertragswesen, Controlling, Steuern- und Rechnungswesen und kennt vor allem die praktischen Probleme in der operativen Zusammenarbeit zwischen polnischen und deutschen Unternehmen. Da sie jeweils die Hälfte ihres Lebens in Polen und Deutschland gelebt und gearbeitet hat, verfügt sie nicht nur über ausgeprägte sprachliche und interkulturelle Kompetenzen, sondern kennt aus eigener Erfahrung auch die Unterschiede und Gemeinsamkeiten des deutschen und polnischen Business.

So verdeutlicht die gelernte Diplom-Kauffrau, dass in den Geschäftsbeziehungen zwischen Deutschland und Polen natürlich auch viele Probleme und Missverständnisse entstehen können: *„Anfangen von Sprachproblemen, über Mentalitätsunterschiede, bis hin zu Unterschieden im Vertragswesen und anderer formal-rechtlicher Unterschiede.“* Diese führen zu Missverständ-

„Kombiniertes Wissen ist mein Geschäft“

nissen bei der Geschäftsabwicklung und schwächen die Effektivität der Arbeitsprozesse. Deshalb gewinnen die Managementinstrumente wie Controlling, Integration von Unternehmen, Revisionen, Forderungsmanagement oder Cash- und Liquiditätsplanung dramatisch an Bedeutung.

Eva Gödekes Unternehmen „VIADUKT-CONSULTING“ bietet hier unterstützende Dienstleistungen, insbesondere für kleinere und mittlere Unternehmen im deutschsprachigen Raum und in Polen an.

Auf Basis dessen möchte Frau Gödeke als Vermittlerin zwischen deutschen und polnischen Niederlassungen das beidseitige Wir-Gefühl stärken und durch kompetente und durch speziell auf ihren Betrieb zugeschnittene Fachberatung und durch Verbesserung der Kommunikation und kulturellen Verständigung zur Zufriedenheit des betroffenen Personals und zur Steigerung des Profits beitragen: *„Wir verstehen uns als Bindeglied zwischen den Geschäftsleitungen, den Mitarbeitern und Ihren Geschäftspartnern: Kunden, Lieferanten, Beratern, Rechtsanwälten, Steuerberatern, Insolvenzverwaltern, Banken, Behörden und Institutionen in Deutschland und Polen. Durch unsere kaufmännischen Dienstleistungen sorgen wir für eine reibungslose Abwicklung Ihrer Arbeitsprozesse und Projekte.“*

Leistungsangebot Viadukt-Consulting - Interkulturelles Management - im Geschäft mit Polen:

- Interimsmanagement- Finanz- oder kaufmännische Leitung in ihrer polnischen Niederlassung
- Controlling
- Integration neuer Gesellschaften nach Kauf oder Fusion
- Betreuung von polnischen Firmengründungen in Deutschland
- Internationales Forderungsmanagement im deutschsprachigen Raum und Polen
- Import/ Export - Bearbeitung
- Geschäftsanbahnung / Vermittlung von Kooperationspartnern
- Fremdsprachlicher Büroservice
- Interkulturelle Trainings für polnische wie auch deutsche Unternehmen

Es wird ausdrücklich keine Rechts- und Steuerberatung angeboten, diese kann ausschließlich in der Kooperation mit Steuerberatern, Rechtsanwälten- und Insolvenzverwaltern erfolgen.



VIADUKT • CONSULTING
Interkulturelles Management



Sierksdorfer Str. 32
33719 Bielefeld

Tel.: 0521.20 85.125
Fax: 0521.20 85.126
Mobil: 0151.25 25 20 05
info@viadukt-consulting.com
www.viadukt-consulting.com

VIADUKT-CONSULTING

Birnur Öztürk

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Birnur Öztürk
- Unternehmen: VZO Trade & Business e.K.
- Gründungsjahr: 2004
- Beschäftigte: Aushilfen nach Bedarf
- Spezialität des Unternehmens: Verbrauchsmaterial für den Einzelhandel
- Kundenkreis: Einzelhandel in Deutschland und Österreich

Essener Straße 5, 46047 Oberhausen
Tel.: 0208.94 18 955
Fax: 0208.94 18 957
eMail: info@v-z-o.de
Homepage: www.v-z-o.de

- Herkunftsland: Türkei
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Studium Betriebswirtschaftslehre
- Familienstand: verheiratet



Bereits seit 2004 ist Birnur Öztürk Chefin des Unternehmens VZO Trade & Business. Nach mehrjähriger Tätigkeit als Einkäuferin nahm sie die Herausforderung des Schrittes in die Selbstständigkeit an und gründete in Oberhausen ein Handelsunternehmen für Verbrauchsmaterialien im Einzelhandel.

Dabei betrat sie zwar Neuland, aber sie begann nicht bei Null. Vielmehr nutzte sie die Netzwerke, die sie in ihren früheren beruflichen Stationen aufgebaut hatte. In der Startphase konzentrierte sie sich auf die Textilbranche - hier gelang es ihr, in kürzester Zeit einen Kundenstamm aufzubauen. Heute vertriebt VZO Bonrollen, Etiketten, Etikettierpistolen Preisauszeichnungsgeräte, Auszeichnungssysteme, Transfer- und Farbbänder und vieles andere mehr - nicht nur für die Textilbranche, sondern VZO deckt das gesamte Einzelhandelssegment ab: z.B. Parfümerie, Optik, Schuhe, Apotheken, Tankstellen und so weiter.

VZO bietet dabei den kompletten Einzelhandelsbedarf aus einer Hand an. „Auf individuelle Beratung legen wir sehr großen Wert“, so Birnur Öztürk. „Wir freuen uns natürlich über große Abnahmemengen, aber auch kleinste Aufträge behandeln wir mit dem gleichen Engagement.“ Beratung besitzt dabei höchste Priorität, denn durch die Wahl der richtigen Produkte können die Kunden viel Geld sparen. Seit einiger Zeit betreibt VZO auch einen Webshop, um den Kunden noch mehr Komfort zu bieten. VZO hat mit dem Serviceangebot eine hohe Kundenzufriedenheit und damit auch eine hohe Kundenbindung und -treue erreicht.

Birnur Öztürk: „Meine Kunden sind nicht nur mit den Produkten, sondern auch mit unserer Dienstleistung hoch zufrieden. Mein Kundenstamm wächst - und alle kommen gern wieder.“

Als erfahrene Geschäftsfrau hat Birnur Öztürk immer Ideen für neue Dienstleistungsangebote. Das neueste Geschäftsfeld „VZO Business“ nutzt wiederum die Netzwerke der Birnur Öztürk. Als gebürtige Türkin, die lange in Deutschland lebt, kennt sie beide Kulturen und beide Geschäftswelten. Und verfügt über Netzwerke in beiden Ländern.



VZO Business bietet auf dieser Plattform Beratungs- und Vermittlungsdienstleistungen zwischen den Handelsräumen Deutschland und der Türkei an, führt Konkurrenz- und Bedarfsanalysen durch, unterstützt das

„Ich bin eine überzeugte Netzwerkerin“

Marketing und die Öffentlichkeitsarbeit in den beiden Ländern und bietet Support in allen interkulturellen Fragen.

„Für die Türkei ist Deutschland der wichtigste Handelspartner. In den letzten 10 Jahren hat sich das Wirtschaftsvolumen zwischen den beiden Ländern fast verdreifacht. Was liegt näher, als dass ich meine interkulturellen Kompetenzen und Kontakte in beiden Ländern auch meinen Kunden als Dienstleistung anbiete?“

Birnur Öztürk hat dabei vor allem die kleinen und mittleren Handelsunternehmen aus Deutschland und der Türkei im Fokus, die ihre geschäftlichen Aktivitäten auf die jeweiligen Partnerländer ausdehnen wollen. Diese Unternehmen benötigen kompetente Beratung und Unterstützung, ohne sich aber hohe Beratertagesätze leisten zu können. Viele Probleme dieser Kunden konnte Birnur Öztürk durch *„ein paar Telefonate mit Leuten, die ich kenne“* lösen.

Das bekannteste Netzwerk, in dem Birnur Öztürk engagiert ist, ist das PETEK - Business-Netzwerk Migrantinnen - ein bundesweit bisher einmaliges Netzwerk, das sich zunehmend als Sprachrohr für eine gezielte Interessenvertretung von Migrantinnenunternehmen etabliert.



Ziel des Netzwerkes ist es, auf verschiedenen Ebenen auf die speziellen Bedürfnisse und kulturellen Besonderheiten von Unternehmerinnen bzw. Existenzgründerinnen mit Migrationshintergrund zu reagieren.

Zur Erreichung dieser Ziele organisiert das Netzwerk eine Reihe von Veranstaltungen, wie z.B. Seminare, Einzelworkshops, Vorträge und größere Tagungen zu aktuell anstehenden Themen der Migrantinnenunternehmen.

PETEK möchte somit zum gezielten Wissenstransfer und zur Bündelung der Fachkompetenz von Unternehmerinnen beitragen und durch die Präsentation erfolgreicher Beispiele dazu ermutigen, wirtschaftliche Chancen für Ihre Unternehmen zu nutzen.

Wenn PETEK ruft, kommen Unternehmerinnen aus dem ganzen Land.

Hunderte von Businessfrauen besuchen die Businessfrühstücke in verschiedenen Orten Nordrhein-Westfalens, z.B. in Oberhausen, Essen und Köln. Im Rahmen der Feierlichkeiten der Vereinsgründung konnten neben deutscher und türkischer Presse sogar hochrangige Vertreterinnen des NRW-Frauenministeriums begrüßt werden. *„Unser Verein ist noch klein, aber unser Netzwerk ist riesig. Wir werden zunehmend wahrgenommen - als Frauen, als Migrantinnen und vor allem als Business-People.“*

Treibende Kraft hinter dem Netzwerk ist - wieder einmal - Birnur Öztürk.



Essener Str. 5
TZU IV, S2
46047 Oberhausen

Tel.: 0208.94 189.55
Fax: 0208.94 189.57
info@v-z-o.de
www.v-z-o.de

VZO Trade & Business e.K.

Tülay Polat

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Tülay Polat
- Unternehmen: KARAFATMA.DE
- Gründungsjahr: 2005
- Spezialität des Unternehmens:
Online- und Ethnomarketing
- Kundenkreis: Kleine und mittlere Unternehmen (KMU)

Heerstraße 269, 47053 Duisburg
Tel.: 0203.93 095.81
Fax: 0203.93 095.83
eMail: t.polat@karafatma.de
Homepage: www.karafatma.de

- Herkunftsland: Türkei
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Hochschulabschluss
(Dipl.-Kauffrau)
- Familienstand: verheiratet, ein Sohn



Tülay Polat ist eine der bekanntesten türkischstämmigen Unternehmerinnen in NRW. Seit sie 2004 aus dem Gründerwettbewerb „Mit Multimedia erfolgreich starten“ als Preisträgerin hervorging, ist sie ein Aushängeschild der modernen deutsch-türkischen Wirtschaft und wird immer wieder auf Veranstaltungen, z.B. des Wirtschafts- und des Frauenministeriums NRW, als Erfolgsbeispiel präsentiert. In dieser Rolle hat sie viele Frauen ermutigt sich selbständig zu machen. Im Kern ist sie jedoch Unternehmerin, immer auf der Suche nach neuen Herausforderungen und Geschäftsfeldern. Ihr bekanntes Startup „karafatma.de“, ein deutsch-türkisches Anzeigenportal, ist dabei nur der Anfang.

Bereits seit Jahren hat sie ihr Leistungsangebot kontinuierlich erweitert, immer entlang der neuen Webtechnologien und entlang der Kundenwünsche. „Ich suche immer noch nach einem guten Wort für das, was ich anbiete. Der Begriff der „digitalen Bohème“ gefällt mir derzeit am Besten.“ Darunter werden vorwiegend kreative Aktivitäten verstanden: das Verfassen von Texten, das Erstellen von Konzepten, graphische Gestaltung/Design und Wissensvermittlung. „Ich biete Dienstleistungen für alle an, die für ihre Geschäfte und Kommunikation neue Technologien einsetzen wollen.“ Dazu gehören Dienstleistungen wie Schnittstellenmanagement zwischen Internet und Anwender und vor allem zwischen Technikern und Usern, Wissensvermittlung auf Nutzerseite, Öffentlichkeitsarbeit und vieles andere mehr.

Im Internet ist eine neue Form der Business-Kommunikation entstanden.

„Für viele potenzielle Kunden existiert ein Unternehmen nur, wenn es im Netz gefunden werden kann. Dies ist der Punkt an dem ich mit meiner Arbeit ansetze. Online-Marketing ist nicht nur Contentkonzeption und -erstellung, sondern auch die Realisierung des ersten Kundenkontaktes.“ Es gilt tragfähige Kommunikationskonzepte zu entwickeln und umzusetzen. *„Die Technik ist nur die Plattform. Die Botschaft, der Inhalt steht im Vordergrund, aber ihre Entwicklung ist sehr komplex geworden. In der heutigen Zeit ist hierfür vernetztes Denken unerlässlich.“*



Diese Kompetenz zum vernetzten Denken bietet Tülay Polat ihren Kunden an: Vernetzt bedeutet dabei, dass Technik und Content zusammen passen, dass die Kompetenzen der Kunden der digitalen Entwicklung Schritt halten müssen, dass die Marketingkonzepte auf die Zielgruppen und deren Kommunikationsgewohnheiten zugeschnitten sind. All das hat Tülay Polat mit ihrem Portal karafatma.de selbst umgesetzt - und gibt dieses Wissen nun an ihre Kunden weiter, in Schulungen und Beratungen und in ganz konkreter Arbeit an internetbasierten Kommunikationslösungen.

„Online-Marketing ist nicht nur Contentkonzeption und -erstellung, sondern auch die Realisierung des ersten Kundenkontaktes.“

Ihre türkische Abstammung ist dabei ein Vorteil. Sie kennt die deutsche wie die türkische Kultur und Mentalität. Für Tülay Polat ist „interkulturelle Kompetenz“ kein Schlagwort, sondern eine Voraussetzung für ihren Geschäftsbereich „Ethno-Marketing“. Hier berät sie Kunden bei der biculturellen Öffentlichkeitsarbeit: Konzeptionen für Homepages, Organisation der technischen Umsetzung, Übersetzungen, Pressearbeit, Contentmanagement mit den und für die Kunden.

Tülay Polat: „Immer mehr Kunden erkennen, dass eine Website allein nicht mehr ausreicht, dass sie nur eine Kommunikationsmöglichkeit unter mehreren ist, dass Kommunikationslösungen alle Kanäle integrieren müssen. Dies ist mein Job: Ich führe die Kommunikation meiner Kunden ins digitale Zeitalter. Das erwarten die Kunden meiner Kunden!“



Was ist eigentlich?

Online-Marketing umfasst folgende Komponenten: Homepage, Banner, Suchmaschinenoptimierung, Online-Reputation, Suchwortanzeigen, eMail-Marketing, Newsletter, Online-PR, Blog, Linkmanagement, Netzwerkplattformen usw.

Online-PR unterstützt bzw. verstärkt ein positives Image von Organisation bzw. Unternehmen im Internet durch Pressemitteilungen, Veröffentlichung von Fachartikeln, Verlinkung der Homepage, usw.

Online-Reputation: Kunden informieren sich zunehmend über Produkte, Marken und Unternehmen im Internet. Parallel hierzu veröffentlichen immer mehr Verbraucher ihre Erfahrungen und Meinungen online auf den zahlreichen Web 2.0-Plattformen. Der "gute Ruf" im Internet ist für Firmen auf dem Weg zum ersten Kundenkontakt von großer Bedeutung.

Ethnomarketing: Im Rahmen von interkulturellen Marketingaktionen finden bei der Planung und dem Einsatz der klassischen Instrumentarien sprachliche und kulturelle Merkmale der jeweiligen Zielgruppe eine besondere Berücksichtigung.



karafatma.de

Heerstraße 269
47053 Duisburg

Tel.: 0203.93 095.81
Fax: 0203.93 095.83
t.polat@karafatma.de
www.karafatma.de

KARAFATMA.DE

Schnittstellenmanagement zwischen Technik und User

Anca Renn

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Anca Renn
- Unternehmen: Romania Consulting
- Gründungsjahr: 2008
- Beschäftigte: 0
- Spezialität des Unternehmens:
Rumänien-spezifische Unternehmensberatung
- Kundenkreis: Firmen, die nach Rumänien expandieren oder ihre bestehenden Kontakte optimieren möchten

Straßburger Weg 4, 45884 Gelsenkirchen
Tel.: 0209.13 74 93
Fax: 0209.94 58 06 69
eMail: info@romania-consulting.de
Homepage: www.romania-consulting.de

- Herkunftsland: Rumänien
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Hochschulabschluss
- Akademischer Titel: Dipl.-Ingenieurin
- Familienstand: verheiratet



Anca Renn hat nach ihrem Abitur in Rumänien Versorgungswirtschaft an der Universität Bukarest studiert und im Jahre 1983 ihr Diplom als Ingenieurin für Baugewerbe abgeschlossen. Zwischen 1983 und 1990 arbeitete sie in Bukarest als Ingenieurin bei dem Institut für Planung und Konstruktion von Leichtindustrie. Die heutige Unternehmerin hat darauf hin einige Zeit als Technische Zeichnerin gearbeitet, anschließend eine Ausbildung zur Bankkauffrau gemacht und bei der Deutschen Angestellten Akademie in Gelsenkirchen an einer Weiterbildung im Bereich Facility Management partizipiert. Des Weiteren nahm sie beim Evangelischen Kirchenkreis Gelsenkirchen am Projekt „Organisationsfachfrau“ teil und betont: *„Dieses Projekt half mir, nicht nur mich selber, sondern auch neue berufliche Ziele, insbesondere bezüglich einer möglichen Selbständigkeit, zu entwickeln.“*

Schließlich entschloss sie sich dann im Jahre 2006 sich selbständig zu machen und ihr eigenes Beratungsunternehmen zu gründen: *„Ich sagte mir: Das kannst du auch! Einige gute Bekannte und Freundinnen, die ich bei dem Kurs Organisationsfachfrau kennengelernt habe, gaben mir den notwendigen Schwung für die Gründung. So entstand praktisch meine Firma Romania Consulting im Sommer 2008.“*

Romania Consulting unterstützt Unternehmen bei Auslandsgeschäften in Rumänien. Das Unternehmen richtet sich an alle Firmen, die wirtschaftliche Beziehungen mit Rumänien aufnehmen oder bestehende Kontakte optimieren möchten. Unter anderem bietet Frau Renn landeskundliche Informa-

tionen, rumänische Sprachseminare für Anfänger und Fortgeschrittene, Dolmetscherdienstleistungen und Übersetzungen, Training und Consulting für Unternehmen und „Interkulturelle Umgangsseminare“ für Geschäftsreisende an. Spezialisiert ist das Unternehmen insbesondere auf Bauwesen, Immobilienwirtschaft, Architektur und den Bereich erneuerbarer Energien.

„Jeder Anfang ist schwer, das stimmt. Aber jeder Anfang ist auch schön“, so die heutige Beraterin. Mit der Unterstützung des Büros für Lokale Wirtschaftsentwicklung Gelsenkirchen-Südost, des Teams „Frau und Wirtschaft“ und dem Frauenbüro Gelsenkirchen gewann die Unternehmerin 2008 sogar den Wettbewerb „Bella Idea“: *„Natürlich stellte das für mich eine Anerkennung, aber auch große Hilfe für die Gründung meines Unternehmens dar.“*

Auf Grundlage ihrer bisherigen beruflichen Erfahrungen in Rumänien und Deutschland, ihrer ausgeprägten interkulturellen Kompetenz und ihres Engagements versucht die selbständige Beraterin nun eine Vermittlerrolle zwischen der deutschen und rumänischen Kultur einzunehmen, um mit ihrem umfassenden und kompetenten Dienstleistungsangebot ihr Unternehmen weiter etablieren und ausbauen zu können. Zielgruppen ihres Unternehmens sind insbesondere Firmen aus NRW und andere am rumänischen Markt interessierte Unternehmen. Frau Renn bietet als Unternehmensberaterin vom Erkennen von Marktnischen in Rumänien bis hin zur Erweiterung von Produktsortimenten viele Leistungsbe-
reiche an.

„Ein Ziel zu haben und das Ziel zu verfolgen, das ist der Punkt“

Die Unternehmensphilosophie, die sie dabei verfolgt „ist eine Mischung beider Kulturen“, wie Frau Renn betont und ergänzt: „Der Unterschied in meinem Unternehmen ist, dass die deutsche Sachlichkeit mit der rumänischen personenbezogenen Orientierung verbunden wird.“

Im Großen und Ganzen ist es der Unternehmerin wichtig „verschiedene Mentalitäten und Kulturen zu verstehen und mit diesen auch angemessen umgehen zu können.“ Sie macht das an sich selbst deutlich, in dem sie unterstreicht, dass sie die deutsche Unternehmenskultur zu verstehen, aber auch gleichzeitig diese mit der rumänischen Unternehmenskultur zu verbinden versucht.



O-Töne von Frau Renn:

„Ich nahm an dem Projekt Organisationsfachfrau teil, das vom Evangelischen Kirchenkreis Gelsenkirchen angeboten wurde. Dieses Projekt half mir, nicht nur mich selber, sondern auch neue berufliche Ziele, insbesondere bezüglich einer möglichen Selbständigkeit, zu entwickeln.“

„Einige gute Bekannte und Freundinnen, die ich bei dem Kurs Organisationsfachfrau kennengelernt habe, gaben mir den notwendigen Schwung für die Gründung. So entstand praktisch meine Firma Romania Consulting im Sommer 2008.“

„Jeder Anfang ist schwer, das stimmt. Aber jeder Anfang ist auch schön.“

„Der Unterschied in meinem Unternehmen ist, dass die deutsche Sachlichkeit mit der rumänischen personenbezogenen Orientierung verbunden wird.“

„Im Großen und Ganzen ist es wichtig verschiedene Mentalitäten und Kulturen zu verstehen und mit diesen auch angemessen umgehen zu können.“

„Ein Ziel zu haben, und das Ziel zu verfolgen, das ist der Punkt, denn man muss nicht unbedingt ein Diplom in der Tasche haben, gewisse Kompetenzen ersetzen auch mal ein Zertifikat. Man muss es nur können.“



Letztlich betont sie: „Ein Ziel zu haben, und das Ziel zu verfolgen, das ist der Punkt, denn man muss nicht unbedingt ein Diplom in der Tasche haben, gewisse Kompetenzen ersetzen auch mal ein Zertifikat. Man muss es nur können.“



Straßburger Weg 4
45884 Gelsenkirchen

Tel.: 0209.13 74 93
Fax: 0209.94 58 06 69
info@romania-consulting.de
www.romania-consulting.de

Sengül & Öztürk

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: S. Sengül & H. Öztürk
- Unternehmen: HANSEV Buchhaltungs- und Schreibarbeitenbüro
- Gründungsjahr: 2008
- Spezialität des Unternehmens: Buchhaltung, Schreibbüro, Beratung
- Kundenkreis: Unternehmer, Privatpersonen

Jägerstraße 68, 47166 Duisburg
Tel.: 0203.47 97 796
Fax: 0203.47 97 818
eMail: hansev@t-online.de

- Herkunftsland: Türkei
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Steuerfachangestellte
- Familienstand: verheiratet



Das von Frau Sengül und Frau Öztürk in Duisburg gegründete Buchhaltungs- und Schreibbüro Hansev im Gemeinschaftsbüro mit DSÖ Security, bietet das volle Leistungsspektrum eines modernen und kompetenten Office-Dienstleisters an. Beide zweisprachigen Gründerinnen sind seit bereits 15 Jahren in dieser Branche beschäftigt, und seit 2008 als Unternehmerinnen aktiv. Die beiden Buchhalterinnen unterstützen dabei sowohl Unternehmen als auch Privatpersonen bei allen Arten von finanztechnischen Angelegenheiten, steuerrechtlichen Formalitäten und sonstigen buchhalterischen Fragen.

Frau Sengül und Frau Öztürk versuchen auch insbesondere ihren Kunden mögliche steuerrechtliche Vorgehensweisen und allgemeine Tipps näher zu bringen und zu erläutern, also in gewisser Weise eine kompetente Vermittlerrolle zwischen Kunden und Steuerberater zu übernehmen. Desweiteren bestärken beide auch wiederholt, dass ihre Kunden sehr dankbar für die Erstellung ordnungsgemäßer Bilanzchecks und aller Arten von steuerrechtlichen Hilfestellungen sind und überhaupt für Ratschläge in Bezug auf allgemeine buchhalterische Sachverhalte, Formulare, Amtswege usw. sehr offen und interessiert sind.

Und obwohl Frau Sengül und Frau Öztürk keine Spezialisierung bezüglich ihrer Zielgruppe vorgenommen haben, verfügt dennoch der Großteil der Kunden über einen Migrationshintergrund. Beide Gründerinnen betonen, dass sie eine Art Vermittlerrolle zwischen Kulturen einnehmen, und sich selber als Schnittstelle zwischen Unternehmern

und Steuerberatern sehen. So sind die Buchhalterinnen davon überzeugt, dass ihre authentische und ehrliche Art sehr wichtig für ihre Unternehmensphilosophie ist: *„Unsere Kunden sind offener und zugänglicher bei uns, weil sie sich zum einen in einer gewohnten Atmosphäre bewegen und zum anderen von uns verstanden und optimal beraten fühlen. Das ist ein Erfolgsfaktor unserer Selbständigkeit.“*

Persönlich charakterisieren sich die beiden selbständigen Unternehmerinnen als multikulturell mit einem offenen Herz, einer sehr aufgeschlossenen Art und viel Humor. Natürlich sind diese Attribute auch im Unternehmen der beiden anzutreffen, jedoch unterstreichen beide: *„Unsere Unternehmensphilosophie ist im Wesentlichen durch Hilfsbereitschaft, Kontaktfreudigkeit und Kompetenz gekennzeichnet und diese Mentalität schätzen natürlich auch unsere Kunden an uns.“*



Dass die Beziehungen zu ihren Kunden sehr freundschaftlich und offen geprägt sind, führen die Unternehmerinnen hierauf zurück und ergänzen: *„Natürlich können wir auch des Öfteren auf Grund eines ähnlichen Migrationshintergrund eine andere Beziehung zu*

„Wir sind auf einer Wellenlänge mit unseren Kunden“

unseren Kunden aufbauen als es ohne möglich wäre, aber grundsätzlich spricht die Qualität unserer Arbeit für uns.“ Beide Gründerinnen betonen, dass sie, ganz egal welchen Hintergrund ihr Kunde mitbringt, immerzu „auf einer Wellenlänge mit den Kunden sind und das auch sein wollen.“

Man sollte sich, so die Gründerinnen, „gewisse Attribute aus der Herkunftsmentalität beibehalten, wie z.B. Offenheit, Humor und Gelassenheit“. Deshalb sind beide Gründerinnen überzeugt, dass Menschen, die mit verschiedenen Kulturen aufgewachsen sind und mehrere Sprachen sprechen, meist eine ungezwungenere Art aufweisen und risikofreudiger und optimistischer sind. Dennoch sind die Unternehmerinnen überzeugt, dass der Weg zu einer erfolgreichen Selbständigkeit nur über eine standfeste schulische Ausbildung, ausgeprägte soziale Kompetenzen und Eigeninitiative führen kann.

Die Frauen betonen, dass ihre Unternehmensgründung ihre persönliche Weiterentwicklung positiv beeinflusst hat: „Durch unsere Selbständigkeit haben wir beide ganz neue Erfahrungen mit Menschen gemacht, in gewisser Weise haben wir erweiterte Menschenkenntnisse gesammelt und das hat uns selber natürlich auch persönlich weiterentwickelt. Wir bieten nun mal buchhalterische Hilfestellungen an und das allein fordert und fördert schon spezielle soziale und interkulturelle Kompetenzen, die man bei jedem Mal ums Neue einsetzen muss.“

Als Vorteile an ihrer Selbständigkeit schätzen beide Frauen mit türkischem Migrationshintergrund die freie Zeiteinteilung und ihre Eigenverantwor-



tung und ergänzen: „Wir sind unsere eigenen Chefinnen - und da ist man gegenüber sich selber und seiner Geschäftspartnerin verantwortlich, das macht natürlich vieles unkomplizierter für uns.“ Als unternehmerische Ziele für die Zukunft wollen die beiden Gründerinnen ihre berufliche Spanne ausbauen. Ein möglicher nächster Schritt könnte die Etablierung eines Lohnsteuerhilfvereins sein, welcher dann Unternehmen wie auch Privatpersonen Hilfe anbieten soll.

Alles in allem blicken beide Unternehmerinnen sehr zuversichtlich und optimistisch in die Zukunft und raten allen unentschlossenen Gründerinnen „zu mehr Eigenmotivation, einer positiven Grundeinstellung und Denkweise und einer verantwortungsvollen und selbstbewussten Vorgehensweise.“



HANSEV

Jägerstraße 68
47166 Duisburg

Tel.: 0203.47 97 796
Fax: 0203.47 97 818
hansev@t-online.de

HANSEV Buchhaltungs- und Schreibarbeitenbüro

Veye Wirngo Tatak

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Veye Wirngo Tatak
- Unternehmen (1): Africa Positive Catering & Events
- Gründungsjahr: 2003
- Unternehmen (2): Veye Tatak - Beratung & Projektmanagement
- Gründungsjahr: 2008
- Beschäftigte: 1 Vollzeit und ca. 10 Aushilfen
- Spezialität des Unternehmens:
 1. Afrikanische Küche und Eventmanagement
 2. Beratung und Projektmanagement (Informationsmanagement, politische und interkulturelle Angelegenheiten)
- Kundenkreis: Behörden, Institutionen, Unternehmen, Privatpersonen (Deutsche und Afrikaner)

Baroper Straße 335/64, 44227 Dortmund
Tel.: 0231.79 78 590
Fax: 0231.79 78 590
eMail: Veye.Tatak@africa-positive.de,
info@kilimanjaro-food.de
Homepage: www.africa-positive.de,
www.kilimanjaro-food.de

- Herkunftsland: Kamerun
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Universitätsabsolventin
- Akademischer Titel: Dipl.-Inf.
- Familienstand: ledig



Als Frau Tatak 1991 nach Deutschland kam, wollte sie zunächst einmal nur ihr Informatikstudium an der Universität Dortmund erfolgreich absolvieren. Doch bereits während ihres Studiums entdeckte die junge Kamerunerin ein Betätigungsfeld, das schließlich im Laufe der Jahre zum Mittelpunkt ihres privaten Engagements wurde, und zwar die Vermittlung zwischen der deutschen und afrikanischen Kultur und den Abbau von Barrieren, Hemmschwellen und Vorurteilen.

Deshalb gründete sie 1998 zusammen mit anderen Interessierten das „Africa Positive Project“, welches sich als Verein zum Ziel gesetzt hat, das reiche kulturelle, soziale und wirtschaftliche Leben Afrikas authentisch nach außen darzustellen. Wichtigstes Medium dieses Engagements ist das Magazin „Africa Positive“, dessen Herausgeberin und Chefredakteurin Frau Tatak seit der Gründung ist. Die ehrenamtliche Projektarbeit wurde für sie zu einem wichtigen Schlüssel für die spätere Selbstständigkeit: „Als Koordinatorin von mehr als 30 ehrenamtlichen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern, die über Deutschland und Afrika verteilt sind, habe ich mir wichtige Führungsqualitäten angeeignet“, resümiert sie im Rückblick.

„Mein Catering- und Event-Unternehmen entstand eher als ein reines Zufallsprodukt“, so die gelernte Informatikerin. Frau Tatak wurde eines Tages von einer Bekannten gefragt, ob sie nicht für 200 Personen afrikanisch kochen könne? Sie bejahte dies und erkannte dann auch zügig, dass solche Dienstleistungen eine Marktnische darstellten, die bis dahin nicht besetzt war. Und so fiel 2003 der Startschuss für Kilimanjaro

Food, ein Catering-Unternehmen, das Veye Wirngo Tatak zunächst nur als nebenberufliche Gründung realisierte: „Ich habe mir ein Netzwerk aus afrikanischen Frauen aufgebaut, die landestypische Gerichte kochen, und damit begonnen, das Angebot zu vermarkten“, erklärt die hoch motivierte Dortmunderin.

Da sie kaum Geld für Werbung hatte, warb sie im Internet, verteilte Flugblätter und schaltete die eine oder andere Anzeige. „Zuerst hatten wir nur alle paar Wochen einen Auftrag, doch im Laufe der Zeit sprach sich unser Angebot immer mehr herum und mittlerweile liefern wir nicht nur in Dortmund, sondern in viele weitere Städte im Ruhrgebiet“, sagt die Gründerin voller Stolz. Dass der Aufbau des Catering-Service eine Weile gedauert hat, stört die Geschäftsfrau nicht. „Ich bin es gewohnt, auch mit wenig zurechtzukommen. Und wenn man nur hartnäckig genug ist, kann man jedes Ziel erreichen“, sagt sie zuversichtlich. Ihr ungebremster Optimismus und der Glaube an die eigene Tatkraft ist vielleicht auch ein Geschenk ihrer Herkunftskultur. „In Afrika sorgt der Staat so gut wie gar nicht für die Menschen, so dass sie selbst zusehen müssen, wie sie ihr Auskommen finden. Vielleicht tun wir uns deshalb mit der beruflichen Selbstständigkeit leichter und fangen einfach an“, glaubt die Geschäftsfrau.

Als wesentlichen kulturellen Unterschied zwischen ihrer Herkunftskultur und der deutschen Kultur macht die Unternehmerin die zumeist „offene Art der Kameruner“ aus. Überhaupt ist Frau Tatak eine sehr lebensfreudige Person, die es als Bereicherung ansieht, mit verschiedenen Kulturen konfrontiert zu werden: „Man lernt voneinander. Und

„Wenn man eine Vision hat, dann sollte man diese Vision umsetzen“

man mehrere Kulturkreise und ihre Eigenarten kennt, dann kann das doch nur von Vorteil sein!“. Daher bezieht sie ihre unternehmerischen Philosophien auch aus beiden ihr vertrauten Kulturen. Sie spricht in diesem Zusammenhang von einer „gesunden Kulturmischung“, in der sie ihre „afrikanische Lässigkeit“ mit „deutschen Tugenden“ verbindet: „Die Mischung macht's!“.

2008 wird für Veye Wirngo Tatab zum Jahr der großen Bilanz und zum endgültigen Aufbruch. „Mir wurde immer klarer, dass ich zwar gerne als Informatikerin arbeiten und auch meine inzwischen begonnene Promotion abschließen möchte, aber meine eigentliche Berufung liegt in der Afrika-Arbeit“, erzählt sie.

Das Catering-Unternehmen hat nach fünf Jahren Aufbauarbeit bereits einen gewissen Bekanntheitsgrad erreicht und aufgrund der „Africa Positive“-Aktivitäten ist Frau Tatab inzwischen eine gefragte Expertin, die für Fernsehsendungen und öffentliche Vorträge gebucht wird. Und so entschloss sie sich nach Ablauf ihres Vertrags an der Uni, sich ihrer Liebe zu Afrika hauptberuflich als Beraterin und Projektmanagerin zu widmen und resümiert: „Wenn man eine Vision hat, dann sollte man diese Vision umzusetzen versuchen!“

Als ihre Ziele für die Zukunft nennt Frau Tatab, ihre beiden Unternehmen weiter wachsen zu lassen und wenn möglich mehr Beschäftigte einzustellen. Angehenden Gründerinnen rät Frau Tatab „klein anzufangen, schrittweise zu wachsen und das Unternehmen dann langsam aufzubauen“.

Veye Wirngo Tatab fasst rückblickend zusammen: „Meine unternehmerische Selbständigkeit war nicht Ziel meines beruflichen Werdegangs, sondern vielmehr dessen Ergebnis.“ Ihr bisheriges berufliches und ehrenamtliches Engagement wurde sogar von Bundespräsident Horst Köhler lobend anerkannt - er lud die Gründerin zum Neujahrsempfang 2009 ins Schloss Bellevue ein.

Ihr Beratungsgeschäft ist ebenfalls gut angelaufen: „Ich war bereits als Expertin in Sendungen des ZDF und SWR zu Gast und halte viele Vorträge über Afrika.“ Der nächste Schritt ist es, gemeinsam mit anderen Afrika-Expertinnen und -Experten aus ihrem Netzwerk den Bereich der Firmenberatung auszubauen. Darüber hinaus möchte sie, die es nun geschafft hat, sich beruflich in der neuen Heimat zu etablieren, auch ein Vorbild für andere afrikanische Migrantinnen sein und sie auf dem Weg in die Selbständigkeit unterstützen. „Ich habe mir im Laufe der Jahre sehr viele unternehmerische Fähigkeiten angeeignet und dieses Wissen möchte ich gerne weitergeben, damit es auch anderen leichter fällt, in Deutschland anzukommen und auch beruflich Fuß zu fassen“, sagt Frau Tatab voller Optimismus.



Baroper Straße 335/64
44227 Dortmund
Tel.: 0231.79 78 590
Fax: 0231.79 78 590
info@kilimanjaro-food.de
www.kilimanjaro-food.de



Dipl.-Inf. Veye Tatab
Beratung & Projektmanagement

Veye.Tatab@afrika-positive.de
www.afrika-positive.de

Africa Positive Catering & Events Veye Tatab - Beratung & Projektmanagement

Erbil Tongul

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Erbil Tongul
- Unternehmen: maquette grafik.webdesign_büroservice_arts
- Gründungsjahr: 2007
- Spezialität des Unternehmens: Grafik- und Web-Design - Unterstützung bei der Planung und Gestaltung von Kommunikationsmitteln, klassischer Büroservice
- Kundenkreis: Existenzgründer, kleine und mittelständische Unternehmen

Werscherstr. 41, 52146 Würselen
Tel.: 02405.49 67.974
Fax: 02405.49 67.975
eMail: tongul@maquette-db.de
Homepage: www.maquette-db.de

- Herkunftsland: Türkei
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Fachhochschulreife
- Familienstand: geschieden, eine Tochter



Frau Tongul, Sie haben sich mit Büroservice- und Kreativdienstleistungen selbstständig gemacht. Wie kam es zu diesem Entschluss?

Ich habe viele Jahre - und gern - als Office-Managerin in einem Beratungsunternehmen gearbeitet. Aus familiären Gründen musste ich dann den Wohnort wechseln. Mein Job machte mir großen Spaß, deswegen habe ich dies auch zum Gegenstand meiner Existenzgründung gemacht. Ich biete Dienstleistungen rund um das Thema Büroservice an. Mein weiterer Schwerpunkt sind Grafik-/Webdesign und Layoutarbeiten. Ich unterstütze meine Kunden bei der Planung und Gestaltung von Kommunikationsmitteln wie Firmenlogos, Flyer, Broschüren, Poster, Internetauftritte, Visitenkarten, Briefbögen, Vortragsfolien, Schulungsunterlagen etc. Entweder setze ich die Ideen in ein ansprechendes innovatives Design um, oder passe sie an ihr bestehendes Corporate Design an.

Büroservice und Kreativleistungen, wie passt das zusammen?

Business ist in erster Linie Kommunikation. Mein Angebot umfasst alle Kommunikationsdienstleistungen von der Gestaltung des Außenauftritts über den klassischen Büroservice (Schriftverkehr, Telefonzentrale, Organisation von Mailings) bis hin zu komplexen Kommunikationskonzepten (Marktanalyse, Marketingkonzepte und deren Umsetzung). Meine Kunden bekommen alles aus einer Hand.

Wer sind Ihre Kunden?

Das sind im Moment vor allem kleine Unternehmen oder andere Selbständige bzw. Existenzgründer, die aufgrund ihres Auftragsvolumens keine Zeit für Büroarbeiten bzw. Kommunikationskonzepte, aber oft noch nicht genug Umsatz für eigene Mitarbeiter haben. Menschen in meiner Situation eben - das ist meine Marktnische. Die Probleme von Existenzgründern kenne ich aus eigener Erfahrung. Ich weiß, wie schwer die Darstellung in der Kundenkommunikation ist. Gerade am Anfang der Existenzgründung stellt mein Wissen für meine Kunden einen Wettbewerbsvorteil dar.

Wie haben Sie den Übergang in die Selbständigkeit gemeistert?

Langsam und vor allem vorsichtig. Ich habe - in Absprache mit meinem früheren Arbeitgeber - viele meiner Geschäftskontakte in meine Selbständigkeit mitnehmen können. Dies ist der Grundstein, auf dem ich meinen Kundenkreis immer weiter ausgebaut habe. Im ersten Schritt habe ich mit einem sogenannten Home-Office gestartet und im zweiten Schritt - als es sich refinanzierte - Büroräume angemietet. Für mich war es sehr wichtig, dass ich mit meinen Aufträgen die Investitionen in mein Unternehmen finanzieren konnte.

Da ich mein Aufgabenfeld mit in die Selbständigkeit genommen habe, konnte ich auf meinen Erfahrungen der letzten Jahre aufbauen. So konnte ich vom ersten Tag an Know-how nachweisen und Referenzen benennen. Und das ist meiner Arbeit auch heute noch

„Meine Marktnische sind Menschen wie ich“

anzumerken: Ich tue das, was ich kann, worin ich erfahren bin und was ich liebe.

Was waren Ihre größten Schwierigkeiten im Gründungsprozess?

Zum einen sicherlich das Alleinsein. Ich bin ein kommunikativer Mensch, rede gern und habe gern Menschen um mich. Ich habe jahrelang im Team gearbeitet. Das war am Anfang alles nicht mehr da, da war ich allein auf mich gestellt. Plötzlich musste man Entscheidungen ohne Absprache mit einer zweiten oder dritten Person alleine treffen. Ich konnte mir kein Feedback (insbesondere bei Entwürfen fiel es mir schwer) vom Team holen und zum anderen der Selbstzweifel, der packt irgendwann jeden Gründer. Aber hier hat mir auch die Beratung des Projektes „Migrantinnen gründen“ geholfen. Und nun bekomme ich viel Bestätigung von meinen Kunden. Als kommunikationsarm kann mein Job auch nicht mehr bezeichnet werden...

Und Ihre größten Erfolge?

Zunächst gehört zum Erfolg Geduld und Selbstdisziplin. Das ist sehr wichtig. Man muss schon viel Geduld aufbringen, gerade am Anfang. Da „fliegen einem die Aufträge nicht um die Ohren“. Auch wenn man nicht gleich acht bis neun Stunden (wie im Angestelltenverhältnis) beschäftigt ist, sollte man doch zeitig am Arbeitsplatz sitzen, jede freie Minute damit verbringen Kunden zu akquirieren etc.

Mein wichtigstes Erfolgskriterium jedoch ist die Zufriedenheit meiner Kunden. Ich werde weiter empfohlen, Kun-

den vergeben immer wieder neue Aufträge an mich. Darauf habe ich von Anfang an geachtet, dass ich zuverlässig arbeite, gerade im Büroservice ist es sehr wichtig, dass der Kunde sich auf mich verlassen kann, damit er immer wieder auf mich zukommt, wenn ein neuer Auftrag oder ein neues Projekt ansteht. Wenn ich mit dieser Arbeitsmoral, der Geduld und dieser Selbstdisziplin weiterhin arbeite und die Unternehmen meiner jetzigen Kunden erfolgreich bleiben, brauche ich mir zunächst keine Sorgen um die Zukunft machen. Meine Dienstleistung wird langsam immer wichtiger und ich habe noch einige Ideen für die Zukunft.

Momentan entwickelt sich im kreativen Bereich etwas Neues. Ich habe derzeit einen „guten Draht“ zu einem Architekturbüro, die für die kreative Gestaltung von Wänden noch Unterstützung benötigen (eine meiner großen Leidenschaften). Hier kann ich endlich meine dritte Dienstleistung „arts“, die von Anfang an geplant war, anbieten. Auch hier habe ich Geduld aufgebracht, bis sich eine Gelegenheit ergibt, mein Ziel verfolgen zu können. Ich hoffe, dass ich das in naher Zukunft verwirklichen kann und vielleicht öffnen sich dabei „neue Türen“...

Und dass Sie kreativ und grafisch kompetent sind, kann man auch an dieser Broschüre sehen, die Sie ja entworfen und gestaltet haben.

Vielen Dank für dieses Kompliment. Es war mir ein großes Vergnügen an dieser Broschüre mitzuwirken!



Werscher Str. 41
52146 Würselen

Tel.: 02405.49 67.974
Fax: 02405.49 67.975
tongul@maquette-db.de
www.maquette-db.de

maquette - kreativbüro für kommunikation & design
grafik.webdesign_büroservice_arts

Yan Zhang

GRÜNDERINNENPROFIL

- Name: Yan Zhang
- Unternehmen: Active-China Consulting
- Gründungsjahr: 2008
- Beschäftigte: 1
- Spezialität des Unternehmens: Chinaspezifische Beratung
- Kundenkreis: hauptsächlich deutsche Unternehmen aus NRW

Burgmühlenweg 96,
45891 Gelsenkirchen
Tel.: 0209.36 13 696
Fax: 0209.35 98 362
eMail: yz@active-china.de
Homepage: www.active-china.de

- Herkunftsland: China
- Staatsangehörigkeit: deutsch
- Bildungsgrad: Hochschulabschluss
- Akademischer Titel: Dipl.-Wirt.-Ing.
- Familienstand: verheiratet



China gilt als ein wichtiger Absatz- und Beschaffungsmarkt für europäische und insbesondere für deutsche Unternehmen. Die unterschiedlichen Wirtschafts- und Rechtssysteme sowie kulturelle und sprachliche Barrieren erfordern hohen Zeit- und Kostenaufwand. Die Gründerin Yan Zhang unterstützt ihre Kunden mit ihrem Unternehmen „Active-China Consulting für deutsch-chinesisches Business“ in der Optimierung dieser Geschäftsbeziehungen und der dazugehörigen -prozesse.

Yan Zhang, Inhaberin der Active-China Consulting, verfügt neben langjähriger Berufserfahrung in China wie auch in Deutschland über ein ausgeprägtes Länderwissen und interkulturelle Kompetenzen. Frau Zhang stammt aus der Provinz Sichuan, die mit 87 Mio. Einwohnern die bevölkerungsreichste Provinz Westchinas darstellt und seit 1985 eine Partnerschaftsbeziehung mit der Landesregierung Nordrhein-Westfalen unterhält. Nach Abschluss ihres Bachelorstudiums des „Erdöl-Erdgas Geologie Exploration Engineering“ im Jahre 1991 war die heutige Unternehmerin sechs Jahre lang als Lehrerin im Weiterbildungszentrum des staatlichen Erdöl-Erdgas Amtes Sichuan beschäftigt. Danach arbeitete sie vier Jahre lang als Ingenieurin und Projektassistentin in der Umweltschutz Abteilung des Projektentwicklungszentrums für ausländisches Kapital in der Provinz Sichuan. Ihre Hauptaufgaben hierbei lagen zunehmend in der technischen Beratung und Prüfung von Projekten und Investitionen und der Unterstützung der administrativen Arbeit für Projektmanager in Vertriebs- bzw. Marketingaktivitäten.

Im Jahre 2001 nahm Frau Zhang am Stipendienprogramm der Landesregierung von Nordrhein-Westfalen für ausländische Fach- und Führungskräfte teil und absolvierte als Stipendiatin von InWent, früher Carl Duisburg Gesellschaft e.V., eine einjährige berufliche Fortbildung im Bereich Umwelttechnik und Management bei verschiedenen Institutionen und Unternehmen wie z.B. beim Staatlichen Umweltamt Aachen, beim Ruhrverband Essen und beim Institut für Siedlungswasserwirtschaft der RWTH Aachen. Im Rahmen ihrer Weiterbildungen, so die Beraterin, konnte sie durch Betriebsbesuche, Fachmessen, Exkursionen und andere Veranstaltungen die Arbeits- bzw. Denkweisen in Deutschland kennen lernen.

Um ihre beruflichen Möglichkeiten zu erweitern, betont die Unternehmerin, habe sie darauf folgend das Aufbaustudium „Wirtschaftsingenieurwesen“ mit den Schwerpunkten Außenwirtschaft und Marketing an der Fachhochschule Bochum begonnen und 2005 erfolgreich als Diplom-Wirtschaftsingenieurin abgeschlossen.

Eine breitgefächerte Berufserfahrung konnte sich Frau Zhang auch bereits aneignen. So absolvierte sie unter anderem ein Praktikum bei der Armaturenfirma BOMAFa in Bochum und war hierbei zuständig für Marktstudien über China und Kontaktaufbau nach Asien. Als Kommunikationsschnittstelle war sie für die technische Übersetzung und Korrespondenz als auch für die Unterstützung der Geschäftsführung verantwortlich. Desweiteren war sie bei der Firma Klaus Kuhn Edelstahlgießerei angestellt und betreute hier-

„Jede Reise von 1000 Meilen beginnt mit dem ersten Schritt“

bei das Tochterunternehmen ROVA & KUHN in Taiwan. Zu ihren Hauptaufgaben gehörten die Kundenakquisition und Betreuung, die komplette Abwicklung aller Beschaffungsvorgänge sowie die Umsetzung der Qualitätsanforderungen. Durch die Teilnahme an inner- und außerbetrieblichen Schulungen bzw. Seminaren erweiterte sie dazu ihre Kenntnisse in den Bereichen Beschaffung, Marketing, Verkauf und Außenwirtschaft.

Nach der Heirat mit ihrem deutschen Ehemann hat sich Frau Zhang dann endgültig entschieden in Deutschland zu bleiben. Ihr Unternehmen charakterisiert die selbstständige Beraterin als ehrgeizig, zielstrebig, beständig und in der stetigen Weiterentwicklung. Sich selber hingegen als agil, offen und kommunikativ. So versucht Frau Zhang, wie sie selber sagt, „eine vielseitig kompetente und interkulturelle Person zu sein“. Ihre unternehmerische Philosophie basiert auf der engen und vertrauensvollen Zusammenarbeit mit ihren chinesischen und deutschen Kunden und Partnern aus Wirtschaft, Politik und Verbänden: „Bei unseren Dienstleistungen steht der wirtschaftliche Erfolg für unsere Auftraggeber im Vordergrund.“

Unterschiede zwischen ihrer Herkunftskultur und der deutschen Unternehmenskultur existieren zwar, aber diese sieht die Unternehmerin eher nüchtern und meint: „Chinesische Unternehmer legen großen Wert auf Höflichkeit, Etikette und persönliche Beziehungen. Während in Deutschland eine Art Sachperfektionismus herrscht, der Wert auf sorgfältige Terminabwicklung und auf präzise Segmentierung von Pro-

zessen Wert legt, setzt man in China eher auf den Beziehungs-Perfektionismus, der einen korrekten Umgang mit anderen Personen in den Vordergrund stellt. Aber jeder will trotzdem in erster Linie Geschäfte machen. Andere Länder, andere Sitten.“

Bei der Frage, ob Menschen, die mit verschiedenen Kulturen ausgewachsen sind und mehrere Sprachen sprechen, die besseren Unternehmer sind, antwortet Frau Zhang mit einem klaren „Nein“. Dies begründet sie so: „Eine Person mit einem Migrationshintergrund kann davon profitieren, aber entscheidend für den unternehmerischen Erfolg sind viel mehr Fachkompetenz, Berufserfahrung, soziale Kompetenz, Persönlichkeit und vor allem gute Netzwerke.“ Alles in allem meint Frau Zhang, dass der Geheimtipp in „harter Arbeit“ steckt.

Auf die Frage, ob man sie denn spüren lasse, dass sie eine Unternehmerin mit Migrationshintergrund sei, sagt Frau Yan Zhang ebenfalls eindeutig: „Nein!“. Und obwohl Sie in China geboren und aufgewachsen ist, kann sie außer minimaler Sprachprobleme keine Nachteile für sich selber ausmachen, sie ergänzt sogar noch: „In Deutschland bin ich mehr chinesisch, aber in China bin ich dafür mehr deutsch.“ Sie bestätigt, dass Sie mit ihrer Vermittlerrolle zwischen zwei Kulturen aber sehr zufrieden und glücklich sei.

Als Anregung für angehende Gründerinnen vermerkt die selbstständige Beraterin, dass das wichtigste für die Gründerinnen sei, sich zumeist über ihre besonderen und einzigartigen Fähigkeiten und Kenntnisse bewusst zu werden und mögliche Schwächen auf-

zuheben oder zu verbessern. Frau Zhang unterstreicht, dass Personen mit Migrationshintergrund auch in Zukunft ein großes Potential an Selbständigen darstellen können und sich zugleich auch für diese spezifische Gruppe immer mehr Möglichkeiten auftun werden, insofern die Bereitschaft hart zu arbeiten und beständig zu bleiben gegeben ist.

So bestärkt sie ihre Einstellung mit einer alten chinesischen Weisheit, die besagt: „Wenn ein Ziel vor Augen ist, und wenn nicht aufgegeben wird, dann erreicht man sein Ziel. Denn jede Reise von 1000 Meilen beginnt mit dem ersten Schritt!“ So verwundert es auch nicht, dass ihre Arbeit und ihr Unternehmen große Anerkennung finden und die erfolgreiche Unternehmerin sogar vor kurzem mit dem Unternehmerinnenbrief NRW ausgezeichnet wurde.



ACTIVE-CHINA CONSULTING

Burgmühlenweg 96 | D-45891 Gelsenkirchen

Burgmühlenweg 96
45891 Gelsenkirchen
Tel.: 0209.36 13 696
Fax: 0209.35 98 362
yz@active-china.de
www.active-china.de

Impressum

Konzeption:

- Petek Business-Netzwerk
Migrantinnen e.V.
Essener Str. 5 TZU IV
46047 Oberhausen

Birnur Öztürk
Tel.: 0208.94 189.55
Fax: 0208.94 189.57
eMail: info@v-z-o.de
www.v-z-o.de

- gaus gmbh
medien bildung politikberatung
Benno-Jacob-Str. 2
44139 Dortmund

Kurt-Georg Ciesinger
Tel.: 0231.47 73 79.30
Fax: 0231.47 73 79.55
eMail: ciesinger@gaus.de
www.gaus.de

Text

- gaus gmbh
medien bildung politikberatung
Benno-Jacob-Str. 2
44139 Dortmund

Burak Baysan
Tel.: 0231.47 73 79.30
Fax: 0231.47 73 79.55
eMail: baysan@gaus.de
www.gaus.de

Fotos

Dr. Dagmar Siebecke
Tel.: 0172.86 16 519
Sengelsweg 39
40489 Düsseldorf

Grafik & Layout

- maquette
grafik.webdesign_büroservice_arts
Werscher Str. 41
52146 Würselen

Erbil Tongul
Tel.: 02405.49 67.974
Fax: 02405.49 67.975
eMail: tongul@maquette-db.de
www.maquette-db.de

Wir bedanken uns für die Unterstützung bei...

- Zülfü Altun-Yildirim
- Gülay Demirci
- Sevinc Elmaci
- Eva Gödeke
- Birnur Öztürk
- Tülay Polat
- Anca Renn
- S. Sengül & H. Öztürk
- Veye Wirngo Tatah
- Erbil Tongul
- Yan Zhang

-leer-

