



ARBEITSGEMEINSCHAFT  
SELBSTSTÄNDIGER MIGRANTEN

# Ausbildung – Unternehmer und Azubis berichten



## Auch Sie können in Ihrem Betrieb ausbilden

Das in Deutschland praktizierte duale System der Berufsausbildung ist einfach: In den ausbildenden Betrieben geben die

Mitarbeiter ihr Wissen aus der Praxis an den Auszubildenden weiter.

- Sie bieten einem Auszubildenden einen Arbeitsplatz (Schreibtisch, Arbeitsgeräte etc.)
- Sie sind fachlich geeignet, wenn Sie eine Abschlussprüfung im Ausbildungsberuf abgelegt haben und wenn Sie eine „angemessene Zeit“ im Beruf tätig waren.
- Sie dürfen ausbilden, wenn Ihnen die „widerrufliche Zuerkennung der fachlichen Eignung“ bescheinigt wurde. Um diese Bescheinigung zu erhalten, benötigen Sie Nachweise über Ihre Berufstätigkeit und die Dauer Ihrer Selbstständigkeit

Ergänzend dazu erhält der Jugendliche an 1–2 Tagen in der Woche theoretischen Unterricht in der Berufsschule oder alle paar Monate im Blockunterricht.

- Falls Sie nicht alle der in einem anerkannten Ausbildungsberuf verlangten Kenntnisse und Fertigkeiten in Ihrem Betrieb abdecken, finden die Mitarbeiter des Projektes „Weitblick“ der Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM) einen Partnerbetrieb für Sie. Diese so genannte Verbundausbildung wird von der Hamburger Behörde für Bildung und Sport finanziell mit 150 Euro im Monat gefördert.

## So wird aus Ihrem Betrieb eine Ausbildungsstätte

## Hier erhalten Sie kostenlose Beratung zum Thema Ausbildung

Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM)  
Projekt „Weitblick“ im Rahmen  
des Programms JOBSTARTER  
Tel.: 040 36138-766  
Fax: 040 36138-774  
Internet: [www.asm-hh.de](http://www.asm-hh.de)

## Unterstützt durch:



## Vorwort

„Unternehmerinnen und Unternehmer ausländischer Herkunft sind Vorbilder für junge Menschen mit Migrationshintergrund. Sie leben vor, wie erfolgreiche Integration funktioniert“, so hat es Staatsministerin Prof. Dr. Maria Böhmer treffend formuliert. Die Beauftragte der Bundesregierung für Integration, Flüchtlinge und Migration setzt auf die zunehmende Wirtschaftskraft der rund 300.000 Betriebe von Inhabern mit Migrationshintergrund in Deutschland.

Das Ausbildungspotenzial der zu dieser Gruppe gehörenden Unternehmen, bezogen auf die Region Hamburg, will die Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM) erschließen. Um seine Arbeit nachhaltig zu sichern, bereitet der gemeinnützige Verein derzeit die Gründung der „Hamburger Stiftung für Migranten“ vor. Ausbildungsbetriebe, so die künftige Botschaft der Stiftung an die Unternehmer mit Migrationshintergrund und an die breite Öffent-

Mitarbeiter des beim gemeinnützigen Verein ASM angesiedelten Projektes „Weitblick“ bereiten derzeit im Rahmen des Programms JOBSTARTER des Bundesinstituts für Berufsbildung die Gründungs- und Aufbauphase der „Hamburger Stiftung für Migranten“ vor (siehe Seite 19). Im Rahmen des Projektes beraten wir Unternehmer über Berufsbilder nach dem Berufsbildungsgesetz, zu praktischen Fragen rund um das Thema Ausbildung und wir akquirieren bei ihnen Ausbildungsplätze. JOBSTARTER wird aus Mitteln des Bundesministeriums für Bildung und Forschung und der Europäischen Union gefördert.

lichkeit, übernehmen soziale Verantwortung und sind gesellschaftlich gut angesehen.

In dieser Broschüre stellen wir Ihnen sechs Unternehmerinnen und Unternehmer mit ausländischem Kulturhintergrund vor, die diese soziale Verantwortung gern übernommen haben. Außerdem erfahren Sie etwas über den oft steinigen Weg, den ihre Auszubildenden gehen mussten, bevor sie einen Ausbildungsvertrag ergattern konnten. Auch über die Arbeit von ASM und das Projekt Stiftungsgründung informieren wir Sie auf den kommenden Seiten.

Unser Dank gilt der H. D. Bartels Stiftung, die den größten Teil dieser Broschüre finanziert hat und bereit ist, mit der in Gründung befindlichen Stiftung von Migranten für Migranten zusammenzuarbeiten. Wir hoffen, wir können auch Sie überzeugen, unsere Arbeit zu unterstützen, und wünschen Ihnen gute Unterhaltung bei der Lektüre.

Mit einer Imagekampagne für Ausbildung will die Arbeitsgemeinschaft zum einen das Thema Ausbildung im Bewusstsein der Unternehmer mit Migrationshintergrund, die zumeist in ihren Ursprungsländern Berufe durch praktische Arbeit erlernt haben, verankern. Zum anderen zielt sie darauf ab, Informationen über das duale System der Berufsausbildung zu vermitteln, und als drittes verfolgt die Imagekampagne im Rahmen des Projektes das Ziel, Unternehmen den Wert von Ausbildung nahezubringen. Um dies zu erreichen, arbeiten wir mit ethnischen Medien zusammen.

## Das Projekt Weitblick



**Tourismus als  
Passion –  
Mustafa Mahmoud  
vom Reisebüro  
MCI Touristik**

Ägypten, Dubai, Abu Dhabi, Thailand: Reiseziele, die der Reiseveranstalter Mustafa Mahmoud und sein vierköpfiges Team täglich sonnenhungrigen und erholungsbedürftigen Kunden anbieten. Und jedem dieser

Kunden wird ein individuelles Reiseprogramm zusammengestellt. „Bei uns bekommt man alles, was nicht von der Stange ist“, so der Ägypter.

Tourismus war und ist für den 42-jährigen aus Kairo eine Passion. Gleich nach seinem Studium der Betriebswirtschaft, Ägyptologie und Geschichte im Jahr 1986 begann der Unternehmer für eine Stuttgarter Tourismusfirma vor Ort Reisen zu betreuen, Führungen zu machen und Reiseprogramme zusammenzustellen.

Mehr als zehn Jahre später, 1997, kam der Vater von drei Söhnen zuerst nach Stuttgart und kurze Zeit später in die Hansestadt, wo er sich selbstständig machte. „In Ägypten hatte ich den Nil, hier habe ich die Elbe. Es beruhigt die Seele ein bisschen, wenn man am Wasser wohnt und auf das gegenüberliegende Ufer blicken kann“, erzählt der Blankeneser, der in Kairo eine deutsche Schule besucht hat.

Seine Wurzeln in die Heimat hat Mustafa Mahmoud nie gekappt. Da seine Eltern in Kairo leben, fliegt er mit seiner Familie regelmäßig dorthin. „Ohne diese Besuche geht es nicht“, fügt er hinzu. Seine drei Kinder, die alle arabisch sprechen können, würden somit die Heimat und Kultur ihres Vaters besser kennenlernen.

Aufgrund des starken Euro laufen zurzeit die Geschäfte im Tourismussektor gut. Mustafa Mahmoud weiß zwar, dass sich das schnell wieder ändern kann, dennoch will er jetzt zwei weitere Mitarbeiter einstellen. Dass er sich entschlossen hat auch auszubilden, sei eine gute Entscheidung gewesen: „Es ist von Vorteil, wenn man seine zukünftigen Angestellten selbst prägen kann.“

## 50 Bewerbungen ohne Erfolg, dann der große Treffer – Azubi Sarah Holm

„Ich hatte nicht gerade eines der besten Zeugnisse, deshalb bin ich froh, dass ich einen Ausbildungsplatz bekommen habe“, sagt Sarah Holm,

Auszubildende im Reisebüro MCI Touristik GmbH.

Der 19-Jährigen ist klar, dass sie großes Glück hatte: Schon ein Jahr vor ihrem Abitur, im Sommer 2006, begann sie mit ihrer Suche nach einer Lehrstelle – zumeist ohne Erfolg. „50 Bewerbungen habe ich insgesamt abgeschickt. Jedoch suchte ich damals eine Stelle als Medien- beziehungsweise Immobilienkauffrau“, erzählt die zierliche Schülerin aus Lohbrügge. Sie habe sich in ihrer Verzweiflung dann doch an die Agentur für Arbeit gewandt und vom Berufsberater einige Adressen bekommen. Sarah Holm lacht und erklärt: „Es war meine einzige Bewerbung als Reiseverkehrskauffrau. Und es hat geklappt!“

Ende Juli 2007 hatte sie dann ihren großen Tag und konnte sich bei ihrem jetzigen Chef, Mustafa Mahmoud, vorstellen. Es folgte ein kurzes Praktikum und im September begann Sarah mit ihrer Ausbildung. Dass ihr diese Tätigkeit so viel Spaß macht, hätte sie nicht gedacht. Sie mag das „Urlaubsfeeling“, das beim Arbeiten aufkommt. Stolz berichtet sie über neu erworbene Kenntnisse: „Ich kann schon Flüge buchen und Versicherungen abschließen“. Neben den allgemeinen Bürotätigkeiten darf sie auch ab und an einem Beratungsgespräch ihrer Kollegin beiwohnen.

Nach der zweieinhalbjährigen Ausbildung möchte Sarah ins Ausland gehen. Für die nächste Zeit hat sie sich zunächst vorgenommen, mehr über die Reiseländer und deren Geschichte in Erfahrung zu

bringen. Auch einen gewissen Geschäftssinn hat Sarah schon entwickelt: „Wenn meine Familie mal weg will, dann sollten sie bei mir buchen.“



**Sensibilisiert durch  
eigene Erfahrungen –  
Sevim Akyüz  
vom Merlin Store  
Harburg**

Bevor Sevim Akyüz 1999 endlich einen Ausbildungsplatz zur Groß- und Außenhandelskauffrau erhielt, hatte sie eine lange Bewerbungsstrecke zurückgelegt. „Die Chance, die

ich durch meine Ausbildung erhalten habe, möchte ich jetzt weitergeben, indem ich jungen Menschen eine Ausbildung ermögliche“, so die 30-Jährige aus Harburg, die zwei Azubis beschäftigt.

Sevim Akyüz betreibt seit sechs Jahren die Boutique „Merlin Store“ in der Harburger Innenstadt. Vor drei Jahren eröffnete sie ihr zweites Geschäft auf der Reeperbahn. Während sie in Harburg sehr junge

Kundinnen anspricht, sind die Besucher der Textilhandlung auf St. Pauli, in der auch Herrenbekleidung angeboten wird, sehr gemischt. „Hierher kommen zahlungskräftige Kunden. Vom Touristen über die Prostituierte bis zum Zuhälter“, sagt die Geschäftsfrau, die gerne in dem Laden an der „Sündigen Meile“ ist, „weil hier alle so locker drauf sind“.

Ihr umfassendes Wissen über die Textilbranche hat sich die Türkin während ihrer Ausbildung erarbeitet. Diese absolvierte sie im Textilgroßhandel am Modering in Schnelsen. „Von meinem damaligen Chef habe ich viel gelernt“, so Akyüz, deren Mann seit 15 Jahren bei Beiersdorf beschäftigt ist. Mithilfe von Ersparnissen, viel Eigenleistung und einer günstig erworbenen Ladenausstattung konnte sie ihren Traum von der Selbstständigkeit vor sechs Jahren verwirklichen.

Heute trifft man die Chefin von sieben Angestellten kaum mehr selbst in ihren Läden an. Sie organisiert viel, besuche Messen oder schaue sich in der Stadt nach Trends und Rabatten um, damit sie eventuell mitziehen kann. „Wenn möglich, fahre ich nach Paris oder Italien, um einzukaufen. Das ist mir lieber, als hier zum Großhändler zu gehen“, sagt Akyüz. Irgendwann möchte sie ein drittes Geschäft eröffnen.



## Chefin als Vorbild – Ceylan Hanoglu

„Mein Glück nehme ich selbst in die Hand“, dachte sich Ceylan Hanoglu, als sie

vor mehr als eineinhalb Jahren einen Ausbildungsplatz zur Einzelhandelskauffrau suchte. Statt unzählige schriftliche Bewerbungen loszuschicken, zog sie es vor, persönlich vorbeizuschauen und sich nach einer freien Stelle zu erkundigen.

„Die Mühe hat sich gelohnt“, meint die 17-Jährige. Denn im Merlin Store in Harburg war die Chefin beeindruckt von ihrem Mut und ihrer Initiative. Ceylan durfte ein dreiwöchiges Praktikum absolvieren. „Danach hatte ich den Ausbildungsvertrag in der Tasche“, freut sich die junge Frau, die in Buxtehude geboren wurde.

Beim Erstellen der Bewerbungsunterlagen gaben ihr die Lehrer der Handelsschule, die sie ein Jahr lang nach ihrem Hauptschulabschluss besuchte, Hilfestellung. „Etwa 20 schriftliche Bewerbungen habe ich verschickt. Diese so zu formulieren, hätte ich selbst nicht geschafft“, so die Harburgerin, die gerade ihren Führerschein macht.

Ihre Eltern hätten ihre Berufswahl nicht geprägt, betont die 17-Jährige, deren Mutter Bäckereifachverkäuferin und deren Vater Maschinenführer ist. „Einzelhandelskauffrau war schon immer mein Wunschberuf“, sagt sie und ist sich sicher, die richtige Wahl getroffen zu haben.

An ihrer Chefin hingegen scheint sich die junge Türkin schon ein Vorbild genommen zu haben. Gefragt nach ihren Zukunftsplänen, antwortet sie, dass sie in spätestens 20 Jahren ihre eigene Existenz aufbauen



möchte. Bis dahin genießt Ceylan die nach eigenen Angaben abwechslungsreiche Arbeit – mal in der Boutique in Harburg, mal auf der Reeperbahn.

„Die Kunden in den jeweiligen Läden sind sehr unterschiedlich. Es macht mir Spaß, mit ihnen zusammenzukommen.“



## Restaurant Piccolino

Mit nur sechs Tischen hat Muswar Butt vor mehr als zehn Jahren angefangen.

1996 eröffnete er vor den Toren Hamburgs, in Ammersbek, sein erstes Restaurant: das „Piccolino“. Die Gäste waren so zufrieden, dass der 38-Jährige zwei Jahre später das „Piccolino Grande“ für 120 Personen eröffnete.

2006 folgte das heute einzige Restaurant des Ehepaars Butt, das „Piccolino Due“ an der Ahrensburger Straße 107 in Wandsbek mit 140 Plätzen. „Irgendwann mussten wir uns entscheiden, auf welches Geschäft wir uns konzentrieren wollen“, erklärt Muswar Butt die Trennung von den anderen Betrieben.

Sein Handwerk hat der Koch in der süditalienischen Stadt Bari gelernt. Bis er von einem befreundeten Hamburger Koch in die Hansestadt „gelockt“ wurde. In seinem Restaurant im Speckgürtel Hamburgs bewirte der Chef von fünf Mitarbeitern auch Prominente wie die Klitschkos sowie Box-Trainer Fritz Sdunek und seine Schützlinge. „Fritz gehörte schon in Ammersbek zu unserer Stammkundschaft. Und jetzt liegt unser Geschäft einen Steinwurf von den Trainingsstätten der Universum Box-Promotion entfernt“, erklärt der Box-Fan, der ein „spezielles Sportlermenü“ entwickelt hat – eine vitaminreiche und leichte Kost „à la Fritz“.

Der selbstbewusste Gastronom versteht es, sich von der Masse – nicht nur wegen seiner imposanten Körpergröße – abzuheben. So verwendet Butt nach eigenen Angaben bei der Zubereitung der Speisen ausschließlich frische Ware, kein „Dosenfutter“, nur Zutaten ohne Zusätze und ohne Konservierungsstoffe. Das Essen werde erst dann vorbereitet, wenn es bestellt wird, so der Vater zweier Töchter, der in seiner Freizeit gerne mal Golf spielt.

Nachdem er dieses Unternehmen stabilisiert hat, wie Muswar Butt sagt, möchte er in der Innenstadt ein Schnellrestaurant eröffnen, in dem Berufstätigen in ihrer Mittagspause frisch zubereitete Pastagerichte angeboten werden.



## Hamidullah Anwari

Hamidullah Anwari hatte keine leichte Kindheit: Mit seiner Familie flüchtete der heute 19-Jährige vor dem Bürgerkrieg in Afghanistan nach Pakistan, wo er die Grundschule besuchte.

Später ging es über Moskau nach Holland, bis er vor zehn Jahren auf den Unterbringungsschiffen in Hamburg-Altona landete. „Anschließend kamen wir für etwa fünf Jahre in ein Heim in Bergedorf“, erzählt Anwari.

Dennoch schaffte der Afghane 2004 seinen Hauptschulabschluss. „Danach besuchte ich die Handelsschule und wollte meine mittlere Reife erlangen“, sagt der Älteste von vier Geschwistern. Mediengestalter ist sein eigentliches Berufsziel, so Hamidullah Anwari, der zu Hause gerne Flyer, Broschüren oder Internetseiten kreiert. „Aber ohne Realschulabschluss hat man keine Chance“, weiß er nur zu gut. Doch nicht mal das Probehalbjahr bestand er auf der Handelsschule. „Ich hatte einfach keine Lust“, so seine lapidare Erklärung.

Als dann ein Onkel Hilfe in seinem indischen Restaurant brauchte, sprang der junge Mann sofort ein: „Das Kellnern hat mir richtig Spaß gemacht“, so Anwari. Bis zu diesem Zeitpunkt habe er nichts vom Beruf der Fachkraft im Gastgewerbe gewusst.

Beim Arbeitsamt bekam Anwari die Adresse der ASM. Die Mitarbeiter verschafften ihm einen Ausbildungsplatz in einem Restaurant an der Mundsburg. Jedoch fühlte sich Anwari dort ausgenutzt und hatte das Gefühl, keinerlei Fortschritte zu machen. „Ich wollte das Handtuch werfen. Die ASM-Mitarbeiter bestärkten

mich darin, durchzuhalten, bis ein neuer Platz gefunden ist“, sagt der Bergedorfer.

Kurz darauf konnte ein Aufhebungsvertrag unterschrieben werden und der Ausbildung im Piccolino Due stand nichts mehr im Weg. Heute ist Hamidullah froh: „Hier wird professionell gearbeitet. Ich fühle mich wohl, lerne viel und wurde vom Chef gleich gut aufgenommen“. Seinen Traum vom Mediengestalter hat er trotzdem nicht aufgegeben: „Aber erst werde ich diese Ausbildung beenden“.



## Erfahrungen in vielen Branchen – Mohammad Schueib vom Motel Elbbrücken

Mit 15 Jahren kam Mohammad Schueib wegen der Unruhen in Afghanistan nach Hamburg. Bereits sieben Jahre später, gerade 22 Jahre alt, machte er sich selbstständig. Nach zwei weiteren Jahren besaß er bereits ein Hotel, eine Pension, ein Restaurant und einen Teppichhandel. So steil, wie es nach oben ging, so kam 1994 auch das Ende: „Rückblickend führten mich meine Unerfahrenheit und eine schlechte Buchhaltung in die Pleite“, sagt Schueib, der aus einer Unternehmerfamilie stammt: Seine Eltern betrieben in der Heimat ein Restaurant und Billardcafé. Bereits mit neun Jahren fing der heute 42-Jährige an, im Familienbetrieb zu arbeiten.

Im Februar 2007 eröffnete Mohammad Schueib das Motel Elbbrücken an der Billstraße 30 a. Seine Fehler von früher will er nicht wiederholen. „Ich gehe bewusster an die Sache ran“, so Schueib, der in diesem Jahr den Verein „Wasser für Afghanistan“ gründen will, um mit den Spenden Trinkwasserbrunnen in seinem Heimatland zu bauen.

Sein schlichtes Motel, das direkt vor einem großen Automarkt liegt, bietet vier Zimmer für bis zu zehn Gäste. Die Übernachtung beträgt pro Person 15 Euro. Zudem kann jeder im Empfangsbereich in den vier Kabinen günstig telefonieren. Und es gibt noch drei PCs mit Internetanschluss. „Unsere Gäste kommen aus den ehemaligen Ostblockländern und dem arabischen Raum. Sie kaufen hier Autos, erledigen die Formalitäten und verlassen uns danach gleich wieder.“

Um seinem zweitjüngsten Sohn im eigenen Betrieb die bestmögliche Ausbildung zu geben, hat der Vater von drei Kindern mit der Unterstützung der Arbeitsgemeinschaft türkischer Unternehmer und Existenzgründer e.V. (ATU) die Ausbildereignung bekommen. Da das Motel nicht viel Gewinn abwirft, gründete der Afghane als zweites Standbein die Firma „Trucks & more“. Hier fungiert er als Vermittler zwischen Händlern und Kunden, die einen Lkw oder einen Bus erwerben möchten.



## Vom Vater lernen – Mohammad Amid

Dass sein Vater ihn ausbilden wollte, war für Mohammad Amid ein Glücksfall. Denn

nach seinem Hauptschulabschluss, den er vor zwei Jahren erlangte, besuchte der 16-Jährige die Berufsschule für Ernährung und Hauswirtschaft. Er habe aber schnell festgestellt, „dass das nicht meine Richtung war“, so der junge Mann.

Durch die neuerliche Selbstständigkeit des Vaters eröffneten sich für Mohammad Amid neue berufliche Perspektiven. Während er ein sechsmonatiges Praktikum im neu eröffneten Motel absolvierte, halfen die Mitarbeiter der ATU „seinem Vater dabei, die Genehmigung zum Ausbilden zu bekommen. „Und so konnte ich hier im August 2007 meine Ausbildung zum Kaufmann für Bürokommunikation beginnen“, freut sich der Filius.

Natürlich versucht der Vater seinem Sohn eine bestmögliche Ausbildung zu ermöglichen. „Einmal in der Woche gehe ich zu unserer Steuerberaterin und lerne viel über Buchhaltung“, sagt Mohammad. Und jeden Donnerstag, nach der Schule, komme er in den Genuss einer Nachhilfe in Sachen Englisch, Mathe und Computer.

Im Familienbetrieb zu lernen habe für ihn insbesondere den Vorteil, dass er weniger unter Druck stehe als in einem anderen Betrieb. Und gleichzeitig kann er seinen Vater auch etwas entlasten. „Ich habe hier alles unter Kontrolle“, sagt der begeisterte Boxer selbstbewusst. Und mit dem Selbstbewusstsein scheint auch die Erkenntnis über die Wichtigkeit einer guten Ausbildung gekommen zu sein:



„Nach dieser Ausbildung möchte ich unbedingt mein Fachabitur machen. Später kann ich mir vorstellen, die Geschäfte mit meinem Bruder weiterzuführen.“

## Der Vollblut- kaufmann Kaufmannsladen Dragan Jankovecki

Seit seinem 14. Lebensjahr jobbte Dragan Jankovecki in seinem späteren Ausbildungsbetrieb, einem Teeeinzelhandel in St. Georg. Bereits als Kind hatte er dank seiner stän-

digen Präsenz mit einer Flohmarktdecke in der Langen Reihe den Namen: „Daniel Dragan Kaufmann“ erhalten. Der gebürtige Kroatier bewies früh seinen Sinn fürs Geschäft: 1995, im Alter von 22 Jahren, startete er den Versuch, sich neben seiner Arbeit im Tee-Laden selbstständig zu machen. „Ich verkaufte Tee und Honig auf dem Fischmarkt“, erzählt der heute 35-Jährige.



Doch sechs Tage im Geschäft und sonntags auf dem Markt, das sei dann doch zu aufreibend gewesen.

Im März 2001 folgte dann der erste eigene „Kaufmannsladen“ im Heußweg in Eimsbüttel. Fünf Jahre führte Jankovecki das Geschäft. Im Januar 2006 zog er dann in die jetzigen Räume in der Völckersstraße 6 in Ottensen – ins Souterrain eines Altbaus.

Das Angebot ist hier reichlich: Die Kunden können unter 50 Sorten Trockenfrüchten auswählen, allesamt ungeschwefelt und ungezuckert, wie der Händler betont. Außerdem gibt es mehr als 1000 Teesorten mit Namen wie „Schietwetter“, „Vier-Winde-Tee“ oder „Gute-Laune-Tee“ – einem Bestseller. Und über 100 Gewürze und Gewürzmischungen. In der Küche hinter dem Laden backt Dragan Jankovecki mit seiner Auszubildenden leckere Kuchen, Quiche und Gebäck. Neuerdings bietet er auch selbst gemachte Marmelade an.

Ein weiteres Standbein ist seit März 2007 sein Internet-Shop: „Monatlich verschicken wir bis zu 200 Pakete“, so der Junggeselle. Auch auf besonderen Märkten verkauft er seine selbst gemachten Köstlichkeiten. Demnächst möchte der Kaufmann eigens produzierten Ziegenkäse anbieten. Außerdem plant er, eine Filiale in Süddeutschland und ein Café in Hamburg zu eröffnen. „Das aber nur mit einem Partner!“, stellt Jankovecki sogleich klar.

## Täglich 17 km mit dem Fahrrad zur Ausbildungsstätte

Aromatisierte Tees haben Julia Altenburger schon als Kind fasziniert. „Mit 13 Jahren habe ich mein ganzes

Taschengeld für Tees ausgegeben“, sagt die Freiburgerin, die vor acht Jahren in die Hansestadt zog. Angesichts ihrer Liebe zu Kräutern und Düften lag es nahe, dass sie eine Ausbildung zur Gärtnerin machen wollte. Die zweijährige Lehre absolvierte sie im Botanischen Garten in Flottbek. Dabei gehörten Kräuterheilpflanzen zu ihrem Spezialgebiet.

Die romantische Vorstellung vom Gärtner, der in Gummistiefeln mit der Schaufel sein Beet beackert, musste sie jedoch schnell wieder beiseite legen. „Es war wie in einer Fabrik. Es ging nur noch um die reine Produktion. Und dafür wurden inzwischen immer mehr Maschinen eingesetzt. Außerdem war man die meiste Zeit allein“, erzählt die 28-jährige Frau aus Wilhelmsburg, die täglich rund 17 Kilometer mit dem Fahrrad zu ihrer Arbeitsstelle in Ottensen und zurück fährt.

Zu der Ausbildung im Kaufmannsladen kam sie eher zufällig: In Eimsbüttel war sie dort zuerst Kundin. Dann jobbte sie ab und an in dem Geschäft. „Nachdem ich erfahren hatte, dass mein Chef ausbilden will, entschied ich mich, dort eine weitere Ausbildung zur Einzelhandelskauffrau zu beginnen“, sagt Julia Altenburger, die seit September 2007 dabei ist.



In dem Unternehmen schätzt sie vor allem den familiären Umgang. „Ich wollte nie in einem großen Unternehmen tätig sein, wo alles so unpersönlich ist. Hier habe ich Einblick in alle Bereiche und kann mehr Verantwortung übernehmen“, sagt die junge Frau, die hofft, nach der Ausbildung übernommen zu werden.



## Zwei Wochen Praktikum führten zur Ausbildung – Kinitel Telefoncenter

Schon morgens um neun Uhr laufen im Kinitel Telefoncenter an der U-Bahn-Haltestelle Horner Rennbahn die Drähte heiß: Kunden aus aller Herren Länder telefonieren mit Verwandten und Freunden in der Heimat.

Ein junger Mann hat übers Internet ein Zimmer gefunden und teilt dies per Handy seiner Freundin mit, eine Frau möchte ihre Telefonkarte aufladen lassen. Inhaber Inoussa Ousmane Yekini bleibt trotz des Trubels gelassen. Seit 1999 betreibt der 43-Jährige den Call-Shop mit Internetcafé.

Neben 16 PC-Stationen und zehn Telefonkabinen bietet der Togolese auch Handys, Zubehör und Reparaturdienste an. „Unser Hauptgeschäft ist jedoch das Telefoncenter. Von Netzbetreibern kaufen wir ein gewisses Volumen zu guten Konditionen ein. Dadurch können wir den Kunden günstigere Minutenpreise anbieten“, erklärt Yekini, der eigentlich von Beruf Lehrer ist. Nicht ohne Stolz fügt er hinzu, im Jahr 3000 dieser Telefonverträge zu verkaufen.

Dass er das Potenzial besitzt, ein erfolgreicher Verkäufer von Telekommunikationsprodukten zu werden, erkannte zunächst nicht er selbst, sondern der Ehemann seiner ehemaligen Arbeitskollegin, der in dieser Branche arbeitet. Nachdem Inoussa Yekini bei ihm ausreichend Erfahrungen gesammelt hatte, machte er sich selbstständig. Freunde und Bekannte halfen finanziell aus. „Ohne sie hätte ich es nicht geschafft“, sagt er heute.

Den Standort in Horn hat sich der Volksdorfer bewusst ausgesucht: „Ich wollte in einen Ballungsraum mit sehr gemischter Kundschaft“, so Yekini. Jeder Zug, der hier anhält, führt ihm etwa zehn Kunden zu. Viele dieser Menschen kennt der Vater von vier Kindern gut – obwohl täglich bis zu 150 Kunden sein Geschäft besuchen. Einige kamen schon als Kind in Begleitung ihrer Eltern. „Und heute helfe ich ihnen beim Schreiben ihrer Bewerbungen“, sagt der 43-Jährige und lacht. Seinen Auszubildenden Victor Agemo, der bei ihm den Beruf des Verkäufers erlernt, hat er jedoch nicht nur aufgrund seiner Bewerbungsunterlagen eingestellt. Victor hatte ihn in einem zweiwöchigen Praktikum von sich überzeugen können.

## Hartnäckige Suche führte zum Erfolg

Als Victor Agemo 2003 seinen Hauptschulabschluss machte, hatte er bereits die mittlere Reife im Visier. Doch eine schwerwiegende Herz-Muskel-Erkrankung machte dem 21-Jährigen erst einmal einen Strich durch die Rechnung. Nach einem Jahr der Genesung schrieb sich der Sohn eines Nigerianers und einer Deutschen in der Gesundheitsschule ein und schaffte 2006 den ersehnten Realschulabschluss. „Die Gesundheitsschule hatte ich mir ausgesucht, weil ich ursprünglich Krankenpfleger werden wollte“, sagt der Jenfelder. Doch nach einem halbjährigen Bewerbungsmarathon und unzähligen Absagen, schwand auch der Berufswunsch immer mehr. „Zum Arbeitsamt bin ich dennoch nicht gegangen“, so Agemo, der es auf eigene Faust schaffen wollte.

Über die Mutter eines Freundes, die einen ATU-Mitarbeiter kannte und deren Sohn mithilfe des Vereins bereits einen Ausbildungsplatz bekommen hatte, kam die Verbindung mit der Ausbildungsagentur zustande. „Noch am selben Tag sollte ich mich in einem Lebensmittelgeschäft vorstellen und durfte dort ein einwöchiges Praktikum machen“, sagt der begeisterte Fußballspieler. Zwar habe die Inhaberin ihn ausbilden wollen, aber finanziell sei es für sie nicht machbar gewesen, erklärt der 21-Jährige, der zwei Geschwister hat.

Unverzüglich vermittelte ihn der ATU-Mitarbeiter zum Kinitel Telefoncenter. Nach einem zweiwöchigen Praktikum konnte der Ausbildungsvertrag unterschrieben werden. Seit August letzten Jahres macht Victor Agemo nun seine zweijährige Ausbildung zum Verkäufer und ist froh darüber. Allen, die noch am Anfang stehen, rät er: „Bleibt hartnäckig bei eurer Suche und holt euch professionelle Hilfe“.



## „Ausbildungsbetrieb zu werden ist nicht schwer“

„Wir bilden aus“ steht an der Tür von „Mach Elektrotechnik“. Den Betrieb im Hamburger Stadtteil Eilbek leitet Miroslaw Mach. Der gelernte Elektrotechniker stammt aus Schlesien und kam 1989 als Spätaussiedler nach Deutschland. Sein Betrieb bietet den „gesamten Service rund um den Strom“. Das fünfköpfige Team beschäftigt sich mit elektronischen Installationen bei Neubau und Altbausanierung, Gegensprechanlagen von Haustüren, Videoüberwachung, Antennen- und Netzwerktechniken. Seit Kurzem hat der Unternehmer damit begonnen,



auch den neuen Bereich der Monitoringsysteme zu erschließen. Mach hat seine Firma im Jahre 2000 als Einpersonnenunternehmen gegründet. Die Atmosphäre ist familiär, es scheint, dass Chef, Mitarbeiter, Azubi und Praktikant sich sehr gut verstehen. Miroslaw wohnt mit seiner Familie in einem multikulturellen Stadtteil, in dem viele ausländische Familien leben. Als Unternehmer, der selbst Vater ist, macht sich Mach Gedanken über die Jugendlichen:

„In den jungen Menschen, die ich im Stadtteil erlebe, steckt sehr viel Potenzial. Sie müssen jedoch eine Unterstützung bekommen.“

Dem Geschäftsführer von „Mach Elektrotechnik“ sind als Migranten die Probleme der Menschen mit Migrationshintergrund sehr vertraut. Nach seiner Ankunft in Deutschland ist auch er zunächst auf zahlreiche Schwierigkeiten gestoßen, die viele Zugewanderte aus dem deutschen „Arbeitsmarkt-Dschungel“ kennen. Dagegen war seiner Einschätzung nach der Weg, den Ausbildungsplatz in seinem Betrieb zu schaffen, nicht besonders schwierig. Der erste Schritt, die Entscheidung, ob man überhaupt ausbilden möchte und sich das finanziell leisten kann, sei der schwierigste Part in dieser Angelegenheit gewesen.

Als eine wichtige Aufgabe, aber auch als eine große Pflicht betrachtet Mach rückblickend seinen Schritt, Ausbildungsbetrieb zu werden, „weil man einen Vertrag mit den Azubis für drei Jahre abschließen muss“. Nach der positiven Erfahrung mit seinem ersten Azubi will er dieses „Risiko“ jedoch schon bald mit seinem Praktikanten eingehen.



## Am Anfang eines langen beruflichen Weges

Große Ziele hat sich Michael Mach für seine berufliche Laufbahn gesetzt: erst eine solide Ausbildung machen, anschließend ein Studium draufsetzen. Das erste Ziel ist fast erreicht. Der 18-Jährige mit polnischem Migrationshintergrund erlernt seinen Traumberuf Elektriker, ist im dritten Lehrjahr. Eigentlich wollte Michael nach seinem

Realschulabschluss nicht im väterlichen Betrieb anfangen, doch von den vier Firmen, bei denen er sich beworben hatte, bekam der Realschüler nur Absagen. Die Begründung sei immer ähnlich gewesen: „Dein Vater hat eine Elektronikfirma, du bleibst nach der Ausbildung nicht bei uns, sondern gehst zur Konkurrenz.“

Seine Herkunft hat Michael dagegen nie als Problem bei der Ausbildungsplatzsuche gesehen. „Ich glaube aber, dass Türken, Araber und andere aufgrund ihrer Hautfarbe mehr Schwierigkeiten bei der Suche nach einem Ausbildungsbetrieb haben“, so Michael.

Früh fängt der Tag für den jungen Mann an. Um 6.30 Uhr ist er schon im Betrieb oder beginnt den Arbeitstag gleich auf einer Baustelle. Meist geht sein Arbeitstag bis 16 Uhr. Anschließend bleibt ihm Zeit für einen Besuch im Fitnessstudio, für Skatebording oder fürs Bildermalen.

„Ich leiste schon ganz normale Arbeit wie jeder Elektriker“, ist Michael stolz. Und wenn er mal Rat brauche, habe er hier immer einen erfahrenen Mitarbeiter als Unterstützung.



Der Blockunterricht, den er zweimal im Jahr hat, ist für ihn eine willkommene Abwechslung vom Arbeitstag, aber der ist für Michael sowieso bald passé. Nach der Ausbildung möchte er wieder zur Schule gehen, um anschließend Architektur zu studieren.

## Wer wir sind

Der gemeinnützige Verein Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V., kurz ASM, hat sich 2007 in der Handelskammer Hamburg gegründet, um Unternehmer und Existenzgründer mit Migrationshintergrund zu unterstützen. Ihnen bieten wir Informationen, Beratung und Weiterbildungsangebote.

Der Verein hat sich außerdem zur Aufgabe gemacht, Unternehmer mit ausländischem Kulturhintergrund

als Ausbilder für das duale System der Berufsausbildung zu gewinnen.

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



Die Gründungsmitglieder von ASM begleiten den Aufbau der Stiftung

Foto: Emine Songür

## Die Idee

Die Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V. (ASM) bereitet derzeit die Gründung einer Stiftung vor. Die „Hamburger Stiftung für Migranten“ soll kleine von Migranten geführte Betriebe mit Anreizen und Beratung dabei unterstützen, auszubilden. Jugendliche mit Migrationshintergrund, die eine Ausbildung machen und in deren Haushalt mindestens ein Kind lebt oder die sich sozial engagieren, werden mit Stipendien unterstützt.

Die angespannte Situation auf dem Ausbildungsmarkt benachteiligt seit Jahren vor allem Schulabgänger aus Familien ausländischer Herkunft. Ihre interkulturelle Kompetenz und häufig auch Mehrsprachigkeit wird eher von Unternehmern geschätzt, die selbst über einen ausländischen Kulturhintergrund verfügen.

Die „Hamburger Stiftung für Migranten“ wird sich deshalb die Erhöhung der Ausbildungsbeteiligung von Betrieben, die von Migranten geführt werden, zur Aufgabe machen. Sie will damit die Chancen der Schulabgänger mit Migrationshintergrund für einen qualifizierten Berufsstart verbessern.

Tragen auch Sie dazu bei, jungen Menschen zu einem Ausbildungsplatz zu verhelfen – werden Sie Stifter!

Die Kontoverbindung für Spenden lautet:  
Arbeitsgemeinschaft selbstständiger Migranten e.V.,  
Hamburger Sparkasse,  
BLZ 200 505 50, Konto-Nr. 1280222967,  
Stichwort: Stiftungsgründung

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

Sie haben Fragen, möchten stiften oder spenden?  
Wenden Sie sich bitte an:

Arbeitsgemeinschaft selbstständiger  
Migranten e.V. (ASM)  
c/o Handelskammer Hamburg  
Alter Wall 38  
20457 Hamburg  
Tel.: 040 36138-766

**Warum eine  
Stiftung für Ausbildung  
wichtig ist**

# Impressum

## Herausgeber

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

Alter Wall 38  
20357 Hamburg  
Tel.: 040 36138-766  
Fax: 040 36138-774  
www.asm-hh.de

## Redaktion

Nuray Paulsen, Karolina Kowalska, Susanne Dorn

## Schlussredaktion

Susanne Dorn

## Fotos

Frederika Hoffmann

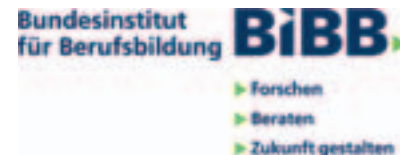
## Konzeption/Satz/Litho

EINSATZ Creative Production

## Druck

JVA Fuhlsbüttel

Diese Broschüre entstand mit finanzieller Unterstützung der H.D. Bartels Stiftung. Dafür danken wir herzlich.



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