

# dialog

die stärke des mittelstands

Migration  
Integration  
Selbstständigkeit

1. FC Kulturvereiner // So sehen Ritter aus // German oder deutsch? // Ach,  
das bisschen Marathon // Der Komponist // Heimat kunterbunt // Nicht  
Nummer, nur Mensch // Kein Problem // Bildung ist Leben // Wer nicht  
fragt, bleibt dumm // Großes Tennis // Dieser Weg wird kein leichter sein

# Das ist drin

Dialog, die Stärke des Mittelstands. . . . . 4

Wir arbeiten daran. . . . . 5

Beide Seiten gewinnen. . . . . 5

1. FC Kulturvereiner . . . . . 6

In den USA kennt man jetzt auch die selbstklebende Sockelleiste – dank Georgios Paridis: »Ich wollte so schnell wie möglich die Sprache lernen, mit den Menschen in Kontakt treten.«

So sehen Ritter aus . . . . . 10

Das Hinfallen und das Aufstehen – das bewegte Leben des Mahmut Demiröz: »Es gab Zeiten, da kam ich mir vor wie im Monty-Python-Film.«

German oder deutsch? . . . . . 14

Der Galicier German Gonzalez Arias über Hundertwasser und Gardeuniformen: »Man muss auch die Seitenstraßen gehen, um neue Wege zu finden.«

Ach, das bisschen Marathon . . . . . 18

Wenn Mohamed Bouyagra läuft, dann denkt er nicht, dann will er nur überholen: »Man feilscht sehr viel schneller mit mir, aber das ist auch okay, es macht Spaß und es gehört einfach zu meiner Mentalität.«

Der Komponist . . . . . 22

Wie der Bürgerkrieg den Tamilen Somasundaram Balamohan nach Deutschland brachte: »Bei den Reistörtchen sollte man lieber schnell sein, die gehen weg wie warme Semmeln.«

Heimat kunterbunt . . . . . 26

Die kölsch-deutsche Türkin Hilal Terzi lässt die Mayflower wieder segeln: »Wenn man sich gut versteht, denkt man gar nicht mehr daran, wo jemand herkommt.«

## **Nicht Nummer, nur Mensch . . . . . 30**

Hasan Taflan: Als Achtjähriger nach Deutschland, mit 40 Jahren Unternehmer:  
»Was wissen wir schon über die Chinesen außer Pekingente?«

## **Kein Problem . . . . . 34**

Wie Nikolaj Hooge einen großen Fisch an Land zog: »Damals hielten wir uns immer in der Natur auf, mein Bruder und ich, wir nahmen einen Stock in die Hand und los ging's.«

## **Bildung ist Leben . . . . . 38**

Sultan Bostanci über die Arbeit mit jungen Menschen: »Wir tun zu wenig für unsere Zukunft, für unsere Kinder, da muss mehr kommen.«

## **Wer nicht fragt, bleibt dumm . . . . . 42**

Wie Carlos Rey durch die Sesamstraße erfolgreich ein neues Land entdeckte: »Man denkt immer, so gut wie ich macht das keiner, aber das ist nur ein Trugschluss.«

## **Großes Tennis . . . . . 46**

Nuray Öztürk über Hochhäuser, Wasserwellen, Spiel, Satz und Sieg: »Ich habe auch Problemfälle genommen, die sonst niemand wollte und die es geschafft haben.«

## **Dieser Weg wird kein leichter sein . . . 50**

Evangelos Manakos – die innere Ruhe des Karate- und Kfz-Meisters: »Durch die harte Schule entwickelt man auch einen Kampfgeist fürs Leben.«

## **Hintergrund . . . . . 54**

## **Impressum . . . . . 55**

# Dialog, die Stärke des Mittelstands.

Lena Strothmann MdB, Präsidentin der Handwerkskammer Ostwestfalen-Lippe zu Bielefeld

**K**leine und mittlere Unternehmen (KMU) in Nordrhein-Westfalen sind flexibel, innovativ, kundennah und manchmal auch etwas ganz besonderes. Ihre Inhaberinnen und Inhaber tragen die Verantwortung und das Risiko, sie bringen zudem ihr Kapital ein. Sie sind authentisch: die Unternehmerinnen und Unternehmer im Bereich KMU. Man kann sie anrufen, sie stehen in direktem und persönlichem Kontakt zu ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern. Ihre Kunden kennen sie und wissen um ihre Leistungsfähigkeit und -bereitschaft. Darüber hinaus verfügen sie oftmals über starke, regional gewachsene Netzwerke, über Strukturen, mit deren Hilfe sie Kunden akquirieren, Kooperationen realisieren, Ratschläge einholen und Ideen verwirklichen können. Im Mittelpunkt stehen Kommunikation und Vertrauen, die Stärken des Mittelstands. Jenseits geschäftlicher Standards oder Verträge findet ein Dialog statt: zwischen Unternehmen, von Mensch zu Mensch.

Wie aber können mögliche Hindernisse, die diesen Dialog erschweren, ausgeräumt werden? Wenn Selbstständige über einen Migrationshintergrund verfügen und sie in der deutschen Kultur nur zum Teil zu Hause sind, können solche Hindernisse zuweilen entstehen.

In diesen Fällen bedarf es zusätzlicher Unterstützung um in der jeweiligen Region Fuß zu fassen, Partner zu finden und Leistungsfähigkeit im fairen Wettbewerb zu platzieren.

Die Unternehmens- und Weiterbildungsberatung der Handwerkskammer OWL zu Bielefeld, wie auch aller anderen Handwerkskammern, Industrie- und Handelskammern und selbstverständlich der Innungen, sind gerne behilflich. Unsere Ziele: Integration, mehr interkulturelle Öffnung, berufliche Qualifizierung und Stärkung des Mittelstands.

Ich begrüße daher sehr die Initiative des Ministeriums für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW, die sich für die Beschäftigungssicherung in Betrieben stark macht, die von engagierten und beruflich gut qualifizierten Unternehmerinnen und Unternehmern mit Migrationshintergrund geleitet werden. Einige vorbildliche Beispiele finden sie im vorliegenden Heft.

# Wir arbeiten daran.

Franz-Josef Knieps MdL, Präsident des Westdeutschen Handwerkskammertages

Der Hintergrund unserer Initiative zur Beschäftigungssicherung in Unternehmen, deren Inhaberinnen oder Inhaber einen Migrationshintergrund haben, ist gleichermaßen einfach wie wichtig: die Menschen. Deutschland und seine Bevölkerung sind interkulturell. Unsere gemeinsame Aufgabe: ein respektvolles Miteinander und verbesserte Chancen durch mehr berufliche Weiterbildung inklusive der hierfür notwendigen Zu- und Übergänge sowie Fördermöglichkeiten und Beratung. Wichtigste Voraussetzung dafür: der Dialog. Interkulturell kompetent und offen sollte er geführt werden, sensibel und gleichermaßen ehrlich und praxisnah muss er sein. Nichts Besonderes, bei weitem allerdings nicht selbstverständlich. Wir arbeiten daran. Wir möchten Hürden, Hemmnisse und Vorbehalte abbauen und dafür sorgen, dass ein kulturfares Miteinander noch besser gelingt – für alle.

Gute Belege dafür, dass der Dialog Früchte trägt und mehr als nur ein Kommunikationsmittel ist, sind die nachfolgend porträtierten Unternehmerinnen und Unternehmer. Alle haben ihre kulturellen Wurzeln außerhalb Deutschlands: Zwölf Erfolgsgeschichten, zwölf Mal NRW.

Mit Unterstützung durch das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales NRW haben wir zwölf Betriebsinhaberinnen und -inhaber im Rahmen der Initiative zur Beschäftigungssicherung in Migrantenunternehmen besucht, uns unterhalten und viel Interessantes erfahren. Am besten, Sie lesen und sehen selbst, wie Unternehmerinnen und Unternehmer mit Migrationshintergrund ihre Herausforderungen in NRW meistern und den Dialog – beruflich wie privat – als wichtiges Erfolgsrezept gleichermaßen schätzen und pflegen.

Wir wünschen Ihnen eine hoffentlich ebenso unterhaltsame wie eindrucksvolle Lektüre.

# Beide Seiten gewinnen.

Prof. Recep Keskin, Vorstandsvorsitzender ATIAD, Verband türkischer Unternehmer und Industrieller in Europa e.V.

580.000 Selbstständige mit Migrationshintergrund in Deutschland stellen heute 2,5 Millionen Arbeitsplätze bereit, davon einen erheblichen Teil in NRW. Damit leisten sie einen wichtigen Beitrag zu Wirtschaftsleben und Wohlstand in diesem Land. Wir wissen, dass das Potenzial zur Selbstständigkeit unter den Menschen mit Zuwanderungsgeschichte viel größer ist und sich künftig viel besser entfalten kann und muss. Dazu ist es jedoch erforderlich, bestehende Hürden abzubauen, wie z. B. den Zugang zu Regelangeboten im Bereich der Existenzgründung, -sicherung und beruflichen Weiterqualifizierung zu erleichtern und zielgruppenspezifisch zu gestalten.

Für den unternehmerischen Erfolg ist die Qualität von Produkten und Serviceleistungen eine wichtige Voraussetzung. In der heutigen Geschäftswelt reicht dies jedoch nicht mehr aus: Die aktive Einbindung in Netzwerke ist zu einem weiteren wichtigen Kriterium für den Erfolg eines Unternehmens geworden. Daher ist es wichtig, die Begegnung zwischen Unternehmern und Unternehmerinnen mit und ohne Migrationshintergrund viel stärker zu unterstützen um auch eine neue Kultur der Kooperation zu fördern. Zahlreiche Beispiele aus der Praxis belegen, dass so am Ende beide Seiten gewinnen können.

# 1. FC Kulturvereiner

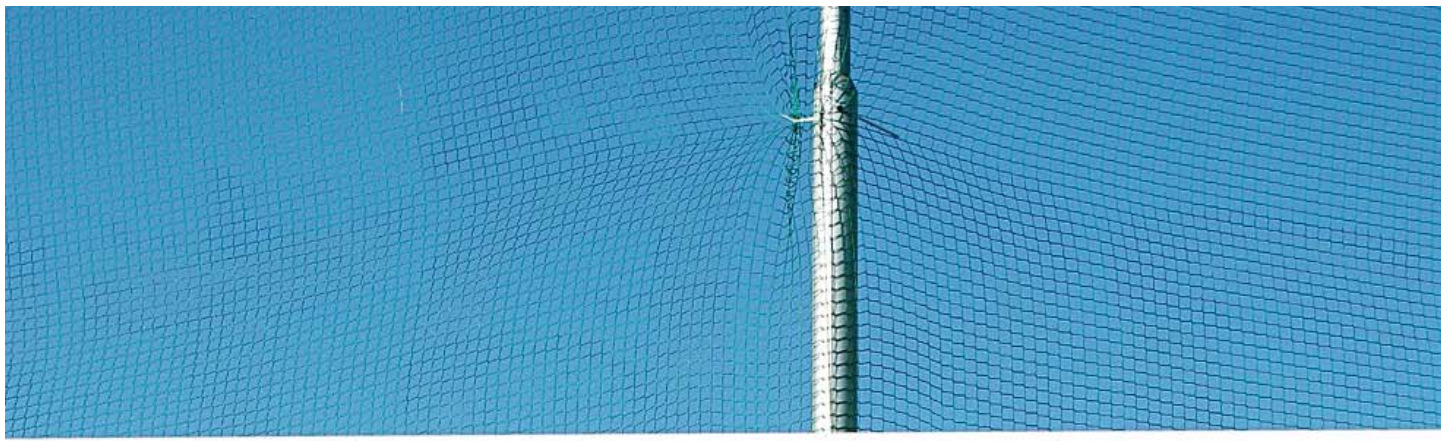
**Georgios Paridis (58) kann reden wie ein Wasserfall, ach was, wie die Niagarafälle. Die deutsche Sprache beherrscht er perfekt, auch wenn die scharfen s-Laute seine Herkunft nicht verleugnen können.**

**I**n seinem großzügigen Büro empfängt er Gäste und Kunden aus aller Welt, die Familie weilt in seinem Rücken, ordentlich gerahmt und in Reih' und Glied aufgestellt. Wenn Georgios Paridis über seinen Beruf und seine Berufung spricht, ist er kaum zu stoppen. Er ist ein umtriebiger Mann, ein Mann voller Ideen, die in alle Himmelsrichtungen sprühen, die durchdacht und weitsichtig sind. Sein Teppich-Umkettelungsbetrieb ist nicht nur bei ansässigen Raumausstattern und Fußbodenlegern bekannt, auch Großhändler und Versandhäuser aus der ganzen Republik gehören zu seinen Kunden. Das verdankt er nicht zuletzt seiner Neugier und seinem Erfindungsreichtum, ist er doch Patentinhaber der selbstklebenden Sockelleiste, die auch in den USA ein Begriff ist.

Dabei hat alles ganz anders angefangen. Geboren in Kavala, einem Dorf in der Nähe von Thessaloniki, lebte die Familie in einfachen Verhältnissen von der Landwirtschaft. Nach dem Abitur ging es für den jungen Paridis zum Militär und schließlich nahm er als Lagerverwalter eine Stelle in Athen an. Der Verdienst reichte gerade mal so, um über die Runden zu kommen. Aber Georgios Paridis wollte eine Zukunft, die mehr als Weintrauben bereithält. An Heiligabend 1976 ist er nach Deutschland gekommen. Am ersten Tag

Georgios Paridis wollte eine Zukunft, die mehr als Weintrauben bereithält.







»Dabei ist es so wichtig,  
sich in einem neuen Land  
mit einzubringen und das  
fängt in dem Ort an, in  
dem man lebt.«

konnte er bereits bis tausend zählen. »Ich wollte so schnell wie möglich die Sprache lernen, mit den Menschen in Kontakt treten.« Als Autodidakt übte er, bis auch die Artikel korrekt saßen, er absolvierte eine Kaufmannsausbildung und stieg ins Exportgeschäft mit Nahrungsmitteln und Kleidung ein. Bis er eher zufällig bemerkte, dass in Teppichläden immer so viele Reste übrig bleiben und die Angelegenheit mit der Umkettelung keineswegs ausgereift ist. Die Marktlücke machte er sich zunutze, er entwickelte entsprechende Maschinen und heute blickt er auf eine gesunde Firma mit zehn Mitarbeitern.

In den 60ern, sagt Georgios Paridis, haben die Gastarbeiter einen Fehler gemacht, sie hatten einen großen Koffer auf dem Schrank und sagten sich, dass sie sowieso bald wieder zurückkehren. »Dabei

ist es so wichtig, sich in einem neuen Land mit einzubringen und das fängt in dem Ort an, in dem man lebt.« Für Georgios Paridis war das immer eine Selbstverständlichkeit. Als ordentliches Parteimitglied ist er politisch aktiv und als Vorsitzender eines Kulturvereins war es ihm immer ein großes Anliegen, Deutsche und Griechen miteinander in Kontakt zu bringen. In seinem globalen Denken spielt Deutschland eine Schlüsselrolle: »Die Nationen wachsen zusammen und natürlich haben wir hier zuviel Bürokratie, aber im Vergleich zu anderen Ländern läuft hier vieles großartig, insbesondere auch das hiesige Ausbildungssystem.«

Gleichwohl ist Georgios Paridis auch stolz ein Grieche zu sein, wie er sagt. »Wir haben der Welt die Demokratie, das Theater und die Philosophie näher gebracht. Wir haben

getan, was wir konnten und jetzt ist Europa dran.«

Wenig Zeit bleibt dem ambitionierten Unternehmer für sein Hobby. In Griechenland spielte er Fußball in der zweiten Liga, Stürmer war er, von kräftiger Statur und mit Schuhgröße 46 ausgestattet. »Es war schwer, mich zu foulern.« Und heute ist er passives Mitglied beim Wuppertaler SV, dem Klub seiner Heimatstadt, dem er die Daumen drückt. Georgios Paridis kann aber immer noch sehr gut mit dem Ball jonglieren und wenn etwas besonders gut klappt, dann strahlen seine Augen wie die eines Fünfjährigen. »Spiele aber kann ich mir nicht so gut anschauen, es war ja mal mein Traum, Profifußballer zu werden.«

»Ich musste dann als Fliesenleger hier eine Umschulung zum Fliesen-, Platten- und Mosaikleger machen. Zwei Jahre lang. Ich war immer als erster fertig, ich kannte alles ja schon.«

**Eigentlich ist Mahmut Demiröz (37) nicht besonders groß. Auch nicht besonders kräftig. Und wenn er lacht, was er oft tut, dann kapituliert selbst ein grobschlächtiges Gemüt vor der schelmischen Sanftmut.**

## So sehen Ritter aus

**U**nd wenn nicht, dann könnte das ein Fehler sein, dann könnte Mahmut Demiröz genötigt werden, von seinen anderen Fähigkeiten Gebrauch zu machen. Gewichtheber war er, Ringer auch und bei der harten Militärausbildung in der Türkei übertrug man ihm gewisse Sonderaufgaben: »Ich war damals so etwas wie ein Generalbeschützer.«

Geboren ist Mahmut Demiröz in Goslar, aufgewachsen und zur Schule gegangen ist er in der Türkei. Auf einem bautechnischen Gymnasium lernte er Theorie und Praxis und entschied sich für die Ausbildung zum Fliesenleger. Einige Jahre arbeitete er in seinem Beruf und als er in Deutschland mal wieder Urlaub machte, lernte er eine Frau kennen. »Sie wollte heiraten, ich wollte sie erstmal kennen lernen.« Sie setzte sich durch. Viereinhalb Jahre ging es gut. Aber dann wurde sie selbst auf Frauen im Fernsehen eifersüchtig. Das ging dann doch zu weit. Schließlich zog er ganz nach Deutschland, der beruflichen Karriere wegen, um die besseren Möglichkeiten zu nutzen. Ernüchternd musste er allerdings feststellen, dass seine Ausbildung in Deutschland keinerlei Anerkennung fand. »Ich musste dann als Fliesenleger hier eine Umschulung zum Fliesen-, Platten- und Mosaikleger machen. Zwei Jahre lang. Ich war immer als erster fertig, ich kannte alles ja schon.« Beruflich ging es dann ein bisschen kreuz und quer weiter. Er eröffnete eine Bäckerei, was acht Monate lang gut ging und versuchte sich danach als LKW-Fahrer. »Als mir ein Opel Astra mit 200 Sachen hinten drauf fuhr und ich ein Schleudertrauma davontrug, dachte ich, doch lieber wieder Fliesenleger.«





Engagement und  
Integration gehen  
Hand in Hand.

Geradlinig verlief wenig im Leben des Mahmut Demiröz. Konstant waren nur die Rückschläge im beruflichen wie auch privaten Bereich. »Es gab Zeiten, da kam ich mir vor wie der Ritter in dem Monty-Python-Film, dem die Arme und Beine abgeschlagen werden, der aber trotzdem weiter kämpft.« Und das hat er auch getan. Als er 2004 zufällig im Autoradio hörte, dass ein Fliesenleger auch als Geselle die Selbstständigkeit erproben kann, dachte er: »Danke Gott.« Der Gewerbeschein wurde beantragt, Kapitalgeber gesucht und Räumlichkeiten gemietet. Heute hat Mahmut Demiröz sieben Angestellte und zwei Auszubildende, aber einfach, sagt er, einfach ist das alles nicht. Insbesondere große Unternehmen lassen sich gerne mehrfach bitten, für die erfolgte Leistung auch zu bezahlen. »Ich habe Verantwortung, ich kämpfe für das Unternehmen und für meine Mitarbeiter, denen es gut gehen soll.« Sein Engagement geht auch über den Betrieb hinaus, so setzt er sich auch für die Belange einer Straßengemeinschaft ein und hilft gerne beim großen Reinemachen, denn: »Ich lebe hier und möchte, dass es in meiner Umgebung sauber ist.« Engagement und Integration gehen Hand in Hand. Beide Seiten müssen sich bemühen, sagt er, man müsse auf die Kultur des Landes eingehen, aber auch die andere Seite müsse man verstehen wollen, nur so könne das Miteinander ohne Aus- oder Abgrenzung funktionieren. Und Mahmut Demiröz hat ein Kulturgut für sich entdeckt, das selbst manch Einheimischen bisweilen zu fröhlich erscheint: »Ich mag deutschen Schlager und höre gerne Wolfgang Petry und Michelle, da habe ich einen emotionalen Zugang, das berührt mich.«

# German oder deutsch?

**Der Spanier an sich ist ein sehr stolzer Mensch. Heißt es. Er kämpft mit Stieren oder gegen Windmühlen, er ist ein Heißsporn und voller Leidenschaft in Herzensangelegenheiten.**

**G**erman Gonzalez Arias aber (33) ist kein Don Quijote und noch weniger ein Sancho Panza, doch als Torero kann man ihn sich gut vorstellen, nicht um Stiere zu töten, aber der Haltung und des Blickes wegen. Und wer ist schon Antonio Banderas?

In Lippstadt wurde German Gonzalez Arias geboren, die Eltern kamen in den 1960ern aus Galicien, sie hatten sich mit einer Gastwirtschaft selbstständig gemacht. Für ihn selbst kam der Ausschank nicht in Betracht, er hatte andere Pläne, die Zukunft malte er sich farbenfroher aus. Damals, als er noch zur Schule ging, war er ganz angetan von den gemalten Kinoplakaten, von den Helden und Bösewichten und er dachte, warum werde ich nicht Plakatemaler? Dann dachte er ein wenig weiter und sah, dass gemalten Kinoplakaten nicht die Zukunft gehört. Malen aber sollte es schon sein, nicht um in einer bescheidenen Künstlerexistenz zu frieren, sondern um Geld zu verdienen, einen Beruf auszuüben. Nach der Hauptschule ging es in die Lehre zum Maler und Lackierer, doch als Geselle merkte er schnell, »das kann nicht alles sein, ich will mehr, ich mache den Meister.« Von den 22 Schülern seiner Truppe haben es zwölf geschafft, er war einer davon. Die Kunst aber, die Malerei, interessiert ihn heute noch. Neben eigenen Bildern und denen befreundeter Maler hängt auch eine Hommage an Hundertwasser in den eigenen vier Wänden und das gleich doppelt. Was er an Hundertwasser mag? »Der hatte nicht mehr alle Tassen im Schrank«, sagt er und lächelt wohlwollend.

»Man muss auch die  
Seitenstraßen gehen, um  
neue Wege zu finden.«



German Gonzalez Arias hat aber nicht nur eine künstlerische Ader, er ist auch Geschäftsmann. Nach dem Meistertitel war für ihn noch lange nicht Schluss. Mit 26 Jahren ging er in die Selbstständigkeit, am 24.09.2001, »kurz nach den Anschlügen, das vergisst man ja nicht.« Zwischen vier und acht Mitarbeiter beschäftigt er, je nach Auftragslage und Konjunkturdaten. »Ich bin kein typischer Chef«, sagt er, »ich will nicht bevormunden und insbesondere nicht rumschreien müssen, ich will ein Team.« Dabei interessiert es ihn nicht, was die Menschen vorher gemacht haben, bei ihm fangen sie bei Null an, mit all ihren Schwächen und Stärken. Gar nicht mag er jedoch, wenn Menschen als Ware benutzt werden, weshalb er auch ein Problem mit Zeitarbeitsfirmen hat. Er weiß aber auch, dass es nicht mehr wie zu Wirtschaftswunderzeiten ist, dass es nicht reicht, hier und da ein bisschen zu malen und zu lackieren, dass man als Unternehmer Ideen haben muss, dass es immer etwas zu lernen gibt: »Man muss auch die Seitenstraßen gehen, um neue Wege zu finden. Und wie hat Helmut Kohl schon gesagt: Stillstand ist Rückstand.« Deshalb hat er auch den Energieberater gemacht und im Arbeitskreis junger Handwerker ist er natürlich auch.

Die Frage nach der Nationalität interessiert German Gonzalez Arias nicht besonders, er wurde in Deutschland geboren, macht aber auch gerne Ferien in Spanien, keine große Sache, klar, die Wurzeln sind wichtig, aber: »Ich bin ein Europäer.« Punkt. Und nun lebt er eben in Aachen, im eigenen Haus, mit seiner Frau und den beiden Söhnen. Hier fühlt er sich wohl und hier ist er auch gesellschaftlich verbunden. Da seine Frau eine gebürtige Aachenerin ist, bekam er sehr schnell mit, wie wichtig der Karneval in der Region ist. Und als ihn ein Freund eines Tages mal mit zu einer »Erholungsgemeinschaft« nahm und er mit offenen Armen aufgenommen wurde, gab es kein zurück mehr. Seither ist er ordentliches Mitglied der »Noppeney-Garde«, mit blitzblanker Uniform, Marschbefehl und Spaß-Garantie. »Es ist schön, sich auch mal zum Narren zu machen, es darf sich nur nicht ins Lächerliche ziehen.« Und während andernorts so manche Schützengarde durchaus mal mit despektierlichen Frauensprüchen unangenehm auffällt, gibt es bei der Noppeney-Garde einen strikten Ehrenkodex: »Bei uns werden keine Frauen belästigt und wenn das doch mal passieren sollte, dann fliegt derjenige im hohen Bogen raus und zwar sofort.«

»Es ist schön, sich auch mal zum Narren zu machen, es darf sich nur nicht ins Lächerliche ziehen.«





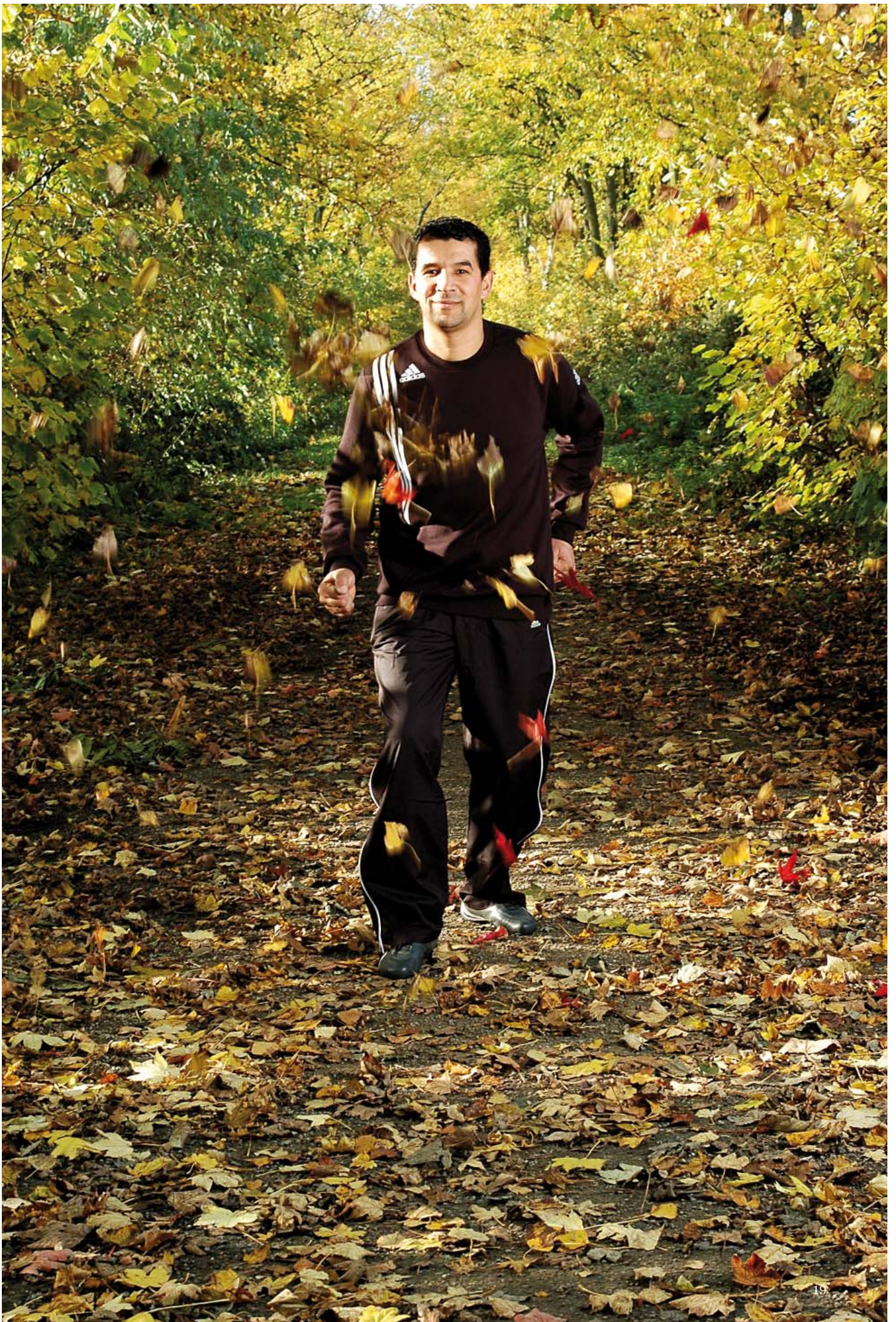
»Man feilscht sehr viel schneller mit mir, aber das ist auch okay, es macht Spaß und es gehört einfach zu meiner Mentalität.«

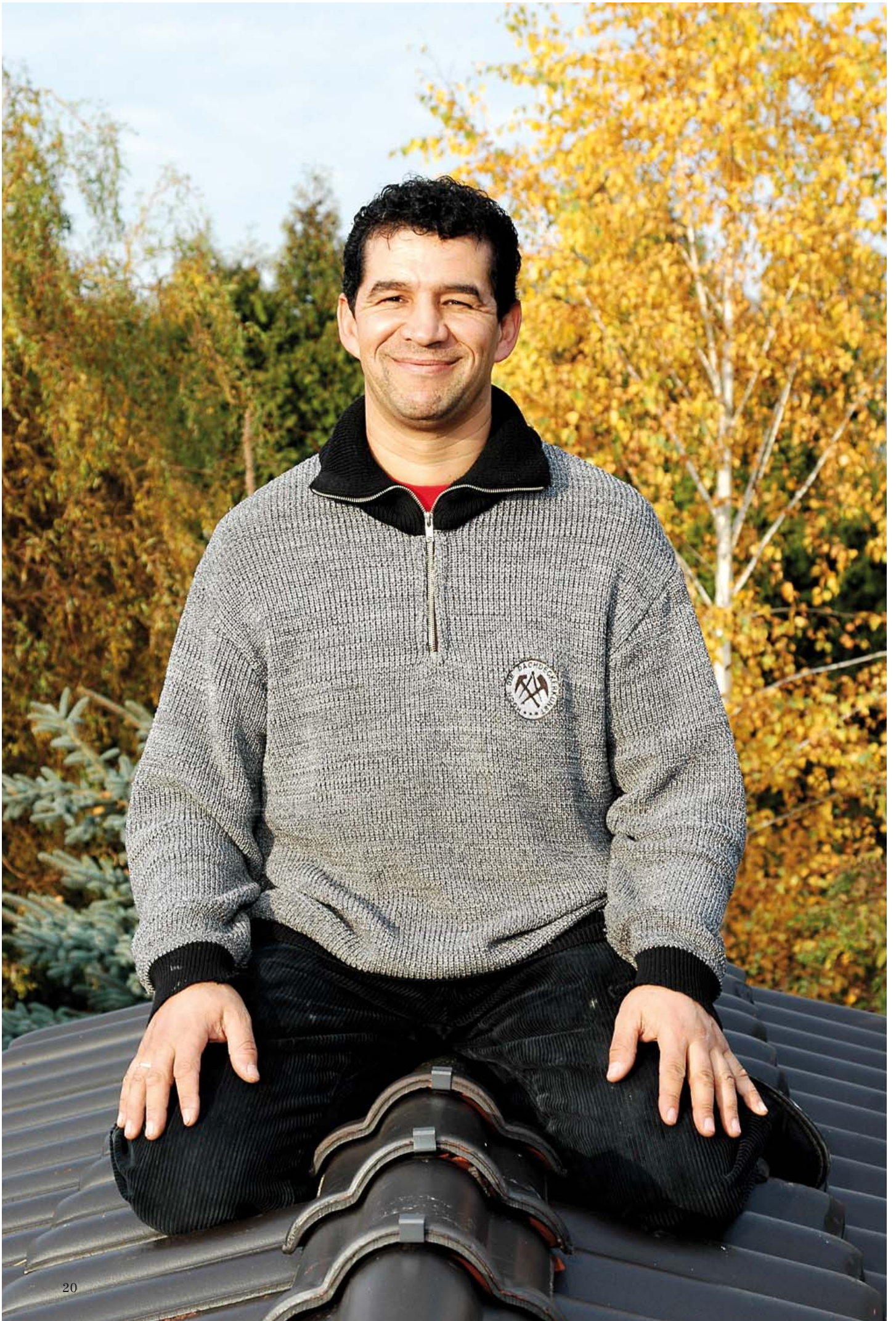
## Ach, das bisschen Marathon

**Die deutsche Sprache ist für Mohamed Bouyagra (41) nicht wirklich ein Problem, der fremdländische Akzent ist zwar in kleinen Nuancen vorhanden, letzten Endes aber nur eine charmante Färbung der Stimmlage.**

**B**ei seinen Kunden ist Mohamed Bouyagra nicht immer ganz sicher, ob sie sich der Bedeutung ihrer Worte bewusst sind, denn nicht selten passiert es, dass sie anrufen und sagen: »Ich habe einen Dachschaden.« Mohamed Bouyagra aber ist lange genug in Deutschland um zu wissen, dass er nicht einfach zustimmen sollte, dass es sich nicht um ein psychisches, sondern um ein bautechnisches Problem handelt. Denn nicht jemand, sondern etwas ist nicht dicht.

Dass der gebürtige Marokkaner heute als selbstständiger Dachdecker seine Brötchen verdient, verdankt er einem Zufall. Als sein damaliger Lehrer am letzten Schultag sagte, wer noch keinen Ausbildungsplatz habe, solle sich melden, er habe noch eine Stelle als Dachdecker zu vergeben, da meldete sich Mohamed Bouyagra als erster. Er bekam den Platz und hat es bis heute nicht bereut. Ins Handwerk wollte er sowieso, nur nicht in eine Fabrik und unter Tage auf gar keinen Fall. Der Vater war Bergmann, 1977 zog die Familie deshalb nach Deutschland, denn dort gab es noch genügend Kohle, die ans Tageslicht zu fördern war. Für den Sohn kam die Dunkelheit nicht in Betracht, lieber weit über der Erde die Schwindelfreiheit erproben und saubere Luft einatmen. Als sein Arbeitgeber ihn aber auf Montage schicken wollte, lehnte er dankend ab: »Ich bin kein Vagabund.« Es folgte die Meisterschule und die unbefriedigende Feststellung, dass er fortan als überqualifiziert galt. Also wurde nicht lange überlegt und die eigene Firma gegründet. Kein reines Zuckerschlecken, wie er sagt, denn reich wird man in der Regel nicht. Aber





»... dann lasse ich mir von der Krankenkasse einen dieser Rollwägelchen verschreiben und klettere damit aufs Dach.«

wenn die Auftragslage stimmt, dann reicht es schon für die Familie und das eigene Häuschen. Und wenn der Betrieb mit gesundem Sachverstand aufgebaut wird, dann wird er auch gesund wachsen. Denn von Schulden machen hält er wenig, auch Leasing-Modelle sind nicht sein Ding: »Mein erstes Auto war zwar klein, dafür habe ich es bar bezahlt.« Seine Kunden wissen natürlich, dass Mohamed Bouyagra einem Kulturkreis entstammt, in dem Handeln eine Selbstverständlichkeit ist. »Man feilscht mit mir sehr viel schneller als mit meinen deutschen Kollegen, aber das ist auch okay, es macht Spaß und es gehört einfach zu meiner Mentalität.« Nur die Steuern findet er nicht ganz so okay und leider lässt sich mit dem Staat eher schlecht feilschen, und dass er offiziell noch bis zu seinem 67sten Lebensjahr arbeiten soll, nimmt er mit Humor: »Na ja, dann lasse ich mir von der Krankenkasse einen dieser Rollwägelchen verschreiben und klettere damit aufs Dach.«

Seit 30 Jahren lebt Mohamed Bouyagra mittlerweile in Deutschland, das prägt, wie er sagt und das macht sich auch bemerkbar, wenn er sein Geburtsland besucht: »Die Menschen dort merken sofort, dass ich nicht aus Marokko komme, obwohl ich die Sprache perfekt beherrsche.« Die Einflüsse sind einfach andere, auch weil er mit einer deutschen Frau verheiratet ist und da gibt es nun einmal auch Kompromisse. Und schmunzeln kann er sehr wohl über das Schild, das seine Frau in der Küche angebracht hat und auf dem steht: »Wenn Gott gewollt hätte, dass ich koche, hätte er keine Restaurants erfunden.« Gekocht wird natürlich trotzdem, arabisch und deutsch, der Sohn findet es prima.

Wenn Mohamed Bouyagra mal richtig abschalten möchte, dann geht er laufen. Nicht oft, dafür fehlt einfach die Zeit, aber einen Halbmarathon hat er trotzdem mal absolviert, einfach so, in einer Stunde und 45 Minuten. Zweimal hat er dafür trainiert, so fünf Kilometer im Wald, das war's. »Wir Marokkaner können nun mal laufen, das liegt uns im Blut. Ich denke nicht beim Laufen, ich laufe einfach los und versuche, die Leute vor mir zu überholen, das ist alles.«

# Der Komponist

**Somasundaram Balamohan? Ein Fabelwesen aus »Herr der Ringe« oder ein geheimnisvoller Zaubermeister aus »Harry Potter«? Hat sich Michael Ende den Namen vielleicht ausgedacht?**

**M**itnichten, er wurde von ganz normalen Eltern traditionell an den Sohn weitergegeben, in einem fernen Land vor gar nicht allzu langer Zeit. Woher dieser zungenbrechende wie auch butterweiche Name stammt? Aus Sri Lanka. Und um die 1.000-Euro-Frage just zu beantworten: Die Einwohner Sri Lankas heißen Ceylonesen. Somasundaram Balamohan (47) ist aber nicht nur Ceylonese, er ist auch Tamile und Tamilen sind in Sri Lanka eine Minderheit, der überwiegende Teil der Bevölkerung sind Singhalesen. Die ethnischen Konflikte beider Parteien eskalierten in einem Bürgerkrieg und als zum wiederholten Male Haus und Hof abgebrannt wurden, beschloss der nachdenkliche Tamile 1984 sein Land zu verlassen. Denn die Heimat wurde zu gefährlich, zu feindlich, zu unsicher für einen zurückhaltenden und höflichen Menschen, der im friedlichen Miteinander leben wollte, der an seine Zukunft dachte.

Fünf Jahre hat es in Deutschland gedauert, bis sein Asylantrag durch war, fünf Jahre, in denen er kaum etwas machen durfte, um beruflich auf die Füße zu kommen. »Die Zeit habe ich genutzt, um die Sprache zu lernen«, sagt er, »aber meine Tochter korrigiert mich auch heute noch, sie ist ja auf dem Gymnasium, da lernt sie auch die ganzen Feinheiten.« Für Somasundaram Balamohan verlief der Einstieg in die Berufswelt nicht ganz reibungslos, sein Diplom der Elektrotechnik wurde nicht anerkannt, aber eigentlich, sagt er, eigentlich wollte er sowieso Bäcker werden. Er absolvierte eine Ausbildung und arbeitete sich bis zum Abteilungsleiter einer Großbäckerei hinauf, er machte

»Bei den Reistörtchen sollte man lieber schnell sein, die gehen weg wie warme Semmeln.«



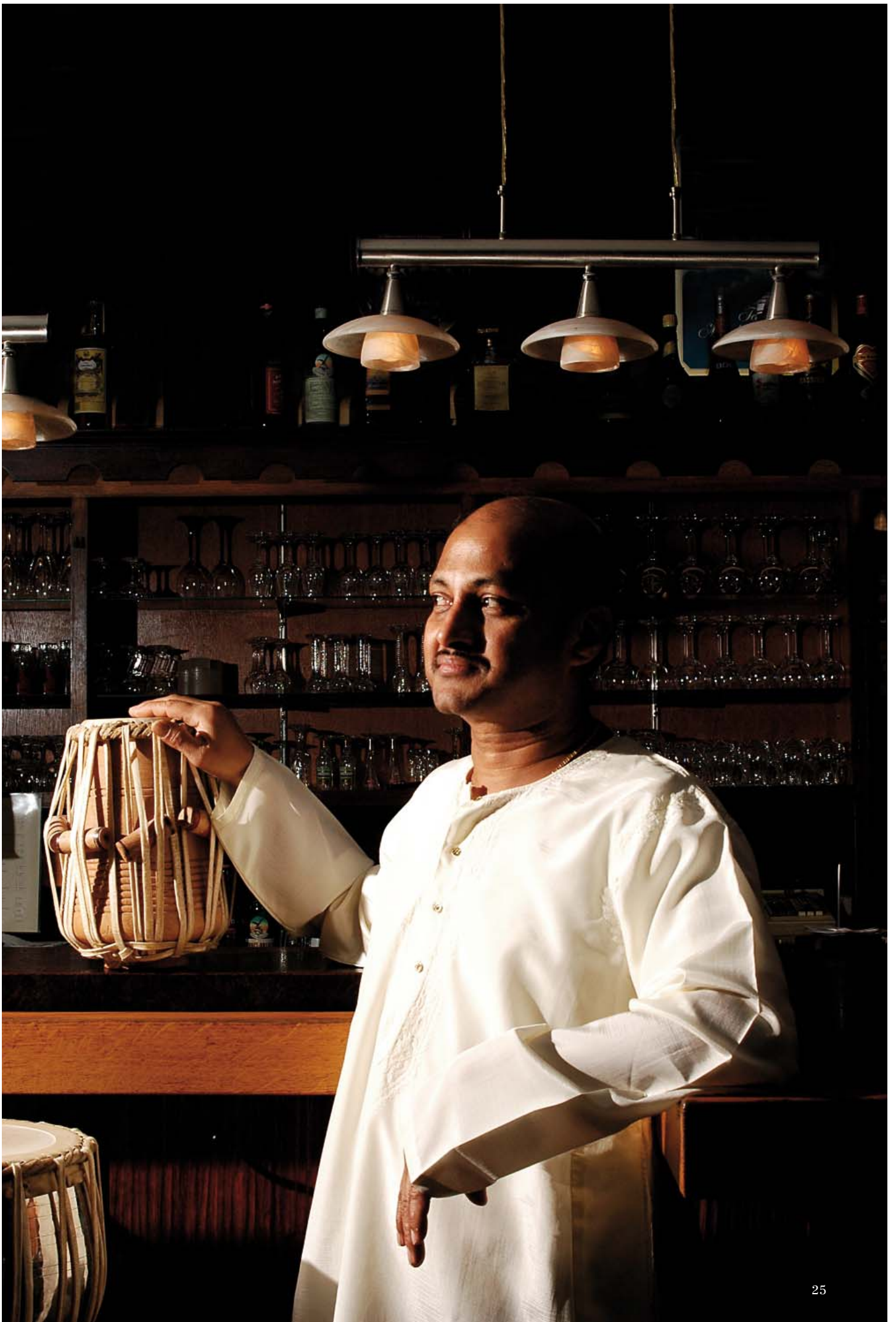
seinen Betriebswirt und das alles mit dem Ziel, Erfahrungen zu sammeln und sich so bald wie möglich selbstständig zu machen. Immer wieder schaute er sich nach einem geeigneten Betrieb um, bis eines Tages die Bäcker-Innung ihm ein Traditions- haus empfahl, deren Besitzer in den Ruhestand wollten. Die Innung half bei den Verhandlungen und Verträgen, denn lange musste Somasundaram Balamohan nicht überlegen. Die Bäckerei Mülder ist ein alteingesessener Betrieb, hier und da wird noch ein wenig renoviert, um zum 80sten Jahrestag zu glänzen, und den möchte der geschäftstüchtige Tamile mit der Familie Mülder feiern, zu der er nach wie vor einen guten Kontakt pflegt. Zwölf Mitarbeiter sorgen für eine reibungslose Produktion und einen erfolgreichen Verkauf. Er habe sehr viele Stammkunden, sagt er, und bei den Reistörtchen solle man lieber schnell sein, denn die gehen weg wie warme Semmeln. Und wie sehen die beruflichen Pläne für die Zukunft aus? »Ich bin gerade in den Prüfungsausschuss der Innung berufen worden«, sagt er mit ein bisschen Stolz im Timbre, »und ich würde gerne eine richtige Kette aufbauen, vielleicht mit einer Franchise-Idee.«

Sein größtes Hobby indes ist und bleibt die Musik und hierbei

insbesondere die textliche Umsetzung. Zu Schulzeiten schon schrieb er Texte, die in Zeitungen gedruckt wurden, er erhielt Auszeichnungen, komponierte traditionelle Musik, die von einheimischen Sängerinnen aufgenommen und vorgetragen wurden. »Ich kann es nicht näher beschreiben, aber es ist ein besonderes Gefühl, seine eigenen Stücke so zu hören.« Er komponiert aber auch eigene Lieder und hat dabei keinerlei Berührungspunkte zu den modernen Technologien »Heutzutage kann man mit dem Computer ja fast alles machen.«

Fremd fühlt sich Somasundaram Balamohan in seiner neuen Heimat nicht mehr: »Ich bin mittlerweile mehr Deutscher als Tamile.« Zuhause wird deutsch gesprochen, sein Bekanntenkreis ist überwiegend deutsch, er geht in deutsche Gaststätten und besucht traditionelle Weihnachtsfeste. Wenn er etwas vermisse, dann sei es die großartige Natur Sri Lankas. Und gerne würde er seinen Kindern einmal sein Geburtsland im Indischen Ozean zeigen, doch seine Furcht um das Wohl der Familie ist zu groß. »Dabei ist es eine so wunderschöne Insel, nur die Menschen, die sind manchmal so unvernünftig.«





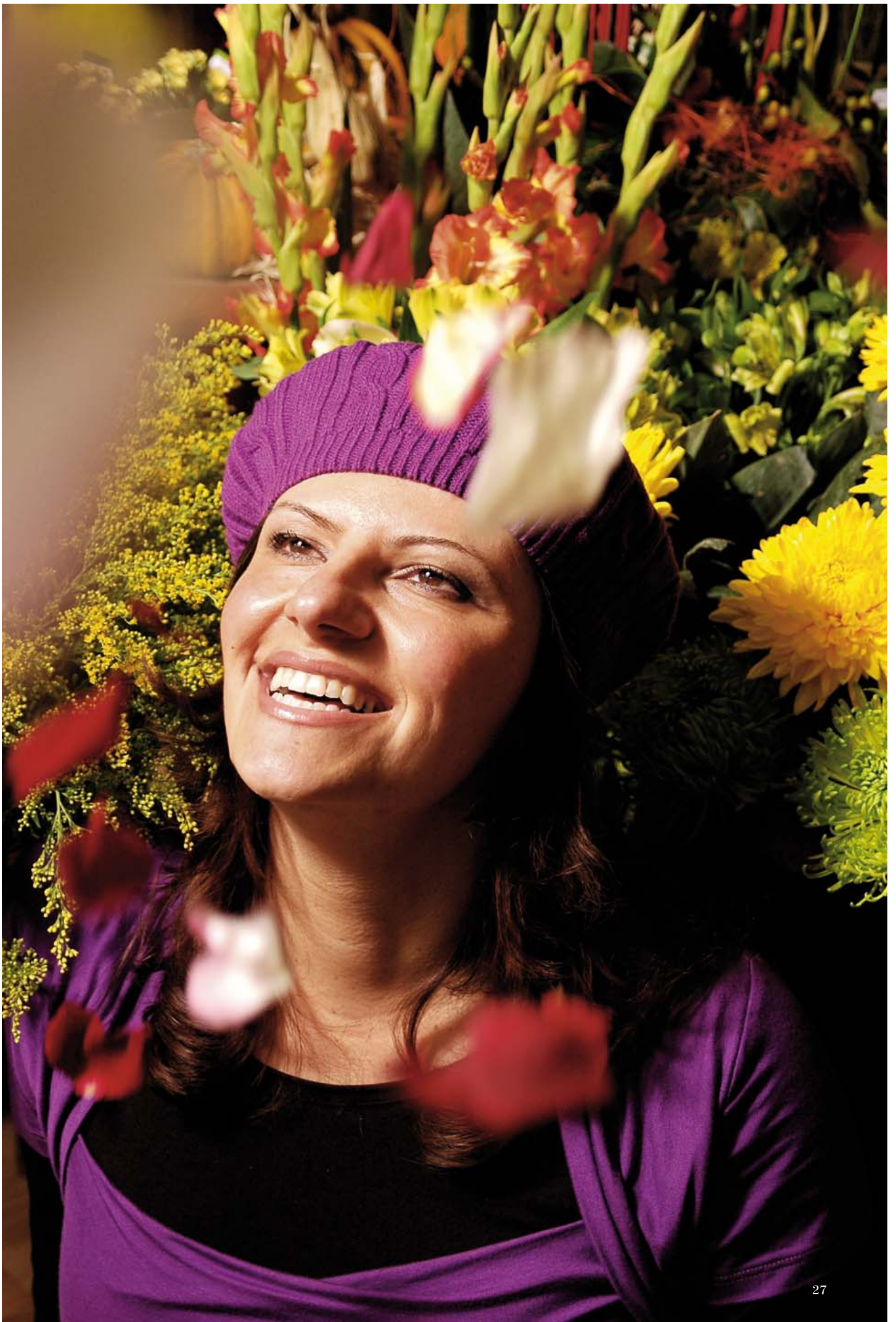
Am 6. September 1620 stachen 30 Mann Besatzung und 102 Passagiere in See, um von Plymouth nach Cape Cod zu gelangen. Von Mittelengland nach Amerika. Damals hießen sie Ausländer, heute Pilgerväter. Und das Schiff, auf dem sie die gefährliche Überfahrt wagten, trug den bezaubernden Namen Mayflower. Als Hilal Terzi knapp 400 Jahre später ihren ersten Blumenladen in Köln-Niehl eröffnete, stand die Mayflower als Namenspate fest an ihrer Seite.

## Heimat kunterbunt

**B**evor sie aber aus dem Angestelltenverhältnis in die Selbstständigkeit pilgerte, musste sie einen kleinen Abstecher in die staubige Welt der Aktenordner überstehen. Denn auf Wunsch ihrer Eltern absolvierte sie eine Ausbildung zur Steuerfachgehilfin, aber das war ihr zu bürokratisch, zu wenig kreativ. Nebenbei hatte sie immer in Blumenläden gearbeitet, der Duft, die Farben, das Experimentieren hatte ihr immer gefallen und so schulte sie kurzerhand um. Ein Jahr später, mit 24, machte sie sich selbstständig. »Ich dachte, du bist jung, ohne Kinder, mach mal.« Mittlerweile hat sie drei Läden und übernimmt auch Aufträge für kapitale Unternehmen mit größeren Budgets. Wichtig aber ist ihr, dass die Kunden zufrieden sind, egal ob sie eine Rose oder 200 wollen, so lange sie dieses kleine Leuchten in den Augen haben, ist auch Hilal Terzi zufrieden. »Es ist eine andere Freude, ob man jemandem Blumen überreicht oder eine Steuererklärung.« Doch nicht nur die Kunden, auch ihre Mitarbeiter sollen sich wohl fühlen, ihre vier Festangestellten und drei Auszubildenden. Querbeet seien diese, Deutsche, Türken, Ukrainer, Menschen, die mit dem Herz bei der Sache sind. »Wenn man sich gut versteht, denkt man gar nicht mehr daran, wo jemand herkommt.«

Trotzdem legt Hilal Terzi großen Wert auf ihre kulturelle Identität, ihre türkischen Wurzeln, ihren Ursprung, gleichwohl sie in Köln geboren wurde. »Und den Spruch, ich sehe ja gar nicht türkisch aus, mag ich auch nicht mehr so gerne hören, als ob in der Türkei alle mit Kopftuch rumrennen.« Die meis-

»Wenn man sich gut versteht, denkt man gar nicht mehr daran, wo jemand herkommt.«



»Ich bin eine kölsch-  
deutsche Türkin.«

ten Menschen mit Vorurteilen in den Köpfen, sagt sie, wissen in der Regel sehr wenig über fremde Länder und deren Sitten. Wer jedoch in einem Viertel mit unterschiedlichen Kulturen groß wird, sei meistens auch viel offener für Neues. Köln ist für die 37-jährige Geschäftsfrau eine dieser freigeistigen Städte, in denen das Leben kunterbunt pulsiert. Die Mentalität findet sie schon fast südländisch und die Hilfsbereitschaft der Einheimischen rühmig: »Wenn man in Köln nach einer Straße fragt, möchten einen die Menschen am liebsten persönlich hinbringen.« Das gefällt ihr, das Miteinander, die rheinische Art, die sehr direkt und herzlich sein kann und wenn sie abends über die Zoobrücke fährt und die ganzen Lichter sieht, dann fühlt sie sich heimisch. Dass Hilal Terzi auch den kölschen Karneval prima findet, ist dann wenig verwunderlich, sie spricht und lacht gerne und mit ihrer natürlichen Fröhlichkeit ist sie ein potenzieller Ansteckungsherd, selbst für Miesmuscheln. Und auf den Punkt gebracht heißt es bei Hilal Terzi: »Ich bin eine kölsch-deutsche Türkin.«

Als Selbstständige muss sie ihre Zeit gut einteilen, sich Freiräume nehmen, was gar nicht so einfach ist, wenn man um 7 Uhr anfängt und um 20 Uhr 30 erst fertig ist. Aber auch ein Energiebündel muss aufladen und ihre Tankstellen heißen Kino, Sauna und Wellness. Am liebsten aber ist sie mit ihren Freundinnen unterwegs, auf dem Fahrrad, die Gegend unsicher machen und über die typischen Mädchendinge quatschen: »Klamotten, Schuhe und natürlich das Thema Nummer eins: Männer.« Und Pläne für die Zukunft? »Na ja, wenn ich eines Tages nicht mehr arbeiten muss, um Geld zu verdienen, eröffne ich vielleicht eine Floristik-Schule in der Türkei.« In der Seefahrersprache heißt es: Mast- und Schotbruch!



# Nicht Nummer, nur Mensch

**In den Augen eines Achtjährigen ist die Welt noch voller Wunder und merkwürdiger Ereignisse. Entfernungen über 50 Kilometer sind ein Abenteuer ins Ungewisse und Trennungen von lieb gewonnenen Dingen und Menschen ein großes Unglück. Fremde Länder und Kulturen kennt man nur aus dem Fernsehen, da sind sie klein, bunt und heimisch übersetzt.**

**A**ls Hasan Taflan (40) vor über 30 Jahren nach Deutschland kam, war er acht Jahre alt. Um den ersten Schock ein wenig zu kompensieren, steckten seine Eltern ihn in eine türkische Schule, in eine Klasse mit ausschließlich türkischen Mitschülern. Ein Fehler, wie er heute sagt, denn so musste er sich die fremde Sprache durch »Batman« und »Roter Blitz« aneignen, Comics, die er verschlang, die ihn wiederum in eine ganz andere Welt hineinzogen.

In der realen Welt, in Deutschland, machte Hasan Taflan trotzdem seinen Weg. Nach der Hauptschule ging es in die Lehre zum Industrielaackierer, aber das war ihm zu wenig Handwerk, zu wenig Abwechslung und außerdem musste er einer Ei-

genschaft nachgeben, die ihn antrieb: Ehrgeiz. Die Meisterschule war eine Herausforderung, sagt er, wochenlang habe er gebüffelt, Kassetten mit Lehrinhalten aufgenommen, abends und am Wochenende abgehört, denn vor der Theorie hatte er am meisten Respekt. Freizeit war nur noch eine vage Vorstellung kostbarer Tage, aber: »Ich war voller Energie, ich war jung, das konnte nur gut gehen.« Ging es auch. »Es war wie ein Traum, als ich endlich alle Prüfungen bestanden hatte. Ich habe eine Woche gebraucht, um den Erfolg zu begreifen.« Anschließend begann die kurze Episode der Wanderjahre, in denen er in verschiedenen Betrieben alle Facetten seines Handwerks erforschte. 1996 schließlich fühlte er

sich bereit für eine eigene kleine Firma. Eine überschaubare Werkstatt mit 100 Quadratmetern, eine Autolackiererei, die langsam aber stetig wachsen sollte. Bei der Bank winkte man ab, einen Kredit zur Betriebsgründung wollte man lieber nicht geben. Doch als die Firma immer besser lief, Leute eingestellt werden mussten und die Räumlichkeiten aus allen Nähten platzten, ging er erneut zur Bank. Nur diesmal sahen seine Pläne ganz anders aus, größer, visionärer, mit modernsten Anlagen und 1.000 Quadratmeter sollten es mindestens sein. Und siehe da, die Bank hatte nichts dagegen. »40.000 Mark waren ein Problem, eine Million nicht.« Heute ist Hasan Taflan Inhaber einer florierenden Auto-



# Trockenkammer

**Trockenkammer**

**GRÜN:** lackierte Teile bewahren  
Kühler anlassen

**ORANGE:** geölte und lackierte Teile  
Kühler bereitgestellt werden

**ROT:** nicht betreten  
Teile gerade fertiggeben

**Wartungsplan**

1. Schritt: ...

2. Schritt: ...

3. Schritt: ...

4. Schritt: ...

5. Schritt: ...

6. Schritt: ...

7. Schritt: ...

8. Schritt: ...

9. Schritt: ...

10. Schritt: ...

**LACKIERKAMMER**

**GRÜN:** ...

**ORANGE:** ...

**ROT:** ...



lackiererei mit 30 Mitarbeitern und sechs Auszubildenden. Wichtig war ihm im Laufe der Jahre immer, dass es kein Betrieb zur reinen Gewinnmaximierung wird, dass er auf soliden Füßen steht, die Mitarbeiter sich wohl fühlen und Spaß haben. »In der Industrie wird man nicht wahrgenommen, man ist eine Nummer, man ist unsichtbar, das wollte ich nie.«

Ohne seine Familie, sagt Hasan Taflan, hätte er diesen Weg kaum gehen können, sie halfen wo und wie es eben ging. Als Türke und Moslem habe er den engen Zusammenhalt der familiären Bindung von klein auf gespürt. Und obwohl er von der Arbeitsmentalität viel deutscher sei als die meisten Deutschen, die er kenne, spüre er immer auch seine Wurzeln und seine Herkunft. »Wir Südländer sind schon wesentlich emotionaler. Bei einem kleinen Blechschaden schreien wir uns ge-

genseitig ein bisschen an, bei Deutschen hat man oft das Gefühl, auf einer Beerdigung zu sein. Wenn man allerdings zum Essen eingeladen wird und es Schweinebraten gibt, muss man nicht emotional sein.« Und genau das störe ihn auch, dass die verschiedenen Kulturen kaum wirklich voneinander wissen, wengleich er auch verstehen könne, dass Aufklärung um halb drei nachts auf 3sat nicht jedermanns Sache sei. Doch bleibt für ihn die Frage: »Was wissen wir schon über die Chinesen außer Pekingente?«

Sehr viel weiß Hasan Taflan über das Motorradfahren, seine Leidenschaft, für die er kaum Zeit findet. Und wenn doch, dann geht es mit seiner »Clique« auf Tour. Alles Deutsche, wie er sagt, und alle Berufsgruppen vertreten, vom Krankenpfleger bis zum Notar. Man verstehe sich einfach, denn: »Nicht die Herkunft zählt, sondern die Taten.«

Sehr viel weiß  
Hasan Taflan über  
das Motorradfahren,  
seine Leidenschaft,  
für die er kaum Zeit  
findet.





# Kein Problem

**Preise gibt es viele. Für Literatur, Musik, Wirtschaft oder Medizin, alles vorhanden, sogar im Überfluss.**

**G**äbe es einen Preis für Freundlichkeit, wäre Nikolaj Hooge (36) sicher in der engeren Auswahl der Kandidaten. Ob er mal das Gerüst raufklettern könne? Kein Problem. Ob er sich mit Angelausrüstung fotografieren lasse? Kein Problem. Wie er das Verhältnis zwischen Deutschen und Russen sehe? Kein Problem.

Zweifel sind kaum angebracht, für den, der Nikolaj Hooge in einem kleinen Vorort von Bielefeld besucht. In der Einfamilienhaus-Idylle des kleinen Ortes parken Autos in Reih' und Glied, sind die Vorgärten rechtschaffen gestutzt und die Einwohner namentlich bekannt. Hier wohnt der bodenständige Kasache mit seiner Frau und den beiden Töchtern, hier, wie er sagt, wo er sich heimisch fühlt. Mit 17 ist er erst nach Deutsch-

»Die Kunden haben relativ schnell bemerkt, was Qualität bedeutet.«





land gekommen, aus dem Land, das damals nicht Kasachstan sondern Sowjetunion hieß. Beeindruckend fand er seine neue Heimat von Anfang an: »Das konnte man sich ja nur im Traum vorstellen, leibhaftige Bananen und Apfelsinen, Geschäfte, die übervoll waren mit sonderbaren Köstlichkeiten und dazu noch ohne Schlange, an die man sich zwei Straßen weiter anstellen musste.« Die eigentümliche Sprache aber war ihm nicht fremd, er ist mit ihr groß geworden. Denn einen Teil seiner Kindheit verbrachte er bei seiner Urgroßmutter, die in dunklen Zeiten aus Deutschland verschleppt wurde.

Ein Jahr lang ist er in Deutschland noch zur Schule gegangen und hat seinen Realschulabschluss gemacht. Drei Bewerbungen hat er geschrieben und dann seine Wunschausbildung zum Maler und Lackierer begonnen. »Damals gab es ja noch sehr, sehr viel Arbeit.« Im zweiten Lehrjahr wurde geheiratet, im dritten Lehrjahr kam das erste Kind. »Also musste ich als 21-Jähriger schon eine Menge Verantwort-

tung tragen.« Sein Ziel war es aber nicht, seine Familie irgendwie über die Runden zu bringen, er wollte für eine gesicherte Zukunft sorgen, für ein bisschen Wohlstand und Zuversicht. 2003 bestand er die Meisterschule und ein Jahr später machte er sich selbstständig. Er stellte sich und seine kleine Firma bei Bauunternehmern vor, erkannte bald die Vorzüge der Mundpropaganda und seine eigene Beratungsstärke, durch »die ich oftmals Aufträge erhielt, obwohl ich nicht der Günstigste war.« Als die Ich-AGs kurzzeitig in Mode kamen, spürte auch Nikolaj Hooge einen Auftragsrückgang. Aber die Kunden haben relativ schnell bemerkt, was Qualität bedeutet, sagt er.

Nikolaj Hooge strahlt Ruhe aus, er wirkt nie aufgeregt, wenn er erzählt, kein Getue, kein Gepolter, das entspricht nicht seinem Naturell. Die Stärke zur Besonnenheit holt er sich in der knapp bemessenen Freizeit, die er zur Verfügung hat, in der er sich Freiräume schafft. Sein Lieblingsfreiraum heißt Angeln. Was ihm daran gefällt? »Die Ruhe, richtig abschalten zu können, die Rute reinzu-

schmeißen, mit einem Becher Kaffee in der Hand zu warten, bis sich der Schwimmer bewegt und die leichten Wellen und die klare Luft zu genießen.« Bis nach Dänemark, Schweden und Norwegen hat ihn seine Leidenschaft schon verschlagen, um Hecht und Lachs zu ködern. Und in Schweden biss auch das bisher größte Exemplar an, ein 92 Zentimeter langer Hecht mit einem faszinierenden Gebiss, wie Nikolaj Hooge mit leuchtenden Augen erzählt. Die ausufernde Natur, ja, die vermisse er schon ein wenig, hier in Deutschland, die wöchentlichen Landausflüge, die er noch aus seiner Kindheit und Jugend kennt. »Damals hielten wir uns immer in der Natur auf, wir waren ständig draußen, mein Bruder und ich, wir nahmen einen Stock in die Hand und los ging's.« Heute sei das ja ein wenig anders, bei seinen Kindern, da sind Internet und Fernsehen der Renner, ein wenig schade, aber wirklich schlimm? Nein, oder um es mit Nikolaj Hooges Worten zu sagen: Kein Problem.

»Damals hielten wir uns immer in der Natur auf, mein Bruder und ich, wir nahmen einen Stock in die Hand und los ging's.«

»Na, das ist ja schön«, sagt Sultan Bostanci (42), »eigentlich heißt es doch: Erzähl' es Deinem Friseur und jetzt kann ich mal alles erzählen.« Sie nippt an dem noch zu heißen Kaffee, zündet sich eine Zigarette an und fragt, ob man genügend Zeit mitgebracht habe? Hat man.

## Bildung ist Leben

Die kleine Zeitreise fängt im Jahr 1974 an, als sie mit acht Jahren nach Deutschland kam und ihr ganzes Leben auf den Kopf gestellt werden sollte. Einen einfachen Weg hat es nie für sie gegeben, sagt sie, es war immer auch ein Kampf, um jeden Zentimeter. Die Eltern hatten damals wenig Interesse an ihrem neuen Gastland, sie waren Analphabeten, sie lernten die Sprache nie und lebten in ihrer eigenen Welt. Zu Elternsprechtagen gingen sie nicht, warum auch, was hätten sie dort erfahren sollen? Für Sultan Bostanci war dieses Verhalten irritierend, es spornte sie an, es anders zu machen, ihren eigenen Weg zu gehen. Sie lernte die Sprache, sie lernte die fremde Kultur kennen, sie wollte in dieser Gesellschaft sein und nicht am Rande. Nach der Schule ging sie in die Lehre, als Friseurin in einem kleinen Laden, mit einer deutschen Chefin. »Sie war großartig, wir haben damals alles für den Laden getan und sie hat alles für uns getan.« Nicht einen einzigen Tag war Sultan Bostanci krank, kein einziges Mal gab es Streit. Eigentlich hätte alles so weiter laufen können und eine Zeit lang war auch alles gut. »Aber mit 750 Mark im Monat war das Leben schon damals kein Zuckerschlecken.« Sie hörte auf und ging in die Gastronomie. Sie schnippelte, spülte und kellnerte, sie war mit Menschen in Kontakt, das war ihr immer wichtig, aber eine richtige Perspektive konnte sie nicht erkennen. Bis eines Tages eine alte Freundin aus der Grundschule zum Essen kam, sie wiedererkannte und fragte, was sie hier mache. »Kellnern?«, antwortete sie, woraufhin die Freundin den Kopf schüttelte und ihr einen Job als Friseurin in ihrem Laden anbot. Sie nahm

Nicht einen einzigen Tag war Sultan Bostanci krank, kein einziges Mal gab es Streit.







an, die Bezahlung war okay, das Umfeld auch, alles gut, bis sie endlich ihr Ziel in Angriff nahm: das eigene Geschäft. Sie absolvierte die Meisterschule und übernahm 1994 ihren ersten Salon.

»Seit ich selbstständig bin, bilde ich auch aus«, sagt Sultan Bostanci. »Ich möchte jungen Menschen einfach eine Chance geben und wenn sie mit Leib und Seele das Beste in ihrem Job geben, dann passt das auch.« Die Arbeit mit jungen Menschen halte sie selbst jung und wenn es private Probleme gibt, dann hilft sie so gut sie kann, das habe sie schließlich so gelernt. Viel zu wenig werde heutzutage zugehört, viel zu wenig Anteil genommen. Kommunikation ist wichtig, auch für ihre Kunden und wenn diese ihr etwas anvertrauen, dann behält sie es für sich, auch das gehört dazu. »Wir sind alles Mögliche für unsere Kunden, Zuhörer, Psychiater und manchmal sogar Schauspieler. Zwei gute Sätze können oft hilfreicher sein als ein Arztbesuch, heißt es doch.«

Sultan Bostanci hatte nie ein Problem mit unterschiedlichen Kulturen. In ihrem Salon arbeiten Türken, Deutsche und Griechen, das empfindet sie als Bereicherung. Sie sei zwar Muslimin, betont sie, aber sie gehe auch mit ihren Kolleginnen zum Weihnachtessen und für die Kinder gibt es selbstverständlich auch einen Adventskalender. Schweinefleisch gibt es im Haus Bostanci selbstverständlich nicht, aber wenn die Tochter auf einem Markt dem Geruch einer Bratwurst nicht widerstehen könne, dann sei das eben so. Das sehe ihr Mann zwar ein wenig anders, aber, sagt sie, in manchen Dingen sei eben sie der Mann im Haus und dabei lächelt sie, denn immer alles nur ernst nehmen, das geht doch nicht.

Wären ihre eigenen Kinder nicht gewesen, mutmaßt Sultan Bostanci, wäre sie in ihrem Beruf noch ein wenig erfolgreicher. Aber was sollte schon wichtiger sein als die eigene Familie, als der Mann, der zweieinhalbjährige Sohn und die zehnjährige Tochter? »Die Tochter«, sagt sie stolz, »geht jetzt aufs Gymnasium.« Außerdem geht sie auf die Schauspielschule, da lernt sie auch fürs Leben und das unterstützt sie. Traurig findet sie, dass viele Eltern an der Erziehung kaum mehr teilnehmen, dass sie ihre Kinder sich selbst überlassen. Dann fehle es oft an Orientierung, an Werten und auch an Grenzen. Die Gesellschaft könne da insgesamt mehr Engagement zeigen: »Wir tun zu wenig für unsere Zukunft, für unsere Kinder, da muss mehr kommen.«

»Wir tun zu wenig für unsere Zukunft, für unsere Kinder, da muss mehr kommen.«

»Deutschland hält  
ein ungeheures  
Potenzial bereit.«

## Wer nicht fragt, bleibt dumm

**Wer? Wie? Was? Wieso? Weshalb? Warum? Das waren die Fragen, die Carlos Rey sich stellte, als er mit 21 Jahren nach Deutschland kam. Die Sprache war ihm fremd. Die Menschen waren fremd. Und was macht ein junger Spanier, der ein neues Alphabet entdecken möchte? Genau: er schaut die Sesamstraße.**

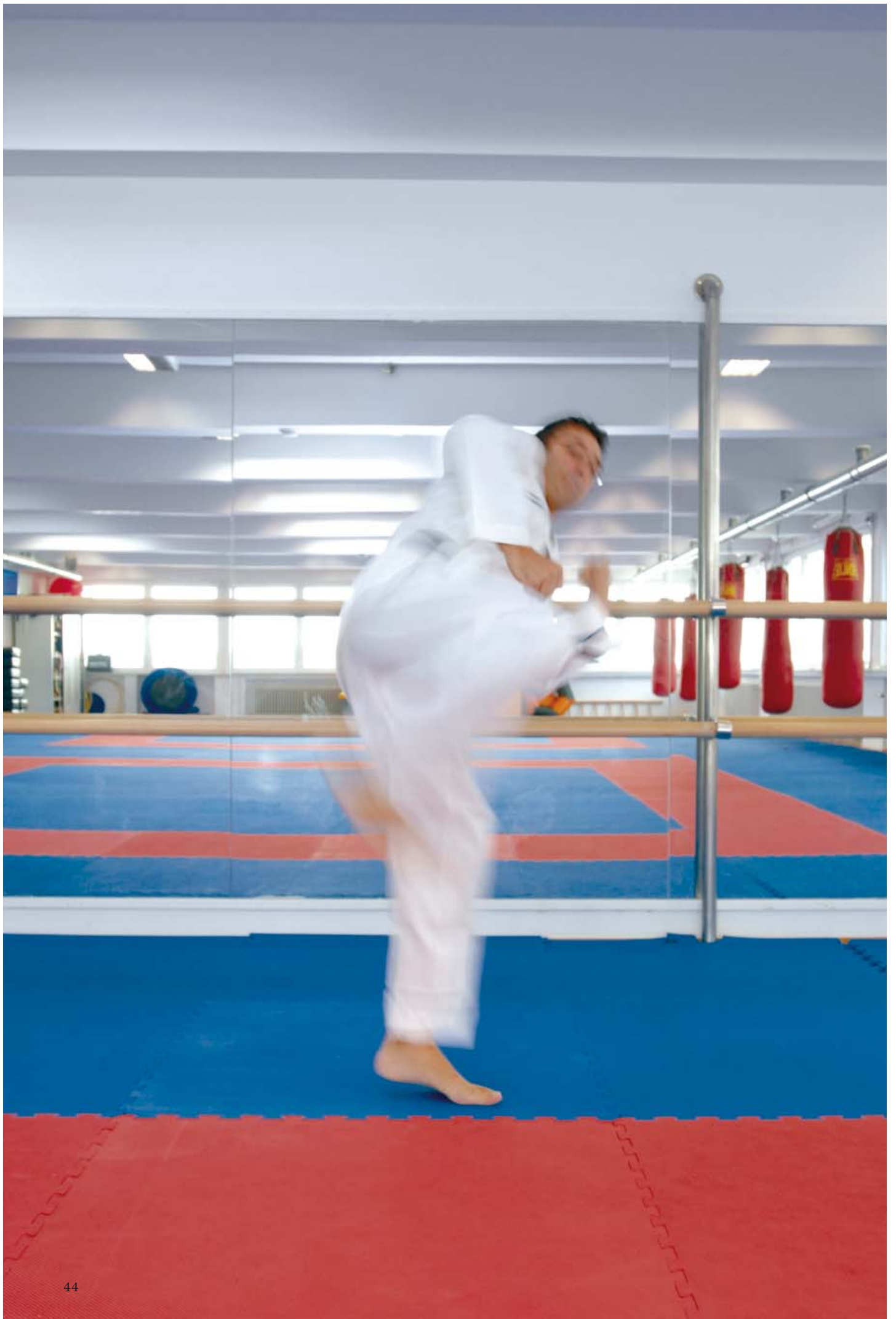
**E**rnst und Bert, Grobi, Graf Zahl, das Quietscheentchen und natürlich Krümelmonster. »Ich habe sie jeden Morgen angeschaut und dadurch unheimlich viel und sehr schnell gelernt«, sagt Carlos Rey heute rückblickend und schmunzelt vor sich hin.

Jeder Schritt war für Carlos Rey eine Eroberung des Fremden, Deutschland als Wundertüte mit tausend Facetten. Die Städte, die Straßenbahnen und Busse, alles war sauber, ordentlich und ruhig, damals. Und wenn ein Film um 20 Uhr 15 angekündigt wurde, dann lief er auch um 20 Uhr 15, pünktlich auf die Minute, faszinierend, ungewöhnlich, das kannte er so nicht. Aber es waren Dinge, an die er sich gerne

gewöhnte, die er sich bald selbst zu eigen machte, die Ordnung und die Pünktlichkeit. Und so wollte er in dem neuen Land auch beruflich neue Wege gehen, nur Dreher wollte er nicht werden, das hatte er schon in Spanien versucht und das hatte ihm gar nicht gefallen. Also ging er zum Arbeitsamt und dort bot man ihm tatsächlich einen Ausbildungsplatz an: als Dreher. Carlos Rey schluckte kurz und nahm an, ein Anfang sollte es sein, eine Basis, auf die er aufzubauen gedachte. Und so legte er nach der Ausbildung auch noch die Prüfung zum staatlich anerkannten Maschinenbautechniker ab und der Meister folgte kurzerhand auch noch. Nur zwei Jahre später, 1994, lernte er einen Landsmann kennen,

den Elektromeister Juan Garces, mit dem er eine eigene Firma gründete. »Der Anfang war unheimlich schwer, von den Banken konnten wir keine Hilfe erwarten, die finanzierten gar nichts, dafür waren wir wohl zu klein.« Dabei sei in Deutschland ein ungeheures Potenzial vorhanden, findet der 46-jährige Unternehmer, man müsste den Mittelstand nur ein wenig mehr unterstützen, denn der trage doch schließlich die Gesellschaft. »Wenn Banken pleitegehen kommt die Bundeskanzlerin, wenn wir pleitegehen kommt der Insolvenzverwalter.« Doch pleite ging Carlos Rey mitnichten. Ganz im Gegenteil. Die Auftragslage explodierte, die Hallen wurden größer, immer mehr Mitarbeiter wurden eingestellt. Heu-





te sind es über 20, darunter vier Auszubildende. Und mittlerweile sind auch die Banken sehr, sehr nett.

Die alte Heimat Spanien besucht Carlos Rey regelmäßig, drei bis vier Mal im Jahr ist keine Seltenheit und die ganze Familie ist mit dabei. Denn das Meer vermisst er schon, auch das Essen, die Fische und Meeresfrüchte schmecken einfach besser, das ist nun mal so. An die Mentalität müsse man sich gewöhnen, an den offenen Umgang und die Lockerheit und manchmal ist es ihm auch zu locker. »Wenn ich längere Zeit in Spanien bin, dann freue ich mich auch wieder auf zu Hause und das ist Deutschland.« Gleichwohl die Liebe beim Fußball nicht so weit

geht, da schlägt das spanische Herz in der stolzen Brust, da wurde die Europameisterschaft gefeiert, aber hallo! Woher er seine Dickköpfigkeit hat, weiß Carlos Rey nicht näher zu beschreiben, das war schon immer so und wenn jemand zu ihm sagt, etwas funktioniere nicht, dann ist das für ihn nur eine Herausforderung und dann arbeitet er so lange, bis es funktioniert. Gleichwohl möchte er nicht mehr Tag und Nacht für die Firma da sein, er hat gelernt zu delegieren: »Man denkt immer, so gut wie ich macht das keiner, aber das ist nur ein Trugschluss.«

Zeit für sein Hobby bleibt Carlos Rey allerdings kaum. Dabei hat er es bis zum blau-braunen Gürtel im Tae-

kwondo geschafft. Die beiden Söhne haben ihn zum Sport gebracht, sogar seine Frau ließ sich zum Kämpfen animieren. Die Bewegungsdisziplin fasziniert ihn, die Kontrolle über den eigenen Körper, die Aktion und Reaktion. Sein Trainer Tayar Tunç vom Sportwerk Düsseldorf ist von Carlos Reys Trittstärke positiv überrascht, denn eigentlich müsste er mehr trainieren. Der Ehrgeiz ist ja vorhanden, die mentale Stärke auch. »Es ist ein gutes Gefühl, den Stress mal abzuladen, ganz gleich ob es ein richtiger Gegner ist oder nur ein Schatten. Es geht ja nicht darum, jemandem weh zu tun.«

»Es ist ein gutes Gefühl, den Stress mal abzuladen, ganz gleich ob es ein richtiger Gegner ist oder nur ein Schatten.«

»Ich habe auch Problemfälle genommen, die sonst niemand wollte und die es geschafft haben.«

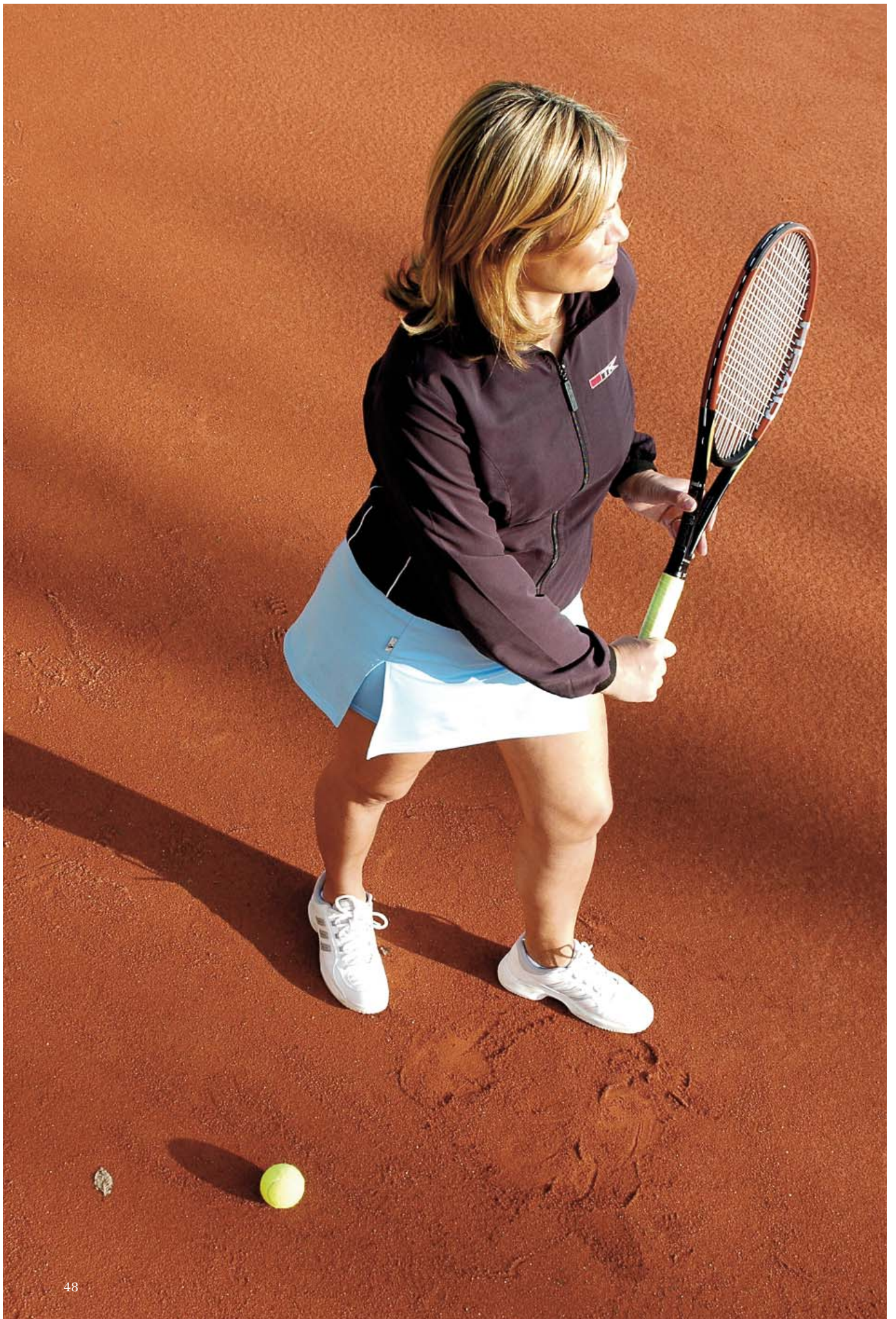
## Großes Tennis

**Es war mitten in der Nacht, dunkel und kalt war es und vereinzelte Gestalten stromerten durch die matt beleuchteten Straßen. Hier und da hupten Autos, die Hochhäuser türmten sich zu beiden Seiten bedrohlich in die Höhe, nur der Mond war noch der gleiche, oder etwa nicht?**

**D**as also war das Land, von dem der Vater erzählt hatte, das Land in dem die neunjährige Nuray Öztürk fortan leben sollte. »Unter Deutschland hatte ich mir etwas ganz anderes vorgestellt, ich war maßlos enttäuscht.« Am nächsten Morgen aber sah die Welt, die Deutschland hieß, schon ein wenig freundlicher aus. Gut, Essen war kein Vergleich zu Ilgin, der kleinen Stadt, aus der sie kam, in der die Häuser flach waren und man kilometerweit in die Ferne blicken konnte. Aber irgendwie war es auch interessant und zu entdecken gab es auch so allerhand.

Zunächst musste Nuray Öztürk die Sprache lernen, sie wollte ja die komischen Laute verstehen, welche die Menschen von sich gaben, sie wollte mit ihnen reden, spielen, lachen und streiten. In der Schule kam sie schnell voran, die Lehrer waren zufrieden und sie schaffte die Mittlere Reife. Über ihre berufliche Zukunft jedoch hatte sie sich wenig Gedanken gemacht. Der Vater, ein Versicherungskaufmann, hätte seine Tochter gerne in einer Apotheke oder in einer Kanzlei gesehen, die Mutter sowieso, sie kommt aus gutem Haus, da gibt es gewisse Ansprüche. Nuray Öztürk aber machte ein dreiwöchiges Praktikum bei einem Friseur, einfach so, um mal zu schnuppern. Als sie aber in der ersten Woche schon erfolgreich mit Dauer- und Wasserwellen hantierte gab es kein Zurück mehr. Die Ausbildung absolvierte sie mit links, die Meisterschule war nur noch die letzte Hürde vor der Selbstständigkeit. Mit 26 Jahren eröffnete die heute 45-Jährige ihren ersten Salon, sie war eine der ersten in Nordrhein-Westfalen mit türkischem Migrationshintergrund. Heute beschäftigt sie sieben Mitarbeiter, darunter zwei Auszubildende. In manchen Jahren hatte sie bis zu sechs Auszubildende, sie nahm auch Problemfälle, die sonst niemand wollte. An ein junges Mädchen, die in der Subkultur des Punks







Sport ist für  
Nuray Öztürk  
ein wichtiger  
Ausgleich zum  
Berufsleben.

heimisch war, von der jeder sagte, sie werde sowieso nichts, kann sie sich noch sehr gut erinnern. Mittlerweile ist sie eine Topfriseurin, wie Nuray Öztürk sagt. Qualität und Professionalität gehören nun mal zu den Dingen, die sie an ihre Auszubildenden weitergibt. Ihre Kundschaft besteht zu 95 Prozent aus Deutschen, das mag auch daran liegen, wie sie betont, dass sie einen recht exklusiven Laden hat. »Einige meiner Stammkunden waren mit 14 Jahren zum ersten Mal bei mir und heute bringen sie ihre Kinder mit.«

Als der Salon immer besser lief, entschloss sich Nuray Öztürk einen zweiten Laden zu eröffnen. Ein Fehler. Nicht, weil der Erfolg ausblieb, ganz im Gegenteil: »Aber dadurch war es nur noch Stress, doppelte Arbeit, doppelte Verantwortung. Und als dann immer mehr Zeit für meine Kinder fehlte, musste ich einen Schlussstrich ziehen.« Denn die Kinder, das ist klar, sind wichtiger als jeder Job. Es gibt so schon genug zu tun mit dem einen Salon und hätte Nuray Öztürk nicht ihren Mann an ihrer Seite, wüsste sie kaum, wie sie alles unter einen Hut bringen sollte. Ihr Mann, ein Bauingenieur, hatte seinen Beruf aufgegeben, um sie zu unterstützen, um für die beiden Söhne da zu sein. »Mein Mann ist auch nicht von dieser eifersüchtigen Sorte, ich kann sehr wohl alleine auf Reisen und zu Seminaren fahren. Das macht auch den Kopf frei, wenn man weiß, der Papa ist zu Hause und kümmert sich.« Wenn Nuray Öztürk über ihren Mann spricht, dann leuchten ihre Augen, sie weiß dass es keine Selbstverständlichkeit ist, dass sie einen außergewöhnlichen Mann an ihrer Seite hat.

Sport ist für Nuray Öztürk ein wichtiger Ausgleich zum Berufsleben. Schon als Kind wurde sie mit ihrem Bruder in einen Fußballverein gesteckt. »Eigentlich sollte ich ja ein Junge werden, vielleicht bin ich deshalb so sportlich.« Eine Leidenschaft, die die ganze Familie teilt, ist Tennis. Nuray Öztürk spielt bei ETUF Essen in der Regionalliga, höher geht's nicht, bei den Damen ab 40. Ihre Schwäche? Die Rückhand. Ihre Stärke? Angriff. Wann sie ihr letztes Spiel verloren hat? Sie überlegt: »Im Finale der Clubmeisterschaft.« Kann ja mal passieren.

# Dieser Weg wird kein leichter sein

**Ton. Lärm. Bunt. Schrill. In einer schnelllebigen Zeit, in der das Klappern und Getöse zum Business gehört, fallen ruhige Menschen auf. Schnell zieht man sie als Misanthropen, die verschlossen und eigenbrötlerisch ihr Dasein im stillen Kämmerlein fristen.**

**E**vangelos Manakos (50) ist ein ruhiger Zeitgenosse, doch verschlossen oder gar ungemütlich ist er mitnichten, er antwortet nur sehr bedacht und überlegt auf Fragen und ist zudem ein wunderbarer Gastgeber. Die sprichwörtliche innere Ruhe hat er durch sein Hobby noch vertieft und das friedfertige Hobby heißt: Karate. Mit 18 Jahren betrat er den ‚Weg der leeren Hand‘, sein Sensei (Lehrer) war ein japanischer Meister, da lernt man schnell Disziplin, da fällt kein Mucks. Bis zum schwarzen Gürtel, 1. Dan, hat er es gebracht, mit Konzentration und eisernem Willen, anders geht es nicht. »Durch die harte Schule entwickelt man auch einen Kampfgeist fürs Leben. Ich kann noch Druck aushalten, bei dem andere schon längst das Handtuch werfen.«

Und diesen Kampfgeist hat Evangelos Manakos schon in jungen Tagen unter Beweis stellen müssen, als er mit sechs Jahren nach Deutschland kam. Zuhause in Katerini lief er immer barfuss rum, asphaltierte Straßen gab es nicht und wo überhaupt war das Meer? »Als ich das erste Mal die Nordsee sah, war ich enttäuscht.« Die Schule verließ er früh, mit 15 Jahren, mit einem Abgangszeugnis in den Händen und einem Ausbildungsvertrag in der Tasche. Die Lehre als Kfz-Mechaniker gefiel ihm und gerne hätte er früher seinen Meister gemacht, doch damals musste man zuvor noch fünf Jahre als Geselle arbeiten. Zielstrebig verfolgte er seinen Weg in die Selbstständigkeit und nahm alle Fortbildungen und Seminare mit, auch wenn er sie selbst bezahlen musste. Mit 27 Jahren war es dann soweit, die erste eigene Werkstatt wurde einge-

Zielstrebig verfolgte  
Evangelos Manakos  
seinen Weg in die Selbst-  
ständigkeit und nahm  
alle Fortbildungen und  
Seminare mit.



richtet, klein aber fein, sie sollte ja gesund wachsen. Heute sprechen die Zahlen für sich: Sechs Angestellte, ein Auszubildender, ein Umschüler, 3.500 Kunden. Das Lernen aber hat der heute 50-jährige Meister des Kraftfahrzeugs nie aufgegeben, es ist für ihn ein unverzichtbares Rüstzeug und das versucht er auch seinen Angestellten und Kollegen zu vermitteln. Als Vorstandsmitglied der Kfz-Innung Düsseldorf ist er für die Weiterbildung zuständig, er bietet Seminare an, holt Dozenten, darunter auch Anwälte, es gibt immer etwas zu lernen. Um den Nachwuchs macht er sich Sorgen, aber er sucht die Gründe dafür nicht nur auf einer Seite: »Früher gab es Meister, die nur für die Auszubildenden da waren. Das ist im Zuge des Sparzwangs zur Seltenheit geworden.«

In Griechenland, sagt Evangelos Manakos, geben die Eltern mehr für die Bildung ihrer Kinder aus. Aber nicht weil die Bildungsanstalten so großartig wären, sondern weil die Eltern so viel Geld in die Nachhilfe stecken müssen. Deshalb ist Evan-

gelos Manakos auch froh, dass sein eigener Sohn in Deutschland zur Schule gegangen ist. In Sachen Lebensfreude und sozialem Zusammenhalt aber sieht er Griechenland klar im Vorteil. Dort sitze man draußen, spiele Karten, feiere Feste und alle Generationen seien mit dabei. Niemand werde ausgegrenzt, weder die Alten noch die Jungen und ständig werde man von jemandem gedrückt und geherzt. Das Leben dort kann sehr schön sein, sagt er, aber dort zu arbeiten, kann er sich nicht vorstellen, dazu seien ihm Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit schon viel zu sehr ins Blut übergegangen. »In Griechenland läuft auch sehr viel über Beziehungen, man kann noch so qualifiziert sein, wenn man die richtigen Leute nicht kennt, wird es schwierig. Deshalb haben wir wahrscheinlich auch die meisten studierten Kellner.«

Und welche Küche ist die bessere? »Ich mag beide, die griechische und die deutsche. Aber nichts mit sauer im Namen, wie Sauerkraut oder Sauerbraten.«

»Durch die harte  
Schule entwickelt man  
auch einen Kampfgeist  
fürs Leben.«





# Hintergrund

**M**it der Initiative »Beschäftigungssicherung und Beschäftigungschancen in Migrantenunternehmen des nordrhein-westfälischen Handwerks – Gestaltung eines Dialogs« hat der Westdeutsche Handwerkskammertag (WHKT), finanziell unterstützt durch das Ministerium für Arbeit, Gesundheit und Soziales des Landes NRW, vielfältige Maßnahmen für mehr Integration und berufliche Qualifizierung ergriffen sowie den nachhaltigen Dialog von und mit Betriebsinhaberinnen und Betriebsinhabern mit Migrationshintergrund für ein faires und vertrauensvolles Miteinander gestärkt. In Workshops, auf Fachtagungen, im Internet, in den Betrieben vor Ort sowie im Rahmen zahlreicher Gespräche und innerhalb der Organisationen des Handwerks selbst, hat die Initiative dafür gesorgt, dass Betriebsinhaberinnen und Betriebsinhaber mit Migrationshintergrund und deren Interessen, Belange und Potenziale neue Aufmerksamkeit erfahren. Unsere Ziele: Beschäftigungssicherung, Integration, Qualifizierung und Dialog. Für Unternehmen, für Beschäftigte – für das NRW von morgen.

Details und nähere Infos auch unter [www.handwerk-migranten.nrw.de](http://www.handwerk-migranten.nrw.de) oder [www.handwerk-nrw.de](http://www.handwerk-nrw.de).



## Impressum:

Herausgeber:

Westdeutscher Handwerkskammertag

Postfach 10 53 33 | 40044 Düsseldorf

Verantwortlich:

Hauptgeschäftsführer Dipl.-Volksw. Reiner Nolten

Ansprechpartner:

Olaf Mittelstraß | Tel.: 02 11/30 07-712

E-Mail: [olaf.mittelstrass@handwerk-nrw.de](mailto:olaf.mittelstrass@handwerk-nrw.de)

Text:

Stefan Rensch ([www.dielichtung.org](http://www.dielichtung.org))

Fotos:

Katja Früh ([www.dielichtung.org](http://www.dielichtung.org)):

S. 7, 8, 11, 12, 15, 17, 19, 20, 23, 25, 27, 29, 43, 44, 47, 48

Layout:

Peter Luttko

Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozialfonds



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Sozialfonds

Ministerium für Arbeit,  
Gesundheit und Soziales  
des Landes Nordrhein-Westfalen  
NÄHER AM MENSCHEN





Mit finanzieller Unterstützung des Landes Nordrhein-Westfalen und des Europäischen Sozialfonds



EUROPÄISCHE UNION  
Europäischer Sozialfonds

Ministerium für Arbeit,  
Gesundheit und Soziales  
des Landes Nordrhein-Westfalen  
NAHER AM MENSCHEN

