



TD-IHK

MAGAZIN

Die Service Zeitschrift der Türkisch-Deutschen Industrie- und Handelskammer
Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası'nın Yayın Organıdır

August / Ağustos 2007 Nr. 4

Unternehmensgründungen in Deutschland und in der Türkei
Almanya ve Türkiye'de şirket kurulması



Beratung Förderung Finanzierung

Danışmanlık, Teşvik, Finansman

Wechseln Sie zu einer Bank, die Ihr Wachstum finanziert. In Europa ■

So kommen Sie ans Ziel

FORTIS

Und mehr als das: Für international orientierte Unternehmen bieten wir den Mehrwert effektiver Finanzlösungen, die ineinander greifen und die expansive Strategien schnell, einfach und so: effektiv unterstützen - jenseits aller Grenzen. Mit einem Netzwerk von mehr als 100 Business Centern in Europa ist die Fortis Bank an den wichtigsten Handelsplätzen präsent. Für Sie. Um unsere Leistungen abzurufen, brauchen Sie nicht ins Ausland reisen. Planen Sie. Wir sind vor Ort, wo immer Sie expandieren wollen. Wir erwarten Ihre Ideen - wann wechseln Sie?

Hier finden Sie ein Business Center der Fortis Bank in Ihrer Nähe: www.fortis.de - Finanzlösungen, die zu Ihnen passen.

Werter Leser,

die Beziehungen zwischen dem deutschen und dem türkischen Volk blicken auf eine lange Vergangenheit zurück und vorwärts in die Zukunft eines verstärkten wirtschaftlichen Austausches. Die vor Jahren als Arbeiter nach Deutschland gekommenen Türken tragen mittlerweile auch als Unternehmer zur deutschen Wirtschaft bei, während deutsche Unternehmer die Türkei als einen attraktiven Investitionsstandort zu entdecken beginnen. Damit haben die Beziehungen eine neue und höchst produktive Qualität gewonnen.

Die seit Oktober 2006 aktive Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA) – Agentur für Investitionsförderung beim Amt des Ministerpräsidenten der Republik Türkei hat sich wie die TD-IHK der Kontinuität und Stärkung dieser Beziehungen verschrieben. Ihr Ziel ist es, die Investitionsmöglichkeiten des Standortes Türkei bekannt zu machen und Investoren aus dem In- und Ausland bei ihren Investitionsvorhaben umfassend zu unterstützen. Die TYDTA unterscheidet sich von gleichartigen Einrichtungen in anderen Ländern durch ihre organisatorische Einbindung in das Amt des Ministerpräsidenten der Republik Türkei. Entsprechend ihrem Selbstverständnis „alle investitionsbezogenen Vorgänge aus einer Hand, quasi als One-Stop-Shop“ zu erbringen, stellt die Agentur eine rasche und integere Abwicklung von Investitionen sicher, frei von bürokratischen Problemen. Dies wird von einem Netz von Auslandsrepräsentanzen in bisher 15 Ländern unterstützt. Zu diesen Ländern gehört als strategisch prioritäre Region mit sehr hohem Stellenwert auch die Bundesrepublik Deutschland.

In den vergangenen fünf Jahren hat die Türkei vor dem Hintergrund einer stabilen politischen Lage eine unglaubliche Dynamik entwickelt und auf wirtschaftlichem, politischem, rechtlichem und sozialem Gebiet bedeutende Reformen eingeführt und eine strikte Finanzdisziplin eingehalten. Damit, sowie mit der geostrategischen Lage und einem direkten Zugang zu sehr wichtigen Märkten stieg die Türkei zu einem der neuen Favoriten des globalen Kapitals auf. Die TYDTA versteht es als ihre Aufgabe, allen Investoren ohne Ansehen von Herkunftsland oder Wirtschaftsbereich in gleicher Weise zu Diensten zu stehen und hofft sehr, dass auch deutsche Investoren ihren Anteil zur Erfolgsgeschichte der Türkei beitragen werden.

Obwohl die Agentur zur Investitionsförderung noch eine sehr junge Einrichtung ist, hat sie sich mit großem Elan an die Arbeit gemacht. Die Agentur hat für den September die Lancierung ihrer global ausgelegten Werbekampagne unter dem Motto „Invest in Turkey“ geplant, von dem Sie dann sicherlich bei den verschiedensten Gelegenheiten hören werden. Wer nicht bis zum September warten möchte, findet in dieser Ausgabe des Magazins einen Bericht über die TYDTA. Wir hoffen sehr, dass dieser Bericht Ihnen ein klares Bild von den Möglichkeiten des Investitionsstandorts Türkei vermittelt und der Funken der Begeisterung und des Einsatzes für neue Investitionen vom TYDTA-Team auf Sie überspringt.

Mit den besten Wünschen für Ihren geschäftlichen Erfolg

Alpaslan KORKMAZ
Leiter der Agentur für Investitionsförderung beim Amt des
Ministerpräsidenten der Republik Türkei

Değerli Okuyucular,

Alman ve Türk halkları arasında çok uzun zamandır süregelen ilişkiler, iş dünyasında da yeni açılımlarla güçlenerek gelişmeye devam ediyor. Yıllar önce Almanya'ya işçi olarak gelen Türklerin artık Alman ekonomisine girişimci olarak katkı sağlamaya başlamaları ve Türkiye'nin de Alman işadamlarının gözünde önemli bir yatırım mecrası olarak değer kazanmasıyla birlikte bu ilişkiler çok daha farklı ve verimli bir boyut kazandı. Bu ilişkilerin devamı ve güçlendirilmesi amacıyla kurulmuş olan Türk-Alman Ticaret ve Sanayi Odası'nın bu amaçlarını paylaşan ve bu bakış açısını, Türkiye'nin sunduğu yatırım fırsatlarını bütün global sermayeyle paylaşması adına yaygınlaştırmayı amaçlayan bir kurum var artık: Türkiye Cumhuriyeti Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı (TYDTA).



2006 yılının Ekim ayından beri aktif olarak faaliyette bulunan TYDTA, Türkiye'nin yatırım ortamını dünyaya tanıtmak ve Türkiye'ye gelen veya Türkiye'de bulunan tüm yatırımcılara destek vermek amacıyla kuruldu. Dünyadaki birçok benzerinden farklı olarak doğrudan başbakana bağlı olarak yapılandırılan bu ajans, “tek durak hizmet” anlayışıyla yatırımcıların bürokrasiyle sorun yaşamadan, yatırımlarında en kısa ve sağlıklı bir şekilde sonuç almalarını sağlayacak. Ajans bünyesinde dünyanın 15 ülkesini içeren bir temsilcilikler ağı kuruldu. Tabii ki bu ülkelerin arasında ajansın stratejik olarak öncelikli bölgeler arasında gördüğü ve çok önem verdiği Almanya da var.

Özellikle son 5 yılda Türkiye inanılmaz bir ivme yakaladı. Politik istikrarını sağlayan, çok önemli ekonomik, siyasi, hukuki ve sosyal reformlara imza atan, sıkı bir mali politika izleyen Türkiye, bu politikanın meyvelerini ekonomik büyüme ve istikrar olarak toplamaya başladı. Bu süreçte yıllık %7,5 ekonomik büyüme ortalaması yakalayan, GSMH'sını 4 senede 200 milyar dolardan 400 milyar dolara çıkaran Türkiye, yaş ortalaması 29 olan 70 milyonluk genç nüfusu ve çok önemli pazarlara doğrudan ulaşabilen jeo-stratejik konumuyla global sermayenin de yeni gözdesi oldu. Gördüğü bu yoğun ilgi sayesinde Türkiye, geçen yıl çekmeyi başardığı 20.2 milyar dolar yabancı sermayeyle dünyanın en fazla doğrudan yabancı yatırım çeken 13. ülkesi haline geldi. Dünyanın neresinden gelirse gelsin, hangi sektörde olursa olsun bütün girişimcilere yatırımlarının her aşamasında destek vermeye hazır olan TYDTA, Alman girişimcileri de Türkiye'nin bu başarı öyküsünde yer almaları için Türkiye'ye bekliyor.

T.C. Başbakanlık Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı çok yeni bir kurum olmasına rağmen çok hızlı bir biçimde çalışmaya başladı. Ajans, dünya çapında yürüteceği tanıtım kampanyasının lansmanını Eylül ayında yapmayı planlıyor. İşte bu tarihten sonra “invest in Turkey” sloganını çok daha fazla duymaya başlayacaksınız. Eylül ayına kadar beklemek istemeyenler için elinizdeki dergide ajansla ilgili bir röportaj bulunuyor. Umarız bu röportaj, Türkiye'deki yatırım ortamının sunduğu fırsatları ve TYDTA ekibinin yeni yatırımlar için duyduğu heyecanı anlatmada yeterli olur.

Mutluluk ve kazanç dolu güzel günler dileğiyle,

Alpaslan KORKMAZ
T.C. Başbakanlık Türkiye Yatırım Destek ve Tanıtım Ajansı Başkanı

Nachrichten / Haberler **Wirtschaft / Ekonomi** **Service / Hizmet**

Deutsch-Türkischer Wirtschaftsdialog „VISA für Geschäftsreisende nach Deutschland“

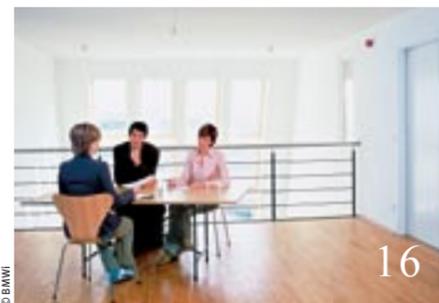
Gründen in Deutschland und in der Türkei – Beratung, Finanzierung und Förderung

Standortwahl in Deutschland: Die Berlin Partner GmbH und NRW.INVEST

06



© NRW.INVEST / DIE PR-BERATER



16

28



10 In eigener Sache

Qualität statt Quantität – der Türkisch-Deutsche Wirtschaftskongress 2007 setzte Zeichen
Kantite yerine kalite – 2007' de yapılan Türk-Alman Ekonomi Kongresi yol gösterdi

20 Gründung in der Türkei

Beratung und Finanzierungshilfen
Türkiye'de şirket kurmak – Danışmanlık ve finansman hizmetleri

30 Service

Geschäftsfragen aus der Türkei und aus Deutschland
Türkiye ve Almanya'dan işbirliği talepleri

16 Gründung

Unternehmer in Deutschland und der Türkei – Welche Gründungsmöglichkeiten gibt es? Eine Gegenüberstellung
Almanya ve Türkiye'deki girişimciler – Şirket kurmak için hangi imkanlar mevcut? karşılaştırma

22 Interview

Invest in Turkey – Interview mit Alpaslan Korkmaz
Invest in Turkey – Alpaslan Korkmaz ile röportaj

31 Ausbildung

Kampagne für personelle Vielfalt
Kişisel özellikleri geliştirme kampanyası

18 CaseStudy

Kein Platz für Träumereien
Interview mit Yılmaz Şirin (K3 Şirin & Schroer)
Hayallere yer yok – Yılmaz Şirin ile röportaj

24 Finanzierung

Finanzierungshilfen für Gründer in Deutschland
Almanya'da şirket kurmak isteyenlere finansman konusunda destek

33 Regionen

Marmararegion & Ostseeküste
Marmara Bölgesi & Baltık Denizi Kıyısı

33 Meinungen

Der Türkisch-Deutsche Wirtschaftskongress 2007 – Pro & Contra
Türk-Alman Ekonomi Kongresi 2007 – Pro & Contra

Messetermine Deutschland (August/September)
Fuar Takvimi Almanya Ağustos / Eylül

15.08.2007-16.08.2007 Gelsenkirchen (Deutschland)
b2b Ruhrgebiet 2007 - Die regionale Mittelstandsmesse

21.08.2007 Düsseldorf (Deutschland)
1. Deutsch-Türkischer Wirtschaftsdialog "Visa für Geschäftsreisende nach Deutschland"

31.08.2007 - 05.09.2007 Berlin (Deutschland)
IFA - Internationale Funkausstellung - World of Consumer Electronics

05.09.2007 Köln (Deutschland)
„Die Türkei – Produktionsstandort, Absatzmarkt und Brückenkopf – Chancen und Herausforderungen für deutsche Automobilzulieferer“

13.09.2007 - 20.09.2007 München (Deutschland)
ITMA - Internationale Textilmaschinenexposition

13.09.2007 - 23.09.2007 Frankfurt/Main (Deutschland)
IAA - Internationale Automobil-Ausstellung Personenkraftwagen

14.09.2007 - 16.09.2007 Essen (Deutschland)
START - Die Messe für Existenzgründung, Franchising und junge Unternehmen

18.09.2007 München (Deutschland)
Deutsch-Türkisches Forum der HypoVereinsbank

22.09.2007 - 30.09.2007 Friedrichshafen (Deutschland)
INTERBOOT - Internationale Wassersportausstellung

25.09.2007 - 27.09.2007 Köln (Deutschland)
DMS EXPO - Europäische Fachmesse und -konferenz für elektronisches Informations- und Dokumenten-Management

27.09.2007 - 30.09.2007 Düsseldorf (Deutschland)
EXPOPHARM - Internationale pharmazeutische Fachmesse

27.09.2007 - 30.09.2007 Augsburg (Deutschland)
REXPO - Internationale Fachmesse und Kongress für regenerative Energien und energieeffizientes Bauen und Sanieren

Vorschau

4. OKTOBER 2007 Berlin – DIHK Gebäude
10:00 BIS 15:30 - Spitzentreffen der Deutsch-Türkischen Kammern (TOBB, DIHK; TD-IHK, AHK), www.td-ihk.de

09. OKTOBER 2007 Mercure Hotel Köln West
17.00- 21.00 Uhr - Unternehmer Forum
Information: 0611-959 7 959

25. - 26. OKTOBER 2007 Landschaftspark Duisburg-Nord
REHATEC-WI 2007 – www.rehatec-wi.de

16. OKTOBER 2007 Mönchengladbach/ BorussiaPark
Deutsch-Türkisches Business Forum Niederrhein
Informationen: Rafael Lenzion
(lenzion@wfm.de, Tel.: 02161/82379-75)

Messetermine Türkei August/September
Fuar Takvimi Türkiye Ağustos / Eylül

23.08.-25.08.07 İstanbul (Türkei)
Moda Fuarı 2007 (Modemesse İstanbul 2007)

30.08.-02.09.07 İstanbul (Türkei)
AYSAF 2007, 38. Uluslararası Ayakkabi ve Yan Sanayi Fuarı (Internationale Schuh und Zulieferermesse)

31.08.- 09.09.07 İzmir (Türkei)
IEF- İzmir Enternasyonal Fuarı (Internationale Messe in Izmir)

01.09.- 05.09.07 Çorlu-Tekirdağ (Türkei)
Tarımtech 2007 (Landwirtschaftsmesse 2007)

04.09.- 09.09.07 Aksu-Antalya (Türkei)
AUTO SHOW 2007 (Automobilmesse 2007)

05.09.- 09.09.07 Adana (Türkei)
Çukurova Gıda, GIDA-TEK 2007 (Lebensmittelmesse 2007)

06.09.- 09.09.07 Konya (Türkei)
Anadolu Moda Show (Anatolische Modemesse)

06.09.- 09.09.07 Ankara (Türkei)
Uluslararası Yapı 2007 Ankara Fuarı (Internationale Baumesse Ankara)

17.09.- 24.09.07 İstanbul (Türkei)
4WD İstanbul 2007 Fuarı (Kraftfahrzeugmesse 2007)

19.09.- 23.09.07 İstanbul (Türkei)
BOOT ISTANBUL (Bootsmesse İstanbul)

20.09.- 23.09.07 İstanbul (Türkei)
Marketingist, Marketing İstanbul Reklam, Promosyon ürünleri ve Pazarlama Hizmet Fuar ve Konferansı (Werbung, Promotion und Marketingmesse)

27.09.- 30.09.07 İstanbul (Türkei)
Energy 2007 (Energiesmesse 2007)

27.09.- 30.09.07 İstanbul (Türkei)
TIME 2007 (Messe für Produktionstechnologien)

27.09.- 30.09.07 İstanbul (Türkei)
TEXGATE 2007 (Textilmesse 2007)

Vorschau

8.-10. NOVEMBER 2007 İstanbul (Türkei)
Türkisch-Deutscher Gesundheitskongress 2007
In der Gesundheitswirtschaft stehen die Türkei und Deutschland erst am Anfang einer nachhaltigen Partnerschaft. Der erste Türkisch-Deutsche Gesundheitskongress soll hier einen Beitrag leisten, sich besser zu verstehen, Unterschiede und Gemeinsamkeiten zu erkennen und voneinander zu lernen.
www.made-in-germany.com

Impressum Ausgabe 04/07

TD-IHK Magazin - Zeitschrift der Türkisch-Deutschen Industrie- und Handelskammer

Herausgeber: Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer (TD-IHK)
Geschäftsführung: Holger Hey, Sibel Yıldırım
Opladener Strasse 8, 50679 Köln, www.td-ihk.de
T: +49-(0)221-5402200 F: +49-(0)221-5402201
info@td-ihk.de

Verlag & Verleger: TITAN NetMedia GmbH, Adnan Akşen, Am Mühlenkreuz 50
50181 Bedburg, www.titaan.de, T: +49-(0)2272-902727
F: +49-(0)2272-902728 M: +49-(0)172-2014795
aksen@titaan.de

Für Ihre Anzeigenschaltungen wenden Sie sich bitte direkt an den Verlag.

Redaktion: DIE PR-BERATER Agentur für Kommunikation GmbH, TD-IHK (v.i.S.d.P.) Anya Schlie, Catrin Beu, Marijan Kojic, Rebecca Jung, Mehmet Kanatli, Jeroen van't Hoofd, Pinar Öztürk
Gastautor: Ali Izberk (Interium, İstanbul)

Goltsteinstrasse 28-30, 50968 Köln, www.dieprberater.de
T: +49-(0)221-800471-0, F: +49-(0)221-800471-25
info@dieprberater.de

Übersetzungen: UKT Internationale Übersetzung, Zehra Bayraktar
Gestaltung & Produktion: PP Verlag GbR, Goltsteinstrasse 28-30 50968 Köln, www.ppverlag.com, T: +49-(0)221-800471-24, F: +49-(0)221-800471-26 rpinkner@ppverlag.com

Fotos & Grafiken: TD-IHK, Die PR-BERATER, www.photocase.com, www.istockphoto.com

Anzeigenleitung: TITAN NetMedia GmbH, Adnan Akşen, Am Mühlenkreuz 50
50181 Bedburg, www.titaan.de, T: +49-(0)2272-902727
F: +49-(0)2272-902728 M: +49-(0)172-2014795,
aksen@titaan.de

21. JUNI 2007

TD-IHK generiert deutsch-türkische Kooperation

interium
congress • meeting • incentive

Die PR-BERATER, langjährige betreuende Agentur und Mitglied der TD-IHK, eröffnete im Rahmen des Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongresses 2007 ihr erstes Türkei-Büro im Istanbuler Business- und Szeneviertel Taksim. Die Agentur steuert bereits seit Jahren für verschiedene deutsche Kunden Marketing und PR-Aktivitäten in der Türkei. Auf diesen Erfahrungen aufbauend möchten die Kölner PR- und Kommunikationsspezialisten nun mit ihrem deutsch-türkischen Team auch türkische Kunden für den deutschen Markt werben. Unterstützt wird dieses Vorhaben durch die Kooperation mit der Interium Limited Sirketi. Die weltweit agierende Full-Service-Event-Company mit Sitz in Istanbul und Ankara ist ebenfalls Mitglied der TD-IHK und realisierte nach 2005 bereits zum zweiten Mal die gesamte technische Koordination und Ablauforganisation des Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongresses in Istanbul.

www.dieprberater.de, www.interium.com.tr

**DIE PR
BERATER**

TERMINHINWEIS: 13.-17. OKTOBER 2007

Anuga 2007 Deutsche Einkäufer gesucht

Im Rahmen der Anuga 2007 findet auf dem Gemeinschaftsstand der Istanbuler Handelskammer (ITO) erstmals ein koordiniertes Matchmaking zwischen den mehr als 200 Ausstellern und Lieferanten aus der Türkei und deutschen Einkäufern statt. Von türkischer Seite sind dabei vor allem Unternehmen aus den Bereichen Grundnahrungsmittel, Konserven, Obst und Gemüse, Trockenobst und -gemüse, Süßwaren, Getränke, Öle, Gewürze, Backwaren, Küchentechnik und -geräte vertreten.

Gesucht werden derzeit deutsche Unternehmen und Einkäufer, die an solchen Gesprächen interessiert sind. Die Anmeldung zu den Gesprächen ist kostenfrei. Erfolgreich vermittelte Gespräche werden mit einmalig 100 Euro berechnet.

Interessierte Unternehmen können sich hier informieren und anmelden:

**Yüksel İlhan, T: 0049-221-540-220 25,
y.ilhan@td-ihk.de, www.td-ihk.de**



25. JUNI 07

Regionalkonferenz „Bayern aktiv für Ausbildungsplätze“

Am Beispiel erfolgreicher Projekte aus München, Augsburg und Nürnberg wurde auf der Konferenz „Bayern Aktiv für Ausbildungsplätze“ die Frage nach dem Ausbildungspotenzial in Migrantenunternehmen in Bayern erörtert. Die Veranstaltung fand im Rahmen einer, vom Bundesministerium für Bildung und Forschung, dem Deutschen Industrie- und Handelskammertag, dem Zentralverband des Deutschen Handwerks, der Integrationsbeauftragten der Bundesregierung und den zwölf deutsch-ausländischen Unternehmerverbänden 2006 initiierten Konferenzreihe statt. Die Initiativen in den großen Ballungsräumen sollen bis 2010 rund 10.000 neue Ausbildungsplätze bei Unternehmen mit Migrationshintergrund erschließen.



v.l.n.r. Anne Schmidt-Sausen, Adnan Akşen, Werner Stump, Tamer Taşkın, Ali Coşkun, Cahit Kırac

24.-26. JUNI 2007

Vereinbarung von Kooperationspartnerschaften

Im Anschluss an den Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongress 2007 in Istanbul reiste eine Delegation um Werner Stump, Landrat des Rhein-Erft-Kreises, und Anne Schmitt-Sausen, Geschäftsführerin der Wirtschaftsförderung des Rhein-Erft-Kreises, zu einem Treffen mit Tamer Taşkın, Präsident der Ägäischen Industrie- und Handelskammer (EBSO), nach İzmir. Dieses Treffen, an dem auch der Minister für Industrie und Wirtschaft, Ali Coşkun, der Gouverneur von İzmir, Çahit Kırac, die Direktoren der Freihandelszonen und verschiedene Unternehmer, teilnahmen, war Ergebnis eines, vom Botschafter des Rhein-Erft-Kreises und Verleger des TD-IHK Magazins, Adnan Akşen, initiierten Arbeitstreffens zwischen den Beteiligten im Dezember 2006.

Landrat Werner Stump plant mit diesen Gesprächen den Aufbau einer deutsch-türkischen Wirtschaftspartnerschaft zwischen dem Rhein-Erft-Kreis und der Ägäis-Region um İzmir. Hinsichtlich der wachsenden Zahl deutscher Firmen, die sich in der Ägäis-Region ansiedeln, wolle man keine Entwicklung verschlafen, lautete sein Resümee der Türkeireise. Ein erstes konkretes Ergebnis ist ein im Vorfeld des Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongresses 2008 in Deutschland geplanter deutsch-türkischer Unternehmertag im Rhein-Erft-Kreis. Für diesen hat EBSO-Präsident Taşkın bereits seine Teilnahme zugesagt.

02. JULI 2007

Brücke zwischen Niederrhein und Türkei

Die Wirtschaftsförderung Mönchengladbach GmbH (WFMG) schloss als Ergebnis der gemeinsamen Aktivitäten zwischen WFMG und der Türkei eine Kooperationsvereinbarung mit dem Industriegebiet OSTIM im türkischen Ankara. Das Gewerbegebiet Ostim ist mit einer Gesamtgewerbefläche von fünf Millionen Quadratmeter, 5.000 Unternehmen und 40.000 Beschäftigten eines der größten eigenständigen Gewerbegebiete der Türkei. Die dort ansässigen Unternehmen wollen ihre Produkte auch in Westeuropa vertreiben und haben einen erhöhten Bedarf an deutschen Werkzeugen und Werkzeugmaschinen. Die Kooperationsvereinbarung beinhaltet die gegenseitige Unterstützung bei der Ansiedlungsberatung und -kooperation mit Unterstützung bei Behördengängen und Genehmigungsprozessen sowie die Förderung von Kooperationen zwischen Unternehmen aus Ostim und Mönchengladbach.



Dr. Ulrich Schückhaus, Geschäftsführer WFMG und Orhan Ayden, Präsident OSTIM

PRESSESTELLE@MOENCHENGLADBACH.DE

22. JULI 2007

Vorgezogene Parlamentswahlen in der Türkei



Der alte und neue Ministerpräsident der Republik Türkei Recep Tayyip Erdoğan

Die islamisch-konservative Gerechtigkeits- und Entwicklungspartei (AKP) hat mit großem Abstand die vorgezogenen Wahlen am 22. Juli 2007 gewonnen. Mit dem Wahlergebnis von 46,6 Prozent erzielte die AKP 13 Prozentpunkte mehr als bei der Wahl vom November 2002 und wird auch in den nächsten Jahren ohne Koalitionspartner im Parlament regieren.

Weitere im Parlament vertretene Parteien sind die ultra-rechte Partei der nationalistischen Bewegung (MHP), die gemeinsam mit der BGSZ (Die Unabhängigen) 19,4 Prozent erreichte und mit insgesamt 97 Sitzen ins Parlament einzieht sowie die Republikanische Volkspartei (CHP), die mit 20,79 Prozent 112 Abgeordnete stellt. Die Wahlbeteiligung lag bei 87 Prozent. Mit dem eindeutigen Wahlerfolg der AKP ist die innenpolitische Krise in der Türkei beigelegt. Es wird international erwartet, dass die Regierung um Ministerpräsident Erdoğan ihren Reformkurs fortführt.



02. JULI 2007

Fraport will in Türkei expandieren

Nach der Beteiligung an der Betreibergesellschaft des Flughafens Antalya bewirbt sich Flughafenbetreiber Fraport in

Partnerschaft mit dem türkischen Bau- und Immobilienkonzern IC Holding um die Lizenz für den neuen zweiten Airport in Istanbul. Nach türkischen Regierungsangaben gibt es sieben Bieter für Istanbul, größtenteils Konsortien aus türkischen und ausländischen Investoren, darunter Flughafenbetreiber aus Russland, China und Malaysia. Der Flughafen Sabiha Gökçen will mit Hilfe der neuen Betreiber expandieren und die jährlichen Passagierzahlen auf 13,5 Millionen von derzeit 3,5 Millionen steigern.

02. JULI 2007

Milliardenkredit für Türkei

Ein neuer Milliardenkredit der Weltbank soll die Investitionstätigkeit in dem aufstrebenden Schwellenland Türkei weiter ankurbeln. Laut Wirtschaftsminister Ali Babacan laufen derzeit Gespräche über ein Darlehen in Höhe von sechs Milliarden Dollar. Das Programm soll in den kommenden vier Jahren die Wettbewerbsfähigkeit des Landes weiter stärken, Sozial- und Umweltstandards verbessern und einen effizienteren Verwaltungsapparat schaffen helfen.

04.-06. JULI 2007

5. World Chamber Congress in Istanbul

Nach dem letzten Kongress in 2005 und einer dreijährigen Vorbereitungszeit für den Gastgeber TOBB (Türkische Kammern- und Börsenunion) trafen vom 4. - 6. Juli 2007 mehr als 1.600 Teilnehmer aus mehr als 118 Städten weltweit zum 5. Weltkammerkongress von DEIK, ICC und der Welt-Kammer-Föderation in Istanbul zusammen. Gastgeber TOBB-Präsident M. Rifat Hisarcıkloğlu zeigte sich im Nachklang sehr stolz über das gute Gelingen dieses Weltkongresses und froh über die große Resonanz vor allem auch der türkischen Teilnehmer. Hisarcıkloğlu betonte die Bedeutung des Kongresses als Kommunikationsplattform für die TOBB und die anwesenden Kammervertreter aus aller Welt und hofft auf viele, daraus resultierende Kooperationen. An den drei Tagen des Kongresses wurden Themen wie die globalen Risiken, Energie oder der internationale Handel aufgegriffen. Der nächste Weltkongress der Kammern findet 2009 in Kuala Lumpur statt.

WWW.TOBB.ORG.TR



12. JULI 2007

Integrationsgipfel

Unter dem Boykott der großen Verbände türkischer Migranten (RTS, TGD, DITIB, ATI-AD, FÖTED), die damit auf die tatsächlichen Diskriminierungen der in Deutschland größten Migrantengruppe im Vergleich zu anderen Nicht-EU-Migranten in dem am 6. Juli 2007 verabschiedeten neuen Gesetz zur Zuwanderungsregelung hinweisen wollten, fand der zweite nationale Integrationsgipfel in Berlin statt. Vor fast 100 Vertretern aus Politik, Wirtschaft und den Migrantenorganisationen wurden hier die Ergebnisse der bereits im Vorfeld gestarteten Arbeitsgruppen und damit ein neuer Integrationsplan verabschiedet. Dieser beinhaltet 400 Selbstverpflichtungen zur Verbesserung von Spracherwerb, Ausbildung oder zur Situation der Frauen. Bis Herbst 2008 soll der verabschiedete Integrationsplan überprüft und in einem weiteren Zusammentreffen Indikatoren zur Messung des gemachten Fortschritts herausgefiltert werden.



Teilnehmer des Integrationsgipfels 2007

27. JULI 2007

Deutsche Bank kauft sich in türkischen Medienmarkt ein

Die Deutsche Bank kauft sich in den boomenden türkischen Medienmarkt ein. Für 64,5 Millionen Euro übernimmt sie 22 Prozent an dem Zeitungsverlag Doğan Gazetecilik, einer Tochter von Doğan Yayın und zur Doğan Holding gehörend. Doğan Yayın verfolgt eine Expansionspolitik, die auf strategischen Partnerschaften und Gemeinschaftsunternehmen beruht. Kürzlich hatte es einen Teil seiner Fernsehsparte Doğan TV an den Axel Springer Verlag verkauft. Der türkische Mediensektor wächst rasant. Doğan Yayın erwartet für dieses Jahr einen Anstieg der Werbeeinnahmen um knapp ein Drittel.

REUTERS

Deutsche Bank

17. JULI 2007

Metro AG will in Türkei eine Milliarde Euro investieren

Die Metro AG will in der Türkei knapp 1 Milliarde EUR investieren und die Zahl der Real-Märkte dort bis 2011 von 8 auf 30 erhöhen. Am 15. August werden zunächst zwei Real-Märkte in Istanbul eröffnet. Der erste Metro-Markt in der Ukraine soll 2008 eröffnet werden.

DOW JONES

METRO Group

16. JULI 2007

ElectronicPartner verkauft EP:Center in der Türkei

ElectronicPartner verkauft die EP:Center Türkei an die türkische Sabancı Business Unit Teknosa. Ausgenommen ist vorerst das Flaggschiffhaus EP:Center im Einkaufscenter Cevahir/Istanbul. Teknosa ist mit 152 Outlets und einem Umsatz von 527 Millionen US Dollar eine der führenden Filial-Ketten für Consumer Electronics in der Türkei. ElectronicPartner übergibt die vier türkischen EP:Center-Filialen bereits Mitte Juli 2007.



Einkaufscenter Cevahir/Istanbul

TERMINHINWEIS: 21.AUGUST 2007

1. Deutsch-Türkischer Wirtschaftsdialog „Visa für Geschäftsreisende nach Deutschland“



EINLADUNG. 1. Deutsch-Türkischer Wirtschaftsdialog „Visa für Geschäftsreisende nach Deutschland“
21. August 2007, rwit, Völklinger Str. 4, 40219 Düsseldorf



Die Erteilung von Visa ist für viele türkische Geschäftsreisende ein zentrales Thema.

Am 21. August 2007 thematisiert NRW.INVEST diese Problematik im 1. Deutsch-Türkischen Wirtschaftsdialog „Visa für Geschäftsreisende nach Deutschland“. Hochrangige Vertreter aus Politik und Wirtschaft nehmen an der Veranstaltung teil. Hier sollen die aktuelle Sachlage thematisiert und Lösungen zur Vereinfachung und Verbesserung präsentiert werden.

WEITERE INFORMATIONEN ZUR VERANSTALTUNG:
WWW.NRWINVEST.COM

Der Oberbürgermeister


Stadt Köln


Yatırım büyümeyle buluşuyor

Gelişen şehir Köln: Medya, kültür ve ekonominin Avrupa metropolü Köln olağanüstü gayrimenkul projeleri için en verimli geleceği sunuyor. Almanya'nın hızla büyüyen batısındaki en büyük şehri Köln'de gayrimenkul piyasası görülmedik bir atılım içinde. Yatırımını geleceğe yapmak isteyen, yapısını Köln'de kurar.

Amt für Wirtschaftsförderung (Ekonomi Teşvik Dairesi)
Willy-Brandt-Platz 2, D-50679 Köln
Tel.: +49 (0)221 221-257 65, Faks: +49 (0)221 221-266 86
wirtschaftsfoerderung@stadt-koeln.de, www.stadt-koeln.de





Schalterschluss der Wirtschaftskammern und -verbände

Qualität statt Quantität

Dritter Türkisch-Deutscher Wirtschaftskongress setzt mit neuer Struktur Zeichen

Das Jahr 2007 ist das Jahr der türkischen Wirtschaftskraft. Angefangen mit der World of Industry im Februar über die Hannover Messe im April bis hin zum 3. Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongress Ende Juni und dem 5. World Chamber Congress Anfang Juli präsentierte die Türkei sich der Weltöffentlichkeit wie der Weltwirtschaft stets als exzellenter Gastgeber, starker Partner und fest integriertes Mitglied einer globalen Wirtschaft.

So jedenfalls lautete das Resümee der rund 900 Unternehmer – die Hälfte davon aus Deutschland – und Vertreter aus Politik, Gesellschaft und Medien beider Länder, die vom 22. bis zum 24. Juni 2007 zum dritten Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongress in Istanbul zusammen gekommen waren.

Wie bereits in den Vorjahren – 2005 in Istanbul und 2006 in Berlin – wurde auch das dritte Gipfeltreffen der bilateralen Wirtschaft von der TD-IHK (Türkisch-Deutsche Industrie- und Handelskammer), der TOBB (Türkische Kammer- und Börsenunion), dem DIHK (Deutscher Industrie- und

Handelskammertag) und der AHK gemeinsam initiiert. Bekräftigt wurde dieser institutionelle Schalterschluss durch die erstmalige Anwesenheit aller bedeutenden Wirtschaftsverbände der Türkei sowie – trotz oder gerade wegen der Wahlen – vieler Vertreter der amtierenden und jetzt bestätigten Regierung Erdogan sowie der Oppositionsparteien.

In bewährter Tradition bot sich den Teilnehmern an drei Kongresstagen ein umfassendes Programm an Diskussionsforen, Fachseminaren und Workshops. Thematisiert wurden neben der aktuellen Visaproblematik für türkische Unterneh-

mer und wirtschaftspolitischen Themen der Türkei vor der Wahl vor allem die Schwerpunktbranchen der bilateralen Wirtschaft „Investition und Finanzierung“, „Textil- und Automobilwirtschaft“ sowie „Retail und Consumer“. Flankiert wurden die zum Teil sehr engagiert und emotional geführten Diskussionen und Podiumsrunden von einer Unternehmens- und Standortausstellung. An der sich neben 45 ausstellenden Unternehmen erstmals auch einzelne Regionen wie die Städte Köln, Berlin, Mönchengladbach, Duisburg und Dortmund für Deutschland sowie Istanbul, Izmir, Ankara, Antalya und Konya für die Türkei präsentierten.



Eröffnungsrede des Präsidenten der TD-IHK, Dr. Rainhard v. Leoprechting



Zu den Neuheiten des Kongresses gehörte der erste Sourcing Day – gemeinsam organisiert von TD-IHK und dem Centrum für Supply Management (CfSM). Bereits im Vorfeld des Kongresses wurden dafür 30 deutsche Unternehmen auf der Suche nach türkischen Lieferanten entsprechend ihrer Vorhaben analysiert. Vor Ort trafen sie dann moderiert und terminiert mit potentiellen türkischen Kooperationspartnern zusammen. „Anfangs fiel es schwer, den von Natur aus sehr flexibel denkenden türkischen Unternehmern das Konzept eines solch terminierten und moderierten Zusammentreffens mit potenziellen Kooperationspartnern zu vermitteln – man kann sich ja schließlich auch bei einer Tasse Kaffee oder einem Glas Tee zusammensetzen. Vor Ort wurde das Konzept dann um so interessierter und engagierter angenommen“, fasste Dr. Holger Müller, geschäftsführender Gesellschafter des CfSM, die Ergebnisse des ersten Sourcing Days zusammen. Seiner Einschätzung nach entspräche diese erste Veranstaltung den Bedürfnissen der Unternehmer beider Länder und hätte den Weg für weitere, konkretisierende Gespräche und eine Fortsetzung des Sourcing Days spätestens im Kongress 2008 bereitet.

Als besonders positiv beurteilten alle Teilnehmer des Kongresses die durchgehend hohe Qualität der präsentierten Inhalte an allen drei Kongresstagen. Dazu gehörte zum einen die starke Präsenz und Gesprächsbereitschaft vieler international agierender Konzerne – darunter die Metro AG, die Volkswagen AG, die Deutsche Post AG, PricewaterhouseCoopers, Bosch Türkei, Mercedes-Benz Türkei, Dogan Media, die Fraport AG, General Motors, die Adam Opel AG oder KPMG. Zum anderen waren erstmals alle namhaften Wirtschaftsver-

bände der Türkei sowie etliche Vertreter der amtierenden Regierung vertreten. Diese starke Präsenz der Institutionen und Wirtschaftsentscheider bestätigte die anwesenden, meist mittelständischen Unternehmen in ihrer Entscheidung für die bilaterale Wirtschaft.

Der Präsident der TD-IHK, Dr. Rainhard Freiherr von Leoprechting, sah in der unerwartet starken Teilnahme vor allem der deutschen Unternehmer ein deutliches Zeichen dafür, „dass die Türkei als Investitions- und Wirtschaftsstandort nicht nur akzeptiert, sondern immer stärker auch akquiriert wird“. „Qualität vor Quantität“, so beschrieb Dr. von Leoprechting in seinem abschließenden Statement den Kongress. „Die hinter uns liegenden drei Tage waren substanzvoll, gefüllt mit vielen interessanten Gesprächen auf verschiedensten Ebenen und ein Ausblick in die zukünftige, deutlich positiv gezeichnete Entwicklung der türkisch-deutschen Wirtschaft.“

Dies bestätigte auch Ali Babacan, Wirtschaftsminister und EU-Beauftragter der Republik Türkei. Dieser appellierte an die anwesenden Unternehmer und Gäste und bat sie um ihr ungebrochenes Vertrauen in eine auf Stabilität und die Sicherung der wirtschaftlichen Zukunft der Türkei ausgerichteten Politik. „Auf das Vertrauen folgen Stabilität und Wohlstand“, erklärte Wirtschaftsminister Babacan den Erfolg und das strikte Festhalten seiner Regierung an die Reformpolitik der letzten fünf Jahre. Und er forderte die Anwesenden auf, ihr offensichtliches Vertrauen als Botschafter der türkisch-deutschen Wirtschaftsbeziehungen zu stärken und aus diesem Kongress mitzunehmen.

WWW.TD-IHK-KONGRESS.DE

TEXT: ANYA SCHLIE



Ali Coşkun, Industrie- und Handelsminister der Republik Türkei und Ehrenpräsident der TD-IHK und Dr. Rainhard von Leoprechting, Präsident der TD-IHK



Dr. Norbert Walter-Borjans

Als Vertreter der Stadt Köln in Istanbul den türkisch-deutschen Wirtschaftskongress eröffnen zu dürfen, ist kein alltägliches Ereignis. Ende Juni, beim dritten bilateralen „Gipfel“ dieser Art, war das eine besondere Ehre. Sie war dem Umstand zu verdanken, dass unsere beiden Städte – Istanbul und Köln – in diesem Jahr auf eine zehnjährige lebendige Städtepartnerschaft zurückblicken können.

Köln ist die deutsche Großstadt mit dem größten Anteil türkischer oder türkisch-stämmiger Mitbürgerinnen und Mitbürger. Sie zählen über 90.000 Menschen oder fast zehn Prozent der Bevölkerung und sind nicht nur Teil der kulturellen Vielfalt unserer Stadt, sondern auch ein wichtiger Wirtschaftsfaktor – als Konsumenten und als Arbeitnehmer und Unternehmer.

Gründe genug, in Istanbul nicht nur bestehende, gute Kontakte zu vertiefen und neue zu knüpfen, sondern auch dafür zu werben, dass die Veranstalter, darunter die TD-IHK mit Sitz in Köln, den nächsten, turnusmäßig wieder in Deutschland statt findenden Kongress in 2008 in der Domstadt zu veranstalten. Unsere Unterstützung dafür, der Begegnung türkischer und deutscher Wirtschaftsvertreter die Aufmerksamkeit und die hochrangige Begleitung zu verschaffen, die den traditionell engen Wirtschaftsbeziehungen beider Staaten angemessen ist, sage ich gern zu.

DR. NORBERT WALTER-BORJANS,

WIRTSCHAFTSDEZERNENT DER STADT KÖLN



BerlinLounge

Meet&Greet @ BerlinLounge

Neben der TD-IHK Lounge hatte der diesjährige Wirtschaftskongress ein weiteres lokales und optisches Highlight zu bieten: Die Berlin Lounge. Als Treffpunkt für Unternehmen, Raum für Gespräche und Verhandlungen oder zur Präsentation der von Berliner Designern mitgebrachten Kollektionen zeigte sich die „Kreativ-Stadt Berlin“ hier in angenehm entspannter und loungiger Atmosphäre von ihrer lebendigsten Seite. Bei Musik, Tee und Kaffee informierten sich die Gäste über den Standort Berlin – präsentiert als Hauptstadt der Mode und gleichzeitig Industriestadt mit lebendiger Musikwirtschaft.

Berliner Politiker wie der Staatssekretär Volkmar Strauch und die SPD-Abgeordnete Dilek Kolat standen dabei für ein Gespräch über die harten und weichen Standortfaktoren ebenso zur Verfügung wie deutsche und türkischstämmige Unternehmer – unter ihnen auch Modedesigner aus Berlin Neukölln.

Diese trafen darüber hinaus im Rahmen des Kongresses Vertreter von sechs Istanbul Textilmfirmen und tauschten sich über Kooperationsmöglichkeiten aus. Ähnlich erfolgreich waren die Kontakte von Staatssekretär Strauch oder dem Bezirksbürgermeister von Berlin-Neukölln, Heinz Buschkowsky, zur Istanbul Stadtverwaltung, zur Handwerkskammer, zur TU-Alumni sowie zu potenziellen Investoren.

WWW.BERLIN-PARTNER.DE

TEXT: REBECCA JUNG



Istanbul 2007

- 900 Teilnehmer, Gäste, Redner & Podiumsteilnehmer
- 700 teilnehmende Unternehmen - die Hälfte davon aus Deutschland
- Qualität vor Quantität – neue Kongressstruktur überzeugt mit durchgehend hohem Niveau an Inhalten und Teilnehmern
- Unternehmens- und Standortausstellung mit 45 Ausstellern
- Präsentierte Wirtschaftsregionen: Berlin, Köln, Istanbul, Ankara, Duisburg, Dortmund, Mönchengladbach, Izmir, Konya und Antalya
- Diskussions- und Branchenforen: Wirtschaftsstandorte Türkei und Deutschland, Investition & Finanzierung, Textilindustrie, Automobilindustrie, Retail & Consumer, Der Fach- und Führungskräftebedarf im Deutsch-Türkischen Zukunftsmarkt
- Erster Sourcing Day, Deutsche Post Beratertisch, Meet&Greet Textil@BerlinLounge
- 65 Redner & Gäste darunter Ali Coşkun, Minister für Industrie- und Handel der Republik Türkei, Ali Babacan, Staatsminister für Wirtschaft der Republik Türkei, Süleyman Demirel, Staatspräsident a.D. der Republik Türkei, Dr. Eckart Cuntz, Botschafter der Bundesrepublik Deutschland in Ankara, Matthias von Kummer, Generalkonsul der Bundesrepublik Deutschland, M. Rifat Hisarcıklıoğlu, Präsident der TOBB, Teoman Yelkencioğlu, Präsident der AHK, Dr. Norbert Walter-Borjans, Wirtschaftsdezernent der Stadt Köln, Paul Bauwens-Adenauer, Präsident der IHK Köln, C. Tanıl Küçük, Präsident der Industriekammer Istanbul, Kevin Rose, Vertrieb International Volkswagen AG, Prof. Dr. Norbert Winkeljohann, Vorstandsmitglied PricewaterhouseCoopers Deutschland, Hanzade Doğan Boyner, Doğan Gazetecilik A.S. CEO, M. Gürcan Karakas, Geschäftsführer Bosch Sanayi ve Ticaret AŞ., Jürgen Ziegler, CEO Mercedes-Benz Türk AŞ., Murat Aksel, GM Executive Director Global Advanca Purchasing Adam Opel AG, Dr. Matthias Zieschang, Vorstands Controlling & Finanzen Fraport AG, Doc. Dr. Temel Kotil, GM Turkish Airlines, Vural Öger, Mitglied des Europäischen Parlaments (Öger Tours GmbH), Tamer Taşkın, Präsident EBSO, Volkmar Strauch, Staatssekretär für Wirtschaft des Landes Berlin u.v.a.
- Unser besonderer Dank für die hervorragende Planung, Organisation und Realisierung des 3. Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongresses gilt unseren Partnern und Dienstleistern: interium (Istanbul), DIE PR-BERATER (Köln), Centrum für Supply Management (Estenfeld), Saydam PR (Istanbul)



Istanbul 2007

- 900 katılımcı, misafir, konuşmacı ve podyum katılımcısı
- 700 katılımcı şirket- yarısı Almanya'dan
- Türkiye'nin tüm büyük ekonomi birliklerinin ortak temsili ve güç birliği
- Nicelikten önce nitelik – yeni kongre yapısı, içeriklerinin ve katılımcılarının baştan başa yüksek düzeyiyle göz doldurmakta
- 45 sergileyenin katılımıyla şirket ve ekonomi merkezi fuarı
- Sunulan ekonomi bölgeleri: Berlin, Köln, İstanbul, Ankara, Duisburg, Dortmund, Mönchengladbach, İzmir, Konya ve Antalya
- Tartışma ve işkolu forumları: Ekonomi merkezleri olarak Türkiye ve Almanya, Yatırım ve finansman, tekstil endüstrisi, otomotiv endüstrisi, perakende ve tüketim sektörü, geleceğin Türk-Alman pazarındaki ihtisas ve yönetici personel ihtiyacı, önceden seçilmiş Alman şirketlerinin Türk tedarikçileriyle moderasyonlu buluşması olarak Birinci Sourcing Day, Alman Posta şirketi danışmanlık masası, Berlin Lounge özel dinlenme köşesi / Berlin köşesinde tekstil firmalarıyla tanışma, buluşma
- 65 konuşmacı ve misafir, – içlerinde Türkiye Cumhuriyeti Sanayi ve Ticaret Bakanı Ali Coşkun, Türkiye Cumhuriyeti Ekonomiden Sorumlu Devlet Bakanı Ali Babacan, Türkiye Cumhuriyeti Eski Cumhurbaşkanı Süleyman Demirel, Almanya Federal Cumhuriyeti Ankara Büyükelçisi Dr. Eckart Cuntz, Almanya Federal Cumhuriyeti Başkonsolosu Matthias von Kummer, TOBB Başkanı M. Rifat Hisarcıklıoğlu, AHK Başkanı Teoman Yelkencioğlu, Köln Belediyesi Ekonomi Dairesi Başkanı Dr. Norbert Walter-Borjans, IHK Köln Ekonomi Başkanı Paul Bauwens-Adenauer, İstanbul Sanayi Odası Başkanı Tanıl Küçük, Volkswagen AG Uluslararası Satış Sorumlusu Kevin Rose, PricewaterhouseCoopers Almanya Yönetim Kurulu üyesi Prof. Dr. Norbert Winkeljohann, Doğan Gazetecilik A.Ş. İcra Kurulu Başkanı Hanzade Doğan Boyner, Bosch Sanayi ve Ticaret A.Ş. Genel Müdürü Gürcan Karakas, Mercedes-Benz Türk A.Ş. Yönetim Kurulu Başkanı Jürgen Ziegler, Adam Opel Global Satınalmadan Sorumlu Genel Yöneticisi Murat Aksel, Fraport AG Muhasebe ve Finansman sorumlu yönetim kurulu üyesi Dr. Mathias Zieschang, Türk Hava Yolları Genel Müdürü Dr. Temel Kotil, Avrupa Parlamentosu üyesi Vural Öger (Öger Tours GmbH), EBSO Başkanı Tamer Taşkın, Berlin Eyaleti Ekonomi Müsteşarı Volkmar Strauch, ve daha pek çok öndegelen kişi.
- 3. Türk-Alman Ekonomi Kongresi'nin olağanüstü planlanması, organizasyonu ve gerçekleştirilmesi ile ilgili olarak özellikle, ortaklarımız ve hizmet sağlayıcılarımıza teşekkür borçluyuz: interium (Istanbul), DIE PR-BERATER (Köln), Centrum für Supply Management (Estenfeld), Saydam PR (Istanbul)



Übergabe des ersten Post-Awards an Galatasaray

Beratertisch der Deutschen Post AG

Angeregt von der großen Nachfrage und dem Interesse an den Dienstleistungen der Deutschen Post AG speziell für türkische Unternehmen initiierte die Deutsche Post AG zum diesjährigen Wirtschaftskongress einen eigenen Beratertisch. Am zweiten Kongresstag hatten Post-Kunden, Medienvertreter und Interessenten hier die Möglichkeit für Fachgespräche zu Themen wie interkulturelles Marketing und Vertrieb, zur Knüpfung neuer Netzwerke sowie zur Anbahnung von Kooperationen.

In Anbetracht der durchweg als sehr gut eingeschätzten Qualität der generierten Kontakte und Gespräche und angesichts des großen Interesses der Teilnehmer an den Leistungen der Deutschen Post AG zeigte sich Werner Scheller, Präsident des Geschäftsbereiches Vertrieb Brief Deutsche Post AG, sehr zufrieden: „Es war gut, dass der Kongress trotz der politischen Ereignisse in der Türkei stattgefunden hat. Die Wirtschaft hat damit Flagge gezeigt und demonstriert, dass die bilateralen Handelsbeziehungen zwischen beiden Ländern stabil sind.“

TEXT: REBECCA JUNG





Unternehmer in Deutschland und in der Türkei

Welche Gründungsmöglichkeiten gibt es? Eine Gegenüberstellung.

Deutschland und die Türkei rücken immer näher zusammen – nicht zuletzt durch „cross-country“ Unternehmensgründungen. Doch welche Gründungsmöglichkeiten gibt es? Welche Hürden, welche Unterstützung?

Grundsätzlich gilt in Deutschland wie in der Türkei eine gesetzlich vorgeschriebene Gleichbehandlung inländischer und ausländischer Investoren. Sind also arbeits- und aufenthaltsrechtliche Fragen geklärt, müssen bei Investitionen und Neugründungen alle die selben rechtlichen Anforderungen erfüllen.

Im Prinzip gibt es in der Türkei und in Deutschland vergleichbare

Rechtsformen für Unternehmen. Neben Einzelunternehmen unterscheidet man Personen- und Kapitalgesellschaften. Auch die Alternativen zur Unternehmensansiedlung sind in der Türkei und in Deutschland ähnlich.

Möchte ein türkisches Unternehmen mit Hauptsitz in der Türkei in Deutschland einen neuen Standort

gründen, gibt es drei mögliche Formen:

- die Gründung eines Tochterunternehmens
- die Errichtung einer selbstständigen Zweigniederlassung
- oder die Errichtung einer unselbstständigen Betriebsstätte (Filiale).

Diese Entscheidung hat weitläufige Konsequenzen, auch auf die Wahl der



Rechtsform. Gründet man in Deutschland ein Tochterunternehmen, ist dieses rechtlich ein selbstständiges Unternehmen. Daher gelten hier auch für ausländische Investoren deutsche Vorschriften für Gründung, Gewerbeanmeldung und Handelsregistrierung.

Eine selbstständige Zweigniederlassung ist rechtlich und organisatorisch ein Teil der Muttergesellschaft. Daher untersteht sie auch dem Recht der Hauptniederlassung. Hat ein Unternehmen also seinen Hauptsitz in der Türkei, gilt für die selbstständige Niederlassung in Deutschland ebenfalls türkisches Gesellschaftsrecht bzw. das türkische Handelsgesetzbuch.

Bei der Errichtung einer Filiale unterliegt diese in jeder Hinsicht der Hauptstelle und erwirbt keine eigene Rechtspersönlichkeit. Sie muss trotzdem

als Gewerbe beim örtlichen Gewerbeamt angemeldet werden.

Bei einer Ansiedlung in Deutschland wie in der Türkei ist die Wahl der Rechtsform eine grundlegende Entscheidung. Die möglichen Rechtsformen sind nicht nur in ihren rechtlichen Konsequenzen sehr unterschiedlich, sondern auch im Aufwand der Gründung. Die Wahl der Rechtsform sollte gut überlegt sein; mitentscheidende Faktoren sind neben der Form der Ausgründung Branche, Art und Größe des Betriebes und der Kapitalbedarf.

Man sollte sich daher vor der Gründung eingehend mit den Vor- und Nachteilen, den Formalitäten und Anforderungen vertraut machen. In beiden Ländern gibt es hierfür qualifizierte Beratungsangebote, die den Unternehmer bei diesem Schritt unterstützen.

TEXT: CATRIN BEU

Rechtliche Rahmenbedingungen

In Deutschland regelt das Ausländergesetz (AuslG) die Voraussetzungen für den Aufenthalt zur Aufnahme und Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit.

- Staatsbürger aus einem EU-Mitgliedsland oder aus einem der EWR-Staaten oder der Schweiz haben innerhalb der EU Niederlassungs- und Gewerbefreiheit, dürfen also sowohl ein Unternehmen gründen und haben einen Rechtsanspruch auf die Erteilung einer Aufenthaltsgenehmigung.
- Staatsbürger aus den neuen Beitrittsstaaten haben seit dem 1. Mai 2004 die Niederlassungsfreiheit als beruflich Selbständige. Damit haben sie das Recht zur Ausübung einer selbstständigen Erwerbstätigkeit oder zur Gründung und Leitung eines Unternehmens, dürfen ein Gewerbe anmelden wie ein Inländer, müssen die Berufszugangsvoraussetzungen erfüllen und in der Lage sein, die geplante Erwerbstätigkeit ausüben zu können.
- Staatsbürger aus einem Nicht-EU-Land erhalten für die Aufnahme einer selbstständigen Erwerbstätigkeit eine Aufenthaltserlaubnis oder -bewilligung bei befristetem Aufenthalt. Für die Erlaubnis der selbstständigen Erwerbstätigkeit ist ein übergeordnetes wirtschaftliches Interesse oder ein besonderes örtliches Bedürfnis erforderlich. Zur Klärung setzt sich die Ausländerbehörde vor ihrer Entscheidung mit der zuständigen Gewerbebehörde, der zuständigen Industrie- und Handelskammer, Handwerkskammer oder sonstigen öffentlich-rechtlichen Berufsvertretungen in Verbindung. Einem Nicht-EU-Staatsbürger wird eine selbstständige Erwerbstätigkeit erlaubt, wenn er eine unbefristete Aufenthaltserlaubnis oder Aufenthaltsberechtigung besitzt, mit einem deutschen Staatsbürger verheiratet ist (unbefristete Aufenthaltserlaubnis nach drei Jahren Ehe) oder eine Aufenthaltserlaubnis als Staatenloser besitzt. Befindet sich der Wohnsitz nicht in Deutschland, muss der Antrag auf selbstständige Gewerbeausübung bei der zuständigen Auslandsvertretung der Bundesrepublik Deutschland gestellt werden.

Gründen in Deutschland – Rechtsformen im deutschen Handels- und Gesellschaftsrecht

Das deutsche Handels- und Gesellschaftsrecht gibt den Unternehmern die zur Verfügung stehenden Unternehmensformen gesetzlich vor. Die gesetzlich vorgegebenen Grundstrukturen können jedoch teilweise geändert und dadurch den individuellen Bedürfnissen angepasst werden.

Kaufmännische Unternehmen müssen in das Handelsregister eingetragen werden und unterliegen grundsätzlich dem Handelsgesetzbuch (HGB).

Nicht kaufmännische Unternehmen können sich freiwillig in das Handelsregister eintragen lassen und werden dann wie Kaufleute behandelt. Wird diese Möglichkeit nicht genutzt, sind die Unternehmen für den Bereich ihrer Rechtsgeschäfte grundsätzlich dem Bürgerlichen Gesetzbuch (BGB) nicht aber dem HGB unterstellt.

Kriterien für kaufmännische Unternehmen:

- Umsatz (≥ 400.000 EUR)
- Zahl der Beschäftigten
- Höhe des Betriebsvermögens
- Kreditvolumen
- Zahl der Standorte/ Niederlassungen.

Kleingewerbliche Unternehmen

Diese Unternehmensformen können von einer Einzelperson (Kleingewerbetreibender) oder von einer Gesellschaft bürgerlichen Rechts (BGB-Gesellschaft oder GbR) betrieben werden.

Kaufmännische Unternehmensformen

Kaufmännische Personenunternehmen sind der Einzelkaufmann (e.K. = e.Kfm.) bzw. die Einzelkauffrau (e.K. = e.Kfr.), die offene Handelsgesellschaft (oHG), die Kommanditgesellschaft (KG) und die beschränkt haftende Personengesellschaft (GmbH & Co. KG, GmbH & Co. oHG)

Juristische Personen

Zu den juristischen Personen gehören die beiden Unternehmensformen der Gesellschaft mit beschränkter Haftung (GmbH) sowie der Aktiengesellschaft (AG).

Alman Ticaret ve Şirketler hukuku, şirket biçimlerini (hukuki şekilleri) yasal olarak belirler. Ancak bu temel yapılar kısmen değiştirilebilir ve böylelikle bireysel ihtiyaçlara uydurulabilir.

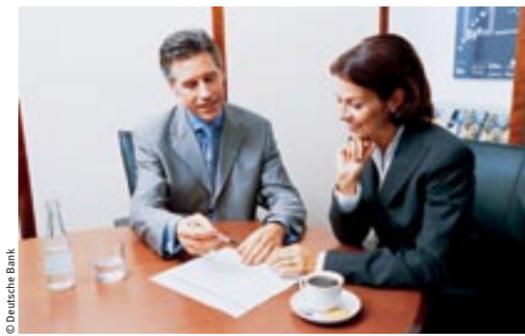
Ticaret Şirketi olmayan teşebbüsler ticaret siciline gönüllü olarak kaydolabilirler ve böyle bir durumda ticaret erbabı muamelesi görürler. Bunun dışında, hukuki işleri ile ilgili olarak ilke olarak Ticaret Kanunu'na (HGB) değil, Medeni Kanun'a (BGB) tabidirler.

Ticaret Şirketleri için ölçütler:

- Ciro (≥ 400.000 EUR)
- Personel sayısı
- İşletme sermayesinin miktarı
- Kredi hacmi
- Faaliyet merkezlerinin / şubelerinin sayısı

Küçük İşletmeler

Tek kişilik şahıs şirketleri (küçük işletme) Şirket kurmanın en basit şekli, faaliyet merkezi için yetkili daire nezdinde (Gewerbeamt) küçük işletme (Gewerbe) faaliyeti başvurusu yapmaktır. Başvuru, şirket sahibinin ilk ve soyadına olur. Küçük işletme faaliyeti başvurusu doğru yapılmazsa, para cezası verilebilir. Ticaret sicilinde kaydı olmayan küçük işletme faaliyeti yürütenler, her türlü iş yazışmasında soyadlarını ve



ilk adlarından bir tanesini tamamı yazılış olarak belirtmek zorundadırlar. İş faaliyetinin tarifi ya da logolar gibi eklentiler gerçi kabul edilebilir, ancak yetkili sanayi ve ticaret odasıyla görüşülmüş olmalıdır.

Küçük işletme faaliyeti yürüten kişi tüm işletme ve özel varlığıyla sorumludur. Risk, bunlarla ilgili sigortalar yaptırılarak azaltılabilir.

BGB Şirketi (GbR)

Bir BGB şirketinde birden fazla şahıs, bir küçük işletme halinde bir araya gelirler. Bunun yasal temelini Medeni Kanun (BGB) oluşturur. Yazılı sözleşme gerekli değildir, sözlü anlaşma yeterlidir. Bir GbR ticari ve ticari olmayan amaçlar izleyebilir. Ticari bir GbR için müşterek bir ticari faaliyet başvurusu gereklidir.

BGB şirketinin kendine ait tüzel kişiliği ve kendine ait resmi adı yoktur. Şirket adı şirket sahiplerinin ilk ve soyadlarından oluşur. İş evraklarının üzerinde şirket sahiplerinin ilk ve soyadlarının tamamı belirtilmek zorundadır. Bu kişiler ilke olarak işletme ve özel varlıklarının tamamıyla sorumludurlar. Bir yasal sorumluluk muafiyeti tek kişiler bazında kararlaştırılabilir. Sözleşmeyle başka türlü kararlaştırılmıyorsa, şirket sahiplerinden birinin ayrılması ilke olarak şirketin feshine yol açar.

Bir GbR bir ticari işletme ölçeğine ulaşırsa, mesleki faaliyet başvurusuna ek olarak ticaret siciline noter tasdikli bir kayıt gerçekleştirilmelidir. Böylelikle bir GbR bir oHG'ye dönüşür.

Ticari Şirket biçimleri

Bireysel tüccar (e.K.)

Bireysel tüccarlar firmalarını ticaret siciline kaydettirmek zorundadırlar. Bireysel tüccarın yasal sorumluluğu sınırsızdır, yaptığı işlere Ticaret Kanunu eksiksiz olarak uygulanır. Bireysel tüccarlar firma adları altında haklar alabilir ve taahhütlere girebilirler, mahkeme nezdinde dava

açabilir ya da dava edilebilirler. Şirket sahibinin adı firma adının içinde yer almak zorunda değildir.

Açık ticaret Şirketi (oHG)

Bir "Açık Ticaret Şirketi" – oHG, şirket ortaklarından hiçbirinin şirketin alacaklılarına karşı yasal sorumluluğu sınırlı değilse söz konusudur. Ticari/mesleki bir faaliyet yerine sadece kendine ait malvarlığının idaresi söz konusu olduğunda da bir oHG söz konusu olabilir.

Şirket ortaklarının kendi aralarındaki hukuki ilişki yazılı şirket sözleşmesine göredir. Şirket yönetimi her oHG'de yalnız şirket ortaklarına aittir. Olağandışı işler için, yasalara göre oybirliği ya da çoğunluk kararı gereklidir.

oHG kendi firma adıyla haklar alabilir ve taahhütlere girebilir, gayrimenkul üzerinde mülkiyet ve aynı haklar alabilir, mahkeme nezdinde dava açabilir, kendisine karşı dava açılabilir. oHG, tek temsil yetkilisi olan şirket ortakları tarafından temsil edilebilir. Bir oHG'de şirket tüm varlığıyla ve şirket ortakları özel varlıklarıyla, zararların tamamı için sorumludurlar. Gerekli bir telafi varsa, bu işlem şirket içerisinde gerçekleşmek zorundadır. Bir oHG'nin ortakları için yasal olarak firmadan ayrıldıktan sonra beş yıl boyunca yasal olarak rekabet yasağı vardır: Şirket ortaklarının ayrılması, feshi ihbar süreleri, tazminat tutarları ve haleflik düzenlemeleri, şirket kuruluş sözleşmesiyle düzenlenmiş olmalıdır.

Komandit Şirket (KG)

Bir komandit şirkette bir ya da birden fazla şirket ortağının alacaklılar karşısındaki yasal sorumluluğu tam sayısı belirlenmiş ve ticaret siciline kaydedilmiş bir tutar ile sınırlıdır. Tam sorumluluk sahibi ortaklar "komplementer", sınırlı sorumlu olanlar ise "komanditer". Kişisel sorumluluğu olan şirket ortaklarının konumu, sınırlı sorumlu olanlardan çok daha güçlüdür. Komanditer özel olarak şirket yönetiminin/temsilin dışında kalırlar; rekabet yasağına tabi değildirler.

GmbH & Co. KG

GmbH & Co.KG komandit şirketinin özel bir durumudur. Kişisel sorumluluğu olan şirket sahibi, dolaylı yasal sorumluluk sınırlamaları bulunan bir GmbH (limited) şirkettir. Şirket yönetimi komplementer GmbH'nin elindedir. Bu model, çok sayıda

komanditer işletmeye para tutarları yatırırsa ve kişisel sorumlu şirket sahibi konumunu hiç kimse istemiyorsa kullanılmaktadır.

Tüzel kişiler

Limited Şirket (GmbH)

GmbH, alacaklılar karşısındaki yasal sorumluluğu şirket varlığı ile sınırlama imkanına sahiptir. Bir GmbH kuruluşu için, yasalardan öngördüğü asgari şartları yerine getiren bir noterlik şirket sözleşmesi ve ticaret siciline kayıt gereklidir. Bir GmbH'nin kendine ait adı vardır ve bağımsız bir hak ve yükümlülükler hamildir. Tek bir kişi de bir GmbH kurabilir. Bir GmbH kurmak için gerekli yasal asgari ana sermaye 25.000,- Euro tutarındadır. Asgari ana sermaye yatırımı 100,- Euro'dur. Kuruluş masrafı yakl. 1.250,- Euro civarındadır. GmbH için bilanço düzenlenmesi öngörülür. Şirketin bilançosunun bir sureti Amtsgericht'e (Alman Sulh Hukuk Mahkemesi) verilmek zorundadır.

Anonim Şirket (AG)

Anonim Şirket (Aktiengesellschaft - AG) bir ya da birden fazla kişi tarafından kurulabilir. Tıpkı GmbH gibi, kendine ait tüzel kişiliği ve ayrıca hisseler halinde bölünmüş bir ana sermayesi olan bir şirkettir. Kuruluş süreci sıkı formalite kurallarına tabidir, zahmetli ve masraflıdır. Bir anonim şirketin tüzüğü noter tasdikli olmak zorundadır, içeriği serbestçe belirlenemez. Anonim ortaklıklar hukuku büyük ölçüde amir hukuktur. Bir anonim şirketin yasal asgari sermayesi 50.000,- Euro'dur. Hisse senetlerinden ortaya çıkan haklar farklı düzenlenmiş olabilir. Anonim şirketin ortaklarına hissedar denir. Bir anonim şirketin organları genel kurul, yönetim kurulu ve denetim kuruludur.

1994 yılında Almanya'da "Kleine AG" ("Küçük A.Ş.") adı altında, anonim şirketler için çeşitli basitleştirme hükümleri yürürlüğe girmiştir. Böylelikle özellikle orta ve küçük boy işletmelerin anonim şirket kurması ve dolayısıyla da doğrudan ek öz sermaye toplaması kolaylaştırılmıştır. "Küçük A.Ş."nin avantajları arasında, genel toplantıları gerçekleştirmenin basitleştirilmesi, kaynak kullanımında esnekliğin genişletilmesi, özel olarak da kâr dağıtımında ve 500'den az personeli olan anonim şirketlerde personelin yönetime katılması zorunluluğundan muafiyet tanınması, bulunmaktadır.

TEXT: ANYA SCHLIE

ÜBERSETZUNG: UKT INTERNATIONALE ÜBERSETZUNG



Case Study

Kein Platz für Träumereien

Herr Şirin, warum haben Sie sich bei der Gründung Ihrer Firma gerade für diese Branche und Ihren Standort entschieden?

Weil wir in dieser Branche bereits Erfahrungen gesammelt hatten und die Zukunftsaussichten sehr gut sind. Durch unseren Unternehmensberater wurde uns zudem geraten, ein Ziel 2 Gebiet auszusuchen da dieses entsprechend höher gefördert würde.

Wie und durch wen wurden Sie gefördert?

Die KfW-Bank und Sparkasse Vest in Recklinghausen haben uns unterstützt.

Haben Sie im Rahmen der Unternehmensgründung Unterstützung erhalten und wenn ja, von wem?

Unser Unternehmensberater Herr Kırbaç (Kırbaç & Genç Consulting Group Köln) stand uns in allen wichtigen Fragen und Entscheidungen mit guten Vorschlägen zur Seite.

Wie haben Sie die Hilfestellung empfunden?

Da man als Existenzgründer auf jede Hilfe angewiesen ist, waren und sind wir vor allem für die kritischen Aussagen unserer Berater wie auch der Familienangehörigen dankbar.

Was würden Sie rückblickend genau so machen und was ganz anders?

Eigentlich haben wir das meiste richtig gemacht. Die Fehler, die

wir gemacht haben, fielen glücklicherweise nicht so schwer ins Gewicht und wir haben aus ihnen gelernt.

Wie sehen Sie die weitere Entwicklung Ihrer Firma?

Zieht die Wirtschaft weiter so an, können wir weitere vier bis sechs Mitarbeiter einstellen. Damit wären wir in drei Jahren von drei auf 20 Mitarbeiter angewachsen.

Welchen Rat würden Sie jungen Gründungswilligen geben?

Zuallererst sollte man sich wirklich gut beraten lassen – und das von kompetenter Stelle wie beim Arbeitsamt, den Kammern oder ähnlichen. Dann braucht es ein vernünftiges Konzept. Andere Firmen mit dem Gedanken „Was der kann, kann ich schon längst“ zu kopieren, ist der falsche Ansatz. Unternehmer sein heißt vor allem sehr viel Arbeit und Verantwortung und bietet keinen Platz für Träumereien.

DAS INTERVIEW MIT YILMAZ ŞIRIN,
GRÜNDER DER K3 ŞIRIN & SCHROER GMBH FÜHRTE MEHMET KANATLI



Yılmaz Şirin



Wirtschaftsstandort Rhein-Erft Wirtschaftskraft und Lebensqualität

Der Wirtschaftsstandort Rhein-Erft ist eine der bundesweit dynamischsten Wirtschaftsregionen. In unmittelbarer Nachbarschaft zur Metropole Köln profitieren Unternehmen von den kurzen Wegen zu den wichtigsten Märkten in Deutschland und den angrenzenden westeuropäischen Ländern.

Nahe Flughäfen (Köln/Bonn, Düsseldorf), die Nachbarschaft zu großen Binnenhäfen sowie ein exzellentes Schienen- und Autobahnnetz bieten Unternehmen entscheidende Zeit-

Wirtschaftsförderung Rhein-Erft GmbH
Europaallee 33 · D-50226 Frechen · Fon: +49 - (0) 22 34 - 9 55 68-0 · Fax: -68 · www.wfg-rhein-erft.de

und Kostenvorteile. Erschlossene, flexibel geschnittene Grundstücke in hervorragend angebundenen Gewerbegebieten garantieren beste Expansionsmöglichkeiten.

Abwechslungsreiche Landschafts- und Naturräume, kulturelle Vielfalt und die schon sprichwörtliche rheinische Lebensfreude sprechen für den Rhein-Erft-Kreis.

Nah an Märkten und mitten im Leben.



Türkisch für Anfänger

Das BMWi-Existenzgründungsportal

Yeni başlayanlar için Türkçe

BMWİ kendi işini kurma sitesi

Bereits bei der Vorbereitung zur unternehmerischen Selbständigkeit sind viele Fragen zu klären – ohne dabei den „roten Faden“ aus den Augen zu verlieren. Dies unterstützt das Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi) mit dem Portal www.existenzgruender.de. Potenzielle Jungunternehmer finden hier Antworten auf fast alle ihre Fragen zur Unternehmensgründung. Auch und gerade die vielen gründungswilligen türkischstämmigen Jungunternehmer.

Von den ersten Schritten über die Planung und Finanzierung bis hin zur Führung eines Unternehmens bietet das Gründungs-Portal in vier Hauptkapiteln alles Wissenswerte und Hilfreiche auf dem Weg zum eigenen Unternehmen. Dazu gehört auch die Antwort auf die Frage, ob man als Unternehmer geeignet ist, die Vermittlung von Finanzierungen, Förderprogrammen, konkreten Ansprechpartnern und Beratern aus mehr als 2.000 Adressen bis hin zu den besonders gründerfreundlichen Kommunen. Zur Verfügung stehen Beiträge von erfolgreichen Unternehmensgründungen genau so wie interaktive Checklisten, ein moderiertes Expertenforum, eine Gründerwerkstatt mit vielseitigen Lernprogrammen und Softwareangeboten – beispielsweise zur Vorbereitung des Bankengesprächs – oder eine Adressen- und Semindatenbank, deren Experten kostenlos und bei Bedarf auch in Türkisch beraten.

Die für gründungswillige Migranten wichtigsten Aspekte auf dem Weg in die unternehmerische Selbständigkeit – Informationen zu Anforderungen, Voraussetzungen und Rechtsformen, zu Beratungs- und Informationsmöglichkeiten, zu allen Punkten einer sorgfältigen Unternehmensplanung sowie mehr als 20 Checklisten – sind darüber hinaus auch noch einmal in Türkisch, Russisch, Englisch und Französisch zielgruppengerecht aufbereitet und übersichtlich zusammengestellt.



© BMWI

Kendi işini kurmak her durumda kararlılık, cesaret, azim, bilgi ve girişimci kararlar için doğru sezgiyi gerektirir. Daha bağımsız iş, şirket, kurmaya hazırlık aşamasında bile, pek çok soruyu – “işin özünü gözden kaçırmadan” – netleştirmek gereklidir. Alman Ekonomi ve Teknoloji Bakanlığı (BMWi), Kendi İşini Kurma internet sitesi www.existenzgruender.de aracılığıyla işte bu süreci deste-



© BMWI

klemekte. Potansiyel genç girişimci burada şirket kurmakla ilgili neredeyse tüm sorularına cevaplar ve hatta somut irtibat ve danışma adresleri bulabilmekte. Bundan özellikle, şirket kurmayı düşünen göçmen kökenliler ve bu grup içerisinde yıllardır devam eden şirket kuruluşları

patlaması karşısında özellikle de Türk kökenli potansiyel genç girişimci yararlanmakta.

ğlık adımlardan planlama ve finansmana ve bir şirketin yönetimine kadar çeşitli konuları kapsayan dört ana bölüm halinde, bu şirket kurma sitesi kendi şirketini kurma yolunda bilinmesi gereken ve yararlı olan her şeyi sunmakta – girişimci olmaya uygun mu olduğunuz sorusundan, finansman kaynaklarının bulunması, teşvik programları, 2.000'den fazla adres içerisinde somut irtibat kişileri ve danışmanlara ve yeni şirket kurmak isteyenlere özellikle fazla kolaylık sağlayan şehirler listesine kadar hemen her şey. Bunlarla ilgili – örneğin başarılı şirket kuruluşu örnekleri hakkında – sadece çok sayıda yazı yer almakla kalmıyor, interaktif kontrol listeleri, moderasyonlu bir uzman forumu, örneğin bankayla görüşmenin hazırlığı için bir yazılım ya da adres ve seminer veritabanı programı gibi çok yönlü öğrenme programları sunan bir kurucular atölyesi de sitenin birer parçası. Buradaki uzmanlar ücretsiz olarak ve ihtiyaç halinde Türkçe olarak da danışmanlık hizmeti vermekte.

Kendi işini kurma yolundaki en önemli dört konu – gereken şartlar, önkoşullar ve hukuki biçimler hakkında bilgilendirme, danışma ve bilgilendirme imkanlarının neler olduğu, özenli bir şirket planlamasının tüm noktaları ve ayrıca 20'den fazla kontrol listesi – ayrıca bir kere daha Türkçe, Rusça, İngilizce ve Fransızca dilinde, hedef kitlenin ihtiyaçlarına göre yazılmış olarak sunulmakta ve derli toplu bir şekilde bir arada bulunabilmektedir.

Gründen in der Türkei – Beratung und Finanzierungshilfen

Bei einer Unternehmensgründung in der Türkei gibt es keine nicht rückzahlbaren Zuschüsse. Dafür können Unternehmensgründer auf die Möglichkeit vergünstigter Darlehen, der vergünstigten Nutzung von Gewerberäumen oder auf Beratungsangebote zurückgreifen.

Darlehen

Günstige Kredite stellt beispielsweise die Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft (DEG) zur Verfügung. Kreditinstitute wie die Halk-Bank oder die Vakıflar Bank beraten Existenzgründer und vergeben günstige Darlehen. Eine weitere beratende Instanz ist der Kreditgarantie-Fonds in Ankara. Voraussetzung für zinsgünstige Kredite ist ein ausgereiftes und fundiertes Konzept der beabsichtigten Existenzgründung.

Unterstützung bei der Beschäftigung von Rückkehrern

Wer in der Türkei eine selbständige Existenz aufgebaut hat und Rückkehrer

einstellt, kann finanzielle Hilfen bei der Arbeitsplatzausstattung und den Gehaltskosten beantragen.

- Der World University Service (WUS) Germany gibt eine finanzielle Unterstützung bei der Ausstattung des Arbeitsplatzes.
- Zuschüsse zu den Gehaltskosten können bei der Zentralen Arbeitsvermittlung (ZAV) der Bundesanstalt für Arbeit beantragt werden.
- Die ZAV vermittelt qualifizierte türkische Staatsbürger, die zurückkehren wollen.

Kleinindustriesiedlungen KSS

Die Kleinindustriesiedlungen (Küçük Sanayi Sitesi) bieten für Existenzgründer

interessante Möglichkeiten, in der Gründungs- und Anfangsphase eines Betriebes kostengünstig Gewerberäume und Kontakte zu Kleinbetrieben der gleichen Branche zu nutzen. Das türkische Ministerium für Industrie und Handel fördert insbesondere Arbeitnehmer, die mit dem Vorhaben der Existenzgründung zurückgekehrt sind, durch den Aufbau dieser genossenschaftlich organisierten Kleinindustriestädte. Die KSS gibt es in jeder Großstadt.

Vorteile der KSS

- Bereitstellung von Arbeitsstätten
- Bereitstellung der Infrastruktur (Straßenverbindung, Banken etc.)
- Keine Kapitalbindung



© BMW

- Flexibilität bei der Flächenutzung
- Service (Beratung z. B. durch die KOSGEB, Reparaturbetriebe etc.)
- Zentrale Berufsausbildungseinrichtungen.

Qualitätssicherung der Produkte berät die KOSGEB (Anstalt zur Förderung und Unterstützung der industriellen Klein- und Mittelbetriebe). In über 30 Städten unterhält die KOSGEB Beratungszentren, meist in zentraler Lage in den KSS.

Das Pendant zu den KSS sind die Organisierten Industriezonen (OSB), Ansiedlungen von mittelgroßen und großen Unternehmen.

KOSGEB

Für Fragen der Betriebsgründung und

TESK

Die Handwerkskammern der TESC sowie die Industrie- und Handelskammern bieten in den meisten Provinzhauptstädten einen Beratungs- und Servicedienst.

DEG und TOSYÖF

Die Büros der DEG (Deutsche Investitions- und Entwicklungsgesellschaft) und TOSYÖF (Beratungsfondation für klein- und mittelgroße Betriebe) bieten einen Beratungsdienst für etablierte Betriebe mit ausreichend Kapital an.

Die TOSYÖF ist 1990 in Zusammenarbeit mit der Konrad-Adenauer-Stiftung entstanden und hat 800 Mitglieder.

TEXT: MARIJAN KOJIC

Case Study

Synergien nutzen

„Es ist hilfreich, vor Ort vertreten und stets erreichbar zu sein“

Warum haben Sie den Schritt in die Türkei gewagt?

Immer mehr deutsche Unternehmen planen den Schritt in den türkischen Markt. Wir möchten diese Firmen mit unserer langjährigen Erfahrung im Bereich Marketing und Öffentlichkeitsarbeit sowie mit den bei uns gewohnten Arbeitsabläufen und Standards unterstützen. Diese sind in der Türkei meist noch nicht etabliert. Gleichzeitig wollen wir mit unserer türkischen Niederlassung auch türkische Kunden für den deutschen Markt werben. Da die Entscheidungen

für oder gegen Marketingmaßnahmen immer noch in den Istan-

buler Unternehmenszentralen fallen, ist es hilfreich, vor Ort vertreten und für potenzielle Kunden stets erreichbar zu sein.

Was ist der Vorteil der Kooperation im Vergleich zu einer türkischen Tochterfirma?

Trotz unserer mehrjährigen Erfahrung mit türkischen Unternehmen müssen wir den türkischen Markt noch besser einschätzen lernen. Die Kooperation mit Interium unterstützt uns da sehr. Zumal sich unsere Leistungsspektren für beide Seiten gewinnbringend ergänzen.

Würden Sie diesen Schritt genau so wieder machen?

Im Großen und Ganzen würden wir alles so machen wie bisher. Allerdings ist uns im Zuge der administrativen Prozesse aufgefallen, dass selbst die etabliertesten Institute noch nicht standardisiert auf solche, künftig sicher verstärkt nachgefragten, Prozesse vorbereitet sind. Allein die Eröffnung eines Kontos in der Türkei war unnötig zeitraubend und kostenintensiv. Was durch klare Anforderungsprofile leicht hätte verhindert werden können.



Thomas Müller

DIE PR-BERATER, Agentur für Kommunikation GmbH

Die 2004 in Köln gegründete und beheimatete Agentur ist eine Full-Service-Agentur mit Schwerpunkt Presse- und Medienarbeit. Zur punktgenauen Umsetzung innovativer Konzepte für Kommunikation und Marketing bedient sich die Agentur sämtlicher Instrumente aus den Bereichen Beratung und Konzeption, visuelle Kommunikation, Presse- und Medienarbeit, Krisen PR, Werbung, Publishing, Messe und Event, Internet und Multimedia.

Eine besondere Stärke ist dabei die Multikulturalität der Mitarbeiter. Bei den PR-Beratern arbeiten 15 Projektmanager, Berater, Redakteure, Designer, Programmierer, Lektoren und Fotografen aus zehn Nationen weltweit für ihre Kunden. Unterstützt werden sie dabei von einem ebenfalls internationalen Netz hoch qualitativer Partner. Die PR-Berater sind seit Januar 2007 auch in Berlin und seit Juni 2007 in Istanbul vertreten.

WWW.DIEPRBERATER.DE



Mehmet Kumbaraci

Stärken einbringen

„Wir wollen in Deutschland einen neuen Standard setzen“

Warum haben Sie sich für eine Kooperation mit einer deutschen Partneragentur entschieden?

Erste Berührungen mit dem deutschen Markt hatten wir im Rahmen des Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongresses 2005. Die hier aufgebauten Beziehungen sowie der Wunsch etlicher Kunden unserer Partneragentur nach einem Zugang zum türkischen Markt hat zu unserer Kooperation geführt. Interium ist bereits seit 14 Jahren international tätig und hat schon jede Art von Events erfolgreich organisiert. Hinsichtlich einer weiteren internationalen Expansion und Komplettierung unseres weltweiten Services planen wir den Aufbau von Kontaktbüros in verschiedenen Ländern. Die Kooperation mit den PR-BERATERN ist dafür eine gute Gelegenheit. Mit der wir unser Verständnis von Service und Dienstleistung in den deutschen Markt integrieren und auch hier zu einem gefragten Partner unserer Kunden werden wollen.

Warum ist der deutsche Markt für Sie von Interesse?

Wir verwirklichen unsere Events im Einklang mit unserem Serviceverständnis und den individuellen Bedürfnissen unserer Kunden. Mit der Kombination unseres deutschen Verständnisses für Technik und Ästhetik mit unserem türkischen Gespür für Service und Kundenzufriedenheit sind wir sicher, in Deutschland einen neuen Standard zu setzen und zu überzeugen.

Wie wollen Sie den deutschen Markt erobern?

Unser Ziel ist es, auch unseren deutschen Kunden unser Knowhow und unsere internationalen Erfahrungen zu vermitteln und sie unser Leistungsspektrum erleben zu lassen – weltweit. Was wir in der Türkei erfolgreich realisiert haben, wollen wir auch in Deutschland erreichen. Indem wir unseren Kunden zuhören, ihre Visionen in Erfahrung bringen und ihnen darauf zugeschnittenen Lösungen anbieten – als Spiegelbild ihrer Visionen.

interium limited sirketi

Interium ist seit 1993 als Full-Service-Event- und Reiseagentur der Türkischen Reiseagenturvereinigung TÜRSAB weltweit in den Bereichen Kongress und Incentive tätig. Seither wickelt das Unternehmen erfolgreich nationale und internationale Kongresse, Seminare und Firmenveranstaltungen ab. Mit der Mitgliedschaft in den führenden nationalen und internationalen Branchenverbänden und -institutionen erschließt sich Interium stets das gesamte Potenzial internationaler Entwicklungen und Neuheiten. Einen besonders hohen Stellenwert hat die Fortbildung der Mitarbeiter und die Auswahl ihrer Ausbilder. Mit einem auf Offenheit und Aufrichtigkeit basierenden Grundverständnis und in vielen Jahren gesammelten Erfahrungen bietet Interium moderne und qualitativ hochwertige Dienste an und realisieren alle Projekte als Zusammenspiel der Wünsche und Bedürfnisse ihrer Kunden mit der eigenen Inspiration und Kreativität.

WWW.INTERIUM.COM.TR

Die Türkei ist ein Land mit vielen Chancen

Interview mit Alpaslan Korkmaz, Leiter der Agentur für Investitionsförderung der Republik Türkei

Wann und mit welchem Ziel wurde Invest in Turkey gegründet?

Die türkische Investitions- und Förderungsgesellschaft Invest in Turkey wurde im Juli 2006 gegründet und nahm im Oktober 2006 offiziell die Arbeit auf. Ihr Ziel ist es, den Investitionsstandort Türkei weltweit bekannt zu machen und Investoren, die in die Türkei kommen oder sich bereits dort befinden, zu fördern.



Alpaslan Korkmaz auf dem Türkisch-Deutschen Wirtschaftskongress 2007

Wie sehen die Kernkompetenzen und Aufgabenbereiche von Invest in Turkey aus?

Unsere Institution ist direkt dem Ministerpräsidenten der Republik Türkei unterstellt. Unsere Mission ist es, die Türkei als Investitionsstandort weltweit bekannt zu machen. Darüber hinaus wollen wir ausländische Investoren in der Türkei mit unseren vielfältigen Dienstleistungen unterstützen und fördern. Insbesondere bei bürokratischen Abläufen sorgen wir für einen reibungslosen und schnelleren Ablauf.

Mit welchen nationalen und internationalen Partnern arbeitet Invest in Turkey zusammen?

Die Agentur für Investitionsförderung steht mit jedem nationalen und internationalen Partner, der einen Mehrwert für die Türkei generieren kann, in Kontakt. Wir arbeiten so beispielsweise mit den Botschaften, großen Beratungsunternehmen und Kanzleien oder mit bereits in der Türkei investierenden Unternehmen zusammen. In der Türkei pflegen wir gute Kontakte zu allen öffentlichen und bürgernahen Institutionen, beispielsweise zu den Ministerien, den Regierungspräsidenten oder den Kommunen. Einen ebenfalls engen Kontakt pflegen wir zu den Privatunternehmen, den Industrieorganisationen und den Handelskammern.

In welchen Regionen der Türkei ist Invest in Turkey schwerpunktmäßig tätig?

Da wir eine Agentur der türkischen Republik sind und als solche verpflichtet, unsere Leistungen in jeder Region der Türkei anzubieten, sind wir überall in der Türkei aktiv. Darüber hinaus arbeiten wir weltweit – mit besonderen Schwerpunkten in den Regionen Nordamerika, Westeuropa, Russland, Israel, Golfstaaten und Ostasien. Unsere Leistungen bieten wir selbstverständlich den Investoren aus aller Welt an.

Mit welchen Paketen und Anreizen unterstützt Invest in Turkey die Ansiedelung ausländischer Investoren?

Die Türkei ist ein Land mit vielen Chancen. Investoren kommen aus vielfältigen Gründen in die Türkei. Einige davon sind:

- Das Wirtschaftswachstum des Landes lag in den vergangenen Jahren durchschnittlich bei 7,5 Prozent und die Türkei gehört damit zu den Ländern mit der dynamischsten Wirtschaftsentwicklung.
- In den vergangenen vier Jahren entwickelte sich das Bruttoinlandsprodukt von 200 auf 400 Milliarden Dollar.
- 72 Millionen Einwohner, 65 Prozent davon jünger als 34 Jahre, und ein Altersdurchschnitt von 29 Jahren sind interessante Wirtschaftsfaktoren.
- Jährlich absolvieren 500.000 gut ausgebildete junge Menschen die türkischen Hochschulen und stehen dem Markt zur Verfügung.
- Die Türkei ist Schnittpunkt und Drehkreuz von Europa auf der einen Seite und Ländern wie Kaukasien, Mittelasien, Russland und dem Nahen Osten auf der anderen Seite.

Damit ist die Türkei mehr denn je als Ausgangspunkt auch für die Eroberung der Zukunftsmärkte des Ostens interessant.

Neben all diesen Möglichkeiten werden in 49 Provinzen in der Türkei Fördermöglichkeiten für Investoren angeboten. Diese umfassen kostenlose Grundstücke, eine 50-prozentige Förderung der Energiekosten und Unterstützung bei den Sozialausgaben für beschäftigte Mitarbeiter. Die Türkei ist ein wettbewerbsfähiges Land mit einem hohem Wissenspotenzial.

An welchen Branchen ist Invest in Turkey besonders interessiert

Grundsätzlich sind wir als Land mit einer freien Marktwirtschaft an allen Investoren interessiert. Unser ganz besonderes Interesse darüber hinaus gilt den Sektoren mit einem konkreten Mehrwert für unser Land. Dazu gehören beispielsweise die Informatik und Kommunikationstechnologie, Elektronik, der Maschinen- und Mechaniksektor und die Automobilindustrie. Hier wollen wir besonders die Zulieferer stärken und diesen bereits starken Wirtschaftsbereich noch weiter ausbauen. Eine große Priorität hat für uns der Dienstleistungssektor sowie die Lebensmittelverarbeitung.

Welche Projekte hat Invest in Turkey bereits erfolgreich umgesetzt?

2006 überstiegen die ausländischen Direktinvestitionen in die Türkei erstmals die 20-Milliarden-Dollar-Grenze. 2007 haben wir bereits in den ersten vier Monaten diese Grenze überschritten. Damit wird deutlich, dass die Türkei von ausländischen Investoren als interessanter und investitionswürdiger Standort anerkannt wurde und wird. Eines der wichtigsten Projekte der jüngsten Vergangenheit ist die Errichtung des „Center of Excellence“ durch Nortel, eines der weltweit größten Telekommunikationsunternehmen. Dies ist ein sehr wichtiges Projekt für die Türkei und ein Beispiel dafür, dass der Mehrwert unseres Landes international so hoch geschätzt wird, dass hier Zentren ihren Standort finden, die in Bedeutung und Qualität denen in Europa und Nordamerika nicht nachstehen. Es gibt viele solche Beispiele.

DAS INTERVIEW MIT ALPASLAN KORKMAZ
FÜHRTE PINAR ÖZTÜRK

Willkommen in unserem Europa.

Dobro došli u našu Europu.

Bienvenidos a nuestra Europa.

Witamy w naszej Europie.

Köszöntjük közös Európánkban.

Vítejte v naší Evropě.

Bun venit în Europa noastră.

Bizim Avrupa'ya

Bienvenue dans notre Europe.

Benvenuti nella nostra Europa.

hoşgeldiniz

Vitajte v našej Evrope.

Ласкаво просимо в нашу Європу.

Aus Geld kann man mehr machen – egal, ob es Euro, Zloty oder Lira heißt.

Zum Beispiel eine lückenlose Absicherung gegen die Gefahren des Alltags. Ein eigenes Heim. Oder eine beruhigende Altersvorsorge. In 14 Ländern arbeiten unsere 8300 Beraterinnen und Berater gemeinsam an der Zukunft Europas – über alle Grenzen hinweg.

Auch beim Erfolg kennen wir keine Grenzen: Mehr als 2,2 Millionen zufriedene Kunden zwischen Nordsee und Ägäis sprechen eine klare Sprache. – www.ovb.ag

Elinizde bulunan paradan daha çok şeyler yapılabilir, Euro, Zloty veya Lira olması önemli değil.

Örneğin kusursuz bir şekilde günlük olağan tehnelere karşı kendinizi garantiye alabilirsiniz. Kendinize ait yeni bir ev. Veya sizi ileride rahatlatıcak bir emeklilik. 14 ülkede 8300 elemanımız ile birlikte, sınırları aşarak Avrupa'nın geleceği için çalışıyoruz.

Başarıda da sınır tanımıyoruz: Kuzey Deniz'i'nden Ege'ye uzanan ve 2,2 milyonu aşan memnun müşterilerimiz ile, açık ve net bir şekilde başarılı olduğumuzu gösteriyoruz. – www.ovb.ag



Finanzdienstleister für Europa





Finanzierungshilfen für Gründer in Deutschland

Für jeden Gründer-Typ das passende Programm: Neben den Förderprogrammen der KfW Mittelstandsbank und den entsprechenden Produkten der Landesbanken gibt es auch viele spezielle Finanzierungshilfen für bestimmte Zielgruppen. Eine intensive Beratung kann so manchem Gründer ungeahnte Geldquellen erschließen. Hier eine kleine Auswahl der wichtigsten Programme.

Programme der KfW Mittelstandsbank

Mikro-Darlehen

Existenzgründer und kleine Unternehmen sowie freiberuflich Tätige können Mikro-Darlehen zur Förderung von Kleinstvorhaben erhalten. Dies gilt auch bei Nebenberufstätigkeiten. Darüber hinaus kann das Darlehen auch bis zu drei Jahre nach Aufnahme der Selbstständigkeit in Anspruch genommen werden. Gefördert werden sowohl betrieblich bedingte Investitionen als auch Betriebsmittel mit einem max. Fremdfinanzierungsbedarf von 25.000 Euro. Der Antrag ist vor Beginn des Vorhabens bei der Hausbank zu stellen. Voraussetzungen: Das Vorhaben muss einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen.

Startgeld

Startgeld ist zur Förderung von Gründungen mit vergleichsweise geringem Finanzierungsbedarf gedacht. Gefördert werden alle Formen der Existenzgründung, also Errichtung oder Erwerb eines Betriebes sowie Übernahme einer tätigen Beteiligung. Dies gilt auch bei Nebenerwerb. Gefördert werden sowohl betrieblich bedingte Investitionen als auch Betriebsmittel mit einem max. Gesamtfinanzierungsbedarf von 50.000 Euro. Der Antrag ist vor Beginn des Vorhabens bei der Hausbank zu stellen. Voraussetzungen: Das Vorhaben muss einen nachhaltigen wirtschaftlichen Erfolg erwarten lassen. Eine zunächst nebenerwerbliche Gründung muss mittelfristig als Vollerwerb ausgerichtet sein.

Unternehmerkapital – ERP-Kapital für Gründung

Existenzgründer und junge Unternehmen können bis zwei Jahre nach der Geschäftsaufnahme eigenkapitalähnliche Mittel in

Form langfristiger Nachrangdarlehen beantragen. Das „ERP-Kapital für Gründung“ hat dabei vier entscheidende Vorteile:

- Eigenkapitalähnlich bedeutet, dass dieses Darlehen dem Eigenkapital des Unternehmens zugerechnet wird. Die weitere Aufnahme von Krediten wird dadurch erleichtert.
- So genannte Nachrangdarlehen haben darüber hinaus den Vorteil, dass im Falle einer Zahlungsunfähigkeit des Unternehmens zunächst versucht wird, alle anderen Darlehensgeber zu befriedigen und erst am Schluss die KfW. Ein Nachrangdarlehen erleichtert daher ebenfalls eine weitere Aufnahme von Fremdkapital, da alle anderen Darlehensgeber im „Fall der Fälle“ Vorrang haben.
- Für das Nachrangdarlehen trägt die Bank kein Risiko. Der Bank wird dadurch die Entscheidung, dem Antrag zuzustimmen, leichter gemacht.
- Der Unternehmer muss keine Sicherheiten stellen. Er muss aber über die für das Vorhaben erforderliche fachliche und kaufmännische Qualifikation sowie über eine ausreichende unternehmerische Entscheidungsfreiheit verfügen.

Programme der Bundesagentur für Arbeit

Der Gründungszuschuss

Der Gründungszuschuss unterstützt Gründungen aus der Arbeitslosigkeit. Antragsberechtigt sind Existenzgründer, die bis zur Aufnahme der selbständigen Tätigkeit einen Anspruch auf Arbeitslosengeld I haben oder eine Beschäftigung ausgeübt haben, die als Arbeitsbeschaffungsmaßnahme gefördert worden ist. Die

Förderung erfolgt in zwei Phasen. In den ersten neun Monaten wird ein monatlicher Zuschuss in Höhe des zuletzt bezogenen Arbeitslosengeldes I, zuzüglich einer Pauschale von 300 Euro für die soziale Absicherung geleistet. Nach einer Überprüfung der wirtschaftlichen Geschäftstätigkeit am Ende der ersten Förderphase kann die Arbeitsagentur für weitere sechs Monate die pauschalen Zuschüsse von monatlich 300 Euro gewähren.

Einstiegsgeld

Wer Arbeitslosengeld II bezieht, kann bei einer Existenzgründung das Einstiegsgeld als ergänzenden Zuschuss beantragen. Das Einstiegsgeld muss bei der zuständigen Arbeitsgemeinschaft vor Aufnahme der selbständigen Tätigkeit beantragt werden. Ein Rechtsanspruch auf diese Leistung besteht jedoch nicht. Bei der Bemessung der Höhe des Einstiegsgeldes sollen die Dauer der Arbeitslosigkeit und die Größe des Haushaltes berücksichtigt werden. Empfohlen wird ein Fördersatz von 50 Prozent der Regelleistung, die Förderung erfolgt maximal für 24 Monate.

Einstellungszuschuss bei Neugründungen

Gründer, die vor nicht mehr als zwei Jahren eine selbständige Tätigkeit aufgenommen haben und in ihrem Unternehmen nicht mehr als fünf Mitarbeiter beschäftigen, können für die unbefristete Beschäftigung zuvor Arbeitsloser einen Lohnkostenzuschuss erhalten. Dieser kann für höchstens 12 Monate in Höhe von 50 Prozent des berücksichtigungsfähigen Arbeitsentgeltes geleistet werden. Der Antrag auf Einstellungszuschuss muss vor Abschluss des Arbeitsvertrages bei der für den Betriebssitz zuständigen Agentur für Arbeit gestellt werden.

TEXT: MARIJAN KOJIC

Almanya'da şirket kurmak isteyenlere finansman konusunda destek

Her kurucu tipi için, ona uygun program: KOBİ'lere yönelik KfW Mittelstandsbank'ın teşvik programlarının ve eyalet bankalarının ilgili ürünlerinin yanı sıra, belirli hedef kitleler için, örn. yenilikçi teknoloji işletmeleri ya da çok küçük ticari iş yürütenler için, çok sayıda finansman yardımı da var. Yoğun bir danışmanlık, pek çok kurucu için hiç aklına gelmeyen para kaynaklarına açılan bir kapı anlamına gelebilmektedir. Aşağıda, en önemli programlardan küçük bir seçme sunuyoruz:

KfW Mittelstandsbank'ın programları

Mikro krediler

Kendi işini kuranlar ve küçük işletmeler ve ayrıca serbest meslek sahipleri, çok küçük projelerin teşviki için mikro-krediler alabilmekte. Bu, yan gelir halinde yürütülen işler için de geçerlidir. Dahası, bağımsız iş kurduktan 3 yıl sonrasına kadar, bu krediden yararlanılabilmektedir. İşletme gereklerinden kaynaklanan yatırımlar teşvik edildiği gibi, dış finansman ihtiyacı en fazla 25.000 Euro'ya kadar olan işletme araçları da desteklenmektedir. Başvuru, projeye başlanmadan önce, sürekli çalışılan bankaya yapılmak zorunda. Önkoşullar: projeden kalıcı bir ekonomik başarı bekleniyor olmalıdır.

Startgeld (Başlangıç Parası)

“Startgeld” finansman ihtiyacı görece düşük olan iş kurmaların teşviki için düşünülmüştür. İş kurmanın tüm biçimleri desteklenmektedir, yani bir işletmenin kurulması ya da satın alınması ve ayrıca faal bir iştirakin devralınması, kapsam dahilindedir. Bu, yan gelir işleri için de geçerli. İşyerinin gerektirdiği yatırımlar teşvik edildiği gibi, azami 50.000 Euro toplam finansman ihtiyacı olan işletme araçları da desteklenmektedir. Başvuru, proje başlangıcından önce, sürekli çalışılan bankaya yapılmalıdır. Önkoşullar: projeden kalıcı bir ekonomik başarı bekleniyor olmalıdır. Başlangıçta yan gelir işi olarak kurulan bir işin, orta vadede tam zamanlı bir iş olması hedefleniyor olmalıdır.

Girişimci sermayesi – İş kurma için ERP sermayesi

Kendi işini kuranlar ve yeni işletmeler, faaliyete geçtikten sonraki iki yıl içerisinde

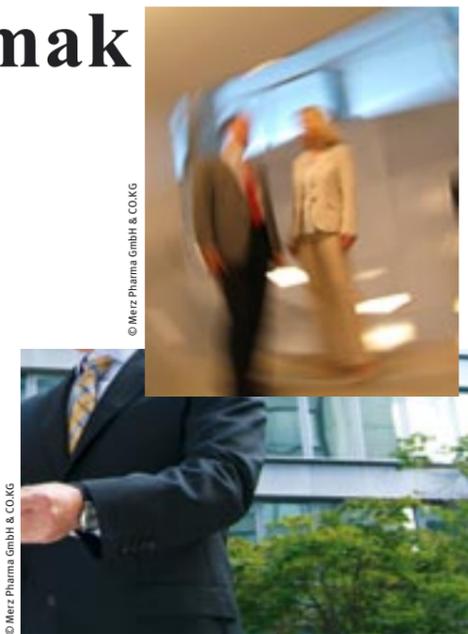
de, uzun vadeli Nachrangdarlehen (ikinci derecede kredi) biçiminde özsermaye benzeri kaynaklar için başvurabilirler. “İş kurma ERP sermayesi”nin dört önemli avantajı vardır:

- Özsermayeye benzer olması, bu kredinin şirketin özsermayesinden sayılması demektir. Böylelikle yeni kredi alımı kolaylaştırılmaktadır.
- Nachrangdarlehen (ikinci derecede kredi) adı verilen krediler ise ayrıca, şirketin ödeyemez duruma düşmesi halinde ilk önce tüm diğer kredi verenlerin alacaklarının ödenmeye çalışılması ve KfW'nin alacaklı olarak en sona bırakılması avantajına sahiptir. Bu yüzden diğer tüm kredi verenler “felaket halinde” öncelik sahibi olacağından, ikinci derecede kredi de yine yeni dış kaynak alımını kolaylaştırmaktadır.
- İkinci derecede krediyle ilgili olarak, banka risk taşımaz. Böylelikle bankanın talebi onaylama kararı bir hayli kolaylaştırılmaktadır.
- Girişimci teminat göstermek zorunda değildir. Ancak proje için gerekli mesleki ve ticari niteliklere ve ayrıca yeterli bir girişimcilik karar serbestliğine sahip olmalıdır.

Alman Federal İş Ajansı'nın Programları

Kuruluş desteği

Kuruluş desteği (Gründungszuschuss), işsiz durumdayken yapılan iş kurmaları destekler. Bağımsız iş faaliyetine başlayana kadar Grup I işsizlik yardımı almaya hakkı olan ya da istihdam yaratma tedbiri olarak teşvik edilen bir iş yapan kişiler, bu destek için başvurabilirler. Teşvik iki aşama halinde gerçekleşmekte. İlk dokuz ayda en son alınan Grup I işsiz



aylığı tutarında bir aylık ek para, artı sosyal sigorta konuları için sabit 300 Euro destek ödenmektedir. Birinci teşvik aşamasının sonunda ekonomik iş yürütübilirliğin denetlenmesinden sonra, iş ajansı aylık 300 Euro tutarındaki sabit desteğin altı ay daha devam etmesine karar verebilmektedir.

İşbulma kurumundan şirket kuruluşunda maddi destek

Grup II işsizlik parası alanlar, kendi işlerini kurarken ek destek olarak mesleğe giriş parası için başvurabilirler. Mesleğe giriş parası, bağımsız iş faaliyetine başlanmadan önce yetkili çalışma grubundan (Arbeitsgemeinschaft) talep edilmektedir. Ancak bu ödeme hukuki hak teşkil etmez. Mesleğe giriş parası miktarının takdir edilmesi sırasında, işsizliğin süresi ve hane büyüklüğü dikkate alınmalıdır. Genelde düzenli aylık ödemelerin %50'si tutarında bir teşvik tutarı tavsiye edilir, teşvik en fazla 24 ay süreli gerçekleşir.

Yeni şirket kuruluşlarında eleman maaş yardımı

İki yıldan fazla olmayan bir süre içerisinde bağımsız iş faaliyetine başlamış olan ve işletmelerinde beşten fazla personel çalıştırmayan iş kurucuları, daha önce işsiz olan kişileri süresiz işe almaları halinde bir ücret gideri desteği alabilirler. Bu destek en fazla 12 ay süreyle, bu kapsama giren çalışma ücretinin %50'si tutarında ödenebilir. İşe alma desteği başvurusu iş akdi imzalanmadan önce, işletmenin kurulu olduğu bölge için yetkili iş ajansı şubesine yapılmalıdır. ÜBERSETZUNG: UKT INTERNATIONALE ÜBERSETZUNG

Deutsche Bank setzt auf Bankamiz

Seit einem Jahr ist die Deutsche Bank mit ihrem türkischsprachigen Bankingangebot "Bankamiz" auf Erfolgskurs. Mittlerweile werden deutschlandweit in 26 Filialen türkische Kunden von mehr als 60 gut

ausgebildeten türkischstämmigen Beratern betreut. Allein in den vergangenen drei Monaten wurde die Zahl der türkischen

Neukunden verdoppelt. Drei weitere Filialen mit entsprechenden Mitarbeitern sind geplant.

Die Deutsche Bank reagiert mit diesem Angebot auf die verstärkte Nachfrage der Türken hierzulande auch nach Anlage- und Altersvorsorgeprodukten. Den türkischstämmigen Kunden steht daher in den Bankamiz-Filialen sowie im Internet unter www.bankamiz.de die gesamte Produkt- und Beratungsexpertise der Deutschen Bank zur Verfügung. Fünf kostenfreie Überweisungen in die Türkei, Geldautomaten mit türkischer Menüführung, sowie eigens gestaltete Bankamiz-Kundenkarten runden das Angebot ab.

Im Türkeigeschäft bietet die Deutsche Bank künftig auch institutionellen Anlegern mehr Service. Bis April 2008 übernimmt sie das grenzüberschreitende Custody-Geschäft der türkischen Garanti Bank. Zu den Dienstleistungen gehören dann die Abwicklung von Wertpapiergeschäften, Vermögensmanagement und die Verwaltung von Vermögenswerten in Höhe von 25 Milliarden Türkische Lira (etwa 14 Milliarden Euro)

WWW.BANKAMIZ.DE

TEXT: JEROEN VAN'THOOFD.

Hypovereinsbank startet deutsch-türkisches Banking-Angebot

Um besser auf den Bedarf türkischer Kunden eingehen zu können, starten die HypoVereinsbank (HVB) und YapiKredi diesen Sommer mit einem gemeinsamen deutsch-türkischen Bankingangebot. In den drei bestehenden YapiKredi-Filialen in München, Stuttgart und Köln bieten bilinguale Mitarbeiter neben Beratung auch Produktinformationen sowohl in türkischer als auch in deutscher Sprache an. Dieses Angebot soll mittelfristig mit so genannten Yapi-Corner auf HVB-Filialen in anderen deutschen Städten sowie auf das Internet ausgedehnt werden. Weitere Vorteile sind Vergünstigungen bei Überweisungen, sowie der kostenfreie Zugang zu den

1.700 Geldautomaten der YapiKredi in der Türkei. YapiKredi ist mit über 13 Millionen Kunden und über 600 Filialen die viertgrößte Bank in der Türkei. HVB und YapiKredi sind jeweils Tochterinstitute der UniCredit.

WWW.HYPOVEREINSBANK.DE

TEXT: JEROEN VAN'T HOOFD



Türken sind an den gleichen Investments interessiert wie Deutsche

Der im Jahr 2000 als Gewinner eines Wettbewerbs an der renommierten Business School IESE in Barcelona von Doğan Gündoğdu gegründete unabhängige Finanzmakler TDVM Capital AG eröffnet noch in diesem Jahr seine erste Niederlassung in Istanbul. Damit geht das Unternehmen mit Filialdirektionen in Frankfurt, Bochum, Gießen, Göttingen, Köln, Mannheim und Stuttgart erstmals in die Heimat seiner meist türkischstämmigen Kunden. Gleichzeitig erwartet die TDVM, die sich im Gegensatz zu anderen Anbietern unabhängig von Produktanbietern ganz den Bedürfnissen und Interessen ihrer Mandanten verschreibt, diesen bald 100 Beratern einen noch umfassenderen Service zusichern



Doğan Gündoğdu

zu können. Das Portfolio des Finanzdienstleisters umfasst alle Bereiche des Private Investments. Mit dem Konzept des Ethnbankings hat sich die TDVM einen Vertriebskanal erschlossen, der in erster Linie auf den höheren Beratungsbedarf türkischer Haushalte und Unternehmer zielt. „Sind Sprach-, Kultur- und Vertrauensbarrieren erst überwunden, kaufen Türken die gleichen Produkte wie Deutsche“, sagt Doğan Gündoğdu, Gründer und Aufsichtsrat der TDVM Capital AG. Daher sei es nicht verwunderlich, dass mittlerweile 30 Prozent der knapp 10.000 Mandanten Deutsche sind.

WWW.DVM-CAPITAL.COM

TEXT: JEROEN VAN'T HOOFD

FORTIS bietet breite Produktpalette im grenzüberschreitenden Geschäft

Im Jahr 2005 übernahm Fortis die türkische Disbank. Seitdem bietet das belgisch-niederländische Finanzhaus deutschen und türkischen Firmen – zumeist mittelständische Betriebe – eine große Palette von Finanzierungslösungen im grenzüberschreitenden Geschäft: Projektfinanzierung, Structured Finance, Factoring, Leasing (Immobilienleasing, Geräteleasing, Vendorleasing) sowie alle banküblichen Finanzdienstleistungen. Von Wettbewerbern unterscheidet sich Fortis durch die konsequente Ausrichtung auf

den Einsatz seines europäischen Netzwerkes. Dabei profitieren türkische und deutsche Kunden, die in dem jeweils anderen Land geschäftlich aktiv werden möchten, von den tiefgehenden Landes- und Marktkennntnissen der Fortis-Spezialisten vor Ort. Auf dem deutschen Markt testet Fortis zurzeit in drei Regionen Angebote für türkische Privatkunden im Bereich der Konsumentenkredite. Unter der Marke „Credit4me“ eröffnet Fortis bundesweit Credit-Shops. In den Testregionen werden deutsch- und türkischsprachige Werbemittel eingesetzt, zudem arbeiten in den jeweiligen Credit-Shops türkischsprachige Kundenberater. Geworben wird unter anderem für „Balli Kredi“ – den „Glückkredit“.

WWW.DE.FORTIS.COM



© Deutsche Bank



Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie

Erfolgreich sein. Jeder sollte eine Chance bekommen.

In Deutschland schufen Mitbürger mit Migrationshintergrund 290.000 Unternehmen. Allein 60.000 davon sind türkischer Herkunft. Hier liegt ein großes Potenzial zur Schaffung von Ausbildungsplätzen. Dem Bundeswirtschaftsministerium ist dieses Thema besonders wichtig.

Ausbildungsplätze bieten

Gut ausgebildete Fachkräfte sichern die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen. Bülent Uzuner weiß das. 1997 gründete er die Uzuner Management Consulting. Heute ist daraus die BTC AG geworden mit Filialen in Deutschland, Polen, der Schweiz und der Türkei, fast 1.000 Mitarbeitern und vielen Ausbildungsangeboten.

Junge Talente fördern

Mit eigenen Nachwuchsprogrammen fördert Bülent Uzuner junge Talente. Das sind die Fachkräfte von morgen, die ihre Chance bekommen, um ihre eigene Erfolgsgeschichte zu schreiben.

impulse für wachstum
mittelstands initiative



Mehr Informationen zum Thema Ausbildung finden Sie unter www.bmwi.de

Partner des Mittelstandes in der Türkei

Die KOSGEB (Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı) als Förderung von kleinen und mittelständischen Unternehmen ist beim Türkischen Ministerium für Industrie und Handel angesiedelt und verfügt über eine Vielzahl an Außenstellen. Sie bietet neben Beratung und Schulung in vielen Bereichen auch kostenlose Analyse, Prüfung und Qualitätsmessung von Produkten an, unterstützt Forschungsvorhaben durch diverse Projekte und vermittelt Geschäftspartner.

KOSGEB ist Vertragspartner der EU zur Durchführung verschiedener Entwicklungsvorhaben. Zuschussangebote für KMU beziehen sich auf den Bedarf lokaler Unternehmen wie die Teilnahme an internationalen Messen, auf die Beschäftigung von Fachleuten, für Entwicklungszentren, Schulungen, oder Nachforschungen zum Wirtschaftsstandort. Antragstellende Unternehmen sollten einen Sitz in der Türkei und bis zu 150 Mitarbeitern haben.

Ziele der Unterstützungsleistungen der KOSGEB sind die Erhöhung der Zahl exportierender Unternehmen, die Steigerung des Potenzials der KMU, des technologischen Niveaus der türkischen KMU, die Unterstützung der Markenentwicklung sowie die Stärkung der Beziehung zwischen Industrie und Zuliefererindustrie. Die Förderung erfolgt nach Bedürfnis, Wettbewerbs- und Leistungsfähigkeit der vorher zu analysierenden Unternehmen.

Seit 2003 unterstützt KOSGEB die Unternehmen auch im Rahmen der mit Vermittlungsbanken unterzeichneten Protokolle durch die Übernahme der Zinsen für in Anspruch genommene Kredite.

Zur Förderung der Außenhandelsaktivitäten und der internationalen Zusammenarbeit gründet die KOSGEB internationale Match-Making Zentren. Die Datenbank KOSGEB-NET ist ein Pool aller Datenquellen und ein E-Handelportal.

In folgenden Bereichen bietet KOSGEB finanzielle Unterstützung an:

- Beratung und Bildung
- Innovation und technologische Entwicklung
- Information
- Qualitätsentwicklung
- Marktforschung und Exportentwicklung
- Entwicklung der internationalen Zusammenarbeit
- Regionale Entwicklung
- Förderung der Existenzgründung
- Finanzielle Förderungsmechanismen

WWW.KOSGEB.GOV.TR

TEXT: MEHMET KANATLI



Standortwahl in Deutschland Möglichkeiten der Standortsuche

Ob bei Neuansiedlung oder Erweiterungsinvestition, die Frage nach dem richtigen Standort ist ein zentrales Thema. Doch welche Möglichkeiten zur effizienten Standortsuche gibt es?

Der Standort eines Unternehmens beeinflusst dieses in vielen Bereichen und trägt maßgeblich zu dem Erfolg des Investitionsvorhabens bei. Daher sollte er sorgfältig ausgewählt werden.

Ein wesentlicher Aspekt ist hier das unternehmerische Umfeld. Strategisch sinnvoll sind oft Standorte an denen sich bereits branchennahe oder -verwandte Unternehmen angesiedelt haben. Solche so genannten Cluster schaffen eine optimale Struktur von Ressourcen und Kompetenzen, wie Lieferanten, Dienstleistern und qualifizierten Arbeitskräften. Zudem ermöglichen Sie nützliche wirtschaftliche Synergien.

Zur regionalen Verortung von Branchenkompetenzen in Deutschland beraten die regionalen Wirtschaftsförderungen sowie überregional Invest in Germany oder der Prognos Branchenatlas 2006 (siehe Publikationen). Das entsprechende türkische Pendant sind Invest in Turkey beziehungsweise zur Förderung des Mittelstandes die KOSGEB.

Mit der Wahl der Region ist die Suche weiter eingegrenzt. Bei der lokalen Suche nach der passenden Gewerbefläche helfen die regionalen Wirtschaftsförderungen mit Informationen, Vorortbesichtigungen und Beratung.

Des Weiteren gibt es die Möglichkeit, sich mittels Gewerbeflächendatenbanken über die Immobilien- und Grundstückssituation zu informieren. Auf diesen meist regional angelegten Internetseiten lassen sich bequem Gewerbeflächen „maßgeschneidert“ recherchieren.

TEXT: CATRIN BEU



© NRW.INVEST / B. Petershagen

FÜNF MAL SERVICE AUS EINER HAND

Berlin Partner, der Wirtschaftsförderer der Hauptstadtregion, bietet Unterstützung in allen Situationen des Ansiedlungsprozesses – zusammengefasst in fünf Service-Paketen, die Investoren rundum und aus einer Hand mit allem Notwendigen versorgen.

Das Business Location Center Berlin-Brandenburg (BLC) bündelt als multimedialer Showroom und als Internetportal alle für die Ansiedlung eines Unternehmens relevanten Informationen und stellt sie digital zur Verfügung. Hier werden Branchendaten und Länderinformationen, Immobilienangebote, Arbeitsmarkt- und Strukturinformationen, Flächenpläne, Geodaten und Förderprogramme der Hauptstadtregion kompakt aufbereitet.

Das Berlin Business Welcome Package ermöglicht auswärtigen Unternehmen einen kostengünstigen und reibungslosen Start in Berlin: Drei Monate „Berlin im Test“ kosten ab 2.400 EUR zzgl. MwSt. Dafür gibt es ein voll ausgestattetes Büro, ein möbliertes Apartment, ein Ticket zur Nutzung öffentlicher Verkehrsmittel und Beratung.

Unternehmen erhalten in Berlin bis zu 35 % Zuschuss für ihre Investitionen. Gleichzeitig werden weitreichende Finanzierungslösungen angeboten, darunter

Konsortialkredite, öffentliche Darlehen, Landesbürgschaften sowie öffentliches Beteiligungskapital. Forschung und Entwicklung werden durch attraktive Programme des Bundes und der Europäischen Union gefördert. Im Berlin Business Financing Package stellt Berlin Partner die passenden Förder- und Finanzierungslösungen für jeden Investor maßgeschneidert zusammen.

Mit dem Berlin Business Locating Package bietet Berlin Partner Unternehmen die Möglichkeit, ihren neuen Standort zu günstigen Konditionen zu finden. Geboten wird ein Überblick im Immobilienportal des Business Location Center, die Suche nach geeigneten Miet- oder Kaufobjekten sowie Besichtigungstouren.

Das Berlin Business Recruiting Package unterstützt Unternehmen bei der Suche nach Fachpersonal sowie bei Training,



Berlin Partner GmbH

Qualifizierung und Aufenthaltsfragen - von der kostenlosen individuellen Betreuung und Unterstützung über die enge Zusammenarbeit mit den Berliner Agenturen für Arbeit, dem Senat von Berlin und weiteren Partnern bis hin zur Vermittlung von speziellen Förderprogrammen zur Einstellung von Personal und zur Unterstützung durch den Business Immigration Service (BIS) bei der Erlangung von Aufenthalts- und Arbeitserlaubnis.

WWW.BERLIN-PARTNER.DE

NRW.INVEST öffnet Türen

Interview mit Frau Petra Wassner, Geschäftsführerin der NRW.INVEST GmbH



Petra Wassner

Welche Unterstützung bietet NRW.INVEST türkischen Unternehmen bei Firmengründung oder Niederlassung in Nordrhein-Westfalen?

Wir bieten Investoren aus der Türkei einen One-Stop-Service: informieren und begleiten sie während des gesamten Ansiedlungsprozesses. Wir helfen ihnen den geeigneten Standort zu finden, unterstützen bei Genehmigungsfragen und stehen ihnen mit unserem Netzwerk zur Verfügung.

Für alle Unternehmen außerhalb der EU, die in NRW eine GmbH gründen, halten wir ein Welcome Package bereit. Neben Beratung und Information beinhaltet es einen Gutschein in Höhe von 3.000 Euro für erste anfallende Kosten, die mit der Gründung einer GmbH verbunden sind.

Ab 2008 informiert und unterstützt NRW.INVEST mit einem Außenbüro in Istanbul ansiedlungsinteressierte türkische Unternehmen bei ihrem Weg nach Nordrhein-Westfalen.

Welche Probleme gibt es, mit denen potentielle Investoren konfrontiert sind?

Ein besonderes Problem für türkische Investoren stellen immer wieder die aufenthalts- und arbeitsrechtlichen Vorschriften dar. Hier versucht NRW.INVEST den Investoren den Behördengang zu erleichtern und Türen zu öffnen.

Unterstützt NRW.INVEST auch türkische Unternehmen, die sich bereits in NRW niedergelassen haben?

Ja, hier stehen wir ihnen insbesondere bei Erweiterungen, Neu- und Ausgründungen zur Seite. Dabei arbeiten wir eng mit den lokalen und regionalen Wirtschaftsförderungen, den Kammern und anderen wirtschaftsnahen Einrichtungen zusammen. Ein Beispiel für eine Ansiedlung in jüngster Zeit ist das türkische Unternehmen Gökbor International Transport, das auf dem Logport-Gelände im Duisburger Hafen 5,5 Millionen Euro in eine Niederlassung investiert, die als Drehscheibe für den Warenumschlag in Westeuropa dienen soll.

DAS INTERVIEW MIT FRAU WASSNER, GESCHÄFTSFÜHRERIN VON NRW.INVEST FÜHRTE CATRIN BEU



RWI Gebäude Düsseldorf

© NRW.INVEST / B. Petershagen

Die besten Versicherungen für junge Chefs

Zweifellos ist eine stimmige Geschäftsidee das A und O der Firmengründung. Für die Analyse persönlicher Risiken, nehmen sich jedoch viele Gründer leider zu wenig Zeit. Dabei gibt es leistungsstarken und obendrein preiswerten Versicherungsschutz gleichermaßen für den Jungchef selbst wie für seine Firma.

Betriebliche Risiken

- **Betriebshaftpflicht:** Da Unternehmer für alle Schäden haften, die durch ihren Betrieb oder ihre Mitarbeiter verursacht werden, gehört diese Versicherung zur grundlegenden Vorsorge.
- **Betriebsinhaltspolice:** Mit ihr können Betriebseinrichtungen und Warenvorräte gegen Feuer, Einbruchsdiebstahl, Leitungswasser, Sturm und Hagel und auch gegen Elementarschäden wie Erdbeben, Erdbeben oder Überschwemmungen versichert werden.
- **Betriebsunterbrechung:** Wenn etwa die Firma abgebrannt ist, wird der Betrieb oft länger lahm gelegt. Die Höhe der Leistungen sollte mit dem Umsatz des Unternehmens korrespondieren.
- **Firmen-Rechtsschutz:** Interessant, sobald der Jungchef Mitarbeiter beschäftigt. Denn Stress vor dem Arbeitsgericht kommt leider immer häufiger vor. Und auch bei Streitigkeiten etwa über gemietete Geschäfts- oder Betriebsräume kann eine Firmen-Rechtsschutz-Versicherung das Kostenrisiko erheblich mindern.



© BMW

Personenbezogener Schutz

Fällt der Chef aus - beispielsweise bedingt durch einen Unfall - entsteht eine, die Existenz bedrohende Situation für das junge Unternehmen, die zur privaten Risikovorsorge bei Firmengrüdern geradezu verpflichtet.

Am wichtigsten ist die finanzielle Vorsorge bei Berufsunfähigkeit, nach einem Unfall und bei Krankheit. Neben der

privaten Krankenversicherung gehören dazu auch Vereinbarungen, die im Fall der Fälle Krankentagegeld für die privaten Kosten sowie die Absicherung der Firmenfixkosten vorsehen. Hatte der Firmenchef schon eine Familie oder einen Geschäftspartner, darf eine

Risiko-Lebensversicherung nicht fehlen.

Nicht zuletzt ist die private Altersvorsorge ein zunehmend wichtiges Thema auch bereits für junge Firmenchefs - umzusetzen mit der staatlich geförderten Rürup-Rente oder mit leistungsstarken privaten Rentenversicherungen.

www.ovb.de

Geschäftsfragen / İşbirliği talepleri

Aus Deutschland / Almanya'dan

Auf Entsorgung von Altspesiefetten spezialisiertes Unternehmen sucht Altspesiefethändler in der Türkei. (20085)

Yemeklik atık yağ imhase üzerine uzmanlaşmış şirket, Türkiye'de yemeklik atık yağ tüccarları aramakta. (20085)

International agierender Versicherungskonzern sucht für bundesweiten Vertrieb eines deutsch-türkischen Businessmodels Handelsvertreter türkischer Herkunft. (8228)

Uluslararası alanda faaliyet gösteren sigorta kurumu, türk firmalarına yönelik iş konseptini Almanya çapında pazarlayacak olan türk kökenli sigorta temsilcileri aramakta. (8228)

Automobilzulieferer sucht im Bereich Kunststoffspritzguss Werkzeugmacher in der Türkei. (19970).

Otomotiv Yan Sanayici Türkiye'de püskürtme döküm/plastik enjeksiyon takımları üreticileri ile temas kurmak istiyor.

Fullserviceagentur für die Organisation von Geschäftsreisen (Delegationsreisen, Messereisen, Seminarveranstaltungen usw.) sucht für wachsenden internationalen Geschäftsreisemarkt Franchise-Nehmer in der Türkei (als selbständige Unternehmer). (21540)

İş seyahatları (heyet ve fuar gezileri, seminer organizasyonları vb.) üzerine uzmanlaşmış ajans (Incoming seyahat ajanı), hızla gelişen uluslararası iş seyahati pazarı için Türkiye'de bağımsız franchise alıcı firma aramakta. (21540)

Aus der Türkei / Türkiye'den

Bau- und Einrichtungsteile-Händler sucht im Bereich Bauwesen, Bewässerungssysteme (Gärten, Privatwesen/Industrie), Bewässerungselektronik- und ersatzteile, Bau- und Einrichtungsteile Vertriebsgeber aus Deutschland. (21912)

Yapı ve malzeme ticareti üzerine uzmanlaşmış şirket, sondaj, sulama sistemleri (bahçe, ev ve sanayi tipleri), sulama elektroniği ve ek parçaları, tesisat ve inşaat malzemeleri alanlarında distribütörlük vermek isteyen alman şirketleri ile temas kurmak istiyor. (21912)

Auf Kaltwalzen, Spalten, Kaltziehbänken, sowie den Schmiedebereich (Automobilbranche) spezialisiertes Unternehmen sucht Berater, zugleich Schmiedefachmann aus Deutschland. (21984)

Otomotiv Yan Sanayici danışman ve uzman dövmeçi aramakta. (21984)

KONTAKT / YETKİLİ KİŞİ
NALAN ÖZTÜRK
MITGLIEDERREFERENTIN TD-IHK
TEL: 0221 5402200, FAX: 0221 5402201
N.OEZTUERK@TD-IHK.DE

Kampagne für personelle Vielfalt

Aktuelle gesellschaftliche Entwicklungen wie der Rückgang des Fachkräftepotenzials aufgrund des demographischen Wandels und die fortschreitende Globalisierung der Wirtschaft stellen gerade kleine und mittelständische Unternehmen vor immer neue Herausforderungen. Eine Strategie, diesen zu begegnen, ist die Berücksichtigung der kulturellen Vielfalt in der Personalauswahl und bei der Erschließung neuer Märkte. Sie bietet den Unternehmen die Möglichkeit, sich durch die Nutzung internationaler Kompetenzen Wettbewerbsvorteile zu verschaffen.

Damit die Unternehmen dies auch erkennen und nutzen, hat die europäische Gemeinschaftsinitiative EQUAL Anfang 2007 die Kampagne „Vielfalt ist Gewinn“ ins Leben gerufen. Diese hat sich zum Ziel gesetzt, die Vorteile der interkulturellen Öffnung anhand konkreter Beispiele aus der Wirtschaft zu verdeutlichen. Sie wirbt bei den Unternehmen für die Chancen, die aus der Einstellung von Menschen mit Migrationshintergrund resultieren. Katharina Koch, Projektverantwortliche für die Kampagne in der EQUAL-Clearingstelle in Düsseldorf, unterstreicht: „Wer heute die Potenziale einer vielfältig gemischten Mitarbeiterstruktur sinnvoll nutzt, wird morgen davon profitieren.“

Die Kampagne konzentriert sich auf ausgewählte Schwerpunktregionen in Deutschland und wird vom Bundesministerium für Arbeit und Soziales (BMAS) unterstützt.
www.vielfalt-ist-gewinn.de



„Training – Made in Germany“

„Im Bereich der beruflichen Aus- und Weiterbildung ist die Zeit gekommen, eine Brücke zwischen Deutschland und der Türkei zu schlagen“, erklärte der Generaldirektor der Abteilung Tourismus und Handel des türkischen Bildungsministeriums deutschen Bildungsdienstleistern Anfang Juni in Ankara. Den „Brückenbau“ unterstützt iMOVE, eine Initiative vom Bundesministerium für Bildung und Forschung zur Internationalisierung deutscher Aus- und Weiterbildungsdienstleistungen, mit einem umfangreichen Serviceangebot.



Neben geringeren Produktionskosten gelten gut ausgebildete Fachkräfte in der Türkei als Wettbewerbsvorteil für ausländische Direktinvestitionen.

Dennoch beklagen sowohl deutsche als auch türkische Unternehmen die mangelnde Beschäftigungsfähigkeit der wenig praxisorientierten College- und Hochschulabsolventen. Will die Türkei ihr wirtschaftliches Wachstumstempo halten, droht auch hier bald ein Fachkräftemangel bei gleichzeitig hoher Jugendarbeitslosigkeit.

Diese alarmierende Entwicklung wurde während einer iMOVE-Delegationsreise im Juni 2007 von türkischen Unternehmen und Institutionen deutlich hervorgeho-



ben. Die mit iMOVE in die Türkei gereisten Unternehmen der beruflichen Aus- und Weiterbildung können sich hier als kompetente Partner bei praxisorientierten und wirtschaftsnahen beruflichen Qualifizierungsmaßnahmen für die junge türkische Bevölkerung erweisen, mit türkischen Partnern nach Lösungen suchen und diese anbieten. „Training – Made in Germany“ genießt in der Türkei hohes Ansehen.

Türkische Unternehmen, die in die Aus- und Weiterbildung ihrer Arbeitskräfte investieren, sind nicht allein auf privatwirtschaftliches Engagement angewiesen. Der Ende 2006 im Zusammenhang mit den EU-Beitrittsgesprächen von der türkischen Regierung verabschiedete siebenjährige Entwicklungsplan misst der Ausbildung von Fachkräften besondere Bedeutung bei. Dementsprechend fördert die Regierung das Engagement privater Investoren im Bildungssektor. Um jährlich 7,8 Prozent soll dieser wachsen

und damit regional bestehende Entwicklungsunterschiede abbauen. Die Europäische Union stellt im Rahmen des Instrument für Pre-Accession Assistance (IPA) seit Anfang 2007 jährlich eine Milliarde Euro zur Verfügung. Diese Gelder dienen unter anderem der Entwicklung regionaler und grenzüberschreitender Kooperationen, der Wirtschaftsentwicklung sowie der Förderung der Aus- und Weiterbildung. Sie könnten Partnerschaften untermauern, von denen sowohl türkische Unternehmen als auch

deutsche Anbieter von „Training – Made in Germany“ profitieren.

WEITERE INFORMATIONEN UNTER:
WWW.IMOVE-GERMANY.DE



PROFITIEREN SIE VON DEN ANGEBOTENEN GELEGENHEITEN DER ORGANISIERTEN INDUSTRIEZONEN IN IZMIR



MIT EINER VOLLENDETEN UND SICH WEITERENTWICKELNDEN INFRASTRUKTUR UND DEN DIENSTLEISTUNGEN, WARTEN UNSERE ORGANISIERTEN INDUSTRIEZONEN (OSB) AUF IHRE INVESTITIONEN.

IN UNSEREN ORGANISIERTEN INDUSTRIEZONEN HABEN SIE DIE MÖGLICHKEIT FÜR 15 BIS 45 USD PRO M² BESITZER EINER DER WENIGEN BAUGRUNDSTÜCKE ZU WERDEN.

WENN SIE EINE INVESTITION PLANEN, DANN WARTEN SIE NICHT LAENGER UND WERDEN BESITZER EINES SOLCHEN GRUNDSTÜCKS BEVOR DIE VERKAUFSPREISE STEIGEN.

DIE ORGANISIERTEN INDUSTRIEZONEN STELLEN IHNEN FOLGENDE DIENSTLEISTUNGEN ZUR VERFÜGUNG

- ☑ **ERDGASLEITUNG**
- ☑ **LAN-UND ETHERNETVERBINDUNG,**
- ☑ **HEIZKRAFT-ABWASSERANLAGEN,**
- ☑ **LOGISTIC-SERVICECENTER (BAHN/LANDSTRASSE),**
- ☑ **FEUERWEHRDIENST,**
- ☑ **SOZIALEINRICHTUNGEN,**
- ☑ **TECHNISCHE ANLAGEN**

DIESE UND WEITERE DIENSTLEISTUNGSANLAGEN SIND BEREITS FERTIGGESTELLT BZW. IM ENTWICKLUNGSSTADIUM UM IHRE VOLLSTEN ZUFRIEDENHEIT ZU SICHERN

BEI ANTRAGSSTELLUNG AN UNSERE ORGANISIERTEN INDUSTRIEZONEN BZW. UNSERE INDUSTRIEKAMMER, WERDEN IHRE SAEMTLICHEN VERWALTUNGSARBEITEN VON UNS VERFOLGT UND ZU ENDE GEBRACHT.

EBSO INDUSTRIEKAMMER DER AEGAEIS UND ORGANISIERTE INDUSTRIEZONEN KONTAKTDATEN
ABT. AUSSENHANDELSBEZIEHUNGEN:
TEL.: +90-232-441 09 09 DURCHW. 121-122 FAX: +90-232-483 20 52
E-MAIL: uluslararası@ege.ebso.com.tr - OSB E-MAIL: osb@ege.ebso.com.tr



**Kreuzung und Knotenpunkt At the Top of Germany
 Das Marmara-Gebiet Die Ostseeregion**

Marmara-Gebiet

Fläche: 67.000 km²
 Einwohner: ca. 17.355.000
 Bevölkerungsdichte: 259 Einwohner je km²

Das Marmara-Gebiet liegt im nordwestlichen Teil der Türkei. Die kleinste jedoch bevölkerungsreichste Region der Türkei erhielt ihren Namen vom Marmarameer, neben dem Schwarzen Meer und dem Ägäischen Meer eine der natürlichen Grenzen der Region. Das Marmara-Gebiet erstreckt sich sowohl über asiatischen als auch europäischen Boden und ist in vier Teilregionen aufgeteilt: das Yıldızgebirge, Ergene, Südmarmara und Çatalca-Kocaeli.

Die Städteachse Istanbul-Bursa-Izmit macht die Marmararegion zu einem Zentrum für Industrie und Handel. Auch Tourismus ist ein wichtiger Wirtschaftsfaktor der Region. Dass sich das Marmara-Gebiet zu einer der industriestärksten Regionen in der Türkei entwickelt hat, liegt auch an seiner geographisch günstigen Lage. Hier kreuzt die kürzeste Landverbindung zwischen Europa und Asien die Meeresverbindung zwischen den Anrainern des Schwarzen Meeres und des Mittelmeeres.

Im Marmara-Gebiet liegen die Schwerpunkte auf der Nahrungsmittelproduktion, Textilindustrie, Automotive, Maschinenbau und Elektrotechnik.

TEXT: CATRIN BEU



Mecklenburg-Vorpommern

Landeshauptstadt: Schwerin.
 Das Land grenzt im Osten an Polen, im Süden an Brandenburg und im Westen an Niedersachsen und Schleswig-Holstein.

Fläche: 23.180,14 km²
 Einwohner: ca. 1.700.000
 Bevölkerungsdichte: 73 Einwohner je km²

Die Ostseeregion liegt im Nordosten Deutschlands. Sie erstreckt sich vom Umland der Hansestadt Lübeck in Schleswig-Holstein, entlang der Ostseeküste bis hin zur polnischen Grenze. Zum größten Teil umfasst sie das Bundesland Mecklenburg-Vorpommern. Im Norden bildet die Ostsee auf einer Länge von etwa 400 Kilometern Deutschlands natürliche Grenze.

Diese spezielle geographische Lage macht die Region zum Tor zum Baltikum und nach Skandinavien. Maritime Wirtschaft, Landwirtschaft und Tourismus sind die traditionellen Wirtschaftsfaktoren. Darüber hinaus haben sich in den letzten Jahren zahlreiche neue Wirtschaftszweige entwickelt darunter die Biotechnologie, Gesundheitswirtschaft, Holzwirtschaft und Informationstechnologie. In der Region Lübeck sind besonders die Medizintechnik und die Lebensmittelbranche vertreten.

Region Lübeck

Die Region Lübeck umfasst insgesamt Teilflächen von fünf schleswig-holsteinischen Landkreisen und das Gebiet der kreisfreien Hansestadt Lübeck. 43 Prozent der Region Lübeck liegen im Landkreis Nordwestmecklenburg (Mecklenburg-Vorpommern).

Fläche: 1.900 km²
 Einwohner: ca. 420.000 Einwohnern

Auf Grund der geographischen Lage sind die zahlreichen Seehäfen von besonderer Bedeutung. Der Lübecker Hafen ist der größte deutsche Ostseehafen. Er verbindet Lübeck mit Skandinavien und dem Baltikum. Zahlreiche Fährlinien verbinden ihn mit dem gesamten Ostseeraum. Die bedeutendsten Seehäfen in Mecklenburg-Vorpommern sind Rostock, Sassnitz und Wismar. Mit einem jährlichen Umschlag von mehr als 22 Millionen Tonnen ist der Rostocker Seehafen besonders leistungsfähig.

TEXT: CATRIN BEU

Wie hat Ihnen der diesjährige Türkisch-Deutsche Wirtschaftskongress 2007 in Istanbul gefallen und welche Erwartungen haben Sie an den Kongress 2008?



Ina Keßler
Unternehmensansiedlung Beraterin
Medien, IuK & Kreativwirtschaft
Business Development Senior Manager
Media, ICT & Creative Industries

„Der diesjährige Kongress war eine Bereicherung für unseren Blickwinkel und hat dazu geführt, dass wir persönlich miterleben konnten, wie sich die Wirtschaft der

Türkei präsentiert. Wenn der Türkisch-Deutsche Wirtschaftskongress nächstes Jahr in Köln stattfindet, würde ich es für sehr sinnvoll halten, wenn sich mehr türkische Textilunternehmen daran beteiligen würden, da sich auch im Raum Düsseldorf viele Textilunternehmen angesiedelt haben.“

Aktivitäten der Berlin Partner GmbH in Bezug auf die Türkei:

- Unterstützung von Berliner Unternehmen die Geschäftspartner außerhalb Deutschlands suchen und dort Märkte erschließen wollen
- Unterstützung von türkischen Unternehmen in Bezug auf Ansiedlung und Kooperationen in Deutschland

BERLIN PARTNER GMBH
LUDWIG ERHARD HAUS
FASANENSTRASSE 85
10623 BERLIN
TEL: 030 - 39980 - 0
FAX: 030 - 39980 - 239
WWW.BERLIN-PARTNER.DE



Bülent Aydin
Geschäftsführender Gesellschafter

„Die Anwesenheit von wichtigen Persönlichkeiten des Deutsch-Türkischen Marktes und die Möglichkeit, andere Unternehmen kennenzulernen, fand ich sehr positiv. Dennoch wäre für den Kongress ein anderer Zeitpunkt eventuell günstiger - zum Ende des Sommers oder gar im Herbst, wenn die

Ferienzeit vorbei ist. Schließlich ist es immer ein bisschen schwierig, die im Kongress entstandenen Kontakte aufrechtzuerhalten, wenn man ein paar Monate warten muss, bis alle aus dem Urlaub zurückkommen. Eine Teilnahmeliste und eine strengere Einhaltung des Programms wären auch von Vorteil. Als Kongressort für das nächste Jahr fände ich die Stadt Köln als Sitz der TD-IHK und als wichtiger Wirtschaftstandort eine gute Wahl.“

Aktivitäten der aydin & erdi Gbr:

- Unternehmenskommunikation: Planung, Gestaltung, Umsetzung
- Schwerpunkt Kreativdesign
- Umsetzung in beide Sprachen

AYDIN & ERDI GBR
WERBEAGENTUR
MAYBACHSTRASSE 109
50670 KÖLN
TEL: 0221 83 92 900
FAX: 0221 93 93 52 99
WWW.AEGBR.DE
INFO@AEGBR.DE



Michael Josipovic
Stellvertretender Leiter des Amtes für
Wirtschaftsförderung

„Dies war der erste Deutsch-Türkische Wirtschaftskongress, an dem ich teilgenommen habe. Generell hat er mir gut gefallen, doch man sollte sich demnächst vielleicht Gedanken über eine akzentuierte Ausrichtung machen. Der Kongress sollte

weniger politisch orientiert sein und sich eher auf wirtschaftliche Themen konzentrieren. Wir würden es sehr begrüßen, wenn der Kongress nächstes Jahr in Köln stattfindet. Dafür setzen wir uns ein und hoffen, dass der Kongress nächstes Jahr erfolgreich wird und weiterhin einen Beitrag dazu leisten kann, Deutschland und die Türkei enger miteinander zu verknüpfen.“

Aktivitäten des Amtes für Wirtschaftsförderung im Bezug auf die Türkei:

- Betreuung der in Köln bereits ansässigen türkischen Unternehmen
- Unterstützung von türkischen Unternehmen die sich in Deutschland ansiedeln wollen

AMT FÜR WIRTSCHAFTSFÖRDERUNG DER STADT KÖLN
WILLY-BRANDT-PLATZ 2
50679 KÖLN
TEL: 0221 - 221 25765
FAX: 0221 - 221 26686
WIRTSCHAFTSFOERDERUNG@STADT-KOELN.DE



Dr. jur. Mehmet Köksal Partner CEO

„Der Türkisch-Deutsche Wirtschaftskongress 2007 war sehr erfolgreich, interessant und effizient. Wir konnten einige konkrete Kontakte knüpfen. Trotz der vier Wochen später stattfindenden Wahlen war auch das Interesse der politischen Seite sehr groß. Alleine dies zeigt, wie wichtig die Wirtschaftsbeziehungen zwischen Deutschland und der Türkei geworden sind und welche wichtige Rolle die TD-IHK dabei spielt. Daher sind wir sicher, dass auch der 2008 in Deutschland stattfindende Kongress wieder ein Erfolg wird. Unsere Erwartung an den Kongress 2008 ist eine noch besser Möglichkeit der Kontaktaufnahme. Wir würden uns wünschen, dass potenzielle Gesprächspartner bereits im Vorfeld des Kongresses die Möglichkeit für Gespräche eingeräumt bekommen.“

LUTHER KARASEK KÖKSAL CONSULTING A.S.
CUMHURİYET CAD. NO:18/6 34367
ELMADAG/ISTANBUL/TURKEY
TEL : +90 212 2769820 (PBX)
FAX : +90 212 2769880
WWW.LKK-LEGAL.COM

FOR MORE POWER TO YOUR GLOBAL BUSINESS



INVEST IN TURKEY

- A population of 72 million people.
- 65% below 34 years old. Average age 29.
- Approx. 400,000 university graduates per year.
- Young, well educated and motivated, professionals.
- Highly competitive investment conditions.
- Access to the EU, Central Asia and the Middle East.
- Annual GDP growth of 7.4% per year, since 2002.
- Exports increased 240% in 4 years, up to 85 billion dollars as of 2006.
- GDP increased 100% reaching 400 billion dollars in the past 4 years.
- Ranked 13th among most attractive countries in the world, with its FDI worth 20.2 billion dollars. (OECD, 2006)

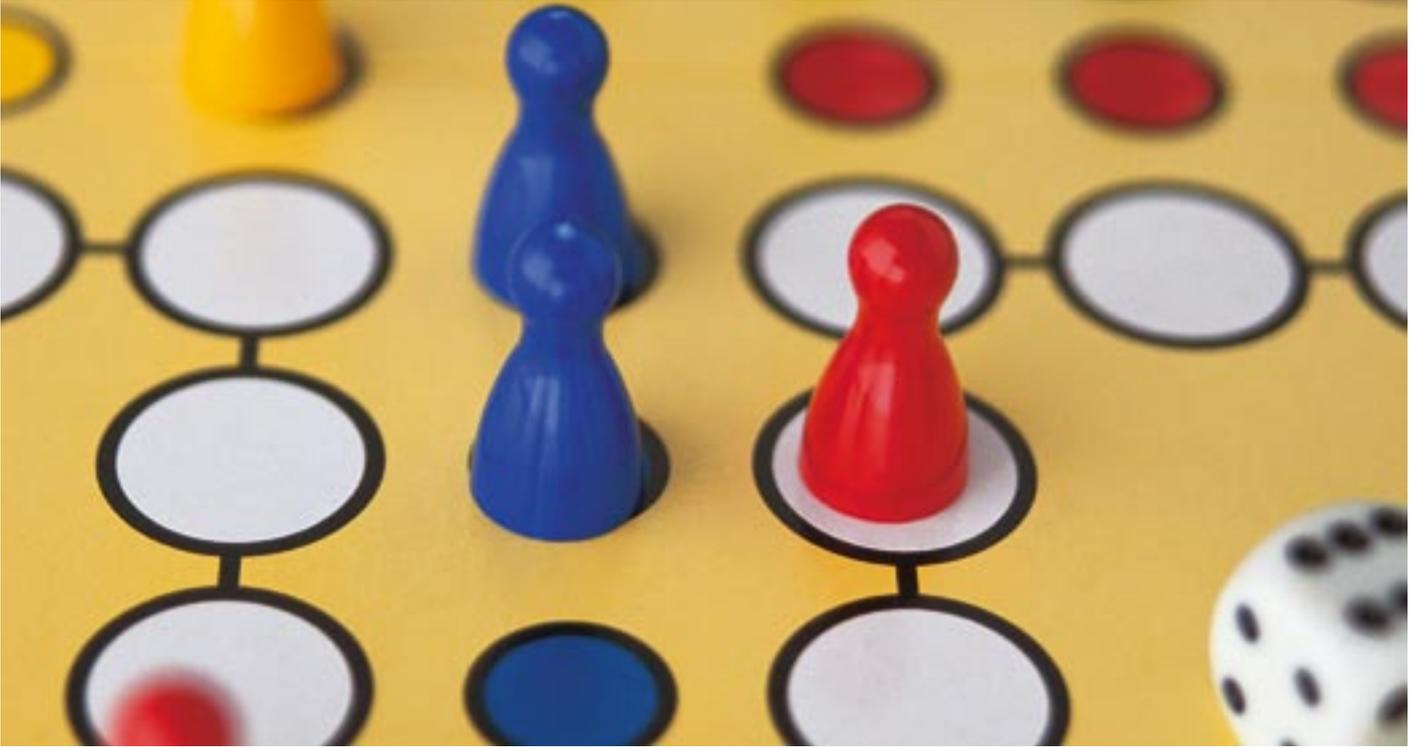
REPUBLIC OF TURKEY PRIME MINISTRY
INVESTMENT SUPPORT AND
PROMOTION AGENCY



**YOUR ONE-STOP-SHOP
IN TURKEY**

invest.gov.tr

Farklı ülkelerde farklı oyun kuralları geçerlidir. In anderen Ländern gelten andere Spielregeln.



PricewaterhouseCoopers Almanya'da ve Türkiye'de uzman kadrolardan oluşturulan "Turkish desk" ve "GermanDesk", Almanya'da yatırım düşünen Türk Şirketlerine ve Türkiye'de yatırım yapmak isteyen Alman Şirketlerine hizmet vermektedir.

Die PricewaterhouseCoopers Expertenteams des Turkish Desks und des German Desks beraten türkische Firmen bei Investitionen in Deutschland und deutsche Firmen bei Investitionen in der Türkei.

Hizmetlerimiz ile ilgili detaylı bilgi almak için lütfen web sitelerimizi ziyaret ediniz veya bizi arayınız.

Für weitere Informationen und Fragen können Sie sich an folgende Kontaktpersonen wenden oder unsere Internetseite besuchen.

German Desk
Adnan Akan
adnan.akan@tr.pwc.com
Tel.: +90 212 326-6061

www.pwc.com/tr

Turkish Desk
Hera Cilacı-Kohnert
hera.kohnert@de.pwc.com
Tel.: +49 211 981-2825

www.pwc.de

PRICEWATERHOUSECOOPERS 