

işte bilgi

Geleceğinizin güvencesi

AYLIK BÜLTEN / MONATLICHER NEWSLETTER

ŞİRKET DEVRALMA: İŞYERİ SAHİBİ OLURKEN ÖNEMLİ BİR SEÇENEK



Türklerin girişimcilik ruhu gıda sektörüne de damgasını vuruyor

**Ayın Kadın Girişimcisi
Gülcan Urul:
„Bakmak değil
görmek önemli“**

Otomobil servis mekanikçileri için dışardan bitirme sınavı

Türklerin girişimcilik ruhu gıda sektörüne de damgasını vuruyor

Her sene düzenlenen ve uluslararası gıda sektörünün en önemli fuarlarından biri olan Anuga 2009, 10-14 Ekim tarihleri arasında Köln'de düzenlendi. Türkiye, bu seneki Anuga Fuarı'na konuk ülke sıfatıyla katıldı ve katılımcı şirket sayısı sıralamasında 97 ülke arasında 8. sırada yer aldı. BAKTAT ve MAR-MARA gibi gıda sektörünün devleri de ürünlerini fuar ziyaretçilerine tanıtarak büyük ilgi gördüler.



Anuga fuarı vesilesi ile gıda sektörünün öne mi ve özellikle Almanya'da yaşayan Türklerin gıda sektörüne olan katkıları tekrar gündeme geldi ve haftalardır konuşulmakta. Almanya'daki gıda sektörü, 500 bin civarında çalışan ve 150 milyar yıllık ciro ile Alman ekonomisinin en canlı ve büyük sektörlerinden bir tanesi konumunda. Özellikle Türkler, sağladıkları 13 milyar yıllık ciro ve 140 bin kişiye sundukları iş imkanı ile Almanya'daki gıda ve gastronomi sektörüne önemli katkılarda bulunmaktadır.

35 bin girişimcimiz her yıl bu sektörlerde 3 milyar euro yatırımda bulunuyor ve gıda sektöründe canlılığın korunmasında önemli bir rol oynuyorlar.

Almanya'da yaşayan Türk girişimcilerin önemli bir bölümü gıda ve gastronomi sektöründe faaliyet göstermekte. Bu sayı özellikle son 10 yılda dinamik bir artış gösterdi, 90'lı yılların sonlarında yaklaşık 23 bin Türk girişimci gıda ve gastronomi sektöründe faaliyet gösterirken, bugün bu sayı 35 bine çıkmıştır.

Başlarda müşteriler çoğunlukla aile içinden ve yakın çevreden olan insanlardı, ancak geçtiğimiz 10-15 yıl içerisinde bu durum değişti ve artık müşteri kitlesinin önemli bir kısmını Almanlar oluşturuyor. Yapılan araştırmalara göre, Türk işletmesinde olan her üç bakkaldan birinde müşterilerin çoğunluğu Alman.

Özellikle ürün dağıtımı konusunda da uzmanlaşan Türkler, sebze, et, peynir, ekme vb. ürünlerin toptancılığını büyük bir başarı ile üstleniyorlar. Ancak, üretilen Türk mamülleri büyük bir beğeni ile tüketilse de, markalaşmış olan Türk ürünleri hala az sayıda bulunmakta. Ya da markalaşmış olan ürünler pazarlama konusunda eksik kalıyor. Bu sebeplerden ötürü, ürünlerimizi pazara daha da başarılı sürebilmek ve adlarını duyurabilmek adına, gıda sektöründe aynı şekilde başarıyı yakalamış Alman şirketler ile kooperasyon kurmak büyük önem taşımaktadır. Pazarlama stratejisinin payı da büyüktür. Birçok kaliteli ürünümüzün olması yetmez, bunların adını duyurabilmemiz için harekete geçmeliyiz.

Dile kolay gelen bu rakamların altında, Türklerin 50 yıldır Almanya'da tüm meşakatlere ve engellere rağmen verdikleri emek ve azimle çalışmaları yatmaktadır. 1960'lı yıllardan bu yana Türkler, büyük mesafeler katederek bugünlere geldiler ve şimdi 120'den fazla branşta faaliyet göstererek 36 milyar yıllık ciro ile vazgeçilmez bir ekonomik güç konumundalar. Girişimcilik ruhları sayesinde Türkler, son 50 yılda Almanya'da büyük başarılarla imza attılar ve atmaya da devam edecekler.

Prof. Recep Keskin
ATİAD Yönetim Kurulu Başkanı



Türkische Unternehmen in der Lebensmittelbranche

Die Türken in Deutschland leisten heute nicht nur als Arbeitnehmer und Konsumenten einen Beitrag zur Wirtschaft, sondern auch als Unternehmer und Investoren: Sie haben mehr als 72.000 Unternehmen gegründet, die heute zwischen 350.000 und 400.000 Menschen beschäftigen, jährlich rund 36 Mrd. Euro umsetzen und 8 Mrd. Euro investieren. So sind z.B. türkische Lebensmittel mittlerweile aus dem deutschen Markt nicht mehr wegzudenken. Der türkische Einzelhändler um die Ecke versorgt schon lange nicht mehr nur die eigenen Landsleute mit der ganzen Vielfalt landestypischer Produkte, sondern besonders die deutsche Kundschaft.

Insgesamt zählt man rund 35.000 selbständige türkische Einzelhändler, Großhändler und Gastronomen in Deutschland, welche bis zu 140.000 Mitarbeiter beschäftigen. Der Lebensmittelmarkt spielt auch in den deutsch-türkischen Wirtschaftsbeziehungen eine wichtige Rolle. Demnach wurden 2008 Nahrungsmittel im Wert von 871,5 Mio. Euro aus der Türkei in die Bundesrepublik Deutschland importiert.

İçerik

02 Türklerin girişimcilik ruhu



04 İşte Bilgi bilgilendirme toplantıları



Ayin Konusu

05 ŞİRKET DEVRALMA: İŞYERİ SAHİBİ OLURKEN ÖNEMLİ BİR SEÇENEK



08 Ayın kadın girişimci Gülcan Urul: „Bakmak değil görmek önemli“



10 Dışardan bitirme sınavına katılarak otomobil servis mekanikçisi diploması alın



11 Kurs ve seminer önerileri



Türk Girişimciler Hagen Sanayi ve Ticaret Odası'nda (SIHK) buluştu

9 Ekim 2009 tarihinde, Hagen Sanayi ve Ticaret Odası'nda yerel Türk iş adamlarına ve girişimcilere yönelik yapılan etkinlik ATİAD'ın katkıları ve desteğiyle gerçekleştirildi.

Bu toplantıya Hagen ve çevresinden, Türk iş adamlarından ve iş kurmak isteyen kişilerden oluşan 60 kişilik bir grup katıldı.

Toplantıda ele alınan konular:

- Bir işyeri kurmadan önce yapılması gereken ön hazırlığın önemi
- İşyeri devir alma prosedürünün aşamaları

Katılımcılar toplantı sonrasında, kurulmuş olan İŞTE BİLGİ standını ziyaret ederek, işyeri kurma ve geliştirme ve mesleki eğitim konularında bilgi alma fırsatı buldular. ■



"Başarılı bir şekilde işini kur"



8 Ekim 2009 tarihinde, Düsseldorf Stadtparkasse ve Gründungsnetzwerk GO-DUS tarafından, işyeri kurmak ve kurulmuş işyerini geliştirmek isteyen girişimcilere yönelik "Başarılı bir şekilde işini kur" başlıklı bir etkinlik düzenlenmiştir.

Bu etkinlikte, 105 girişimci ve 30 uzman, "yuvarlak masa" adı verilen bir organizasyon şekliyle bir araya geldi. Bu şekilde girişimciler, uzmanlara kendi iş alanlarını ve hedeflerini anlatma fırsatı buldular.

Ele alınan konular:

- Ön hazırlık ve iletişim ağları
- Businessplan ve bir girişimcide olması gereken kişilik özellikleri
- Finansman ve işyeri sigortası

İŞTE BİLGİ ekibinin yönlendirmeleriyle 12 Türk girişimcinin etkinliğe katılımı sağlanmıştır. ■

Infoveranstaltung SIHK

Am 9. Oktober 2009 fand mit Unterstützung von İŞTE BİLGİ eine Informationsveranstaltung der SIHK zu Hagen mit dem Titel „Gründen in der Märkischen Region- Migration, Integration, Selbstständigkeit“ statt. Ziel der Veranstaltung war, eine Plattform für den interkulturellen Gedankenaustausch zu schaffen und die wichtigsten Fragen zum Start in die Selbstständigkeit zu beantworten.

Die Teilnehmer wurden über die effiziente Vorbereitung bei geplanten Existenzgründungen und zum Thema Unternehmensnachfolge beraten.

"Gründen mit Erfolg"

Am 8. Oktober 2009 veranstaltete die Stadtparkasse Düsseldorf gemeinsam mit dem Gründungsnetzwerk GO-DUS eine Fachtagung unter dem Motto „Gründen mit Erfolg“, um einen direkten und persönlichen Kontakt zwischen den Existenzgründern und den Unternehmensvertretern und Experten zu ermöglichen. Die Experten stellten konkrete Fallbeispiele dar, nahmen die Fragen der Existenzgründer entgegen und beantworteten die einzelnen Fragen.

Durch eine Kooperation mit dem Veranstalter ist es dem İŞTE BİLGİ-Team gelungen, 12 Teilnehmer/innen mit türkischem Hintergrund den Zugang zu der Veranstaltung zu ermöglichen.



ŞİRKET DEVRALMA: İŞYERİ SAHİBİ OLURKEN ÖNEMLİ BİR SEÇENEK

Almanya'da birçok işletme sahibi, işletmesini devir edecek yeni girişimciler arıyor. IfM Bonn'un (Institut für Mittelstandsforschung Bonn) yapmış olduğu araştırmaya göre, 2000 ile 2009 yılları arasında şu sonuca varılmaktadır: Her 6 şirketten birinde, işletmenin devamı için yeni bir işletmeciye ihtiyaç duyulmaktadır. Bu rakamsal olarak, yılda ortalama 71.000 aile şirketi anlamına gelmektedir. Bu konu, küçük ve orta ölçekli işletmelerde gittikçe daha da önem kazanmaktadır. Alman toplumunda giderek artmakta olan yaşlılık oranından dolayı işletmesini devir alacak aile bireyi bulamayan aile şirketi sahipleri, işletmelerini devir edebilecekleri bir girişimci arayışı içine girmektedirler. Şirketini devretmek isteyen işletmeciler devredecek kişi bulamamakta ve bu konuda ciddi sıkıntılar yaşamakta.

İşletme devirleri konusunda Almanya çapında bir şirket borsası imkanı "**nexxt-change.org**" isimli internet adresi tarafından sunulmaktadır.

Bir işletme devir almak isteyen girişimciler bu borsadan faydalanabilirler, aynı şekilde devir edecek bir genç girişimci arayanlar da bu yolla işletmelerine uyan genç bir girişimci bulabilirler.

Var olan bir işletmeyi satın almak veya bir şirketten pay satın almak, sıfırdan bir şirket kurmaya oranla bir takım avantajları beraberinde getirebilir. Bu bağlamda akla ilk gelen avantajları sıralayacak olursak:

- Şirketin kendisine piyasada belirli bir yer edinmiş olması
- Müşteri ve toptancılarla bir ilişki ağının olması
- Verilen hizmetin veya ürünün tanınması
- Çalışanların işyerini tanınması
- Önceki işverenin bilgisinden faydalanılma imkanının olması





Ancak bu avantajların sadece sizin kişisel çabanız, işletmeci yönünüz ve mesleki bilginizle desteklendiği sürece bir getirisi olur.

İşletme devir almak isteyen genç girişimcilerin yaşadıkları zorluklar

IHK verilerine göre, genç işletmecilerin büyük bir bölümü en çok şu sorunlarla karşılaşmaktadırlar:

- Finansman konusunda büyük zorlukların yaşanması. % 49'luk bir oran, bu konuda sorun yaşadığını belirtmiş.
- Uygun bir işletmenin bulunamaması
- Var olan gereksinimlerin yeterince dikkate alınmaması
- Yeni girişimcilerin mesleki yetersizlikleri. IHK'ların yapmış oldukları araştırmalar sonucunda, işyeri devir almak isteyen potansiyel genç girişimcilerin %21'i yetersiz ticari ve muhasebe bilgisine sahip.

Bu nedenlerden ötürü, bir işyeri devir almak isteyen girişimcilerin öncelikle eksik olan ticari bilgilerini yeterli bir seviyeye getirmeleri bir zorunluluktur. Genç girişimcilerin, işletmeyi devir aldıkları ilk günden itibaren işletmeyi yönetme becerisine ve bilgisine sahip olmaları gerekmektedir.

İşyeri devralırken dikkat edilmesi gereken hususlar

Peki, yukarıda belirttiğimiz ve sıkça yaşanan bu sorunları önlemek için izlenilmesi gereken yol ve atılması gereken ilk adımlar nelerdir? Gelin adım adım bu yolu inceleyelim:

→ Girişimcilik ruhuna sahip miyim?

Bir işyeri devralma fikri belirdiyse aklınızda, öncelikle bir girişimcide olması gereken kişilik özelliklerinin sizde olup olmadığını değerlendirmeniz gerekiyor. Bir işyeri yönetebilir miyim, risk almaya hazır mıyım? Hemen başarılı olamazsam yoluma devam etmeye gücüm olur mu? Bu soruların cevapları yola koyulmadan verilmeli.

→ Ne kadar büyüklükte bir şirket devralmayı düşünüyorum?

Maddi imkanlarınız nedir? İş yeri devralmak mı yoksa sıfırdan bir işyeri açmak mı daha karlı? Devralmayı düşündüğünüz işyerinin bütçenize uygun gerçekçi bir büyüklükte olması gerekir. Kredi alsanız ve ek kaynak bulsanız bile, uzun vadede kazancınızın giderlerinizden yüksek olması gerektiğini unutmayın. Devralmak istediğiniz işyeri belli ise, değerini devralma işlemi gerçekleşmeden önce mutlaka bir uzman tarafından ölçtürün. En önemlisi de, işyerinin bilmediğiniz borçları olup olmadığından emin olun.

→ Müşteriler beni yeni işletmeci olarak kabullenecekler mi?

Bazı müşteriler, bir işyerinin sahibini uzun yıllardan beri tanıdıkları ve manevi bir bağ kurdukları için oraya giderler. Önemli olan, sizin o işyerini devralırken bunu hesaba katmanız. Eğer büyük bir müşteri kaybı olursa ben nasıl yeni müşteri kazanacağım? Eski müşterileri kaybetmemek için neler yapabilirim? ▶

→ Girmek istediğim sektör ile ilgili yeterince bilgim var mı?

Devralmak istediğiniz işyeri hangi sektörde olursa olsun, bir sektör araştırması her zaman şarttır. Piyasa durgun mu? Bana zararı olur mu? Rakiplerim kimler? Beni onlardan ayrıcalıklı kılan nedir?

→ Eski işyeri sahibi ile pazarlığa hazırım...

Yukardaki soruların hepsini emin bir şekilde cevaplandırdıysanız ve devralmayı düşündüğünüz işyerini de tespit ettiyseniz, pazarlık masasına oturmaya hazırsınız demektir. İmzalanan kontratın büyük titizlikle hazırlanması gerekiyor. İşyerinin değeri bir uzman tarafından belirlenmeli ve finansmanı dış sermaye veya devlet tarafından verilen işyeri kurma sermayesi (ERP) gibi farklı yollardan sağlayabilirsiniz.

→ Gerekli olan tüm uzmanlarla görüştüm mü?

Bu kısım en önemli kısımlardan bir tanesi. Hem işyerini devralırken, hem de devraldıktan sonra sürekli uzmanlar ile beraber çalışmanız gerekiyor. Mali müşavir ve avukatlar gibi. Eski bir işyerinin yeni bir işletmecisinin olması demek, işyerinin yapısının, muhasebesinin, çalışanlarının ve uzun vadede ulaşılmak istenen hedeflerin gözden geçirilmesi demektir. Bunları objektif fikir veren bir uzman olmadan yapmanız sizin ve işletmeniz için büyük zararlar getirebilir. ■

Kaynaklar: www.bmwi.de, DIHK-Report zur Unternehmensnachfolge 2009

Konuyla ilgili ayrıntılı bilgi için bizi ücretsiz bilgi hattımızdan arayabilirsiniz:

0800 – 12 45 444



Unternehmensnachfolge: Eine wichtige Option bei Existenzgründungen

In dem Zeitraum 2005 bis 2009 steht nach Hochrechnungen des IfM Bonn (Institut für Mittelstandsforschung) in etwa jedem sechsten Familienunternehmen eine Regelung der Nachfolge an. Pro Jahr sind es ca. 71.000 Familienunternehmen, die ihre Nachfolge regeln müssen. Die Nachfolgeproblematik gewinnt im Mittelstand an Gewicht. Im Jahr 2008 haben die IHKs 23.800 Gespräche zu Unternehmensnachfolge geführt - sieben Prozent mehr als im Vorjahr.

Die deutschlandweit größte Online-Plattform zur Vermittlung von Unternehmensnachfolgen ist die Unternehmensbörse „nexxt-change.org“. Potenzielle Nachfolger haben dort die Möglichkeit, passende Unternehmen zu suchen.

Ein Einstieg erfordert vom Nachfolger eine detaillierte Planung und ein belastbares Konzept. Die Nachfolger sollten deshalb ihre Qualifikationen vor der Übernahme eines Unternehmens auf ein solides Fundament stellen.

Quelle: www.bmwi.de, DIHK- Report zur Unternehmensnachfolge 2009

„BAKMAK DEĞİL GÖRMEK ÖNEMLİ“

Gülcan Urul, attığı bilinçli adımlar ve eğitime verdiği önem sayesinde kendi işyerini kurarak başarıyı yakalamış. Gülcan Hanım, 1976 doğumlu, Nevşehir’li bir ailenin 4 çocuğunun en küçüğü ve Dortmund’daki Brillenwelt Urul’un sahibi. Bu başarıyı ve işyerinin sürekliliğini kendini eğiterek, geliştirerek ve çalışanlarına da bu bilinci aşılayarak sağlamış. Kişisel gelişimin hem maddi hem de manevi olması gerektiğini düşünen Urul, işyerini kurmadan sunulan imkanlardan sürekli faydalanmış.

İŞTE BİLGİ: Gülcan Hanım, neden gözlükçülük mesleğini tercih ettiniz?

Urul: Çocukluğumdan beri gözlük kullanıyorum, ve lise çağında bir gözlükçüde haftada 2-3 gün çalışınca ilgimi uyandırdı. Liseden mezun olunca üniversiteye kabul edilmem uzun sürünce zamanımı değerlendirmek istedim ve 3 yıl süren gözlükçülük meslek eğitimine başladım. 6 ay sonra, Frankfurt Goethe Üniversitesi hukuk bölümünden onay geldi, ama ben meslek eğitimime devam etmeye karar verdim.

İŞTE BİLGİ: Meslek eğitiminiz bitince kariyerinize nasıl devam ettiniz?

Urul: Meslek eğitimim bittiğinde bu mesleğe devam etmek istediğimden emindim ve kendimi nasıl geliştirebileceğimi araştırmaya başladım. Alanımda başarılı olmak istediğimden Dortmund Esnaf ve Zanaatkarlar Odası’nda 1.5 yıllık ustalık eğitimine başladım. Ardından tecrübe edinebilmek için farklı gözlükçülerde çalıştım.

İŞTE BİLGİ: Kendi işyerinizi kurma fikri nasıl oluştu?

Urul: Son çalıştığım yerde 24 yaşımda müdür teklif ettiler. Başta cazip gibi görünse de, bu, başkası için çalışarak onun felsefesini aynen devam ettirmek anlamına geliyordu benim için. Ben ise, kendi dünya görüşlerimi, kendi felsefemi hayata geçirmek istiyordum.

İŞTE BİLGİ: Peki hayalinizi nasıl gerçekleştirdiniz?

Urul: Öncelikle, gözlükçülük mesleği ile ilgili tüm bilgileri toplamam, kendimi bu alanda daha da geliştirmem gerektiğini biliyordum. Çalışma ajansına giderek pazarlama kursundan, motivasyon kursuna, işyeri açma kursundan meslek içi eğitim kursuna kadar birçok kursa katıldım. Geleceğe yatırım yaptığım için başta bu kursların masraflarını kendi cebimden karşıladım, daha sonra çalışma ajansı bana masrafları geri ödedi. Ayrıca Dortmund Esnaf ve Zanaatkarlar Odası’nda da işyeri kurmak isteyenler için çok faydalı bilgilerin verildiği kurslar var, onlara da katıldım ve nereye ne için gitmem gerektiğini, hangi belge ile ne yapmam gerektiğini uzmanlar tarafından öğrendim.

İŞTE BİLGİ: Gülcan Hanım, çeşitli seminerlere ve kurslara katılarak kendinizi geliştirmenin ne tür faydalarını gördünüz?

Urul: İşyerimi açabilmek için maddi kaynaklara ihtiyacım vardı. Aileme de yük olmak istemiyordum. Dortmund Esnaf ve Zanaatkarlar Odası’nda gerekli bilgileri aldım ve hazırladığım iş konseptine ücretsiz olarak baktılar. Seminerlerin manevi katkıları da saymakla bitmez. Kendimi geliştirdim, işyerimin sürekliliğini sağladım, nasıl müşteri kitlesi oluşturulacağını ve bir işyerinin nasıl profesyonelce yürütüleceğini öğrendim. Eğitime verdiğim önemin takdirini de aldığım ödüller ile gördüm. 2007 yılında iki tane ödül aldım, yılın girişimcisi ödülü ve uluslararası ekonomi ödülü.



Soldan sağa: Stajyer Nedzima Tursum, Gülcan Hanım’ın kızı Kayra İlayda, Gülcan Urul, 3. meslek eğitimi yılında olan Angela Schlotgauer ve Hüseyin Urul.

İŞTE BİLGİ: Bugün „Brillenwelt Urul“da kaç kişi çalışıyor ve işyerinizin felsefesi nedir?

Urul: Şu anki ekibimiz beş kişilik. Arnavutluk, Almanya, Türkiye ve Vietnam'dan gelen çalışanlardan oluşan çok kültürlü bir ekibiz. Ben eğitimin ve bilginin sınırı olmadığına inanarak bu düşünceyi çalışanlarıma da aşıyorum. Burda herkes en az 3 dil konuşuyor ve ilaveten başka diller de öğrenmeleri için haftada birkaç gün dil kurslarına gönderiyorum. Ayrıca pazarlama, müşteriyle ilgilenme ve göz ölçme gibi gözlükçülük mesleğinde önemli olan konuların anlatıldığı kurslara da gitmelerini teşvik ediyorum. Tüm masrafları ben karşılıyorum. Sadece bir ustanın yapabileceği işleri bile katıldıkları kurslarda şimdiden öğrenip geleceğe yatırım yapıyorlar. Ayrıca devletin sunduğu eğitim teşvik fonlarından da sık sık yararlanıyoruz. Sadece çalışanlarım değil, ben de sürekli seminerlere katılıyorum. Bir diğer önemli konu da, burdaki herkesin çok iyi derecede Almanca konuşması. Dil, toplumdaki birlik ve beraberlik ve entegrasyon açısından da çok önemli.

İŞTE BİLGİ: Gülcan Hanım, sizce başarınızın sırrı nedir ve işyeri açmak isteyen kişilere ne tavsiyelerde bulunmak istersiniz?

Urul: Eğitim, eğitim, eğitim. Bilginin yaşı ve zamanı yoktur. Başarının sırrı eğitimden geçiyor. Hayatta ne yapmak isterseniz isteyin, bilgilenmeden, kendinizi geliştirmeden başarıyı yakalayamazsınız. Bir işe atılmadan önce mutlaka yoğun bir ön araştırma yapınlar, branşlarıyla ilgili bilgi edinsinler, katılabildikleri kadar çok seminere katılarak diploma alsınlar. Eğitim denen olgu bir ömür boyu devam etmelidir. Bu aynen bakmak ile görmek arasındaki fark gibidir. İnsan ister istemez çok şey görür hayatı boyunca ama her şeyi bilinçli bir şekilde anlamaz. Sadece bakmayın, baktığınız şeyin ne olduğunu bilinçli bir şekilde görün. Bakmak değil, görmektir önemli olan. ■



Dortmund'daki Brillenwelt Urul'un sahibi Gülcan Urul, genç yaşta başarıyı yakalamasını eğitime bağlıyor.



Unternehmerin des Monats

Gülcan Urul ist die Inhaberin des Augenoptik-Geschäftes „Brillenwelt Urul“ in Dortmund. Ihren Erfolg verdankt Urul der ehrgeizigen beruflichen Weiterbildung. Nach ihrem Abitur hat Gülcan Urul eine Ausbildung zur Optikerin gemacht und anschließend bei der Handwerkskammer Dortmund erfolgreich die Meisterprüfung abgelegt. Um sich selbständig machen zu können, hat Urul diverse Seminare und Weiterbildungskurse bei Kammern mit Unterstützung der Agentur für Arbeit besucht. Sie hat sich intensiv beraten lassen und hat ihre Zukunft dadurch auf ein festes Fundament gebaut: „Weiterbildung muss ein Leben lang andauern. Erfolg kann man nur haben, wenn man sich – egal in welcher Branche – persönlich und beruflich immer weiterentwickelt. Möglichkeiten gibt es genug, man muss sich nur dessen bewusst werden und diese nutzen.“

Dışardan bitirme sınavına katılarak otomobil servis mekanikçisi (Kfz-Service-mechaniker) diploması alın



Diploması olmayan ve otomobil servis alanında çalışan göçmenlerin mesleki durumlarını düzeltmek amacıyla Federal Çalışma Ajansı (Agentur für Arbeit), 2007 yılından bu yana bir pilot proje yürütmekte. Bu proje kapsamında katılımcılar, iki yıllık bir eğitim sonrasında dışardan bitirme sınavıyla otomobil servis mekanikçisi (Kfz-Service-mechaniker) olarak resmi diploma alabilecekler. Düzenlenen kurslar ve dışardan bitirme sınavları Düsseldorf Zanaatkârlar Odası Eğitim Merkezi (Bildungszentrum der HWK Düsseldorf) tarafından organize edilmektedir.

Siz de işletmeniz ile bu projeye katılarak finansal destek alabilirsiniz: Eğer işletmenizde diploması olmayan göçmen kökenli çalışanlar varsa ve yaşları 25 veya üstü ise, çalışma ajansları tarafından işçilik maliyetleri (Lohnkosten) kısmen karşılanmaktadır. Ayrıca, dışardan bitirme sınavına katılmak

isteyen çalışanlarınızın tüm masrafları, yani katılım ve sınav ücretleri, okul ve ulaşım masrafları Federal Çalışma Ajansı tarafından karşılanmaktadır.

Yeni başvurular 2010 yılının Ocak ayından itibaren kabul edilecektir.

Katılımcılar için önkoşullar:

- Göçmen kökenli olması
- 25 yaş veya üstü olması
- Otomobil servisi dalında Almanya içinde tanınmış bir diplomasının olmaması
- İkametgâhının Düsseldorf ve çevresinde olması
- Almanya'da çalışma izninin bulunması
- Yeterli derecede Almanca bilmesi
- Bir otomobil servisinde çalışıyor olması veya ALG I sosyal yardımı alması
- Bir otomobil servisinde iş tecrübesi edinmiş olması

İşletmeniz neden bu programa katılmalı?

- İşçilerinizin ve şirketinizin verimliliğini finansal destek alarak, hiç bir riske girmeden arttırma imkânı bulabilirsiniz.
- Şirketinizde kalifiye elemanların çalışmasını sağlayabilirsiniz.
- Proje sorumluları tarafından yapılan basın ve halka ilişkiler çalışmalarıyla şirketinizin imajını yenileyebilirsiniz.

Bu proje, Düsseldorf Zanaatkârlar Odası Eğitim Merkezi (Bildungszentrum der HWK Düsseldorf), Çalışma Ajansı Düsseldorf (Agentur für Arbeit), Batı Alman Zanaatkâr Odaları Birliği (Westdeutscher Handwerkskammertag) ve Otomobil Servisi Esnaf Birliği (Innung des Kfz-Handwerks) tarafından desteklenmektedir. ■

Konuyla ilgili ayrıntılı bilgi için bizi ücretsiz bilgi hattımızdan arayabilirsiniz:

0800 – 12 45 444

Mit der Externenprüfung zum Kfz-Service-mechaniker

Zur Förderung stabiler Arbeitsverhältnisse von An- und Ungelernten mit Migrationshintergrund im Kfz-Handwerk wurde ein Modelprojekt von den Arbeitsagenturen ins Leben gerufen. Im Rahmen des zweijährigen Ausbildungsberufs zum Kfz-Service-mechaniker werden Betriebe und Teilnehmer in der Region Düsseldorf von der Agentur für Arbeit, der Handwerkskammer und der Innung des Kfz-Handwerks unterstützt. Auch Ihr Betrieb hat die Möglichkeit, Lohnkostenzuschuss von der Arbeitsagentur zu erhalten. Wenn Sie gegenwärtig Menschen mit Migrationshintergrund beschäftigen, die keinen anerkannten Berufsabschluss im Kfz-Handwerk besitzen und 25 Jahre oder älter sind, dann rufen Sie uns unter der bekanten kostenlosen Hotlinenummer an.

KRV eyaletindeki önemli eğitim ve danışmanlık hizmetlerinden bazıları

Pastane ve fırın sahipleri için pazarlama metotları / Effektiv werben im Bäcker- und Konditoren Handwerk

Bir işletme, hangi sektörde olursa olsun, varlığını sürdürebilmek için modern pazarlama tekniklerinden yararlanmak zorundadır. Tüm işletme sahipleri gibi pastane ve fırın işletmecileri de, satış oranlarının ve müşterilerinin memnuniyet derecesinin artmasını hedeflerler. Bu hedefe, ancak etkin pazarlama metotları ile ulaşılabilir. Kursta, küçük ve orta ölçekli pastane ve fırın işletmecilerine pratikte uygulanabilecek pazarlama teknikleri anlatılacaktır.

Süre: 08:30 - 16:30 saatleri arası (1 gün)

Yer: Fortbildungszentrum der Handwerkskammer zu Köln, Köhlstr.8, 50827 Köln

Tarih: 03.12.2009 ■

Stratejik pazarlama / Strategisches Marketing

Sektörünüzde rekabetten doğan avantajları yakalamak istiyorsanız, uzun vadede pazarlama faaliyetlerinizde başarı sağlamak durumundasınız. Bu seminerde, kendi işletmenizin durum değerlendirmesini yapma şansınız olacaktır. Teoride öğreneceğiniz pazarlama tekniklerini pratikte uygulayarak, güçlü ve zayıf yönlerinizi tespit edebileceksiniz. Seminerde, işyeri kurmak isteyenlere, işletme sahiplerine, pazarlama bölümünde çalışanlara ve pazarlama müdürlerine pratiğe uygun kapsamlı bilgiler verilecektir.

Süre: 9:00 - 17:00 saatleri arası (1 gün)

Yer: Industrie- und Handelskammer zu Köln Weiterbildungszentrum, Eupener Str. 157, 50933 Köln

Tarih: 09.02.2010 ■

Teoride ve pratikte kozmetik / Kosmetik in Theorie und Praxis

Eğer kozmetik alanında bir sertifika edinerek kapsamlı bir eğitim almak istiyorsanız, bu seminere ön bilginiz olmadan katılabilirsiniz. Kursta, dermatoloji, cilt masajı, el ve tırnak bakımı, dekoratif kozmetik ve cilt bakımı gibi, hem teoride hem de pratikte gerekli kozmetik konuları anlatılacaktır. Eğitim süresi sonunda katılımcılara HWK-sertifika verilmektedir.

Süre: 300 ders saati, Pazartesi ve Salı günleri saat 17.00 -21.00 arası, 6 defa Cumartesi günleri saat 9.00 -15.00 arası

Yer: HWK-Bildungszentrum, Georg-Schulhoff-Platz 1, 40221 Düsseldorf

Tarih: 06.09.2010 - 28.06.2011 ■

Muhasebe temel bilgileri kursu (Çift taraflı kayıt sistemi) /

Buchführung-Grundkurs (doppelte Buchführung)

Muhasebecilik konularının detaylı bir şekilde ele alındığı bu kursa katıldıktan sonra, orta ölçekli bir firmanın muhasebesini yürütecek seviyeye geleceksiniz. Sadece yıl sonu muhasebesini bir vergi danışmanı ile birlikte yapmanız gerekecek.

Süre: 52 saat

Yer: IHK-Weiterbildung im IHK-Forum, Karlstr. 88, 40210 Düsseldorf

Tarih: 01.02.2010, 18.03.2010

18:00 - 21:00 arası ■

Girişimci semineri /

Existenzgründungsseminar

Kendi işyerinizi kurmak büyük bir sorumluluk ister. Sadece iş fikri, serbest rekabet ortamında başarılı olabilmek için yeterli değildir. Ancak çok titiz bir hazırlık safhası ile uzun vadede başarılı olabilirsiniz.

Bu seminer, iş kurmak isteyenlere değerli bilgiler vererek onları iş kurma hazırlıklarında destekler. Başarı kendiliğinden gelmez, ancak planlanabilir. Bunun için, hazırlık safhasındaki titizlik kaçınılmazdır.

İş projenizi şansa bırakmayınız.

Süre: 17:00 - 21:00 arası

Yer: Fortbildungszentrum der Handwerkskammer zu Köln, Köhlstr.8, 50827 Köln

Tarih : 27.11.2009 ■

Girişimcilere yönelik yarım günlük iş kurma semineri /

Infoveranstaltung „Existenzgründung“

Kendi işini kurmak isteyen bir girişimci, bunun hazırlığını önceden çok iyi bir şekilde yapmalıdır. Bu iki buçuk saatlik bilgilendirme semineri siz girişimciler için önemli bilgiler içermektedir.

Ücretsiz olan etkinlik, iş kurmak isteyenlere yönelik olup, girişimciler için genel bilgiler içermektedir. Ele alınacak konulardan bazıları: girişimcilikte uyulması gereken formaliteler, iş konseptini oluşturan öğeler, var olan teşvikler için başvuru şekilleri ve vergi hukuku. Burdaki amaç, iş kurmak isteyenlerin karar vermelerini kolaylaştırmaktır. Katılım için ön kayıt şarttır.

Süre : 2.5 saat

Yer : Startercenter NRW Wuppertal, Heinrich-Kamp-Platz 2, 42103 Wuppertal

Tarih : 26.11.2009 ■



Kurslar ile ilgili daha detaylı bilgi almak için aşağıdaki ücretsiz bilgi hattından bize ulaşın:

0800-12 45 444

Ücretsiz bilgi hattı / Kostenfreie Hotline:

0800 - 12 45 444

Hafta içi hergün saat 9.00-17.30 arası bize ulaşabilirsiniz.

Künye / Impressum

ATIAD e.V.

Avrupa Türk İşadamları ve Sanayicileri Derneği /
Verband Türkischer Unternehmer und
Industrieller in Europa

ATIAD Yönetim Kurulu adına, Yönetim Kurulu
Başkanı /
Für den ATIAD-Vorstand, der Vorstandsvorsitzender:
Prof. Recep Keskin

İşte Bilgi

Almanya'daki Küçük ve Orta Ölçekli Türk
İşletmelerine Yönelik Bilgilendirme,
Danışma ve Destek Merkezi /
Bundesweiter Informations- und Beratungsdienst für
türkische KMU in Deutschland

Yönetim ve koordinasyon /

Leitung und Koordination:

Ömer Sağlam (V.i.S.d.P.)

Redaksiyon / Redaktion:

Beril Öktem
Havva Gürocak
Ertan Barıncaya
M. Mustafa Şahin

Satz, Layout:

Sinan Özer

İletişim / Kontakt :

Wiesenstr. 21 · D-40549 Düsseldorf
Telefon: (0211) 50 21 21
Telefax: (0211) 50 70 70
E-Mail: info@atiad.org
Internet: www.atiad.org
Internet: www.istebilgi.de

Bu hizmet, Federal Çalışma ve Sosyal
İşler Bakanlığı ve Avrupa Sosyal Fonu tarafından
desteklenmektedir.
Gefördert durch das Bundesministerium für Arbeit und
Soziales und den Europäischen Sozialfonds.

Gefördert durch: