



Auch Ayse Altindis lässt sich als selbstständige Physiotherapeutin von der Dortmunder Wirtschaftsförderung beraten.

Hilfe für Unternehmer

DIWN berät und begleitet Betriebe in der Nordstadt

2005 hat sie sich selbstständig gemacht. Viele Jahre lief es gut für Physiotherapeutin Ayse Altindis (42). Jetzt will sie ihr Geschäftsmodell umstellen. Beratung und Hilfe holt sie sich dabei im „Deutsch-Internationales Wirtschaftszentrum Nordstadt“ (DIWN) am Hafen.

3 80 Quadratmeter Wellness. Sanfte Musik empfängt den Gast im „Balancee Plus“ an der Schützenstraße 148. Wer Ayse Altindis besucht, kommt zu Physiotherapie und Rückengymnastik, zu Fango und Massage oder zur Haarentfernung per Laser. Ihr Geschäft, sagt Ayse Altindis, schreibe schwarze Zahlen. Das soll auch so bleiben. Nach dem Verlust ihrer beiden angestellten Physiotherapeutinnen fällt es ihr allerdings schwer, Fachpersonal zu finden. Deshalb sortiert Ayse Altindis ihr Geschäft neu: Die Physiotherapie, von den Krankenkassen bezahlt, soll zugunsten ertragsstarker Bereiche wie Wellness und Lasertherapie eher in den Hintergrund rücken. Dafür benötigt Ayse Altindis neue Geräte, 50.000 Euro Investitionskredit „und ein neues Konzept für die Bank“, wie sie sagt.

Kein Einzelfall. Ungefähr jeder zweite der rund 4000 Betriebe in der Nordstadt ist von Migranten gegründet oder wird von Menschen mit Migrationsgeschichte geführt. Viele haben ihre Start-Up-Phase längst hinter sich gelassen. Manche kommen ins Trudeln oder haben sich mit ihren Geschäftsmodellen verzettelt. Im „Deutsch-Internationales Wirtschaftszentrum“ (DIWN) an der Speicherstraße 56 bekommen

sie mit Hilfe externer Dienstleister kostenlos Unterstützung und Beratung. Mit Mitteln der Stadt, des Bundes und der EU 2015 ins Leben gerufen, soll das von der Wirtschaftsförderung Dortmund angestoßene Projekt beitragen, kleine und mittelständische Betriebe in der Nordstadt zu stärken und zu festigen. „Unser Schwerpunkt liegt auf Unternehmer, die einen Migrationshintergrund haben oder die Migranten beschäftigen“, sagt Projektmanager Hadet Kovačević (40).

Er kennt die Probleme. Es kann die Afrikanerin sein, die einen Gemischtwarenladen geformt hat, in dem sich nur noch schwer ordnen lässt, welche Umsätze dem Fax- und Kopierbereich zuzuordnen sind, dem Segment „Haarverlängerung“ und weiteren Geschäftsbereichen. Es kann die Fußpflegerin sein, die über zu wenig Kunden klagt – und den Tipp bekommt, ihre Dienstleistung beispielsweise über Flyer in Arztpraxen bekannt zu machen. Es können aber auch ein Zeltverleih oder ein kleiner Logistiker sein, die einen neuen Standort suchen. „Es geht quer durch alle Nationen und Branchen, vom Kiosk bis zum Großhändler“, sagt Hadet Kovačević. Analysen, wo die Stärken und die Schwächen liegen, sind ein Teil der Beratung. Mit einem einzigen

Gespräch sei es oft nicht getan, weiß Hadet Kovačević. „Wir fassen auch nach und besuchen die Betriebe.“ So kann es sein, dass sie Unternehmen bei der Suche nach Personal oder einer Immobilie helfen, bei Finanz- und Marketingfragen den Weg weisen oder beim Fördermittelantrag unter die Arme greifen. Auch wenn das Projekt bis Ende 2018 befristet ist, so hofft Hadet Kovačević doch auf



Projektmanager Hadet Kovačević.

Service auf Abruf

- Das DIWN unterstützt Unternehmen auch bei Auslandsgeschäften und will zudem ausländische Unternehmen zur Schaffung von Arbeitsplätzen ansiedeln.
- Das DIWN wird gefördert im Bundesprogramm „Bildung, Wirtschaft, Arbeit im Quartier“ (BIWAQ).

eine Weiterführung übers Jahr hinaus. Rund 60 Betriebe haben sie bislang beraten. „Der Bedarf ist da“, sagt der Projektmanager. Ayse Altindis hat ihr Ziel klar vor Augen: Sie hoffe, die Bank mit ihrem Konzept zu überzeugen. „2018 will ich durchstarten.“

