

„Ich kann nur Gutes über Österreich sagen“

Aslan Kurtaran kommt mit sechs Monaten nach Österreich, hat eine problemlose Schulzeit in Wien, geht für Studienzwecke nach Amerika und verkauft heute millionenschwere Immobilien in Österreich und an der Côte d'Azur an Interessierte rund um die Welt. In seinem Innenstadt-Büro werden insgesamt 19 Sprachen gesprochen.

AYNUR KIRCI WIEN

Als Aslan Kurtaran sechs Monate alt war, kamen seine Eltern als Hilfsarbeiter nach Wien. Das war 1974. „Meinen Eltern war es wichtig, in meine Schulbildung zu investieren. Ich bin nach der Schule in die USA gegangen, um dort meinen Bachelor in „Business Administration“ zu machen. Nach der Rückkehr hatte er „das Glück, für eine internationale humanitäre Organisation“ als Finanzmanager arbeiten zu können. Er war zuständig für den Nahen Osten und Osteuropa. „Ich bin durch diese Tätigkeit sehr viel gereist. Nach dreieinhalb Jahren im Non-Profit-Bereich wollte ich dann in die Privatwirtschaft wechseln, und so bin ich zu einem amerikanischen Softwarekonzern gewechselt. War eigentlich nicht so international wie ich es mir vorgestellt hatte.“ Wie es schlussendlich zum Aufbau seines Unternehmens Expat Consulting kam, erzählt Kurtaran so: „Schon in der Zeit, in der ich bei dem Softwarekonzern arbeitete, baten mich Amerikaner, die nach Wien versetzt worden waren, immer wieder, ob ich ihnen denn nicht bei der Wohnungssuche und anderen Formalitäten behilflich sein könnte.“ So sei ihm die Geschäftsidee gekommen, ein sogenanntes Relocation-Unternehmen zu gründen. Es gehe dabei um „Übersiedlungsberatung, Fuß fassen in Österreich u.ä.“ Expats - eine Abkürzung von „expatriates“ - nenne man diese Personen, deswegen auch der Name des Unternehmens. Visumanträge, Schul- und Wohnungssuche etc. habe er als seine Dienstleistungen angeboten.

„So gute Immobilien wie nur möglich“

2002 habe er sein Unternehmen offiziell gegründet. „2004 rutschten wir aber auch stark in den Bereich Immobilien hinein, da die beiden Bereiche einander sehr gut ergänzen. Aus dieser Tätigkeit heraus ergab sich ein neues Geschäftsfeld: die Vermarktung von hochwertigen Immobilien. Einerseits kamen die Eigentümer auf uns zu und andererseits kannten wir die ‚expats‘, die auf Immobiliensuche waren.“ In einer Stadt wie Wien mit internationalen Institutionen wie UNO, OSCE oder OPEC habe sich das Geschäft also problemlos entwickeln können und sich als zukunftsträchtiges Geschäftsfeld etabliert. Nur wenige Unternehmen würden, so Kurtaran, dieses von ihm erfundene Gewerbe „Relocation-Service“ ebenfalls anbieten. Seine Idee wurde in Zusammenarbeit mit der Wirtschaftskammer Wien unter die „25 besten Geschäftsideen der letzten 10 Jahre im WirtschaftsMagazin Format“ gewählt. Durch Anfragen aus dem Ausland habe er sich rasch im Bereich der hochwertigen Immobilien wiedergefunden: „Es begann, als einmal ein Oligarch für ein Palais in der Wiener Innenstadt anfragte. Irgendwann kam dann auch eine Anfrage für eine Immobilie am Attersee oder an der Côte d'Azur. Mittlerweile bieten wir ca. 200 Immobilien an der Côte d'Azur an - von Monaco bis St. Tropez, an Kunden weltweit. Ich wollte diese Immobilien, deren Wert sich jeweils im Millionenbereich bewegt, international anbieten.“ Um in dieser Liga mitspielen zu dürfen, bedarf es eines weltweit verzweigten Netzwerks und entsprechender persönlicher Kontakte in Politik, Wirtschaft und die High Society. Ein handverlesenes Team von derzeit zehn Mitarbeitern, teilweise ehemalige „expats“ mit

viel Auslandserfahrung, sowie seine Kooperationspartner weltweit unterstützen den Firmengründer. Im Büro von Expat Consulting wird man in insgesamt 19 Sprachen betreut.

Wir fragen, ob er schon mal prominenten Persönlichkeiten Immobilien vermittelt habe: „Einmal kam Donald Trump auf uns zu, der in Europa einen exklusiven Vermittler für seine Trump Soho in New York suchte. Kurtaran habe sich dann sogleich auf den Weg nach New York gemacht, sich das Projekt angeschaut. Was dann folgte: „Verträge unterschrieben und das New Yorker Projekt Soho Trump in Europa angeboten.“ Fast alle Objekte seien bereits vermittelt worden. Es sei sehr angenehm gewesen, mit den Trumps zu arbeiten, da Kurtaran eine „sehr amerikanische Denkweise“ hat und sich daher generell leicht tut, mit Amerikanern zusammenzuarbeiten. „Die amerikanische Mentalität liegt mir sehr.“ Sein Ziel bei seinem zweiten Projekt. „Der gehobenen Klientel, die an die Côte d'Azur will, die besten Immobilien anzubieten.“ (Der Wert eines seiner Anwesen übersteigt die neunstellige Millionengrenze).

In einer Seitengasse Wiens ...

Unser aktuell teuerstes Objekt in Wien, „befindet sich in einer Seitengasse der Kärntnerstraße und beläuft sich auf 7,5 Millionen Euro mit 350 Quadratmetern Wohnfläche.“ Beide Bereiche, also Relocation und Immobilienvermittlung würden weiterlaufen, doch die Vermittlung hochwertiger Immobilien, so Kurtaran, würde doch die Oberhand gewinnen, da diese Sparte noch gewinnbringender sei. Aber auch auf spezielle Wünsche würde seine Firma eingehen so z.B. wenn ein wohlhabender Russe anreist, und sagt: „Das ist das Budget - gehen Sie für mich in Wien Immobilien einkaufen und organisieren sie die Sanierung auch gleich.“ Also ein Full-Service für Leute, die genug Geld haben, aber keine Lust, sich um solcherlei Dinge zu kümmern. Auch wenn Botschafter eine Residenz mit 1.000 Quadratmetern Wohnfläche im 19. Wiener Bezirk suchen, ist Expat Consulting ebenfalls erster Ansprechpartner.

Zukunftspläne

Pläne für die Zukunft? „Vielleicht selbst Projekte zu entwickeln und diese zu verkaufen.“ Das ist der nächste Schritt des selbstbewussten und erfolgreichen Unternehmers.

Kurtaran werde des Öfteren zu Round Tables und anderen Fachveranstaltungen eingeladen, wo seine Erfahrungen angehört werden. Es sind auch zahlreiche Interviews in verschiedenen Medien über seine dynamische und junge Firma erschienen. Wenn man ihn auf seinen Migrationshintergrund anspricht, was sagt er dann? „Ich muss ganz ehrlich sagen, ich kann nur Gutes über Öster-



reich sagen. Ich bin vielleicht vom Aussehen her nicht der typische Ausländer und habe auch in meiner Schulzeit eigentlich nie das Gefühl gehabt, dass man mich durch meine Herkunft und meinen fremd klingenden Namens schlecht behandelt oder irgendwie diskriminiert hätte. Im Nachhinein hat mich es jedoch sehr gewundert, dass ich nie auf meinen Namen oder meine Herkunft angesprochen wurde.“ Er könne sich jedoch noch daran erinnern, dass es ihm, wenn ihn seine Mutter von der Volksschule abholte, unangenehm war, wenn seine Mutter mit ihm Arabisch sprach (eine der gängigsten Sprachen in der Provinz Mardin im Osten der Türkei, Anm.) „Mittlerweile bin ich aber stolz darauf, mehrsprachig aufgewachsen zu sein.“

„Open leadership“

Ob er ein guter Chef ist? „Ich glaube ja. Denn es ist wichtig, den Mitarbeitern das Gefühl zu geben, Teil des Unternehmens zu sein, mitreden zu können und eigenen Ideen einfließen zu lassen.“ Das fördere die Mitarbeiter sehr, und sie würden es schätzen.

Stichwort Krise

Ob Wien nach der Krise immer noch denselben Reiz hat? Kurtaran spricht die Mercer-

Studie an, wonach Wien zum zweiten Mal den ersten Platz belegte. „Das ist nicht verwunderlich, denn in Wien lässt es sich sehr gut leben. Wir haben ein sehr gutes soziales Netz und eine tolle Infrastruktur. Sauberkeit und Sicherheit sind ebenfalls Top. Von den kulturellen Angeboten ganz zu schweigen.“ Auch auf Grund seiner geographischen Lage ist Wien zentrale Drehscheibe für den Osteuropäischen Markt. Wien sei für ihn ganz klar Nummer eins, wenn man all diese Faktoren zusammenfasst. Das haben erfolgreiche Geschäftsleute aus dem Osten und dem Arabischen Raum rasch für sich entdeckt.

Rechtspopulismus

Hat seiner Meinung nach Wien aufgrund des steigenden Rassismus' an Reiz verloren? Ich bin schon davon überzeugt, dass dies Österreich generell schadet.“ Ob es Wien geschadet hat, bezweifle er. „Leute, die Wien kennen, wissen, wie es wirklich ist.“ Was Wien fehle, sei eine gute Vermarktung im Ausland. Das würden andere Metropolen besser machen.

Ratschläge an junge Ideenentwickler

Was er jungen Menschen raten könne, die zwar geniale Ideen haben, jedoch nicht das nötige Selbstbewusstsein? „Es wäre ganz wichtig, dass man eine tolle Ausbildung hat. Die Schulbildung ist das Wichtigste überhaupt.“ Das habe er auch gerade eben seinem Praktikanten auf seinen Lebensweg mitgegeben. „Die Matura ist das Mindeste, was man anstreben sollte.“, so der erfolgsorientierte Unternehmer. Sie würde das Leben leichter machen. „Ansonsten sollte man selbstbewusst auftreten und von sich überzeugt sein. Immer an sich glauben und nicht sagen, ‚ich glaube ich kann‘ das sondern ‚ich weiß, ich schaffe das‘.“ Sein Nachsatz: „Unbedingt ein Auslandssemester machen. Das erweitert den Horizont, und man entwickelt ein Verständnis für andere Kulturen ...“



„Immer sagen: ‚ich weiß, ich schaffe das.“