



Co-funded by  
the European Union



# INKLUSIV STÄRKEN FALLSTUDIE 2



GEFÖRDERT DURCH DIE EUROPÄISCHE UNION. DIE GEÄUSSERTEN ANSICHTEN UND MEINUNGEN SIND JEDOCH AUSSCHLIESSLICH DIE DES/DER AUTORS/AUTORINNEN UND SPIEGELN NICHT UNBEDINGT DIE ANSICHTEN DER EUROPÄISCHEN UNION ODER DER EUROPÄISCHEN EXEKUTIVAGENTUR FÜR BILDUNG UND KULTUR (EACEA) WIDER. WEDER DIE EUROPÄISCHE UNION NOCH DIE EACEA KÖNNEN FÜR DIESE ANSICHTEN UND MEINUNGEN VERANTWORTLICH GEMACHT WERDEN.

# FALLSTUDIE

## MEIN WEG ALS JUNGE UNTERNEHMERIN IN DER TÜRKEI

Ich hätte nie gedacht, dass ich einmal Unternehmerin werden würde. Als ich in einer türkischen Kleinstadt aufwuchs, erschien mir die Idee, ein eigenes Unternehmen zu gründen, unerreichbar. Nach meinem Universitätsabschluss in Betriebswirtschaft dachte ich, es wäre einfach, einen Job zu finden, aber die Realität sah anders aus. Jedes Unternehmen, bei dem ich mich bewarb, verlangte jahrelange Erfahrung, und selbst bei Vorstellungsgesprächen merkte ich, dass sie für Führungspositionen bevorzugt Männer einstellten. Egal, wie sehr ich mich anstrengte, ich hatte das Gefühl, immer einen Schritt zurück zu sein.

Eines Tages stieß ich beim Scrollen durch die sozialen Medien auf einen Beitrag über einen Unternehmer-Workshop für junge Frauen. Es handelte sich um ein Erasmus+-Programm, bei dem es darum ging, mithilfe von KI und digitalen Tools ein Unternehmen zu gründen. Ich hatte vorher nie daran gedacht, ein eigenes Unternehmen zu gründen, aber da ich nichts zu verlieren hatte, beschloss ich, es zu versuchen.

Vom ersten Tag des Workshops an hatte ich das Gefühl, dass sich meine Perspektive änderte. Die Trainer stellten uns KI-gestützte Tools vor, die die Geschäftsplanung erleichterten, und zeigten uns, wie wir mithilfe von Technologie professionelle Geschäftsmodelle, Websites und Marketingstrategien entwickeln konnten – auch ohne Vorkenntnisse. Ich war überrascht, wie viele Aufgaben KI automatisieren konnte, vom Design von Logos bis zur Verwaltung von Kundennachrichten.

Während wir an Geschäftsideen arbeiteten, begann ich über etwas nachzudenken, das mir sehr am Herzen lag: traditionelles türkisches Kunsthandwerk. Meine Großmutter hatte mir gezeigt, wie man wunderschöne handgewebte Schals herstellt, aber ich hätte nie gedacht, dass Menschen außerhalb meiner Stadt daran interessiert sein würden, sie zu kaufen. Unter Anleitung der Trainer analysierte ich die Nachfrage mithilfe eines KI-gestützten Marktforschungstools und stellte fest, dass nachhaltige, handgefertigte Mode vor allem in Europa und den USA immer beliebter wurde.

Das war der Moment, in dem ich beschloss, meinen eigenen Online-Shop zu eröffnen. Ich erstellte meine Website mithilfe einer No-Code-Plattform, verfasste Produktbeschreibungen mithilfe von KI und nutzte sogar KI-generierte Marketingstrategien, um internationale Kunden zu erreichen. Innerhalb weniger Monate verkaufte ich zum ersten Mal an einen Kunden in Deutschland. Dann einen weiteren in Frankreich. Dann in den USA. Die Bestellungen liefen weiter, und ehe ich mich versah, hatte ich weltweit über 500 handgefertigte Schals verkauft.

Jetzt bin ich finanziell unabhängig – etwas, das ich nie für möglich gehalten hätte. Noch wichtiger ist, dass ich anderen jungen Frauen in meiner Stadt als Mentorin geholfen habe und ihnen gezeigt habe, dass sie nicht darauf warten müssen, dass ihnen jemand eine Chance gibt – sie können sie sich selbst schaffen. Der Workshop hat mir nicht nur beigebracht, wie man ein Unternehmen gründet, sondern auch, dass ich meine Zukunft selbst gestalten kann. KI und digitale Tools haben mir geholfen, Barrieren zu überwinden, und jetzt möchte ich anderen helfen, dasselbe zu tun.



Co-funded by  
the European Union