Vural Öger
Inhaber
Vural Öger Firmengruppe

© VÖ. Travel

ZUR PERSON

Vural Öger, geboren 1942 in Ankara, ist Inhaber der Vural Öger Firmengruppe. Öger schloss 1968 sein Studium an der TU Berlin als Diplom-Ingenieur ab. Er gründete 1969 das Reisebüro Istanbul und später den Nur-Flugveranstalter Öger Turk Tur. Den 1982 gegründeten Reiseveranstalter Öger Tours verkaufte Öger 2010 an die Thomas Cook AG. Andere Firmen blieben als Vural Öger Firmengruppe erhalten. Für die SPD war Öger von 2004 bis 2009 Abgeordneter im Europäischen Parlament. 1998 gründete Öger die Deutsch-Türkische Stiftung (DTS), 2001 war er Mitglied der Zuwanderungskommission. Für sein Engagement erhielt Öger das Bundesverdienstkreuz am Bande und die Verdienstmedaille des türkischen Staates.

Anna Petersen
unterhielt sich mit Vural Öger über Zufälle, die ihn in die Tourismusbranche führten, seinen Drang nach Herausforderungen und das Verhältnis zwischen Deutschen, Türken und Deutschtürken.

»Es gibt Berufstürken, ich gehöre nicht dazu«

Herr Öger, was führt einen Diplom-Maschinenbauer in die Tourismusbranche?

Ein Zufall. An der TU Berlin wurden Studentenjobs vermittelt. Eines Tages hieß es: Ein kleines Reisebüro braucht täglich zwei Stunden einen Dolmetscher für 7,50 DM die Stunde. Ich sollte dort sitzen und in Berlin lebenden Türken Flugscheine verkaufen. Ich bekam jedes Mal 15 DM, aber es kam keiner vorbei. Da habe ich den Besitzer gefragt: „Was verdienen Sie eigentlich?" Er antwortete: „Der Flugschein kostet 395 DM und zehn Prozent bekomme ich." Da habe ich ihm einen Deal angeboten: „Geben Sie mir statt des Stundenlohns fünf Prozent für jede Buchung. Wenn keine kommt, brauchen Sie mich nicht zu bezahlen." Shake hands – und so hat es angefangen. Ich habe die türkischen Wohnheime abgeklappert; die Anschriften hatte ich von der Ausländerbehörde. Nach einer Woche kamen 20, nach zwei Wochen 40 Personen.

Wie ging es weiter?

Vier Monate nach meiner Diplomarbeit sollte ich zurück in die Türkei, wegen des Militärdienstes. Bis dahin wollte ich noch in Deutschland arbeiten. Durch Zufall saß ich eines Tages in einem türkischen Restaurant in Hamburg. An der Wand las ich „Charterflüge Düsseldorf–Istanbul für 395 DM" und fragte: „Gibt es denn keinen Flug von Hamburg?" Nein, die Leute fuhren mühsam mit dem Bus nach Düsseldorf. Da kam mir eine Idee: Es ist Sommer, du könntest in Hamburg einen Charterflug anbieten. Vielleicht hätte ich die Idee vergessen, aber in Berlin traf ich zwei Tage später den Verkaufsleiter einer deutschen Fluggesellschaft. Er bot an, für 20.000 DM eine Maschine zur Verfügung zu stellen. Shake hands – ich mietete in Hamburg einen kleinen Laden, fertig war mein Reisebüro. Damit bot ich als Erster Flugtickets für die Strecke Hamburg–Istanbul an.

Ich war jung und unerfahren, aber ich wusste, so könnte ich Geld verdienen. Danach würde ich den Militärdienst absolvieren und anschließend als Ingenieur arbeiten. Ich hatte nie geplant, Reiseveranstalter zu werden.

»Ich habe alle anatolischen Flughäfen für den europäischen Luftverkehr aufgeweckt.«

Warum haben Sie sich schließlich doch dafür entschieden?

Es lief so gut, dass ich immer wieder verlängert habe. Nach ein paar Jahren waren wir der führende Charterflugveranstalter für die Türkei in Deutschland. Dann haben wir den Türkeitourismus in Deutschland aufgebaut; nicht zuletzt durch uns wurde die Türkei eines der beliebtesten Urlaubsziele der Deutschen.

Sie sind zufällig über das Thema Flugreisen gestolpert. Wären Sie ansonsten mit einer anderen Geschäftsidee Unternehmer geworden?

Um im Leben Erfolg zu haben, müssen drei Faktoren zusammenkommen: Faktor eins ist die Veranlagung. Manche Leute werden als Fußballspieler geboren, manche haben einfach das Zeug zum Politiker, andere zum Künstler. Das Zweite ist die Umwelt: Wo sind Sie geboren? Wen kennen Sie? Wenn Sie in einem anatolischen Dorf geboren wurden, haben Sie weniger Möglichkeiten. Ich hatte Glück, weil ich aus der bürgerlichen Schicht komme und zur Uni gehen konnte. Glück ist der dritte Faktor. Hätte ich an diesem Tag in der TU nicht nach einem Studentenjob gefragt, wäre ich sicherlich nie Reiseveranstalter geworden.

Die Tourismusbranche ist ein umkämpfter Markt. Wie lautet Ihr Erfolgsrezept?

Damals hatte ich einen Vorteil. Als erster Flugveranstalter in Deutschland habe ich alle anatolischen Flughäfen für den europäischen Luftverkehr „aufgeweckt": Schnell wurden es 16 türkische Städte, die wir anflogen, heute sind es 23. Auch beim Tourismus nahm ich eine Pionierrolle ein: Als ich Anfang der 80er Jahre startete, hatte die Türkei nicht das Image eines Reiselands; es war lediglich das Land, wo die Gastarbeiter herkommen. Ich habe also in Hunderten deutscher Städte Vorträge über die Türkei gehalten. Ich habe wesentlich dazu beigetragen, dass die Türkei eine beliebte Urlaubsdestination wurde. Die großen Konzerne kamen nach mir.

VURAL ÖGER FIRMENGRUPPE

Die Vural Öger Firmengruppe umfasst den Reiseveranstalter V.Ö. Travel, den Flugveranstalter Öger Türk Tur, die Hotelkette Majesty und die Incoming-Agentur Holiday Plan. Der Reiseveranstalter V.Ö. Travel ist das jüngste Unternehmen der Firmengruppe mit Sitz in Hamburg und arbeitet deutschlandweit mit allen bestehenden Reisebüroketten zusammen. Der Flugveranstalter Öger Türk Tur (OTT) wurde bereits 1972 von Vural Öger gegründet und unterhält Geschäftsbeziehungen zu renommierten deutschen und internationalen Airlines. 2013 erzielte die Vural Öger Firmengruppe einen Jahresumsatz von 160 Millionen Euro. Majesty A.S. und Holiday Plan werden von der Tochter des Unternehmensgründers Nina Öger in Istanbul geführt.

Wäre eine solche Laufbahn heute noch denkbar?

Jemand, der mit 2.000 DM in der Tasche ein Unternehmen gründet? Nahezu unmöglich. Wenn man an die Anfangskosten denkt, die ein Reiseveranstalter allein für die Technik ausgeben muss … Welcher 26-jährige Schulabsolvent hat Millionen in der Tasche? Heute brauchen Sie zudem Ortskenntnisse, Bekanntheit, Beziehungen zu Banken und Geschäftspartnern.

Inzwischen haben Sie einen Teil Ihres Unternehmens verkauft. Trotzdem sind Sie weiterhin erfolgreich – vor allem durch Ihre Erfahrung?

Selbstverständlich, die Voraussetzungen sind heute ganz andere: Der Markt kennt mich. Ich habe viele Beziehungen und die Firmen Holiday Plan, die Majesty Hotelkette und den Flugveranstalter Öger Türk Tur (ÖTT) behalten. ÖTT befördert jedes Jahr über eine Million One-Way-Passagiere. Das ist meine Basis. Ich mache ja keinen Neubeginn mit Gran-Canaria-Reisen oder so. Meine Stärke liegt in der Türkei, wo wir neun Hotels betreiben. Sonst hätte ich das nicht noch einmal hinbekommen. Dieses Mal habe ich mehr Trümpfe in der Hand. Damals hatte ich nichts, außer den Glauben an mich und die Marktlücke.

Seit letztem Sommer casten Sie in einer TV-Show junge Talente mit vielversprechenden Geschäftsideen. Wird hierzulande genug für ambitionierte Gründer getan?

Interessanterweise hat sich da allein innerhalb des letzten Jahres viel getan. Die Konzerne fangen an, Start-ups zu unterstützen und Venture Fonds oder Accelerators zu gründen. Die Banken stellen Wagniskapital zur Verfügung, vom Staat gibt es Fördermittel. Es wurde sogar beschlossen, dass Business Angels über 20 Prozent ihres Kapitals zurückbekommen können. Ich glaube, wir haben mit unserer Show dazu beigetragen. Vor einem Jahr hätte ich auf Ihre Frage geantwortet: Wenn Banken kein Wagniskapital zur Verfügung stellen, werden wir nie Bill Gates oder Mark Zuckerbergs haben. Jetzt ist viel im Gange. Deutschland ist ein Land der Erfinder, und diese brauchen Kapital.

»Deutschland ist ein Land der Erfinder, und diese brauchen Kapital.«

Was erwarten Sie von den jungen Unternehmern in Ihrer Show?

Es sollen Menschen mit einem Nischenprodukt oder einer Neuheit kommen, bei dem es sich lohnt zu investieren. Gerne auch in der digitalen Welt. Ich wünschte, bei der zweiten Staffel wäre das stärker der Fall. Die Teilnehmer müssen sich und ihren Businessplan gut präsentieren. Für mich sind zwei Punkte entscheidend: das Konzept und der Mensch dahinter. Traue ich ihm das zu? Ist er ein Unternehmer? Oder jemand, der nach Anweisung arbeitet? Ich habe wenig Zeit und Lust, mich in deren geschäftliche Abläufe einzumischen. Ich investiere, wenn ich die Gewissheit habe, der Teilnehmer kennt das Produkt, kann es produzieren und verkaufen.

Welche Gründungsideen haben Sie zuletzt begeistert?

Jede Woche kommen Anfragen und Samples mit der Bitte um Feedback. Ich muss ehrlich sagen, viele haben mich nicht begeistert.

Manche überschätzen sich: Für eine noch nicht verwirklichte Idee legen sie einen Wert von 15 Millionen Euro fest. In der Sendung ging es einmal um ein GPS-System, das zum Beispiel hilft, wenn man sein Kind verloren hat. Ich hätte furchtbar gerne investiert, aber der Teilnehmer hatte die Lizenz nicht. Viele Fälle scheitern, weil die jungen Menschen mit falschen Vorstellungen kommen. Ich muss nach ein paar Minuten das Gefühl haben, die Person kann das packen. Es geht nicht alles nach Lehrbüchern, als Unternehmer hat man auch ein Bauchgefühl.

»Der Tourismus wird sich in Zukunft viel mehr um unsere Senioren kümmern.«

Wie sorgen Sie für Entspannung nach einem anstrengenden Arbeitstag?

Dieser Spruch stammt nicht von Seneca oder Cicero, sondern von mir: Das Leben ist viel zu lang, um nur eine Sache zu machen. Und viel zu kurz für alles, was man machen möchte. Ich möchte so viel wie möglich erleben und entdecke in mir bestimmte Fähigkeiten – diese auszuleben, entspannt mich. Ich wäre ein guter Politiker. Ich bin ein guter Unternehmer. Ich wäre ein guter Sprachwissenschaftler. Ich habe mir selbst Französisch, Italienisch, Spanisch beigebracht. Viele haben gefragt, warum ich mit V.Ö. Travel noch einmal in das Veranstaltergeschäft eingestiegen bin. Wahrscheinlich bin ich ein Mensch, der Herausforderungen liebt. Ich möchte mir selbst gerne beweisen, dass ich noch gut in Schuss bin. Mit 25 wäre das Geld für mich entscheidend gewesen. Aber ich habe schon eine Motoryacht, die ich nur zehn Tage im Jahr nutze. Soll ich arbeiten, um eine zweite Yacht zu kaufen? Die Zufriedenheit und Erfüllung, die mir meine Arbeit gibt, ist mir wichtiger.

Wo sehen Sie die zukünftigen Herausforderungen der Tourismusbranche?

Der Tourismus steht vor einer großen Wende. Reisen individualisiert und verändert sich, auch durch die älter werdende Bevölkerung. Die Technik ist im Vormarsch mit Apps, Vergleichsportalen, sozialen Medien; diese ändern das Buchungsverhalten. Vor Ort muss man nun eine größere Variation an Zielen und Produkten anbieten. Die Leute wollen nicht mehr nur am Strand liegen, es werden mehr Kurz- und Städtereisen geplant. Zudem steigen die Ansprüche an nachhaltiges Reisen, also die „Green Tourism"-Sparte. Und schließlich wird sich der Tourismus in Zukunft viel mehr um unsere Senioren kümmern und deren Wünsche und Bedürfnisse würdigen: Gesundheitstourismus und Wellnessangebote werden daher noch ausgebaut.

Flugreisen entsprechen allerdings nicht dem Trend nach mehr Umweltfreundlichkeit.

Die Technik ist dabei, unweltfreundlichere Triebwerke zu bauen und den CO_2-Ausstoß zu verringern. Ich kann die Zeit nicht zurückdrehen und nur noch Reisen mit dem Pferdewagen anbieten. Pro Kilometer verbraucht ein Flugzeug mehr CO_2 als ein Auto. Aber in Deutschland sind 43 Millionen Fahrzeuge unterwegs, während es 10.000 Flüge pro Tag sind. Die Luftverschmutzung der Autos wiegt daher schwer, aber deswegen würde kein Mensch aufs Autofahren verzichten.

Eine Ihrer Firmen berät Unternehmen, die Handelsbeziehungen zur Türkei aufbauen wollen. Was unterscheidet die türkischen Wirtschaftsstrukturen von den deutschen?

Früher gab es viel mehr Unterschiede. Ich merke, dass die Türken rapide lernen. Aus Deutschland gehen 40 Prozent der Hochschulabsolventen türkischer Herkunft zurück in die Türkei – oft mit deutschen Unternehmen. Sie verändern die Unternehmenskultur vor Ort, aber auch die deutschen Unternehmen lernen dazu. Deutsche Manager sagen in Interviews immer wieder, dass sie die Unternehmenskultur in der Türkei viel lieber mögen als die in China oder Japan. Sie liegt uns einfach näher. Natürlich gibt es Unterschiede: Die Deutschen setzen mehr auf Sicherheit, Methodik und Disziplin, während die Türken mehr Talent zu Improvisation und Flexibilität haben.

Können Sie ein Beispiel nennen?

Zum Beispiel bin ich vor Jahren einmal einem Türken begegnet, der bei einem Besuch in Wien festgestellt hatte, wie teuer Wassermelonen dort sind. Er kam aus einer Gegend in Anatolien, wo sie 20 Cent kosten. Er begann, mit einem gemieteten Lastwagen voller Wassermelonen nach Wien zu fahren. Er schlief im Lastwagen, arbeitete 12, 13 Stunden und fuhr zweimal die Woche hin und her. Es wurden immer mehr Lastwagen, mit der Zeit wurde er Millionär. Er war bissig. Ein Deutscher würde nie mehr als acht Stunden fahren und in einem guten Hotel übernachten wollen.

Ein zweites Beispiel: In Deutschland sehen Sie nach 23 Uhr geöffnete türkische Läden. Ehefrau und -mann, die Kinder, alle sitzen da. Der Deutsche macht um 18 Uhr zu und möchte die Tagesschau sehen. Man ist bequemer geworden, es ist nicht mehr wie in den 50ern. Türken, die in Deutschland leben, lernen etwas von der Disziplin und Methodik. Die Deutschen lernen vom türkischen Unternehmensgeist, mit Mut zum Risiko.

»Ich kann die Zeit nicht zurückdrehen und Reisen mit dem Pferdewagen anbieten.«

Welche Vorteile bieten sich deutschen Unternehmen in der Türkei?

Deutsche Investoren sehen, dass sich Politik und Wirtschaft in der Türkei voneinander abgekoppelt haben. Das ist ein tolles Land mit einem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum von 4,4 Prozent in den letzten zehn Jahren: geografisch nah, geostrategisch interessant, eine fleißige Bevölkerung, eine riesige Binnennachfrage. Es sind mittlerweile über 5.000 deutsche Unternehmen dort. Mercedesbusse werden nur in der Türkei gebaut und in alle Welt exportiert. Außerdem gehen mehr deutsche Exporte in die Türkei als nach Japan. Die Deutschen sind nach wie vor der größte Außenhandelspartner und Investor in der Türkei. Auch weil dort Millionen Menschen Deutsch sprechen und es durch die EU-Verhandlungen viele EU-gerechte Normen in der Wirtschaft gibt.

Wie beurteilen Sie die Entwicklung der Türkei, die international eine immer größere Rolle spielt, aber aktuell vom Syrienkrieg überschattet wird?

Mittel- bis langfristig positiv. Ich glaube an die Macht des Faktischen. Wenn die Leute mehr Geld haben, werden sie mehr für Bildung ausgeben. Menschen mit Bildung werden weltli-

cher und suchen nicht ihr Heil im Paradies. Im Moment liegt das Pro-Kopf-Einkommen bei fast 14.000 Dollar. Spätestens wenn 20.000 Dollar erreicht sind, ist die Türkei ein weltliches Land. Religionsmissbrauch findet immer dort statt, wo wirtschaftliche Probleme sind. Das sehen Sie an den arabischen Ländern. Vielleicht hätte man sich in dem Konflikt jedoch neutral verhalten sollen; die türkische Außenpolitik hat derzeit keine klare Linie.

»Der Deutsche macht um 18 Uhr zu und möchte die Tagesschau sehen.«

Der Chef der türkischen Gemeinde in Deutschland sprach jüngst von einem Versagen der deutschen Bildungspolitik gegenüber Deutschtürken. Wie sehen Sie das?

Es gibt Berufstürken, ich gehöre nicht dazu. Der Berufstürke kritisiert immer erst einmal das Gastland. Ich habe auch in Deutschland studiert und bin ein guter Steuerzahler geworden. Das Land hat mich nicht daran gehindert. Wenn das Zeug in Ihnen steckt, dann machen Sie das auch. Es ist ja weniger ein „Türkenproblem" als ein Schichtenproblem. 95 Prozent der Türken, die in den 60ern und 70ern nach Deutschland gekommen sind, waren Menschen aus bäuerlichen Regionen, die eine geringe Bildung hatten. Und wenn das Elternhaus keine Anreize gibt … In Deutschland ist das nicht anders: Nur 15 Prozent der Kinder aus Arbeiterfamilien machen Abitur. Wenn Eltern mit 800 Wörtern Türkisch oder Deutsch reden, welchen Wortschatz hat dann das Kind? Das führt erst mal zu schlechteren Voraussetzungen für ein erfolgreiches Berufsleben. Selbstverständlich wurden in den 60ern und 70ern Fehler gemacht. Die Lebenslüge der Regierung lautete: Wir sind kein Einwanderungsland. Max Frisch wird dazu häufig zitiert, auch gerne von mir: „Wir riefen Arbeitskräfte, aber es kamen Menschen." Ich wünschte, die Türken hätten nach ihrer Einreise Einführungskurse in die deutsche Gesellschaft und Sprache bekommen.

Deutsch-türkische Kinder sind heute meist in Deutschland geboren.

Ja, und die Einstellung der Bevölkerung hat sich geändert. Heute sind die ehemaligen Gastarbeiterkinder überall: in den Medien, in der Politik, in Vorständen von großen Unternehmen, sie arbeiten an Flughäfen, in den Krankenhäusern. Sie haben es aus eigener Kraft geschafft. Ein paar Punkte kann man natürlich immer kritisieren, aber deutsch-türkische Kinder sind nicht schlechter dran als andere Kinder in Deutschland. Deutschland ist ein tolles Land, in dem jeder die Möglichkeit hat, etwas aus sich zu machen.