

E-BOOK

MERHABA ICH BIN SERVET.



VOM HAUPTSCHÜLER
& TAXIFAHNER
ZUM UNTERNEHMER



Von ersten schritten bis zu großen
sprüngen - Eine Reise des glaubens

Einleitung

Liebe Leserinnen und Leser,

mein Name ist Servet Tuncaloglu. Ich lade Sie ein, mich auf einer Reise zu begleiten, die mehr als nur eine Erzählung ist – sie ist ein Zeugnis dafür, dass die Umstände unserer Geburt nicht unser Schicksal bestimmen. Sie werden eine Geschichte über Hürden und Hoffnung, über Rückschläge und Resilienz lesen. Eine Geschichte, die zeigt, wie ein Hauptschüler mit Legasthenie, gestempelt von einer Gesellschaft, die oft zu schnell urteilt, es geschafft hat, gegen den Strom zu schwimmen und seine Träume zu verwirklichen.

In diesem Buch teile ich nicht nur meine persönlichen Erfahrungen, sondern auch die Lektionen, die ich auf meinem Weg gelernt habe – von den bescheidenen Anfängen bis zu den unerwarteten Höhen und den unausweichlichen Tiefen des Unternehmertums.

Als Kind einer Familie mit Migrationshintergrund standen die Chancen selten zu meinen Gunsten. Doch die Erkenntnis, dass der Weg des geringsten Widerstands selten zu etwas Außergewöhnlichem führt, hat mich angetrieben, mein eigenes Schicksal in die Hand zu nehmen. Dieses Buch ist für jeden, der jemals das Gefühl hatte, im Schatten zu stehen, für jeden, der nach Inspiration sucht, um seinen eigenen Weg zu gehen.

Frühe Unternehmungen: Das Flackern des Unternehmergeistes

Es begann alles in den Fluren meiner Schule. Während andere in den Pausen Fußball spielten oder sich unterhielten, sah ich eine Gelegenheit. Mit fünfzehn Jahren startete ich mein erstes Geschäft – den Verkauf von leuchtenden Handy-Aufklebern. Es war ein einfaches Geschäft, doch es entzündete das Feuer des Unternehmertums in mir. Diese Aufkleber waren mehr als nur ein Produkt; sie waren der Beginn meiner unkonventionellen Reise durch die Welt des Handels.

Meine Jugend war geprägt von der stetigen Suche nach Möglichkeiten. Obwohl ich aufgrund meiner Legasthenie oft von Lehrern und Mitschülern unterschätzt wurde, wusste ich, dass in mir das Potenzial für mehr schlummerte. Die Schule konnte mir nicht die Türen öffnen, die ich gesucht habe, also musste ich meine eigenen Türen bauen.

Dieser frühe Geschäftssinn entwickelte sich aus der Notwendigkeit, aus den Schatten zu treten, und aus dem tiefen Wunsch, meine eigene Geschichte zu schreiben – eine Geschichte, die nicht von meiner Bildung oder meinen vermeintlichen Einschränkungen diktiert wurde.

Beruflicher Werdegang: Ein Kaleidoskop von Erfahrungen

Mein beruflicher Weg war vielfältig und farbenfroh wie ein Kaleidoskop. Ich habe in zahlreichen Branchen gearbeitet – von Lieferservices bis hin zur Bank. Jeder dieser Jobs lehrte mich etwas Neues, schärfte meine Fähigkeiten und bereitete mich auf die Zukunft vor.

Als Bürokaufmann lernte ich die Feinheiten der Verwaltung kennen, bei der Zeitungszustellung die Bedeutung von Pünktlichkeit und Zuverlässigkeit. An der Tankstelle traf ich auf Menschen aus allen Gesellschaftsschichten und lernte, wie wichtig Kundenservice ist. Jede dieser Stationen, so unterschiedlich sie auch waren, fügten ein weiteres Puzzlestück zu dem Bild hinzu, das mein unternehmerisches Ich werden sollte.

Der Sprung ins kalte Wasser: Gründung des Taxiunternehmens

Mit 21 Jahren, jung und voller Tatendrang, aber auch naiv in Bezug auf die Härten des Lebens, fand ich mich in einem Ozean der Schulden wieder. Über 70.000 Euro – eine Zahl, die damals für mich so abstrakt war wie die Idee, dass ich eines Tages meine eigene Firma leiten würde. Doch mit einem unerschütterlichen Glauben an mich selbst und einem Kopf voller Träume gründete ich mein erstes richtiges Unternehmen: ein Taxiunternehmen.

Es war ein gewagter Schritt, ein Sprung ins kalte Wasser, der Mut und eine gewisse Portion Verzweiflung erforderte. Die Schuldenlast war erdrückend, aber ich sah darin auch eine Investition in meine Zukunft. Ich lernte schnell, dass Unternehmertum nicht nur darum geht, Geschäfte zu machen – es geht um Risikobereitschaft, um das Management von Unsicherheit und um den Glauben an die eigene Vision.

Doch trotz des anfänglichen Adrenalinschubs fand ich keine Erfüllung in der Rolle des Taxiunternehmers. Ich sehnte mich nach mehr, nach einem Geschäft, das wirklich mein eigenes war.



Vom Taxifahrer zum Sockenhändler: Eine unerwartete Wendung

Das Schicksal hat manchmal einen eigenartigen Sinn für Humor. 2015, als die Welt um mich herum weiterhin im gleichen Takt schlug, kam die Inspiration aus einer Richtung, die ich nie erwartet hätte – Socken. Ja, Sie haben richtig gehört, Socken. Eine unscheinbare Ware, die jedoch das Potenzial hatte, mein Leben zu verändern.

Meine Verwandten in der Türkei produzierten Socken, und plötzlich öffnete sich eine Tür zu einer Welt, die ich verstand – Handel. Mit einer Anfangsinvestition von 2000 Euro bestellte ich meine erste Ladung Socken, mit dem Ziel, sie über Flohmärkte und Amazon zu verkaufen. Die Anfänge waren bescheiden, und die Umsätze entsprachen nicht meinen Erwartungen. Doch ich war nicht entmutigt; ich war entschlossen, weiterzumachen, weiter zu träumen.

Ich begann, Anzeigen auf eBay Kleinanzeigen zu schalten und mich als "Großhändler" zu präsentieren, obwohl ich weit davon entfernt war. Ich wollte die Grenzen meiner Reichweite ausdehnen, wollte, dass mein Name bekannt wurde. Und dann, als ob das Universum auf meine Entschlossenheit antwortete, klingelte mein Telefon.



Der Anruf, der alles veränderte: Herr Best und Herr Melic

Es war ein Herr Best aus Fürstfeldbruck am anderen Ende der Leitung. Er glaubte, er könne mir beim Vertrieb helfen, und ich war mehr als bereit, diese Hilfe anzunehmen. Wir vereinbarten einen Termin, und ein Mann in seinen Siebzigern erschien. Er erzählte mir von seiner Vergangenheit, in der er mit großen Ketten zusammengearbeitet hatte. Ich hatte

wenig Vertrauen in mein Produkt, das noch nicht einmal einen Barcode trug, aber Herr Best sah etwas in meinen Socken – und in mir.

Er nahm Muster mit, und obwohl ich ihn nie wieder sah, setzte er eine Kette von Ereignissen in Gang, die meine Welt auf den Kopf stellen sollte. Wochen später, während einer Taxifahrt, erhielt ich einen weiteren Anruf, diesmal von Herrn Melic, einem Inhaber mehrerer Supermarkt-Filialen in München. Er hatte meine Sockenmuster erhalten und wollte sie in seinen Läden sehen.

Der Durchbruch: Authentizität als Schlüssel zum Erfolg

Es war dieser Moment, der den Beginn meines echten unternehmerischen Durchbruchs markierte. Herr Melic bot mir Platz in seinen sechs Filialen an, und ich griff zu. Was hatte ich getan, um diese Chance zu bekommen? Ich war einfach ich selbst gewesen. Ich hatte mich nicht verstellt, hatte offen und ehrlich erzählt, dass ich ein Taxifahrer war, der nebenbei Socken verkaufte. Ich war bereit, alles zu tun, um diese Chance zu nutzen.

Meine Waren präsentierten sich bald in seinen Geschäften, und ich lernte schnell, wie wichtig es ist, präsent zu sein, meine Produkte sorgfältig zu präsentieren, und vor allem, wie man echte, menschliche Verbindungen im Geschäftsleben aufbaut. Ich erhielt mehr Platz, bestellte Ware im Wert von 20.000 Euro und bereitete mich darauf vor, mein Unternehmen auf die nächste Stufe zu heben.



Der Wendepunkt: Wie ein Anruf zum Game-Changer wurde

Es war eine dieser Geschichten, die man oft in inspirierenden TED Talks hört, doch dieses Mal war es mein Leben, das sich vor meinen Augen entfaltete. Herr Melic, der Besitzer mehrerer Filialen, hatte meine Socken gesehen und wollte mehr. Ich bekam nicht nur einen Fuß in die Tür des Einzelhandels, sondern eine komplette Ladenfront wurde für mich geöffnet.

Jeder Tag in Herrn Melics Läden war eine Lektion in Handel und Menschlichkeit. Ich war dort, ordnete die Socken, sprach mit den Kunden, lernte ihre Wünsche und Bedürfnisse kennen. Mit jedem verkauften Paar wuchs mein Vertrauen – nicht nur in mein Produkt, sondern auch in mich selbst. Ich fing an zu glauben, dass ich, der Hauptschüler mit Legasthenie, wirklich etwas bewirken konnte.

Aufschwung und Niederlage: Die Achterbahn des Unternehmertums

Doch das Unternehmertum ist wie eine Achterbahnfahrt, und ich sollte das sehr bald erfahren. Gerade als ich dachte, es könnte nicht besser werden, kam der Schlag. Herr Melic zog sich zurück, und seine Filialen sollten an die Zentrale übergeben werden. Ich hatte nur noch zwei Wochen, um meine Socken zu liefern, bevor mir der Zugang zu den Märkten verwehrt wurde.

In dieser Zeit fühlte es sich an, als würde mein Traum vor meinen Augen zerrinnen. Die bestellte Ware, die Hoffnungen, die ich in dieses Geschäft gesetzt hatte – alles schien verloren. Aber ich erlaubte mir nicht, in Selbstmitleid zu versinken. Stattdessen fand ich in meiner Verzweiflung die Kreativität, die ich brauchte, um voranzukommen.

Neuanfang: Die Kraft der Akquise

Akquise war das Stichwort. Ich packte meine Muster ein und besuchte Supermärkte, erzählte ihnen meine Geschichte, bot ihnen an, die Ware auf Kommission zu stellen. Und zu meiner Überraschung funktionierte es. Innerhalb von zwei Monaten belieferte ich 20 Filialen, und es wurden mehr. Ich war nicht länger nur der Taxifahrer oder der Sockenverkäufer – ich war ein Geschäftsmann, der sich seinen Platz erarbeitete.

Der Durchbruch im Großhandel: Vom Einzelkämpfer zum Lieferanten

Es ging einige Monate so weiter, und bald hatte ich 35 Märkte, die meine Socken verkauften. 2018 war ein entscheidendes Jahr. Ich fuhr immer noch Taxi, aber mein Hauptgeschäft waren die Socken. Dann, als hätte das Schicksal entschieden, dass es Zeit für den nächsten Schritt war, traf ich zufällig eine Einkäuferin eines der größten Supermarkt-Ketten.

Nach einem kurzen Gespräch und dem Austausch von E-Mail Adressen, in denen ich meine Kundenliste und meine Leidenschaft für das Produkt teilte, erhielt ich eine Einladung, die alles veränderte. Ich war zu einem Meeting eingeladen, zu meinem ersten ernstem Geschäftstreffen. Ich war nervös, aber ich beschloss, authentisch zu bleiben – so, wie ich es immer getan hatte.

Mein erstes großes Meeting: Der Mensch hinter den Produkten

Ich entschuldigte mich zu Beginn des Meetings für meine Nervosität, aber meine Offenheit wurde mit Wärme aufgenommen. Mir wurde ein Talon-Angebot gemacht – eine Chance, meine Socken in einem Testlauf in den Märkten des Konzerns zu präsentieren. In einem Monat besuchte ich 350 Supermärkte, gewann 110 davon als Kunden und schrieb einen Umsatz von über 100.000 Euro. Ich hatte nicht nur den Test bestanden, ich hatte ihn mit Bravour gemeistert.

Triumph über die Widrigkeiten: Der festgefügte Lieferant

Der Erfolg war nicht nur ein Triumph für mein Geschäft, sondern auch ein persönlicher Sieg über die Skepsis, die mich seit meiner Kindheit begleitet hatte. Ich war nun ein festgefügt Lieferant, und meine Socken fanden ihren Weg in über 200 Supermärkte in ganz Bayern. Die Beziehung, die ich zu meinen Kunden aufgebaut hatte, basierte auf Vertrauen, Qualität und einer Prise menschlicher Wärme, die in der heutigen Geschäftswelt selten zu finden ist.

Mit jeder Lieferung, die ich ausführte, und mit jedem neuen Markt, den ich eroberte, wuchs mein Unternehmen. Ich hatte es geschafft, eine Marke aufzubauen, die für mehr stand als nur für Ware – sie stand für die Geschichte eines Mannes, der die Welt nicht so akzeptierte, wie sie ihm präsentiert wurde.



Keine Grenzen: Der Aufstieg inmitten einer globalen Krise

Als die ersten Nachrichten über das Coronavirus aus Wuhan die Welt erreichten, spürte ich, dass diese Krise anders sein würde als alles, was wir zuvor erlebt hatten. Mit einem klaren Blick für das, was kommen würde, begann ich im Januar 2020, in das Maskengeschäft einzusteigen – eine Entscheidung, die sich als eine der wichtigsten meines Lebens herausstellen sollte.

Mit einer anfänglichen Investition von 10.000 Euro stieg ich in den Markt ein, zu einer Zeit, als Masken noch nicht zur Tagesordnung gehörten. Mein Ansatz war es, die Produkte bei meinen Partnern zu platzieren, bevor eine Pflicht bestand. Anfangs war das Interesse verhalten, aber ich wusste, dass sich das Blatt wenden würde.

Der Wendepunkt der Pandemie: Masken, die Leben und Geschäfte retten

Die Pandemie brachte Unsicherheit, aber auch Gelegenheit. Als die Welt stillstand, arbeitete ich unermüdlich daran, meine Masken an Apotheken und Supermärkte zu liefern. Dann erhielt ich den Anruf, der alles veränderte: Ein Produzent mit über 80.000 Mitarbeitern benötigte dringend Masken. Ich konnte sofort liefern, was in diesen Zeiten beinahe ein Wunder war.

Der Erfolg mit den Masken katapultierte mein Geschäft auf ein neues Level. Ich erwirtschaftete im Jahr der Pandemie einen Umsatz im Millionen-Bereich – ein Ergebnis, das ich mir nie hätte vorstellen können.

Menschlich bleiben: Der Kern meiner Geschäftsphilosophie

Auch als das Geschäft florierte, blieb ich meinen Prinzipien treu. Ich kommunizierte offen mit meinen Partnern, auch wenn es darum ging, Verluste zu akzeptieren, um eine Beziehung nicht zu gefährden. 2022, als ein Nonfood-Händler meine Ware zum Einkaufspreis bewarb, was bei meinen anderen Kunden für Verärgerung sorgte, räumte ich Retouren ein, um meine geschätzten Beziehungen zu wahren.

Das Geschäft ist nicht nur eine Frage von Zahlen und Profiten; es ist eine Frage von Menschen und Beziehungen. Meine Philosophie hat mich weit gebracht und war der Grundstein für meinen Erfolg.



Der Nonfood Kongress: Eine Bühne für neue Ideen

Im Jahr 2022, mitten in der Zeit, in der mein Unternehmen erste Wellen in der Nonfood-Branche schlug, stand ich zum ersten Mal auf dem renommierten Nonfood Kongress. Man hatte mich gebeten, einen Beitrag über "Power Start-Ups" zu halten, um zu teilen, wie wir als Neuling in der Branche Fuß fassen konnten. Es war eine Ehre und eine Bestätigung, dass die harte Arbeit und die unzähligen Stunden, die ich in mein Geschäft investiert hatte, Früchte trugen.

Auf der Bühne zu stehen und meine Geschichte zu erzählen – von den bescheidenen Anfängen bis zu dem Punkt, an dem wir standen – war ein Moment des Stolzes und der Reflexion. Der Beifall und die anerkennenden Blicke der Teilnehmer bestärkten mich in dem, was ich tat und wohin ich wollte.

Die Evolution des Nonfood-Handels: Die Zukunft der Lieferdienste

Ein Jahr später, 2023, wurde ich erneut eingeladen, um über unsere Zusammenarbeit mit dem Schnelllieferdiensten zu sprechen. Der Fokus lag darauf, wie Nonfood-Produkte effizient mit Food-Lieferdiensten ausgeliefert werden können. Es ging darum, die Zukunft zu antizipieren und konzeptionell zu denken und zu handeln – eine Zukunft, in der die Grenzen zwischen verschiedenen Produktkategorien verschwimmen und alles auf Geschwindigkeit und Flexibilität ausgerichtet ist.

Diese Veranstaltungen öffneten Türen, die ich nie für möglich gehalten hätte. Ich lernte namhafte Persönlichkeiten der Branche kennen, und noch wichtiger, sie lernten mich kennen. Plötzlich wurde ich, der einstige Taxifahrer, in die Handelszentralen der Geschäftsführer eingeladen.



Der Moment des Stolzes: Ein Vermarktungskonzept für einen Discounter

Einer dieser Momente, die mich mit besonderem Stolz erfüllten, war, als ich für einen großen Discounter ein Vermarktungskonzept erstellen sollte. Ich, der ich einst durch die Straßen Münchens fuhr und über die Zukunft nachdachte, sollte nun für ein riesiges Unternehmen etwas erschaffen. Mit voller Leidenschaft tauchte ich in das Projekt ein, entwickelte Ideen und Strategien, die nicht nur innovativ, sondern auch umsetzbar waren.

Die Zufriedenheit, die mir als Dank für dieses Projekt entgegengebracht wurde, war mehr als nur eine Anerkennung meiner Arbeit. Es war eine Anerkennung des Weges, den ich zurückgelegt hatte – eine Bestätigung, dass Authentizität und harte Arbeit sich auszahlen.

Inspiration und Ermutigung: Die herzliche Einladung der DHBW Heilbronn

Nicht lange nach meinem Auftritt auf dem Nonfood Kongress erreichte mich eine Nachricht, die einen besonderen Platz in meinem Herzen einnimmt. Ein Professor der Dualen Hochschule Baden-Württemberg in Heilbronn, der einen Artikel über mich in der Lebensmittel Zeitung gelesen hatte, lud mich ein, vor seinen Masterstudierenden im Studiengang Sales zu sprechen.

Zu dieser Zeit zweifelte ich noch an meinen Fähigkeiten und scheute die Öffentlichkeit. Aber diese Einladung war ein Wendepunkt. Vor den Studierenden zu stehen und über meine Vertriebserfahrungen zu sprechen, erfüllte mich mit Stolz und gab mir eine neue Perspektive auf das, was ich erreicht hatte und noch erreichen konnte.

Der erste Podcast: Ein Gespräch, das Richtungen weist

Die Unterhaltungen mit dem Professor waren nicht nur inspirierend, sie waren auch transformativ. Ich hatte meinen ersten Podcast mit ihm, eine Erfahrung, die nicht nur mein Wissen teilte, sondern auch meine Sichtweise auf das Teilen von Wissen selbst veränderte. Sein Rat an mich war klar und einfach: "Versteck dich nicht, du kannst so viel." Diese Worte hallten in mir nach und motivierten mich, aktiver auf LinkedIn zu werden.

Ich begann, offen und herzlich über Themen der Branche und das Unternehmertum zu schreiben. Diese Authentizität resoniert bei den Menschen. Innerhalb eines Jahres wuchs mein Netzwerk exponentiell, und meine Stimme gewann an Gewicht und Anerkennung.

Erkannt und gelobt: Die unerwartete Begegnung

Eines der witzigsten und zugleich herzerwärmendsten Erlebnisse war, als ein Mitglied meines LinkedIn-Netzwerks, das ich nie persönlich getroffen hatte, mich auf der Straße erkannte und lobende Worte aussprach. Diese Momente waren mehr als nur Bestätigung; sie waren ein kraftvoller Treibstoff, der mir Energie gab, insbesondere in Zeiten voller Verzweiflung.

Jede dieser Begegnungen, jede Nachricht und jedes Gespräch bekräftigte die Wichtigkeit des menschlichen Aspekts im Geschäftsleben. Sie lehrten mich, dass es beim Unternehmertum nicht nur darum geht, was man tut, sondern auch darum, wer man ist und wie man andere beeinflusst und inspiriert.

Fazit: Ein Weg, der noch lange nicht zu Ende ist

Während ich zurückblicke, sehe ich eine Landkarte meines Lebens, auf der jeder Punkt, jede Linie und jede Kreuzung Teil einer größeren Geschichte ist. Eine Geschichte von Mut, von Veränderung, von Wachstum. Ich habe verstanden, dass es nicht die großen Siege sind, die letztendlich zählen, sondern die kleinen Momente, in denen jemand sagt: "Ich kenne dich, ich habe deine Geschichte gehört, und sie hat mich inspiriert."

Für mich ist Unternehmertum eine Reise ohne festes Ziel. Es ist ein Prozess, der niemals aufhört, sich zu entfalten. Mit jedem Tag, mit jedem Post auf LinkedIn, mit jedem Podcast und jedem Vortrag schreibe ich weiter an meinem Kapitel. Ich bin dankbar für jede Erfahrung, die mich zu dem gemacht hat, der ich heute bin – ein Unternehmer, ein Redner, ein Inspirator.

Ich lade Sie ein, Teil dieser fortwährenden Reise zu sein, die uns lehrt, dass egal wie dunkel die Nacht erscheint, der Morgen immer Licht bringt. Bleiben Sie neugierig, bleiben Sie mutig, und vergessen Sie niemals: Ihre Geschichte ist es wert, erzählt zu werden.



Schlusswort: Die Essenz des Erfolgs

Mein Weg war nie einfach, aber jede Hürde hat mich stärker gemacht. Ich stehe am Anfang eines neuen Kapitels, bereit, die nächste Herausforderung anzunehmen. Meine Geschichte soll ein Leuchtturm für alle sein, die sich in den dunkelsten Stunden verloren fühlen. Es ist eine Erinnerung daran, dass, egal wie hart der Sturm tobt, wir immer die Kraft haben, unser Schiff in Richtung eines neuen Horizonts zu steuern.

An alle Unternehmer da draußen: Seid authentisch, seid zuvorkommend und leistet mehr, als von euch erwartet wird.

An alle angehenden Unternehmer und diejenigen, die den Mut haben, ihren eigenen Weg zu gehen:

Glaube an dich selbst: Deine Geschichte kann genauso inspirierend sein wie meine. Glaube daran, dass du etwas bewegen kannst, egal woher du kommst.

Sei beharrlich: Rückschläge sind nicht das Ende deiner Reise, sondern eine Gelegenheit zum Lernen und Wachsen.

Authentizität zahlt sich aus: Bleib dir selbst treu in allem, was du tust. Deine Echtheit wird andere anziehen und Türen öffnen.

Nutze jede Gelegenheit: Auch die kleinsten Chancen können zu großen Durchbrüchen führen. Ergreife sie mutig.

Bleib menschlich: Geschäftlicher Erfolg ist wichtig, aber die Art, wie du andere behandelst, definiert deinen wahren Wert.

Netzwerke sind entscheidend: Verbinde dich mit Menschen aus deiner Branche. Du weißt nie, wer dein größter Befürworter oder dein hilfreichster Mentor sein könnte.

Lerne ständig dazu: Ob auf Kongressen, in Podcasts oder im direkten Gespräch – jede Information kann wertvoll sein.

Sei sichtbar: Nutze Plattformen wie LinkedIn, um deine Gedanken und Geschichten zu teilen. Sichtbarkeit führt zu Anerkennung.

Versteck dich nicht: Wie mein Mentor sagte, du kannst viel. Zeige der Welt, was du kannst.

Und vergesst nicht, bald erscheint mein E-Book, in dem ich detailliert beschreibe, wie ihr eure Produkte erfolgreich in Supermärkte bringt. Es basiert auf meiner eigenen Geschichte und den Lektionen, die ich gelernt habe. Haltet Ausschau danach – es könnte der Schlüssel zu eurem Erfolg sein!

Dankesrede

Liebe Freunde, Familie und Wegbegleiter,

in Momenten wie diesen wird mir bewusst, wie sehr jede einzelne Person in meinem Leben zu dem beigetragen hat, was ich heute bin und was ich erreicht habe. Es ist mir eine Ehre und ein tiefes Bedürfnis, meinen aufrichtigen Dank auszusprechen.

An meinen Bruder Serkan – du warst mein Fels in der Brandung, stets an meiner Seite, wenn ich Hilfe brauchte. Du hast nie gezögert, dir Zeit für mich zu nehmen, und hast mich mit deiner Stärke und deinem Rat durch die stürmischsten Zeiten getragen.

Mein Vater, der Mann, der mich ohne Worte verstanden hat. Obwohl ich nie direkt um Unterstützung gebeten habe, warst du immer da, um mich zu unterstützen, sowohl emotional als auch finanziell. Dein stillschweigendes Verständnis war und ist eine Quelle der Sicherheit und des Vertrauens.

Meiner Familie, die stets Geduld mit dem freien Geist hatte, der ich bin – ich passe nicht in ein System, Ihr habt es so gut es geht mich für das akzeptiert, was ich bin.

Ein herzliches Dankeschön an alle meine Lieferanten und Mitarbeiter, deren Fleiß und Engagement die Säulen meines Erfolgs sind. Ohne eure unermüdliche Arbeit und euren Glauben an unsere Vision wären wir nicht dort, wo wir heute sind.

Gülis, meine liebe Schwägerin, deine Unterstützung im Außendienst war unermesslich. Du hast Anerkennung verdient, vielleicht sogar mehr als ich, und ich bin so stolz auf alles, was wir gemeinsam erreicht haben.

Esin, die als Teilzeitkraft bei mir begann und zu einer unerschütterlichen Stütze wurde, steht wie eine Wand hinter mir, unabhängig von ihrer Arbeit. Deine Loyalität und Hingabe sind mehr, als ich je erhoffen konnte.

Und Sercan, mein menschlicher Inspirator – ich bin jeden Tag dankbar dafür, dass ich diesen Weg mit dir gehen darf. Du bringst Licht in die dunkelsten Tage und erinnerst mich daran, wie wertvoll es ist, die Reise mit jemandem zu teilen, der die Welt ähnlich sieht.

Es ist wichtig, Danke zu sagen. Denn Liebe ist das einzige, das sich vermehrt, je mehr wir sie teilen. Ihr alle habt mir Liebe und Unterstützung gegeben, und dafür bin ich unendlich dankbar. Lasst uns gemeinsam weitermachen, mit Liebe und Dankbarkeit als unseren Wegweisern.

Danke, von ganzem Herzen.
Servet Tuncaloglu

2015



2023

