

Studenten bringen Urlaub nach Maß ins Netz

Das Studentenunternehmen askerus bietet Internetportal für individuelle Reisesuche

Von Cornelia Reichert

Doppelzimmer mit Halbpension. Das Reiseziel? Völlig offen, vielleicht irgendwo an der Ostsee. Nur bitte nicht in den Osterferien, schreiben vier Frauen. Der Damenclub will es sich so richtig gut gehen lassen und sucht nach der perfekten Reise: eine der Anfragen bei www.askerus.de.

Seit Ende Oktober ist es online, das ein Jahr junge Reiseportal der Mülheimer askerus GmbH – gegründet von Tarek Moussa und Marco Simonis, zwei BWL-Studenten der Universität Duisburg-Essen. „Reisen sind das meistgekaufteste Produkt im Internet“, sagt Geschäftsführer Moussa. Per Mausklick gebucht, ohne Kontakt zum Reisebüro. „Wir bringen individuelle Beratung ins Netz“.

Die beiden 27-jährigen Geschäftsgründer erklären, wie es funktioniert: „Reisewillige melden sich an und beantworten einige Standardfragen. Darüber hinaus können sie ganz persönliche Wünsche eingeben.“ Ganz anonym. Die Anfrage landet auf dem Server in Mülheim. „Der verschickt sie an niedergelassene Reisebüros in ganz Deutschland.“ Und die erstellen das perfekte Angebot. Bis Februar wollen Moussa und Simonis 3000 Reisebüros finden, die mitmachen.

„Wir freuen uns die ersten zu sein, die über askerus-Travel anbieten“, sagt Mariele van Haren vom Mülheimer Vehar Reisebüro. Das Lufthansa City Center begleitet das Jungunternehmen schon seit mehreren Monaten war maßgeblich an der Entwicklung des Reiseportal beteiligt. „Das Internet

ist unsere größte Konkurrenz“, so van Haren. Besonders junge Leute, gut mit dem Internet vertraut, buchten ihre Urlaube zunehmend im Netz. Da kommt das neue Netzportal gerade recht. Denn gefiele das Angebot, treten die Interessenten mit dem Anbieter di-

„Wir sehen darin die Chance, Kunden zurückzugewinnen“

rekt in Kontakt. „Wir sehen darin die Chance, Kunden zurückzugewinnen“.

Fast jedoch hätten die Reisevermittler das Nachsehen gehabt. Denn ursprünglich sollte das elektronische Portal den Automobilmarkt aufpeppen. „Eigentlich wollte ich nur mein altes Auto loswerden“, erzählt Moussa. Doch ge-

brauchte, schwarze VW-Golf gibt es wie Sand am Meer. „Ich musste mich in die Angebotschwemme einreihen, oder eine Möglichkeit finden, gezielt Menschen anzusprechen, die genau dieses Auto wollten“. Und geboren war die Idee von einem individuellen Suchportal im Internet. „Zur Reisebranche hat uns unser Professor geraten.“ Angebote in den Bereichen Immobilien und Neuwagen sollen folgen – ein ehrgeiziges Ziel.

Aber Moussa und Simonis sind ein erprobtes Team: „Chess“, eine Gesellschaft zur Betreuung von Existenzgründern, war ihr erstes Projekt. „Die Erfahrung mit der Selbstständigkeit hilft beim Studieren“, sind sich beide sicher. Denn „Wir leben heute das, was wir vielleicht morgen in der Vorlesung hören“.