

Die Urlaubsmacher

Zwei Studenten haben ein Reiseportal gegründet, das auch für besondere Kundenwünsche ein Reisebüro finden soll. Der Sprung in die Selbstständigkeit wurde ihnen erleichtert durch erfahrene Unternehmer-Paten



Die Urlaubsmacher: Tarek Moussa und Marco Simonis gründeten das Internet-Reiseportal askerus.de.

Foto: WAZ, Ilja Höpping

Von Claudia Vüllers

Mülheim. Eigentlich lernen Tarek Moussa und Marco Simonis noch, wie Wirtschaft funktioniert. Doch dann kam die gute Idee. Seitdem liegt das Studium der Wirtschaftswissenschaften an der Uni Duisburg-Essen auf Eis. Und aus den Studenten wurden Unternehmer - Urlaubsmacher.

Askerus-Travel heißt das Internet-Reiseportal, das die beiden 27-jährigen Mülheimer ins Leben gerufen haben. In Askerus steckt das englische Verb „ask“ (fragen) - und das ist kein Zufall: „Wir wollten nicht das Angebot in den Vordergrund stellen, sondern die Wünsche des Kunden“, erklärt Tarek Moussa.

Ihr Reiseportal richtet sich an Kunden, die noch nicht ganz genau wissen, wohin sie wollen oder an Urlaubshungerrige mit Extrawünschen. Also Menschen mit Beratungsbedarf. Die können sich auf askerus.de registrieren lassen und kostenlos ihr Inserat aufgeben. Darin können sie bestimmte Möglichkeiten auswählen, zum Beispiel, ob sie eine Städte- oder eine Pauschalreise planen. Sie haben aber auch Platz, um Sonderwünsche zu notieren. Diese anonymen Inserate werden dann automatisch an Reisebüros in ganz Deutschland verschickt. Und wer ein Angebot hat, das zur Nachfrage passt, kann dieses in die virtuelle Postbox des Kunden stecken. Hat der Kunde Interesse, kann er einen

Vertrag mit dem Reisebüro abschließen. Das passiert außerhalb des Portals, Askerus ist nur der Vermittler, erklärt Tarek Moussa.

„Die Idee kam uns, als ich im Internet ein Auto verkaufen wollte“, erinnert sich der Existenzgründer. „Ich konnte mich nur einreihen bei den Leuten, die das gleiche Auto verkaufen wollten.“ Der Kunde mit seinen individuellen Wünschen blieb unsichtbar. Eine Marktlücke, in die die beiden stoßen wollten: „Wir haben dann geguckt, was sich im Netz am besten verkauft. Und das sind Reisen.“

Simonis und Moussa knüpfen Kontakte zur Wirtschafts-

förderung Mülheim & Business GmbH, die stellten den Kontakt zu Hans Krupp und Dr. Werner Hackenberg her, letzterer kannte wiederum Professor Dr. Tobias Kollmann von der Uni Duisburg-Essen. „So schloss sich der Kreis“, sagt Marco Simonis. Die drei, erfahrenen Geschäftsleute wurden die „Business Angels“ der Existenzgründer - und Investoren. „Diese Unterstützung ist sehr wichtig für uns, weil wir die negativen Erfahrungen, die sie gemacht haben, nicht mehr machen, und von den positiven Erkenntnissen profitieren können“, meint Moussa.

In ihren Büroräumen im

Haus der Wirtschaft stehen noch Kisten herum, Bilder hängen noch nicht an den Wänden. „Keine Zeit“, sagen die beiden und lachen. „Wir kommen im Dunkeln und gehen im Dunkeln. Und nehmen die Arbeit natürlich auch mit nach Hause.“ Privatleben? „Gibt's eigentlich nicht mehr. Aber die Arbeit macht Spaß, viel Spaß.“

Über 3000 Reisebüros

Und es laufe schon ganz gut, sagen sie. Bis zum Frühjahr sollen über 3000 Reisebüros in Deutschland angeschlossen sein. So könnten sich Mülheimer oder Bochumer Kunden von Hamburger oder Münche-

ner Reisebüros beraten lassen - ohne vor die Tür zu müssen. Allerdings bekomme der Kunde höchstens fünf Angebote zugeschickt. Damit er den Durchblick behält, so Moussa.

Für die Reisebüros bedeutet dieser Service einen jährlichen Beitrag von 19,95 Euro und 2,50 Euro für jedes Angebot, das es verschickt und das vom Kunden in seiner virtuellen Postbox angeschaut wird. Bis Ende März bleibt die Leistung aber auch für Anbieter kostenlos und unverbindlich.

Wenn das Portal Erfolg hat, wollen Tarek Moussa und Marco Simonis das Angebot ausbauen, weitere Nachfrageplattformen gründen, Arbeitgeber werden. Angst vorm Scheitern haben sie nicht: „Wir haben jetzt so viele Dinge gelernt, die wir im Studium nicht gelernt hätten. Aufgeben würden wir auf keinen Fall.“

Der Gründervater

Professor Tobias Kollmann erhielt den Unesco-Sonderpreis für Gründungsförderer

Essen. Stolz und Freude erfüllten Prof. Dr. Tobias Kollmann (36) bei seiner Auszeichnung mit dem Unesco-Sonderpreis „Entrepreneurship-Award“ für sein Existenzgründerkonzept „netStart“. Mit diesem Projekt möchte Kollmann Studierende zu Gründern und Unternehmern im Internet machen. Eines von mehreren Ergebnissen: Das kundenorientierte Internet Reiseportal „askerus“.

Doch wer ist der Förderer studentischen Gründergeistes? Tobias Kollmann lehrt Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsinformatik an der



Professor Tobias Kollmann hilft Gründern. Foto: Jakob Studnar

Universität Duisburg-Essen. Studiert hat er aber in Bonn und Trier: Volkswirtschaftslehre mit dem Schwerpunkt Marketing. Seit rund zehn Jahren beschäftigt er sich nun mit

der Frage, wie Geschäfte im Internet funktionieren und dem Phänomen der „virtuellen Marktplätze“; Kollmann war einer der Pioniere auf diesem Gebiet. Er wurde schließlich zum einen der Gründungsgesellschafter von „AutoScout24 GmbH“, einer elektronischen Gebrauchtwagenbörse im Internet. „Dadurch habe ich positive Erfahrungen gemacht, so dass ich nun den Studenten eine Plattform liefern möchte, um ähnliche Erfolge zu erzielen“, erzählt Kollmann. Mit dem Preis hofft er, ein Zeichen für den Standort Essen setzen zu können. **snp**

Weniger Gründungen

Nach Berechnungen des Instituts für Mittelstandsforschung Bonn sind im Jahr 2005 in NRW rund 105 600 neue Unternehmen gegründet worden, heißt es auf der Internetseite des Gründungsnetzwerks Go! Das sind 12,6% weniger als im Jahr 2004. Damit liegt Nordrhein-Westfalen im Trend der westdeutschen Bundesländer (-11,7%). Mehr als 47 000 Gründungen wurden mit Existenzgründungszuschuss und Überbrückungsgeld unterstützt.