

Die Urlaubsmacher

Die Studenten Tarek Moussa und Marco Simonis haben ein Internet-Reiseportal gegründet, das die Wünsche der Kunden an Reisebüros in ganz Deutschland vermittelt

Von Claudia Vüllers

Teneriffa, vier Sterne, Meerblick. Wer unkomplizierten Urlaub liebt, hat im Internet eine große Auswahl. Doch wer noch völlig unentschlossen ist, wohin es gehen soll oder wer seinen Dackel mit in die Sonne nehmen möchte, der braucht erstmal Beratung. Tarek Moussa und Marco Simonis haben genau da angesetzt und das Internet-Reiseportal Askerus gegründet.

„Wir wollten nicht das Angebot in den Vordergrund stellen, sondern die Wünsche des Kunden“, erklärt Geschäftsführer Tarek Moussa das Konzept. Deshalb haben Moussa und Simonis ihre Firma auch Askerus genannt, denn darin steckt das englische „ask“: fragen. Eigentlich studieren die beiden 27-Jährigen Wirtschaftswissenschaften an der Uni Duisburg/Essen. Doch das Studium liegt erstmal auf Eis. „Wir sind jeden Tag in der Firma. Und daran wird sich erstmal auch nichts ändern.“

Wer verreisen möchte, sich beraten lassen, dafür aber nicht extra zu verschiedenen Reisebüros laufen möchte, der kann sich auf der Internetseite Askerus registrieren lassen und ein kostenloses Inserat aufgeben. Dafür kann man Möglichkeiten anklicken, hat aber auch freie Felder für Wünsche zur Verfügung. Diese Anzeige wird dann anonym an die angeschlossenen Reisebüros versandt. Hat eines von diesen ein passendes Angebot



Ein gutes Team: (v.l.) Tarek Moussa, einer der drei „Business Angel“, Dr. Werner Hackenberg, und Marco Simonis. Für die Uni haben die Existenzgründer momentan keine Zeit.
Foto: WAZ, Tim Deffte

parat, kann es den Reisevorschlag in die virtuelle Postbox des Kunden stellen. Ein geschützter Bereich, den nur der Kunde öffnen kann. Und der entscheidet dann, ob er mit dem Reisebüro in Kontakt tritt und ob er einen Vertrag abschließen möchte. Das macht er direkt mit dem Reisebüro aus, das Reiseportal übernimmt nur die Vermittlung.

Damit der Kunde nicht überschwennt wird von Angeboten, sind diese begrenzt. „Maximal 15, um den Durchblick nicht zu verlieren“, sagt

Tarek Moussa. Bis Februar sollen mehr als 3000 Reisebüros dabei sein. Angebote aus ganz Deutschland also. „Das ist ein Vorteil für Reisebüros“, betont der Existenzgründer. „Sie gewinnen überregionale Kunden.“ Um die Inserate zu erhalten, müssen die Reisebüros übrigens eine jährliche Gebühr von 19,95 Euro zahlen und pro Angebot, das sie dem Askerus-Kunden machen, 2,50 Euro (Netto-Preise). Bis zum 31. Dezember läuft aber noch eine kostenlose Testphase für die Reisebüros.

Seit Oktober ist Askerus-Travel online. Unterstützt werden die beiden Existenzgründer von ihren „Business Angels“ Professor Dr. Tobias Kollmann, Uni Duisburg/Essen und ehemaliger Gründungsgesellschafter der Gebrauchsgüterbörse autoscout24, Hans Krupp und Dr. Werner Hackenberg. Gut flankiert ist das Unternehmen auch räumlich: Askerus sitzt nämlich im Haus der Wirtschaft.

» www.askerus.de

Die Macher

Tarek Moussa arbeitete als studentischer Mitarbeiter am Institut für Unternehmenskybernetik. Bei Askerus ist er als Geschäftsführer der Gesellschaft besonders für die Entwicklung der Gesellschaft zuständig. Sein Studienkollege Marco Simonis ist für Askerus als Prokurist tätig. Seine Hauptgebiete sind Finanzen und Controlling. Er arbeitet ebenfalls beim Institut für Unternehmenskybernetik.