

# Jung und erfolgreich

Zwei engagierte Studenten der Wirtschaftswissenschaften entwickelten ein innovatives Internetportal. „Askerus.de“ ist seit einem Jahr online. Die Wünsche der Nutzer stehen im Vordergrund.

Von Andrea Kleemann

Sie sind jung, dynamisch und erfolgreich: Tarek Moussa und Marco Simonis, Studenten der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Duisburg-Essen surfen seit einem Jahr mit ihrem innovativen und nutzerorientierten Internetportal „askerus.de“ auf der Überholspur im Web und haben schon wieder viele neue Ideen. Die WAZ besuchte die beiden Jungunternehmer im Askerus-Gründerraum auf dem Essener Campus.

„Angefangen hat alles, als ich im Internet mein Auto verkaufen wollte und mich lediglich in eine Reihe von Verkäufern desgleichen Autos einreihen konnte“, erinnert sich Tarek Moussa. „Der Nutzer mit seinen individuellen Wünschen blieb unsichtbar.“ Hier setzten die Studenten an und entwickelten unter der konzeptionellen Leitung von Professor Dr. Tobias Kollmann die neuartige, nachfrageorientierte Internet-Plattform Askerus, die dem Nutzer über „Askerus-Travel“ sein wohl liebstes Hobby, das Reisen, erschließt.

Das Prinzip ist einfach: Über eine Suchmaske gibt der Nutzer seine individuellen Wünsche ein und erhält telefonisch oder per e-mail kostenlos und unverbindlich von maximal fünf Anbietern jeweils zwei Angebote. „Gefragt sind vor allem Hochzeitsreisen mit Candlelight-Dinner am Strand, aber auch die traditionellen Pauschalreisen nach Spanien“, weiß Marco Simonis.

Vorteil des Askerus-Prinzips ist, dass für den Nutzer die zeitraubende Suche in der An-



Auf der Erfolgswelle surfen die Studenten und Jungunternehmer Marco Simonis und Tarek Moussa. Prof. Dr. Tobias Kollmann (v.l.) unterstützt die beiden. Foto: WAZ, Frank Vinken

gebotsflut des Internets entfällt. Und den bundesweit 350 beteiligten Reisebüros erschließt sich über diese Plattform ein neuer Markt. „Monatlich werden unsere Seiten etwa 250 000 mal aufgerufen und rund 10 000 konkrete Anfragen gestellt. In einem Quartal vermerken wir Umsätze im Gesamtwert von etwa drei Millionen Euro“, erklärt Tarek Moussa. Das Konzept der engagierten Studenten ist also aufgegangen, daher legen sie

nun nach: Seit September gibt es über [www.askerus.de](http://www.askerus.de) ein Immobilienportal, das nach demselben Muster funktioniert: Nutzer geben ihre individuellen Wohn-Wünsche ein und erhalten bis zu 15 Angebote von Maklern. Seit kurzem bietet Askerus weitere Portale zu Energie und Telekommunikation.

Bei soviel Engagement für die Selbständigkeit steht das Studium der beiden Freunde aus Mülheim, die schon ge-

meinsam die Schulbank drückten, momentan hinten an. „Vier Plattformen sind sehr aufwändig und ihre weitere Ausrichtung und Planung kostet Zeit“, erläutert Tarek Moussa. Aber die beiden 28-jährigen sehen ihr Engagement nicht als verlorene Zeit: „Letztlich ist Askerus eine sinnvolle Ergänzung zum Studium und natürlich eine schöne Erfolgsgeschichte.“ [www.askerus.de](http://www.askerus.de)

## Askerus.de

Das Internetportal [askerus.de](http://askerus.de) ist seit einem Jahr online. Unter dem Motto „Finden - ohne zu suchen“ stellt es in den Bereichen Reise, Immobilien, Energie und Telekommunikation die Wünsche der Kunden in den Vordergrund. Daher heißt das Unternehmen „Askerus“, denn in dem Wort steckt das englische „ask“ - fragen.