

Wer gewinnt den »Hessischen Gründerpreis«?

Für die jährlich verliehene Auszeichnung haben sich auch sechs Unternehmer aus Gießen beworben – Kurzporträts

Gießen (fri). Es wird spannend: Am 12. November wird im Gießener Rathaus der »Hessische Gründerpreis« verliehen. Dies ist eine Art »Oskar« für besonders erfolgreiche und herausragende Unternehmens-Neugründungen. Der Preis wird seit sieben Jahren regelmäßig zum Abschluss der »Gründertage Hessen« verliehen, und zwar in den drei Kategorien »Mut-

ge Gründung«, »Geschaffene Arbeitsplätze« und »Intelligente Geschäfts-idee«. Ziel des Preises ist es unter anderem, motivierend auf andere Neugründer zu wirken. Aus Gießen haben sich für den diesjährigen »Gründerpreis« sechs Unternehmer beworben. Die *Gießener Allgemeine Zeitung* stellt sie und ihre Geschäftsideen kurz vor.

Philipp Weigel hat sich auf den Handel mit gebrauchten Industriegütern spezialisiert. Der 30-jährige Industriekaufmann und Student des Wirtschaftsrechts kauft mit seinem Unternehmen »Weigel Consulting« gebrauchte Anlagen, Maschinen und Werkzeuge, darunter komplette Produktions-Fertigungsstraßen, und verkauft sie weiter an seine Kunden im In- und Ausland. Auf dem ehemaligen Gelände der Firma Heyligenstaedt im Aulweg 39-45 hat Weigel ein Büro und eine 2000 Quadratmeter große Lagerhalle eingerichtet. Dort stehen Roboter, Dreh- und Fräsmaschinen, Druckluft-, Schweiß- und Sicherheitsgeräte, Pressen, Industriefahrzeuge und vielerlei mehr. Zurzeit sind sogar zwei Kalksandsteinwerke, eine Plastiktütenfabrik, eine Kerzenfabrik und Plasmareaktoren im Angebot. »Wir bieten unseren Kunden auch Reparatur und Wartung zu den gebrauchten Anlagen und Maschinen an«, sagt Weigel, der einen Ingenieur, einen Techniker, einen Elektriker, zwei Auszubildende und zwei Sekretärinnen beschäftigt. Eine weitere Sparte von »Weigel Consulting« ist die Mitabwicklung von Insolvenzen. Im Auftrag der Insolvenzverwalter übernimmt Weigel die Sicherstellung von Wertgegenständen, erstellt Wertgutachten und sorgt für die lückenlose Inventarisierung der Betriebsvermögen vor Ort.



Philipp Weigel
(Weigel Consulting)

Die »Sigma Laser GmbH« mit Sitz im Europaviertel (Kerkraeder Straße 11) ist Hersteller von industriellen Laserschweißanlagen für den Einsatz im Bereich von Werkzeug- und Formenbau (Automobilzulieferindustrie). Die zwischen 120 und 300 Watt starken Anlagen kosten zwischen 35 000 und 55 000 Euro. »Unsere Laserschweißanlagen werden kostengünstig aus modularen Bauteilen zusammengefügt. Außerdem kann zum Beispiel ein stationäres Gerät leicht zu einem mobilen Gerät umgebaut werden«, erklärt Unternehmensgründer Shervin Rahimi. Er betreibt zudem ein Vorführcentrum für seine Anlagen in Frankfurt, das für internationale Kunden schnell erreichbar ist. »Gemeinsam mit unserem Vertriebspartner Novopax verfügen wir über ein Netzwerk von mehr als 30 Vertretungen weltweit«, so Rahimi. Die Anlagen wurden bereits nach Polen, Tschechien, Italien, Slowakei, Türkei, USA und Ungarn exportiert. Im Jahr 2007 erhielt die »Sigma«-Lasieranlage auf der Messe »Plastpol« in Kielce/Polen die Innovations-Auszeichnung. Der 37-jährige Rahimi hat »Physikalische Technik« mit dem Schwerpunkt »Lasertechnik« an der FH Gießen-Friedberg studiert. Zur Motivation für seine Unternehmensgründung gefragt, lacht er nur und sagt bescheiden: »Ich konnte nichts anderes.«



Shervin Rahimi
(Sigma Laser GmbH)

Die von Dr. Berend von Thülen gegründete Agentur »C3 Public Relations« – Agentur für Klinikkommunikation & Litigation PR mit Sitz in Gießen-Rödgen (Dreieck 9) hat sich auf die Lösung von Kommunikationsaufgaben im Klinikmarkt spezialisiert. »Kliniken brauchen im Wettbewerb um das Vertrauen der Patienten eine gute Kommunikation«, weiß der 47-jährige von Thülen, der Molekularbiologie, Pharmakologie und Immunologie am Fachbereich Medizin in Chicago (USA) und Marburg studierte, als Medizinredakteur (unter anderem für das ZDF) tätig war und in Führungspositionen bei großen PR-Agenturen arbeitete. Dabei erkannte er, dass die zunehmende Spezialisierung von Kliniken eine immer deutlichere Profilierung von Leistungen und Qualität gegenüber Patienten und zuweisenden Ärzten notwendig mache. »Kommunikation ist dabei eines der zentralen Instrumente.« Als Spezialgebiet besetzt die Agentur »C3 Public Relations« das Thema Krisenkommunikation für Kliniken und – als derzeit einzige Agentur im Klinikmarkt – die sogenannte »Litigation PR« – die Krisenkommunikation im Umfeld von Gerichtsverfahren. Die Agentur hat 2005 mit einer Klinik als Kunde begonnen und betreut heute 15 Häuser, darunter auch die Kerckhoff-Klinik in Bad Nauheim.



Berend von Thülen
(C3 Public Relations)

Nenad Trifunovic ist Inhaber der Kampfsportschule »Asia Sports« mit Sitz in der Troppauer Straße 10 in Gießen. In der 2007 gegründeten modernen Sportschule für Bewegungskunst werden die verschiedensten asiatischen Kampf- und Bewegungslehren unterrichtet – von Kung Fu über Kickboxen und Boxen bis zu Kick Bo. Neben Kursen in den genannten Kampfsportarten ergänzt Trifunovic das Angebot mit dem Verkauf von Sportartikeln und Getränken sowie der Untervermietung von Trainingsräumen. Im Alter von 11 Jahren begann der heute 39-jährige gelernte Kraftfahrzeugmechaniker und Automobilkaufmann mit Judo, was ihn sofort begeisterte: »Bereits als Kind merkte ich, dass im Kampfsport mehr als nur Techniken zu erlernen sind. Man lernt den Geist und den Körper in Einklang zu bringen, das macht diesen Sport einzigartig.« Der Sport steigere Selbstvertrauen und fördere eine positive Lebenseinstellung. Dies wolle er auch seinen Kunden – Kindern, Jugendlichen und Erwachsenen – vermitteln. Er arbeitet als Kampfkunstlehrer zunächst mehrere Jahre für eine Schule in Wetzlar. Seit 2007 ist er mit seiner eigenen Kampfsportschule in Gießen selbstständig. Da ihm die Arbeit mit Kinder und Jugendlichen viel Spaß macht, hat er ein Seminar für Jugendgruppenleiter abgeschlossen.



Nenad Trifunovic
(Asia Sports)

Das Softwareunternehmen »advenco Consulting GmbH« mit Sitz in der Gießener Plockstraße berät Produktionsunternehmen und schafft Lösungen zur Steigerung von Produktivität und Qualität bei der Herstellung. Mit rund 25 Mitarbeitern agiert das Unternehmen europaweit und betreut multinationale Konzerne ebenso wie mittelständische Familienunternehmen. »advenco« erstellt Programme zur Produktionsplanung und Durchführung, um zeit- und kostenoptimal zu produzieren, bei Qualitätsgaps rechtzeitig zu reagieren und Leistung und Verfügbarkeit von Maschinen und Anlagen zu steigern. »Business Intelligence-Lösungen aus unserem Hause unterstützen unsere Kunden dabei, aus einer Vielzahl von Produktionsdaten gezielt alle unternehmenskritischen Kennzahlen abzuleiten«, sagt Geschäftsführer Michael Fatum. Vor der Gründung seines IT-Unternehmens hat der 45-jährige Fatum als Manager bei Siemens festgestellt, dass es einen Mangel an Softwareunternehmen gibt, die sich auf Dienstleistungen im Produktionsumfeld spezialisiert haben. Dies gab ihm letztendlich den Anstoß zur Gründung eines eigenen Unternehmens. Zu den Kunden von »advenco«, das noch eine Niederlassung in Freiburg hat, gehören namhafte Unternehmen wie Kraft Foods, Siemens oder Unilever.



Michael Fatum
(advenco GmbH)

Das »masem research institute« mit Sitz im Gießener Europaviertel (Kerkraeder Straße 9) unterstützt Kunden bei der Optimierung aller strategischen und operativen Entscheidungen. Hierfür nutzt der 32-jährige Unternehmensgründer Dr. Guido Möser modernste Methoden der Marktforschung sowie wissenschaftlichen Erkenntnisse aus den Bereichen Ökonomie, Statistik, Empirie, Psychologie und Soziologie. Zum Leistungsspektrum zählen unter anderem Kundenzufriedenheits- und Wettbewerbsanalysen, Werbewirkungsforschung und Markttests, Zielgruppen- und Imageanalysen sowie Benchmarking. Möser ist Diplom-Volkswirt und Diplom-Sozialwissenschaftler und arbeitete 15 Jahre lang in einer Steuerkanzlei. Den Beratungen seines Unternehmens liege stets eine theoretische Fundierung durch Nutzung überwiegend wissenschaftlicher Quellen zu Grunde. Wesentlich für seine Dienstleistung, so Möser, sei auch die Vernetzung und ein flexibler Einsatz von erfahrenen Experten. Möser beschäftigt einige Mitarbeiter auf freiberuflicher Basis. Ein Spezialgebiet ist das »Text Mining« – die automatisierte Entdeckung relevanter Informationen aus Textdaten. Zu Möser's Kunden zählen unter anderem ein Automobilkonzern, ein Pharmakonzern und ein Verkehrsunternehmen. (Fotos: Schep/pv)



Guido Möser
(masem research)