

DAS THEMA: JUNGE UNTERNEHMEN

# „PM“ macht bei Hemden keine Kompromisse

Philipp Maier bietet online Maßhemden an. Dafür muss der Kunde zu Hause an sich Maß nehmen.

**Herzogenrath.** Sein Hemd sitzt perfekt und mit rotem Garn sind die Initialen „PM“ in die rechte Manschette gestrickt. Bei der Bekleidung macht Philipp Maier wenig Kompromisse. Logisch: Der 31-Jährige ist Gründer von „Fine Cotton“, einem Online-Anbieter für maßgeschneiderte Hemden. Maier selbst ist kein Schneider oder

aus dem EDV-Bereich, sondern hat zwei Management-Master in der Tasche. Sein Angebot ist primär ausgelegt für Oberhemden und Blusen im Geschäftsleben. Dann für Leute, die sich auch mal modische, flippige Hemden zusammenstellen. Und zuletzt eben für jeden, der „Maßhemden wegen der Maße braucht“: Bodybuilder, lange Menschen oder welche mit (wirklich) dicken Halsen.

**Lieblingshemd einschicken**

Jeder kann sein Hemd mit schier endloser gestalterischer Freiheit kombinieren – wenn man denn will. „Theoretisch hat man 13 bis 14 Millionen Kombinationsmöglichkeiten“, sagt Maier. Würde sein Team um Vertriebler Walter Stephani die Kunden damit jedoch alleine lassen, würde das Unternehmen, das vor dreieinhalb Jahren an den Markt gegangen ist, keine schwarzen Zahlen schreiben. Kundenführung sei die größte Heraus-

forderung im Online-Handel, daher sind Hemdtypen vorgegeben. Was der Kunde zu Hause alleine machen muss, ist an sich selbst Maß nehmen – oder einfach das Lieblingshemd einschicken, das bei „Fine Cotton“ vermessen wird.

Online-Shops für Kleidung gibt es heute so viele wie Fäden in einem Hemd. Das einzig Neue an seinem Unternehmen, sagt Maier, sei die Kombination aus der traditionellen Maßschneiderei und dem Vertrieb über das Internet.

Obwohl Männerhemden das Kerngeschäft sind, bestellen nicht selten die Frauen. „Eine Kundin hat kürzlich 20 Hemden für ihren Mann bei uns bestellt“, sagt Maier. Männer würden in der Regel halbjährig zehn bis zwölf Hemden ordern; der Durchschnittsdeutsche kauft 3,5 im Jahr.

Produzieren lässt Maier, dessen fünf Jahre altes Unternehmen in

Herzogenrath im Technologie Park sitzt, in der Slowakei. „Wir hatten einen deutschen Produzenten, aber mit dem lief es das erste halbe Jahr nicht“, sagt Maier, der zögerlich gewesen sei, die Produktion zu weit wegzugeben, wenn er selbst nichts kontrollieren kann.

„Eine Kundin hat kürzlich 20 Hemden für ihren Mann bei uns bestellt.“

PHILIPP MAIER, 31, GRÜNDER VON „FINE COTTON“

So sei die Situation jetzt simpel: „Wir produzieren in der EU, haben dementsprechend Gesetze, die Schneider müssen eine gewisse Ausbildung haben, die Stoffe sind aus der EU und Öko-zertifiziert. Ausnahmslos.“ Da mache „PM“ wie bei seinem Hemd keine Kompromisse. (cro/ansc)



Foto: Carsten Rose

2010 wurde es Platz drei beim IHK-Wettbewerb

Dem gebürtigen Heidelberger kam die Geschäftsidee, als er Maßhemden in Pekings Straßen gesehen hat.

Nach eigener Aussage war sein Unternehmen mit das erste, das sich – neben viel Eigenkapital – über Crowdfunding im Februar 2012 finanziert hat.

Beim AC<sup>2</sup>-Gründungswettbewerb belegte er 2010 Platz drei.



# AC<sup>2</sup> – Formel zwischen Idee und Gründung

Bei dem Wettbewerb der IHK Aachen stellen angehende Jungunternehmer ihre Geschäftspläne auf den Prüfstand. Drei Porträts.

VON CARSTEN ROSE

**Aachen.** Am Anfang steht die Idee. Und dann? Na klar, die Gründung – irgendwann. Jeder Unternehmer kennt diese persönlichen Meilensteine in seinem Berufsleben. Ist das alles? Nein, natürlich nicht.

Zumindest dann nicht, wenn gerade Jungunternehmer in der Region Aachen ihre Geschäftsidee auf den Prüfstand stellen. Und zwar beim AC<sup>2</sup>-Gründungswettbewerb der Industrie und Handelskammer Aachen. Dort testen Gutachter die Geschäftspläne auf ihre

Erfolgschancen. Drei Gründer, die von dieser Hilfe profitiert haben, beschreiben auf dieser Seite ihre Firmen.

Der nächste Gründungswettbewerb mit vier Terminen für potenzielle Unternehmer steht im November an. Diese sind in Aachen,

Jülich, Erkelenz und Euskirchen. Den Siegern winken Sachpreise und eine nützliche Geldspende – und vielleicht ein Karrieresprung wie den drei Gründern im Porträt.

KONTAKT

Annikasties ist heute am Wir-Hier-Telefon und freut sich auf Anrufe. Tel.: 0241/5101-388 Fax: 0241/5101-360 a.kasties@zeitungsverlag-aachen.de

Infos und Terminanmeldung: www.ac-quadrat.de

# Wohnen 2.0: simpel, smart und einfach erweiterbar

Mit „ambiHome“ wollen Roman Wienert und Sebastian Fey ein Zuhause intelligenter machen – und für den Nutzer leicht umsetzbar



Foto: Naima Wolfspänger

**Aachen.** Wenn die Frau von Roman Wienert in ihrer Küche steht, dann kann es passieren, dass einfach das Licht ausgeht – oder an. Vielleicht fährt auch die Jalousie herunter oder die Steckdose, an der sie den Wasserkocher angeschlossen hat, hat plötzlich keinen Strom mehr. Was im ersten Moment vielleicht

„Ich kann jetzt auch die Temperatur zu Hause auf 21 Grad einstellen, während ich noch im Büro bin, damit es angenehm warm ist, wenn ich gleich heim komme“, sagt Wienert.

Roman Wienert und sein Partner Sebastian Fey sind die Gründer der ambiHome GmbH. Sie haben die Software und die technische Umsetzung für eine intelligente Hausautomation entwickelt.

Wienert, 47 Jahre alt, Diplom-Elektrotechniker und Fey, 37 Jahre alt, Diplom-Informatiker, haben sich an der RWTH Aachen kennengelernt, „und uns damals einfach gefragt, warum es ein einfaches und kostengünstiges System noch nicht gibt“, sagt Wienert. Dann haben sie sich zusammengesetzt und die Idee reifen lassen.

„Bei uns stehen Wohnkomfort, Sicherheit und Energieeffizienz im Vordergrund“, sagt Wienert. Das

System erkennt, welche Lampe gerade an ist, welche Raumtemperatur herrscht oder ob jemand im Haus ist. Das alles kann der Nutzer auf seinem Mobilgerät abrufen. „Das System kennt jederzeit den Zustand im Haus“, sagt Wienert, „und der Nutzer kann es beliebig steuern.“

„Intelligentes Wohnen“ sei kein neuer Begriff. Trotzdem sei Wienert überzeugt davon, dass das ambiHome-Konzept einzigartig ist. „Wir bieten ein bereits integriertes, vollwertiges System, das nur noch vom Elektriker installiert werden muss und dann sofort betriebsbereit ist“, sagt Wienert. Und: „Meines Wissens sind wir die Einzigen, die ein automatisiertes Programm für ein individuelles Gesamtsystem bieten.“

Denn auch einzelne Funktionen können gekauft werden, etwa nur die Fernsteuerung der Jalousie, soll aber die Heizung dazu kommen, dann muss kein neues Kabel mehr verlegt, sondern bei ambiHome das zuständige Paket bestellt wer-

den. ambiHome verkauft das System nicht direkt an den Endnutzer, sondern an den Elektriker. Ihm erklären sie, wie alles funktioniert und ihm liefern sie die nötigen Komponenten.

Die Endkosten sind dann von den Angeboten des Elektrikers abhängig, denn über diesen kommt das „intelligente Wohnen“ in die Häuser. (nai/lbe)

„Das System kennt jederzeit den Zustand im Haus.“

ROMAN WIENERT, GRÜNDER VON „AMBIHOME“

erschreckend klingt, ist für Wienert das Szenario „eines perfekten Zuhauses“, ein sogenanntes Smarthome. Der Strom in Wienerts Küche hat sich also nicht selbstständig gemacht, sondern wird von Wienert gesteuert, per „Fernbedienung“ über sein Laptop im Büro.

Gegründet, gefördert und gewachsen

„ambiHome“ befindet sich noch in der Aufbauphase. Erst seit Anfang des Jahres ist das Unternehmen auf dem Markt. Gegründet wurde das Unternehmen aber bereits im Jahr 2009. 17 Mitarbeiter sind bisher im Team.

Das Unternehmen wurde unter anderem durch die Gründerstarthilfe der IHK gefördert.

# „Neu, frech, modern und einfach nützlich“

Mit der Plattform „Studienscheiss“ will Tim Reichel Studenten den Umgang mit Rechtsfragen erleichtern

**Aachen.** Prüfungsanmeldung vergessen? Unstimmigkeiten mit einem Dozenten? Oder einfach nur keine Ahnung, ob der Antrag für den Prüfungsrücktritt richtig ausgefüllt ist? Fragen, auf die Tim Reichel nicht nur eine Antwort kennt, sondern auch eine Lösung parat hat. Vor gut einem Jahr gründete der 27-Jährige die Plattform „Studienscheiss.de“.

Der Name ist sozusagen Programm: Die Plattform gibt Hilfestellung in allen Bereichen, die die meisten Studenten wohl lieber

meiden – es geht um Bürokratie und Rechtsfragen. Mit seinem Angebot hat der Jungunternehmer Deutschlands erste digitale Plattform dieser Art für Studenten entwickelt. „Wir wollen das Studentenleben leichter machen“, sagt Reichel. Angeboten werden auf der Seite vorgefertigte Anträge in Form von kostenpflichtigen Downloads.

Deeskalationsstufe eins

Anliegen sind zum Beispiel die nachträgliche Anmeldung zu einer Prüfung oder die Anerkennung eines Praktikums. „Das wäre die Deeskalationsstufe eins“, erklärt Reichel. Denn das Angebot ist gestaffelt. Weitere Angebote sind ein persönliches Coaching in Sachen Studienfragen, und – in besonders schwierigen Fällen – die Beratung durch einen Anwalt. Dafür arbeitet „Studienscheiss“ mit Rechtsexperten zusammen.

120 verschiedene Formulare stehen den Nutzern zur Verfügung. Angesprochen werden nicht nur

Studenten aus Aachen, sondern aus ganz Deutschland. Das Konzept scheint also aufzugehen. Fragt man Reichel, wie man „Studienscheiss“ beschreiben kann, sagt er, es ist „neu, frech, modern und nützlich“.

Zurzeit hat Reichel alle Hände voll zu tun und gleich drei Arbeitsplätze: Tagsüber arbeitet der Wirtschaftsingenieur als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Industrieforentech der RWTH. Arbeitet er für seine Plattform, findet man den 27-Jährigen entweder in seinem Home-Office oder im „StartLab“, einem gemeinschaftlichen Büro für junge Gründer.

Zeit für Freunde und Hobbys bleibt da wenig. Er steckt seine ganze Leidenschaft und Energie in sein Projekt. „Ich habe im Grunde einen 15-Stunden-Tag“, erzählt er. „Und das schon seit etwa einem Jahr. Aber es macht mir so viel Spaß, dass ich das in Kauf nehme.“

Anfangs war es nicht das Ziel, mit der Seite reich zu werden. Inzwischen hat ihn der Ehrgeiz gepackt, und er würde gerne irgendwann von seinem Unternehmen leben können. Den Großteil der Arbeit erledigt Reichel alleine. Einen festen Angestellten hat er

„Wir wollen das Studentenleben leichter machen.“

TIM REICHEL, GRÜNDER VON „STUDIENSCHAISS“

nicht. Ein Team von freien Mitarbeitern steht ihm aber zur Seite: Designer, Programmierer und Anwälte sind dabei. Wenn „Studienscheiss“ weiter wächst, will Reichel auch Mitarbeiter fest anstellen. Derzeit verkauft der Gründer rund 100 Anträge im Monat und kann seine Fixkosten so decken. (kf/lk)

Videos auf az-web.de



Foto: Leandra Kubiak