

Amir Roughani – ein Leben auf der Überholspur

Wolfenbüttel. Vom Flüchtlingskind zum Gründer eines Technologieunternehmens – Amir Roughani berichtete im „Entrepreneurs Talk“ des Entrepreneurship Centers von seinem beeindruckenden Lebensweg.

„Mein Ziel ist es, Sie anzustecken. Ich wünsche mir, dass Sie das Unternehmertum in sich entdecken!“ Mit diesen Worten stellte sich Amir Roughani, Gründer und heutiger Vorstandsvorsitzender des Münchner Technologieunternehmens „Vispiron AG“, den Studierenden der Ostfalia Hochschule für angewandte Wissenschaften und der Technischen Universität Braunschweig (TU) vor.

Amir Roughani hatte nie vor, Unternehmer zu werden. Mit elf Jahren wurde er von seinen Eltern aus dem Iran nach Deutschland geschickt. Es ging zunächst ums

reine Überleben. Der Iran befand sich im Krieg mit dem Irak und holte die Männer an die Front. Amir Roughani flüchtete und landete in einem Kinderheim in Berlin-Neukölln. In der Hauptschule lernte er Türkisch, aber kaum ein Wort Deutsch. „Ich wurde in eine Ausländerklasse gesteckt. Dort gab es 29 Türken und einen Iraner – der Iraner war ich.“

Wie hat er es trotzdem ganz nach oben geschafft? Mit viel Ehrgeiz, noch mehr Fleiß und einer guten Portion Glück. Seine Klassenlehrerin setzte sich für eine Versetzung in eine stärker gemischte Klasse ein. Wenn die anderen Heimkinder die Deutsch-Nachhilfe schwänzten, gab der Lehrer ihm Extra-Stunden. In der Schule hörte er, dass ein Ausbildungsplatz beim Pharma-Konzern „Schering“ wie ein Sechser im Lotto, aber für Hauptschüler kaum erreichbar sei. Er bewarb sich und wurde genommen. Während der Ausbildung holte er seine mittlere Reife nach, anschließend das Fachabitur an einer Vollzeit-Schule. Um Geld zu verdienen, schob er Spät- und Nachtschichten im

Konzern. „Ich habe im Parkhaus geschlafen oder im Auto vor der Schule. So habe ich es irgendwie geschafft, die Anwesenheitspflicht zu erfüllen.“

Mit der gleichen Disziplin absolvierte er sein Wirtschaftsingenieur-Studium und arbeitete sich zunächst bei einem Münchener IT-Dienstleister und später bei der Kirch-Gruppe in kürzester Zeit nach oben. Als es mit der Kirch-Gruppe bergab ging, erhielt er das

solange gedulden, fand er einen schnelleren Weg. „Das ist ein entscheidender Punkt für den Erfolg Ihres Unternehmens“, gibt Roughani den Studierenden mit auf den Weg. „Sie müssen die Fähigkeit besitzen abzukürzen. Sie müssen nicht besser sein als andere, Sie müssen nur schneller sein!“

Im Jahr 2002 startete Amir Roughani in seinem Wohnzimmer. Heute ist sein Unternehmen eine Aktiengesellschaft mit rund 200 Mitarbeitern, über 90 Subunternehmen und einem Jahresumsatz von 34 Millionen Euro.

Ein Leben auf der Überholspur?

Bisher schon, aber langsam wird es Zeit, einen Gang runter zu schalten. „Die letzten neun Jahre habe ich all meine Kraft in den Aufbau des Unternehmens gesteckt. Ich weiß aber auch, dass ich die nächsten acht Jahre nicht so weitermachen kann.“ Inzwi-

schon sind andere Dinge in den Vordergrund gerückt: Familie, Werte und eine langfristige Vision, verbunden mit einem starken Verantwortungsgefühl für seine Mitarbeiter und für die Umwelt. „Man muss an etwas glauben. Euphorische Phasen und Krisen kommen und gehen. Es muss etwas geben, woran man sich langfristig orientieren kann.“

Dass Unternehmer wie Amir Roughani eine wichtige Orientierungshilfe und bewegendes Vorbild für junge Gründungsinteressierte sind, zeigte sich in der anschließenden Diskussionsrunde. Die Studierenden der Ostfalia und der TU Braunschweig bombardierten den Unternehmer mit Fragen: Wie findet man die richtigen Mitarbeiter und hält sie dauerhaft bei der Stange? Wie viele verschiedene Geschäftsbereiche kann ein Start-Up verkraften? Wie erreicht man die richtige Balance zwischen produktiver Vielfalt und destruktiver Verzettelung? Amir Roughani beantwortete alle Fragen und gab sowohl pragmatische als auch lebensphilosophische Anregungen.



Amir Roughani sprach beim Entrepreneurs Talk mit Studierenden über seinen Lebensweg. Foto: Merle

lukrative Angebot, bei einem Management Buy-Out einzusteigen. Er lehnte ab. „In diesem Moment wusste ich: Ich mache mich selbstständig. Das hatte ich eigentlich nie vorgehabt. Ich hatte viel zu großen Respekt vor Management- und Führungsaufgaben, vor den Bilanzen und Businessplänen. Doch dann habe ich hinter die Fassade der Business-Welt geschaut und gemerkt, dass die auch nur mit Wasser kochen. Und ich dachte mir: Das kann ich auch – vielleicht sogar besser.“ Die Banken gaben ihm kein Geld, die ausstehende Abfindung von der Kirch-Gruppe wurde noch mit dem Betriebsrat verhandelt, sein Vertrag lief noch sechs Monate – doch Amir Roughani hatte keine Lust, die Zeit abzusetzen. „Also bot ich dem Shareholder kurzerhand an, die bislang gebotene Abfindung zu nehmen, wenn ich im Gegenzug sofort von der Arbeit freigestellt würde. Er willigte ein.“ Das restliche Startkapital lieh er sich von seinen Eltern. Als der Notar ihm sagte, eine GmbH-Gründung würde mindestens drei Monate dauern und er müsse sich