

Zur Person Amir Roughani

Vom Flüchtlingskind zum Vorstandsvorsitzenden

Dass man trotz widriger Umstände durchaus großen Erfolg im Leben haben kann, zeigt sich am Beispiel von Amir Roughani. Als er mit elf Jahren als Flüchtlingskind nach Deutschland kam, sah es für seine Zukunft zunächst gar nicht gut aus, doch mit Beharrlichkeit und Fleiß hat er es erst zum Wirtschaftsingenieur und dann bis zum Gründer und Vorstandsvorsitzenden einer High-Tech-Firma gebracht.



Vispiron ist eine Aktiengesellschaft mit 305 Mitarbeitern, mit einem Jahresumsatz von 37 Millionen Euro.

Bild: Vispiron

Der Iran befand sich im Krieg mit dem Irak und man holte die jungen Männer an die Front. Davor wollten die Eltern ihren elfjährigen Sohn bewahren und schickten ihn nach Deutschland, wo schon sein Bruder lebte. Amir Roughani kam in ein Kinderheim in Berlin-Neukölln. In der Hauptschule musste er eine Ausländerklasse besuchen, die aus nur türkischen Mitschülern bestand. „Da lernte ich Türkisch, aber kaum ein Wort Deutsch“. Zum Glück setzte sich seine Klassenlehrerin für die Versetzung in eine stärker gemischte Klasse ein. Dass andere Heimkinder den Förderunterricht in Deutsch schwänzten, nutzen er für sich, denn der Lehrer konnte sich so intensiver um ihn kümmern. Als es am Ende der Schulzeit um das Thema Berufswahl ging, hörte er von der Arbeitslehrerin, dass ein Ausbildungsplatz

bei Schering wie ein Sechser im Lotto, aber für Hauptschüler kaum erreichbar sei. „Ich hatte sofort den Ehrgeiz, diesen Sechser zu gewinnen“, so Roughani. Er schickte eine Initiativbewerbung an den Pharma-Konzern und wurde tatsächlich genommen. Während der Ausbildung zum Chemikanten holte er seine mittlere Reife nach, anschließend das Fachabitur an einer Vollzeit-Schule. Um Geld zu verdienen, schob er bei Schering Spät- und Nachtschichten. „Ich habe im Parkhaus geschlafen oder im Auto vor der Schule. So habe ich es irgendwie geschafft, die Anwesenheitspflicht zu erfüllen.“

„Wirtschaftsingenieur ist man von Natur aus“

Roughani hätte nach Abschluss seiner Ausbildung auf einem sicheren Arbeits-

platz bei Schering bleiben können. „Aber es war für mich keine Alternative. Ich wollte studieren, am liebsten ein Fach, das mit Chemie, Biologie oder Physik zu tun hat.“ So begann er an der TFH Berlin (heute Beuth Hochschule) das Studium im Fach Verfahrenstechnik. „Nach ein paar Monaten wurde mir aber klar, dass das nicht das richtige für mich ist. Ich wollte nicht den Rest meines Lebens damit verbringen, vor dem Bildschirm zu sitzen und mich mit DIN-Normen zu beschäftigen.“ Damals wurde an der TFH in Kooperation mit der FHW (Fachhochschule für Wirtschaft, heute HWR Berlin) erstmals Wirtschaftsingenieurwesen angeboten. „Ich habe mich dann in diesem Fach mit dem Schwerpunkt Umweltmanagement eingeschrieben.“ Im Nachhinein betrachtet sei das genau das richtige für ihn gewesen, weil es am ehesten seinen persönlichen Vorstellungen entsprochen hat. „Wirtschaftsingenieur ist man irgendwie von Natur aus. Das Studium entwickelt einen lediglich weiter und verhilft einem zu den notwendigen Werkzeugen für diese Tätigkeit.“

Nach Abschluss des Wirtschaftsingenieur-Studiums im Jahr 2000 hatte er wieder ein interessantes Job-Angebot von Schering. „Aber damals war ich von der Dot-Com-Welt und New Economy fasziniert, deshalb habe ich ganz was anderes als in meinem Studienfach machen wollen.“ Er arbeitete sich zunächst bei einem Münchener IT-Dienstleister im Vertrieb und später bei Beta Research in kürzester Zeit nach oben. Dieses Unternehmen gehörte zur Kirch-Gruppe und entwickelte Smart Cards und Set-Top-Boxen für Pay-TV. „Hier habe ich mir viel Hardware- und Software-Fachwissen angeeignet, aber

auch Management-Fähigkeiten.“ Als es mit der Kirch-Gruppe bergab ging, erhielt er das lukrative Angebot, bei einem Management-Buy-Out einzusteigen. Er lehnte ab und entschied sich im Oktober 2002 für die Selbständigkeit.

„Manager kochen auch nur mit Wasser“

Eigentlich hatte er nie vorgehabt, sich selbstständig zu machen. „Ich hatte früher viel zu großen Respekt vor Management- und Führungsaufgaben, vor den Bilanzen und Businessplänen. Doch dann habe ich während meiner Berufstätigkeit 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.“

Aber auch auf Weg in die Selbständigkeit mussten erst einmal Widrigkeiten überwunden werden. Die Banken gaben ihm kein Geld, die ausstehende Abfindung von der Kirch-Gruppe wurde noch mit dem Betriebsrat verhandelt, sein Vertrag lief noch mehrere 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. Der 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 so lange gedulden, fand er einen schnelleren Weg. „Das ist ein entscheidender Punkt für den Erfolg eines Unternehmens“, ist Roughani überzeugt. „Man muss die Fähigkeit besitzen abzukürzen. Man muss nicht besser sein als andere, man muss nur schneller sein!“

Start am Wohnzimmer

Im Jahre 2002 startete Roughani seine Karriere als Unternehmer in seinem Wohnzimmer. Der Name seines Unternehmens war von Anfang an Programm: „Vispiron“ steht für Vision und Inspiration. Heute ist das Unternehmen eine Aktiengesellschaft

mit 305 Mitarbeitern, von denen etwa 80 Subunternehmer sind, und mit einem Jahresumsatz von 37 Millionen Euro.

Das High-Tech-Unternehmen hat seine Zentrale in München und beschäftigt sich mit vier Geschäftsbereichen: Engineering, Messtechnik, Flottenmanagement und Energy. „Engineering ist die Keimzelle unseres Unternehmens. Hier werden mechatronische Systeme als Auftragsent-



Amir Roughani:

„Unsere vier Business Units sind in unterschiedlichen Wachstumsmärkten aktiv. Mechatronik kommt in allen diesen Bereichen vor und sorgt so für Synergien.“

wicklungen für die Industrie konzipiert, in erster Linie für Automobilhersteller. 2007 haben wir die Deutschen Solarwerke gegründet, das heutige Geschäftsfeld Energy. Hier sind wir aktiv auf dem Gebiet Erneuerbarer Energien, entwickeln Montagesysteme für Photovoltaikanlagen und bauen Kraftwerke. 2008 haben wir die Firma Rotec GmbH übernommen, Spezialist und Weltmarktführer für Drehschwingungsanalyse, unser heutiger Bereich Messtechnik. Und schließlich haben wir 2009 die Firma Pincar gekauft, Spezialist für elektronische Fahrtenbücher. Das ist jetzt unsere Business Unit Flottenmanagement.“ Warum so unterschiedliche Geschäftsfelder in einem Unternehmen? „Unsere vier Business Units sind in unterschiedlichen Wachstumsmärkten aktiv. Mechatronik kommt in allen diesen Bereichen vor und sorgt so für Synergien. Zudem garantiert eine solche diversifizierte Unternehmensstruktur stabiles und konstantes Wachstum.“

Problem Ingenieurmangel

Apropos Wachstum: „Der Ingenieurmangel wird mittlerweile auch in unserem Unternehmen zum Problem. Wir könnten

aktuell mehr als 100 qualifizierte Fachleute einstellen.“ Auch wenn es immer wieder kurzfristige Wirtschaftskrisen gibt, wachse seiner Meinung nach langfristig der Bedarf, alleine auf Grund der demografischen Entwicklung. „Die Weltwirtschaft wächst ja, und wir sind hier in Europa exportorientiert.“ Gelöst werden kann das Arbeitskräfteproblem nur langfristig. „Über Zuwanderung alleine lässt sich das

nicht lösen. Da müssen erst einmal die Integrationsprobleme für Migranten in diesem Land gelöst und das Ausländerrecht grundsätzlich reformiert werden. Ich glaube, die Gesellschaft ist hier noch nicht so weit.“ Es

müsse seiner Meinung nach viel mehr für den Nachwuchs getan werden. „Es ist ein deutlicher Mentalitätswandel nötig. Die Gesellschaft und auch die Unternehmen müssen familienfreundlicher werden.“ Roughani belässt es in dieser Angelegenheit nicht bei schönen Worten. „Wir werden in unserem Unternehmen demnächst eine Kindertagesstätte einrichten.“

Langfristige Vision, an der man sich orientieren kann

Und wie sieht er seine persönliche Zukunft? „Die letzten Jahre habe ich all meine Kraft in den Aufbau des Unternehmens gesteckt. Mir ist klar, dass ich die nächsten Jahre nicht so weitermachen kann. Ich werde langfristig dafür sorgen, dass das Unternehmen deutlich eigenständiger auch ohne mich agieren kann.“ Inzwischen sind für ihn andere Dinge in den Vordergrund gerückt: Familie, Werte und eine langfristige Vision, verbunden mit einem starken Verantwortungsgefühl für seine Mitarbeiter und die Umwelt. „Man muss an etwas glauben. Euphorische Phasen und Krisen kommen und gehen. Es muss etwas geben, woran man sich langfristig orientieren kann.“