

## VIII ALLES EINE FRAGE DES MENSCHENBILDES GESUNDHEIT, KRANKHEIT, ALTER

### **18 / Ein Perspektivenwechsel entscheidet über Schicksale Wie Dirk Müller-Remus mit Auticon aus Schwächen Stärken macht**

*Wer würde nicht gern in nur einer Woche eine Fremdsprache lernen, bei seinem hochbegabten Kind zusehen, wie es sich das Klavierspielen selbst beibringt, oder nach einem 15-minütigen Hubschrauberflug über New York das Stadtpanorama aus dem Gedächtnis nachzeichnen können? Was unwahrscheinlich klingt, gibt es tatsächlich! Allerdings nur in Ausnahmefällen wie bei dem Gedächtnisgiganten Kim Peek, der mit 16 Monaten anfang zu lesen, mit vier Jahren acht Lexikon-Bände auswendig konnte und am Ende seines Lebens den Inhalt von 12 000 Büchern parat gehabt haben soll, nachdem er sie ein einziges Mal gelesen hatte. Bewunderung und Schrecken halten sich hier die Waage. Denn so eine außergewöhnliche Begabung hat – wie alles im Leben – ihren Preis. Der Preis im Fall von Kim Peek war hoch. Er kam mit einer schweren geistigen Behinderung auf die Welt.*

*Der Drehbuchautor Barry Morrow hat Peek 1985 beim amerikanischen Behindertenverband in Texas kennengelernt und war von seiner Geschichte so berührt, dass er das Drehbuch für den weltberühmt gewordenen Film Rain Man verfasste, in dem Dustin Hoffman den autistischen Raymond spielt. Raymond hat im Film das sogenannte Savant-Syndrom, das auch als Inselbegabung bezeichnet wird. So kann er sich über Nacht sämtliche Nummern eines Telefonbuches einprägen oder auch beim Blackjack abräumen, da er sich alle Karten merken kann. Doch sein soziales und kommunikatives Verhalten ist massiv beeinträchtigt.*

Sein Sohn war vierzehn, als die Familie von Dirk Müller-Remus 2007 nach einem Test die eindeutige Diagnose bekam: Asperger-Syndrom. Dadurch erschien so manches irritierende Symptom plötzlich in einem anderen Licht. »Als Kind war Ricardo in der Wahrnehmung der anderen einfach sehr ruhig.« Allerdings fiel er manchmal durch merkwürdige Formulierungen auf, die den Eindruck vermittelten, als würde er nicht die gleiche Sprache sprechen. Und es fiel auch auf, dass er kein Verantwortungsgefühl für andere Menschen entwickelte. Die Dinge berührten ihn mehr als die Menschen. Wenn eine Herdplatte kaputtging, fing er an zu weinen. Wenn aber die eigene Mutter traurig war, zeigte er keine Regung. Dass etwas nicht ganz stimmte, fiel lange Zeit nicht auf, da er durch seine Hobbys Trommeln und BMX-Fahren viel mit anderen unterwegs war. Bei einem Intelligenztest wurde ihm eine Hochbegabung attestiert. Doch wenn die berühmte soziale Ader fehlt, dann nützt in der Schule auch der hohe Intelligenzquotient nicht viel. Der Junge kam mit dem Frontalunterricht in der großen Klasse nicht zurecht, und seine Mutter war verzweifelt, da sie nicht wusste, wie sie ihrem Sohn helfen konnte.

Nachdem die Diagnose feststand, war die Frage, wie man mit den zunehmenden Schulproblemen und der Diagnose umgeht. Dirk Müller-Remus und seine Frau diskutierten x-mal das Für und Wider verschiedener Wege. Schließlich entschieden sie sich, Ricardo in eine Schule für Körperbehinderte zu schicken, damit er in einem ruhige-

ren Umfeld in einer kleineren Klasse unterrichtet werden konnte. Doch dort fühlte sich Ricardo intellektuell unterfordert und dadurch genauso unwohl. Und als wäre das Maß noch nicht voll, kamen auch noch die klassischen Pubertätsprobleme hinzu. Es musste eine grundlegende Entscheidung getroffen werden.

Wohin man blickte, scheinbar nichts als Defizite. Abends bei einem Glas Wein kamen Dirk Müller-Remus und seine Frau auf die Idee, die alles verändern sollte: Nicht die Defizite bekämpfen, sondern die Stärken entdecken – und damit zu einer Lösung gelangen! Das war eigentlich naheliegend, denn Dirk Müller-Remus war es als Manager gewohnt, Herausforderungen zu entdecken, wo andere meist nur Probleme sehen.

Aus einer Selbsthilfegruppe von erwachsenen Autisten wusste er, welche Hürden es zu nehmen galt: Die Teilnehmer waren oft gut ausgebildet, hatten Schulabschlüsse, Berufsausbildungen, teilweise sogar Universitätsabschlüsse und waren trotzdem arbeitslos. Überzeugt davon, dass es für jedes Problem eine Lösung geben müsse, begann er gedanklich verschiedenste Möglichkeiten durchzuspielen. Er fragte sich, wie er für seinen Sohn und Menschen mit ähnlichen Problemen etwas aufbauen könnte, wo sie ihre besonderen Fähigkeiten und Stärken einbringen können. Es ist eine besondere Fähigkeit, Stärken zu entdecken, wo andere Schwächen sehen. In diesem Perspektivenwechsel lag das unglaubliche Potenzial, das es zu heben galt.

### **Stärken stärken, Potenziale erkennen**

Müller-Remus ging die Frage der Berufsfindung für den Sohn wie eine neue Managementaufgabe an. Er überlegte sich, wie Menschen mit einem Asperger-Syndrom eine berufliche Erfüllung finden könnten. Könnte man nicht ein Unternehmen direkt für Menschen gründen, die in der Schule anecken und in der Gesellschaft kaum eine Chance haben? Auf seinem Handy legte Müller-Remus im Laufe von sieben Jahren eine Liste mit Geschäftsideen an. Als er 50 Geschäftsideen auf-

gelistet hatte, kam mit einem Mal der zündende Funke an der Schnittstelle seiner beruflichen Erfahrungen und seiner Lebenserfahrungen. Denn Dirk Müller-Remus war in seinem ersten Job IT-Experte. Und so stellte er fest, dass das Denken von Autisten ähnlich wie ein Computerprogramm strukturiert ist.

Ihr Denken ist häufig geprägt von klaren Alternativen wie »ja« oder »nein« und kausal-logischen Zusammenhängen wie »wenn ..., dann ...«. Zu den Stärken von Autisten zählen Genauigkeit, analytisch-logisches Denken, eine visuelle Mustererkennung, ein Scannerblick für Abweichungen und eine hohe Konzentrationsfähigkeit bei Routineaufgaben. Als Dirk Müller-Remus diese Erfahrungen machte, wurde ihm schnell klar, dass hier eine große Chance für die Qualitätssicherung von Computerprogrammen lag. Denn Asperger-Autisten bringen genau das mit, was Softwaretester können müssen: Sie entdecken jeden kleinsten Fehler im System, können sich unter entsprechenden Bedingungen extrem gut konzentrieren und arbeiten präzise wie ein Uhrwerk. So entstand die Idee, ein Softwareunternehmen für Menschen mit dem Asperger-Syndrom zu gründen, bei dem sie als Softwaretester arbeiten.

Dirk Müller-Remus veranschaulicht das Denken von Autisten mit einer Anekdote. Wer bei Auticon neu anfängt, bekommt einen Rucksack geschenkt. Normalerweise würde man erwarten, dass sich jemand für ein Geschenk erst einmal bedankt. Doch anstatt sich zu bedanken oder sich zu freuen, nehmen einige den Rucksack in die Hand, betrachten ihn von allen Seiten, probieren aus, ob der Reißverschluss funktioniert, und sehen nach, ob das Material Webfehler hat. Sie haben ein unglaubliches Auge fürs Detail und für kleinste Abweichungen. Mit einem Verhalten, mit dem sie sozial angeeckt wären, können sie bei Auticon punkten. Sie denken anders, und sie sprechen anders. Anstelle von verklausulierten Höflichkeiten wie »Könntest du bitte bei Gelegenheit einmal ...« herrschen bei ihnen ganz klare Ansagen, die auf das Wesentliche reduziert sind. Dann heißt das kurz: »Mach bitte das ...«

Deswegen war auch sofort klar, dass Auticon kein Unternehmen wie jedes andere sein konnte. Das fing bei den Arbeitsbedingungen an und hörte bei den Auswahlkriterien noch lange nicht auf. Gerade die Arbeitsbedingungen waren entscheidend für den Erfolg. Sie mussten an Autisten angepasst werden. Starke und zu viele Außenreize wären hinderlich für die Arbeitsleistung. Also kamen Großraumbüros nicht in Frage. Die Büros bei Auticon sind klein, weiß und schmucklos.

Da Autisten mit Sprache schlicht anders umgehen, verläuft auch ein Bewerbungsgespräch bei Auticon anders als üblich. Autisten wären nicht in der Lage, ihre Fähigkeiten wortgewandt zu verkaufen. Deshalb müssen ganz konkrete Fragen gestellt werden, um herauszufinden, was sie können. Ein Gespräch kann dann so verlaufen: »Womit beschäftigen Sie sich?« »Ich lese.« – »Was denn?« »Texte.« – »Was für Texte?« »Gebrauchsanweisungen.« – »Was machen Sie damit?« »Übersetzen.« Nach weiteren Fragen kann sich dann herausstellen, dass der Bewerber sieben Sprachen spricht, die er sich alle selbst beigebracht hat. Und genau um diese Potenziale geht es Müller-Remus. Um sie zu heben, wird die Stelle bei Auticon über Facebook ausgeschrieben und das gesamte Netzwerk aktiviert, zu dem der Autismusverband Deutschlands ebenso wie Autismus-Ambulanzen und Selbsthilfegruppen zählen.

Dabei sind die Anforderungen durchaus hoch. Denn gesucht werden Menschen mit einer Autismus-Diagnose, die sehr gute IT-Kompetenzen haben und zugleich über ein Mindestmaß an Sozialkompetenz verfügen, um im professionellen Umfeld eingesetzt werden zu können. In einem einstündigen Informationsgespräch wird mit den Bewerbern herausgefunden, ob sie dem Anforderungsprofil von Auticon weitestgehend entsprechen. Dann folgt ein fachlicher Eignungstest, mit dem das analytisch-logische Denkvermögen auf den Prüfstand gestellt wird. Dieser Test ist gemeinsam mit dem Team um Professorin Dr. Isabel Dziobek vom Exzellenzcluster »Languages of Emotions« von der Freien Universität Berlin entwickelt worden. Eine Auswertung mit entsprechenden Skalen entscheidet, ob die Bewerber in die engere Auswahl

kommen. In der nächsten Phase werden etwa sechs Kandidaten in einer Vorbereitungsphase bei Auticon 40 Einzel- und Gruppenaufgaben gestellt, um herauszufinden, wie jemand kommuniziert, wie sein Sozialverhalten, seine Leistungsbereitschaft und seine Motivation sind und wie er sich bei Stress verhält. Die Auswertung der Stärken-Schwächen-Analyse ist die Grundlage für die Job-Coachs, um die Menschen mit ihren Eigenheiten kennenlernen und anschließend begleiten zu können. Dabei steht der Job-Coach bei späteren Projekteinsätzen der Consultants in permanentem Kontakt mit den Autisten, entweder direkt oder auch via Skype, SMS oder E-Mail.

Dieser Aufwand ist Grundlage des Erfolgs. Man kann es förmlich spüren. Als ich nach dem Interview durch die Räume geführt werde, ist es draußen schon dunkel. Doch drinnen sitzen noch immer einige Mitarbeiter hoch konzentriert vor ihren Rechnern und scheinen die Zeit vollkommen vergessen zu haben. Sie wissen, dass sie gebraucht werden. Und sie wissen, dass sie Experten sind, die auf dem Arbeitsmarkt gesucht werden. Endlich! Denn die meisten von ihnen waren vor ihrer Zeit bei Auticon Arbeitslose, viele sogar Langzeitarbeitslose – mit der einzigen Perspektive, lebenslang auf soziale Unterstützung des Staates angewiesen zu sein.

### **Neustart mit Anfang fünfzig**

Gute Ideen haben viele Menschen. Doch erst die Umsetzung zeigt, welcher Wert in ihr steckt. Und gerade für die Umsetzung spielt eine lange Lebenserfahrung häufig eine entscheidende Rolle. Hier liegt die große Chance der Midlifeboomer. Müller-Remus hat mit viel Berufserfahrung im Gepäck die Selbständigkeit mit Anfang fünfzig gewagt. Im Zeitalter des demografischen Wandels werden Lebensphasen neu ausgelotet. Während im Marketing von Silver Ager, Best Ager oder Platin Ager die Rede ist, hat Margaret Heckel den Begriff Midlifeboomer für die aktiven 50-Jährigen geprägt, die noch einmal durchstarten, so wie auch Müller-Remus.

Als er sein Konzept für Auticon entwickelte, war er noch angestellter Geschäftsführer. Parallel zu seiner Arbeit fing er an, die Unternehmensidee zu verfolgen und erste Kontakte zu knüpfen. Erst reiste er nach Kopenhagen, um sich dort ein ähnliches Unternehmen anzusehen, nahm Kontakt zum Autismus-Verband in Deutschland auf und sprach mit verschiedenen Stakeholdern. Seine Vision des Softwareunternehmens wurde immer konkreter. Aber wie sollte man das alles mit einem fordernden Beruf als Geschäftsführer verbinden? Und konnte man damit wirklich Geld verdienen? Oder setzte er am Ende seine ganze berufliche Existenz aufs Spiel? Wie es in solchen Momenten manchmal ist, braucht es einen Fingerzeig, eine besondere Begegnung, die den Knoten löst.

### **Start-up Auticon**

Genau das passierte, als Dirk Müller-Remus im Sommer 2011 bei der Veranstaltung »Vision Summit« Michael Vollmer von Ashoka kennenlernte, der ihm empfahl, mit dem »Social Venture Fund« Kontakt aufzunehmen – einem Fonds, der soziale Projekte unterstützt, die sich wirtschaftlich selbst tragen können. »Die Chemie zwischen Herrn Weber vom Social Venture Fund und mir hat sofort gestimmt. Wir kommen beide aus der Wirtschaft und sprechen die gleiche Sprache.« Müller-Remus konnte seine Unternehmensidee präsentieren. Nach der Präsentation hieß es: »Okay, Sie haben uns alle überzeugt.« Dann kam die Frage: »Sind Sie Unternehmer?« – »Ich war bisher angestellter Geschäftsführer, nicht selbständiger Unternehmer, aber ich traue mir zu, es zu werden.« Diesmal ging es darum, etwas von null an aufzubauen. Wer selbst an seine Idee glaubt, kann auch andere dafür gewinnen.

Und so bekam er die notwendige Unterstützung vom »Social Venture Fund«, nicht nur finanziell, sondern, was ebenso wichtig war, auch ideell und mit guten Wirtschaftskontakten. Bei allem, was mit dem Aufbau eines Start-ups zusammenhängt, bekam er Unterstützung. Mit

500 000 Euro Startkapital kündigte er im Oktober 2011 seine Anstellung als Geschäftsführer, und im November gründete er Auticon.

## **Roter Faden**

Müller-Remus blickte auf eine berufliche Karriere zurück, bei der bis dahin der rote Faden zu fehlen schien. Als Jugendlicher hatte er sich treiben lassen und aufgegriffen, was gerade am Wegesrand lag. So machte er eine Lehre als Reisekaufmann, um bei seiner ersten Stelle im Reisebüro zu merken, dass er im falschen Film saß. Diese Erkenntnis traf ihn so tief, dass er mit vierundzwanzig beschloss, ein anderes Drehbuch für sein Leben zu schreiben. Er immatrikulierte sich an der Universität in Frankfurt in Betriebswirtschaftslehre und erlebte zum ersten Mal, wie es sich anfühlt, wenn man von etwas richtig begeistert ist. Wirtschaftsinformatik, das war's – endlich! Datenbanken, Klassifizierungen, Systematik – dabei blühte er auf. Als es dann in seiner Diplomarbeit um Systeme zur Entscheidungsunterstützung für Manager ging, entwickelte er richtig Ehrgeiz und schloss seine Arbeit mit Auszeichnung ab. Er war stolz auf das, was er geleistet hatte. Das war ein neues Gefühl!

Nach dem Studium schrieb er acht über ganz Deutschland verteilte Initiativbewerbungen und beschloss, der ersten Zusage zu folgen. So landete er 1988, ein Jahr vor dem Mauerfall, als Softwareentwickler bei einem Großkonzern in Berlin. Erst ging es fünf Jahre lang die Karriereleiter aufwärts, bis ihn eines Tages das ungute Gefühl beschlich, dass sein ganzes Leben bereits vorgezeichnet war. Als er schließlich kündigte, erklärten ihn seine Kollegen für verrückt. Doch er war nicht mehr zu halten, auch nicht durch ein höheres Gehalt. Denn er hatte erkannt: »Geld ist nicht alles.«

Dann folgten zwölf spannende Jahre bei einem Telekommunikationsunternehmen, wo er zunächst als interner Revisor die gesamte Wertschöpfungskette von der Entwicklung über die Konstruktion bis zum Vertrieb überprüfte. Hier sammelte er wertvolle Erfahrungen für das Prozessmanagement im Hinblick auf die spätere eigene Gründung.

Dass es Zeit für einen erneuten Wechsel war, spürte er, als sich erste Symptome eines Burn-outs bemerkbar machten. Er verließ das Unternehmen als Mitglied der Geschäftsleitung mit einer Abfindung, die ihm eine Atempause zur Neuorientierung verschaffte. Als ihm die Geschäftsführung eines Medizintechnik-Unternehmens angeboten wurde, sagte er zu. Dort lernte er sich von einer neuen Seite kennen. Als das Unternehmen nach sechs Jahren durch die Finanzkrise in Liquiditätseingänge geriet, investierte Müller-Remus privates Geld im hohen fünfstelligen Bereich, um sechs Monate lang die Gehälter und Sozialabgaben zahlen zu können. Diese Entscheidung, privates Kapital in erheblichem Umfang zu investieren, war einer der mutigsten Schritte seines Lebens, wie er im Nachhinein bekennt. Dabei machte er die Erfahrung, dass man manchmal einen sehr langen Atem haben muss. Als die Insolvenz nicht mehr aufzuhalten schien, tauchte buchstäblich in letzter Minute doch noch der rettende Investor auf. Müller-Remus hatte darauf vertraut, dass es gut gehen würde, und es war gut gegangen. Doch er hatte einmal in den Abgrund geschaut – und dabei einiges über sich erfahren. Vor allem, dass man erst in Krisen erfährt, wie man in Ausnahmesituationen reagiert.

Müller-Remus hatte seine Stressresistenz kennengelernt. In der kritischen Situation hatte er Haltung und Ruhe bewahrt. Keinen seiner Mitarbeiter hatte er spüren lassen, unter welchem Druck er stand. Und es war genau diese Erfahrung, die ihm das notwendige Selbstvertrauen für die Gründung von Auticon gab. »Ich wusste, ich schaffe das und kann mehr, als ich mir anfangs zugetraut habe.« Denn mit einem Mal erkannte er den roten Faden seines Lebens, der alle Schritte, die scheinbar zufällig aufeinander gefolgt waren, miteinander verband: Die Konzentration auf IT, die Erfahrungen mit konzeptioneller und strategischer Organisationsentwicklung, die Zeit als Geschäftsführer, die Erfahrungen mit Projektmanagement und Personalführung und selbst die Krise – alles hatte rückblickend seine Funktion. Die vielen Puzzleteile ergaben plötzlich ein zusammenhängendes Bild. Und alle Erfahrungen waren notwendig gewesen, um ein eigenes Unterneh-

men konzipieren und aufbauen zu können. Ab diesem Augenblick fügte sich alles. Er, der, wie er selbst sagt, dazu neigt, selbstkritisch mit sich ins Gericht zu gehen, war jetzt zutiefst überzeugt, genau das Richtige zu tun, indem er sein Management-Know-how für ein sinnvolles Projekt einsetzte.

Der Erfolg gab ihm recht. Schon zweieinhalb Jahre nach der Gründung von Auticon 2014 in Berlin hatte er bereits 54 Mitarbeiter und weitere Niederlassungen in Düsseldorf, Frankfurt, Stuttgart und München. In Düsseldorf konnte Müller-Remus den Nachhaltigkeitsbeauftragten von Vodafone als Kooperationspartner gewinnen, der sofort bereit war, das Unternehmen zu begleiten. In München ergaben sich gute Wirtschaftskontakte durch den »Social Venture Fund«. Da Autisten nicht einfach für einen mehrmonatigen Projekteinsatz irgendwohin geschickt werden können, ist Müller-Remus froh über diese Expansion. Neben Berlin, Düsseldorf, München und Frankfurt sind weitere Standorte in Hamburg und Stuttgart geplant.

Da sich nur ungefähr 15 Prozent der Asperger-Autisten für IT interessieren, denkt Müller-Remus bereits über ein Konzept nach, wie die ausgeprägten Spezialinteressen und Fachkompetenzen auch in anderen Bereichen eingesetzt werden könnten. Für die Chance, die Müller-Remus vom Arbeitsmarkt ausgeschlossenen Menschen gibt, ist er bereits ein Jahr nach seiner Gründung 2012 von der KfW mit dem Preis »GründerChampion« und 2013 vom Verein der Hochbegabten in Deutschland, Mensa in Deutschland e.V., mit dem IQ-Preis ausgezeichnet worden.

### **Wichtige Wegbegleiter**

Die wichtigste Wegbegleiterin für Dirk Müller-Remus war seine Frau – mit ihr gemeinsam hat er in zahllosen Gesprächen Ideen entwickelt und von ihr in entscheidenden Situationen seines Lebens die wichtigsten Impulse bekommen – indem sie ihn immer wieder nach seinen wahren Motiven für sein Tun befragt hat. Erst durch ihre Fragen

ist ihm bewusst geworden, wie wichtig es ist, den eigenen Lebensmotiven zu folgen. Ebenso bahnbrechend für die Umsetzung seiner Idee war die Begegnung mit Johannes Weber vom »Social Venture Fund«. Müller-Remus hatte das Glück, den richtigen Menschen im richtigen Augenblick zu begegnen.

Daneben gab es für Dirk Müller-Remus auch immer Vorbilder, an denen er sich orientierte, wie zum Beispiel Steve Jobs, der genau das konnte, was ihn selbst fasziniert: die gesamte Wertschöpfungskette perfekt zu beherrschen, von der ersten Idee über Prototyp, Entwicklung, Design, Fertigung, Marketing bis zum Vertrieb. Es ist ein Unternehmertypus, der seiner Meinung nach leider vom Aussterben bedroht ist – »sozusagen ein Universal talent in der Wirtschaft«. Müller-Remus ist selbst zu einem Vorbild in der Wirtschaft geworden. Menschen, die zuvor noch zu den Langzeitarbeitslosen gehörten, arbeiten inzwischen als IT-Consultants bei Auticon für namhafte Kunden. »Corporate Social Responsibility« ist für ihn mehr als ein Wort. Und so lautet sein Lebensmotto auch: »Sag, was du denkst, und tu, was du sagst.« Anstatt mit dem eigenen Schicksal zu hadern, hat Müller-Remus die Herausforderung angenommen. Indem er vermeintliche Schwächen in Stärken verwandelt hat, hat er eine neue Nische am Arbeitsmarkt geschaffen und soziales Engagement mit der IT-Branche verbunden. Er zeigt, wie lohnenswert es sein kann, über das Potenzial im scheinbar Defizitären nachzudenken, aus tradierten Bewertungsschemata ausubrechen und Herausforderungen im Leben kreativ anzugehen, um seine eigene Chance zu entdecken. Darum wirkt es nur auf den ersten Blick wie eine Ironie der Geschichte, dass der eigene Sohn schließlich nicht für IT zu begeistern war, sondern eine Ausbildung als technischer Assistent für Metallografie vorgezogen hat. Doch durch die Auseinandersetzung mit dem Autismus steht inzwischen fest, dass Ricardo das Abitur nachholen und anschließend Musikwissenschaft studieren wird. Denn seine Passion gilt dem Schlagzeugspielen, und seine besondere Begabung ist sein absolutes Gehör.

## ERFOLGSGEHEIMNISSE

**Hard Facts:** Der lebenserfahrene Realist rät vor allem, nicht naiv an Gründungsprojekte heranzugehen. Denn was in unserer Gesellschaft, die einem harten Wettbewerb unterliegt, zählt, ist Leistung. Die Mitarbeiter von Auticon haben keinen Bonus, sondern müssen sich an den Spitzenleistungen in der IT-Qualitätssicherung orientieren, um im Markt mitspielen zu können. Müller-Remus gehört zweifelsohne zu den Social Entrepreneurs. Doch geht es ihm nicht allein darum, Autisten eine Chance am Arbeitsmarkt zu geben, sondern auch wesentlich darum, Gewinne zu erwirtschaften, um das Unternehmen nachhaltig am Markt zu etablieren.

**Soft Skills:** Müller-Remus hat sich nicht damit zufriedengegeben, Autismus als Krankheit zu betrachten, sondern genau hingesehen, was Autisten auszeichnet. Seine genaue Wahrnehmung, wie Autisten denken und fühlen, hat ihn befähigt, Potenziale zu entdecken, wo andere Defizite gesehen haben. Abstrakte Kriterien von normal und unnormal, gesund und krank hat er zugunsten der leisen Zwischentöne überwunden, um das Anderssein wahrnehmen und integrieren zu können.

Zu den drei Erfolgsfaktoren für Gründer gehören für ihn strategisches Denken, Durchhaltevermögen und Umsetzungskompetenz. Die Energie zum Überwinden von Widerständen hat nur, wer selbst von seiner Idee und dem wirtschaftlichen Potenzial, das in ihr steckt, überzeugt ist.

**Chance:** Zu seinem eigenen Erfolg haben Geduld, ein ziemlich langer Atem und der feste Glaube an seine Idee beigetragen sowie die Begegnung mit den richtigen Menschen zum richtigen Augenblick.

[www.auticon.de](http://www.auticon.de)