Work Life

SANDRA BAIERL

Der Traum vom guten freien Leben

Wenn am 1. Mai der Tag der Arbeit gefeiert wird, gedenkt man seit 1890 den damals mühsam erkämpften Veränderungen in der Arbeitswelt: keine Kinderarbeit mehr, keine 18-Stunden-Arbeitsschichten in Fabriken, eine Arbeiterschaft, die zunehmend mit Rechten ausgestattet wurde.

Heute ist die Arbeitswelt eine ganz andere. Sie ist so vielfältig und inhomogen wie nie zuvor. Neben den klassischen Arbeitern und Angestellten entstehen neue Arbeitsformen, die total frei, damit aber auch ohne Sicherheiten und weitgehend ohne gewerkschaftliche Vertretung sind: Ein-Personen-Unternehmen, Scheinselbstständige, die für Firmen wie deren Mitarbeiter arbeiten, aber eben nicht angestellt sind.

Aus wirtschaftlichen Gründen bauen die großen Konzerne sukzessive Mitarbeiter ab, die Neueinsteiger-Verträge weisen erschreckend niedrige Gehälter auf. Für die Jungen bedeutet das: keine guten Aussichten auf gute Jobs, schwierige Einstiege über mies oder gar nicht bezahlte Praktika, ein mühsames Nach-oben-Arbeiten. Wer nach der Matura oder dem Studium gleich einen gut bezahlten Job findet, kann sich glücklich schätzen.

Frei ist nicht sicher

Bevor sich die Jungen das Konzernleben antun, probieren es viele abseits der klassischen Karrierepfade. Sie gründen, sie machen Arbeiten auf eigene Kasse als Ein-Personen-Unternehmen. Die neue Freiheit, die Ungebundenheit und das Arbeiten immer und von überall wird von der neuen Generation durchaus begrüßt – wenn da nicht die ständige existenzielle Bedrohung wäre. Bei Krankheit, bei Dienstausfall, bei schlechter Auftragslage sinkt auch das Einkommen gen null. Wie man so eine Familie gründen, eine Wohnung einrichten, sich ein gutes Leben aufbauen soll, ist ungeklärt. Vom guten, abgesicherten Leben träumen auch die Jungen. Das hat sich seit 1890 nicht verändert.

eMail an: sandra.baierl@kurier.at
auf Twitter folgen: @SandraBaierl

KURIER **Medieninhaber:** KURIER Zeitungsverlag und Druckerei Ges.m.b.H., Muthgasse 28, 1190 Wien **Herausgeber und Chefredakteur:** Dr. Helmut Brandstätter **Redaktion:** Sandra Baierl (Ltg.) **Layout:** Beilagen-Grafik **Geschäftsführer:** Mag. Thomas Kralinger, Dkfm. Mark Mickasch **Verleger:** Mediaprint Zeitungs-, Zeitschriftenverlag GesmbH & Co. KG, 1190 Wien **Hersteller:** Mediaprint Zeitungsdruckerei, 1230 Wien

In den USA wird gegründ et, in Österreich wird gefördert

Diskussion. Gründerland USA, Förderland Österreich: Drei Kenner diskutierten die Unterschiede im Gründergeist – und wie heimische Start-ups den US-Markt erobern.

VON **NICOLE THURN**

FRANZ GRUBER

Die heimische Start-up-Szene ist immens gewachsen. Das Pioneers Festival zieht jährlich 2500 Gründer an, auf der Plattform „Austrian Start-ups" formieren sich immer mehr Jungunternehmer. Dennoch kann sich Österreich vieles vom Gründerland USA abschauen – bei Bedingungen, Chancen und Finanzierung für Start-ups. Darüber diskutierten Herbert Rohrmair-Lewis, Bundesvorsitzender der Jungen Wirtschaft, Alexa Wesner, US-Botschafterin und Gründerin, und Martin Bittner, CEO des Start-ups SolveDirect, das im Vorjahr vom US-Konzern Cisco übernommen wurde.

KURIER: USA vs. Österreich: Wo sind Unterschiede in der Gründermentalität?

Alexa Wesner: Firmen fragten bei mir nach CEO-Kandidaten an, mit der Frage: Wer ist bereits gescheitert? Denn: Nur so jemand hat aus seinen Fehlern gelernt. Die Investoren wissen: Wenn sie in zehn Firmen investieren, wird ein gewisser Prozentsatz scheitern. Scheitern im Business wird in den USA nicht als persönliches Versagen gesehen. Man investiert daher auch in erfolglose Gründer – denn oft war einfach nur schlechtes Timing schuld.

Herbert Rohrmair-Lewis: Die Start-ups können sich in den USA ihre Investoren aussuchen. In Österreich bekommen sie mit Glück einen einzigen, der dann auch noch die Regeln festlegt.

Martin Bittner: In Österreich ist die Chance zum Scheitern geringer. Start-ups beginnen mit staatlicher Förderung. Jeder rennt zu Förderstellen, Gründerservices, schaut, dass er durch irgendwelche Prüfungen kommt. Das ist kein Spaß.

Alexa Wesner: Staatliche Förderungen spielen in den USA keine Rolle. Wenn ich vor einem Investor pitche, ist das schon der erste Test fürs Unternehmen.

Herbert Rohrmair-Lewis: In den USA werden zuerst Start-ups gegründet und danach die Regularien gemacht. Wir kommen in Österreich mit dem Thema Crowdfunding in die ZiB 1, dann heißt es von den Konsumentenschützern, „Achtung, wir könnten unser Geld verlieren". Hier wird von vornherein auf vielen Ebenen gebremst.

Martin Bittner: In Österreich muss man möglichst gut Formulare ausfüllen können – das macht aber noch keine guten Entrepreneure. Der Hunger, mit einem Start-up reich zu werden, ist bei uns obszön. In den USA gibt es gesellschaftliche Anerkennung. Dort muss man Firmenanteile abgeben, um überhaupt Mitarbeiter zu rekrutieren.

Alexa Wesner: Ich habe als Recruiterin selbst oft gesagt: Bezahlt mir nur die Hälfte, ich nehme vom Rest Unternehmensanteile – weil ich an eure Idee glaube. Anteile zu verkaufen ist ein guter Test dafür, wer an Bord ist, auch bei Mitarbeitern. Das bringt Motivation, Commitment. Für die Investoren ist auch wichtig, wie viel man ins eigene Business investiert.

Martin Bittner: So haben wir auch unseren Investor im Jahr 2010 überzeugt. Mein Managementteam und ich haben gesagt: Wir investieren von unserem privaten Geld 20 Cent für jeden Dollar, den Sie in uns investieren.

Herr Bittner, Sie gingen 2009 ins Silicon Valley. Warum?

Martin Bittner: Das war ein Markttest, um zu schauen, ob unser Unternehmen global funktioniert. Mit dem Silicon Valley ist es so: If you can make it there, you can make it anywhere.

Wie war die Lage in Österreich?

Martin Bittner: Es gab ein Nach-Terrorgefühl in der Finanzbranche. Lehman wirkte gerade, die Staaten fuhren ihre Gründerprogramme zurück. Für neue Firmen war es schwierig, Risikokapital aufzutreiben. Mehr als zwei Millionen Euro zu stemmen, ist sowieso kaum möglich.

Herbert Rohrmair-Lewis: Der Druck kam aus dem Markt, intrinsisch. Mit dem Verein Austrian Start-ups, dem Pioneers Festival, wurden Keimzellen gesetzt. Die Rahmenbedingungen haben sich kaum verändert, gerade steuerlich: Man kann keine Verluste abschreiben, wenn ein Investment schief geht.

Frau Wesner, Sie haben in den USA zwei Firmen gegründet. Wie war Ihre Erfahrung?

Alexa Wesner: Als Stanford-Studentin bin ich oft an der Sand Hill Road vorbeigeradelt, wo die Investorenfirmen sitzen. Ein magischer Ort. Nach meinem Abschluss bin ich nach Austin, (ein Unternehmer-Hub ähnlich dem Silicon Valley, Anm.), habe eine Firma gegründet, die Personal für Start-ups vermittelte. Es war eine faszinierende Zeit, ich traf täglich Start-ups und viele Investoren.

Was wollen die US-Investoren? Schnelles Geld?

Alexa Wesner: Ein Liquiditätsereignis (z. B. Börsegang, Verkauf, Anm.) ist immer wichtig. Natürlich geht es ums Geldmachen, aber es muss nicht schnell sein. Mein Mann, ein Investor, sagt immer, man muss helfen, die Firma aufzubauen. Investoren investieren primär in Mitarbeiter.

Woran liegt die unterschiedliche Mentalität – in der Erziehung?

Alexa Wesner: Ich denke ja. In den USA gibt es den Lemonade Day, wo Schüler Limonade verkaufen, Entrepreneurship lernen. Das ist von früher Erziehung an ein anderes Mindset – dieses Ermutigen zum „mach es selbst, verändere, kreiere ein Unternehmen."

Herbert Rohrmair-Lewis: Ich hoffe, das kommt in Österreich auch – wenn es auch Generationen dauern wird.

Martin Bittner: In den USA räumen die Eltern ihre Garage, aus, damit die Kids mit ihrer High-Tech-Company starten können.

Wie sollen sich österreichische Start-ups auf die USA vorbereiten?

Martin Bittner: Ich rate: Fire fast. Es ist in Österreich kaum möglich, schlechte Mitarbeiter loszuwerden. Wenn du ins Ausland gehst, verstärkt sich das weiter. Als CEO selbst in die USA zu gehen, die Position nicht outzusourcen. Es braucht die Person als Brücke zwischen US-Markt und europäischem Team. Und: Alles so einfach wie möglich machen, die Amerikaner wollen es simpel. Und: Geh mit vollen Taschen. Man braucht dort fünf bis sieben Millionen Euro für den Markteintritt.

Alexa Wesner: Am besten lässt man sein Unternehmen bewerten, bevor man Gelder von Investoren einholt.

Was raten Sie beim Unternehmensverkauf an einen Investor?

Martin Bittner: Er muss formulieren können, was er mit dem Kauf zur Unternehmensstrategie beiträgt. Man selber muss dabei den Nutzen für den Kunden sehen, nicht nur auf Zahlen schauen. Bedenken Sie ein mögliches Liquidationsereignis, wenn Sie einen Investor an Bord nehmen.

Was ist in Österreich noch zu tun?

Alexa Wesner: Wo ein Wille ist, ist ein Weg. Austin hat eine eigene Marke gemacht. Das sollte auch Österreich tun. Man kann viel von Silicon Valley lernen, muss aber auch die eigene Andersartigkeit hervorstreichen.

Martin Bittner: 2013 sind vier Firmen aus dem Ausland nach Österreich gekauft worden, 21 ins Ausland gegangen. Das sollte zu denken geben. Man muss unbedingt bei den steuerlichen Hebeln ansetzen.

Herbert Rohrmair-Lewis: Wir brauchen einen Wettbewerb der Investoren, einen Freibetrag für Business Angels, eine Anhebung der Prospektpflicht, mehr Crowdfunding. Wir haben nur acht Millionen Menschen, jeder Einzelne, der nicht gründet, tut weh. Wir haben viele interessante Start-ups. Das Potenzial ist da – wir müssen es nur noch ausschöpfen.

> **„Scheitern im Business wird in den USA nicht als persönliches Versagen gesehen."**
> **Alexa Wesner**
> US-Botschafterin

> **„In den USA wird gegründet, erst dann gibt es Regularien. In Österreich wird von vornherein gebremst."**
> **Herbert Rohrmair-Lewis**
> Bundesvorsitzender Junge Wirtschaft

> **„In den USA räumen die Eltern die Garage aus, damit die Kids mit der Company starten können."**
> **Martin Bittner**
> CEO SolveDirect

FRANZ GRUBER

Alexa Wesner, US-Botschafterin

Gescheitert und weitergemacht

Alexa Wesner, Tochter deutsch-lettischer Eltern, studierte an der US-Elite-Uni Stanford Biologie. Nach ihrem Bachelor-Abschluss ging sie nach Austin, einer aufstrebenden Hightech-Siedlung, um beim Software-Startup Trilogy zu arbeiten. 1997 gründete sie HireTECH, eine Personalvermittlungsfirma für Start-ups. Im Jahr 2000 gründete sie mit Recruiting Labs ihre zweite Firma zur Personalbeschaffung über das Web. Mit der Internetblase war es mit den Unternehmen vorbei, Wesner widmete sich kommunalen Projekten in Texas und zahlreichen Funktionen in NGO. Seit Juli 2013 ist sie US-Botschafterin in Wien. Mit Investor Blaine Wesner hat sie drei Kinder.

FRANZ GRUBER

Herbert Rohrmair-Lewis, Chef Junge Wirtschaft

Vertreter für die Jungen

Im November 2013 wurde Herbert Rohrmair-Lewis einstimmig zum Bundesvorsitzenden der Jungen Wirtschaft in Österreich gewählt. Damit ist er oberster Vertreter der Gründer und Jungunternehmer. Vor der Gründung seiner Werbeagentur Rohrmair im Jahr 2007 und der Zusammenführung mit Silberball Wien arbeitete Rohrmair-Lewis in Werbeagenturen wie Ogilvy, Draftfcb sowie Demner, Merlicek & Bergmann. Seit dem Jahr 2010 ist Herbert Rohrmair-Lewis Geschäftsführer der Wiener Werbeagentur Lobster. Er betreibt sie gemeinsam mit Robert Weber und Horst Wilfinger. Er ist verheiratet und hat drei Kinder.

FRANZ GRUBER

Martin Bittner, CEO SolveDirect

Unternehmen verkauft

Martin Bittner gründete im Jahr 2000 mit Marcus Oppitz die Softwarefirma SolveDirect für cloud-basierte Lösungen in der IT Service Management Integration. 2007 übernahm die Brain Force Holding das Unternehmen als Tochter. 2009 stieg der US-Konzern Cisco über einen Fonds ein, um den Weg nach Übersee zu finanzieren. 2010 baute Bittner das Geschäft in den USA und eine Tochtergesellschaft im Silicon Valley auf. 2013 verkaufte Brain Force seine 53%-Anteile von SolveDirect um 8,5 Mio. Euro an US-Konzern Cisco. SolveDirect hatte zuletzt 200B2B-Kunden und 270.000 Endanwender in 68 Ländern. Der Umsatz lag bei 6,2 Mio. Euro.

FRANZ GRUBER

„Vom Silicon Valley kann Österreich lernen", sagt US-Botschafterin Wesner, im Bild mit Herbert Rohrmair-Lewis

FAKTEN & ZAHLEN

Wussten Sie, dass ...

... die Wiener Betriebe im Vorjahr 12.600 **neue Arbeitsplätze** geschaffen haben? Insgesamt hat die gewerbliche Wirtschaft in Wien rund 548.900 Mitarbeiter in mehr als 100.000 Betrieben.

... am 1. Mai die bundesweite Initiative **„Österreich radelt zur Arbeit"** gestartet ist? 7110 Mitarbeiter aus rund 1670 Firmen nehmen teil. Geradelt wird in Teams von zwei bis vier Personen, die gefahrenen Kilometer werden online eingetragen – www.radeltzurarbeit.at.

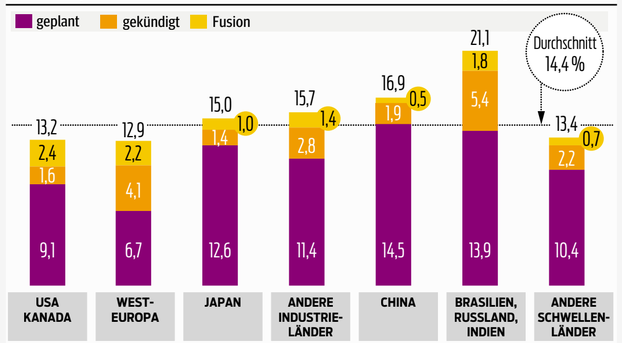
... **New Yorker** laut Datenjournalist Nate Silver von 388 Metropolregionen in den USA **am spätesten zur Arbeit** gehen. Im Mittel erscheinen die New Yorker um 8.24 Uhr zum Job, landesweit liegt der Wert bei 7.55 Uhr. Besonders früh sind die Bewohner von Hinesville im Bundesstaat Georgia dran (7.01 Uhr).

GRAFIK DER WOCHE

DIE WECHSEL IN DEN CHEFETAGEN

CEO-WECHSELQUOTE NACH REGION, IN % DER TOP-2500-FIRMEN, 2013

Die Wechselquote wird wie in den letzten drei Jahren vor allem durch die BRIC-Staaten getrieben



KURIER Grafik: Eber — Quelle: Strategy & 2013 Chief Executive Study

Jobwechsler. Weltweit haben im Jahr 2013 weniger Topmanager ihre Jobs gewechselt als im Jahr davor. 14,4 Prozent aller CEOs wechselten ihren Job oder planten den Wechsel (2012: 15 Prozent). Am meisten geplante und vollzogene Wechsel gab es in Brasilien, Russland Indien und China. Im deutschsprachigen Raum stieg die Quote von 11,7 Prozent auf 12,3 Prozent. Ungeplante Wechsel ergaben sich über Fusionen.

AUF- UND UMSTEIGER

AP / MARK LENIHAN

Angela Ahrendts

Seit Oktober ist es bekannt, nun tritt Angela Ahrendts (53) endlich ihren neuen Job ab. Die ehemalige CEO des Modekonzerns Burberry ist ab dieser Woche neue Senior Vice President bei **Apple**. Intern wird gemunkelt: Sie ist Anwärterin auf den CEO-Stuhl.

APA/EPA/PETER PAKLASMA / HANDOUT

Rajeev Suri

Nach dem Verkauf der schwächelnden Handy-Sparte ernennt **Nokia** den Leiter der krisengeplagten Netzwerksparte, Rajeev Suri (46), zum neuen CEO. Der erfahrene Krisenmanager folgt Stephen Elop am 1. Mai auf den Chefsessel.

B&C

VERTRIEBSLEITER/IN AUSTRIA

mit Geschäftsführungsfunktion, techn. Produkte

Die österreichische Tochtergesellschaft einer europäischen Firmengruppe ist mit speziellen technischen Produkten im B2B Vertrieb seit Jahrzehnten erfolgreich. Ihre Kompetenz und Ihr dynamischer Einsatz sollen die Vertriebserfolge am österr. Markt auch in Hinkunft sichern.

Im Rahmen der Konzernstrategie sind Sie für die erforderlichen Marketingmaßnahmen sowie die Planung und Einhaltung der Budgets verantwortlich. Sie sind teilweise auch selbst als Verkäufer tätig und sorgen für den effizienten Einsatz der von Ihnen geführten Vertriebs- und Servicemannschaft.

Sie verfügen über eine qualifizierte kaufmännisch/technische Ausbildung und über einige Jahre Erfahrung im technischen B2B Vertrieb. Als Führungskraft und in unternehmerischer Verantwortung konnten Sie sich schon bewähren. Praktische MS Office User-Kenntnisse bringen Sie mit. Ihre Erfolgsfaktoren sind Ihre verkäuferischen Qualitäten gepaart mit Durchsetzungsvermögen, Motivationsgeschick und Sinn für effiziente Organisation.

Der Gehaltsrahmen liegt über den hier relevanten KV-Werten und entspricht der Wertigkeit der Position. Sie finden hier Freiräume bei der Gestaltung Ihres Tätigkeitsbereichs und ein hohes Maß an Verantwortung. Senden Sie bitte Ihre aussagekräftige Bewerbung an Mag. Markus Brenner per E-Mail **mbr@brennercompany.eu** unter der **KennNr. 405-14**.

Brenner&Company
INTERNATIONAL MANAGEMENT CONSULTING

A-1030 Wien, Reisnerstr. 40, Telefon +43 (1) 22 888 22, www.brennercompany.eu

Deloitte.

Mit uns finden Sie die richtige Position.

Für einen zentral gelegenen katholischen Privatkindergarten in Wien, mit Fokus auf gemeinschaftlichem Miteinander und christlich-werteorientiertem pädagogischen Konzept, suchen wir eine engagierte und gefestigte

Leitung Kindergarten (m/w)

Teilzeit möglich (mind. 30 Wochenstunden)

Aufgaben

- Leitung und Förderung des pädagogischen Teams
- Planung des Kindergartenjahres
- Reflexion der qualitativen Arbeit mit den Kindern
- Mitarbeit und Vertretung in den Gruppen
- Zusammenarbeit mit Bildungspartnern
- Vertretung des Kindergartens innerhalb eines größeren Rahmens

Anforderungen

- Abgeschlossene kindergartenpädagogische Ausbildung
- Langjährige Berufserfahrung in einem Kindergarten
- Führungskompetenz
- Teamorientierung und Kooperationsfähigkeit
- Offenheit und transparente Arbeitsweise
- Kommunikationsstärke

Für diese Position ist abhängig von Qualifikation und Erfahrung ein Bruttogehalt ab € 2.300,-- plus Leiterzulage monatlich vorgesehen.

Bitte bewerben Sie sich online unter www.jobs.recruitingservices.at
Unsere Beraterinnen Dr. Isabella Glinzerer (+43/1/53700-2520) und Katrin Sattler, MSc (WU) (DW 2644) freuen sich über Ihre Bewerbung.

Deloitte Recruiting Services – Recruiting for Business

Deloitte, Renngasse 1, 1010 Wien

Persönliches Exemplar für AOM-Benutzer usbburton - (C) APA-DeFacto GmbH. Alle Rechte vorbehalten.