

Leben

Thomas Jäkke

Jungunternehmer ticken anders



Jung und single sind sie, arbeiten rund um die Uhr, schufteten und rackern tagsüber bis zur Selbstausschöpfung und des Nächtens, wenn alle schon zuhause sind, versenden sie E-Mails, weil sie glauben, die Arbeitszeit damit verlängern zu können. Warum nur? Nur um Geld zu scheffeln, Anerkennung zu erhalten oder gar aus Gründen der Selbstverwirklichung? Der Tag hat auch für Jungunternehmer 24 Stunden und muss effizient ausgenutzt werden. Immer und überall bereit. Mitarbeiter werden mit elektronischer Luftpost permanent insturiert. Am besten wär's, wenn

sie überhaupt am selben Strang ziehen wie ihr Chef. Unterschiedliche Lebenskonzepte durchkreuzen diese Pläne. Was den Jung-Managern oft nicht einleuchtet.

Zwei, maximal drei Jahre halten es die Stärksten, auf rational getrimmten, jungen Entrepreneur aus. Mehr soll es nicht sein. Dann müssen sie w.o. geben. Aus vielerlei Gründen. Aus Existenzängsten, weil sie den Stress nicht mehr aushalten oder gar ihr Beziehungsleben darnieder liegt. Mediziner können ein Lied von körperlichen und psychischen Leiden junger Elite singen. Burning-out ist ein nicht geringer Preis, den man für die Selbstständigkeit bezahlt. Vom rationalen Handeln, das in zig Management-Handbüchern und Seminaren seit Jahren dem Menschen immer wieder angedichtet wird, bleibt nur eine Schimäre.

Der Rollentausch des Jungunternehmers, von Beratern teils aus eigennützigen Gründen gefordert, muss nicht nur aufgrund des Lebenszyklus der Start-up-Company geschehen, sondern aus strategischen Gründen – um es zu positionieren und zur Blüte zu bringen. Viel wichtiger ist aber die Verantwortung – gegenüber sich selbst sowie den Befohlenen. Loslassen, Verantwortung abgeben, teilen und wirklich managen. Dann tickt der Jungunternehmer zwar immer noch anders, aber dafür wie ein Schweizer Uhrwerk.

Jakob Steuerer

Web 2.0 – Glaube, Hoffnung, Liebe



Internet-User, Internet-Investoren, Internet-Händler – sie alle sollen glauben, glauben, glauben: An das rasante Wachstum des Netzes. An die stetige Weiterentwicklung der Programmier-Technologien. An die Vorteile der virtuellen Marktplätze gegenüber ihren physischen Vorläufern. An das finale Aufgehen der kühnen Businesspläne unserer Web-Innovatoren. An die spezifischen Vorzüge dieses neuen Mediums. Internet-User, Internet-Investoren, Internet-Händler – sie alle sollen hoffen, hoffen, hoffen: Dass die seit einem Jahrzehnt immer wieder ge-

machten Versprechungen nunmehr eintreffen werden – und diesmal wirklich! Dass es sich in naher Zukunft lohnen wird, viel Zeit und Geld in diese radikal neue Sache mit ihren faszinierenden Möglichkeiten investiert zu haben. Vielleicht aber „nur“: Dass wir via World Wide Web endlich auch in unserer Stadt gleich gesinnte Menschen finden werden – und wenn nicht, dann wenigstens einen netten Partner für die einsamen Tage und Nächte.

Und bis dahin surfen wir weiter durch die unendlichen Weiten des Netzes. Erweitern unseren Provider Account vorsorglich auf Breitband Unlimited. Setzen auf den digitalen Fortschritt, weil wir anderswo (sprich: in der wirklichen Welt) so wenig davon erleben können. Unser Vertrauen in die Team-Kollegen in der Firma hält sich bekanntlich in Grenzen – aber wir riskieren ohne viele Bedenken, in unseren Weblogs die intimsten Gedanken und Gefühle einer „anonymen Außenwelt“ zu offenbaren.

„Die Liebe erträgt alles, sie glaubt alles, sie hofft alles, sie duldet alles.“ So heißt es in den Korintherbriefen der Bibel. Mir kommt ein hartnäckiger Verdacht: Unsere ach so selbstlose und langmütige Hingabe an die Entwicklung des Internets kann vermutlich nur aus einer großen Liebe heraus gedeihen. Oder aber zumindest: einer unerfüllten Sehnsucht nach ... Ja, wonach eigentlich?



Wenn mein intelligenter Multifunktions-Kleincomputer jetzt nicht bald die Software-Unterstützung für den unterbrechungsfreien Mobilfunk-Empfang bekommt, werf ich die Nerven weg. Foto: rem

Mein smartes Telefon ist ziemlich maulfaul

Der Ipaq hw6515 verweigert die mobile Kommunikation.

Rita Michlits

Eines vorweg: Ich zähle nicht zu den Early Adopters. Das sind Manager und Fußvolk, die das neueste Hightech-Spielzeug haben wollen, kaum dass Technikjournalisten, die zu IT-Messen und GSM-Kongressen reisen, darüber berichten konnten. Also im Dummie-Stadium.

Obwohl ich einst vehement behauptet hatte, mich niemals der Peinlichkeit privater Telefonate im öffentlichen Raum aussetzen, erzähle ich wildfremden Menschen heute freizügig mehr, als sie je hören wollten. Damit nicht genug, ließ ich mich neulich zu einem Smart Phone überreden. Wie der Name schon sagt, beherrscht es mehr als die einfache Sprache. Mediengesteuert wie ich bin, glaubte ich einem österreichischen Wirtschaftsmagazin, das dem Gerät meiner Wahl die „Rückkehr der Smart Phones“ bescheinigte.

Einen Monat, nachdem ich den schlaun Kleincomputer namens Ipaq hw6515 zum stolzen Preis von 500 Euro bestellt hatte, besitze ich bereits seinen Doppelgänger. Das erste Versuchsobjekt verlor sämtliche Systemeinstellungen, sobald ich den Ein- und Ausschaltknopf drückte, also ständig. In meiner Verzweiflung lief ich zu meinem Mobilfunk-Provider. Die One-Mitarbeiterin sah das Gerät und schüttelte den Kopf. „Kein Support für meinen Ipaq?“, beantwortete ich mir meine Frage gleich selbst. Ich schicke Nummer eins zurück.

Ohne Gruß

Telefonieren will das maulfaule Business-Handy trotz Ab-löse immer noch nicht so recht. Die technische Hotline von HP riet zur Installation einer Software für den besseren Mobilfunk-Empfang. Freundlich schränkte die Mitarbeiterin ein,

dass für den deutschen Raum nur eine Übergangslösung zur Verfügung stehe. Ich würde die neue Version automatisch erhalten, sobald es sie gebe. Da das Link zur Registrierung wochenlang ins Nirgendwo führte, verzichtete ich auf dieses wohlgemeinte Angebot. Wenigstens trennte mich die Übergangslösung nicht mehr von jedem Anrufer ohne höflichen Abschied.

Im festen Willen, das teure Universal-Gerät nicht wegzuschmeißen, wie es mir Freunde und Familie verärgert nahe legen, lasse ich die Sim-Karte testen. Der One-Mitarbeiter befindet sie für einwandfrei und gibt mir einen Tipp: „Setzen Sie das Handy jeden Morgen mit einem Soft Reset zurück.“ Er mache das auch so. Ich schließe daraus, dass der Hersteller seines Smart Phones mit der Kommunikation auch so seine Probleme hat. Die Zeit der Rückkehr ist noch nicht reif.

Consultant's Corner

Net Generation

Business Week recently commented on the youngest but largest market – Generation Y or the Net Gen group as they are also called. Their technological savvy – their “net” intelligence is changing the way companies do business, how they are recruited, managed and react as customers. From product design (more attractive computers) to new channels – via online sales promotions, niche web, interactive content, new communities – it is clear that this group is more diverse in their personal interests yet more unified in their approach to technology. The birth of online networks such as Linked In, Open BC indicate that “virtual” networking can be effective and enjoyable. In-



terpersonal contact was more essential to their parents. But what impact will this have on job profiles and specifications? Already more influencing and convincing skills are needed for managers as they lead remote teams. It may also influence key income generating positions such as sales. A net gen Key Account Manager may have little contact with his net gen client, choosing instead to have an animated platform entertain the client as it demonstrates product features. Developing a relationship of trust and loyalty – essential for a business world struggling with ethics – through an inanimate channel will be the real challenge.

Lydia J. Goutas, Lehner Executive Partners