

Die jungen Netzwerker

BUSINESS-COMMUNITIES. Vom Online-Club zum Offline-Meeting: So führen gut vernetzte Firmengründer ihr Unternehmen zum Erfolg.



Netzwerken in der BÜROGEMEINSCHAFT

■ **SPEZIALISTEN.** Martin Michl (r.) und Christoph Staber, Gründer der Firma Kuiuhu, erwecken mit ihren Computeranimationen Figuren zum Leben. „In dieser spezialisierten Branche sind Netzwerke unglaublich wichtig.“ Seit November arbeiten sie in einem Gemeinschaftsbüro, in dem auch eine Werbeagentur und eine Filmproduktionsfirma untergebracht sind: „So kann man Synergien nutzen.“

Konkurrenzdenken ist in unserer Branche fehl am Platz“, sagt Christoph Staber. Der 30-jährige Computeranimateur gründete gemeinsam mit Martin Michl die Firma Kuiuhu und ist ein überzeugter Netzwerker: „In der Computeranimationsbranche ist jeder hoch spezialisiert.

Ein gutes Ergebnis kommt nur zustande, wenn man zusammenarbeitet.“ Die Experten, die sie brauchen, finden Michl und Staber im eigens initiierten Online-Forum *cgforum.at*, auf Fachmessen – und manchmal am Schreibtisch gegenüber. „Wir arbeiten in einer Bürogemeinschaft mit anderen

Jungunternehmern. Durch die räumliche Nähe kann man sich gut austauschen, die Feedback-Schleife ist besonders kurz.“

■ **Experten-Pool.** Gemeinsam statt einsam zum Erfolg – diesem Credo folgen immer mehr Unternehmer, die in Business-Netzwerken nach Geschäfts-



Netzwerken im ABSOLVENTENVERBAND

■ **POST-GRADUATE.** Nach dem Studium an der Wiener Wirtschaftsuniversität machte sich Daniela Pucher als Ghostwriterin selbständig (wissenswerkstatt), Andreas Eichler wurde Business Developer (AE Consulting), Irene Knava gründete eine Consulting-Firma für den Kulturbereich (Audien-cing), und Markus Brunnthaler übernahm das Kunststoffunternehmen Miraplast seines Vaters. (Von links oben im Uhrzeigersinn.) Ihrer Alma Mater bleiben sie trotzdem verbunden, und sie engagieren sich nach dem Motto „Persönliches zählt, Berufliches ergibt sich“ im Alumni-Club.



Netzwerken beim ‚TWITTAGESSEN‘

■ **OFFLINE-COMMUNITY.** Maria Pflug-Hofmayr machte sich vor drei Jahren mit der Werbeagentur Meta-Physik selbständig. Die Unternehmerin bewegt sich viel im Web 2.0: „Um sich auszutauschen“, wie sie sagt. „Zur Zusammenarbeit kommt es aber erst durch den persönlichen Kontakt.“ Deshalb trifft sie einmal im Monat andere Twitter-User zum eigens organisierten „Twittagessen“.



Netzwerk der JUNGEN WIRTSCHAFT

■ **KONTAKTPFLEGE.** Der Marketingexperte Marco Wegleiter spezialisiert sich in seiner Firma Webzucker auf Social Media Marketing: „Um erfolgreich zu sein, muss man seine Kontakte pflegen, auch offline.“ Der Tiroler besucht daher regelmäßig Veranstaltungen der Jungen Wirtschaft. „Dabei geht es nicht um Kundenakquise, sondern um den Austausch. Aber alles kann sich ergeben.“

ONLINE-NETZWERK. Facebook, Xing, Twitter: Nirgends kann man mehr Leute erreichen als im Internet. Gepflegt werden die Kontakte aber offline.

► partnern und Gleichgesinnten suchen. „Besonders für junge Gründer muss ein gutes Netzwerk ein unverzichtbarer Bestandteil des Geschäftskonzeptes sein“, sagt Markus Roth, Bundesgeschäftsführer der Jungen Wirtschaft. Die Interessenvertretung der Jungunternehmer hat über 36.000 Mitglieder in ganz Österreich. „Das ist ein riesiges Netzwerk mit vielen Experten. Es gibt fast jeden Tag irgendwo in Österreich eine Veranstaltung, wo man mit anderen Unternehmern in Kontakt treten kann“, so Roth.

Ein Stammgast bei den Get-togethers der Jungunternehmer ist Marco Wegleiter. Der Tiroler machte sich im Vorjahr als Experte für Social Media Marketing selbständig und pflegt sein Netzwerk intensiv: „Es geht vor allem um den Erfahrungsaustausch, weniger um

Kundenakquise. Aber natürlich kann aus informellen Kontakten auch berufliche Zusammenarbeit entstehen.“

Vernetzt im Netz. Auch die Werbeagentur-Gründerin Maria Pflug-Hofmayr bestätigt: „Wenn man auf Veranstaltungen nur auf Kundenfang ist, stinkt das aus allen Poren.“ Sie selbst nutzt vor allem Online-Communities als Netzwerk. Für aktive Netzwerker wie

Pflug-Hofmayr sind Facebook, Xing, Twitter und Co ein Segen: Nirgends kann man schneller mehr Leute erreichen als übers Internet.

„So hilfreich das Web beim Austausch ist – die eigentliche Zusammenarbeit kommt erst durch den persönlichen Kontakt zustande“, wirft die Unternehmerin ein. Deshalb besucht sie regelmäßig „Twittagessen“, wo sie auf andere User trifft. Dabei geht es ihr vor al-

lem um den Spaß am Kennenlernen – aber auch Berufliches könnte sich ergeben.

Akademiker-Club. Auch der Business Developer und Netzwerk-Profi Andreas Eichler pflegt seine Kontakte nach dem Motto „Persönliches zählt, Berufliches ergibt sich“. Als Absolvent der Wirtschaftsuniversität engagiert er sich immer noch im Alumni-Club: „Das ist ein Informations-Netzwerk, aus dem auch viele Freundschaften entstehen.“ Zum Beispiel mit Irene Knava, die ebenfalls Alumni-Mitglied ist. Die selbständige Consulterin im Kulturbereich gibt aber zu bedenken: „Egal wie gut das Netzwerk ist, am Ende zählt die Leistung. Man muss trotzdem Qualität liefern.“ **V. DOLNA**

Netzwerk-Tipps für Unternehmer



Markus Roth,
Chef der Jungen
Wirtschaft.

■ **JUNGE WIRTSCHAFT.** Jungunternehmer-Vertretung mit über 36.000 Mitgliedern in Österreich. www.jungewirtschaft.at

■ **POOL KOOPERATIONSSERVICE.** Plattform für Business-Kooperationen. www.wko.at/wien/pool

■ **XING.** Online-Netzwerk mit über 4 Millionen deutschsprachigen Professionisten. xing.com

■ **TWITTER.** Offline-Meeting mit Gleichgesinnten beim Twittagessen. twitter.com/twittagessen

■ **NEUROVATION.NET.** Ideen-Plattform und Brainstorming für Kreative. www.neurovation.net

Stefan Ruzowitzky über
seinen Weg zum Erfolg.



TIPPS VOM PROFI. Als Taktik für die Karriereplanung empfiehlt Stefan Ruzowitzky „die richtige Mischung aus Zielstrebigkeit und Realitätssinn“.

„Man muss immer flexibel bleiben“

ERFOLGSREZEPTE. Oscar-Regisseur Stefan Ruzowitzky über Wege zur richtigen Karriereplanung.

Vor zwei Jahren bekam Stefan Ruzowitzky für seinen Film „Die Fälscher“ den Oscar für den besten ausländischen Film. Im Interview spricht der Erfolgsregisseur über die Bedeutung von Netzwerken, den Umgang mit Hö-

hen und die Geheimnisse der Karriereplanung.

NEWS: Wie wichtig ist es, die richtigen Leute zu kennen, um beim Film erfolgreich zu sein?

Ruzowitzky: Besonders am Anfang einer Karriere ist es wich-

tig, dass Leute auf einen aufmerksam werden. Es öffnen sich Türen, wenn man sich kennt. Aber nur auf Nettsein und Party-Kompetenz kann man keine Karriere aufbauen. Am Ende setzt sich immer die Qualität durch.

NEWS: Hatten Sie schon zu Beginn Ihrer Karriere das Ziel, einen Oscar zu bekommen?

Ruzowitzky: Ich war immer sehr ehrgeizig. Nach der Schule habe ich mich an der Angewandten beworben und habe die erste Runde geschafft. Im direkten Vergleich mit meinen Mitbewerbern habe ich aber gemerkt, dass mein zeichnerisches Talent nicht dem internationalen Standard entspricht. Drum habe ich es bleiben lassen. Ich wollte nicht mittelmäßig sein.

NEWS: Ist das Ihre Art, Rückschlüsse zu verarbeiten? Sich nach Alternativen umzuschauen?

Ruzowitzky: Man muss sich die Flexibilität bewahren, einen Plan zu ändern, wenn man merkt, er geht nicht auf. Das ist Realitätssinn. Ich gehe schon gern mit dem Kopf durch die Wand. Aber nur, wenn es eine Chance gibt.

NEWS: Und wie geht man mit Höhen um?

Ruzowitzky: Man darf sich freuen und stolz sein, aber man muss alles im richtigen Verhältnis sehen. Ein Oscar macht mich nicht zu einem besseren Menschen, bewahrt mich nicht vor zukünftigen Fehlern und bringt mir keine

Festanstellung in Hollywood.

NEWS: Kann man seine Karriere planen?

Ruzowitzky: Wenn man ein klares Ziel vor

Augen hat, hilft das sicher. Das Rezept ist aber eine Mischung aus Zielstrebigkeit und Flexibilität. Man muss sich verschiedene Wege eröffnen, die ungefähr in die Richtung gehen, wo man hinwill. Ich habe Umwege über Fernsehen, Werbung und Musikvideos gemacht. Diese Gesamtheit hat mir viel weitergeholfen.

VERONIKA DOLNA

Stefan Ruzowitzky beim Jungunternehmerkongress

Bundestagung der Jungen Wirtschaft: Von 24. bis 25. September in Linz. Neben Stefan Ruzowitzky referieren Genforscher Markus Hengstschläger, Profiler Thomas Müller und Banker Ludwig Scharinger.

Anmeldung: www.jungewirtschaft.at/bundestagung

Ein Ibumedianer kennt keinen Schmerz!



Die Nr. 1 bei Österreichs Apothekern*
schmerzstillend | fiebersenkend | entzündungshemmend

*Produkt des Jahres 2010 in der Indikation Analgetika, Handbuch für die Empfehlung in der Selbstmedikation, Medikamente und Gesundheitsprodukte 2010, DNA Verlag. Wirkstoff: Ibuprofen. Über Wirkung und mögliche unerwünschte Wirkung informieren Gebrauchsinformation, Arzt oder Apotheker. PM-AF 2010-092