

Transkript BMA Podcast Benjamin Ruschin

Gespräch: Regina Preloznik

Gast: Benjamin Ruschin

[Intro-Musik]

[Kassengeräusch]

Das, was ihr gerade gehört habt, das war eine Kassa, die geklingelt hat und der Grund, warum wir euch das vorgespielt haben ist, dass ich jungen Gründerinnen von Start-Ups helfe, ihren Umsatz schnell in die Höhe zu treiben, das heißt, sie verdienen dadurch mehr Geld als vorher der Fall war, um in ihr Wachstum und ihre Mitarbeiter zu investieren.

[Intro-Musik]

Regina Preloznik: Unser heutiger Gast ist mit Sicherheit ein Mann, der das Wort Stillstand nicht besonders gerne mag, der auch Ausdrücke, wie „es geht nichts weiter“, oder „ich bin ratlos“ mit Sicherheit nicht allzu sehr in seinem Wortschatz verwendet, denn er ist ein echter Entwickler. Er ist der Gründer von „We are Developers“ – Benjamin Ruschin. Mein Name ist übrigens Regina Preloznik und ich habe heute das große Vergnügen dieses Gespräch zu führen.

[Musik klingt aus]

Regina: Herzlich willkommen, einen schönen Vormittag muss ich sagen bei unserem Podcast. Vielleicht ganz kurz: Die Firma, die du zurzeit mit großer, großer Leidenschaft betreibst macht das, was es wahrscheinlich auch aussagt, nämlich „We are developers“. Vielleicht mit einem Satz, bevor wir da nachher noch wirklich ganz genau darüber reden müssen klarerweise, weil das ist eine ganz, ganz spannende Sache: Was ist das, in einem Satz?

Benjamin: Ja also Danke, Danke für die Einladung, es freut mich hier zu sein. In einem Satz, We are Developers ist Europas führende Karriereplattform für Softwareentwickler und IT-Fachkräfte.

Regina: Okay. Klingt schon einmal superspannend, weil das natürlich ein wahnsinniges Zukunftsgebiet ist für viele Leute, die vielleicht auch noch in der Findung sind, was sie mit ihrem Leben anfangen wollen unterhalten wir uns dann gleich darüber. Vielleicht ganz kurz noch persönlich zu uns oder zu dir: Wir sind natürlich heute auch über Zoom miteinander verbunden, in Zeiten wie diesen geht das leider nicht sehr viel anders, aber damit wir ein bisschen einen Eindruck kriegen. Also ich sehe jetzt natürlich deine Oberseite, du hast Brillen, du hast ein sehr lässiges Shirt an, ich habe nirgends gefunden, wie alt du bist – Wie alt bist du eigentlich? Oder möchtest du es nicht sagen?

Benjamin: Ich bin 34. [lacht]

Regina: Ah, da kann man das noch sagen, sehr gut. Ahm sportlich bist du?

Benjamin: Ja ich, ich mach Kraftsport vor allem. Ahm. Habe einen Home-Gym, wo ich, in Zeiten, wo die Fitness-Center zu haben trotzdem meine, meine Übungen machen kann und ja. Bin ein sportlicher Typ.

Regina: Also sehr sympathischer Typ, immer ein Lächeln auf den Lippen, freu mich auf unser Gespräch. Der Ordnung halber darf ich mich auch noch vorstellen: Mein Name ist Regina Preloznik

und wie gesagt, wir zwei haben jetzt das Vergnügen 20, 25, 30 Minuten – schauen wir mal, wie es läuft, miteinander zu verbringen. Ich freue mich darauf.

Benjamin: Ich freue mich darauf, Danke.

Regina: Okay, Ben. Vielleicht fangen wir einfach einmal an mit „We are Developers“. Du hast schon gesagt, das ist eine tolle Plattform, ich habe in eurer Schlagzeile gelesen, zehn oder 100 000 User per Month, also wie kann ich mir das vorstellen? Das ist ja eine Dimension, die ist ja unglaublich.

Benjamin: Also man kann sich das so vorstellen: Der, der Fachkräftemarkt für IT-Fachkräfte, insbesondere Software-Entwickler, hat eine sehr große Diskrepanz im Sinne davon, dass es sehr viel mehr Jobs gibt, als es mehr Fachkräfte am Markt gibt. Und das hat zur Folge, dass die IT-Fachkräfte und die Softwareentwickler insbesondere nicht nach Jobs suchen müssen, weil es, weil die Arbeitgeber auf sie zukommen. Das heißt, was wir als Plattform gemacht haben ist, wir haben angefangen sehr viele Veranstaltungen zu machen, diese Veranstaltungen finden jetzt virtuell statt. Wir haben zum Beispiel gestern eine, eine Veranstaltung gemacht zu einem, zu einer Programmiersprache. Da haben über 1 000 Softwareentwickler teilgenommen. Und der Großteil dieser Softwareentwickler haben sich auch auf unserer Plattform als User registriert, mit einem Usernamen, mit einem Passwort. Und haben uns da auch ihre Daten mitgeteilt, was sie sich von dem nächsten Job, oder von einem Arbeitgeber erwarten und was wir auf dieser Plattform tun ist: Wir erfassen die Daten der Entwickler und gleichen die ab mit den Daten unserer Arbeitgeber und der Jobs, die diese Arbeitgeber auf unsere Plattform stellen. Und schlagen dem Entwickler dann die Jobs vor, die perfekt zu ihm passen, auf Basis vom Gehaltswunsch, auf Basis von, von geographischen Arbeitsort, an dem dieser Entwickler arbeiten möchte. Und natürlich auf Basis der Fähigkeiten, die der Entwickler oder die Entwicklerin mitbringt. Und der Grund, warum wir so viele User eben generieren ist, weil wir uns sehr stark auf die IT-Fachkräfte und Softwareentwickler-Zielgruppe fokussieren. Und das tun die anderen Karriereplattformen, die eher generisch sind und sehr viele verschiedene Fachkräftegruppen ansprechen, die tun das eben nicht und deshalb hat sich das für uns als, ja, sehr gute Strategie herausgestellt sich, dass wir uns voll und ganz auf diese Nische IT fokussiert haben.

Regina: Wenn ich dir so zuhöre ist das natürlich eine, eine wirklich gigantische Sache, ein riesen Projekt. Wann habt ihr damit begonnen, oder du damit begonnen?

Benjamin: Also ich habe mit meinem Geschäftspartner im Jahr 2015, wir hatten damals eine Digitalagentur, also ein Dienstleistungsunternehmen. Wir haben angefangen Veranstaltungen für Softwareentwickler zu machen. Ohne jetzt ein Geschäftsmodell dahinter liegen zu haben. Es gab ein paar Sponsoren, die haben diese Veranstaltungen finanziert und da haben ein paar hundert Entwickler teilgenommen und wir haben dann relativ schnell erkannt, da ist ein riesengroßer Markt, der noch nicht bearbeitet wird und haben dann auch eine GmbH gegründet mit zwei anderen Geschäftspartnern. Also wir sind ein Founder-Team von vier Personen. Und plötzlich haben wir Events gemacht für 4 000, dann 8 000, dann 10 000 Personen auf zigtausend Quadratmetern Flächen in den, im Austria Center, in der Messe Berlin, in der Hofburg und dahinter liegend haben wir eben diese Plattform, diese Karriereplattform dann entwickelt, weil für uns wichtig war, dass wir dieses Geschäftsmodell digitalisieren. Also das Zusammenführen von Softwareentwicklerinnen und von Arbeitgebern, dieses Geschäftsmodell über die digitale Plattform abzubilden, ähnlich wie es eine Karriere.at oder Stepstone oder andere Job-Anbieter oder Job-Portalanbieter machen. Und das hat gut funktioniert.

Regina: Mhm. Jetzt bist du 34, hast schon wirklich was, wie ich auch schon am Beginn gesagt habe, echt auf die Beine gestellt. Wenn wir dir jetzt zuhören, muss ich dir natürlich sagen, naja, wie komme ich denn dort überhaupt hin? Ja? Du bist zwar noch extrem jung, aber irgendwie musst du ja auch mal angefangen haben. Jetzt heute wird deine Familie, alle werden auf dich mega stolz sein, war das immer so? Ich mein gib uns ein bisschen Hoffnung, dass man auch als

kleiner, normaler Schulabgänger oder vielleicht gerade Maturant oder vielleicht Lehrling eine Chance hat in diese riesen Welt einzusteigen.

Benjamin: Ja also ich bin nicht, ich bin jetzt nicht der Musterschüler gewesen in der Schule –

Regina: Sondern?

Benjamin: Ich war ein ziemlicher Troublemaker, also ich wurde, bis ich so 16 war, oder 15,16. Ich war, ich hatte schlechte Noten, ich wurde einmal in der Woche aus dem Klassenzimmer rausgeschmissen, weil ich die Lehrer geärgert habe oder Papierflugzeuge durch das Klassenzimmer fliegen habe lassen. Also ich war wirklich der Horror jedes Lehrers, insbesondere auch der Aushilfslehrfachkräfte, die nicht darauf vorbereitet waren. Und irgendwann habe ich dann ein bisschen Angst bekommen, weil ich war dann 17 Jahre alt, es gab noch zwei Jahre bis zum Abitur, ich bin in Deutschland aufgewachsen und dann ist mir bewusst geworden, ich will schon was aus mir machen und die Noten, die müssen halt, sie müssen halt stimmen. Ja ich, ich brauch dann schon eher Einser und Zweier und jetzt nicht Vierer und Fünfer in der Schule damit ich dann auch studieren kann und etwas zum Herzeigen habe. Und dann habe ich mich in den letzten zwei Jahren sehr angestrengt, ins Zeug gelegt und habe dann auch gut abgeschlossen und ich habe dann ein Studium begonnen. Ich habe angefangen mit Wirtschaftsinformatik, das heißt, das war sowohl Betriebswirtschaft als auch ja, Informatik. Ich habe in England studiert und habe aber relativ schnell gemerkt, dass die Informatik mich zwar interessiert, aber ich sie in der Praxis nicht ausüben möchte. Also ich bin nicht der, die Person, die jetzt als Programmierer, Softwareentwickler gut geeignet ist, das ist auch einfach nicht meine Leidenschaft, aber das Thema Vertrieb, Marketing, Unternehmensführung, das hat mich immer interessiert und begeistert und dann habe ich den Schwenk gemacht von der Wirtschaftsinformatik zur Betriebswirtschaft. Und habe dann eben auch mein Studium zur Gänze auf Betriebswirtschaft ausgerichtet.

Regina: Okay. Was ich mir jetzt beim Zuhören gedacht habe: Du hast irgendwann einmal in deinem Leben, also so knapp vor der Matura gesagt „ich muss einen Schalter umlegen, weil sonst kann ich mich nicht dorthin bringen, wo ich mich eigentlich sehe“. Gibt's da so ein Patentrezept von deiner Seite aus, wo du sagst „Na ja, muss ich einfach in die Ferne schauen, damit ich das sehen kann und nicht nur im Hier und jetzt leben“ wie es natürlich viele junge Leute machen, dass man sagt „Ja, was ist morgen, interessiert mich nicht“. War das bei dir anders?

Benjamin: Also bei mir war es so, dass ich mir immer Vorbilder gesucht habe und Ziele gesetzt habe. Das heißt ich habe mir, ich habe mich umgeschaut, welche Menschen in meinem Umfeld beeindruckt mich, ja? Wer sind die Menschen, von denen ich etwas lernen kann und ich habe dann auch sehr viele Fragen gestellt. Ich habe auch in der Familie, bei den Großeltern, Onkels, Tanten und so weiter viele Fragen gestellt und dadurch habe ich einfach viel gelernt darüber, was ist wichtig im Leben, ich habe ein bisschen herausgefunden, wie möchte ich mein Leben auch gestalten und das wichtigste war für mich, dass ich, dass ich sehr bemüht war herauszufinden was mir Spaß macht und was ich gut kann. Also es gab eine Phase da wollte ich zum Beispiel Auto-Design studieren, ich habe mich immer für Autos interessiert, das ist heute noch der Fall.

Regina: Was für eines fährst du zurzeit?

Benjamin: [lacht] Ich habe ein Elektroauto, einen Tesla. Und ja, ich habe mich dann aber umgeschaut nach Universitäten, wo man das lernen kann, also es gibt zum Beispiel – in Pforzheim in Deutschland gibt es eine Uni mitten im Nirgendwo, aber die sind spezialisiert auf Autodesign und Daimler zum Beispiel, Mercedes Benz, die, die holen sich dort die guten Autodesigner. Aber ich habe dann auch schnell gemerkt, ich habe eigentlich kein Talent für dieses Zeichnen, dieses Skizzieren, also mich interessiert das Thema Auto-Design zwar, aber ich bin nicht gut darin es auszuüben und nachdem es in diesem Berufsfeld sehr wenige Stellen gibt, also nur ganz wenige schaffen es wirklich in einem Automobil-Unternehmen in der Designabteilung dann auch aufgenommen zu werden, komplett unterschiedlich zur IT-Welt. Ich habe mich dann entschieden, dass dann

doch nicht der richtige Weg ist und der Grund, warum ich dann Wirtschaftsinformatik studiert habe und mich für die Uni entschieden habe, auf die ich dann gegangen bin, um ein Bachelor-Studium zu absolvieren, war, dass mich da eigentlich zwei Themenbereiche sehr interessiert haben. Also IT und Wirtschaft verbinden konnte und ich die Möglichkeit hatte, nach dem ersten Jahr zu entscheiden, ob ich nach dem ersten Jahr weiterhin diesen dualen Weg gehen möchte, oder, ob ich ganz die Informatik zu hundert Prozent studieren möchte, oder eben die Betriebswirtschaftslehre und habe mich dann eben für BWL entschieden und ich kenne viele Leute, die eben auch BWL studiert haben, weil sie nicht so genau wissen, wussten, was, was sie machen wollen und ja, die Themen, die man halt lernt, die Disziplinen der Betriebswirtschaftslehre sind halt sehr generisch und geben dir halt auch die Möglichkeit, in viele verschiedene Richtungen zu gehen, weil du kennst dich dann halt ein bisschen aus mit Marketing, mit Vertrieb, mit Finanzen, mit Unternehmensführung und hast dann einfach sehr viele Möglichkeiten und Richtungen in die du danach gehen kannst.

Regina: Also war das dann schon noch ein bisschen eine Entscheidung, dass du gesagt hast, na ja, der Designer bringt mir vielleicht zu wenig Möglichkeiten, ich bin praktisch orientierter Mensch, geh mal in die BWL hinein, da habe ich eine breite Ausbildung. Also in Wahrheit, wenn ich es jetzt kritisch sehe kann ich sagen, du hast deinen Traum fallen lassen zu Gunsten von etwas, dass dir Sicherheit bringt.

Benjamin: Richtig, also der Sicherheitsgedanke war da Vordergründig und es war auch bei mir so, ich habe viele Leute kennen gelernt, die haben sich auf ein Thema spezialisiert – Biotechnologie, oder Physik oder etwas anderes – haben das, haben das vielleicht studiert, oder haben eine Ausbildung in dem Bereich gemacht und haben dann aber Jahre später festgestellt: Das ist nicht das, was ich tun will, das heißt, sie sind Experten in einem Gebiet geworden, aber schlussendlich war das dann nicht die Richtung, die sie, die sie langfristig einschlagen wollten und dann haben sie was völlig anderes gemacht. Und ich hatte Angst, dass auch mir so etwas passiert, deshalb wollte ich mich nicht auf eine Richtung festlegen und mich nicht fixieren und habe mich entschieden etwas Generisches zu lernen, um dann später, wenn ich, zu dem Zeitpunkt, wo ich dann wirklich, weiß, was ich machen soll – um dann auch wirklich die richtige Richtung einzuschlagen.

Regina: Mhm. So als Tipp, wenn du am Beginn deines Berufes stehst, deiner Berufswahl stehst, was würdest du sagen ist eines der großen Erfolgstools? Jetzt abgesehen davon, dass du gefundenen hast, okay ich entscheide mich jetzt für diese Richtung, aber wie, wie gehe ich dann weiter? Ist vielleicht Networking ein bisschen ein Zauberwort?

Benjamin: Ja, also um auf die Richtung noch zu kommen. Du musst herausfinden, was dir wirklich Spaß macht und das ist eine Sache des Bauchgefühls, also dein Bauchgefühl sagt dir „passt das, oder passt das nicht“, das war für mich eigentlich das Ausschlaggebende. Jetzt musst du mir die Frage nochmal stellen, sorry.

Regina: Im Sinne von, durch das Reden kommen die Leute zusammen, nicht, also Networking, einfach wach sein, Optionen aufnehmen, Chancen wahrnehmen, ich glaube da bist du ein ganz, ein ganz, ja wie sagt man da? Ein Mensch, der das eigentlich perfekt beherrscht, dieses Networking, wenn ich das richtig sehe?

Benjamin: Ja also mir ist eines bewusst geworden: Du kannst die beste Expertin in einem Gebiet sein, das bringt dir nichts, wenn es keiner weiß. Also, wenn du in deiner Kammer sitzt und du bist der beste Mathematiker, oder die beste Auto-Designerin oder die beste Führungskraft auf der Welt, wenn das keiner weiß, und den Leuten nicht bewusst ist, dass es den Ben gibt oder die Regina, die etwas bestimmtes kann oder etwas Bestimmtes besonders gut kann, dann werden sich auch keine Türen für dich öffnen. Und deshalb war es mir immer wichtig, immer Türen offen zu haben, so dass wenn eine Tür zufällt eine andere wieder aufgehen kann. Und ich habe mir sehr früh in meinem ersten Job zum Beispiel, habe ich immer darauf geachtet, dass ich mich mit den

wichtigen Personen dort vernetze, also, ob das jetzt die Führungskräfte waren, die Investoren, zu denen ich schnell einen guten Draht entwickelt habe. Ich habe mich mit diesen Menschen getroffen, ich habe mich mit ihnen ausgetauscht, ich habe sie mir auch als Mentoren genommen, also ich habe mir immer Leute gesucht, die viel älter sind und viel erfahrener als ich es bin und versucht so viel wie möglich von denen zu lernen. Also es gab zum Beispiel ...

Regina: Musstest du dich da ein bisschen überwinden, dass du auf die Leute zu gehst? Oder sind die auf dich zugekommen? Das ist ja auch alles nicht so einfach, denke ich.

Benjamin: Also ich, ich habe versucht aufzufallen, ich saß zum Beispiel mal in einer, in einer Runde mit dem Country-Manager von Google Österreich und ich weiß nicht mehr genau worum es ging, aber ich habe dann angefangen über Youtube zu sprechen und über Google Werbung und über all die Themen von denen ich wusste, dass sie für diesen Country-Manager von Google relevant sind und nach diesem Treffen kam er zu mir, hat mir seine Visitenkarte in die Hand gedrückt und gefragt, willst du für mich arbeiten [lacht]. Und das, das, das, was ich halt gelernt habe ist, wenn du weißt, was dein Ziel ist und welche Richtung du gehen willst, dann kannst du auch relativ leicht herausfinden wer die Menschen sind, die wichtig sind, damit du dieses Ziel auch erreichen kannst. Also wenn du für eine Werbeagentur arbeiten willst, dann geht es darum mit den, mit den Geschäftsführern dieser Werbeagentur in Kontakt zu treten, dich denen vorzustellen und denen aber auch zu zeigen, dass du für sie relevant bist. Und ich habe immer versucht bei diesen Personen, wenn ich sie identifiziert habe, so viel wie möglich über sie herauszufinden. Also ich bin auf ihr LinkedIn oder ihr Xing-Profil gegangen. Wie ist ihr beruflicher Werdegang? Ich habe sie googelt, ich bin auf die Google-Suche auf „News-Suche“ gegangen und habe so die letzten sechs Monate auch zum Beispiel eingegeben und habe einfach geschaut, was haben die in den letzten sechs Monaten für Interviews gegeben, welche Wörter verwenden sie, welche Themen sind für sie wichtig, welche Themen sind für ihre Unternehmen wichtig, was passiert da gerade, ich bin auf die Presse-Website gegangen von ihren Unternehmen und habe geschaut, was machen die gerade und so war es für mich halt immer relativ einfach herauszufinden was interessiert die, was ist für sie jetzt gerade relevant. Und dann genau diese Relevanz dann auch auszuspielen, wenn ich mit denen in Kontakt trete. Weil die Menschen, die für einen wichtig sind und vielleicht Führungskräfte sind, die haben wenig Zeit, die sind ständig unter Strom und die haben auch keine Zeit lange E-Mails zu lesen oder lange Diskussionen zu führen. Man muss da sehr schnell auf den Punkt kommen und braucht dann einfach die wenigen Schlagwörter, wo die dann sagen „Okay, jetzt klickt es“, „das macht für mich Sinn“, oder „das ist für mich relevant“ und das hat mich schon sehr viel Überwindung gekostet am Anfang, weil ich eigentlich ein introvertierter Mensch bin, auch heute bin ich noch ein introvertierter Mensch, also ich, ich habe, ich bin gerne manchmal alleine, ja? Ich fühle mich pudelwohl, wenn ich ganz alleine irgendwo sitze und einen Kaffee trinke und mit niemandem reden muss, auch deshalb, weil ich mit so vielen Menschen und so vielen verschiedenen Menschen täglich in Kontakt bin. Telefonate, Vorträge, Treffen und so weiter, Zoom-Calls, wie jetzt zum Beispiel. Und für mich, ich habe die Überwindung mit neuen Menschen Kontakt aufzunehmen und auch vielleicht mit höher gestellten Menschen Kontakt aufzunehmen, ich habe das überwunden, indem ich mir die Frage gestellt habe, was ist denn das Schlimmste, das passieren kann, wenn ich jetzt mit dieser Managerin Kontakt aufnehme? Also ich bin zum Beispiel auf einer Karriere-Messe und da spricht die Geschäftsführerin einer großen Firma, was ist das schlimmste, wenn ich jetzt nach ihrem Vortrag zu ihr gehe, mich ihr vorstelle und ihr eine Frage stelle? Und das Schlimmste, was passieren kann ist, dass sie sagt: „Es tut mir leid, ich habe keine Zeit, ich muss zum nächsten Termin“, oder „Es tut mir leid, ich habe kein Interesse“, oder sie verweist mich an jemand anderen, aber es kann mir ja nichts passieren. Und mit diesem Gedanken habe ich eigentlich die Angst verloren und mich gezwungen diese Angst auch zu verlieren und habe auch eigentlich so einen imaginären Schalter, den ich in solchen Situationen auch umlege, also da geht dann der introvertierte Ben auf jemanden zu, legt den Schalter auf extrovertiert um und sagt „Es kann mir ja nichts passieren“ und dann mache ich es einfach. Und natürlich funktioniert das beim ersten Mal vielleicht nicht so gut, ja also, die ersten Male sollte man sich vielleicht die Menschen suchen, die weniger wichtig oder gar nicht wichtig sind, um das einfach mal auszuprobieren, um zu schauen, was funktioniert, was funktioniert nicht. Man macht Fehler,

das ist ganz klar, wichtig ist glaube ich, dass man sich vorher informiert, eine Recherche betreibt über die Person und das Unternehmen und, dass man auch ja, dass man so die Verhaltensregeln, die so in dieser Branche oder auf diesem Level üblich sind, einhält. Also, wenn man sich mit einem Bankdirektor oder einer Geschäftsführerin trifft, dann sollte man vielleicht zumindest ein Sakko, ein Hemd und schöne Schuhe tragen, ja und, wenn man braune Schuhe trägt, sollte es einen braunen Gürtel dazu geben und, wenn man schwarze Schuhe trägt – abends sollte man vor allem schwarze Schuhe tragen – dann auch einen schwarzen Gürtel dazu anziehen.

Regina: Und sauber sollen sie auch sein.

Benjamin: Genau. Sie sollten poliert sein, das kann man auch ganz einfach machen, da gibt es die Schnellreinigungssputzer. Aber das ist wichtig und das ist auch etwas, was diesen Personen wichtig ist, weil ja, man bekommt dann automatisch natürlich ein Zugehörigkeitsgefühl.

Regina: Wenn du heute einen jungen Menschen triffst, der vielleicht in die Branche einsteigen will, der vielleicht bei dir einsteigen will, was fasziniert an einem Menschen, was muss der haben, dass du sagst „Ja, komm in mein Team“?

Benjamin: Also das wichtigste für mich ist, die Fragen, die ich Bewerberinnen stelle, sind zum ersten: Was weißt denn du über meine Firma? Und da gibt es Viele, die haben sich überhaupt nicht informiert, wenn ich dann feststelle, die hat sich Website nicht angeschaut, die weiß gar nicht, was wir tun, die hat sich zum Beispiel auch nicht eingeloggt, mal als User, auch, wenn sie keine Softwareentwicklerin ist ja, die hat sich nicht wirklich damit befasst, dann ist das Gespräch für mich beendet. Ja, das war es. Ich möchte herausfinden, warum willst du für mich arbeiten, willst du das wirklich, also wie groß ist deine Motivation für mich zu arbeiten, wo kommt diese Motivation her, warum glaubst du passt du in diese Firma und hast du dich informiert. Weil, wenn du diesen ersten Schritt nicht gemacht hast, dann glaube ich dir das nicht, ja? Ich finde das auch ehrlich gesagt ein wenig respektlos, wenn ich mir die Zeit nehme für eine Bewerberin und vielleicht eine Stunde mit dieser Person in einem Raum sitze und diese Person hat sich nicht die Mühe gemacht, ja, sich mein Unternehmen wirklich im Detail anzuschauen. Also diese Vorbereitung ist extrem wichtig und man sollte, ich empfehle allen Bewerberinnen sich auch viel mehr vorzubereiten als sie es für nötig halten. Also genauso wie ich das mache, wenn ich auf eine andere Person zugehe, oder wenn ich eine Bewerberin bei mir habe, ich google die dann auch, ich schau dann auch, hat die ein LinkedIn-Profil, was steht da drauf, ich schau mir den CV an. Ist das eine Word-Datei? Das ist schlecht, ja? Das sollte eine .pdf sein, eine Word-Datei ist einfach unprofessionell, weil sie kann bearbeitet werden, man hat sich nicht die Mühe gemacht eine .pdf-Datei daraus zu machen, wie es gang und gäbe ist. Und ich schau mir natürlich auch an, gibt es Rechtschreibfehler im Lebenslauf, ja? Das ist ein totales No-Go, das darf es nicht geben. Ist der Lebenslauf schön formatiert, also ist das alles linksbündig, wurde da mit dem Leerzeichen gearbeitet, oder mit dem Tab – das muss schön aussehen, das muss ein hochprofessionelles Dokument sein, dafür gibt es auch fertige Templates online. Die man sich herunterladen kann, weil, das was diese Person in dem Bewerbungsprozess bei mir macht, oder im Kontaktabbauungsprozess das wird sie ja auch beim Kunden machen, oder in der Position, in der sie sich im Unternehmen befindet. Und da ist Professionalität und das Sich-Auskennen einfach ausschlaggebend.

Regina: Mhm. Wenn das jetzt jemand alles erfüllt, also die Formalitäten sozusagen, alles brav gelesen, alles brav formatiert, dann, dann gibt es ja noch das, was nicht schwarz auf weiß zu lesen ist, oder was man nicht auf den ersten Blick erkennen kann. Worauf schaust du als Chef? Was ist für dich dann, dann das weitere Wichtige:

Benjamin: Also das ist eben: Will die Person das wirklich? Und ich challenge die Leute dann auch. Also, wenn ich das Gefühl habe sie will es nicht, dann sage ich ihr auch ins Gesicht „Ich habe nicht das Gefühl, dass du das wirklich willst“. Und dann interessiert mich wirklich die Antwort auf diese Frage und dann interessiert mich wirklich die Antwort auf diese Frage, ja, also, wenn sie dann sagt „Ja okay, du hast eh recht“, dann ist das Gespräch mehr oder weniger beendet. Wenn

sie aber sagt „Nein das stimmt nicht, aus folgenden Gründen will ich das, ja und deshalb interessiert mich das, dann erkenne ich auch die Motivation“. Das Thema Ausbildung, wo jetzt studiert wurde, mit welchen Noten, ist für mich weniger relevant, muss ich dazu sagen. Sorry, ich habe mich verlaufen, kannst du die Frage nochmal stellen.

Regina: Nein, einfach, weil, wenn du sagst, oder lass es mich auf den Punkt bringen, was bist du für ein Chef? Ja?

Benjamin: Ja. Was bin ich für ein Chef? Also ich glaube, dass ich jemand bin, der, ich bin sehr perfektionistisch, ja, das ist gut, aber das hat auch Nachteile. Also ich möchte eigentlich immer das Beste aus allem rausholen, das tu ich bei mir selbst, ich setze mir einfach sehr, sehr hohe Ziele und das erwarte ich auch von den Leuten, dass sie wirklich alles geben, um diese Ziele zu erreichen, ich bin aber auch jemand der ein offenes Ohr hat, und der so ziemlich jede Situation versteht. Also ich bin selber, ich bin Familienvater, ich bin verheiratet, ich verstehe das, dass es jetzt zum Beispiel auch eine schwierige Zeit ist, in der wir uns befinden, wenn man im Home-Office sitzt und vielleicht ein schreiendes Kind hat, auf das man noch dazu aufpassen muss, weil vielleicht Schulen, oder eben auch Kindergärten teils geschlossen sind. Ich bin fordernd, aber ich gebe eben auch die Unterstützung, die gebraucht wird und ich weiß, dass, dass es immer einen Weg zum Ziel gibt. Also ich erwarte von jemandem nicht, dass er von Tag eins alles perfekt macht, was ich mir aber erwarte, ist, dass diese Person auf mich zukommt und mir Fragen stellt und versucht den richtigen Weg zum Ziel zu finden und dass sie sich auch selber mit dem Problem oder mit der Herausforderung auseinandersetzt und sich selber auch eine Lösung überlegt für dieses Problem, bevor sie zu mir kommt, und mich um die Lösung bittet. Also mir ist es schon wichtig, dass die Leute selbstständig arbeiten. Und, wenn sie Hilfe brauchen, sich auch selber überlegen, was wäre mein Zugang zur Problemlösung und dann zu mir kommen und mich fragen, ob vielleicht ihr Zugang der beste Weg ist und ob ich noch eine Idee habe, wie man es besser machen kann.

Regina: Du hast gesagt du bist Familienvater, ist das vielleicht auch dein Triebmotor zu sagen „Wenn ich in ein paar zurückschauen, wenn ich vielleicht älter bin, dann möchte ich auf mich stolz sein“ – Ist das dein Motor? Oder, was ist dein Motor?

Benjamin: Ja also als Familienvater ist mein Motor, ich möchte natürlich, dass mein Sohn auf mich stolz ist und, dass er auf mich stolz ist, nicht im Sinne davon, wie viel Geld verdiene ich, oder wie viele Firmen habe ich jetzt gegründet, aufgebaut oder verkauft, sondern bin ich als Mensch, bin ich ein guter Mensch. Also für mich heißt Erfolg, wie vielen Menschen ich helfen kann ihre Ziele zu erreichen, oder ihr Leben so zu führen, wie sie es möchten. Das ist für mich die Art und Weise, wie ich meinen Erfolg auch messe und ich glaube, ich möchte, dass zum Beispiel mein Sohn aufwächst und für sich selber entscheiden kann, was er gerne machen möchte und was, was sehr wichtig ist, ist die Leidenschaft für sich selber zu entdecken. Meine Frau zum Beispiel ist Opernsängerin wieder eine völlig andere Branche. Die war jahrelang an der Wiener Staatsoper im Ensemble und ist jetzt international sehr, sehr aktiv und wenn mein Sohn zum Beispiel entscheidet bildender Künstler zu werden, dann ist das für mich völlig in Ordnung. Es muss nicht immer Business sein, es muss nicht immer Geld, Start-Up-Investoren, diese eher Macht und kapitalismus-getriebenen Dinge sein, sondern man muss sein Leben so gestalten, wie man es will und ich möchte natürlich, dass mein Sohn das für sich auch tun kann und das findet, was ihn begeistert. Und deshalb bin ich auch ein sehr aufgeschlossener Mensch gegenüber ja anderen Branchen, anderen Berufsgruppen, weil ich glaube, dass einfach jeder Mensch das tun muss, was sein Bauchgefühl ihm oder ihr auch sagt. Und ich glaube die Menschlichkeit die darf man nicht verlieren, das ist im Management, im Führen von Unternehmen auch extrem wichtig, weil am Ende bestehen Unternehmen aus Menschen und diese Menschen haben Emotionen und wir sind emotionale Wesen und keine Roboter und nur wenn wir uns wohlfühlen und wenn wir das Gefühl haben ernst genommen zu werden, respektiert zu werden und das mit uns eben umgegangen

wird, so wie man auch selbst möchte, dass mit einem umgegangen wird, nur dann kann eine Firma auch, auch wirklich gut funktionieren.

Regina: Hast du vielleicht ein paar konkrete Beispiele aus deiner Firma, wo du sagst, das sind so Typen, die mich inspirieren, die einfach so etwas Besonderes in sich tragen, oder vielleicht auch nichts Besonderes, aber einfach sagen „okay, das ist das, was ich mir bei jungen Leuten einfach wünsche“, oder wo ich den Zug zum Ziel sehe. Gibt es da in deinem Büro, in deinem Unternehmen Beispiele? Ganz konkrete?

Benjamin: Ja, also ich glaube, dass Zielstrebigkeit etwas sehr Wichtiges ist. Zielstrebigkeit ist wichtiger als Fähigkeiten. Die ein Mitarbeiter mitbringt, also, wenn ich Mitarbeiter bewerte, die sich bei uns bewerben und Jobinterviews mache, dann schaue ich mir vor allem an, ist diese Person motiviert? Will die das wirklich? Ist die bereit alles zu geben, um dieses Ziel zu erreichen? Oder ist sie es nicht, weil es bringt mir nichts, wenn diese Person ein Studium hinter sich hat und Expertise in einem Fachbereich hat aber dann nicht diesen Drive hat wirklich eine gute Performance auf den, an den Tag zu legen. Das ist das, was für mich ausschlaggebend ist.

Regina: Und kannst du da ein Beispiel nennen? Ich sag jetzt, ich weiß nicht, ohne Name natürlich –

Benjamin: – Ja –

Regina: – Jemand kommt, jemand macht, jemand tut, du sagst ist super oder eben nicht. Gibt es da etwas, wo du, wo du konkret sagen kannst okay an dem hat es sich dann gesprisselt oder an dem hat es sich dann bestätigt?

Benjamin: Ja also ich hatte das bei einem, vor einiger Zeit, bei einem Bewerber für eine Vertriebsposition. Kein Studium, keine Ausbildung, ein sehr buntes, einen sehr bunten CV, also viele verschiedene Dinge in der vorherigen Berufslaufbahn ausgeübt, die Person hat eigentlich nicht so richtig in die Position gepasst, weil sie war zu umgangssprachlich in der Art und Weise, wie sie, wie sie eben mit Kunden kommuniziert, hatte das, den Wissensstand nicht, den es braucht, um unsere Produkte zu verkaufen, kam auch gar nicht aus der Branche. Also eigentlich hat es überhaupt nicht gepasst, ja, auch die Art und Weise, wie diese Person mit mir geredet hat, das war teilweise einfach nicht, nicht passend, aber ich habe einfach diese unglaubliche Motivation und diese, diesen unglaublichen Antrieb gespürt, der mich wahnsinnig beeindruckt hat und der mir, der mich auch dann bewegt hat diese Person einzustellen, weil für mich einfach klar war, mit dieser Motivation und diesem Biss und mit diesem Antrieb, etwas zu erreichen, das, das muss funktionieren und alles andere kann man, kann man lernen, also die Fähigkeiten, das Wissen über das Produkt, das Branchenwissen, vielleicht auch das umgangssprachliche in eine formellere Sprache zu drehen. Das, das ist alles möglich, wenn man die Motivation hat und auch, auch bereit ist hart zu arbeiten und das, das haben mir auch viele Managerinnen bestätigt, ja? Also die Erfolgsformel am Ende des Tages ist nicht „Wo habe ich studiert?“ oder welche Namen stehen vielleicht auf meinem Lebenslauf, sondern bist du bereit fleißig zu sein und wirklich alles zu geben, um deine Ziele und auch die Ziele deines Unternehmens zu erreichen.

Regina: Also das heißt übersetzt gesprochen: Es ist ganz, ganz wichtig zu finden, was einem die Leidenschaft bringt, damit man die dann auch wirklich verfolgt, alles andere kann man sich erarbeiten, alles andere kann man lernen, aber die Leidenschaft für einen bestimmten Job, die muss ich mal mitbringen.

Benjamin: Genau und ich glaube was auch wichtig ist, ist dass man sich bewusst wird, was bewirke ich denn da jeden Tag. Also egal ob man jetzt operativ tätig ist, ob man eine Führungskraft ist, oder ob man ein Praktikant ist, man bewirkt ja am Ende des Tages etwas. Also zum Beispiel, wenn man, bei meiner Firma, We are Developers, im Vertrieb Job-Anzeigen an Arbeitgeber ver-

kauft. Was bewirke ich denn da am Ende des Tages? Am Ende des Tages bewirke ich, dass Menschen Jobs finden, dass Menschen angestellt werden, dass Menschen vielleicht das Land wechseln und sich ein komplett neues Leben aufbauen. Also wir haben viele Bewerberinnen, die dann aus, aus anderen Ländern nach Österreich kommen, oder aus, von Österreich in die USA ziehen und so weiter. Und wir bewirken eigentlich jetzt als, im, im Vertrieb bei We are Developers, dass junge Menschen und auch erfahrende Menschen sich ein neues Leben aufbauen können. Und, und lassen deren Träume im beruflichen, aber auch im Gesamtheitlichen Sinn wahr werden. Und das ist eigentlich eine schöne Sache und ich glaube, das muss sich jeder einmal bewusst sein. Egal, ob das eine Reinigungskraft ist, ein Polizist, Feuerwehrmann oder Feuerwehrfrau. Was, was ist der Effekt von meiner Leistung, die ich jeden Tag erbringe und wie beeinflusse ich die Menschen um mich herum im positiven Sinn?

Regina: Mhm, du bist ja jemand, der wie gesagt überhaupt nicht Stillstehen kann, der immer weiterdenkt, immer weiter tut, es ist ja nicht nur deine Firma, die du auf die Beine gestellt hast, sondern du bist in ganz vielen weiteren Organisationen tätig. Jetzt hast du eine Immobilienfirma gegründet, du bist in „Fit4internet“ vertreten, im DaVinciLab, also das sind ja alles auch Organisationen, die sich mit der Materie beschäftigen, wo du, wo du ganz viel Energie und ganz viel Kraft hineinsteckst. Wenn wir jetzt zum Schluss kommen und ich dich frage, was hättest du gerne für Schlagzeilen über dein Unternehmen, also We are Developers, lesen würdest. Wo sind wir da in ein paar Jahren, wo möchtest du noch hin?

Benjamin: Also unser Ziel ist natürlich Marktanteil aufzubauen. Wir, wir haben in Österreich gestartet, wir sind sehr aktiv im deutschen Markt, also in Deutschland unterwegs, also der Markt ist zehnmal so groß wie der österreichische für uns, ich glaube, wenn wir es schaffen, wirklich die, die größte Plattform Europas zu werden für das Thema IT-Recruiting, dann sind wir auf einem sehr guten Weg und dann helfen wir hunderttausenden Menschen neue Jobs in der IT zu finden, wir helfen tausenden Arbeitgebern neue Fachkräfte zu finden, die für die Arbeitgeber auch wichtig sind, um wachsen zu können und am Markt einfach bestehen zu können, weil ohne die Fachkräfte funktioniert das Unternehmen natürlich nicht. Wenn wir das erreichen, dann, dann bin ich schon sehr zufrieden.

Regina: Dann halten wir mal ganz, ganz, ganz, ganz fest die Daumen dafür, aber ich bin sicher, dass das da alles so funktioniert wie du dir das vorstellst und wie du dir das schon von Jahren oder vor Jahren erträumt hast. Wir haben zum Schluss noch immer so ein paar kleine Stichworte. Darf ich dir die jetzt fragen.

Benjamin: Ja gerne.

Regina: Also es sind immer nur so kleine Sätze, wie du mit dir selber umgehst quasi.

Benjamin: Ja.

Regina: Okay. Erste Frage: Wie würdest du dich mit drei Worten beschreiben?

Benjamin: Ehrgeizig, extrem motiviert, selbstkritisch.

Regina: Welches Buch, kann aber auch ein Vortrag, ein Artikel, ein Video, ein Film sein, würdest du empfehlen, warum, für wen? Was würdest du meinen?

Benjamin: Es gibt ein Buch vom Harvard Business Review, das heißt „Managing Yourself“ und da lernt man eigentlich, wie man sich selbst organisieren kann. Wie strukturiere ich meine Woche? Wie organisiere ich meinen Tag, sodass ich effizient arbeite und meine Ziele auch erreiche. Wie setze ich mir Ziele? Also dieses Buch hat mir sehr geholfen, mich selber zu organisieren. Nur wenn man sich selber managen und organisieren kann, kann man auch Unternehmen oder eben

andere Menschen managen. Das empfehle ich jedem, egal ob es eine Führungskraft ist oder nicht, dieses Buch zu lesen, weil es hilft einfach bei der Selbstdisziplin, bei der Selbstmotivation und bei der Selbstorganisation.

Regina: Okay. Jetzt stell dir bitte vor, du bist wieder ein paar Jahre jünger, also du bist so ungefähr 20. Was würdest du deinem 20-jährigen-Ich sagen?

Benjamin: Eine gute Frage. Ich glaub meinem 20-jährigen Ich würde ich sagen: Probiere vieles aus, finde heraus, was deine Leidenschaft ist, finde heraus, wo deine Stärken und wo deine Schwächen liegen, und fokussiere dich voll und ganz auf deine Stärken. Also es ist viel einfacher und auch zielführender sich auf die Weiterentwicklung der eigenen Stärken zu konzentrieren, als sich darauf zu fokussieren, die eigenen Schwächen wett zu machen. Das ist meine Erfahrung gewesen.

Regina: Was magst du denn an dir selbst?

Benjamin: Ich, ich habe sehr vielfältige Interessen, also ich interessiere mich für Kunst und Kultur, bildende Kunst, natürlich auch Oper aufgrund meiner familiären Situation. Ich interessiere mich für die IT, für neue Technologien – das ist auch mein Kerngeschäft am Ende des Tages. Ich interessiere mich für Immobilien, also das macht mir irrsinnig Spaß, das ist ein Markt, den ich faszinierend finde, weil es im Gegensatz zur IT ein, ein sehr greifbares Produkt gibt, um das es sich handelt. Ich bin sportlich unterwegs und ich habe auch sehr viele unterschiedliche Menschen, mit denen ich mich umgebe, also das sind zum Teil Akademiker, Professoren, Politiker, CEOs von großen Unternehmen, aber auch junge, kreative Einzelunternehmer, Künstler. Also ich habe auch sehr, sehr viel mit Künstlern zu tun in allen Bereichen, und ja, das macht mir einfach Spaß und interessiert mich.

Regina: Okay. Wenn Geld und Zeit überhaupt keine Rolle spielen würden, was würdest du dann tun?

Benjamin: Ich glaube, ich würde meine Zeit aufteilen und verschiedenen Non-Profit Organisationen helfen, einfach besser zu werden in dem was sie tun. Also Non-Profit Organisationen, da gibt es viele verschiedene, die jetzt einen wohltätigen Zweck verfolgen, haben oft die Schwierigkeit, dass sie niedrige Gehälter zahlen, dass sie dadurch auch Schwierigkeiten haben, qualifizierte Mitarbeiter für die notwendigen Positionen zu finden und haben auch oft nicht die Ressourcen um, um sich die Technologien anzueignen, die sie brauchen um für ihre Mission erfolgreicher zu werden. Und ich glaube ich würde mir mehrere NGOs herausuchen und denen einfach ehrenamtlich helfen, ihre Mission besser zu erfüllen – auch mit Hilfe von Technologien oder mit Hilfe von Knowledge oder einfach meiner eigenen Arbeitskraft, die ich da einsetzen würde. Das, das würde ich wahrscheinlich tun.

Regina: Und den eigenen Körper auf einer Karibikinsel entspannen, ist nichts?

Benjamin: Darf auch sein. Also ich glaube jeder muss auch einmal entspannen und zur Ruhe kommen und man muss die, seine eigene Zeit auch so managen, dass man nicht ausbrennt und sich auch die Pausen und die Denkpausen gönnt, die, die man braucht. Aber ja, ich glaube ein Ausgleich ist natürlich wichtig.

Regina: Letzte Frage: Was war dein bisher bester Moment in deinem Leben?

Benjamin: Ich glaube das war die Geburt meines Sohnes. Das ist, das war ein Erlebnis... Das kann man nicht in Worte fassen und ja, das, das werde ich nie vergessen und das war wahrscheinlich der beste Tag in meinem Leben.

Regina: Wie heißt der kleine Ben?

Benjamin: Jonathan.

Regina: Dann darf ich ganz, ganz liebe Grüße an Jonathan, deine opernsingende Frau und natürlich an dich ausrichten.

Benjamin: Danke!

Regina: Ganz, ganz toll! Vielen Dank, für das nette, kurzweilige, informative, motivierende Gespräch und toi toi toi. Alles Gute für euch und für euer Unternehmen und weiterhin ganz, ganz, ganz viel Erfolg!

Benjamin: Danke, gleichfalls, vielen Dank für die Einladung!

[Musik]

Regina: Dann sag ich sehr, sehr herzlichen Dank fürs Zuhören. Wenn euch der Podcast gefallen hat, bewertet ihn bitte auf Apple Podcasts und wenn ihr der Meinung seid, dass diese Folgen noch mehr Menschen zu hören bekommen sollten, dann empfiehlt unser Format gern einfach weiter.

[Musik klingt aus]