

„SCHEITERN IST HART, MAN SOLL ES NICHT VERHERRLICHEN“

QUERSPUR SPRACH MIT **VERENA FLORIAN** ÜBER AUFSTIEG UND FALL, **WIE MAN AUS FEHLERN LERNT** UND DABEI DENNOCH DEN MUT FINDEN KANN, SEINEN EIGENEN WEG ZU GEHEN. Das Gespräch führte Ruth Reitmeier

Frau Florian, Sie haben berufliche Höhen und Tiefen erlebt.

Was bedeutet Erfolg für Sie?

Florian: Erfolg bedeutet für mich, dass ich bei dem, was ich tue, glücklich bin. Es geht mir dabei ausdrücklich nicht darum, die Erwartungshaltungen anderer befriedigt zu haben.

Unser Thema ist Fehlerkultur und Scheitern. Wäre Ihr Werdegang ohne Scheitern – ich spreche von der Insolvenz Ihres IT-Unternehmens im Jahr 2001 – möglich gewesen?

Florian: Wahrscheinlich nicht. Nur zu Klarstellung: die AG ist in die Insolvenz geschickt worden, nicht wir – mein Mann und ich – als Privatpersonen. Das muss man trennen. Und dies ist zugleich der erste wichtige Punkt: Viele Unternehmer identifizieren sich mit jeder Zelle ihres Seins mit ihrem Unternehmen. Geht es in Konkurs, hat auch der Unternehmer das Gefühl, zu sterben. Es ist jedoch wichtig, zu jeder

Zeit Abstand zu halten. Nur so bleibt man in der Lage, einen Beobachtungsposten einzunehmen und zu reflektieren.

.....
**SCHEITERN MACHT
ANGST VOR DEM
VERLUST DER
GESELLSCHAFTLICHEN
STELLUNG**

Diese Identifikation des Unternehmers mit seiner Firma ist typisch für den deutschsprachigen Raum. In den USA dreht sich zwar alles ums Business, doch es gibt eine Grenze zum Persönlichen.

Florian: Ich denke, dass dies historisch erklärt werden kann. In den USA sind die gesellschaftlichen Schichten viel durchlässiger als bei uns – Aufstieg aber auch Fall sind leichter. Ich denke, das große Problem am Scheitern hierzulande ist, dass damit eine Angst einhergeht, seine gesellschaftliche

Stellung zu verlieren. In den USA hingegen ist bekannt, dass ein Finanzchef, um als arriviert zu gelten, mitunter eine Insolvenz miterlebt haben sollte. Man zieht den Schluss, dass er dadurch mehr Erfahrung hat. Alte Fehler werden also positiv und als Teil der Lernkurve bewertet. Scheitern und Neubeginn gehören in den USA zusammen.

In Österreich ist Scheitern nach wie vor ein Riesendrama und Versagen wird gehandelt. Das beginnt in der Schule, da bleibt man mit einem Fünfer sitzen. Und scheitert ein Unternehmer, ist es nicht gerade einfach, neu zu beginnen. Auch uns erreichten damals Stimmen, die meinten: „Wärt Ihr doch kleiner geblieben.... Schuster bleib’ bei Deinem Leisten.“

Wie geht man mit solchen Ratschlägen um?

Florian: Am besten nicht hinhören. Man darf das nicht ernst nehmen, weil



Verena Florian verantwortet die Kommunikation von „Geld&WertCoaching“ – ein Beratungsservice, das sie mit Ehemann Gerald im Jahr 2008 entwickelt hat. Im Geld&WertCoaching werden Menschen einzeln oder in Workshops dabei unterstützt, ihre Beziehung zum Geld zu entspannen und damit umgehen zu lernen. Ein Buchprojekt ist Verena Florians nächstes Vorhaben.

Vor der Geld&WertCoaching-Ära war Verena Florian mehrere Jahre in der Vermögensberatung tätig. Und davor, bis 2001, führte sie die mit Gerald Florian gegründete qb Vision Darstellungstechnik AG – ein auf 3D-Visualisierung für Architektur und Bauwirtschaft spezialisiertes Unternehmen, das als Shooting Star der österreichischen Venture-Capital-Szene gehandelt, in der Dotcom-Krise

verglühte: Nachdem ein Aktionär im letzten Moment abgesprungen war, platzte die fix geplante zweite Kapitalrunde und das Unternehmen wurde mitten in den Vorbereitungen zum Börsegang insolvent.

Verena Florian hat Geschichte, Amerikanistik, Wirtschaft und Recht studiert.

www.florians.eu

www.Geld&WertCoaching.com

diese Floskeln vor allem von jenen bemüht werden, die keine Unternehmer sind und das folglich nicht beurteilen können.

..... EXPERIMENTIEREN IST NUR IM LABOR GEDULDET

In der Wissenschaft etwa gehört das Scheitern zum Prozess des Experimentierens. Warum ist das Fehlermachen außerhalb der Laborsituation negativ besetzt?

Florian: Das sind die Zwänge der bürgerlichen Gesellschaft, wo man eben nicht experimentieren darf, keine Fehler machen darf, denn das passt nicht zur perfekten Oberfläche. Schon das

Kind muss manierlich essen und später in der Schule liegt der Fokus besonders auf den Schwächen. Diese müssen ausgemerzt werden, an ihnen muss man sich abarbeiten. Dabei wäre es viel wichtiger, die jungen Talente zu fördern. Hier wird grundlegend falsch angesetzt.

Ist diese fehlerfeindliche Kultur zukunftsfeindlich?

Florian: Absolut! Sie ist vollkommen kontraproduktiv. Denn der alte Spruch „Aus Fehlern lernt man“, der stimmt. Ich habe unglaublich viel aus meinen Fehlern gelernt, sowohl aus der Führung unseres ersten Unternehmens, wie auch aus seinem Scheitern. All das hätte ich ohne unsere Unternehmensgeschichte niemals erfahren.

Ich habe mir die Wirtschaftsberichterstattung von damals angesehen. Das Unternehmen wurde als Liebling der Capital-Venture-Szene gehandelt, war in den Vorbereitungen des Börsegangs, und dann war plötzlich alles aus.

Florian: Weil wir den Versprechen der Investoren geglaubt hatten, die jedoch nicht eingelöst wurden. Dazu kam, dass wir mit unserer IT-Entwicklung der Zeit voraus waren. Unser Unternehmen war damit im Jahr 2000 in der Lage, im Internet in Echtzeit durch dreidimensionale Räume zu gehen. Zur Erinnerung: Das war zu einer Zeit, als nur ganz wenige Unternehmen eine eigene Webseite hatten. Hätten wir uns simpel auf das Erstellen von Homepages spezialisiert, dann

gäbe es dieses Unternehmen vermutlich heute noch. Und wir haben natürlich auch Fehler gemacht: Wir waren technikverliebt – verblendet von unserer großartigen Entwicklung – und haben uns von Investoren abhängig gemacht; in dem Glauben an schnelles und exponentielles Wachstum.

DIE NULL-LINIE DES UNTERNEHMENS: EIN WORST CASE SZENARIO, DAS MAN SICH VOR AUGEN HALTEN SOLL

Das war der Zeitgeist vor dem Platzen der Dotcom-Blase. Erinnern Sie sich an den Moment, als es endgültig aus war?

Florian: Es war fürchterlich. Ich erinnere mich genau an den Termin bei der Bank, die uns an die Börse hätte bringen sollen. In einem langen Gespräch hat man uns zu verstehen gegeben, dass die Bank den Börsengang nicht mehr mit uns machen wird. Da war klar, dass es aus ist. Ich hatte damals keine andere Perspektive, war dieser Situation vollkommen ausgeliefert. Deshalb rate ich jedem Unternehmer dringend dazu, eine Perspektive für sich selbst zu entwickeln, die außerhalb des Geschäfts liegt.

Ist das ein Tool, um mit dem Scheitern zurande zu kommen?

Florian: Es geht um das Vertrauen in die eigenen Fähigkeiten und das Potenzial, das man daraus schöpfen kann. Sie sind der größte Schatz. Aus dieser Perspektive ist es auch nicht ganz so dramatisch, wenn die Firma nicht mehr da ist, denn die Fähigkeiten bleiben.

Ganz ehrlich, hätten Sie sich diese Erfahrung lieber erspart?

Florian: Selbstverständlich. Man soll das nicht verherrlichen. Ich halte es damit ganz bewusst anders als so viele Erfolgstrainer, die Ihr Scheitern glorifizieren. Das finde ich kitschig und entspricht nicht dem, wie ich es empfunden habe. Ich sage es ganz offen: Ich hätte es mir gerne erspart, obwohl es mittlerweile tief in mir drinnen halbe-halbe steht. Denn mir ist

natürlich auch klar, dass ich ohne diese Erfahrungen nicht dort wäre, wo ich jetzt bin.

LEBEN IN SELBSTBESTIMMUNG FÜR MICH UND ANDERE

Konkret?

Florian: Ich gehe meinen Weg. Ich bin nicht fremdbestimmt. Weder von Geldgebern oder der Gesellschaft noch von all jenen, die glauben, einem sagen zu müssen, was man zu tun oder zu lassen hat.

Nach der Insolvenz waren Sie mehrere Jahre Vermögensberaterin. Diese Zeit liest sich wie Intermezzo zum Geld&WertCoaching (Infobox S. 19), doch dafür war sie zu lang.

Florian: Das ist richtig. Zunächst war die Arbeit sehr interessant und wir hatten einen guten Kundenstock. Nach einigen Jahren wurde uns jedoch klar: Nur auf finanziellen Erfolg hinzuarbeiten, ist unbefriedigend. Zudem haben wir erkannt, dass man die Geldprobleme des Kunden nicht dadurch löst, indem man ihm ein Finanzprodukt verkauft. Und diese Erkenntnis war schließlich der Auslöser für die Idee zum Geld&WertCoaching.

AUCH IN RADIKALSTEN FÄLLEN GILT: WO EIN WILLE, DA EIN WEG

Sie haben damals einen radikalen Schnitt gesetzt, die Vermögensberatung an den Nagel gehängt und noch einmal etwas Neues aufgebaut.

Florian: Das war schon ein sehr mutiger Schritt, denn wir waren beide selbstständig, hatten zwei Kinder, einen Haushalt zu finanzieren. Dennoch haben wir alles auf eine Karte gesetzt. Mein Mann hat die Ausbildung zum systemischen Businesscoach gemacht. Ich war so fasziniert von diesem Thema, dass ich mich darin vertieft und den wissenschaftlichen Unterbau für das Geld&WertCoaching erarbeitet habe. Wir haben sehr klein angefangen und konnten trotzdem die Familie ernähren. Darauf bin ich sehr stolz.

Was war rückblickend die härtere Zäsur: Dieser radikale berufliche Neubeginn 2008 oder doch die Insolvenz von 2001?

Florian: Das war schon die Insolvenz, weil sie mich persönlich völlig aus der Bahn geworfen hat. Die zweite große Veränderung von der Vermögensberatung zum Geld&WertCoaching hingegen war eine klare Entscheidung, die mein Mann und ich getroffen hatten. Das haben wir entschieden und niemand sonst.

SCHEITERN IST NICHT NÖTIG. ES REICHEN AUCH STOLPERER

Man muss demnach nicht zwingend im großen Stil scheitern, um zu lernen?

Florian: Gut, dass Sie das ansprechen. Nein, es muss nicht so sein. Die Erfahrung des Scheiterns ist hart, weil dabei Werte kaputt gehen.

Was haben Sie aus dem Scheitern gelernt?

Florian: Ich habe versucht, Fehler tunlichst nicht zu wiederholen und Dinge danach komplett anders gemacht. Mein Mann und ich achten heute sehr darauf, was unsere Kunden wirklich brauchen. Unser Unternehmen ist schlank. Das Seminarzentrum im Burgenland haben wir aus dem Verkauf unseres Grazer Hauses finanziert. Wir sind unabhängig.

Könnten Sie in die Vergangenheit zurückkehren, was würden Sie anders machen?

Florian: Natürlich ist es einfach, nachher geschickt zu reden. Doch wäre es möglich, mit dem Wissen von heute zurückzugehen, dann hätten wir unser erstes Unternehmen ganz anders aufgebaut, mit einem anderen Angebot. Unsere technologische Entwicklung hätten wir nicht sofort zum Hauptgeschäft deklariert, sondern parallel neben dem Standard-Business aufgebaut. ♣