

„Ich verbinde Sie weiter“

Holger Johnson ist Investor, Mentor und Firmengründer. Sein größter Erfolg: ein virtuelles Sekretariat

Von Ingrid Weidner

Nach dem dritten Läuten meldet sich eine freundliche Frauenstimme mit „Büro Holger Johnson, was kann ich für Sie tun?“ Der vielbeschäftigte Entrepreneur und Investor verbringt durchschnittlich fünf Stunden täglich am Telefon; da bleibt keine Zeit, lästige Anrufe selbst entgegenzunehmen. Rufen ihn Leute ohne Termin oder guten Grund an, formuliert die Dame am Telefon schon mal eine freundliche Absage – allerdings von einem ganz anderen Ort.

Die Telefonstimme gehört zu einer seiner erfolgreichen Unternehmensgründungen, dem eburo in Berlin. Mehr als ein Jahr dachte der damals 24-jährige BWL-Student darüber nach, wie sich teure Sekretariatsaufgaben günstiger anbieten lassen. Kleine Firmen oder Unternehmensgründer stecken häufig in der Brei-ouille: Eine eigene Sekretärin mit Büro, Schreibtisch, Telefon und PC, die möglicherweise nur ein paar Stunden wirklich mit Anrufen beschäftigt ist, kostet zu viel. Doch eine freundliche Telefonstimme klingt vertrauenswürdig als eine Mailbox-Ansage. Rufen Kunden an, wenden sie sich mit ihrem Anliegen lieber an eine kompetente Assistentin.

Im Juni 2001 ging das eburo online, „mitten in der New-Economy-Krise“, wie Johnson anmerkt. Doch das schadete der Idee keineswegs. Aus ihrer Optimierung tüftelte er ein Jahr. Nutzen Kunden den Service des virtuellen Büros, merken sie meistens nicht, dass die „Vorzimmerdame“ in Berlin den Anruf entgegen-

„Für mich war klar, dass Menschen künftig mobiler arbeiten“

nimmt, während der Unternehmer beispielsweise eine Geschäftsadresse in Saarbrücken hat. Entweder wird der Anrufer mit seinem Gesprächspartner verbunden oder die Assistentin vermerkt in einer Gesprächsnotiz den Grund des Anrufs und informiert den Kunden per E-Mail. „Für mich war klar, dass Menschen künftig mobiler arbeiten. Daraus entstand die Idee, auch das klassische Sekretariat zu virtualisieren“, sagt Holger Johnson.

Mittels einer Software steuern die Sekretärinnen vom Berliner eburo aus die Gespräche ihrer Kunden in der ganzen Bundesrepublik. Die Kunden zahlen für den Service eine monatliche Grundgebühr von 39 Euro. Wer einen 24-Stunden- und Wochenendservice möchte, bucht diesen für 19,50 Euro pro Monat da-

zu. Gezahlt werden die tatsächlich geführten oder vermittelten Gespräche.

Im Angebot der Telekom gab es einen ähnlichen Service. Mittlerweile kann sich dort allerdings kaum noch jemand daran erinnern. Nach vielen Warteschleifenminuten findet sich tatsächlich ein Unternehmenssprecher, der das Ende des Geschäftsfeldes vage auf den Zeitraum zwischen 1998 und 2000 datiert. Es habe damals „keine Nachfrage“ gegeben. Eine Reaktivierung sei nicht geplant.

Eine andere Firma, Regus, ist auf die temporäre Vermietung von Büros spezialisiert. Weltweit bietet das Unternehmen in 950 Business-Centern Büros und Konferenzräume auf Zeit an. Auch einen Service „Virtual Office“ gibt es: Ähnlich dem Konzept von eburo nimmt ein Callcenter Anrufe entgegen, auf Wunsch gibt es eine Geschäftsadresse, und wer möchte, kann seine Briefpost ebenfalls an diese Anschrift schicken lassen. Vor allem kleinere Firmen oder Vertriebsgesellschaften nutzen das Angebot, sagt eine Unternehmenssprecherin: „Viele kombinieren unseren Service mit eigenen Angestellten. Beispielsweise beschäftigt ein Anwalt eine Anwaltsgehilfin in Teilzeit für Schreibarbeiten. Unseren Telefondienst bucht der Kunde in den anderen Zeiten dazu. Auf diese Weise ist zu den üblichen Geschäftszeiten immer jemand erreichbar.“

Als Geldgeber und Mentor unterstützte den Studenten Johnson damals Günter Faltin, Professor für Entrepreneurship an der Freien Universität Berlin. „Er war der einzige, der an uns geglaubt hat“, erinnert sich Johnson. Der Hochschullehrer propagiert eine neue Art der Unternehmensgründung. Gründer sollten besser Zeit und Energie investieren, ihre Ideen zu entwickeln und das Marktpotential zu analysieren, anstatt Existenzgründerkurse in Buchführung und Bilanzanalyse zu besuchen. Dafür gebe es Buchhalter, die das besser könnten, meint der Hochschullehrer. Wichtiger sei es, eine Geschäftsidee und ihre Umsetzung intensiv zu planen.

Seit seiner Schulzeit gründete der heute 32-jährige Johnson mehr als ein Dutzend Firmen, beteiligte sich als Business Angel an deren Finanzierung oder als Mentor an der Umsetzung. Als 18-jähriger Schüler war es eine Beratungsfirma mit Hardwarehandel für den mobilen Austausch von Daten, im Jahr 2000 ging eine Vertriebsseite für den Verkauf einer CD mit Gema-freier Warteschleifenmusik online.

Der Entrepreneur Johnson hat sich mittlerweile aus dem operativen Geschäft des IT-Unternehmens ausgeklüftet. Das Management der Start-ups



Auch bei Computerprogrammen kommt es nicht nur auf die inneren Werte an. Der optische Auftritt ist wichtig, sei es die Gestaltung der Menüoberfläche oder die Abbildung komplexer 3D-Modelle. Um das gute Aussehen kümmern sich dann die Designer.

überträgt Johnson meistens schnell an Manager, um den Kopf für neue Ideen frei zu haben. „Für die Umsetzung fehlt mir die Geduld, ich schalte mich nur in kritischen Phasen ein. Ansonsten entwickle ich lieber Geschäftsmodelle.“ Die regelmäßigen Treffen mit seinen Ge-

schäftsführern finden schon mal beim Joggen durch Berliner Parks statt oder bei einem Waldspaziergang. Ein eigenes Büro besitzt Johnson nicht. Laptop, Mobiltelefon sowie ein virtuelles Sekretariat reichen ihm aus.

Als Business Angel investiert Johnson in Projekte, deren Angebot nutzerorientiert und leicht verständlich sind. „Etwas, das ich bedenkenlos meiner Mutter empfehlen könnte“, meint er. Bisher entstanden viele seiner Gründungen und Geschäftsideen im IT- und Internetumfeld. Die Begeisterung für Informatik und IT weckte sein Vater, ein studierender Informatiker. Doch den Elan zum Unternehmensgründer erbe er keineswegs von seinen Eltern, die von den beruflichen Ambitionen ihres Sohnes anfangs überhaupt nicht begeistert waren.

Johnsons Investments folgen scheinbar einfachen Regeln. Das eburo etwa arbeitet nach der Maxime „Funktion statt Konvention“. In einem herkömmlichen Sekretariat gibt es Schreibtisch, Telefon, PC und eine gut ausgebildete Assistentin, die den Hörer abhebt und Termine koordiniert. Die Aufgaben, die das virtuelle

Ein Angebot muss doppelt so gut sein, darf aber nur die Hälfte kosten

Büro übernimmt, bleiben gleich, lediglich die teure Einheit des eigenen Vorzimmers löst das Konzept auf. Telefongespräche nimmt eine Sekretärin an, die viele Kilometer entfernt arbeitet. Für Besprechungen können zumindest Berliner Firmen Konferenzräume in der Stadt mieten oder ihre Post dorthin senden lassen. Eine weitere Maxime Johnsons ist die Zweieinhalb-Regel: Das neue Angebot muss doppelt so gut sein, darf aber nur die Hälfte kosten. Nach seiner Erfahrung liegt hier eine große Chance, sich am Markt durchzusetzen.

Egal, ob jemand das Internet als Vertriebskanal nutzt oder einen Laden um die Ecke eröffnen will, gründliche Vorbereitung erfordern beide Projekte. Nach vielen Gründungen im IT-Umfeld denkt Johnson derzeit „Tag und Nacht“ über neue Firmen nach, die auch außerhalb der virtuellen Welt funktionieren. „Wer als Gründer erfolgreich sein möchte, muss das mit Leidenschaft tun.“ Feste Arbeitszeiten kennt Johnson nicht. Telefonieren, E-Mails schreiben und Leute treffen – die Grenzen zwischen Beruflichem und Privatem verschwimmen. Doch Johnson freut sich auf Langstreckenflüge, wenn sein Mobiltelefon ausgeschaltet bleibt. Die freundliche Dame vom eburo erklärt dann allen Anrufern, dass Herr Johnson gerade nicht zu sprechen sei.

Literatur: In „Kopf schlägt Kapital“, Hanser Verlag, online unter www.kopfschlaegt-kapital.com frei verfügbar, erläutert Günter Faltin sein Konzept.

Standpunkte

IT-Firmen tun sich schwer, qualifizierten Nachwuchs zu finden. Manchmal liegt das an den unterschiedlichen Vorstellungen, die Unternehmen und frisch ausgebildete Fachkräfte von einem Job haben, manchmal an den wirtschaftspolitischen Umständen. Ein paar Meinungen und Ideen von Arbeitgeberern:

„Es gibt zwar durchaus viele Bewerber mit IT-Qualifikationen. Allerdings haben vor allem Unternehmen wie wir Probleme, eine ausreichende Anzahl von Angestellten mit den bei uns benötigten hoch spezialisierten Fähigkeiten zu bekommen. Häufig wird einfach übersehen, dass Office-Kenntnisse allein im IT-Bereich nicht mehr als Berufsvoraussetzungen ausreichen.“
Wolfgang Kemna, CEO, Living-e AG

„Wir als mittelständischer Software-Hersteller suchen dringend Fachkräfte, sowohl für die Programmierung als auch für die Beratung. Wir beobachten allerdings, dass viele potentielle Bewerber lieber freischaffend arbeiten. Zudem sind die Honorare massiv angestiegen und stehen in keinem Verhältnis zur Qualifikation. Wir können es uns oft aus betriebswirtschaftlichen Gründen gar nicht leisten, externe Hilfe einzukaufen.“
Marko Albrecht, Geschäftsführer, zetVisions AG

„Als junges Software-Unternehmen arbeiten wir seit Jahren erfolgreich mit Studenten der Informatik zusammen und ermöglichen ihnen einen schnellen beruflichen Einstieg. Neue Ideen werden bei uns gerade durch unsere Studenten stetig vorangetrieben.“
Bernad Wittkamp, Geschäftsführer, Star Finanz GmbH

„Wir haben große Schwierigkeiten, offene Stellen zu besetzen. Deshalb sucht ASC verstärkt die Kooperation mit Universitäten und bildet motivierte Hochschulabsolventen per Training on the Job im eigenen Unternehmen aus. Dennoch: Wenn Kundenprojekte liegenbleiben, weil kompetente Mitarbeiter fehlen, schadet das nicht nur dem Anbieter, sondern der gesamten Volkswirtschaft.“
Harald Zapp, Chief Operating Officer, ASC

„Politische Lösungsansätze können den Fachkräftemangel nicht alleine beheben, auch die Wirtschaft ist gefragt. Wie können wir unsere Unternehmen für Nachwuchskräfte attraktiv gestalten? Gerade IT-Fachkräfte erwarten ein technologisch attraktives Arbeitsumfeld.“
Michael Ganser, Vice President Europa, Geschäftsführer Deutschland, Cisco

jobs.SMA.de



Zukunft lebt von Ideen



SMA entwickelt und produziert Wechselrichter für Solarstromanlagen. Weltweit sind wir als Marktführer bekannt und treiben mit unseren Innovationen den Erfolg der Photovoltaik voran. Unser rasanten Wachstum verdanken wir Mitarbeitern, die verantwortlich handeln und mutig immer wieder Neuland betreten.

Wir suchen für unseren Standort in Niestetal bei Kassel

- » **Projektleiter Softwareentwicklung m/w**
Abteilung Softwareentwicklung Communication & Control
- » **Teamleiter Operatives Produktmanagement m/w**
Abteilung Produktmanagement Communication & Control
- » **Produktmanager Großanlagenkommunikation m/w**
Abteilung Produktmanagement Communication & Control
- » **Security-Administrator m/w**
Abteilung IT. Services
- » **Microsoft-SQL-Datenbankadministrator m/w**
Abteilung IT. Services
- » **Datensicherungsadministrator m/w**
Abteilung IT. Services
- » **Citrix-Administrator m/w**
Abteilung IT. Services

Kommen Sie zu uns. Arbeiten Sie an den Herausforderungen der Zukunft.

Unter jobs.SMA.de finden Sie ausführliche Informationen zu unseren Stellenangeboten. Bitte bewerben Sie sich unter der dort angegebenen Kennziffer.

SMA Solar Technology AG
Sonnentallee 1, 34266 Niestetal
Personal@SMA.de
Bewerberhotline: 0561 9522-1111



Die KORDOBA GmbH ist eines der marktführenden Unternehmen für Banken-Standardsoftware in Deutschland. Die Kern-Kompetenz unseres KORDOBA®-Geschäfts ist die Entwicklung und Pflege hochwertiger Software-Produkte für den nationalen und internationalen Finanzdienstleistungsbereich. Einen weiteren Schwerpunkt bildet das umfangreiche KORDOBA®-Dienstleistungsangebot – von Konzept und Beratung über das Projektmanagement, Implementierung und Realisierung bis hin zum Betrieb. Zahlreiche namhafte Geldinstitute vertrauen auf unsere Lösungen.

Software Development Manager / Softwareentwickler (m/w)

Sie haben einschlägige Berufserfahrung im Bereich der Softwareentwicklung und kennen die Welt der Banken? Es erwartet Sie eine vielfältige und verantwortungsvolle Position in einem motivierten Team! Wir bieten eine Position als Softwareentwickler (m/w) an unserem Standort in München. Ihre Aufgabe ist die Neu- und Weiterentwicklung der KORDOBA®-Anwendungs-Software Corebanking, Integration, Test und Inbetriebnahme der KORDOBA®-Software, Dokumentationserstellung sowie Unterstützung unserer Kunden bei der Einführung von KORDOBA®-Lösungen.

Haben wir Ihr Interesse geweckt? Nähere Informationen zu beiden Tätigkeiten und die jeweiligen Anforderungen an Ihr Profil finden Sie unter www.kordoba.de oder erhalten Sie auf Anfrage unter jobs@kordoba.de. Ihre Ansprechpartnerin: Carolin Belz, Personalabteilung • KORDOBA GmbH, Schwanthalerstr. 46, 80336 München.

Business Analyst / Produktmanager (m/w)

Sie wissen, dass hinter jeder Bank eine IT steht und haben Ahnung von Betriebswirtschaft? Kommen Sie in unser engagiertes Team und nehmen eine spannende und abwechslungsreiche Position ein! Wir bieten eine Position als Produktmanager (m/w) an unserem Standort in München. Ihre Aufgabe ist die fachliche Konzeption der KORDOBA®-Software Corebanking, Erstellung von Anforderungs-Analysen und Fachdokumentationen sowie erfolgreiche Integration der KORDOBA®-Software. Sie sind der betriebswirtschaftliche Ansprechpartner für Kunden und interne Bereiche.



steria mummert consulting

Sehenswert www.people.steria-mummert.de

Haben Sie als IT-Profi den Weitblick? Was bei uns zählt, ist Professionalität, Erfahrung und die Begabung, sich wie ein Branchen-Insider auf den Kunden fokussieren zu können. Wir suchen Menschen, die sehen, wie IT die Zukunft bewegt. Wir suchen Köpfe, die bewegen und bewirken. Wir suchen Sie, wenn Sie als Young Professional oder Professional komplexe Anwendungen konzipieren und verantwortlich gestalten wollen. Überzeugt Ihre auf einem erfolgreichen Hochschulabschluss basierende profunde Berufserfahrung? – Willkommen bei Steria Mummert Consulting.

Steria Mummert Consulting AG - Recruiting-Team
Hans-Henny-Jahn-Weg 29 - D-22085 Hamburg
Bewerber-Hotline 040 / 227 03-76 80 - people@steria-mummert.de

Die Branchen-Insider. Sehen, was IT verändert.

Banking Insurance Public Services Health Care Telecommunications Utilities

Ihr Schritt in eine .NETte Zukunft!

Die Agentur GRUNWALD ist eine erfolgreiche Agentur für Marketing-Dienstleistungen in München. Und wir suchen Sie zur Verstärkung unseres Entwicklerteams für moderne und komplexe eCommerce-Lösungen.

Junior Softwareentwickler Microsoft .NET (m/w)
Mit abgeschlossenem Studium und ersten Erfahrungen in der .NET-Programmierung.

Softwareentwickler Microsoft .NET (m/w)
Mit Berufserfahrung für die Neu- und Weiterentwicklung webgestützter Softwarelösungen.

Sie dürfen sich auf ein vielseitiges Aufgabengebiet freuen – in einem dynamischen und innovativen Umfeld mit flachen Hierarchien.

Wir bieten Ihnen Entwicklungsmöglichkeiten in einem engagierten Team, das sich auf Ihre Ideen und Ihre Kreativität freut.

Nähere Informationen zu den ausgeschriebenen Stellen finden Sie unter www.agenturgrunwald.de.

Wir freuen uns auf Sie!

GRUNWALD
Kommunikation und Marketing-Dienstleistungen GmbH & Co. KG
Alexandra Bohn
Neubuchstraße 4
85774 Unterföhring
jobs@agenturgrunwald.de