Job & Business.
KURIER

Hochdruck am Herd. *Der Kochberuf ist hart und vermeintlich schlecht bezahlt, oder haben sich die Arbeitsbedingungen gebessert?* **Seite 4**

(1) Mark Zuckerberg (Meta-Gründer) (2) Jen-Hsun Huang (Nvidia-Co-Gründer) (3) Sergey Brin (Google-Co-Gründer) (4) Jeff Bezos (Amazon-Gründer) (5) Steve Ballmer (ehemaliger Microsoft-CEO) (6) Larry Page (Google-Co-Gründer) (7) Larry Ellison (Oracle-Co-Gründer) (8) Warren Buffett (Investorlegende und Unternehmer) (9) Bernard Arnault (LVMH-CEO) (10) Elon Musk (Tesla-CEO).

Superreich und super erfolgreich

Ausnahmetalente. Sie sind männlich, weiß und unglaublich gut im Geschäft – die reichsten Menschen der Welt verbindet aber noch sehr viel mehr.

Von Roxanna Schmit

Was Multimilliardäre miteinander verbindet, erkennt man auf den ersten Blick: Sie sind alle männlich, über 40 Jahre alt, und neun von zehn der Superreichen dieser Welt sind US-Amerikaner. Nur Bernard Arnault, der französische Unternehmer und CEO von LVMH (Louis Vuitton Moët Hennessy), ist die Ausnahme. Er ist auch der Einzige, der nicht im Technologiebereich tätig ist. Abgesehen von diesen offensichtlichen Gemeinsamkeiten findet der KURIER weitere Parallelen beim Durchforsten der Biografien. Etwa, dass rund die Hälfte der Top-10 reichsten Männer (*Bloomberg, Stand 17. November 2025, Anm.*) einen Migrationshintergrund haben. Unternehmer Elon Musk kam in Südafrika auf die Welt. Steve Ballmer, der ehemalige CEO von Microsoft, ist der Sohn eines Schweizer Managers. Jen-Hsun Huang, der Nvidia Gründer, wurde in Taiwan geboren und wanderte als Kind in die USA aus. Google-Co-Gründer Sergey Brin kommt ursprünglich aus Russland.

Der amerikanische Traum

Inwieweit Migrationserfahrung beim beruflichen Erfolg eine Rolle spielt, lässt sich pauschal nicht beantworten – aber einige US-Studien suggerieren, dass Personen, die nicht in den USA geboren wurden, dort beruflich besser abschneiden. In einer Studie der American Economic Review heißt es, dass sie eher „Jobschaffer" als „Jobnehmer" werden und eine große Rolle im amerikanischen Unternehmertum spielen. Dazu passt auch der „American Dream", das klassische Bild eines Entrepreneurs, der sich mit nichts außer einem Traum und Leidenschaft ein Imperium aufbaut. „Ein Bild, das sich hartnäckig hält", sagt Führungskräftecoach Markus Platzer. Dabei hängt Erfolg oft auch mit Glück, Timing und dem richtigen familiären Hintergrund zusammen.

Wenig überraschend stammen die erfolgreichsten Unternehmer der Welt meist aus „einem zumindest gut bürgerlichen Umfeld", so Platzer. Die Eltern sind Politiker (Investor Warren Buffett), Manager (Ballmer), Professoren (Brin), Ärzte (Meta-Gründer Mark Zuckerberg), Ingenieure (Huang) oder erfolgreiche Geschäftsmänner, wie die Väter von Musk und Arnault. Auch Jeff Bezos profitierte von einem Startvorteil. Die Geschichte des fleißigen Mannes, der in der Garage seiner Mutter ein Milliardenbusiness aus dem Boden stampfte, stimmt nämlich nur bedingt: Seine Mutter und sein Stiefvater investierten in den 1990er-Jahren 200.000 US-Dollar in seinen Traum.

So ein Hintergrund macht vieles einfacher, sagt Platzer. „Man kann experimentieren und Start-ups gründen, weil man weiß: Wenn es nicht funktioniert, fällt man weich." Wohlhabende Eltern ermöglichen zudem den Besuch von Elite-Unis wie Harvard oder Stanford. Schulen, die auch die Top-10-Milliardäre besucht haben. Wie sie das finanzierten, ist nicht dokumentiert. Was aber feststeht: „Sie haben von Anfang an Zugänge zu Netzwerken, Personen und Vortragenden, die sonst kaum einer hat", sagt er. Sergey Brin hat Google-Co-Gründer Larry Page etwa in Stanford kennengelernt. Außerdem gelangt man in Elite-Unis eher an Kapital: „Wer Harvard besucht, hat einen anderen Zugang zu Risikokapital." Ob man das Studium abschließt oder nicht, spielt laut Platzer wiederum eine geringere Rolle. Ein Paradebeispiel ist Oracle-Co-Gründer Larry Ellison: Der zweitreichste Mann der Welt hat keinen Studienabschluss, besuchte aber die University of Chicago.

Der frühe Vogel

Was betont werden sollte: Diese Milliardäre bringen auch ein gewisses Ausnahmetalent und eine breite Grundintelligenz mit, lenkt Markus Platzer ein. Oft zeigt sich etwa früh ein Interesse an Technik und vor allem Mathematik. Als Kleinkinder beobachteten sie, wie Unternehmertum funktioniert (Arnault), programmierten schon in der Schulzeit ihre eigenen Computerspiele (Musk, Zuckerberg und Huang), kauften mit elf ihre erste Aktie (Buffett) und wussten mit zwölf, dass sie Gründer werden wollen (Page).

Was für eine Rolle die Persönlichkeit hier spielt? „Ich kenne sehr erfolgreiche Menschen, die ich nicht unbedingt als charismatisch bezeichnen würde, aber sie bringen jedenfalls Neugier, Offenheit, lebenslange Wissbegierde, Leidenschaft, Durchhaltevermögen und Disziplin mit." Und sie sind seiner Erfahrung nach fast immer gute Netzwerker. Bedeutet: „Sie haben ein großes Netzwerk, holen die besten Köpfe an Bord und wissen, wen sie anrufen müssen. Das spielt eine zentrale Rolle." So werden aus (reichen) Wunderkindern Multimilliardäre.

MANUEL ORBEGOZO; ANDRES MARTINEZ CASARES; MICHAEL TRAN; CRISTOBAL HERRERA-ULLOA/AP/CH; KIRBY LEE; APA US; REX; WUANG; LUDOVIC MARIN; POOL

Work Life

Zahlen, bitte

Von Sandra Baierl

Meine Lieblingsbeispiele der Woche aus 1010 Wien: die Melange um 6,90 Euro, das Joghurt mit Früchten und Kokosraspeln um 16 Euro – beide Preise irritierend hoch, beides deshalb partout nicht bestellt. Früher kamen einem London und München teuer vor, jetzt hüpft Wien bei den Preisen in der Gastronomie davon. Das zeigt sich auch in der jüngsten Inflationszahl (vier Prozent) – Energie und Gastronomie sind hauptverantwortlich für den hohen Wert.

Zum Spaß machen die Gastronomen das nicht. Sie geben ihre Kosten weiter, wissen aber genau, dass jeder Cent zu viel dazu führen kann, dass die Gäste einen Gang oder ein Glas weniger bestellen. Die Gastrobesuche sind da, aber die Pro-Kopf-Konsumation ist sensibel.

Wie also die Preise in Schach halten und gleichzeitig das Personal gut genug bezahlen? Dieses Dilemma ist für Gastronomen aktuell kaum zu lösen. Seit Corona ist der Personalmangel in der Gastronomie ein großes Thema. Dass die Kollektivgehälter besonders niedrig angesetzt sind, hilft nicht dabei, mehr Menschen in die Jobs zu locken. Klar, Kollektivgehälter sind nicht zwingend die Praxis, aber sie sind ein Versprechen. Denn letztlich ist und bleibt das Geld entscheidend: Bei der Zahlungsbereitschaft der Kunden, bei der Zahlungsbereitschaft der Arbeitgeber und damit auch dafür, ob jemand diese Jobs überhaupt noch machen will.

sandra.baierl@kurier.at

KURIER STELLENMARKT
KURIER
Ein Inserat, doppelte Wirkung
Print und Online kombiniert:
So erreichen Sie Jobsuchende mit
KURIER Job & Business & job.kurier.at
Bitte kontaktieren Sie uns:
kundenservice@jimm.at
JOB KURIER.at

ZHUDVIRH/GETTYIMAGES/ISTOCKPHOTO

Keksflation: Selber backen kommt teuer

Kosten. Zutaten für typische Keksrezepte sind um ein Drittel teurer als noch vor vier Jahren, berechnet das Momentum Institut. Zucker ist im Vier-Jahres-Vergleich um 45,3 Prozent teurer, Schokolade um 41,3 Prozent und Butter um 40,1 Prozent.

BALANCEFORMCREATIVE/ISTOCKPHOTO.COM

Kreative-Tech-Lösungen im Handel

Ausgezeichnet. Die Austrian Retail Innovation Awards 2025 zeichnen Handelsunternehmen mit innovativen Tech-Lösungen aus. Diese Woche wurden sie vergeben. Die Gewinner sind: MediaMarkt, Billa, Spar und Rasendoktor.

KATHARINA SCHIFFL

„Man kann ja nicht jahrelang stillstehen"

CFO-Studie. Sparen oder investieren? Österreichs Finanzchefs stehen vor einer schwierigen Entscheidung.

Von Roxanna Schmit

Wie es den heimischen Finanzvorständen geht, erhebt das Beratungsunternehmen Deloitte halbjährlich in seinem CFO-Survey. In der aktuellen Ausgabe zu den 50 Top-Chief-Financial-Officers (CFO) des Landes zeichnet sich angesichts der angespannten Wirtschaftslage kein positives Bild: „Die heimischen Finanzvorstände blicken überwiegend pessimistisch in die Zukunft. 53 Prozent gehen von einer Verschlechterung des Investitionsklimas aus", erklärt Gerhard Marterbauer, Partner bei Deloitte Österreich. 30 Prozent der befragten CFOs sehen die finanziellen Erfolgsaussichten ihres Unternehmens aktuell schlechter als noch vor einigen Monaten. Die Folgen: eine Reduktion der Kosten. 58 Prozent bewerten dieses Thema strategisch als sehr wichtig, weitere 33 Prozent als eher wichtig. „Damit wird laut der Hälfte der CFOs auch der Investitionsaufwand zurückgehen. Das sind keine guten Nachrichten für den Wirtschaftsstandort." Aber wie wirkt sich das aus – und wie lange können Unternehmen ohne Investitionen und Entwicklung überleben?

Zurückschrauben: Ja, nein?

Laut WIFO-Ökonom Werner Hölzl wollen Firmen ihre Effizienz immer erhöhen. Krisen würden den Anreiz, Kosten zu senken, verstärken: „Wenn man von einer schwierigen Zukunft ausgeht, werden alle nicht absolut notwendigen Ausgaben zurückgefahren." So will man eine finanzielle Schieflage verhindern. Aber: „Man kann ja nicht zehn Jahre stillstehen. Irgendwann kommt der Rückstand und die Wettbewerbsfähigkeit geht verloren." Gefährlich wird es vor allem, wenn Investitionen in neue Technologien gekürzt werden – und die sollte man nicht zu lange aufschieben, da die Konkurrenz bekanntlich nicht schläft, so der Experte. Reduktion wird daher oft nur als kurzfristige Maßnahme gesehen, wie WU-Wien-Professor Gerhard Speckbacher erklärt. Sie brauche aber unbedingt eine Strategie: Wo kann man sparen, ohne dass Produkte und Services leiden? Und wo kann man sparen, ohne dass gerade die strategisch wichtigsten Mitarbeitenden gehen? „Oft wird ohne Strategie überall gleichmäßig gekürzt. Das ist nur dann gefahrlos, wenn man auch gleichmäßig überall zu viel Speck angesetzt hat. Was nur selten der Fall ist", so Speckbacher.

ROBERTOMUSTO/ISTOCKPHOTO

CFO-Studie: Die heimischen Finanzvorstände blicken überwiegend pessimistisch in die Zukunft.

Eine weitere Strategie wäre es, selbst in Krisenzeiten in die Zukunft zu investieren. Das bestätigt Werner Hölzl: „Unternehmen können Investitionen zurückfahren und trotzdem antizyklisch operieren, indem sie jene Projekte priorisieren, die künftig Wettbewerbsvorteile bringen können." Speckbacher erklärt, wie das funktionieren kann: „Schlaue Kaufleute kaufen in schlechten Zeiten, wenn die Nachfrage gering und die Preise billig sind. Und sie verkaufen, wenn die Nachfrage und die Preise hoch sind."

Das Problem dabei ist die Finanzierung. In schlechten Zeiten hat man weniger Umsatz und kann Investitionen nicht mehr so leicht aus eigener Kraft finanzieren. Antizyklisch handeln muss man sich also leisten können – und das können wiederum nur gesunde Unternehmen mit ausreichend Finanzreserven: „Daher werden in Krisen die finanziell Starken fast immer noch stärker und die Schwachen noch schwächer."