

Der Social-Impact-Investor Charly Kleissner blickt auf ein bewegtes Leben: Von Tirol zog es ihn nach Hawaii und in die USA, wo er zusammen mit Steve Jobs arbeitete. VON THERESA SOPHIE BREITSCHING

„Jeder kann etwas bewirken“



Foto: Clemens Fährig

F

Ein Tiroler, der die Finanzwelt zum Positiven verändern will – so könnte vielleicht die Kurzbeschreibung von Charly Kleissner lauten. Aufgewachsen im Westen Österreichs, zog es ihn nach dem Gymnasium in Innsbruck und dem Informatikstudium an der Technischen Universität in Wien nach Hawaii, wo er auch seine Frau Lisa kennenlernte. Im Jahr 1986 wanderten beide in die USA aus.

Genau zehn Jahre davor gründete Steve Jobs zusammen mit Steve Wozniak und Ron Wayne die „Garagen-Firma“ Apple und arbeitete als einer der ersten an der Herstellung von Personal Computern. Eine Geschichte, über die viel geschrieben wurde.

Wenige wissen allerdings, dass Jobs Apple aufgrund von internen Auseinandersetzungen wieder verlassen musste und 1985 das Unternehmen NeXT gründete. 1993 kam Kleissner als Entwicklungsleiter dazu und arbeitete mit einem mehrere hundert Köpfe großen Team an der Betriebssysteme OS X; jenem System also, mit dem auch heute noch Apple-Geräte operieren. Kleissner arbeitete eng mit Steve Jobs zusammen (siehe Interview). Dieser fand später auch wieder den Weg zu Apple zurück: Das Computerunternehmen kaufte NeXT auf und holte damit auch Jobs zurück.

Kleissner begann kurz darauf als CTO bei Ariba, einem Unternehmen, das damals einen Börsenwert von rund drei Milliarden Dollar hatte. Kurz nach dessen

Börsengang verkaufte er seine Firmenanteile und stieg aus.

Für viele mag ein plötzliches Vermögen das Ticket in den verfrühten Ruhestand sein. Doch das interessierte Kleissner weniger. Er entschloss sich, die Welt zu einem besseren Ort zu machen. Das Stichwort lautet Social-Impact-Investment und ist eine Geldanlage, bei der Investoren Startups und Projekte unterstützen, die nachweisbare soziale oder ökologische Ziele verfolgen, also nicht nur auf finanzielle Rendite aus sind. Man investiert in Projekte, die Gutes bewirken.

Zusammen mit seiner Frau wird Kleissner zum Social-Impact-Investor und auch zum unermüdlichen Fürsprecher dieser etwas anderen Geldanlage: Es soll sie geben, die Projekte, die finanziellen Gewinn bringen und gleichzeitig dem Planeten und der Gesellschaft helfen.

Auch so viele Jahre später ist Charly Kleissner mit seiner Frau Lisa immer noch glücklich, sie haben inzwischen zwei Kinder großgezogen. Auch im Business halten sie zusammen: Die KL Felicitas Foun-

dation gründen sie gemeinsam im Jahr 2000. Mit der Stiftung beweisen sie, dass Social-Impact-Investments funktionieren. Obwohl Charly Kleissner ein bewegtes Leben hinter sich hat, treffen wir beim Interview auf einen Mann, der am Boden geblieben ist. Vielleicht sind es die Tiroler Wurzeln, oder aber das tägliche Meditieren, das er jedem empfiehlt. Jeden Morgen visualisiert er seinen Tag und reflektiert diesen am Abend.

Dem „Brutkasten“ erzählt er, welche Frage jeder Bankberater beantworten können sollte und wieso es ihn eigentlich in die USA gezogen hat.

In Österreich ist man erst jemand, wenn man etwas erreicht hat. Bis dahin ist der Weg oft doppelt steinig und viele gehen daher ins Ausland. War dies der Grund, wieso Sie weggezogen sind?

Da steckt sicher ein Funken Wahrheit dahinter und ich frage mich, wie man das ändern könnte. Darum spreche ich auch gerne in Schulen, denn bei Kindern muss man ansetzen und von

»Ob Arme oder Reiche – alle Menschen wollen kommunizieren. ›Connectivity‹ ist ein Grundbedürfnis für die Menschen.«



»Steve Jobs war kein Ingenieur, hat nicht gewusst, wie er seine Ideen verwirklichen soll. Die Beziehung zwischen ihm und den Entwicklern war daher sehr symbiotisch.«

Unternehmern erzählen, die erfolgreich sind, die Vorbilder sein können. Der Hauptgrund, wieso meine Frau und ich 1986 ins Ausland gezogen sind, war, dass meine Frau, die Architektin und Unternehmerin ist, als Ausländerin hier nicht Fuß fassen konnte – keine gute Vorbildwirkung für die jüngere Generation an Frauen. Diese Attitüde muss von innen heraus geändert werden.

Wie war die Zeit danach in den USA? Sie haben bei Apple mit Steve Jobs zusammengearbeitet und dabei geholfen, das Betriebssystem OS X zu entwickeln.

Steve war kein Ingenieur, hat nicht gewusst, wie er seine Ideen verwirklichen soll. Die Beziehung zwischen ihm und den Entwicklern war daher sehr symbiotisch. Wir haben die Vision von Steve sehr respektiert, Ingenieure sind meist nicht so visionär. Die Kombination hat daher super gepasst.

Viele wünschen sich ein „Silicon Valley“ in Europa – ist das in Ihren Augen erstrebenswert?

Smarte und kreative Menschen gibt es überall. Das Silicon Valley ist quasi eine Bubble in der Bubble, weil sich dort zur richtigen Zeit Universitäten und Venture-Capital-Geld angesammelt hat. Die Startup-Szene ist eine einzigartige Kombination davon, die man nicht einfach kopieren kann. Das hängt nicht mit den Menschen zusammen. Kreative haben wir auch, aber nicht dasselbe Umfeld. Die Amerikaner haben auch eine ganz andere Einstellung zum Unternehmertum.

Ich glaube nicht, dass man versuchen sollte, das Silicon Valley in Europa zu kopieren. Aber man kann sehr viel aus der Kreativität und Intelligenz der Menschen machen – egal, wo man ist.

Muss man als Internet-Unternehmer immer noch auswandern?

Eigentlich nicht. Die neuen Technologien und Plattformen ermöglichen es, fast überall tätig zu sein. Das ist vor allem auch spannend im Health-Care- und Education-Bereich: Mit dem Telefon kann man heutzutage auch in Afrika oder Indien beinahe jeden erreichen. Das war vor fünf Jahren noch nicht der Fall. In Indien, wo wir sehr aktiv sind, hat jedes Dorf zumindest ein internetfähiges Handy. Das ist billiger als ein Fernseher. Damit kann man die Ärmsten der Armen erreichen, das gab es bis jetzt so nicht.

Es fehlt in den Gebieten aber immer noch am Internetzugang, oder?

Nein, gar nicht mehr viel. Es ist erstaunlich, wie viel sich getan hat. „Connectivity“ ist ein Grundbedürfnis für die Menschen. Ob Arme oder Reiche – alle Menschen wollen kommunizieren und tun dies, wenn sie die Möglichkeit dazu haben. Dann sehen sie allerdings auch, wie wir leben, und die Ungleichheit kommt zum Vorschein. Der Neid wächst.

Gibt es dafür eine Lösung?

Mit dieser Frage setzen sich Impact-Investoren natürlich auseinander. In Afrika soll etwa nicht investiert werden, um den ganzen Profit dann

zurück an die Investoren gehen zu lassen. Soziale Gerechtigkeit ist wichtig, der finanzielle Erfolg muss geteilt werden. Die Menschen, die mit einem dort arbeiten, sollen auch etwas davon haben.

Ab welchem Betrag kann man ein Impact-Investment machen? Helfen schon kleine Beträge?

Es helfen schon kleine Beträge, um etwas zu bewirken, aber es ist dann natürlich schwieriger. Nicht mehr unmöglich, aber schwieriger. Die neuen Banken, die entstehen, gehen meist sehr transparent vor. Ich würde jedem empfehlen, den Bankberater zu fragen, was mit dem Geld passiert, das auf der Bank liegt, wo es eingesetzt wird. Die meisten werden es nicht wissen – keine akzeptable Antwort für Impact-Investoren. Immerhin kann es gut sein, dass damit Kriege oder Kohlekraftwerke finanziert werden, anstatt einen positiven Beitrag zur Umwelt oder dem Unternehmertum zu leisten. Noch wehren sich die meisten Banken gegen die Transparenz. Aber sie werden langfristig Kunden verlieren. Ein großes Thema in der Zukunft, weil gerade Banken vor großen Veränderungen stehen.

Das klingt fast so, als könnte man mit Geld die Welt retten ...

Nein. Geld ist nur Mittel zum Zweck. Ich glaube aber, dass jede Person, wenn sie sich ihres Werts bewusst ist, die Welt retten kann. Die einzige Methode, die wirklich funktioniert, wenn man etwas bewirken möchte, ist sich

selbst zu ändern. Viele Wege sind möglich: Yoga, Zeit in der Natur, Wandern oder Meditation. Es ist wichtig, über das Leben nachzudenken, dass jeder für sich selbst einen Weg findet, „impact“ zu leisten. Wir können mit unserem Leben etwas Positives in der Welt bewirken. Das funktioniert natürlich nicht, wenn man sein Ego voranstellt. Wen will man denn zu seinen Freunden zählen? Die, die immer „Ich, ich, ich!“ sagen, oder die, die etwas mit Freude beitragen wollen?

Wann haben Sie erkannt, dass Sie Ihren Anteil zu einer besseren Welt beitragen wollen?

Das war eine längere Reise für mich. Ich habe einiges ausprobiert. Inzwischen habe ich die Meditation und Yoga für mich entdeckt. Ich stelle mir auch jeden Tag in der Früh vor und reflektiere ihn dann am Abend.

Sie haben zu Beginn unseres Gesprächs erwähnt, dass sich Ihre Frau damals mit Problemen konfrontiert sah, als sie in Österreich unternehmerisch tätig werden wollte. Ist das in Ihren Augen immer noch so?

Ich weiß es ehrlich gesagt nicht. Ich war erstaunt, als in Frankreich alle Taxifahrer wegen Uber gestreikt haben. Die Systeme in Europa sind sehr verkrustet, es ist daher oft schwierig, neue, innovative Projekte umzusetzen – vor allem, wenn diese Projekte aus dem Silicon Valley kommen. 🐦

HINTERGRUND

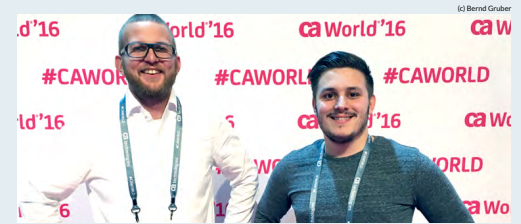
Charly Kleissner ist Social-Impact-Investor. Der Tiroler ist zusammen mit seiner Frau im Jahr 1986 in die USA gezogen. Dort hat er unter anderem zusammen mit Steve Jobs am Betriebssystem OS X gearbeitet. Mit seiner Frau gründete er die KL Felicitas Foundation (www.klfelicitasfoundation.org) und stellt unter Beweis, dass Social-Impact-Investments finanzielle Rendite bringen, aber auch nachweisbar positive Auswirkungen auf die Umwelt haben.

Zweck. „Impact-Investments sind Investments, die neben finanziellen Renditen positive gesellschaftliche Auswirkungen bezwecken“, so die Definition zu „Social Impact Investment“ in einer Studie der amerikanischen Großbank JP Morgan. Man könnte vielleicht auch sagen: Geld verdienen, indem man Gutes tut.

Foto: Clemens Fajny

FRUX REISTE MIT CA TECHNOLOGIES NACH LAS VEGAS

FRUX, indoo.rs und PredictR sind Sieger der CA Technologies Startup-Challenge. Für sie ging es ab nach Las Vegas zur CA World Konferenz. „Eine wichtige Erfahrung“, sagen die Gründer.



In Las Vegas: **Bernd Gruber** von indoo.rs und **Patrick Kirchmayr** von FRUX.

FRUX machten den 1. Platz bei der CA Technologies Startup-Challenge. Sie haben eine Softwarelösung entwickelt, mit der die Vertriebsprozesse von Unternehmen vollautomatisch optimiert werden können. Durch das tagesaktuelle Scannen des gesamten Webs werden den Kunden extrem große Datenmengen zur Verfügung gestellt. Beispielsweise findet FRUX Firmen mit ähnlichem Kundenstamm, was Sales-Angelegenheiten im B2B-Bereich stark vereinfachen soll. Seit 2014 wird das Produkt aktiv entwickelt. Die Gründer brachten bereits Vertriebserfahrung mit. „Das ist auch wichtig, denn man kann eine Vertriebssoftware nur richtig entwickeln, wenn man im Vertrieb gearbeitet hat“, erzählt Founder Patrick Kirchmayr. Außerdem erhält das Startup aus Oberösterreich Software von CA Technologies. „Wir können

uns so entscheidend weiterentwickeln, denn wir benötigen Integrationsprozesse und Know-how für unsere Enterprise-Kunden“, sagt Kirchmayr. indoo.rs, ein 2010 gegründetes Software F&E Unternehmen, das Spitzentechnologie für Indoor Positioning und Navigation in Echtzeit zur Verfügung stellt, nahmen auch an der CA World teil. „Diese Konferenz ist für uns wirklich ein idealer Platz, um unser internationales Netzwerk auszuweiten“, sagt Gründer Bernd Gruber. „CA Technologies – allen voran der Österreich-Geschäftsführer Mario Reismüller, setzen sich hier sehr für uns ein, damit wir uns gut vernetzen können. So konnten wir auch schon mit den großen CA Partnern in Kontakt treten“, so die Gründer. Die Key-Message, die Kirchmayr und Gruber nach Hause mitnehmen lautet: Weiter denken als bis zum Tellerrand.