

Izdebski im AmCham-Talk: „Öfter aufstehen als hinfallen“ BILD

ID: LCG15454 | 20.11.2015 | Kunde: AmCham - American Chamber of Commerce | Ressort: Wirtschaft Österreich | Medieninformation

Freitagfrüh überzeugte DITECH- und techbold-Gründer Damian Izdebski die Mitglieder der American Chamber of Commerce in Austria von der Notwendigkeit, Fehler zu machen.

Bilder zur Meldung auf <http://presse.leisuregroup.at/amcham/izdebski>

Wien (LCG) - „Österreich hat keine Kultur des Scheiterns“, fasst AmCham Austria-Vorstand **Martin Brodey** (DORDA BRUGGER JORDIS) am Freitagvormittag beim Business Breakfast der US Handelskammer im Hilton Vienna Plaza zusammen, um **Damian Izdebski** zu begrüßen. Der Start-up-Unternehmer sprach vor den Wirtschaftsbossen über sein Scheitern und die Erfahrungen, die er im Silicon Valley sammelte, um wieder neu durchzustarten.

„Unternehmer werden in der österreichischen Neidgesellschaft nicht geschätzt“, bringt es Izdebski auf den Punkt. „Ich bin nicht stolz auf das, was passiert ist. Aber es wurde Teil meines Lebens“, so Izdebski, der sich als Angestellter unvermittelbar fühlen würde.

Wer einmal Unternehmer sei, bleibe das immer, ist der techbold-Gründer überzeugt. 1992 tauchte er als 15-jähriger ohne ein Wort Deutsch als Migrant in Wien auf und landete in einer Handelsschule, wo er seinen ersten Kontakt mit seinem künftigen Berufsumfeld hatte. Mit 18 begann er schließlich als Software-Programmierer und erkannte früh, dass das Angestelltendasein nicht seine Zukunft sein würde.

Schon bald folgte die Gründung der DITECH gemeinsam mit seiner

Frau. Kurz darauf war sein Shop der größte digitale Handelsplatz für Hardware in Österreich und der Umsatz schnellte auf über eine Milliarde Euro hoch. Während große Technik-Händler wie Niedermeyer pleite gingen, investierte Izdebski immer mehr Working Capital, um „das Rad am Laufen zu halten“. Plötzlich kürzten die Kreditversicherer die Limits, wodurch die Lieferungen ausblieben und Izdebski mit Abverkäufen schnelles Geld machen wollte, um Cashflow zu generieren.

„Als Händler bist Du austauschbar“, fasst er zusammen.

Insolvenz sollte Pflichtveranstaltung für Unternehmer werden

„In den Wochen vor und nach der Insolvenz habe ich mehr über das Business gelernt als in 15 Jahren: Das sollte eine Pflichtveranstaltung für Unternehmer sein“, schmunzelt der Vollblut-Entrepreneur.

Sehr schnell erkannte er auch den geringen Wert von funktionellen Freundschaften und musste erleben, wie sich ehemalige Geschäftsfreunde von ihm abwandten.

„Das Schlimmste war das Nichtstun“, erinnert er sich.

So hatte er sehr viel Zeit, um Nachzudenken und vertiefte sich weiter in der Depression.

Kalifornien veränderte alles

Mit geborgten 10.000 Euro flog er nach Kalifornien, um sich Unternehmen anzusehen. In einem der Gespräche wurde er über seine Erfolge befragt und hatte schließlich 120 Termine in neun Wochen, weil man sich jenseits des großen Teichs für seine Erfolge und Misserfolge interessierte und ihn sogar an der Stanford Universität in Vorträgen hören wollte.

„Die Menschen haben sich dafür interessiert, was wir richtig gemacht haben. So habe ich mein Selbstvertrauen wiedergewonnen“, erinnert er sich an die Zeiten im Silicon Valley.

Dort bekam er sogar Angebote von großen Unternehmen, für die er den E-Commerce leiten sollte. Nach vier Tagen kündigte er den Job wieder, weil er mit dem politischen Konzernumfeld nicht umgehen konnte. Ohne Geld flog er nach Österreich zurück und verfasst sein Buch mit dem Titel „Meine besten Fehler“.

Neubeginn mit Business Angels

Mit techbold startet er seit Anfang 2015 ohne einen Cent an Fremdfinanzierungen neu durch.

„Es war schon eine Herausforderung, ein Konto zu eröffnen“, sagt er.

Am Anfang war er zweimal pro Woche pleite, blickt er auf die ersten Monate zurück.

Bei der Austrian Angel Investors Association (aaia) war er im Frühjahr eingeladen, sein Buch vorzustellen. Plötzlich klopfen elf potenzielle Investoren bei ihm an: Mit **Hansi Hansmann**, **Stefan Kalteis** und **Michael Altrichter** fand er schließlich Partner für die unternehmerische Zukunft. Mit ihnen gründete er die techbold technology group.

„Das sind tolle Sparing Partner, mit denen man sich ein bisschen reiben kann“, freut er sich über seine Teilhaber. „Ich habe keine Ahnung, ob das funktionieren wird. Aber ich muss es ausprobieren“, blickt er in die Zukunft. „Du musst einmal öfter aufstehen als Du hinfällst“, rät er Unternehmen.

AmCham Austria setzt sich für den Ausbau und die Verstärkung der Handels- und Wirtschaftsbeziehungen zwischen Österreich und den USA ein und spielt dabei eine Doppelrolle. Zum einen übernimmt AmCham Austria die Aufgaben einer aktiven Interessensvertretung von US-Unternehmen mit Niederlassungen in Österreich sowie österreichischen Unternehmen mit wirtschaftlichen Geschäftsbeziehungen und Interessen in den USA. Zum anderen fördert die Kammer neue Geschäftsverbindungen amerikanischer Unternehmen in Österreich und umgekehrt. Weitere Informationen auf <http://www.amcham.at>.

+ + + BILDMATERIAL + + +

Das Bildmaterial steht zur honorarfreien Veröffentlichung im Rahmen der redaktionellen Berichterstattung zur Verfügung. Weiteres Bild- und Informationsmaterial im Pressebereich unserer Website auf <http://www.leisure.at>. (Schluss)

