



STARTING A REVOLU TION

*Was wir von Unternehmerinnen
über die Zukunft der
Arbeitswelt lernen können*

*Naomi Ryland
Lisa Jaspers*

Econ

Naomi Ryland/Lisa Jaspers
STARTING A REVOLUTION

Naomi Ryland / Lisa Jaspers

STARTING A REVOLUTION

***Was wir von Unternehmerinnen
über die Zukunft der Arbeitswelt
lernen können***

Aus dem Englischen
von Violeta Topalova

Econ

Besuchen Sie uns im Internet:
www.ullstein.de



Econ ist ein Verlag
der Ullstein Buchverlage GmbH

ISBN 978-3-430-21033-1

© der deutschsprachigen Ausgabe
Ullstein Buchverlage GmbH, Berlin 2020
© für Illustrationen: Thulani Yose-Simantov
Alle Rechte vorbehalten
Gesetzt aus der DTL Documenta
Satz: Pinkuin Satz und Datentechnik, Berlin
Druck und Bindearbeiten: CPI books GmbH, Leck
Printed in Germany

Für unsere Eltern

Inhalt

<i>Vorwort</i>	9
<i>Kapitel 1</i>	
Das Ende der (Arbeits)welt, wie wir sie kennen	21
<i>Kapitel 2</i>	
Die Revolutionärinnen	29
<i>Kapitel 3</i>	
Revolutionärer Führungsstil: lernen, sich selbst zu führen, bevor man andere führt	43
<i>Kapitel 4</i>	
Ein rebellischer Zugang zu Organisationsstrukturen	71
<i>Kapitel 5</i>	
Das Büro wachrütteln: Arbeitskultur neu denken	93
<i>Kapitel 6</i>	
Revolutionäres Rekrutieren	122
<i>Kapitel 7</i>	
Radikale Veränderung durch bewusstes Wachstum und Innovation	144
<i>Kapitel 8</i>	
Gründer*innen der Welt, vereinigt euch!	180

FAQ 186

Danke! 193

Endnoten 195

Vorwort



Naomis Geschichte: Der Funke, der das Feuer entfachte

Sei aggressiv. Zeig keine Schwäche. Gib nie zu, dass du etwas nicht weißt, sondern rede einfach irgendetwas, und löse die Probleme später. Übertreibe bei der Umsatzprognose. Sprich darüber, wie du deine Konkurrenz ausschalten wirst. Erzähle den potenziellen Investor*innen, dass es bereits andere Interessent*innen gibt, egal, ob das stimmt oder nicht. Stelle beide Füße fest auf den Boden, und straffe die Schultern. Senke deine Stimme.

All diese Ratschläge bekamen meine Mitgründerinnen und ich zu hören, als wir uns für unsere Firma tbd* auf Investor*innen-Suche begaben. Es sind gute Tipps. Genau so muss man es machen, wenn man im Start-up-System von heute an Kapital kommen will. Teilweise basieren diese Ratschläge auf unserer menschlichen Konditionierung: Wir setzen Maskulinität mit Selbstbewusstsein gleich und ver-

wechseln dieses dann mit Kompetenz.¹ Soweit ich es beurteilen kann, funktioniert diese Herangehensweise für ziemlich viele Start-up-Gründer*innen. Aber mich brachte sie zum Nachdenken. Führt nicht genau dieses System, in dem vor allem die extrovertierten, vor Selbstbewusstsein strotzenden Blender*innen erfolgreich sind, zu einer Welt, in der acht Männer genauso viel Vermögen besitzen wie 50 Prozent der Weltbevölkerung?² Und will ich ein Teil dieses Wirtschaftssystems sein? Gibt es keinen anderen Weg?

Zugegeben, meine Mitgründerinnen und ich sind vielleicht etwas naiv an die ganze Start-up-Sache herangegangen. 2014 gewannen wir einen Platz in einem Inkubator-Programm zur Förderung von Unternehmensgründungen. Von den insgesamt 20 Teams waren wir das einzige rein weibliche. Außerdem waren wir die einzige Firma mit einer sozialen Mission: Mit tbd*, einer Jobbörse und Online-Community, wollten wir Menschen in Arbeit bringen, die dem Planeten und der Gesellschaft zugutekommt, zu einer Zeit, bevor es so richtig im Trend war. Wir waren Pionierinnen.

Doch ohne es zu merken, verloren wir uns schon bald in den Untiefen des unternehmerischen »Business as usual«. Nach ein paar Monaten begannen wir mit der Suche nach Investor*innen, weil wir dachten, das sei der logische nächste Schritt. Wir wollten Impact-Investor*innen, die unsere sozialen Ziele unterstützen würden, aber von allen Seiten riet man uns, außerdem auch nach klassischen Investor*innen Ausschau zu halten. Und dem Rat folgten wir.

Diese Entscheidung veränderte alles. Dank meiner Privilegien als weiße Europäerin aus der Mittelschicht war die Suche nach Investor*innen tatsächlich das erste Mal, dass ich das Gefühl hatte, mich bewusst für ein Spiel entscheiden zu