

UND DANN KAM GERDA...

Tina Deutsch und Søren Obling haben beide eine berufliche Vergangenheit in der Beratung. Das Unternehmertum reizte sie letztlich doch mehr. Jeder hat sein eigenes Start-up, gemeinsam haben sie eine Tochter und ganz offensichtlich auch eine Romanze.

TEXT: HEIDI AICHINGER
HEIDI.AICHINGER@FORBES.AT
FOTOS: DAVID VIŠNJIĆ

Tina Deutsch und Søren Obling lernen einander in Paris kennen – „genau unter dem Eiffelturm“, sagt Obling. „Eigentlich war es im vierten Semester und im Rahmen des Erasmus-Programms“, schließt Deutsch an, „aber ja, es war in Paris. Meine Vorstellung war eigentlich, einen Franzosen zu finden“, lacht sie. Und er: „Jetzt hast du einen Dänen.“ Schon während des Fotoshootings wurde deutlich, wie sehr die beiden einander mögen und die Anwesenheit des anderen genießen. Und obwohl Søren Obling sehr gutes Deutsch spricht, unterhalten sich die beiden auf Englisch. „Das ist die Sprache, in der wir einander kennengelernt haben“, sagt Tina Deutsch dazu. Dazu braucht es keine weitere Erklärung.

Beide standen damals am Beginn ihres Betriebswirtschaftsstudiums, sie aus Wien kommend, er aus Kopenhagen. Und nach dem Studienaufenthalt in Frankreich und der Rückkehr in die jeweilige Heimat lebten sie in einer Fernbeziehung – ein Jahr lang. Deutsch: „Nach einem Jahr war klar, dass das mit der Fernbeziehung für uns nichts ist und entweder Søren nach Wien kommen oder ich nach Kopenhagen gehen musste.“

Deutsch beschloss daraufhin, an der Copenhagen Business School weiterzustudieren. Der Deal, den die beiden damals miteinander abschlossen, war, dass Obling dafür auch irgendwann nach Österreich ziehen sollte. Denn jeder sollte einmal in der Heimat des anderen gelebt haben. Gemeinsam schlossen sie ihr Studium in Applied Economics and Finance ab. Bevor es aber ein halbes Jahr auf Weltreise gehen sollte, hatten schon beide die Verträge für die Jobs danach unterzeichnet.

„Das war ziemlich gutes Timing“, blickt der 37-Jährige zurück, und erzählt, bereits neben dem Masterstudium im dänischen Büro einer britischen Investmentbank gearbeitet zu haben. „Das ist in Dänemark

eigentlich üblich, dass man so 20, 30 Stunden pro Woche parallel zum Master irgendwo arbeitet. In Österreich macht man mehr Praktika.“ Jedenfalls wurde so deutlich: Investmentbanking, das war es nicht. „Ich liebe Mathematik, Finance und Zahlen – all das, was andere nicht mögen, macht mir Spaß –, aber das Trading, sieben Tage die Woche, war nicht so meine Sache.“ Und weil es damals, erzählt er, für die erfolgreichen Absolventen geheißen hat, dass man entweder ins Investmentbanking geht oder in die Beratung, blieb für ihn dann nur noch eines übrig: „McKinsey, wegen der Arbeitszeiten“, so Deutsch belustigt. „Genau!“ Der Kopenhagener Standort sei nicht so

gemacht, Communications und Leadership Development, „all diese Sachen ...“. Einige Jahre später wurde Deutsch von der Bawag P.S.K. in Wien abgeworben, wo sie eine Abteilung für Change und Communications aufbauen sollte. Der Deal aus Studienzeiten lag also wieder auf dem Tisch. Das war 2008 – das Paar zog nach Wien und Obling wechselte in das Wiener Büro des Strategieberaters. Drei Jahre später wechselte Deutsch „auf die andere Seite, die Beratung“, zu Deloitte Human Capital. Obling wechselte zu TTTech, machte dort Business Development. Beide betonen, dass sie gerne in ihren Jobs gearbeitet haben, auch wenn der Wunsch, unternehmerisch tätig

”

Ich wollte immer schon selbstständig sein, Dinge gestalten, Teams aufbauen, schnelle Entscheidungen treffen.

groß, deshalb habe er in allen möglichen Industrien arbeiten können. Dies war ihm entgegengekommen, zumal er sich, so sagt er, damals noch nicht für einen speziellen Bereich entscheiden wollte.

Deutsch heuerte in Kopenhagen bei Shell im Strategic Controlling an. „Dort habe ich schnell gemerkt, dass den ganzen Tag hinter Excel-Spreadsheets zu sitzen auf Dauer nicht meines ist“, blickt sie zurück. Dafür tat sich ein anderes interessantes Projekt auf: „Es war ein Riesentransformationsprojekt, weil Shell global SAP eingeführt hat – ein Zehn-Jahres-Projekt mit der Pilotregion Nordics.“ Sie äußerte Interesse, in diesem Change-Management-Team mitzuarbeiten – „so bin ich in den HR-Bereich gerutscht“, erzählt sie. Kurz darauf habe sie eine Coaching-Ausbildung

zu werden, bei Tina Deutsch, wie sie selbst sagt, ein häufiger Begleiter war; obwohl – oder vielleicht weil – sie so jung schon eine rasante Karriere machen konnte. „Ich hatte lange Zeit das Gefühl, ich muss noch weiterlernen, ich kann noch nicht genug und mein Netzwerk ist noch nicht stark genug.“

2014 war dann genug gelernt, über die Selbstständigkeit diskutiert und nachgedacht: Deutsch kündigte im Sommer ihren Job bei Deloitte, die gemeinsame Tochter war damals zehn Monate alt – „eigentlich ein suboptimaler Zeitpunkt“ –, und machte sich Anfang 2015 mit Klaiton selbstständig. Seither wächst das Unternehmen, das man sich wie eine Matching-Plattform für selbstständige Berater und von Klaiton geprüfte Projekte vorstellen kann, konstant. „Heute sind wir zwölf, anfangs haben wir zu zweit



SØREN OBLING

Der 37-jährige Däne gilt als Finanz- und Technologiespezialist und war zuletzt beim Technologieunternehmen TT Tech tätig, wo er Aktivitäten im Bereich IoT aufsetzte. Davor war er viele Jahre Berater bei McKinsey & Co – in Kopenhagen und Wien. Obling hat International Business sowie International Management in Applied Economics & Finance absolviert. 2017 gründete er Finabro.

TINA DEUTSCH

Tina Deutsch (35) begann ihr BWL-Studium an der WU Wien und schloss es mit einem Master in Applied Economics & Finance an der Copenhagen Business School ab. Danach folgte eine Corporate-Karriere bei Shell und der Bawag P.S.K., bevor sie auf die Beraterseite zu Deloitte Human Capital wechselte. 2014 kündigte sie dort und gründete 2015 das Unternehmen Klaiton.





von den Kaffeehäusern Wiens aus gearbeitet.“ 2016 wurde das erste eigene Büro bezogen, „weil es im Co-working Space schon eng wurde“. In den USA gab es bereits eine Menge an Angeboten ähnlicher Art, erzählt Deutsch. Der deutschsprachige Raum aber lag diesbezüglich noch brach.

„In den USA werden auch in kleinen Unternehmen Dinge gerne ausgelagert bzw. zugekauft. Da erstellen zum Beispiel Ex-McKinsey-Berater remote einen Businessplan. Das ist hier nicht so einfach – hier schauen Unternehmen mehr auf die großen Beratermarken, auch, weil der Markt an Freelance-Beratern sehr intransparent ist“, so Deutsch weiter. Klaiton aber habe sich rasch als Marke etabliert und ist seit vergangenem Jahr auch am deutschen Markt vertreten. Neben Klaiton gebe es einen zweiten Anbieter dort, der am gleichen Feld unterwegs sei – „da gibt es zwei Platzhirsche. Und Deutschland ist, in absoluten Zahlen gemessen, weltweit der

größte Beratungsmarkt“, wittert sie eine Chance. Der nächste Schritt, weil auch die Projekte mehr und größer werden und das Team dadurch immer mehr zum Flaschenhals zwischen Beratern und Projekten wird: der Einsatz von künstlicher Intelligenz – darin werde jetzt kräftig investiert.

Ob er ohne das Beispiel seiner Frau denn jemals gegründet hätte, wollen wir von Obling wissen. „Nicht so schnell“, antwortet er sofort. Er hatte im Zuge der Klaiton-Gründung schon eine Art „Aufwärmphase“, auch die Möglichkeit, aus anfangs begangenen Fehlern zu lernen. Außerdem habe ihn seine Frau sehr unterstützt, sagt Obling. „Sie hat zum Beispiel ganz viele Investorengespräche für mich organisiert.“

Zu Beginn dieses Sommers starteten Obling und sein Partner Finabro. Mit Finabro wurde eine Mischform aus Online- und dem Management einer Privatbank ins Leben gerufen. Das Sparen – für das Studium der Kinder,

für den Lebensabend oder einen anderen Zweck –, so sagt er, stehe im Fokus. Das Angebot richte sich aber an alle, nicht nur an die „Superreichen“. Er sei überrascht gewesen, dass es solche Angebote wie das ihre in Österreich und auch Deutschland noch nicht gegeben habe, so Obling weiter.

Die Initialzündung für die Gründungsidee kam Obling während eines Bankbesuchs mit seiner Mutter in Dänemark. „Ich habe sie begleitet, weil sie eine größere Summe Geld anlegen wollte – und da war dann Gerda.“ Gerda? „Ja, Gerda.“ Jene Bankberaterin, die stellvertretend für eine nicht wirklich passende Angebotspalette an Anlageprodukten stand. „Gerda hat meiner Mutter drei Fragen gestellt. Unter anderem jene, ob sie gerne ins Casino geht“, worauf Obling wie Deutsch – wohl Oblings Mutter vor ihrem geistigen Auge – auflachen. Danach war klar: Das muss besser gehen. Obling. „Ich bin total froh, dass ich Gerda kennenlernen durfte.“ F

LICHT
FÜR DIE WELT

**PATEN
SCHAFFT
ZUKUNFT.**

Werden Sie
mit **25 Euro**
im Monat Pate
eines behinderten
Kindes in einem
Armutsgebiet.

kinderpate.at