

# «Wir brauchen in zehn Jahren keinen Bankberater mehr»

Er war mit 23 Jahren der wohl jüngste Nachrichtenchef in der ARD, mit 38 ist er einer der gefragtesten Trendforscher. Im zweiten Teil des Interviews\* sagt Sven Gabor Janszky, warum er Computer für die besten Bankberater hält, wie sich die Arbeitswelt in den nächsten zehn Jahren verändern wird und wie man erfolgreich wird, indem man scheinbar alles falsch macht.

Interview: Mathias Morgenthaler  
mathias.morgenthaler@espacemedia.ch

Herr Janszky, Sie beschäftigen sich mit der Frage, wie die Welt im Jahr 2020 aussehen wird. Eines Ihrer Referate trägt den Titel «Wie viel Bank braucht der Mensch in Zukunft?» Die Antwort auf diese Frage würde uns hier in der Schweiz interessieren.

SVEN GABOR JANSZKY: Ich weiss nicht, ob ich damit neue Freunde gewinne. Nüchtern betrachtet besteht das Bankgeschäft fast ausschliesslich aus dem Beschaffen, Filtern und Aufbereiten von Informationen. In diesen Disziplinen ist der Computer eindeutig besser als der Mensch. Wir brauchen in zehn Jahren keinen Bankberater mehr. Die Banken werden entsprechend schrumpfen müssen.

Ist das nicht gefährlich, wenn wir das Bankgeschäft ganz den Computern anvertrauen?

Schon heute können per Mausclick in nur Sekunden Milliarden verschoben werden – das grösste Risiko stellt dabei der Mensch dar. Es wird eine kleine Elite geben, die Banktransaktionen nicht einem elektronischen Assistenten anvertrauen, sondern von einem persönlichen Berater umsorgt werden will. Ausserhalb dieses Premium-Segments braucht keine Bankberater mit Eigeninteressen mehr. Schon heute gibt es elektronische Assistenten, welche Geldflüsse perfekt analysieren, Optimierungsmöglichkeiten zeigen und in Übereinstimmung mit dem Risikoverhalten Anlagevorschläge machen. Das Portal [www.mint.com](http://www.mint.com) zeigt, was schon alles möglich ist. Diese Assistenten sind unbestechlich, sie zeigen dir, wo du dein Budget überziehst oder zu viel Spesen zahlst und wo die Konkurrenz billiger wäre. Bis jetzt nutzen das erst wenige, aber diese Entwicklung wird die Bankbranche tiefgreifend verändern.

Wie wird die Arbeitswelt aussehen in knapp zehn Jahren? Sind wir dann alle mit unserer Ich AG unterwegs?

Nein, aber der Anteil der Festgestellten wird von heute rund 60 auf 30 bis 40 Prozent sinken. 20 bis 30 Prozent werden ihr Einkommen in Selbstständigkeit erarbeiten, weitere 30 bis 40 Prozent als flexible Projektarbeiter. Diese letzte Gruppe ist interessant. Das sind Menschen, die alle paar Monate oder Jahre die Firma wechseln – nicht aus Not, sondern weil sie sich ihres Wertes bewusst sind und neue Herausforderungen suchen. Unternehmen, die heute noch in den Kategorien Personalgewinnung und Personalbindung denken, werden da



Sven Gabor Janszky: «Lieber den Hummer am Buffet als das Würstchen vom Kellner.»

umdenken müssen. Sie werden genötigt, sich wie Magnete für freie Radikale zu verhalten. Es wird für Unternehmen entscheidend sein, wie gut sie leistungsstarke Fach- und Führungskräfte anziehen und auch wieder abstossen können.

## Warum abstossen?

Mehrere Studien zeigen, dass Jobnomaden kompetenter und leistungsfähiger sind als langjährige Angestellte. Sie haben mehr gesehen, bringen mehr Inputs, wollen mehr bewegen. Für die Firma stellt sich also die Frage: Will ich meine Leute inkompetent behalten oder will ich sie ermuntern, Jobnomaden zu werden und dabei im erweiterten Netzwerk der Firma zu bleiben? Unternehmen müssen künftig für ganz verschiedene Arbeitnehmertypen attraktiv sein.

Sie haben ein Buch geschrieben über «Rulebreaker», über Menschen, die gegen alle Regeln verstossen haben und damit erfolgreich geworden sind. Was war die wichtigste Erkenntnis?

Nehmen wir das Beispiel des Unternehmers Horst Rahe. Der hatte wider jede Vernunft einen als unsanierbar geltenden ex-DDR-Staatsbetrieb übernommen und danach den ganzen Schifffahrtsmarkt revolutioniert. Die ungeschriebene Branchenregel lautete ein ganzes Jahrhundert lang: Kreuzfahrten müssen teuer, exklusiv und steif sein. Rahe warb ein ganzes Team bei TUI ab und lancierte Pauschal-Kreuzfahrten für 1500 Deutsche Mark nach dem Vorbild des Robinson-Clubs. Er drehte den Spieß einfach um. Alle anderen berechneten Personal- und Materialaufwand plus Marge und definierten so den Preis. Rahe bestimmte den Preis, zog die Marge ab und wusste dann, wie hoch der Aufwand sein durfte. Und er begriff: Viele Kunden

holen sich lieber den Hummer am Buffet als sich von einem Kellner im Frack ein Würstchen an den Tisch bringen zu lassen. Rahe hatte mit seiner AIDA-Flotte gigantischen Erfolg.

Und was lernen wir aus der Geschichte?

Ich habe im Buch zehn Rulebreaker ausführlich portraitiert. Alle haben sie die Grundregeln ihrer Branche sehr genau gekannt – und dann gebrochen. Das hält einer nur durch, wenn er felsenfest überzeugt ist, dass die Idee, die er im Kopf hat, unbedingt in die Welt gehört. Rahe sagte mir, man treffe beim Regelbruch auf doppelt so viele Probleme, wie man sich vorher ausmalen könne, und es dauere doppelt so lang wie erhofft, bis sich der Erfolg einstelle. Richtige Rulebreaker rennen mit dem Kopf gegen die Wand, bis diese nachgibt. Zwei der zehn Portraitierten haben Morddrohungen erhalten, drei sind zwischenzeitlich Pleite gegangen. Wer es gerne gemütlich mag, bricht besser keine Regeln.

Sie gehören nicht in diese Kategorie. Sie wurden bereits mit 23 Jahren Nachrichtenchef in der grossen ARD. Warum haben Sie die journalistische Karriere mit 28 Jahren beendet?

Als ich Nachrichtenchef war, hatte ich noch zwei Ziele: entweder Auslandskorrespondent oder Programmleiter. Den Traum vom Korrespondentenjob in Moskau liess ich wegen meiner damaligen Partnerin fallen. Auf die Ernennung zum Programmleiter wartete ich fünf Jahre lang geduldig. Eines Tages erkundigte ich mich nach meinen Perspektiven und erfuhr von der Hörfunkdirektorin, dass diese Ehre keinem unter 45-Jährigen zuteil wird. Also suchte ich das Weite und begann, Tagungen zu organisieren – das ist ja eine sehr journalistische Aufgabe. Die Zukunftskongresse wurden von Mal zu Mal beliebter, immer öfter fragten Manager mich nach meinen Einschätzungen oder luden mich in ihre Unternehmen ein. Irgendwann bemerkte ich: Ich mache ziemlich genau das, was jene tun, die sich Trendforscher nennen. Heute weiss ich: Das ist der beste Job der Welt. Man trifft jede Woche interessante Menschen, welche die Welt in kleinen Schritten verändern.

\*Teil 1 dieses Interviews

ist vor einer Woche an dieser Stelle erschienen.

Literatur: Sven Gabor Janszky: Rulebreaker – Wie die Menschen denken, deren Ideen die Welt verändern. Goldegg Verlag, Wien 2010.