

Wenn Banker nicht mehr Banker sein wollen

Banken locken mit schönen Gehältern und einem sicheren Job. Doch vor allem jungen Mitarbeitern reicht das oft nicht. Sechs ehemalige und ein Teilzeit-Banker erzählen, warum sie ausgestiegen sind – und jetzt Lampen bauen oder nach dem wirksamsten Mittel gegen den Kater suchen.

Von Florentin Schumacher

LARS REINER, GINMON

Ist jung und braucht Geld

Der Berater baut heute an der Bank von morgen

Drei Jahre arbeitete Lars Reiner bei der Deutschen Bank, zunächst im Investmentbanking, später als interner Unternehmensberater, bevor er im vergangenen Jahr ausstieg, um seinem einstigen Arbeitgeber den Kampf anzusagen. Na ja: ein Kämpfchen.

Reiner gründete mit zwei anderen Beratern Ginmon, eine Online-Plattform, über die Privatanleger mit wenigen Klicks in breitgestreute Indexfonds investieren können. Eine persönliche Beratung bietet das Start-up nicht an, wodurch die Kosten niedriger sind als bei vielen Banken und Vermögensverwaltern. Zudem könnten Sparer ihr Geld über Ginmon einfacher, schneller und vor allem profitabler anlegen als bei den traditionellen Kreditinstituten, wirbt das junge Unternehmen, bei dem zurzeit elf Mitarbeiter beschäftigt sind. Wie viele Kunden genau Ginmon bislang nutzen, will Reiner nicht sa-



Hat Durchblick: Lars Reiner, Gründer von Ginmon

gen, ihre Zahl sei jedoch im dreistelligen Bereich. Zusammen hätten die Kunden einen siebenstelligen Betrag über das Start-up angelegt, berichtet der Unternehmensgründer.

Warum Reiner sein Anlageportal nicht einfach für die Deutsche Bank entwickelt hat, als er noch dort gearbeitet hat? Das sei nicht möglich gewesen, sagt er, zu träge sei ein so riesiges Unternehmen, zu groß die Angst anderer Abteilungen, durch das neue Produkt Geschäft zu verlieren.

Dennoch ist Ginmon, japanisch für silbernes Tor, nicht der Frontalangriff einer Cyberbank auf die altehrwürdige Finanzindustrie. Das Verhältnis zu den ehemaligen Kollegen sei viel mehr von Kooperation als von Konfrontation geprägt, sagt Reiner.

Schließlich brauchen digitale Finanzdienstleister wie Ginmon, sogenannte Fintechs, die Kreditinstitute als Partner, weil sie selbst keine Banklizenz haben; viele Banken wiederum haben inzwischen erkannt, dass Finanz-Start-ups ihnen bei der Digitalisierung ihres Geschäfts helfen können. In Frankfurt gibt es momentan ungefähr 15 von ihnen, die geschätzt 250 Mitarbeiter beschäftigen. Reiners früherem Arbeitgeber dürfte das nicht sonderlich viel Angst machen: Die Deutsche Bank hat knapp 10 000 Beschäftigte, allein in Frankfurt. Noch.



Vom Büro in die Küche: Matthias Kramer (links) und Marc Schlegel beim Zubereiten des Teigs

Foto Patricia Kühfuss

MATTHIAS KRAMER UND MARC SCHLEGEL, LIZZA

Jetzt also Pizza

Sie kennen einander von der Deutschen Bank, nun fahren sie mit einem Foodtruck herum

Eigentlich müssten die Eltern von Matthias Kramer und Marc Schlegel an seltsame Geschäftsideen gewöhnt sein. Schließlich finanzierte sich der eine sein Studium als Profi-Pokerspieler in Las Vegas, der andere verkauft Sexspielzeug im Internet. Aber was ihre Söhne sich diesmal ausgedacht hatten, hielten nicht nur ihre Eltern für reichlich krude, auch die Söhne selbst mussten erst einmal ein paar Tage darüber nachdenken.

Es war ein Abend vor einigen Monaten, als Kramer und Schlegel Freunde in ihre WG eingeladen hatten, um über eine neue Geschäftsidee zu sprechen. Die beiden, die einander einst als Praktikanten im Innovationsteam der Deutschen Bank kennengelernt hatten, bastelten gerade an einer „Eventdating-App“ und wollten mit ihren Freunden das Konzept ausarbeiten. Nun, die App überzeugte offenbar nicht so ganz, jedenfalls längst nicht so sehr wie das Essen, das Kramer zubereitet hatte. Eigentlich nur Pizza, aber irgendwie anders, mit einem nussigen Teig aus Leinsamen. Macht doch einfach das, sagte einer der Freunde.

Das hielten Kramer und Schlegel erstmal für eine lustige, aber auch dämliche

Idee. Doch je länger sie darüber nachdachten, desto weniger blöd klang es eigentlich. Gesundes Fastfood, so was gab es doch bisher kaum, vegan war ihr Teig obendrein auch noch.

Also schlossen sie sich drei Wochen in die Küche ein und probierten. Als sie wieder rauskamen, hatten sie einen Namen (Lizza), den richtigen Teig (Chia- und Leinsamen plus diverser Geheimzutaten) und eine enorme Euphorie. Sie kauften einen Foodtruck und warben sich bei Märkten und Festivals, suchten auf Ebay nach günstigen Öfen und riefen wieder ihre Freunde an: Kommt mal, ihr müsst Teig machen.

Da stand nun also im Foodtruck der studierte Informatiker Kramer, der drei Jahre bei der Deutschen Bank gearbeitet hatte, zuletzt in der Vermögensverwaltung, und sagte zu seinem Freund: „Marc, jetzt hast du einen Doppelmaster aus St. Gallen und musst Öfen auskratzen.“

Natürlich funktionierte auch bei den beiden nicht alles sofort perfekt, aber irgendwie funktionierte es doch immer. Noch heute glitzern ihre Augen, wenn sie von dem älteren Paar erzählen, das nichts bei ihnen kaufen wollte, „weil zu gesund“, sich dann aber doch überreden

ließ und ein paar Stunden später zurückkam und sagte: Jungs, wir haben jetzt alle Stände durch, ihr habt den besten.

Hat sich der Ausstieg also gelohnt? Total, da sind sie sich einig. Sie seien einfache Kreative, Macher, immer auf der Suche nach Ideen, und in großen Unternehmen sei es meist schwierig, die umzusetzen, sagt Schlegel. „In meiner ganzen Zeit bei der Bank habe ich keinen einzigen Kunden gesehen“, sagt Kramer. „Ich habe große Berechnungen gemacht, aber nie gewusst, für wen.“

Nachdem Kramer und Schlegel in den vergangenen Monaten auf mehreren Veranstaltungen, vor allem im Rhein-Main-Gebiet, ihre Lizzas verkauft haben, wollen sie nun den Winter nutzen, um ihr Geschäft zu professionalisieren. Eine eigene Produktion soll aufgebaut werden, zurzeit übernimmt das noch eine Bäckerei, zudem möchten Kramer und Schlegel den Einzelhandel und die Gastronomen als Kunden gewinnen. Künftig wollen sie nur noch selten mit dem Foodtruck unterwegs sein und lieber Mitarbeiter dafür einsetzen. Aber auch nächsten Sommer werden sie ein paar Mal morgens selbst den Teig in den Wagen laden, sich ans Steuer setzen und zusammen auf Fahrt gehen.

CHRISTOPHER PRÄTSCH, ONE 47

Feiern ohne Folgen

Warum ein Investmentfondskaufmann ein Anti-Kater-Getränk verkauft

So ein Kater ist ja eigentlich nichts Schlechtes. Das Dröhnen im Kopf ist schließlich eine der wenigen halbwegs gesellschaftlich akzeptierten Entschuldigungen für die eigene Unproduktivität. Wer verkater ist, darf mürrisch sein, nach Alkohol riechen und auf dem Sofa Bratkartoffeln in Mayonnaise tunken. Dumm wird es nur, wenn man in einen Kater einfach reinrutscht, weil man sich am Abend zuvor irgendwo festgetrunken hat, und plötzlich klingelt der Wecker, und man muss zur Arbeit.

Bankern müsste das eigentlich ständig passieren, rein rechnerisch. Schließlich arbeiten sie praktisch immer, und ihr Alkoholkonsum liegt nach allem, was man

hört, nicht wesentlich unter dem der Restbevölkerung. Daher ist es nur folgerichtig, dass sich endlich einer aus den eigenen Reihen des Katerproblems angenommen hat.

Christopher Prätsch, nach eigener Aussage ein für Kater besonders empfindlicher Mensch, machte eine Ausbildung zum Investmentfondskaufmann bei der Deka-Bank und studierte danach BWL. Später arbeitete er beim Konsumgüter-Konzern Procter & Gamble, bis er in einem Buddhisten-Kloster seinen heutigen Partner Torben Murach traf.

Murach experimentierte schon seit Jahren mit den wirksamsten Zutaten für ein Anti-Kater-Getränk. Die beiden ta-

ten sich zusammen, fragten Apotheker um Rat und begannen schließlich vor einigen Monaten mit der regulären Produktion von One 47, einem Getränk, das verschiedene Mineralien und Vitamine enthält und den Kater zumindest abschwächen soll. Verkauft wird One 47, verpackt in kleinen Dosen, über den Online-Shop und in einigen Läden in und um Mainz. Zudem beliefern Prätsch und sein Partner Unternehmen wie Maxdome, die den Anti-Hangover-Shot als Werbegeschenk benutzen. Womöglich wäre auch die eine oder andere Bank an einer Kooperation interessiert: Es könnte die Produktivität der Mitarbeiter erheblich steigern.



Foto Patricia Kühfuss

Kann trinken, ohne Kopfweh zu bekommen: der Gründer Christopher Prätsch, der früher bei der Deka-Bank tätig war, vor Prototypen des Anti-Kater-Getränks One 47 im Mainzer Innovations- und Gründungszentrum

EKATERINA BOZOUKOVA UND NINA RÜMMELE, WHAT THE FOOD

Der Chef ist Kunde

Zwei ehemalige Bankerinnen betreiben ein Restaurant

Wahrscheinlich ist es kein Zufall, dass fünf der sieben ehemaligen Banker auf dieser Seite heute etwas mit Ernährung machen. Banker, zumindest die erfolgreichen, sehen in ihrem Berufsleben Hunderte Restaurants, Bars und Imbissbuden. Geschäftssessen in Dubai, Mittagspause in New York, so stellt man sich das vor. Und wenn sie irgendwann keine Lust mehr auf Excel-Tabellen und Firmenübernahmen haben, dann denken sie an die kleine Weinbar in Bangkok mit ihrem weißen Lackpiano und träumen davon, etwas Ähnliches in ihrer Heimatstadt aufzuziehen. So etwas würde super

was sie in ihrer kurzen Mittagspause bei der UBS essen konnte. Kunden mit Intoleranzen, wie Rümmele sie hat, soll What the Food ansprechen, vor allem aber solche, denen ihre Gesundheit und ihr Gewissen wichtig sind, und das sind zurzeit bekanntlich viele. Die Zutaten kommen laut den beiden Gründerinnen, sofern möglich, aus der Region, was übrig bleibt, wird an die Frankfurter Tafel gespendet.

Wie viel weniger verdient man als Gastwirtin? Sie habe allenfalls ein Fünftel ihres alten Gehalts zur Verfügung, sagt Rümmele, und auch nicht mehr Freizeit als bei der Bank. Aber als Grün-



Gast- und Betriebswirtinnen: Nina Rümmele und Ekaterina Bozoukova in ihrem Laden

Foto Esra Klein

Für Nina Rümmele und Ekaterina Bozoukova ist es nicht beim Konjunktiv geblieben. Rümmele, ehemalige Strategieberaterin der UBS in Zürich, und Bozoukova, bis 2014 im Investmentbanking der Deutschen Bank in Frankfurt tätig, haben einfach getan, wovon sie zuvor nur geredet hatten. Sie kündigten ihre Jobs und erarbeiteten eine Geschäftsidee, deren Ergebnis bisher nur an der Kaiserstraße im Frankfurter Bahnhofsviertel zu sehen ist, wenn es nach Rümmele und Bozoukova geht, bald aber auch an anderen Stellen in Frankfurt erlebbar sein wird, irgendwann vielleicht sogar in mehreren Städten Deutschlands.

Die Idee heißt What the Food und ist ein – ja was eigentlich? Ein Restaurant? Ein Imbiss mit gesundem Fastfood? Ein Bio-Laden? Vermutlich von allem ein bisschen. Jedenfalls gibt es vegetarische und vegane, gluten- und laktosefreie Mahlzeiten vom Birchermüsli bis zum Maishuhn. Rümmele ist Vegetarierin und verträgt keinen Milchzucker, Pilze mag sie nicht, und dann blieb eigentlich auch schon nicht mehr allzu viel übrig,

derin lerne man jeden Tag enorm viel über sich selbst, zu was man fähig sei, was man alles schaffe.

Geschafft haben sie und Bozoukova schon einiges, den Laden Mittag für Mittag vollzubekommen zum Beispiel. Dabei helfen auch die alten Kollegen; Bozoukovas ehemaliger Chef kommt oft und isst einen Rindersalat. Und träumt dabei womöglich von einer kleinen Weinbar mit weißem Lackpiano.

TOBIAS BACHMANN, LICHTLIEBE

Mehr Licht

Student, Banker und Lampendesigner

Ein bisschen komisch hätten sie schon geguckt, sagt Tobias Bachmann. In seiner Familie sei niemand selbständig, und die Eltern hätten sich auch nicht viel darunter vorstellen können. Deshalb rieten sie ihm, lieber bei der Bank zu bleiben, etwas Solides zu machen, und seine Freunde hielten die Sache mit den Lampen sowieso für eine Quatschidee.

Tobias Bachmann hat auf seine Eltern gehört, zumindest ein bisschen. Er arbeitet immer noch bei der Commerzbank, wo er auch die Ausbildung zum Bankkaufmann gemacht hat, aber nur ungefähr 20 Stunden die Woche, weil er zudem ein berufsbegleitendes Studium zum Betriebswirt an der Frankfurt School absolviert. Aber noch immer gibt es da auch die Sache mit den Lampen, und die scheint so langsam ins Rollen zu kommen.

Sie beginnt im Sommer vor einem Jahr, 16 000 Kilometer entfernt in Brisbane, Australien, während Bachmanns Auslandssemester. Er stellt sich gerade im Kurs für Lichtdesign als Deutscher mit einer kleinen Lampenfabrik vor, als hinter ihm ein Typ aufsteht und genau das Gleiche sagt. Bachmann und Kay Lohse, so heißt der andere Deutsche in Brisbane, gehen erst Kaffee trinken, und dann fahren sie mit einem alten Landrover einige tausend Kilometer durch Australien. Danach sind sie Freunde und haben nur noch eine Lampenfabrik: Lichtliebe.

Dort stellen Bachmann und Lohse Tischlampen, Deckenleuchten und Leuchtkästen her; den Gründern zufolge wird Holz aus nachhaltiger Forstwirtschaft benutzt und in Deutschland produziert, genauer gesagt im Erzgebirge. Praktischerweise haben Lohses Eltern dort eine Lampenmanufaktur, wo auch die Lichtliebe-Produkte hergestellt werden, zumindest noch. Denn während sie am Anfang vor allem für Freunde Lampen angefertigt hätten, ohne wirklich et-

was daran zu verdienen, gingen nun immer mehr Bestellungen ein, sagt Bachmann. Von der neuen Tischleuchte, die sie seit Anfang September im Sortiment hätten, seien zum Beispiel schon 300 verkauft worden.

Was ist das Gute am Unternehmensgründen? Niemand sage einem, was



Heller Kopf: Tobias Bachmann mit einer Tischleuchte seines Unternehmens Lichtliebe

Foto Esra Klein

man tun und wann man morgens anfangen müsse. Vor allem aber sehe man immer sofort ein Ergebnis, sagt Bachmann. Ein neuer Newsletter auf der Website, und kurz darauf gehen die Bestellungen nach oben.

Kaufen kann man die Lampen über den Online-Shop und in einigen Frankfurter Läden wie Kontrast und der Bar Conmoto. Momentan versuche man weitere Designergeschäfte als Partner zu gewinnen, sagt Bachmann. Irgendwann würde er aus der Sache mit den Lampen gern einen eigenen Laden machen, wenn es geht, auch mit Ausbildungsplätzen. Irgendwas Solides eben.