



© Philipp Hahn

## Wie kann man der Generation Z am leichtesten etwas vermitteln? // Kommunizieren Sie visuell, mit Bildern. //

### ZUR PERSON

#### Philipp Hahn

Der Lebenslauf von Philipp Hahn reicht locker für drei normale Personen aus, auf so viele Stationen dürfte kaum ein Zweiter kommen: mit 15 von der Schule gegangen, auf der Straße gelebt, eine Ausbildung im Einzelhandel absolviert, kurz darauf Filialleiter. „Ich habe mich schon nach einem Jahr gelangweilt“, erinnert sich der heute 38-Jährige. Kurz nach seinem 18. Geburtstag nimmt Hahn einen Kredit über 120.000 D-Mark auf (ca. 60.000 Euro), macht seinen Pilotenschein und gründet ein Luftverkehrsunternehmen, das Luftbilder macht. Doch auch das langweilt ihn irgendwann. „Ich wollte Menschen verändern.“ Er wird Anzeigenleiter bei einer Zeitung, arbeitet als Top-Verkäufer in einem Hotelkonzern. 2008 übernimmt er die Geschäftsführung der Unternehmensberatung Rabl & Hahn und gewinnt die Kunden Airbus und Daimler. Seinen Erfolg erklärt er so: „Ich habe alles gemacht, gekellnert, Obst verkauft, Lkw gefahren, ich kann viele Menschen verstehen. Gleichzeitig kenne ich die Welt der Zahlen.“ Neben seiner Tätigkeit als Berater tritt Hahn als Coach und Redner auf.

**Fahrschule:** Sie sprechen sehr viel über „real transformation“, also echte Veränderung. Wie schafft man die?

**Philipp Hahn:** Grundsätzlich meidet der Mensch echte Veränderung, weil er versucht, den Status quo zu wahren. Stellen Sie sich vor: 70 Prozent der Deutschen haben täglich Angst! Und zu den stärksten Ängsten gehört die vor dem Wandel.

Viele Menschen planen zwar, etwas zu verändern, aber im Endeffekt machen sie sich etwas vor und bleiben in ihrer Blase. Der erste Schritt, um wirklich etwas zu verändern, besteht darin, eine Perspektive zu erlangen und sein Wissen zu erweitern. Ein weiterer Schritt wäre, sich selbst zu analysieren und zu schauen, welche über die Jahre angeeigneten Filter einen von der Realität fernhalten.

Außerdem brauchen Sie ein Netzwerk von Menschen, die es akzeptieren, wenn Sie etwas völlig anderes machen. Bedenken Sie: Jeder Mensch wird von seinen Bezugspersonen „programmiert“. Sie sind nur der Durchschnitt aus dem Input dieser Personen. Und genau deshalb sollten Sie sich gut überlegen, wie viel Zeit Sie welchen Menschen widmen. Vielleicht macht es Sinn, statt mit Ihrem Ehepartner mehr Zeit mit Elon Musk zu verbringen (lacht).

#### Wie meinen Sie das?

Das Schöne an unserer Zeit ist ja, dass wir uns dank der Digitalisierung völlig neuem Input aussetzen können. Sie haben die Möglichkeit, sich jeden Tag 20 Stunden lang Vorträge von Gary Vaynerchuk (ein bekannter US-Internetunternehmer), Harald Lesch (der Wissenschaftsjournalist) oder Gerald Hüther (ein Neurobiologe) anzuhören. Ist es nicht eine tolle Zeit, um zu leben?

**Sie fordern Ihre Zuhörer auf, nicht weniger, sondern mehr Zeit mit dem Smartphone zu verbringen. Warum?**

Es geht nicht darum, vor dem Smartphone mit Netflix zu versumpfen, sondern sich den Zweck seiner Existenz bewusst zu machen und sich dahingehend weiterzuentwickeln. Die Welt in zwei Jahrzehnten wird mit der heutigen nicht mehr viel gemeinsam haben. Deswegen macht es Sinn, sich darüber zu informieren, was auf uns zukommt. Nur ein Beispiel: In zehn Jahren wird Augmented Reality (AR) ein Riesenthema sein. Die Menschen werden mit AR-Linsen in den Augen auf der Parkbank sitzen und ihren Alltag – alles, was sie sehen, hören und sagen – mit anderen live teilen. Jeder Nutzer wird einen Avatar – einen „grafischen Stellvertreter“ im Internet – besitzen, dessen Aussehen er frei bestimmen kann. Für die anderen Nutzer sieht der Mensch dann tatsächlich so aus. Wenn ich will, dass für die anderen auf meiner Jeans japanische Schriftzeichen

// DIE WELT IN ZWEI JAHRZEHNEN WIRD MIT DER HEUTIGEN NICHT MEHR VIEL GEMEINSAM HABEN //

// DIE FRAGE IST: IGELE ICH MICH EIN ODER ÖFFNE ICH MICH DEN NEUEN THEMEN? //

sichtbar sind, dann lässt sich das ganz einfach machen. Außerdem zeichnet sich ab, dass künstliche Intelligenz bald die menschliche überflügeln wird. Ein Beispiel: Der Paketdienst UPS hat vor einigen Jahren mal ein Programm namens Orion entwickelt, das herausfinden sollte, wo man noch Zeit oder Wegstrecke einsparen kann. Es wertete die Daten von 200 Sensoren im Fahrzeug aus, verfolgte die Bewegungen und Aktionen des Fahrers bis hin zum Gesprächston bei der Paketübergabe. Nachdem es all diese Datenberge verarbeitet hatte, machte das Programm eine ganz simple und zunächst unlogische Empfehlung: Die UPS-Fahrer sollten Linksabbiegen vermeiden, weil das zu viel Zeit kostet. Auf diese extrem wirkungsvolle Maßnahme wäre ein Mensch nicht gekommen, weil er überhaupt nicht mehr in der Lage ist, alle Faktoren im Blick zu behalten.

Weil die künstliche Intelligenz so überlegen ist, wird der Mensch Möglichkeiten suchen, sich direkt mit der Maschine zu verbinden, über eine Art von Hirn-Interface. Ich bin davon überzeugt, dass die meisten von uns das noch erleben werden! Die Frage ist doch: Igele ich mich ein oder öffne ich mich gegenüber solchen Themen. Ich finde, man sollte Letzteres tun, und dafür ist das Smartphone ein gutes Werkzeug. Das anstehende digitale Zeitalter steckt noch in den Kinderschuhen!

**Sie würden sich also nicht der Klage anschließen, dass Jugendliche zu viel aufs Handy starren?**

Auf keinen Fall. Es ist einfach so, dass die junge Generation Z völlig anders tickt als die typische Altersklasse, aus der ein Fahrlehrer stammt. Die Altersklasse der Babyboomer ist defizitorientiert, sie wollen Sicherheit, Stabilität, physischen Besitz anhäufen. All das interessiert die Z-ler nicht. Die haben – zugegebenermaßen – ein Überflussproblem und noch keine Krise erlebt. Sie sehen nicht ein, für etwas zu schwitzen. Das heißt aber nicht, dass die Jungen nicht leistungsfähig sind! Sie

können viel mehr Stoff aufnehmen als die Babyboomer. Deshalb gestalten wir in unserer Firma die Arbeit für jüngere Mitarbeiter anders: Es gibt intensive Arbeitsphasen mit abwechslungsreichen Inhalten, gefolgt von großen Pausen, in denen die Z-ler ihre Social-Media-Kontakte pflegen können.

Außerdem arbeiten die Jungen viel härter, wenn sie einen Sinn sehen in dem, was sie tun. Vermitteln Sie diesen Leuten den Zweck, den Sinn Ihrer Organisation, Ihren „Stern über Bethlehem“. Nur als Idee: Bilden Sie in Ihrer Fahrschule jedes Jahr ein paar Bedürftige aus – das macht Sie als Anbieter bei jungen Zielgruppen interessant. Bieten Sie jungen Mitarbeitern an, das zu dokumentieren und über soziale Medien zu verbreiten.

Ein weiterer Punkt, den Sie im Umgang mit den Z-lern beachten sollten: Kommunizieren Sie visuell, mit Bildern. Wenn Sie diesen Menschen sagen „Unsere Zahlen sehen schlecht aus“, wird das kaum Eindruck machen. Nehmen Sie stattdessen eine Glasvase mit Sand und gießen die Hälfte ab, um den Umsatzrückgang zu visualisieren, kommt die Botschaft an. Mehr noch, laden Sie Ihre Mitarbeiter dazu ein, Post-its mit Verbesserungsideen an die Vase zu stecken. Und nicht zuletzt sollten Sie – soweit möglich – den Wunsch der Generation Z respektieren, an einem Ort und zu einer Uhrzeit ihrer Wahl arbeiten oder lernen zu können.

**Wenn man Sie auf der Bühne oder in Ihren Videos sieht, fällt auf, dass Sie wahnsinnig viel Energie haben. Woran liegt das?**

(lacht) Ein Grund ist sicher, dass ich seit über zehn Jahren nur noch polyphasig schlafe, das heißt, ich lege mich etwa alle sechs Stunden kurz hin. Tiere machen das so, und auch der Mensch hat bis vor etwa 13.000 Jahren polyphasig geschlafen. In der Summe brauche ich so nur vier Stunden Schlaf am Tag, bin trotzdem immer ausgeruht – und habe viel mehr Zeit als andere. Ich arbeite regelmäßig 300 bis 400 Stunden pro Monat.

Außerdem beschäftige ich mich nur mit Themen, die mich begeistern, deshalb fühlt sich Arbeit für mich auch nicht anstrengend an. Insofern würde ich sagen: An einer Herzattacke auf der Bühne zu sterben, wäre optimal (lacht).

Vielen Dank für das Gespräch! C. Gillies