

dialog e.V. Chemnitz
„Unternehmerstammtisch“ 16. Mai 2004

Zu unserem nunmehr siebten Unternehmerstammtisch führen wir nach Leipzig, um uns dort im Restaurant Kreta mit Herrn Ralf-Dieter Montag-Girmes, dem Managing Director der ARQ Group, zu treffen. Der aufmerksame Leser wird festgestellt haben, dass Herr Montag-Girmes eine Woche zuvor bereits als Referent auf dem Symposium in Tübingen aufgetreten ist. Wir nutzten jetzt die Gunst der Stunde und die räumliche Nähe zu Leipzig, um mehr über Herrn Montag-Girmes' Tätigkeit in Russland zu erfahren.

Für alle nicht Symposiumsteilnehmer: Herr Montag-Girmes und seine ARQ Group, die ab Juni unter www.arq.ru in Internet erreichbar sein soll, ist in Russland im Bereich Bankenrestrukturierung tätig. Außerdem besitzt er mit der IC Bank seine eigene kleine Bank in der russischen Hauptstadt.

Interessant zu erfahren war natürlich erst ein mal, wie ein ehemaliger Offizier der Bundeswehr und gelernter Militärgeschichtler letztlich im russischen Bankengeschäft landete. Russisch lernte Herr Montag-Girmes übrigens während seiner Zeit bei der Armee, irgendjemand musste ja schließlich den damaligen Feind verstehen. Über Stationen bei der Boston Consulting Group und Flemings landete er schließlich in Russland. Nebenbei war er auch noch für die Weltbank im Privatisierungsministerium tätig, was ihm natürlich den Kontakt zu sehr vielen wichtigen Leuten, sowohl auf politischer, als auch auf wirtschaftlicher Ebene sicherte.

Nach der 98er Krise entschloss er sich mit einigen Partnern den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen. Da viele Banken ein mehr oder weniger großes Schulden- (Liquiditäts-) Problem hatten, wurde man sowohl auf Gläubigerseite, als auch auf Schuldnerseite tätig. Einmal ging es eben darum, möglichst viele Forderungen einzutreiben und auf der anderen Seite versuchte man, die Gläubiger zu beruhigen und mit möglichst wenig zufrieden zustellen. Letztlich kam darüber auch der Einstieg ins Bankgeschäft zu Stande und man kaufte eine kleine Regionalbank. Diese wurde später wieder mit Gewinn veräußert, man behielt allerdings das Moskauer Geschäft. Dieses wendet sich nun vor allem an ausländische in Moskau tätige Mittelständler, die den relativ teuren, dafür aber sehr guten und flexiblen Service der Bank schätzen. Es gehören aber auch russische Unternehmer zum Kundenkreis, die von den bürokratischen Strukturen der Sberbank enttäuscht und zu den „normalen“ russischen Banken kein Vertrauen haben. Man versucht auch, die Lohnbuchhaltung der Unternehmen zu organisieren und darüber dann wieder die Mitarbeiter der jeweiligen Unternehmen als Bankkunden zu gewinnen. Mittels spezieller

Firmenkreditkarten soll weiteres Potenzial zur Zusammenarbeit aufgebaut werden.

Was die Marketingaktivitäten seiner Bank anbelangt konnte Herr Montag-Girmes uns mitteilen, dass er keine aktive Werbung betreibt. Neue Kunden finden hauptsächlich über Mund-zu-Mund-Propaganda zu ihm, also mittels Beziehungsmarketing. Es würde seiner Meinung nach auch nicht sehr Erfolg versprechend sein, nun viel Geld in die verschiedenen Marketingmaßnahmen zu stecken, da in Russland Werbung für Banken wohl eher abschreckend auf die potenziellen Kunde wirke. Dank der gut ausgebauten IT-Infrastruktur seiner Bank bedeutet jeder Kunde damit letztlich kaum Mehraufwand, sondern schlägt sich voll im Gewinn nieder. Kredite werden nur im kurzfristigen Bereich, als maximal für sechs bis neun Monate vergeben, zu deutlich über den Sätzen, die in Moskau im Durchschnitt verlangt werden. Hinzu kommen alle möglichen Gebühren. Aber so lange die Kunde dazu bereit sind, diese Kosten zu tragen und insgesamt immer noch vom guten Service profitieren, boomt das Geschäft.

Was das „Geschäftemachen“ in Russland insgesamt anbelangt, so sind an dieser Stellen natürlich die obligatorischen 15% zu nennen, die man zusätzlich zur Auftragssumme an die „richtige“ Person zu entrichten hat. Das Investitionsklima hat im Zuge der Verhaftung des ehemaligen Yukos-CEO Chodorkowskij zwar ein wenig gewankt, inzwischen ist aber wieder business as usual angesagt. Was den Bankensektor als Ganzes betrifft, ist hier immer noch die monopolartige Dominanz der Sberbank zu nennen. Mit der Etablierung eines Einlagensicherungssystems wird die Sberbank aber bis 2007 ihren staatlichen Einlagenschutz verlieren. Im Zweifel sind dann Einlagen bei ihr genauso unsicher, wie bei jeder anderen russischen Bank. An eine Privatisierung der Sberbank ist aber laut Aussage von Herrn Montag-Girmes noch lange nicht zu denken. Auch die ausländische Konkurrenz ist nicht sehr stark vertreten in Russland. Genannt wurden hier nur die Moscow International Bank, eine Tochter der Hypovereinsbank, und die Raiffeisen Bank Austria, welche mit ihrer aggressiven grell-gelben Reklame die russischen Straßen verschandelt. Diese beiden Banken sind auch ins Retail-Geschäft eingestiegen und expandieren in die Fläche, während der Großteil der ausländischen Banken meist nur mit einer Filiale in Moskau vertreten ist.

Ebenfalls erfuhren wir, dass die russischen Banken zur Zeit in Liquidität schwimmen. Größtenteils wird das Geld aber spekulativ in den Aktienmarkt investiert und nicht in Form von langfristigen Investitionskrediten an Unternehmen vergeben.

Insgesamt führten wir ein sehr interessantes und aufschlussreiches Gespräch mit Herrn Ralf-Dieter Montag-Girmes und jeder ist herzlich eingeladen, bei einem Moskau-Besuch, mal in seiner Bank vorbeizuschauen.