

die bank

ZEITSCHRIFT FÜR BANKPOLITIK UND PRAXIS

NR. 7

2019

www.die-bank.de



TOP 100 DER DEUTSCHEN KREDITWIRTSCHAFT

EINE KONSOLIDIERUNG ZEICHNET SICH AB

Euro 15,00

Nullzinspolitik EZB raubt Sparern Vermögen und Wohlstand

Nachhaltigkeit Neue regulatorische Großbaustelle droht

FinTechs Raisin, selbsternannter „Robin Hood der Sparer“

FINTECHS: RAISIN

„Robin Hood der Sparer“

Mehr als 14 Mrd. € Spareinlagen von gut 185.000 Kunden hat die Berliner Raisin GmbH seit dem Start im Jahr 2013 vermittelt. Nach dem Einstieg namhafter Investoren, zuletzt Goldman Sachs mit 25 Mio. €, treibt der Online-Marktplatz die Internationalisierung voran, ebenso wie die Diversifizierung der Produktpalette und den Ausbau des Vertriebs über neue Partner wie die Commerzbank. Im Gespräch mit Geschäftsführer und Mitbegründer Tamaz Georgadze wird schnell klar, dass der ehrgeizige Entrepreneur auch mit seinem FinTech Karriere machen will - so wie zuvor schon in der Schule, an der Uni und bei McKinsey.

Zum Interview bittet Tamaz Georgadze in den Raisin Room. Hier ist es deutlich ruhiger als im wuseligen Großraumbüro, in dem der Chef des Berliner FinTechs normalerweise mit seinen Kollegen sitzt. Der Raisin Room bietet aber nicht nur Ruhe, sondern auch die perfekte Kulisse für ein Gespräch mit einem erfolgsverwöhnten Gründer.

Im schlichten Holzregal vor dunkelblauer Wand belegen zahlreiche Auszeichnungen, dass die Raisin GmbH, in Deutschland besser bekannt unter der Marke WeltSparen.de, seit dem Start vor sechs Jahren Erstaunliches geleistet hat. Viele Fächer sind allerdings auch noch frei. So, als wolle der heute 41-Jährige zeigen: Da geht noch was.

Wie viel geht, hat schon der junge Tamaz bewiesen. Abitur mit 12, Abschluss des Wirtschaftsstudiums mit 15, erste Promotion mit 18, zweiter Dokortitel mit 23. Der georgische Präsident zeichnete das Multi-Talent 1998 als „Best Young Scientist“ aus. Für den Staatsmann hat der gebürtige Georgier schon mit 15 als Referent gearbeitet. Ebenso gern wie übers Geschäft spricht Georgadze über Privates. Über erste Bestechungsversuche, das Schachspiel und seine Heimat Georgien (siehe Interview).

Der Raisin-Gründer gehört nicht zu den Chefs, denen man mühsam News entlocken müsste. Im Gegenteil. Kurzer Blick auf die Pressesprecherin: „Können wir doch schon sagen. Oder?“ – und zack, sprudelt er los. So, als wolle er gleich zu Beginn klarstellen, dass ihm und seinem Team aus mittlerweile mehr als 200 Mitarbeitern nach schlagzeilentragenden Finanzierungsrunden und dem Kauf einer Bank keinesfalls die Ideen ausgehen, wie man Raisin noch größer und stärker machen könne.

Der passionierte Schachspieler liebt das Tempo. Dazu passt, dass er heute Blitzschach stundenlangen Partien vorzieht. Erst, wenn der Adrenalinspiegel hoch ist und er eine gewisse Nervosität verspürt, fühlt er sich wohl. Beides hatte Georgadze nach zehn Jahren als Berater und einer der jüngsten Partner bei McKinsey vermisst, und die Sicherheit des gut bezahlten Jobs deshalb gegen die Aufs und Abs als Existenzgründer getauscht. Vom schicken McKinsey-Büro zog der Sohn eines Ingenieurs und einer Lehrerin 2012 mit zwei Kollegen (Frank Freund



und Michael Stephan) und einigen Laptops in den Keller von Stephans Großmutter in München. Hier reifte eine Geschäftsidee, mit der Raisin zu einem der bekanntesten deutschen FinTechs und zum selbsternannten „Robin Hood der Sparer“ aufstieg. „Wir wollten den unter historisch niedrigen Zinsen leidenden deutschen Sparern Zugang zu den einlagengesicherten Tages- und Festgeldangeboten der Europäischen Union verschaffen, die eine teils deutlich höhere Verzinsung anbieten“, beschreibt Georgadze das disruptive Geschäftsmodell des Zinsbrokers.



Vom Sparvermögen der Haushalte liege immerhin die Hälfte unverzinst auf dem Gehaltskonto. Über die Plattform WeltSparen.de könnten die Kunden mit nur einer Online-Anmeldung alle Anlagen bei verschiedenen Banken abschließen und verwalten. Aktuell erhalten sie zum Beispiel bei der LHV Bank Estland 1,2 Prozent Zinsen für einjähriges Festgeld. Mit Konditionen wie diesen liegen die Berliner bei Branchentests regelmäßig vorn.

Das Geschäftsmodell hat unterdessen nicht nur Deutsche überzeugt. Bis Mitte 2019 hätten mehr als 185.000 Kunden aus 31 europäischen Ländern Spareinlagen im Wert von 14 Mrd. € bei 80 Partner-

banken angelegt. Für sechs Länder gibt es Plattformen in der jeweiligen Landessprache, Kunden aus 25 weiteren Ländern können auf der englischsprachigen Seite Geld sparen.

An jeder Anlage verdient Raisin über eine Provision mit. Die deutschen Kunden seien im Schnitt 55 Jahre alt und investierten über das Portal durchschnittlich 70.000 € (siehe auch Kasten). Insgesamt habe Raisin bis heute 90 Mio. € Zinsgewinn ausgeschüttet.

Legt Georgadze all diese Zahlen noch bereitwillig offen, wird er bei der Frage nach Umsatz und Gewinn schmallippig, womit er sich in bester Gesellschaft mit fast allen FinTech-Chefs befindet. „Wir wollen 2020/21 auf die Nulllinie kommen, das ist aber nicht unser wichtigstes Ziel. Vorrang haben neue Märkte, Produkte und Partnerbanken ebenso wie Vertriebspartner.“

Expansion in die USA

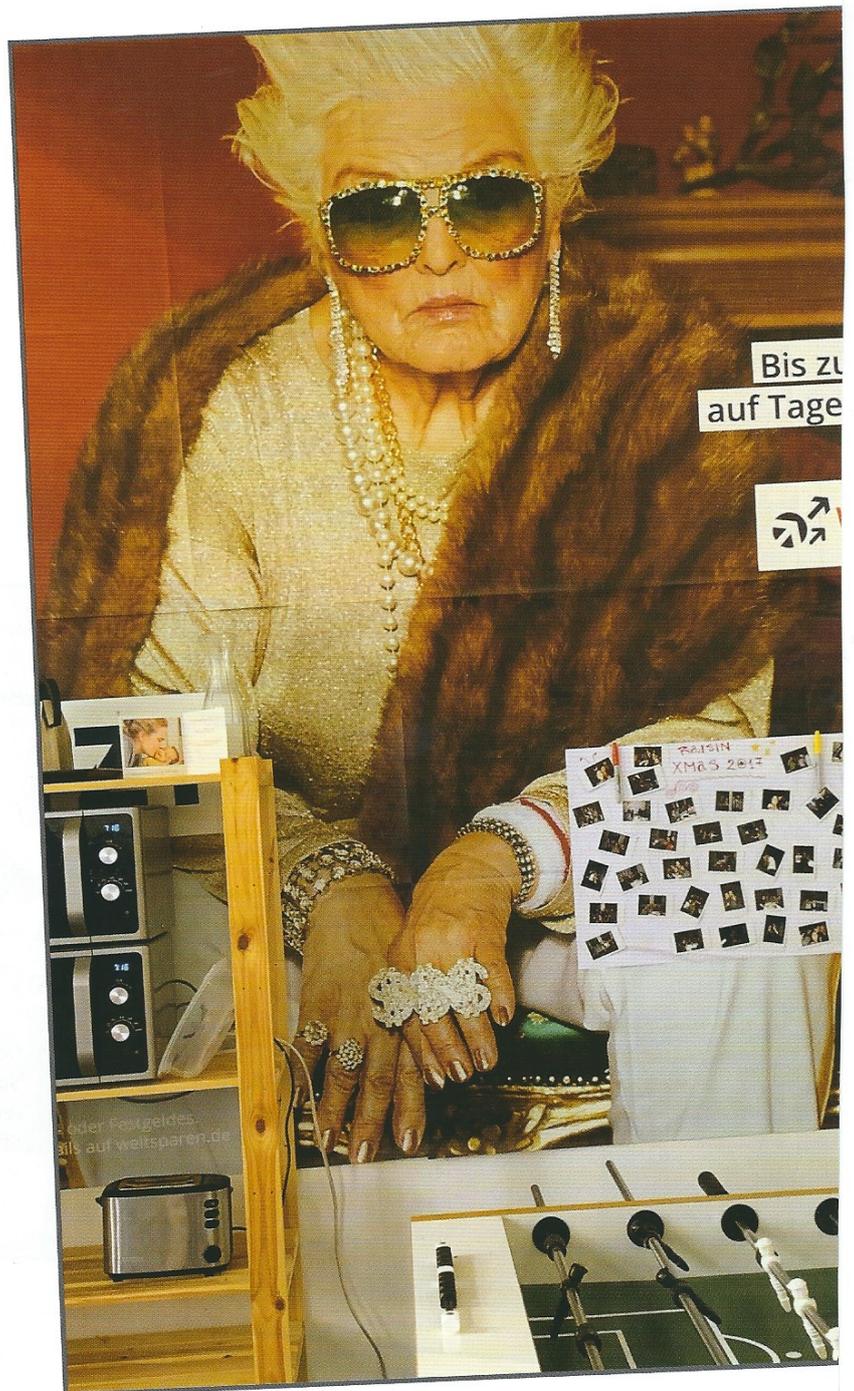
Was in Deutschland und Europa funktioniert, wollen die Berliner künftig auch in den USA testen und damit dort als eines der ersten deutschen FinTechs Pionierarbeit leisten. 12,7 Bio. US-\$ hätten die Amerikaner auf ihren Konten liegen. Geld, das sie theoretisch anlegen könnten, zumal die US-Notenbank Fed in den vergangenen Jahren die Leitzinsen mehrfach erhöht hat. Laut Raisin lagen die Ersparnisse eines US-Haushalts 2018 im Mittel bei 11.700 US-\$ bei einer persönlichen Sparquote von 7,3 Prozent im ersten Quartal 2019 – in Deutschland betrug diese 2018 gut 10 Prozent. Ein Potenzial, das auch Raisins Hamburger Wettbewerber, die Sparplattform Deposit Solutions GmbH (Zinspilot, Savedo) lockt, die jüngst gleichfalls den Schritt in die USA angekündigt hat.

Rückenstärkung für den sicher nicht ganz einfachen Sprung über den Atlantik erhofft sich Raisin von seinem US-Investor PayPal, aber auch vom „German Accelerator“, einem Programm des Bundeswirtschaftsministeriums, das seit 2012 jährlich deutsche Start-ups auswählt, um sie bei der Expansion im Land der großen High-Tech-Konzerne zu begleiten und zu unterstützen. Anders als beim Markteintritt in Großbritannien plant Georgadze dort aktuell aber keine Übernahme.

Im Herbst 2017 hatte Raisin mit dem Finanztechnologie-Unternehmen PBF Solutions erstmals in der Unternehmensgeschichte einen Konkurrenten gekauft. Vor der Akquisition habe PBF verschiedene einheimische Banken bei der Einwerbung von Kundeneinlagen technologisch unterstützt. Seit der Plattform-Migration und Raisins UK-Start habe man mehrere hundert Millionen Pfund an zehn Partnerbanken vermittelt.

Dem Brexit blickt Georgadze derweil gelassen entgegen. Dank Raisin UK und eigener Lizenzen sei man auf den EU-Ausstieg vorbereitet: „Uns kann nichts passieren.“ Im vergangenen Jahr startete der Zinsbroker auch in den Niederlanden; mindestens zwei Länder sollen noch bis Ende 2019 folgen.

Das Geld für die künftige Internationalisierung und weitere Übernahmen hat sich Georgadze im Februar und Juli 2019 gesichert. In einer der größten Finanzierungsrunden der deutschen FinTech-Szene



konnte Raisin Anfang des Jahres 100 Mio. € einsammeln. Im Juli schließlich stieg Goldman Sachs mit weiteren 25 Mio. € ein. Deren Managing Director, Rana Yared, nennt als Gründe für den Einstieg: „Raisin hat einen einzigartigen Sparmarktplatz mit einem starken Geschäftsmodell, beeindruckendem Wachstum und loyaler Kundenbasis geschaffen.“

In bislang vier Runden kamen so insgesamt 195 Mio. € von einem recht bunten Gesellschafterkreis zusammen. Dazu gehören neben den drei Gründern und dem Bezahl dienstleister PayPal auch Index Ventures, Ribbit, Thrive Capital sowie der US-Investor Lone Star, der in Deutschland siehe Player wie Corealcredit Bank und Düsseldorf (beide reichte er später an die Aareal Bank weiter) sowie die IKB gekauft



75€
Prämie*

2,4% Zinsen p.a.
und Festgeld.

www.weltsparen.de

WeltSparen

hatte. Neue Kunden will Raisin zudem mit weiteren Kooperationspartnern gewinnen sowie mit der Aufnahme neuer Partnerbanken für das Anlageportal.

Wie viel frischen Wind Start-ups wie Raisin in die deutsche Bankenszene bringen, demonstriert das Beispiel Commerzbank. Mit ihr schlossen die Berliner Zinsbroker im April 2019 einen Kooperationsvertrag. „Firmenkunden der Commerzbank können seitdem erstmals bankenübergreifend in Termingeldern anlegen und sich Zinsen sichern, die deutlich über dem aktuellen Marktniveau in Deutschland liegen“, sagt der Geschäftsführer. Die Commerzbank bietet zum Beispiel Festgelder bei der Grenke Bank, der NIBC Bank und der GEFA Bank an und damit von Konkurrenten, die Refinanzierungsmittel suchen und deshalb statt eines Strafzinses oder eines Nullzinses zumindest eine leicht positive Verzinsung bieten. Die Angebote reichen von 5000 € bis 6 Mio. €.

Die Termingelder der anlegenden Commerzbank-Firmenkunden ver-

waltet WeltSparen zentral bei den jeweiligen Partnerbanken.

Dass eineinhalb Jahre von ersten Gesprächen bis zur Vertragsunterzeichnung mit der Commerzbank vergingen, zeigt allerdings auch, wie viel Geduld die Akquise namhafter Partner erfordert. Mit der Commerzbank ist die Zahl der Distributionspartner auf mehr als ein Dutzend gestiegen, darunter finden sich zum Beispiel N26, Telefónica Deutschland, Santander, Yolt von ING sowie auch eine erste Volksbank.

Gleichzeitig versucht Georgadze immer mehr namhafte Partnerbanken für sein Portal zu gewinnen, um so die Anlagealternativen zu vergrößern. Mitte 2019 waren es 80 meist deutsche Banken, darunter z. B. traditionsreiche Anbieter wie die Bausparkasse der Signal Iduna aus Hamburg, Hanseatic Bank oder SolarisBank.

WIE DER TYPISCHE SPARER AUSSIEHT

Trotz immer stärkerer Internationalisierung ist Deutschland noch der größte Markt für Welt Sparen. Bei den 30- bis 50-jährigen Kunden seien 115 Nationalitäten vertreten, heißt es in einer im Mai 2019 vorgelegten Studie des Berliner FinTechs. Mit zunehmendem Alter nehme die Diversität jedoch ab: Die über 70-Jährigen kämen nur noch aus 55 verschiedenen Herkunftsländern.

Zwei von drei Welt Sparern sind laut Studie männlich. Das Unternehmen führt dies auf die immer noch ungleiche Lohnverteilung zurück. In Deutschland gebe es europaweit das dritthöchste Lohngefälle zwischen Männern und Frauen, belegt ein Bericht der Europäischen Kommission aus dem Jahr 2018. Bei den Jüngeren, den unter 30-Jährigen, sei der Frauenanteil aber mit 40 Prozent schon deutlich höher.

Beim Sparen haben die Älteren offenbar ein gutes Händchen. Fast 56 Prozent der Zinsen, die das Portal auszahlt, gehen an 50- bis 70-jährige Sparer in Deutschland.

Neben Deutschland analysierte Welt Sparen auch das Sparverhalten in Spanien und Großbritannien, wo das Start-up die größten Plattformen im Ausland betreibt. In Großbritannien ist das Gros der Raisin-Kunden zwischen 50 und 70 Jahre alt, fast die Hälfte von ihnen sind Frauen. Wie in Deutschland und Spanien sind die jüngeren Kunden internationaler als die älteren. Bei den Spaniern repräsentieren die 30-bis 50-jährigen Sparer die größte Gruppe. Mit fast 50 Prozent aller Zinsauschüttungen nehmen sie auch den Löwenanteil der Profite mit nach Hause.

Kein Aufstieg ohne Hürden

Auf der Suche nach guten Konditionen setzte das Zinsbroker-Trio anfangs aufs falsche Pferd. Ausgerechnet in Bulgarien gewann man seinen ersten Partner. Doch im Rahmen der Finanzkrise geriet auch die dortige Fibank kräftig unter Druck. Eine Liquiditätsspritze habe die Lage entschärft, so der WeltSparen-Gründer. „Das Geld der Kunden war nicht gefährdet.“ Das Gründerteam kam mit dem Schrecken davon.

Unruhig ging es weiter. Die zweite Partnerbank, Banco Esperito Santo, saß in Portugal – stand aber wie die Fibank unter keinem guten Stern. Geld habe auch dort niemand eingebüßt, unterstreicht der Chef. Alle über WeltSparen getätigten Spareinlagen seien gemäß der EU-Richtlinien zur Einlagensicherung durch die jeweiligen nationalen Einlagensicherungsfonds bis zu einem Beitrag von 100.000 € pro Bank und Kunde geschützt.



Konzentrierte sich WeltSparen anfangs auf Sparer, die etwas mehr Rendite für Fest- und Termingelder suchten, kam mit dem Produkt WeltInvest im vergangenen Jahr ein global diversifiziertes Portfolio von ETF- und Index-Fonds hinzu. Um diesen für noch mehr Anleger attraktiv zu gestalten, führte WeltSparen in diesem Jahr einen Sparplan ein. Der Mindestbetrag für Einmalanlagen beträgt 500 €, Kunden können bereits ab 50 € monatlich im Sparplan langfristig Vermögen aufbauen. Das ETF-Portfolio will Georgadze noch weiterentwickeln, um damit Kunden zu adressieren, die ihr Portfolio häufiger anpassen wollen. Für WeltInvest kooperiert das Unternehmen mit den Branchengrößen Vanguard als Fondspartner und DAB BNP Paribas als depotführende Bank.

Kein Monat ohne Milestone, so scheint es sich der umtriebige 41-Jährige vorgenommen zu haben. Nach der Rekordfinanzierung im

Februar sorgte er im März schon wieder für Schlagzeilen. „FinTech kauft Bank“, was im umgekehrten Fall längst keine besondere News mehr wäre. In dieser Konstellation allerdings schon.

Für einen nicht genannten Betrag übernahm Raisin die Frankfurter MHB-Bank. Die kleine Transaktionsbank mit 39 Mitarbeitern hatte bereits die Verrechnungskonten geführt, auf die WeltSparen-Kunden ihre Anlagebeträge einzahlen. Durch den Kauf könne man den Anlegern jetzt Service aus einer Hand anbieten, sagt der Unternehmer. Außerdem könne Raisin von den regulatorischen Erfahrungen des mit einer Vollbanklizenz ausgestatteten Instituts profitieren und sich deshalb den aufwendigen Erwerb einer eigenen Banklizenz ersparen.

Dank der üppigen Finanzierungsrunde dürften die Berliner erst einmal genug Kapital haben, um Ausbau der Produktpalette und Partnerschaften sowie die Internationalisierung zu finanzieren. Als Überlebensgarantie bewerten Experten bei FinTechs auch den Einstieg namhafter Investoren. Gelingt es nicht, Risikokapitalgeber vom Geschäftsmodell zu überzeugen, kann auch das ein Grund für das schnelle Aus sein.

Laut einer Analyse von PwC haben seit 2017 allein 170 Finanz-Start-ups in Deutschland ihr Geschäft eingestellt, nur 11 Prozent hatten Risikokapitalgeber im Boot. Mit 70 kam die Mehrheit der Gescheiterten aus dem Bereich Finanzierung, darunter Fintura, Innolend und Trustbills. 53 FinTechs hatten ihr Glück mit PropTechs in der Immobilienbranche versucht. In Raisins Segment Geldanlage scheiterten nur 20 Firmen. In den Zahlen sind keine Firmen enthalten, die durch Fusionen und Übernahmen vom Markt verschwanden oder ihre Eigenständigkeit verloren haben. Hinzu kommen die „Zombie-FinTechs“, die es zwar noch gibt, die aber de facto nicht mehr aktiv sind. Im Schnitt würden die FinTechs knapp vier Jahre alt, so PwC. Auch diese Hürde hat WeltSparen bereits gemeistert.

An Ideen, wie er das Portal noch größer machen kann, scheint es dem gebürtigen Georgier, der auch im FinTech-Rat sitzt, aktuell nicht zu mangeln. Viele Züge im Voraus zu planen, das hat ihn das Schachspiel gelehrt und hilft ihm jetzt, die Selbstständigkeit zu meistern. Und sollte er doch mal ein paar Minuten Zeit haben oder einfach nur entspannen wollen, dann kann er einer weiteren Leidenschaft frönen. Gleich neben dem Großraumbüro steht ein Kicker in der Küche.

Autorin



Eli Hamacher ist Diplom-Volkswirtin und arbeitet seit 30 Jahren als Wirtschaftsjournalistin. Die Freelancerin schreibt für „die bank“ vor allem über die Branche und Porträts über einzelne Unternehmen. Ein weiterer Fokus ihrer Arbeit sind Auslandsmärkte.

INTERVIEW

„Ich habe früh gelernt, in alle Richtungen Allianzen zu schließen“

Wer Tamaz Georgadzes Lebenslauf liest, staunt, rechnet und rechnet nochmal nach. „Das kann doch nicht sein“, ist die erste Reaktion. Ist aber so. Abitur mit 12, erster Studienabschluss mit 15 Jahren - natürlich mit Auszeichnung. Erste Promotion mit 18. Mit 19 zeichnet ihn der georgische Präsident als „Best Young Scientist 1998“ aus. Das Attribut Wunderkind hört der Geschäftsführende Gesellschafter der Raisin GmbH trotzdem ungern. Im Gespräch mit unserer Autorin gibt sich der heute 41-jährige Überflieger erstaunlich bodenständig.

diebank: Mein Sohn hat gerade Abitur gemacht. In dem Alter steckten Sie in der ersten Promotion oder war es schon die zweite?

Dr. Tamaz Georgadze: Mit 18 verteidigte ich gerade meine erste Promotion in Wirtschaftswissenschaften an der Staatsuniversität Tiflis und hatte mit der zweiten in Agrarökonomie an der Justus-Liebig-Universität Gießen begonnen.

diebank: Schon in der Schule ließen Sie sich wenig Zeit, übersprangen mehrfach eine Klasse und machten mit 12 bereits in Georgien Abitur. So waren Sie immer bei Weitem der Jüngste und Kleinste. Wie haben Sie das erlebt? Ihre Klassenkameraden werden ja wahrscheinlich nicht nur ehrfürchtig gewesen sein...

Georgadze: Vor allem die Halbperformer waren „not amused“, wenn ich als deutlich Jüngerer gute Arbeit abgeliefert habe. Und ich wurde natürlich auch gehänselt. Deshalb habe ich früh gelernt, in alle Richtungen Allianzen zu schließen, ohne einen böswilligen Plan damit zu verfolgen.

diebank: Was genau haben Sie denn gemacht?

Georgadze: Ich würde das mal kleine Bestechungsversuche nennen. Mein Onkel arbeitete zu der Zeit als Schachtrainer in Spanien und konnte mich mit Kaugummi und Süßigkeiten versorgen. Besonders stark war ich in Mathe und Physik. Da habe ich die Klassenkameraden abschreiben lassen oder auch schon mal Lösungen herumgereicht.

diebank: Mit 16 bekamen Sie über den Deutschen Akademischen Austauschdienst (DAAD) ein Promotions-Stipendium an der Uni Gießen. Sahen die Statuten überhaupt Bewerber in Ihrem Alter vor?

Georgadze: Das gab schon Probleme. Für die Bewerbung hätte man eigentlich geschäftsfähig sein müssen. Mein Vater musste deshalb mit mir nach Gießen kommen, um zum Beispiel ein Konto zu eröffnen und den Mietvertrag zu unterschreiben. Ich habe dann nebenbei zügig Deutsch gelernt und auch auf Deutsch promoviert, was eigentlich gar keine Voraussetzung war.

diebank: Wie haben Sie die Anfangszeit in Deutschland, wo Sie das erste Mal waren und auch ohne Ihre Familie allein lebten, in Erinnerung?

Georgadze: Nach außen haben die Deutschen ja das Image, genau, förmlich und technisch zu sein. Ich war positiv überrascht, wie herzlich und aufgeschlossen die Menschen waren. Im Studentenwohnheim habe ich starke Freundschaften geschlossen, zwei Freunde von damals arbeiten heute bei Raisin.

diebank: Die Medien bezeichnen Sie gern als Wunderkind. Wie denken Sie über solch eine Bezeichnung?

Georgadze: Mir ist es egal bis lästig. Ich bin ja kein Kind mehr, und Wunder gibt es auch nicht. In meiner Peer Group, den Vorständen der FinTechs, bin ich mittlerweile mit Anfang 40 sogar einer der Ältesten.

diebank: Das Lernen fiel Ihnen nicht nur in der Schule leicht. Mit vier Jahren hat ihre Familie begonnen, Ihnen Schach beizubringen. Mit sechs haben Sie schon gegen Anatoli Karpow, den Schachweltmeister, der von Ihrem Onkel trainiert wurde, gespielt. Um die Figuren überhaupt sehen zu können, mussten Sie auf einem Kissen sitzen. Wer hat gewonnen?

Georgadze: Es gab ein Remis. Aber man muss dazu sagen, dass Karpow Simultanschach gespielt hat, also 30 bis 40 Partien gleichzeitig. Das war damals sehr angesagt. Über meinen Onkel



Michael Stephan | Dr. Tamaz Georgadze | Dr. Frank Freund

(v.l.n.r.)

habe ich einige sowjetische Schachgrößen getroffen, das ist ja eine sehr kleine Welt. Im vergangenen Jahr habe ich den ehemaligen Weltmeister, Garri Kimowitsch Kasparow, auf der Konferenz eines unserer Investoren getroffen. Dort hat Kasparow über Künstliche Intelligenz gesprochen.

diebank: Haben Sie gegen ihn gespielt?

Georgadze: Nein, nein. Ich bin nur kurz zu ihm gegangen. Er ist nach seinem Vortrag auch sofort wieder abgereist. Gegen ihn hätte ich natürlich haushoch verloren.

diebank: Finden Sie es rückblickend eigentlich schade, dass Ihre Eltern Sie nicht für die Schachschule, sondern eine reguläre Schule, angemeldet haben?

Georgadze: Das war auf jeden Fall eine gute Entscheidung. Schach ist eine der kompetitivsten Sportarten. Sie haben ein weites Spielfeld und wenig Preisgeld. Ein hohes Einkommen ist da nicht zu erwarten. Und Schach ist schon eine sehr eigene und spezielle Welt.

diebank: Was haben Sie von Ihren vielen Partien fürs Arbeitsleben mitgenommen?

Georgadze: Schach ist ein langes Spiel, das Stunden dauern kann und deshalb anstrengend ist. Sie lernen, langfristig zu planen und Optionen zu vergleichen. Es zahlt sich aus, Ruhe und einen kühlen Kopf zu bewahren. Positionen können sich wieder umkehren, sei es, dass sie verlieren oder gewinnen. Das hilft im Geschäft.



diebank: Haben Sie Ihre geplanten Züge bei Raisin umsetzen können?

Georgadze: 70 bis 80 Prozent von dem, was wir geplant hatten, haben wir umgesetzt mit Blick auf Produkte und Märkte. Aber wir wollten schon vor zwei Jahren dort sein, wo wir heute sind. Da zahlt es sich dann aus, wenn man gelernt hat, Ruhe zu bewahren.

diebank: Wie oft spielen Sie heute Schach?

Georgadze: Ich spiele nur noch Blitz-Schach im Internet. Eine Partie dauert drei Minuten.

Und dann bringe ich meinem Sohn das Spiel bei. Er ist aber erst gut drei Jahre alt, kann die Figuren richtig aufstellen und dann verliert er die Lust.

diebank: Nach Ihrer Blitz-Karriere an Schule und Uni sind Sie zu McKinsey gegangen. Was hat Sie an der Beratung gereizt?

Georgadze: Als ich das erste Mal den Namen hörte, wusste ich gar nicht, was die machen. Ein Kommilitone erzählte mir von einem McKinsey-Workshop in Rom. Ich hatte kein Geld, viel Zeit und war noch nie in Rom. Also habe ich mich beworben und wurde genommen. In Rom gab es allerdings keinen freien Platz mehr, ich wurde dann nach Kitzbühel eingeladen.

diebank: ... und sind schließlich zehn Jahre bei McKinsey geblieben. Zuletzt haben Sie drei Jahre als Partner führende Banken aus Deutschland und aus dem Ausland beraten. Daneben waren Sie für Einlage- und Anlageprodukte in Europa, im Mittlerem Osten und in Afrika zuständig. Warum sind Sie gegangen?

Georgadze: Für mich hat sich die Frage gestellt, wie lange ich das noch „exciting“ finde. Die Lernkurve flacht natürlich stark ab. Ich habe den hohen Adrenalinpiegel und die Nervosität vermisst. Das Auf und Ab der Gefühle. Mir war klar, dass ich mit Mitte 40 nicht mehr gründen werde. Ich sah das als letzte Chance, mein eigenes Unternehmen aufzubauen.

diebank: Sie haben heute nur noch einen deutschen Pass und den größten Teil ihres Lebens in Berlin verbracht. Welche Bedeutung hat Georgien?

Georgadze: Ich reise regelmäßig mit Freunden und Mitarbeitern in meine Heimat. Georgien ist ein unglaublich gastfreundliches Land mit einer starken Vorliebe für fleischliche Gelüste wie Alkohol und gutes Essen. Es ist die Wiege des Weins. Und die Natur lockt mit wilden hohen Bergen und einem Zugang zum Schwarzen Meer. Viele Gegenden kenne ich noch gar nicht.

diebank: Herr Georgadze, vielen Dank für das Gespräch.

Die Fragen stellte Eli Hamacher.