

Deutsche Revobank – ein Institut in Gründung

Die neue Bank will Waren und Vorräte von Mittelständlern kaufen und finanzieren.

Frank M. Drost
Berlin

Wer in Zeiten der Finanzmarkt- und Staatsschuldenkrise in Deutschland eine neue Bank gründen will, sorgt für Stirnrunzeln. Immerhin gibt es in Deutschland bereits 2 128 Geldinstitute, wobei das Gros auf Genossenschaftsbanken und Sparkassen entfällt. Doch das Management der Deutschen Revobank ist von seinem Geschäftsmodell überzeugt.

Eine klassische Bank kann mit physischen Produkten in der Regel nichts anfangen - akzeptiert sie notfalls als Sicherheiten mit einem kräftigen Abschlag. Nicht so die Deutsche Revobank. „Unser Geschäftsmodell besteht darin, dass

wir das Working Capital unserer Kunden, also Waren und Vorräte, erwerben und finanzieren“, erläutert Uwe Hastedt, Vorstand der Deutschen Revobank. Das erinnert an Zeiten, als Banken noch Warenströme finanziert haben. „Wir treten in die Lieferantenkette ein, um die Bilanz sowohl auf Lieferanten- als auch auf Abnehmerseite zu entlasten“, so Hastedt.

Wie das funktioniert, macht der Manager an einem Beispiel klar. Kürzlich erwarb das Unternehmen im Auftrag eines Kunden 900 Trucks von einem deutschen Her-

steller. Der Kunde stellt Aufbauten für Trucks her. Einzelpreis und Ausstattung der Fahrzeuge standen fest - offen war nur das Lieferdatum. Die Deutsche Revobank bezahlte die Produkte, die ihr juristisches Eigentum sind, bis der Kunde die Ware benötigt. „Bei Entnahme muss er sie bezahlen“, so Hastedt.

Die Bank überbrückt sozusagen den Zeitraum zwischen Produktion und Absatz, der die Bilanz des Kunden belasten könne. Die Vergütung für die Bank bestehe in einem Aufschlag auf den Preis und eine Lager- und Servicegebühr. Sollte der

Kunde insolvent werden, könnte die Revobank die Produkte sofort selbst verwerten und wäre nicht nur wie andere Banken über eine Quote beteiligt.

Bislang wurde dieses Geschäft im Rahmen der MHB-Gruppe betrieben, die seit 1998 Lösungen für Working Capital anbietet. Um eine nachhaltige Finanzierung zu sichern, hat sich die Gruppe jetzt entschieden, das Geschäft in der Deutschen Revobank zu bündeln und auszugliedern. Die MHB-Gruppe, deren geschäftsführender Gesellschafter Hastedt in Personalunion ist, stattete die Revobank mit einem Eigenkapital von einer Million aus. Aktuell ist die Bank dabei, weiteres Eigenkapital einzuwerben.

Die Zielgröße liegt bei 15 Millionen Euro. Dem Vernehmen nach konnte bislang ein Drittel dieser Summe aufgebracht werden.

Parallel läuft bereits die Suche nach zwei Vorstandsmitgliedern. Vorgespräche mit der Finanzaufsicht Bafin hat es schon gegeben. Allerdings wurde das Genehmigungsverfahren für eine Vollbanklizenz noch nicht eingeleitet.

Konkrete Vorstellungen in puncto Rendite gibt es auch schon. „Wir streben eine Eigenkapital-Rendite zwischen acht und 14 Prozent an.“ Das seien keine Traumrenditen, doch Hastedt sieht sie zumindest als nachhaltig und sicher an. Schließlich investiere man in die Sachwerte des Mittelstands.

„Wir streben für die Bank eine Eigenkapital-Rendite zwischen acht und 14 Prozent an.“

Uwe Hastedt
Deutsche Revobank