

# „Wir treten als Bank in die Lieferantenkette ein“

Interview mit Dr. Uwe-Peter Hastedt, Vorstand der Deutschen Revo AG

Vor etlichen hundert Jahren gründeten erfolgreiche Händler wie die Fugger aus Augsburg eigene Banken, um die Finanzierung ihrer Warenströme besser steuern zu können. Mit der Zeit aber setzten sich Geschäftsbanken durch, die lieber Geld verliehen. Nun will mit der Deutschen Revo AG wieder eine Spezialbank das Working Capital von Unternehmen in die eigene Bilanz nehmen. Im Interview verrät Vorstand Dr. Uwe-Peter Hastedt konkrete Details.

**VC Magazin:** Was verbirgt sich konkret hinter Banklösungen für das Working Capital?

**Hastedt:** Seit langer Zeit geben Banken traditionell Fremdkapital gegen Zinsen heraus und empfehlen ihren Firmenkunden gleichzeitig, die Lagerbestände abzubauen. An dieser Stelle springen wir ein und nehmen das jeweilige Working Capital – sprich Waren, Vorräte und bewegliches Anlagevermögen – in die eigene Bilanz. Damit treten wir in die Lieferantenkette ein und verkaufen die Güter an die Kunden.

**VC Magazin:** Wie kommen Sie auf dieses Geschäftsmodell?

**Hastedt:** Die Deutsche Revo AG wird die Produkte der MHB-Gruppe fortsetzen, die von 1998 an solche Working Capital-Lösungen mit einem Volumen von bis zu 300 Mio. EUR aktiviert und mit Darlehen finanziert hat. Da wir eine enorme Nachfrage nach unserem Angebot gespürt haben, wollten wir das Konzept auf eine nachhaltige und verlässliche Refinanzierungsbasis stellen, wofür wir einen eigenen Zugang zum Kapitalmarkt brauchen. Daher haben wir das Geschäft in eine eigene Gesellschaft ausgegliedert und beantragen den Bankstatus. Die Refinanzierung soll dabei überwiegend aus dem Einlagengeschäft erfolgen.

**VC Magazin:** Was sagt die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht zu Ihrer Idee und wie sieht die notwendige Unterlegung mit Eigenkapital aus?

**Hastedt:** Die Gründung der Gesellschaft erfolgte Anfang 2011, und nachdem wir selbst 1 Mio. EUR als Basis für das Eigenkapital gestellt haben, sind wir in die Abstimmung mit der BaFin eingestiegen. Unser Geschäftsmodell ist zwar ungewöhnlich für eine Bank, aber das steht nach Aussage der BaFin einer Erlaubniserteilung nicht entgegen. Schließlich haben schon vor über 300 Jahren Kaufleute eigene Banken gegründet und ihre Warengeschäfte damit finanziert. Aktuell sind wir dabei, das Grundkapital auf 15 Mio. EUR zu erhöhen, werden weitere Vorstände und Personal einstellen und, wenn alles gut läuft, zum Ende des ersten Quartals 2012 den Geschäftsbetrieb aufnehmen.

**VC Magazin:** Kommen die mittelständischen Unternehmen, deren Mezzanine-Finanzierungen auslaufen, als potenzielle Kunden in Betracht?

**Hastedt:** Grundsätzlich schon, wobei wir als eine zentrale Größe im Vorfeld auf eine gute Bonität abstellen. Dann kommt es auf den Umsatz an, der üblicherweise zwischen 50 und 500 Mio. EUR liegt. Vor diesem Hintergrund werden wir pro Kunden zwischen 3 und 5 Mio. EUR revolvingend finanzieren. Nach dem Auslaufen vieler Mezzanine-Finanzierungen hilft natürlich unsere bilanzneutrale Working Capital-Finanzierung den Unternehmen bei der Verbesserung wichtiger Kennzahlen wie z.B. der Eigenkapitalquote.

**VC Magazin:** Wie schätzen Sie Wachstum und Wettbewerb ein?

**Hastedt:** Wir wollen mit einem Geschäftsvolumen von 100 Mio. EUR verteilt auf ca. 20 bis 30 Kunden starten. Das Wachstum planen wir in den Folgejahren in gleicher Höhe, die Eigenkapitalunterlegung soll jeweils 15% betragen. Die Wettbewerbssituation ist für uns trotz der zahlreichen Banken in Deutschland recht vorteilhaft, denn typische Banken wollen lieber Kredite vergeben, als Waren in den Büchern stehen zu haben.

**VC Magazin:** Viele Dank für das Gespräch! ■

*torsten.passmann@vc-magazin.de*



Dr. Uwe-Peter Hastedt

## Zum Gesprächspartner

**Dr. Uwe-Peter Hastedt** ist Vorstand der Deutschen Revo AG, die Anfang 2011 gegründet wurde und voraussichtlich gegen Ende des ersten Quartals 2012 den Geschäftsbetrieb aufnimmt. Bei der Spezialbank, die derzeit weitere Investoren sucht und am Erlaubisantrag für die Banklizenz arbeitet, handelt es sich um ein Spin-off der MHB-Gruppe.