

„Als Bank revolutionieren wir das Working-Capital-Management“

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

Dr. Uwe-Peter Hastedt will mit der Deutschen RevoBank ein neues Kapitel in der Unternehmensfinanzierung aufschlagen. Die Bank befindet sich noch im Gründungsstadium, die Aufnahme des Geschäftsbetriebes ist im 1. Quartal 2012 geplant. Im Interview spricht er über sein Geschäftsmodell und den weiteren Zeitplan.

Unternehmeredition: Herr Dr. Hastedt, was zeichnet Ihr Geschäftsmodell aus, welchen innovativen Ansatz verfolgen Sie?

Hastedt: Die Deutsche RevoBank geht einen völlig neuen Weg in der Finanzierung von Vorräten, Waren, Forderungen und beweglichem Anlagevermögen. Das Besondere an unserem Geschäftsmodell ist die Verbindung von innovativen Working-Capital-Lösungen mit der Finanzkraft einer Bank. Wir kaufen das Working Capital und finanzieren Unternehmen bilanzneutral. Mit der konsequenten Ausrichtung auf das Working Capital haben wir ein Alleinstellungsmerkmal im Bankenbereich. Einen Schwerpunkt werden wir im Bereich der Vorräte und Waren haben. Hier integrieren wir uns in die bestehenden Lieferketten zwischen Lieferanten und Kunden. Konkret sieht das Produkt RevoTrade so aus: Wir erwerben die Vorräte und Waren von Lieferanten und veräußern diese mit zeitlicher Verzögerung an unsere Kunden. Für die Lieferanten bedeutet das sofortigen Umsatz, Bestandsabbau und Liquidität. Für die Kunden bewirkt RevoTrade eine maßgeschneiderte und bilanzneutrale Just-in-time-Lieferung durch den Kauf bei Bedarf. Die Verfügbarkeit der gewünschten Vorräte und Waren ist durch die Bevorratung der Deutschen RevoBank jederzeit gewährleistet. Als Bank revolutionieren wir das Working-Capital-Management, da wir zugleich optimieren und finanzieren. Wir steigern die Liquidität, stärken die Eigenkapitalquote und entlasten die Bilanz. Und dies bedeutet ein verbessertes Rating für die Unternehmen. Diese Bausteine erhöhen die unternehmerischen

ZUR PERSON: DR. UWE-PETER HASTEDT

Dr. Uwe-Peter Hastedt ist Vorstand und Gründer der Deutschen Revo AG. Zuvor war er Geschäftsführender Gesellschafter und Gründungsmitglied der MHB-Gruppe, die sich seit 1998 auf Working-Capital-Finanzierungen spezialisiert hat. www.deutsche-revo.de



Dr. Uwe-Peter Hastedt

Freiräume und Entwicklungsmöglichkeiten in Wachstums- und in Krisenzeiten. Zudem wird mit der Bankgründung eine nachhaltige Refinanzierung der Revo-Produkte gesichert, die seit Jahren mit einem Volumen von bis zu 300 Mio. EUR erfolgreich umgesetzt werden.

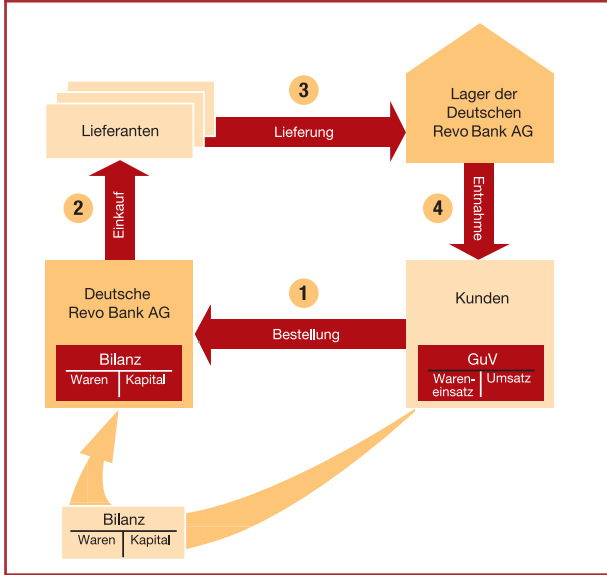
Unternehmeredition: Welche Klientel haben Sie im Visier? Außerdem suchen Sie Unternehmen nicht nur als Kunden, sondern auch als Investoren. Welcher Vorteil liegt darin aus Unternehmenssicht?

Hastedt: Unsere Zielkunden sind mittelständische Unternehmen mit einem Umsatz von mehr als 10 Mio. EUR mit Geschäftssitz in Deutschland. Eine Einschränkung auf bestimmte Branchen erfolgt nicht. Das Einzelengagement sollte zwischen 0,5 und 5 Mio. EUR liegen. Mit einer Beteiligung von Kunden wollen wir den wachsenden Eigenkapitalbedarf decken und sicherstellen, dass die Deutsche RevoBank sich um die Belange des Mittelstands kümmert. Von unserem „genossenschaftlichen“ Ansatz profitieren Kundeninvestoren gleich doppelt: Als Aktionär können sie eine Finanzierung bis zum Siebenfachen ihrer Beteiligung erhalten und verdienen zusätzlich am Gewinn der Bank.

Unternehmeredition: Ihre Bank befindet sich noch im Gründungsstadium, die Aufnahme des Geschäftsbetriebes ist im 1. Quartal 2012 geplant. Wie ist der aktuelle Stand, wie sieht der konkrete Zeitplan aus?

Hastedt: Derzeit sind wir vor allem mit der bis zum 31.12. laufenden Kapitalerhöhung von 14 Mio. EUR beschäftigt.

ABB. 1: REVO TRADE – EINE INNOVATIVE WORKING-CAPITAL-FINANZIERUNG FÜR VORRÄTE UND WAREN



Die Deutsche Revo Bank optimiert und finanziert den Wertschöpfungsprozess zwischen Lieferant und Kunde. Ausgehend von einer Bestellung des Kunden bei der Deutschen Revo Bank (1) erwirbt diese die Vorräte oder Waren bei den Lieferanten (2). Die Deutsche Revo Bank bezahlt die Lieferanten und wird juristischer und wirtschaftlicher Eigentümer der Vorräte und Waren (3). Diese werden bei Bedarf von den Kunden aus dem Lager der Deutsche Revo Bank entnommen und erst dann bezahlt (4). Bestehende Kunden- und Lieferantenbeziehungen werden in Revo Trade einbezogen und beibehalten, das Supply Chain Management wird nur minimal verändert. Aufgrund der Wettbewerbsvorteile des Produkts Revo Trade sieht die Deutsche Revo Bank hier den Schwerpunkt ihrer künftigen Aktivitäten.

Hier suchen wir weitere Investoren mit Unternehmergeist und Affinität für ein solides Grundgeschäft – vor allem mittelständische Unternehmen und Privatinvestoren. Parallel dazu laufen Personalgespräche, insbesondere zur Besetzung der Bankvorstände. Zugleich arbeiten wir am Erlaubnis Antrag für die BaFin, der wir das Geschäftsmodell bereits erfolgreich vorgestellt haben.

Unternehmeredition: Herr Dr. Hastedt, danke für das Gespräch!

Das Interview führte Markus Hofelich.
markus.hofelich@unternehmeredition.de

Anzeige



KUHNEN & WACKER

Patent- und Rechtsanwaltsbüro



KONTINUITÄT, QUALITÄT UND STRATEGIE ...

sind die drei Säulen und Prinzipien unserer seit 35 Jahren national und international renommierten Patent- und Rechtsanwaltskanzlei. Wir beraten bei allen Fragen zu geistigem Eigentum und gewerblichen Schutzrechten im In- und Ausland und helfen diese zu erlangen und zu verteidigen. Basis hierfür ist die umfangreiche Erfahrung unserer 16 Anwälte, die durch versierte Sachbearbeiter und professionelle Mitarbeiter unterstützt werden.