



Devisenbörse in Frankfurt
Mogeln für drei Tage

BANKEN

DOLLAR

Trick am Donnerstag

Bei den Banken der Bundesrepublik sind jeden Donnerstag amerikanische Dollars knapp und teuer, freitags gibt's sie wieder billiger.

„Wir haben uns lange den Kopf zerbrochen, was das soll“, berichtet Fritz Mäkelburg, 67, Direktor der Devisenabteilung der Bank für Gemeinwirtschaft in Frankfurt. Jetzt weiß er es: Mit den Donnerstag-Dollars bemogeln US-Banken ihre oberste Währungsbehörde in Washington.

Auch Amerikas Geldinstitute müssen bei ihrer Zentralbank einen bestimmten Prozentsatz ihrer Einlagen als Mindestreserve deponieren. Die Höhe der Reserve richtet sich danach, ob die Währungsbehörde durch ihre Kreditpolitik die Konjunktur anheizen oder drosseln will. Mit Hilfe der deutschen Banken schaffen sich die Amerikaner mehr flüssige Mittel, als ihnen die Zentralbank erlaubt.

„Hallo, Freunde, habt ihr Dollars per Donnerstag?“, so lautet ihre stereotype Frage über Telefon oder Fernschreiber. Dem kann kein Devisenhändler widerstehen, denn die New Yorker bieten für Donnerstag-Dollars bis zu 19 Prozent sogenannten Tagesgeldzins.

Den deutschen Devisenbankiers fiel auf, daß ihre amerikanischen Geschäftspartner am Geldmarkt stets erschrocken abwehrten, wenn die Donnerstag-Dollars direkt auf ihr Konto überwiesen werden sollten. „Davon haben wir nichts“, erklärte zum Beispiel eine New Yorker City Bank und disponierte: „Auf die Midland Bank, London, bitte.“

Anders als die Deutsche Bundesbank, die für Mindestreserven verfügbare Mittel verlangt, begnügt sich die Federal Reserve Bank der USA mit

Schecks, die einer New Yorker Verrechnungsstelle eingereicht werden.

Und darauf basiert der Trick am Donnerstag: Dem Clearing House in New York werden beispielsweise die über die Midland Bank bezogenen Dollars in Form eines Schecks überwiesen. Bis aber der Betrag der City Bank, die das Geld anschaffte, gutgeschrieben ist, wird es Freitag. Am selben Freitag stößt die City Bank ihre deutschen Donnerstag-Dollars schon wieder ab. Auf ihrem Clearing-Konto aber bleibt das Geld übers Wochenende als Guthaben stehen, weil die Clearingstelle die Verkaufs-Schecks erst am Montag verbucht.

Inzwischen kann die US-Bank die Vorschriften der Währungsbehörde umgehen und ihr Kreditgeschäft in Höhe der fiktiven Freitag-Reserve ausweiten. Sie macht drei Tage lang lukrative Extra-Geschäfte.

Die allein in Deutschland aufgenommenen 100 Millionen Dollar für drei Tage entsprechen nach einer Rechnung von Hans-Joachim Schreiber, Direktor der Dresdner Bank, je Tag einer zusätzlich verfügbaren Liquidität von 300 Millionen Dollar.

Bisher registrierte die Federal Reserve Bank die freihändige Geldschöpfung „mit beträchtlichem Unbehagen“, meint Schreiber. Er glaubt, daß die US-Währungsbehörde den Trick nicht lange dulden wird.

UNTERNEHMEN

GIRMES AG

Samt ohne Sorge

Alle redeten von der Talsohle, Erich Selbach, 62, nicht. „Auf vier gesunden Beinen“, so Vorstandschef Selbach, erkletterten die Girmes-Werke AG in Oedt bei Krefeld im Krisenjahr 1967 einen Erfolgsgipfel.



Girmes-Chef Selbach
Gewinn auf vier Beinen

Das rheinische Unternehmen, drittgrößte Weberei der Bundesrepublik, stach von der Branche ab wie Samt von Sackleinen. Acht Prozent Umsatz hatte die Industrie am Jahresende eingebüßt, Girmes hatte neun Prozent gewonnen. Große Textilfirmen mußten schon im letzten Jahr ihre ohnehin kargen Dividenden drastisch kürzen oder ganz ausfallen lassen, Girmes zahlte wieder den Gala-Satz von 18 Prozent und legte sogar noch ein Prozent als Bonus zu. Selbach über die Glanzleistung: „Wie das kommt, haben wir uns auch schon häufig gefragt.“

Gar so rätselhaft war es nicht. Das 1879 gegründete Unternehmen, dessen Verwaltung in einem winkligen Gebäude aus dem Jahr 1896 über 212 Millionen Mark Umsatz gebietet, ist Europas größter Hersteller von Samt, Möbel-Velours und Teppichböden. Dazu beherrscht Girmes einen derzeit besonders heißen Markt: Neun von zehn der modischen Webpelze sind aus Girmes-Material geschneidert.

Erich Selbach, der seit 30 Jahren im Vorstand sitzt, ist immer auf der Suche nach Produkten, „die nicht die Großväter schon machten“. Lange vor der Konkurrenz begann er Teppiche und Möbelstoffe aus modernen Synthetics herzustellen. Als Konfektionäre noch umständlich Futter in Popelinmäntel nähten, wurden die Gewebe bei Girmes schon luftdurchlässig („atmungsaktiv“) verklebt.

Selbach kann in Oedt frei schalten, denn er ist mit der Firma verheiratet. Ihm und der Familie seiner Frau Ursula, geborenen von Beckerath, gehört ein Aktienpaket, andere sind im Besitz der Commerzbank und der Düsseldorfer Trinkaus-Bank; etwas weniger als die Hälfte des Grundkapitals von 21 Millionen Mark ist unter 1700 freien Aktionären verstreut. Der Industrielle freut sich: „Keiner hat eine Sperrminorität von 25 Prozent.“

Der Chef glaubt an das Leistungsprinzip. Jede Abteilung muß sich strikter Erfolgskontrolle unterwerfen, die Gehälter der meisten Spitzenmanager richten sich nach dem Geschäftsergebnis. „Die Leute sind“, so Selbach, „mit ihrem eigenen Portemonnaie beteiligt.“

Sogar untereinander machen sich die drei Konzernfirmen Johs. Girmes & Co. AG, Grefrath Velour AG und Niedieck AG Konkurrenz.

Einmal in jedem Jahr fliegt der Boß mit zwölf Verkaufsexperten in die USA und sucht in Warenhäusern nach Neuheiten. Denn „viele von dem, was man da zu sehen bekommt, kommt vier Jahre später zu uns“. Girmes wurde nicht zuletzt deshalb größter Nutznießer der Webpelz-Mode, weil die Firma das Material als erste statt in herkömmlichen Tierfell-Mustern in Lila und Giftgrün einfärbte.

In der Krise hatte Erich Selbach andere Sorgen als die Konkurrenz. Er hat seine „Last, aus der Fabrik herauszuholen, was der Verkauf verlangt“.

Die Girmes-Aktien notieren an der Düsseldorfer Börse mit über 600 Punkten und sind damit teurer als Aktien der Deutschen Bank.