



Künftig soll häufiger in dieser Form über Kapitalmarktthemen gesprochen werden. Dem ersten Kapitalmarkt-Talk soll der zweite wahrscheinlich noch in diesem Jahr folgen. Ein bis zwei Veranstaltungen im Jahr können sich die Organisatoren von Liepolt Stumpf gut vorstellen.

Bild: Ulli Kiefner

Premieren-Runde geglückt

Beim ersten Kapitalmarkt-Talk in der Metropolregion wurden Experten und Unternehmer zusammengebracht, um Fragen der Unternehmensfinanzierung zu klären.

Allein die Resonanz, nachdem die ersten Einladungen verschickt waren, hat Peter Liepolt bestätigt. „Die Idee mit dem Kapitalmarkt-Talk war die richtige“, sagt der Emissionsberater.

Als am Abend der Veranstaltung zum gemütlichen Imbiss übergegangen wurde, fühlte er sich erst recht bestätigt. Zwei Stunden Diskussionen waren nicht nur für ihn, der mit auf dem Podium saß, wie im Fluge vergangen. Auch das Publikum schien zufrieden. Das Saalmikrofon kreiste mehrfach. Die Gespräche ebten auch danach an den Stehtischen nicht ab. Und der ein oder andere ging mit einer Einladung nach Frankfurt nach Hause. „Wenn Sie in der Nähe sind, dann kommen Sie einfach mal vorbei“, hörte man desöfteren. Schon während seines Vortrags über die „Fremdkapitalfinan-

zierung über die Deutsche Börse“ hatte Alexander Graf von Preysing, Leiter Issuer Services bei der Deutsche-Börse-Group, eher beiläufig seine Zuhörer ermutigt, sich direkt bei ihm oder seinen Kollegen in Frankfurt Rat zu holen.

Liepolt hört das gern. „Genau das wollten wir erreichen“, sagt der Geschäftsführer der Liepolt Stumpf GmbH. Dass zu diesem Thema nicht nur Mittelständler gekommen waren, sondern auch Vertreter der Großgewichte der Region, bestätigt ihn. „Wir hatten 70 Anmeldungen, aber gar nicht so viel Platz.“ Einigen hatten sie absagen müssen.

Mit dieser Gesprächsrunde soll eine Lücke auf einem Beratungsfeld geschlossen werden, das in der Metropolregion in dieser Form eher hinten ansteht: eine Plattform für den Kapitalmarkt. „Wir befinden

uns hier zwischen zwei Börsenplätzen, Frankfurt im Norden, Stuttgart im Süden“, sagt Liepolt.

Der ehemalige Banker und Mitarbeiter der Deutschen Börse in Frankfurt ist noch häufig in der hessischen Bankenmetropole. „Wenn wir dann zusammensitzen, um beispielsweise die Vorteile der Mittelstandsanleihe erklärt zu bekommen, und ich mich dann dort umschaue, bin ich mir sicher, dass es eigentlich die falschen Adressaten sind.“ Statt Anwälten und Bankern hätten es auch da schon Unternehmer sein sollen, meint Liepolt und war damit nicht allein. Auch Alexander Graf von Preysing sah das so. „Deswegen war es nicht schwer, ihn für die Veranstaltung in Mannheim zu gewinnen. Dazu gesellten sich noch weitere Experten: Dr. Sven Janssen, Leiter Kapitalmarkt

bei der auf Mittelstandsemissionen spezialisierten Close Brothers Seydler Bank, etwa oder Rolf C. Landgraf von der Landgraf Schneider Rechtsanwälte Partnergesellschaft.

Wer am Ende die Räumlichkeiten des ZEW verließ, war nicht nur gut informiert, sondern hatte auch eine Tüte voller Kapitalmarktinformationen im Gepäck. „Das war ein gelungener Auftakt“, fand nicht nur Peter Liepolt. Robert Kautzmann lobte „die hohe Qualität“ und sieht die Veranstaltung „als Bereicherung für die Region“, so der Leiter der Wirtschaftsförderung der Metropolregion Rhein-Neckar.

Sebastian Helbing

►► **Übrigens:** Mehr zur Mittelstandsanleihe lesen Sie in der Septemberausgabe von Econo unter dem Schwerpunkt Finanzierung.