

Hochkarätige Runde diskutierte verschiedene Finanzierungsmöglichkeiten Neue Finanzierungsmodelle im Vormarsch

Das Thema „Finanzierungsmodelle mit Zukunft“ lockte zahlreiche Interessierte am 4. Dezember in die RLB OÖ nach Linz. Die Runde der Diskutanten war hochkarätig und deckte die wesentlichen Bereiche der Finanzierungsmöglichkeiten ab. Am Podium sassen: Markus Fichtinger, Geschäftsführer des Aktienforums, Martin Schaller, Treasury-Chef der Raiffeisenlandesbank OÖ, Rudolf Knünz, Mitglied des Vorstandes der KTM-Power Sports AG, Ludwig Scharinger, Generaldirektor der Raiffeisenlandesbank OÖ, Heinz Schaller, Mitglied des Vorstandes der Wiener Börse AG, Roman Göd, Geschäftsführer von Modern Products Corporate Finance sowie Andreas Szigmund, Vorstandsvorsitzender der Invest Unternehmensbeteiligungs AG.

Dass sich die Einstellung „Weg vom Kredit, hin zu alternativen Finanzierungsformen“ langsam durchsetzt, beweist die

Statistik. Im Jahr 1995 lag der Anteil der Kreditfinanzierungen noch bei 77 Prozent, jetzt bei 66 Prozent. Neue Modelle an Eigen- und Fremdfinanzierungen sind am Kapitalmarkt also im Vormarsch. Deshalb ist für den Hausherrn Ludwig Scharinger die Sache sonnenklar: „Als moderne Bank kann man nicht nur Kredite oder Wechsel anbieten. Wir bieten ein modernes Financial Engineering an“. Ganz dürfe man auf den Fremdkapitalcharakter nicht vergessen, meinte RLB OÖ-Chef Treasurer Martin Schaller. „Sie sind oft ein erster Schritt in Richtung Kapitalmarkt.“ Und dass dieser einer weiteren Stärkung bedarf, weiss Markus Fichtinger: „Wir wünschen uns von der nächsten Bundesregierung eine aktive Kapitalmarktpolitik. Die verstärkte Ansprache von Privatanlegern und die Überzeugung von Unternehmen zum Börsengang ist unbedingt erforderlich.“ Börse-Chef Schaller kann das

nur bestätigen: „Die beste Kapitalaufbringung ist die über die Börse. Ein Listing dient nicht nur der Eigenkapitalaufnahme, sondern bedeutet auch einen deutlichen Imagegewinn und meist eine höhere Bonität.“ Davon kann KTM-Chef Knünz, der bereits mehrer Börsengänge durchgeführt hat, ein Lied singen: „Wir haben viel über das Unternehmen gelernt und sind in der Folge von der Regional-Liga in die Champions League mit jährlichen Umsatzzuwächsen von immer jenseits der 30 Prozent aufgestiegen. KTM ist dadurch zum Imageprodukt geworden“.

„Wir werden die Rohstoffführerschaft nicht erlangen können. Daher müssen wir die Entwicklungsführerschaft behalten. Das gilt im Besonderen auch bei modernen Finanzierungen. Welchen Weg geht der Kunde in der Expansion geht und welche Finanzierung er braucht, ist dabei das Entscheidende“, so Scharinger. (cp)

