

## Geleitwort

Der Markt für Finanzdienstleistungen befindet sich zu Beginn des dritten Jahrtausends in Deutschland in einer Phase nachhaltiger Änderungen der Marktdynamik und Marktstruktur. Das Wettbewerbsgeschehen erhält eine bislang nicht gekannte Dimension. Sie ist gekennzeichnet durch Vielfalt, Komplexität, Härte und Dynamik. Im Zuge dieses Strukturwandels verlieren die einst bewährten Verhaltensmuster ihre Gültigkeit. Der Glaube an die strukturellen Sicherheiten der Branche, der lange Zeit das Denken und Handeln der Finanzdienstleister bestimmt hat, erwies sich als trügerisch.

Globalisierung, Fusionen und Allfinanzkonzepte wurden teilweise als Lösungsmöglichkeiten des Strukturproblems gesehen. Sorgen bereiten vor allem der ständige Rückgang der Margen, hohe Risikokosten und ein unzureichendes Risikomanagement, unverändert hohe Verwaltungskosten durch komplexe, nicht aufgespaltene Wertschöpfungsketten und andere Faktoren. Auch angesichts vielfacher Misserfolge der scheinbar neuen Strategien solcher Generalisierungstendenzen ist zu fragen, ob nicht ein anderer Weg, nämlich eine stärkere Fokussierung auf Kernkompetenzen oder auf Nischen, erfolgreicher ist.

Genau diese Idee hat den Verfasser der vorliegenden Abhandlung veranlasst, sich intensiv mit einer Nischenstrategie für Kreditinstitute auseinander zu setzen. Gegenstand dieser Arbeit ist es deshalb, sich detailliert mit dem Themenkomplex der Nische zu beschäftigen, um zunächst anhand verschiedener Theorien den Untersuchungsgegenstand der Nische abzugrenzen, um anschließend diese Erkenntnisse auf die vielfältigen Nischenstrategien im Finanzdienstleistungsmarkt zu übertragen. Ferner soll die Abhandlung neue Nischen im Finanzdienstleistungsmarkt identifizieren bzw. Denkanstöße und Nischenstrategieansätze herausarbeiten sowie aufzeigen, dass Nischenbanken möglicherweise eine strategische Bedeutung haben.

Die vorliegende Arbeit hat sich erstmals umfassend mit dem Phänomen der Nische in der Finanzdienstleistungsbranche auseinandergesetzt und dabei mehrere neue Erkenntnisse gebracht. Aufbauend auf einer breiten Theoriebasis verschiedener Wissenschaftsdisziplinen wird eine umfassende Erklärung der Existenz und Entstehung von Nischen im Finanzdienstleistungsgewerbe erarbeitet, welche in einem orthogonalen Modell mit den Ansätzen der strategischen Wahlfreiheit verknüpft wurde. Die präzise Herausarbeitung des Begriffs der Nische erlaubt erstmals eine klare Abgrenzung von artverwandten Konzepten wie der Marktlücke oder den Marktsegmenten.

Das von Dr. Jan Grasshoff entwickelte Modell der multiplen Spezialisierung erweitert die bisherige Zweiteilung im Kreditgewerbe zwischen Universalbank und Spezialbank um eine weitere Ebene, und die Nischenbankdefinition i.e.S. ermöglicht künftig, Kreditinstitutsformen eindeutig zu betiteln. Die Abstraktion des Modells der multiplen Dimensionen erlaubt Handlungsempfehlungen für etablierte und neugegründete Kreditinstitute abzuleiten. Darüber hinaus wurde der theoretische und praxisbelegte Nachweis erbracht, dass sich auch in einem reifen Markt noch unbesetzte und lohnende Nischen befinden. Dies könnte die Bankenstatistik und die Diskussion über strategische Möglichkeiten im Finanzdienstleistungssektor beeinflussen.

Der Verfasser untersucht mit der vorgelegten Abhandlung nicht nur einen in der bankbetrieblichen Wissenschaft vernachlässigten Themenkomplex, er liefert auch in einer Phase, in der über neue Geschäftsmodelle in der Finanzdienstleistungsbranche nachgedacht wird, wichtige Informationen und rundet diese durch abschließende Empfehlungen ab.

Ich wünsche dieser Arbeit sowohl in der Bankwissenschaft als auch in der Bankpraxis reges Interesse und fruchtbare Wirkung.

Prof. Dr. Dr. Oskar Betsch