

Geleitwort

Selten hat ein Sektor des Universalbankgeschäfts so rasant an Bedeutung gewonnen wie das Investment Banking seit Mitte der neunziger Jahre. Begünstigt wurde dieser Prozeß durch die verstärkte Kapitalmarktorientierung der Unternehmenskunden, die wachsende Aktienkultur und nicht zuletzt auch die positiven Konjunktur- und Börsenbedingungen in diesem Zeitraum. Aus Sicht der traditionell tief im klassischen Kredit-/Einlagengeschäft verwurzelten deutschen Banken entstand zu dieser Zeit ein zumindest in Teilbereichen gänzlich „Neuer Markt“ mit überdurchschnittlich wachsendem Geschäftspotential und attraktiven Profitmargen direkt „vor der Haustüre“.

Unterdessen hat sich das Investment Banking bei den größeren deutschen Banken zu einem dem Commercial Banking sowohl in strategischer als auch in ergebnismäßiger Hinsicht zumindest gleichwertigen Marktleistungssektor entwickelt. Angesichts des hiervon ausgehenden Erfolgsdrucks gewinnen für die betreffenden Institute grundsätzlich alle jene Faktoren enorm an Bedeutung, die zur Absicherung der künftigen Wettbewerbsfähigkeit in diesem Sektor beitragen können. Die Frage, ob die aktuell verfolgte Strategie auch die „Richtige“ darstellt, steht dabei naturgemäß mit an erster Stelle.

Vor diesem Hintergrund ergeben sich einige wichtige Fragen: Welche Strategien verfolgen deutsche Banken im Investment Banking und welches sind die Beweggründe für die strategische Wahl? Welche Festlegungen hat eine tragfähige „Investment-Banking-Strategie“ überhaupt zu treffen und welche Optionen bieten sich dabei im einzelnen? Wie können Strategieentscheidungen hinsichtlich relevanter Inhalte so aufeinander abgestimmt werden, daß schließlich ein konsistentes Gesamtkonzept entsteht?

In Ausrichtung hierauf grenzt die Verfasserin in einem ersten Schritt den Begriff des Investment Banking ab, sodann drei unverzichtbare Komponenten jeder tragfähigen Investment-Banking-Strategie. Davon ausgehend wird jedes Element dieses hierarchisch strukturierten Strategiebündels einer eingehenden Untersuchung unterzogen, wobei zunächst strategische Optionen abgeleitet und Anforderungen an die strategische Wahl auf dieser Ebene formuliert werden. Im Anschluß daran wird beleuchtet, wie sich die betreffende Strategiekomponente in der Praxis augenblicklich entwickelt, wobei der Untersuchungsfokus

auf eine Gruppe ausgewählter deutscher Banken mit nennenswerten Engagements und Ambitionen in diesem Sektor gerichtet ist.

Die bislang im Verhältnis zur funktionalinstrumentellen stark vernachlässigte strategische Untersuchungsperspektive aufgreifend stellt die vorliegende Arbeit einen interessanten wissenschaftlichen Beitrag zum Thema „Investment Banking“ dar. Für Praktiker, die sich von Berufs wegen mit Fragen der strategischen Handhabung des Investment Banking befassen oder all jene, die von dieser schillernden und facettenreichen Branche fasziniert sind, ist die Lektüre dieser Arbeit mit Sicherheit ein Gewinn.

Prof. Dr. Leo Schuster