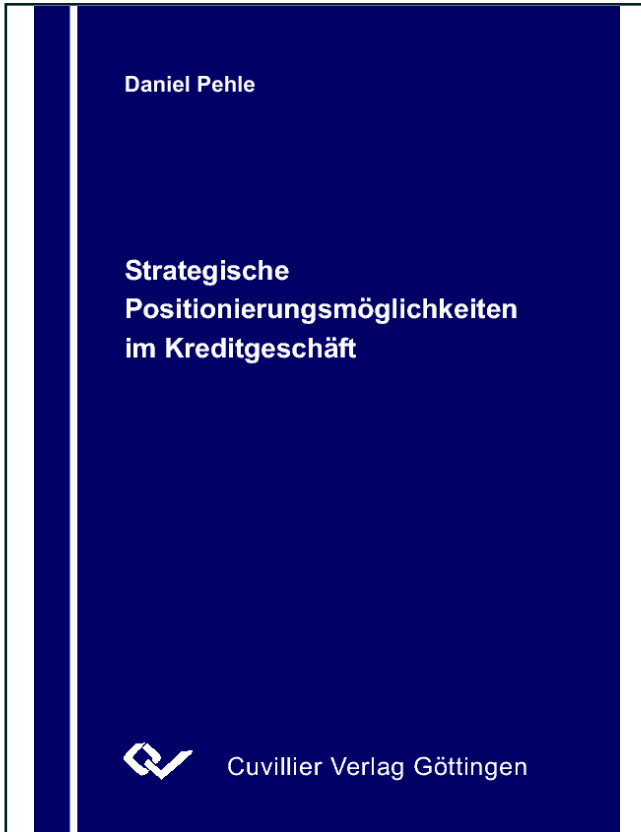




Daniel Pehle (Autor)

Strategische Positionierungsmöglichkeiten im Kreditgeschäft



<https://cuvillier.de/de/shop/publications/2310>

Copyright:

Cuvillier Verlag, Inhaberin Annette Jentsch-Cuvillier, Nonnenstieg 8, 37075 Göttingen,
Germany

Telefon: +49 (0)551 54724-0, E-Mail: info@cuvillier.de, Website: <https://cuvillier.de>

Vorwort

Vorliegende Arbeit versteht sich als Beitrag zur Diskussion künftiger Entwicklungsmöglichkeiten für die deutsche Bankwirtschaft, die den Gestaltungsraum reiner Konzentration als Reaktion auf den weithin konstatierten Konsolidierungsdruck überschreiten. Vor dem Hintergrund stark heterogener bankbetrieblicher Geschäftsfelder erfordert eine hinreichend präzise Formulierung strategischer Positionierungsmöglichkeiten eine Beschränkung der Untersuchung auf ein oder mehrere bestimmte Geschäftsfelder. Mit dem Kreditgeschäft liegt dieser Betrachtung ein originäres Kerngeschäftsfeld der Universalbank deutscher Prägung zugrunde. Dabei geht es nicht um eine Fundamentalkritik der Universalbank, sondern um Erfolgspotenziale in Wettbewerbssituationen, in denen absehbar Koordination und Kontrolle der Wertschöpfung gegenüber dem Eigentum an Wertschöpfungsprozessen Bedeutung gewinnen. Die hier untersuchten „Möglichkeiten“ in Form vertikal spezialisierter Kreditgeschäftssysteme stellen tendenziell marktseitige Extrempunkte auf dem Markt-/Hierarchie-Kontinuum dar und sollen nicht in erster Linie Kostenprobleme lösen. Dementsprechend entstehen sie nicht (nur) auf Basis der oft genannten Outsourcing-Logik.

Mein „Doktorvater“ Univ.-Prof. Dr. Christoph Rasche hat meine Dissertationsschrift Anfang 2004 angenommen und zur Promotion empfohlen. Für seine Unterstützung bei der Erstellung der Arbeit bin ich ihm zu großem Dank verpflichtet. Prof. Dr. Jochen Pampel danke ich für die Übernahme des Zweitgutachtens. Wertvolle Hinweise und kritische Diskussionsbeiträge habe ich von Dr. Achim Seisreiner erhalten, dem dafür mein besonderer Dank gilt.

Daniel Pehle