

II. Investment Banking

1. Investment Banking versus Commercial Banking
2. Grundzüge Investment Banking
3. Venture Capital
4. Mergers & Acquisitions
5. Sales & Trading



II.1. Investment Banking versus Commercial Banking

Unterschiedliche Bankensysteme

Kontinentaleuropa

Universalbankensystem

Hausbankenkonzept:
Alle Finanzdienstleistungen
aus einer Hand

Seit Mitte achtziger Jahre:
Hinwendung zum Investment Banking

Anglo-amerikanischer Raum

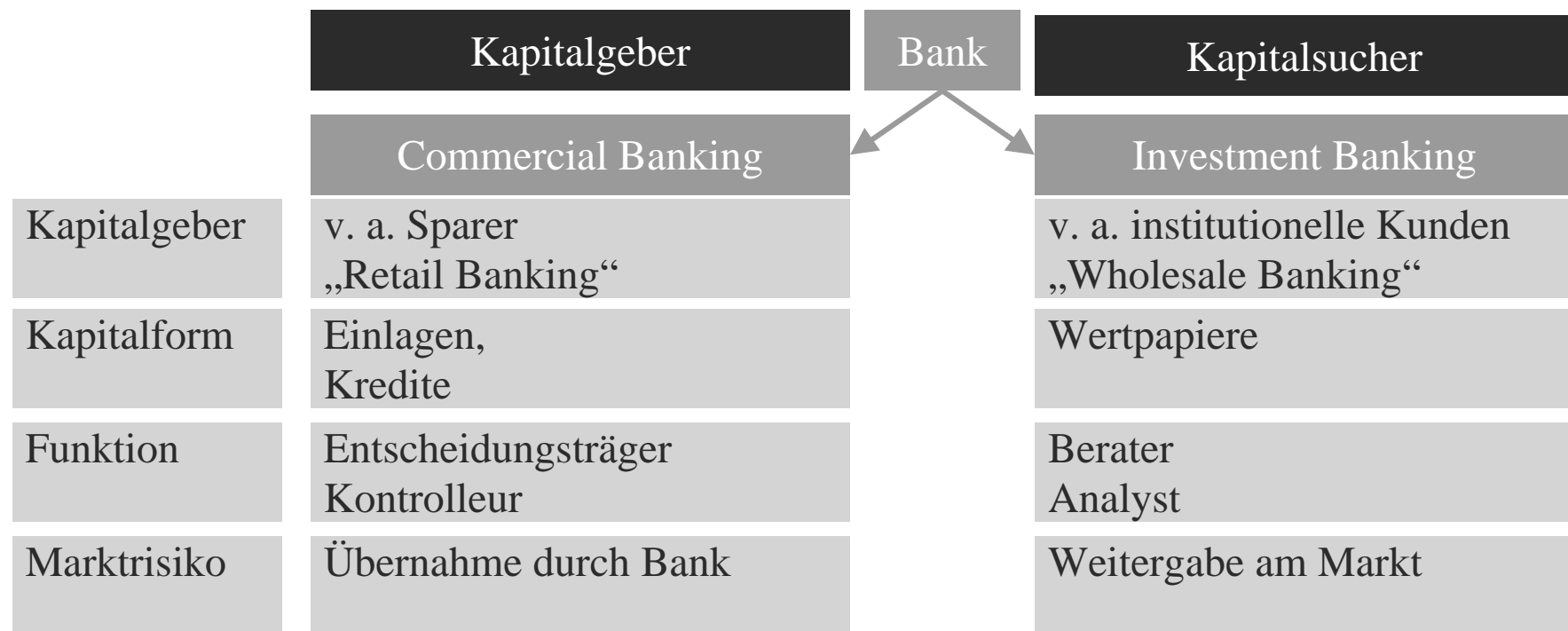
Trennbankensystem

Glass Steagall Act von 1933
Trennung
- Einlagen und Kredite (Commercial)
- Wertpapier (Investment)
- Versicherungen (Insurance)

1999: Aufhebung durch Financial
Modernization Act

II.1. Investment Banking versus Commercial Banking

Unterscheidung Commercial/Investment Banking



II.1. Investment Banking versus Commercial Banking

Übernahme der Grundfunktionen

	Commercial Banking	Investment Banking
Transformationsfunktion	Übernahme	Weitergabe
Losgrößen:	Asset & Liability	Strukturierung der Titel
Fristen:	Management:	bzw. Wertpapiere
Liquidität	Bodenansatz an Mitteln	entsprechend Angebot-
Risiken:	für langfristige Kredite	und Nachfrageprofil
Informationsfunktion		
Daten:	Markteinschätzung für	Research mit Handlungs-
Entscheidung:	eigene Geschäfte nutzen	empfehlung für Kunden

II.1. Investment Banking versus Commercial Banking

Entwicklungsperspektiven für Investmentbanken

- Wettbewerb zuungunsten Commercial Banks
 - Keine adäquaten Preise für Risikoübernahme
 - Bereitschaft der kapitalsuchenden Unternehmen zur Öffnung gegenüber Markt
 - Bündelung der Nachfrage durch Pensionskassen, Versicherungen und Fonds
 - Gewandeltes Anlageverhalten der Privatkunden
 - Technischer Fortschritt zur Durchführung insbesondere des Retail Banking

 - Wettbewerb zuungunsten Direktgeschäft zwischen Kapitalgeber und -sucher
 - Neutralität bei der Informationsverarbeitung
 - Strukturierungskompetenz für Produkte
-
-

II.2. Grundzüge Investment Banking

Typen von Investmentbanken

	Bulge Bracket	Major Bracket	Submajor Bracket	Boutique	Wirehouse	Research Firms
Breite Geschäft	Volles Spektrum	Teil-spektrum	Fokus-sierung	Struktu-rierung	Broker-tätigkeit	Informa-tionen
Präsenz	Global	Global/national	National/regional	National/regional	Regional	Global/national
Größe	Groß	Groß bis mittel	Mittel bis klein	Klein	Mittel	Mittel bis klein
Reputation	Ausge-zeichnet	Sehr gut	Gut	Ausge-zeichnet/g	Unter-geordnet	Sehr gut
Kunden	Volles Spektrum	Volles Spektrum	Fokus-sierung	Industrie	Retail-kunden	Zielgruppe individuell

Quelle: Achleitner (2000), S. 15



II.2. Grundzüge Investment Banking

Konzentrationsmaße bei Finanzinstrumenten

Top 5 Häuser in %	1991-1993	1994-1996	1997-1999	2000-2002
Emission Anleihen	36,5	36,1	40,9	42,5
Emission von Aktien	29,8	33,0	38,5	38,3
Konsortialführung	20,3	17,1	13,9	26,6
Derivatgeschäft		11,8	20,4	23,8

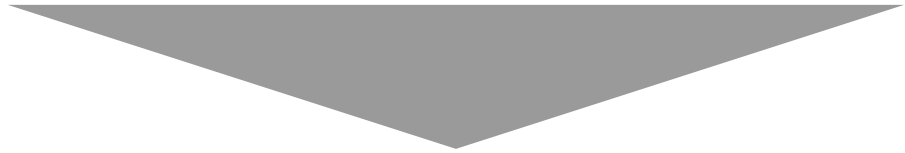
Quelle: BIZ (2003), S. 157, Konsortialführung nur 1993, Derivatgeschäft nur 2000-2001.

II.2. Grundzüge Investment Banking

Systematisierung des Investment Banking

Eng: Aktivitäten auf den Kapitalmärkten

Weit: Investment Banking ist What Investment Banks do



Geschäftsfelder

Instrumente

Kunden



II.2. Grundzüge Investment Banking

Geschäftsfelder im Investment Banking



II.2. Grundzüge Investment Banking

Instrumente

- Eigenkapital
- Fremdkapital
- Derivate
- Währungen
- Rohstoffe
- Immobilien



II.2. Grundzüge Investment Banking

Kundengruppen

- Industrieunternehmen
 - Institutionelle Investoren
 - Financial Institutions
 - Öffentliche Organisationen
 - Wohlhabende Privatkunden
 - Kleine Privatkunden
 - Tätigkeit auf eigene Rechnung
-
-

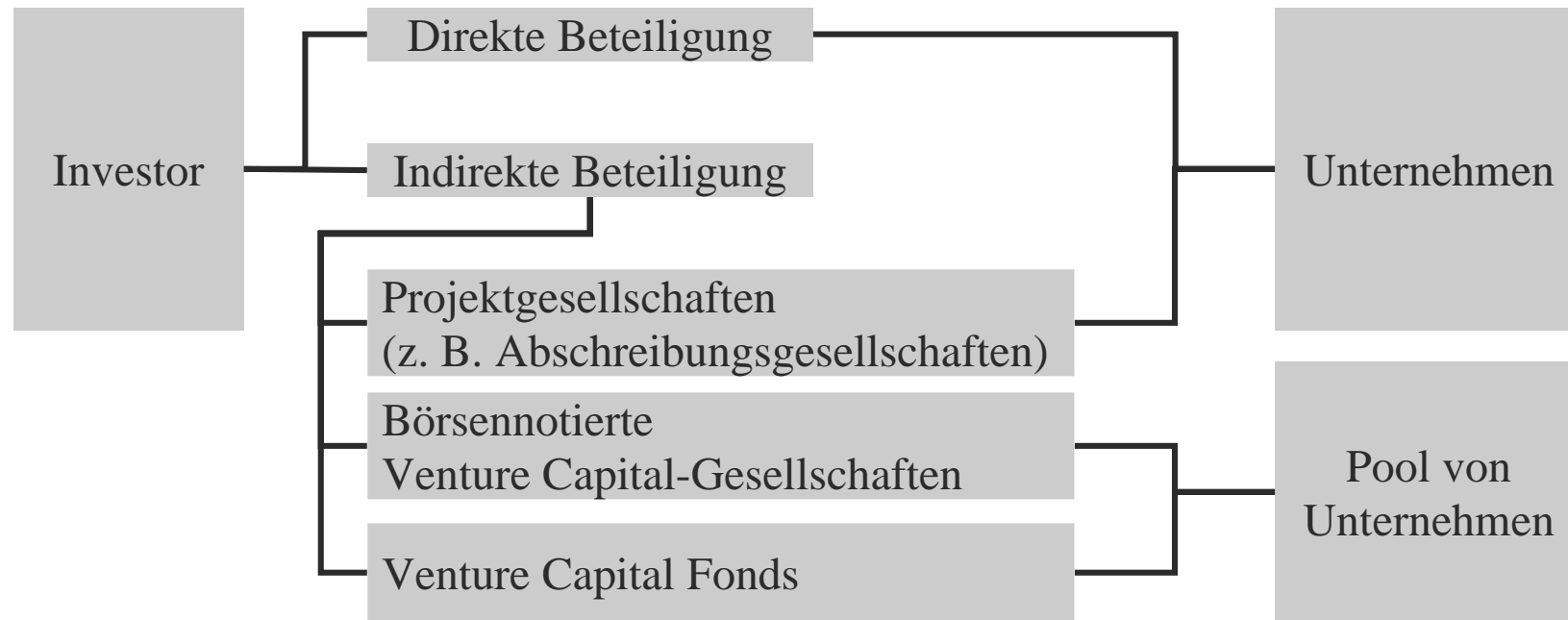
II.3. Venture Capital

Venture Capital: Begriff

- Bereitstellung von Kapital im Rahmen der Außenfinanzierung eines Unternehmens
- Aus Sicht des Unternehmens
 - Erweiterte Finanzierungsbasis zur Verwirklichung der Unternehmensziele
 - Bereitstellung von Managementunterstützung und Kapitalmarkt Know-how
- Aus Sicht des Investors
 - Renditeerzielung
 - Anlagehorizont mit Ausrichtung auf spätere Veräußerung

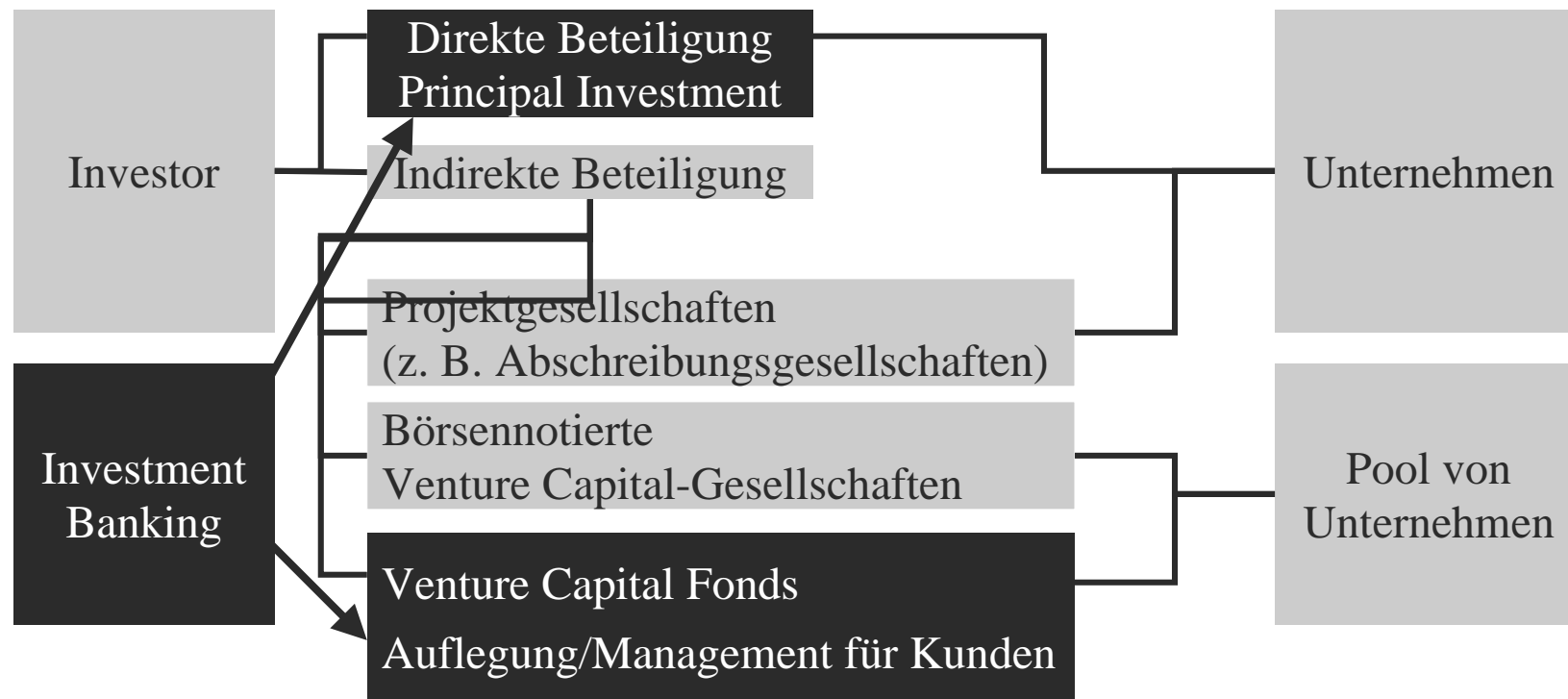


Beteiligungsmöglichkeiten



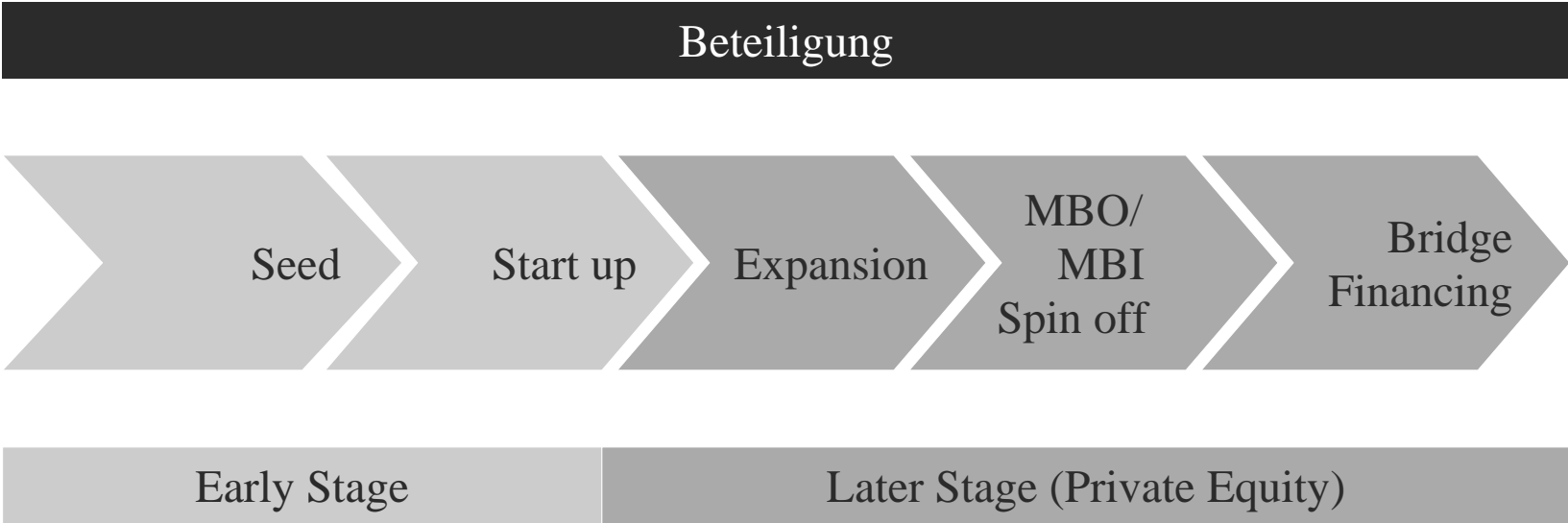
II.3. Venture Capital

Partizipationsformen



II.3. Venture Capital

Finanzierungsphasen



Quelle: Obst/Hintner (2000), S. 1008

II.3. Venture Capital

Exitkanäle

Trade Sale:

Verkauf an industrielle, strategische Investoren

Buy Back:

Rückkauf durch Altgesellschafter

Going Public:

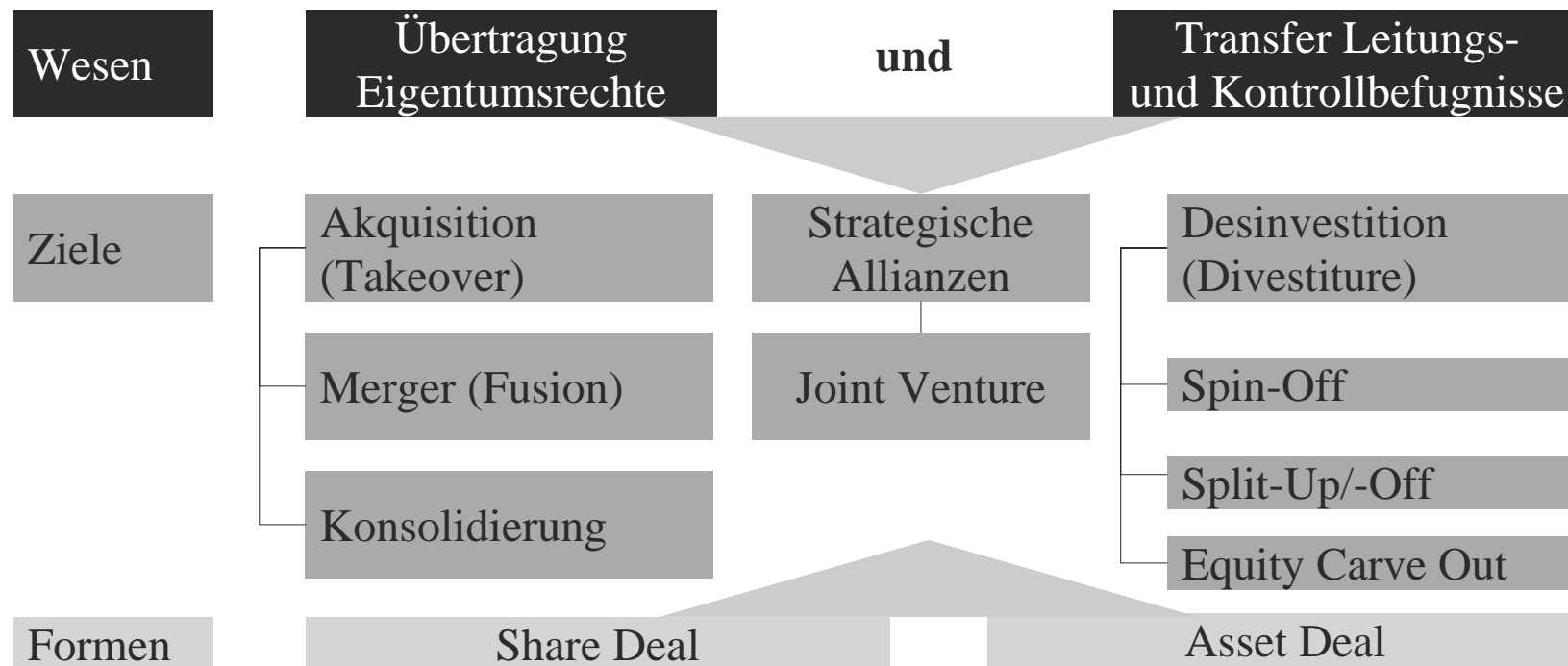
Börseneinführung des Unternehmens

Secondary Purchase:

Verkauf an andere Finanzinvestoren



Mergers & Acquisitions: Übersicht



II.4. Mergers & Acquisitions

Ablauf eines Unternehmensverkaufs

Vor- phase	Analyse Situation	Zielsetzung Verkauf
	Vorbereitung	Equity Story, Unternehmensbewertung Informationsmemorandum
M&A Trans- aktion	Auswahl Interessenten	Long list potenzieller Käufer Short list: Ansprache durch Kurzprofil
	Verhandlung	Confidentiality Agreement, erstes Angebot Data Room, erste Due Diligence Überarbeitetes Angebot, Bid Auction Letter of Intent, detaillierte Due Diligence
	Closing	Abschluß Vertrag Zahlung Kaufpreis
Abschluß phase	Neuorientierung	Umsetzung neue Strategie

II.4. Mergers & Acquisitions

Aspekte für Investmentbanken

Expertise:

Optimierung des Prozessmanagements
Einbringung von Fachkompetenz
Sparringspartner- und Moderationsfunktion

Wettbewerber:

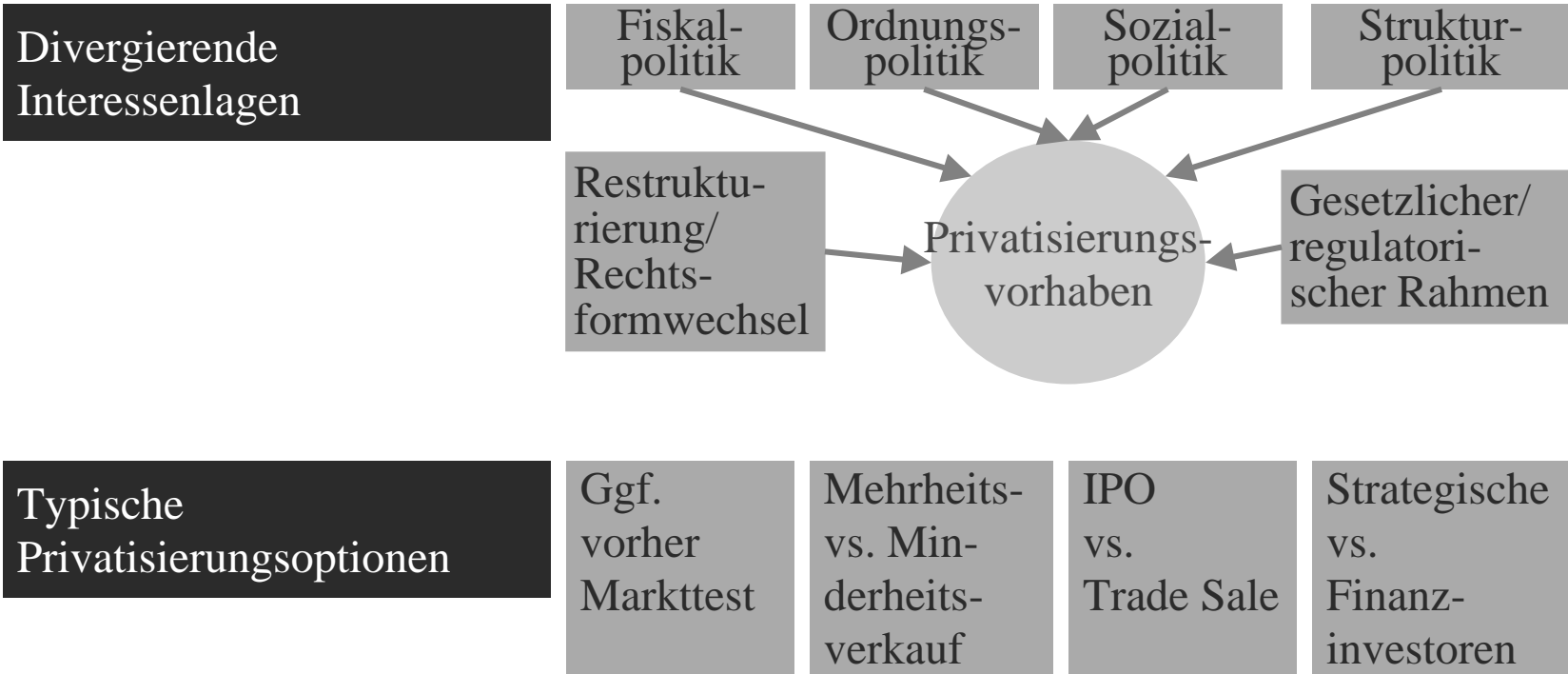
Wirtschaftsprüfer und Steuerberater
Rechtsanwälte
Firmeneigene M&A-Abteilungen

Interessenkonflikte:

Exklusivität bei Mandatsübernahme
„Chinese Walls“ zu Sales & Trading



Zielkonflikte Privatisierungen



II.5. Sales & Trading

Sales & Trading: Sekundärmarkt

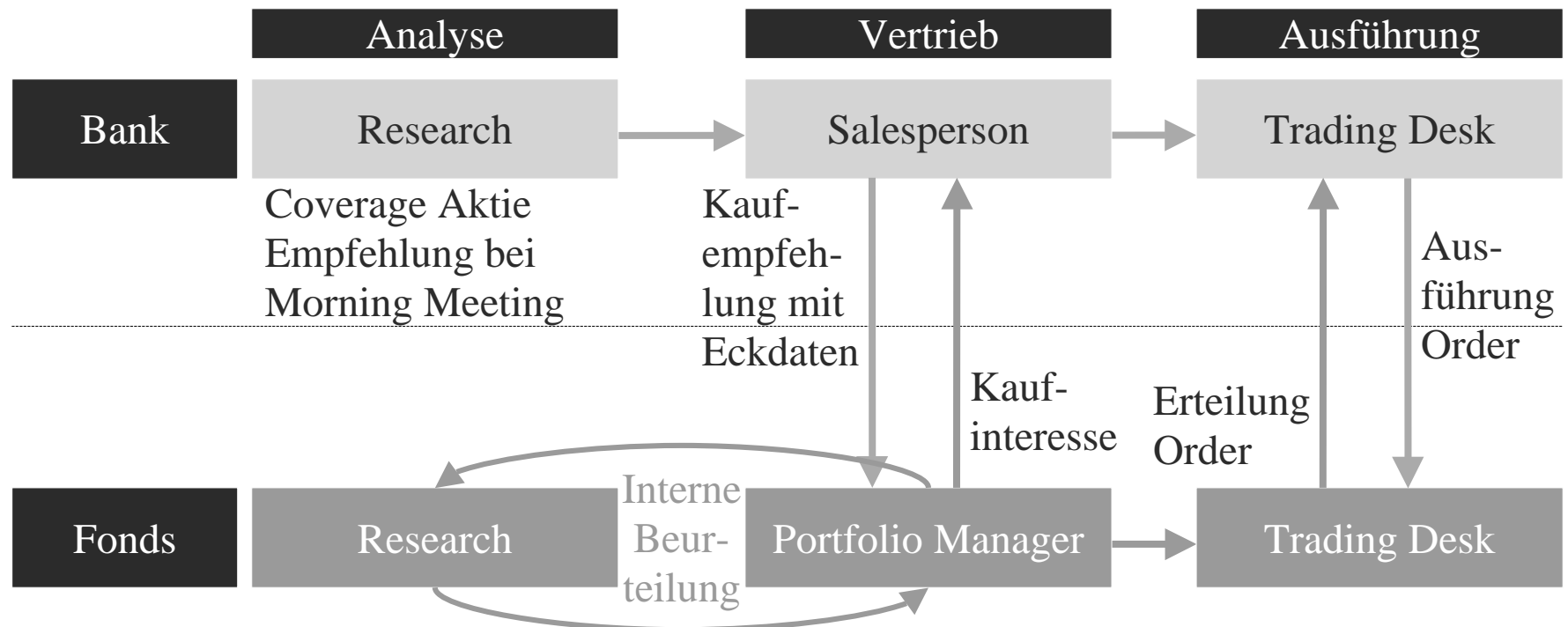
Equities	Fixed Income	Foreign Exchange	Commodities
Aktien	Renten	Devisen	Rohstoffe

- Handel mit bestehenden Finanztiteln bzw. Ansprüchen auf Finanztitel
 - Rechtlich: Änderung der Eigentumsverhältnisse
 - Wirtschaftlich: Prozess der Ressourcenallokation
 - Fungibilität durch Liquidität
 - Geringere Kapitalkosten für Emittenten
-
-

Struktur und Funktion

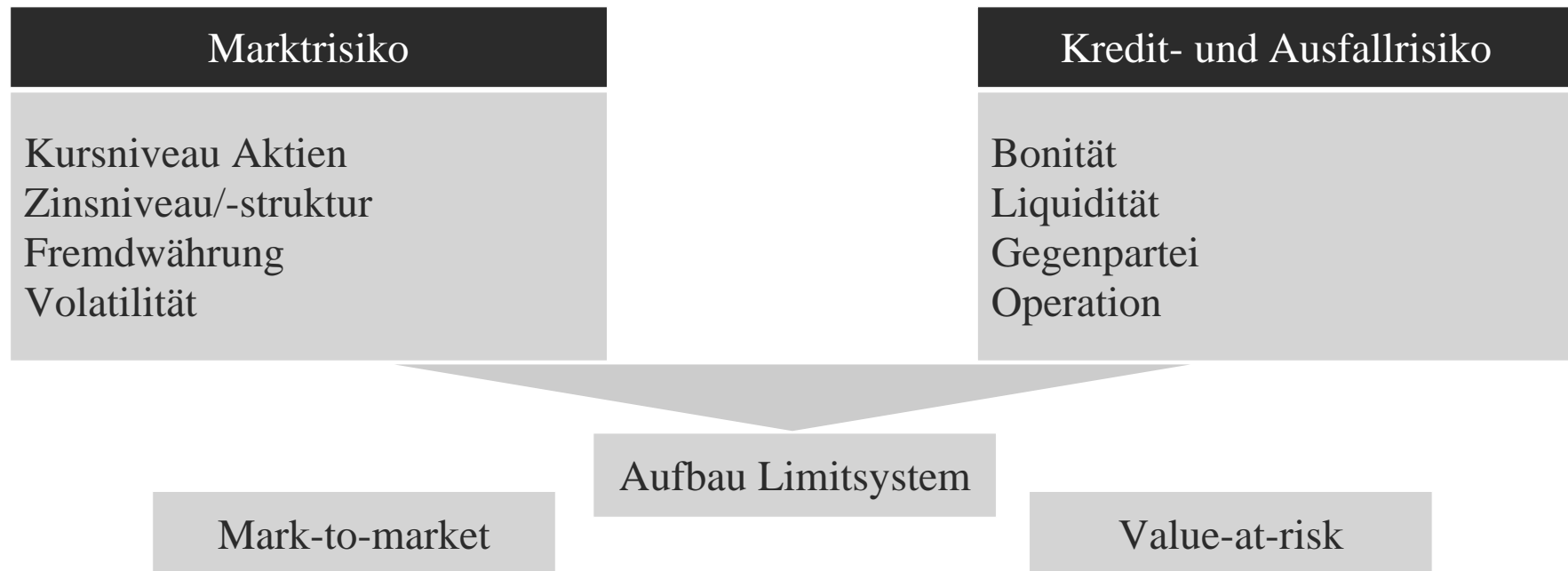
Ver- trieb	Sales	Beratung und Vertrieb der Produkte bei institutionellen Kunden
	Brokerage	Kauf und Verkauf der Produkte für die Kunden gegen Provision
Eigen- position	Market Making	Stellung von Kursen in einem Produkt auf eigenes Risiko
	Proprietary Trading	Eigenhandel auf Tendenz bzw. zur Arbitrage

Ablauf eines Aktienverkaufs



Quelle: nach Achleitner (2000), S. 671

Risikomanagement im Eigenhandel



II.5. Sales & Trading

Bedeutung im Investment Banking

- Handelserträge als wesentlicher Beitrag zum Ergebnis im Investment Banking
- Umfassende Informationen über Entwicklungen, Mechanismen und Akteure im Handel mit Finanztiteln
- Stärkere Platzierungskraft am Primärmarkt durch
 - Marktadäquate Preisfindung bei Neuemissionen
 - Kontinuierliche Kontakte zu institutionellen Kunden
 - Vertrautheit mit Marktpflege und Kursstabilisierung

