

Inhaltsverzeichnis

<i>Horst Köhler</i>	
Geleitwort	V

<i>Matthias Fischer</i>	
Vorwort	VII

Der Herausgeber	XI
---------------------------	----

Die Autoren	XIII
-----------------------	------

Einleitung

<i>Matthias Fischer</i>	
Wertmanagement als Herausforderung für europäische Finanzdienstleistungsunternehmen	3

Teil I

Auswirkungen von Strukturveränderungen im Finanzsektor auf das Wertmanagement

<i>Ernst Welteke</i>	
Strukturveränderungen im Finanzsektor aus Sicht der Deutschen Bundesbank	19

<i>Stephen O. Morrell</i>	
Value Creation of \$350 Billion in an Era of Financial Services Consolidation	35

<i>Axel Weber</i>	
Vielfalt sichert Wettbewerb – Deutsche Bankenstruktur hat sich bewährt	55

<i>Nadine Tournois/Robert Teller</i>	
From the creation of financial value to the management of substantial value in French banks	65

Teil II

Wertsteigerung durch Fusionen und Übernahmen

<i>Andreas Dombret/Philipp Gossow/Joachim Häcker</i>	
Valuation of Banks – both Art and Science	87

Inhaltsverzeichnis

Michael Bonacker

Grenzüberschreitende europäische Fusionen im Finanzsektor – Chancen, Schwierigkeiten und mögliche Geschäftsmodelle	105
---	-----

Jens Kleine

Zentrale Stellhebel zur Wertsteigerung und ihre Analyse anhand von drei M&A-Fallbeispielen im Bankensektor	129
---	-----

Patrick Beitel/Dirk Schiereck

Wertsteigerung oder Wertvernichtung durch Mergers & Acquisitions – Eine Untersuchung europäischer Banken-M&As in den Jahren 1985 bis 2000	151
--	-----

Hans Dietmar Sauer

Fusionen und notwendige Größe im Wettbewerb aus Sicht einer Landesbank	163
--	-----

Bernhard Schäfer

Wertsteigerung durch Fusion am Beispiel der Sparkasse Hannover	175
--	-----

Joachim Liese/Volker Dammann

Wertsteigerung durch Restrukturierungs- und Konsolidierungsansätze im Landesbankensektor	185
---	-----

Benedikt Wolfers/Marcel Kaufmann

Öffentlich-rechtliche Rahmenbedingungen und Umstrukturierungsmodelle für Landesbanken und Sparkassen	201
---	-----

Hubert Weiler/Wolfgang Fritsch

Die Chancen von Fusionen zwischen Sparkassen als Handlungsalternative aus Sicht der Sparkasse Nürnberg	215
---	-----

Georg Christopher Schweiger

Resources and Limitations for Value Management through Mergers & Acquisitions . .	227
---	-----

Teil III

Wertorientierte Steuerung von Banken und Versicherungen

Helmut Perlet/Bernd Müller

Value Management-basiertes Konzerncontrolling	247
---	-----

Thomas Gross/Thomas Herbeck/Walter Sinn

Wertorientierte Gesamtbanksteuerung – ein integrierter Ansatz	263
---	-----

Frank Stenner

Der Einsatz von Kennzahlen zur strategischen Unternehmenssteuerung	281
--	-----

<i>Mark Weigelt/Peter Bakenecker</i> Management von Wertsteigerungspotenzialen über Key Performance Indicators	303
--	-----

<i>Klaus Rosenfeld/Gabriele Pfeufer-Kinnel</i> EVA – Economic Value Added als Steuerungsinstrument bei Finanzdienstleistungsunternehmen	317
---	-----

<i>Jürgen Gehr</i> Wertorientierte Steuerung des Geschäftsfeldportfolios in Banken	335
---	-----

<i>Matthias Fischer/Stephan Lanz</i> Finanzkennzahlenanalyse bei Banken – zwischen Erkenntnis und Illusion	355
---	-----

Teil IV

Kooperation, Integration und Outsourcing als Wertschaffungsalternativen

<i>Werner Böhnke</i> Effizienzerhöhung durch Outsourcing: Das Beispiel WGZ-Bank und Regionaler FinanzVerbund	391
--	-----

<i>Theophil Graband/Karina Wand</i> Kooperation und Outsourcing als Instrumente zur Kostensenkung – dargestellt am Beispiel einer Retail Bank	409
---	-----

<i>Reinhard Wagner</i> Wertsteigerung durch Integration von Bank- und Versicherungsprodukten im Vertrieb	433
--	-----

<i>Uwe Schroeder-Wildberg</i> Integrierte Finanzdienstleistung – mehr als nur Allfinanz	451
--	-----

<i>Niek Hoek/Gerhard Trubel</i> Increasing Value of an Integrated Financial Services Company through a Multi-Channel Strategy: The Delta Lloyd Group Case Study	473
---	-----

Teil V

Wertsteigerungsmaßnahmen im Kundenbeziehungs- und Produktmanagement

<i>Peter Schinzing</i> Erfolgsfaktoren für Wertsteigerungsmaßnahmen im Geschäftsmodell einer Regionalbank	495
---	-----

Inhaltsverzeichnis

Karl Matthäus Schmidt/Michael Kläver

Cross-Selling im Finanzdienstleistungssektor – Erfolgsbedingungen
für wertorientiertes Kundenbeziehungsmanagement 509

Christian Redhardt/Marc Deppe

Wertsteigerungspotenziale bei institutionellen Asset Managern – das Beispiel
der betrieblichen Altersvorsorge 521

Peter Hammermann/Stefan Maser

Private Equity – Added Value für innovative Mittelstandsfinanzierung 537

Thomas Bahlinger

Wertsteigerung durch den Einsatz von Business Intelligence
im Kundenbeziehungs- und Risikomanagement von Banken 553

Stichwortverzeichnis 571