

Inhaltsübersicht

1	Einleitung	1
1.1	Ausgangslage und Handlungsbedarf	1
1.2	Ziel, Adressaten und Nutzen der Arbeit	3
1.3	Entstehung und Einordnung	5
1.4	Forschungsmethodik	6
1.5	Aufbau der Arbeit	7
2	Grundlagen	9
2.1	Untersuchungsframework	9
2.2	Unternehmensnetzwerke	17
2.3	Ansätze zur (Neu-)Gestaltung von Unternehmensnetzwerken	27
3	Vernetzung im Anlagegeschäft	31
3.1	Bankenmarkt Schweiz.....	31
3.2	Grundlagen zum Anlagegeschäft	36
3.3	Vernetzungsoptionen im Anlagegeschäft.....	46
3.4	Zwischenfazit zur Vernetzung im Anlagegeschäft	65
4	Fallstudien	67
4.1	Auswahlkriterien und Analyseraster	67
4.2	Fallstudie Bank Vontobel.....	69
4.3	Fallstudie B-Source	81
4.4	Fallstudie Entris.....	91
4.5	Fallstudie DZ BANK.....	103
4.6	Gegenüberstellung der Fallstudien.....	113
5	Gestaltungsoptionen und Bewertungsmodell	119
5.1	Gestaltungsoptionen	119
5.2	Bewertungsmodell.....	137
5.3	Beispielhafte Anwendung des Bewertungsmodells	158
5.4	Zwischenfazit	167

6	Vorgehen zur Neugestaltung von Unternehmensnetzwerken.....	169
6.1	Bezugsrahmen und Einordnung	169
6.2	Vorgehensmodell und Ergebnisdokumente	173
6.3	Ergebnisse und Einsatzbereiche des BNR-Vorgehens.....	202
6.4	Zwischenfazit	206
7	Fazit und Ausblick.....	209
7.1	Ergebnisse der Arbeit	209
7.2	Kritische Würdigung und weiterer Forschungsbedarf	210
7.3	Ausblick.....	213
Anhang A	Erläuterungen zu Konzepten.....	217
Anhang B	Erläuterungen zur Forschungsmethodik	221
Anhang C	Zusatzinformationen zu den Fallstudien.....	228
	Literaturverzeichnis	239

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	1
1.1	Ausgangslage und Handlungsbedarf.....	1
1.2	Ziel, Adressaten und Nutzen der Arbeit.....	3
1.3	Entstehung und Einordnung	5
1.4	Forschungsmethodik	6
1.5	Aufbau der Arbeit.....	7
2	Grundlagen	9
2.1	Untersuchungsframework	9
2.1.1	Drei-Ebenen-Modell des Business Engineering	10
2.1.2	Referenzmodellierung	12
2.1.3	Metamodell.....	15
2.2	Unternehmensnetzwerke	17
2.2.1	Ursprung des Begriffs und Charakteristika.....	17
2.2.2	Treiber und Enabler der Vernetzung.....	19
2.2.3	Sourcing und Transaktionskostentheorie	20
2.2.4	Kernkompetenz, Leistungs- und Wertschöpfungstiefe	23
2.2.5	Aufbrechen von Marktstrukturen und Entstehung neuer Märkte	25
2.3	Ansätze zur (Neu-)Gestaltung von Unternehmensnetzwerken.....	27
2.3.1	Bestehende BNR-Ansätze	28
2.3.2	Vergleich bestehender Ansätze und Anforderungen an BNR-Vorgehen ...	29
3	Vernetzung im Anlagegeschäft.....	31
3.1	Bankenmarkt Schweiz.....	31
3.1.1	Internationale Position im Anlagegeschäft	32
3.1.2	Status quo des Aufbrechens der Wertschöpfungskette	33
3.1.3	Einsatz von Standardsoftwarepaketen.....	35
3.2	Grundlagen zum Anlagegeschäft	36
3.2.1	Gründe für Vernetzung im Anlagegeschäft	36

3.2.2	Institutionen im Anlagegeschäft.....	38
3.2.3	Referenzprozess Anlegen.....	40
3.2.4	Einordnung in ein Bankmodell.....	44
3.3	Vernetzungsoptionen im Anlagegeschäft.....	46
3.3.1	Referenznetzwerk für das Anlagegeschäft.....	46
3.3.2	Beispiele für Vernetzung im Anlagegeschäft.....	53
3.3.3	IS-Aspekte der Vernetzung im Anlagegeschäft.....	60
3.3.3.1	Datenaustausch im Referenznetzwerk Anlegen.....	60
3.3.3.2	(Standardisierte) IS-Schnittstellen im Referenznetzwerk Anlegen.....	61
3.3.4	Trends im Anlagegeschäft.....	64
3.4	Zwischenfazit zur Vernetzung im Anlagegeschäft.....	65
4	Fallstudien.....	67
4.1	Auswahlkriterien und Analyseraster.....	67
4.2	Fallstudie Bank Vontobel.....	69
4.2.1	Zum Unternehmen.....	69
4.2.2	Lösung – Angebot der Wertpapier-Transaktionsbank.....	73
4.2.3	Bewertung der Lösung.....	79
4.2.4	Fazit und Ausblick.....	81
4.3	Fallstudie B-Source.....	81
4.3.1	Zum Unternehmen.....	81
4.3.2	Lösung – Angebot von B-Source im Anlagegeschäft.....	84
4.3.3	Bewertung der Lösung.....	88
4.3.4	Fazit und Ausblick.....	90
4.4	Fallstudie Entris.....	91
4.4.1	Zum Unternehmen.....	91
4.4.2	Lösung – Angebot von Entris im Anlagegeschäft.....	94
4.4.3	Bewertung der Lösung.....	99
4.4.4	Fazit und Ausblick.....	102
4.5	Fallstudie DZ BANK.....	103

4.5.1	Zum Unternehmen.....	103
4.5.2	Lösung – Angebot der DZ BANK im Anlagegeschäft	104
4.5.3	Bewertung der Lösung	110
4.5.4	Fazit und Ausblick.....	112
4.6	Gegenüberstellung der Fallstudien	113
5	Gestaltungsoptionen und Bewertungsmodell	119
5.1	Gestaltungsoptionen	119
5.1.1	Option 1: Wertpapierabwickler	122
5.1.2	Option 2: Streetside Provider mit Handel	125
5.1.3	Option 3: Investment Center	128
5.1.4	Option 4: WP-Abwickler plus Streetside Provider (Transaktionsbank) ...	130
5.1.5	Option 5: Spezialist für das Anlagegeschäft	131
5.1.6	Option 6: Backoffice / Fullservice Provider (für reine Vertriebsbanken)	133
5.2	Bewertungsmodell.....	137
5.2.1	Anforderungen an die Bewertung von BNR-Vorhaben	138
5.2.2	Bestehende Ansätze zur Bewertung von BNR-Vorhaben.....	140
5.2.2.1	Qualitative Ansätze	140
5.2.2.2	Quantitative Ansätze	143
5.2.2.3	Kombinierte Ansätze	146
5.2.2.4	Gegenüberstellung der Ansätze.....	148
5.2.3	Bewertungsmodell – Inhalt, Struktur und Vorgehen	149
5.2.3.1	Qualitative Elemente	150
5.2.3.2	Quantitative Elemente	154
5.2.3.3	Ergebnistypen des Bewertungsmodells.....	157
5.3	Beispielhafte Anwendung des Bewertungsmodells	158
5.3.1	Qualitative Bewertungskriterien für das Anlagegeschäft.....	158
5.3.1.1	Kriterien zur Bewertung des Potenzials von BNR im Anlagegeschäft.....	158
5.3.1.2	Risikokriterien für BNR im Anlagegeschäft.....	162

5.3.2	Beispielhafte Potenzial- und Risikoanalyse	163
5.3.3	Fiktives Beispiel zur Anwendung des quantitativen Bewertungsrasters ..	164
5.4	Zwischenfazit	167
6	Vorgehen zur Neugestaltung von Unternehmensnetzwerken.....	169
6.1	Bezugsrahmen und Einordnung	169
6.1.1	Bezugsrahmen	169
6.1.2	Einordnung in bestehende Ansätze	171
6.2	Vorgehensmodell und Ergebnisdokumente	173
6.2.1	Aufbau und Inhalt des Vorgehensmodells	173
6.2.2	Phase 1 „Schaffen von (bankfachlichen) Grundlagen“	177
6.2.2.1	AB 1.1: Analyse der WSK und ihrer Entwicklungsmöglichkeiten.....	178
6.2.2.2	AB 1.2: Definition von (qual. und quant.) Bewertungskriterien.....	181
6.2.3	Phase 2 „Analyse“	182
6.2.3.1	AB 2.1: Dokumentation des Status quo (IST).....	184
6.2.3.2	AB 2.2: Identifikation von Handlungsfeldern.....	184
6.2.3.3	AB 2.3: Definition der Soll-Position im Netzwerk	187
6.2.4	Phase 3 „Entwurf / Konzeption“	188
6.2.4.1	AB 3.1: Auswahl potenzieller Partner.....	190
6.2.4.2	AB 3.2: Präzisieren der (BNR-)Handlungsalternativen.....	191
6.2.4.3	AB 3.3: Analyse der Handlungsalternativen und Festlegen nächster Schritte.....	193
6.2.5	Kritische Erfolgsfaktoren und Besonderheiten der Phasen 4 und 5.....	195
6.2.5.1	Phase 4 „Realisierung“	195
6.2.5.2	Phase 5 „Einführung und Betrieb“	197
6.2.6	Phasenübergreifende Aufgaben.....	198
6.2.6.1	Transformation	199
6.2.6.2	Weitere Aspekte der Netzwerksteuerung	201
6.3	Ergebnisse und Einsatzbereiche des BNR-Vorgehens.....	202
6.3.1	Übersicht zu den Ergebnisdokumenten.....	202

6.3.2	Einsatzbereiche des BNR-Vorgehens	204
6.4	Zwischenfazit	206
7	Fazit und Ausblick.....	209
7.1	Ergebnisse der Arbeit	209
7.2	Kritische Würdigung und weiterer Forschungsbedarf	210
7.3	Ausblick.....	213
Anhang A	Erläuterungen zu Konzepten.....	217
Anhang A.1	Prinzipbild der Design Science im Kontext der Arbeit	217
Anhang A.2	Elemente einer Methode	217
Anhang A.3	Grundsätze ordnungsmässiger Modellierung	218
Anhang A.4	Elemente des Metamodells	219
Anhang B	Erläuterungen zur Forschungsmethodik	221
Anhang B.1	Informationen zum CC Sourcing.....	222
Anhang B.2	Projekte	224
Anhang B.3	Dokumente und Interviews zu den Fallbeispielen.....	225
Anhang B.4	Dokumente und Interviews zu den Fallstudien.....	226
Anhang C	Zusatzinformationen zu den Fallstudien.....	228
Anhang C.1	Interviewleitfaden für die Fallstudien.....	228
Anhang C.2	Unterlagen zur Fallstudie B-Source.....	231
Anhang C.3	Unterlagen zur Fallstudie Entris / RBA-Service.....	234
Anhang C.4	Unterlagen zur Fallstudie DZ BANK	238
	Literaturverzeichnis	239