

Dresdner Bank, ein erlebter Niedergang

Die Dresdner Bank war einst eine sehr stolze und anerkannte Bank, wurde verglichen mit vielen anderen großen Banken und hat in der Wirtschaftsgeschichte große und sehr positive Spuren hinterlassen. Ich will mich jetzt nicht als Historiker profilieren und sämtliche Highlights dieser Bank aufzählen, das würde viele dicke Bücher füllen. Wichtig ist mir nur die Beschreibung der von mir erlebten Zeit Mitte / Ende der 90iger Jahre bis in die ersten Jahre dieses Jahrtausends, letztlich die Jahre, in welchem der Niedergang dieser Bank eingeleitet wurde.

Zu dieser Zeit befand ich mich in der Funktion eines leitenden Angestellten, welche ein Leiter einer größeren Filiale mit untergeordneten kleineren Filialen mit insgesamt rd. 50 Mitarbeitern einnahm. Davor hatte ich den typischen Weg eines Dresdner Kreditbankers durchlaufen, d.h. nach 2 jähriger Kreditausbildung Kreditsachbearbeiter, stellvertretender Leiter einer Kreditabteilung, Firmenkundenbetreuer/ stellvertretender Leiter der Firmenkundenbetreuung, Vertiefung in Frankfurt im Konzernstab Kredite, d.h Erstellung Kreditvorlagen der in- und ausländischen Niederlassungen für den Vorstand und danach Übernahme der eingangs beschriebenen Filialleiterposition Anfang der 90er Jahre.

Für mich war die Dresdner Bank schon immer eine attraktive Bank gewesen. Obwohl die Deutsche Bank, in der ich meine Banklehre absolvieren durfte, ehrlich gesagt mit nicht großem Enthusiasmus aufgrund der damit damals verbundenen Doofenarbeit (i.W. Ablage- und Sortierarbeiten), die größte Bank war, empfand ich meinen Lehrherrn als recht bieder und quadratisch, praktisch, gut, während die Dresdner Bank eine Wärme und Eleganz ausstrahlte, die mich magisch anzog und in der ich dann 1977 eintrat.

Mit dem Wiedererstarken des Investmentbankings Mitte / Ende der achtziger Jahre des vorigen Jahrhunderts fasste dann das so genannte Investment Banking, kommend aus dem angelsächsischen Teil des Globus langsam auch Fuß in der Dresdner Bank. Vorreiter war hier die Deutsche Bank, welche in 1989 unter Alfred Herrhausen mit dem Kauf der britischen Morgan Grenfell den hierzu größten Schritt unternahm. Andere Banken folgten dann in der Regel wie Lemminge diesem Schritt der Deutsche Bank, u.a. in 1995 die Dresdner Bank mit dem Kauf der britischen Investmentbank Kleinwort Benson, mit der Folge, dass gegen Ende der 90er Jahre die Investmentbanker einen großen Teil der Vorstandspositionen der Geschäftsbanken sukzessive okkupiert hatten, indem sie alle Geschäftsarten, welche mit dem Investmentbanking in Berührung kamen, einfach als wesentlichen Bestandteil des Investmentbankings deklarierten.

Die Grundlage für den Einzug oder Siegeszug des Investmentbankings waren die außerordentlich hohen Erträge, welche diese Geschäftssparte erwirtschaftete. Zunächst hunderte von Millionen US\$ und später dann mehrere Milliarden und dann im Quartal. Das überstieg sogar die Ertragslage von Rauschgiftsyndikaten und Waffenhändlern und wie sich in den letzten Jahren sukzessive herausstellte, ebenfalls mit krimineller Energie.

Die Fachleute jubelten zusammen mit den „Wirtschaftsjournalisten“ um die Wette und sprachen von einem neu angebrochenem Zeitalter der finanziellen Glückseligkeit und lobten vor allem die hierfür verantwortlichen Finanzinnovationen, die immer komplizierter wurden und die zuletzt dann keiner mehr verstand.

Die wenigsten Fachleute sahen diese Entwicklung sehr kritisch, insbesondere die Wirtschaftspresse schien sich keine Gedanken darüber zu machen, dass auf der anderen Seite viele Geschäftspartner dieser Banken, seien es Sparer, Anleger oder Kreditkunden, für diese hohen Erträge bezahlen mussten.

Gewinne der Bank in solch einer Größe bedeuten Verluste oder massive Benachteiligungen der Kunden dieser Banken. Dieses System wurde als eine so genannte win-win- Situation der Öffentlichkeit verkauft, war aber letztlich eine brutale Abzocke, welche jetzt durch die zahllosen juristischen Prozesse dieser hoch gelobten Banken mehr als unterstrichen wird.

Letztlich wurden diese hohen Erträge der jeweiligen Volkswirtschaft entnommen, insbesondere dann, wenn diese ertragsstarken Investmentbanken aus Regionen heraus operierten, die mit der jeweiligen Volkswirtschaft nur über Telefondrähte und Internetverbindungen verbunden waren. Gesteuert wurden diese Geschäfte von nur wenigen Finanzfachleuten in London und an der Wall Street mit astronomisch hohen Gehältern, die diesen Volkswirtschaften in den wenigsten Fällen zugutekamen. Großbritannien und die USA wären hier speziell auszunehmen, in diesen Ländern befand und befindet sich das jeweilige Basislager für die Raubzüge der Investmentbanken.

Die Dresdner Bank rühmte sich zu dieser Zeit sogar damit, einen mit 34 Lebensjahren an „Erfahrung“ einen der jüngsten Vorstandsmitglieder im Vorstand zu haben. Später gab man ihm dann aber die Schuld dafür, dass er mit seinen forcierten Zukäufen, u. a. die M&A – „Boutique“ Wasserstein (Kaufpreis DM 3,5 Milliarden) wesentlich den Niedergang der Dresdner Bank in Gang gesetzt hatte, da mit diesem Kaufpreis so ziemlich die letzten Reserven der Bank verbraucht worden waren. Dennoch blieben diesem Investmentbankingvertreter nach seinem Rauschmiss die Spitzenpositionen in einer bekannten Schweizer Versicherungsgesellschaft und jetzt als tragender Kopf einer „Finanzgruppe“, welche bedauerlicherweise die BHF-Bank übernommen hat und mit der Investmentbank Kleinwort Benson vernetzen will (= Verkauf von strukturiertem Finanzmischmasch), nicht verschlossen. Selbst eine bekannte Wirtschaftszeitung bemühte ihn als Laudator für eine

Preisvergabe. Normalerweise sollte eine solche Ehre erfolgreichen Wirtschaftsführern vorbehalten bleiben. Eigentlich unfassbar, zeigt es aber doch, wie verdreht die Ethik in der Wirtschaft eigentlich geworden ist.

Wie es nun so kam, konnten die inzwischen auch von der Presse stets geforderten hohen Erträge nicht mit dem herkömmlichen Bankgeschäft erreicht werden, auch nicht mit den gerade hinzugekauften, und mit einer völlig anderen Kultur versehenen Investmentbanken, so dass man eine für die Banken selbst neue Art des Dienstleistungssektors um Hilfe bat, nämlich die Unternehmensberatungsgesellschaften. Da die hohen Ertragsgeschäfte aus dem Angelsächsischen kamen, konnten also nur solche aus dem angelsächsischen Raum diesen Rat erteilen, wobei insbesondere die US-amerikanische Boston Consulting Group (BCG) in den folgenden Jahren eine führende Rolle, ich möchte noch hinzufügen, eine sehr unrühmliche, zumindest bei der Dresdner Bank, einnahm.

Etwa Mitte der 90iger Jahre wurde diese in der Dresdner Bank sehr aktiv. Das erste Ergebnis der Befragungen der Bankmitarbeiter (?) wurde in die so genannte Privatkundenstrategie zusammengefasst, bei der Herr Blessing, jetzt Vorstandsvorsitzender der Commerzbank eine führende Rolle spielte. Nicht viel später folgte mit viel Tamtam die Firmenkundenstrategie. Beide Strategien hatten eine Aufblähung des gesamten Apparates zur Folge bei gleichzeitigem Filetieren der Kundensegmente mit dem Ergebnis, dass die Kosten sprunghaft anstiegen, die Erträge aber ausblieben und auch Kunden absprangen. Dies führte dann zu weiteren Strategien und diesen folgten noch weitere und noch weitere. Vorstände wurden ausgewechselt wie Zeitarbeiter und die Bank kam mit dem Nachdrucken der Briefbögen, welche bei Aktiengesellschaften die Vorstände mit aufführen müssen, nicht mehr hinterher.

Das Schlimme an dieser Geschichte ist, dass alle Geschäftsbanken und um 2005 sogar die Sparkassen und Volksbanken dieser Vereinheitlichung des Bankgeschäftes wie

Lemminge folgten.

Ich erinnere mich noch an eine Veranstaltung der Bank, auch „Road-Show“ genannt, bei der dem Firmenkundenbereich der Dresdner Bank die neue Strategie präsentiert werden sollte. Plötzlich brach aber die power-point-Präsentation zusammen, so dass das ganze Programm wieder hochgefahren werden musste. Der junge forsche BCG (Re)Präsentant vergaß aber dabei, dass der Beamer alles an die Wand warf, was der Computer hochfuhr. Und plötzlich erschien die Kundenliste von BCG, auf der alle Banken und viele Sparkassen und Volksbanken dieser Republik aufgeführt waren. Ein starkes Raunen und Gelächter ging durch die Reihen meiner Kollegen, der (Re)Präsentant konnte die Röte seines Gesichtes aber nicht verbergen.

Am Ende dieser qualvollen Veranstaltung durften wir uns dann von den jungen BCG- „Experten“ mit grünen Schirmmützen, Altersdurchschnitt um die 28 – 30 Jahre, das neue Banking in workshop-ähnlicher Manier erklären lassen. Ich bin sicher, dass verschiedene dieser damaligen Grünschnäbel in verschiedene leitende Positionen sowohl in der Dresdner Bank als auch in anderen Banken aufgerückt sind und da immer noch ihr Unwesen treiben. Unterstützt wurde dies durch den damals – und leider immer noch – anhaltenden Jugendwahn. Ab Anfang 40 gehörte man bereits zum alten Eisen und junge Bubis stiegen plötzlich zu wichtigen Bereichsleitern und Bereichsvorständen auf, begleitet von sehr kostenträchtigen Vorruhestandsbeschlüssen, die ganze Heerscharen von älteren und sehr erfahrenen Bankkollegen das Amt und damit auch die Würde und der Bank hohe Abfindungsbeträge kosteten.

Einmal wurde den Investmentbanker nahezu eine Milliarde Deutsch Mark gezahlt, damit sie bleiben, wenige Monate später wurden Ihnen über eine Milliarde Deutsch Mark gezahlt, dass sie die Bank (aus Kostengründen) wieder verlassen. Ein Irrsinn.

Am Ende der Lebenszeit der Dresdner Bank waren dann die

Investmentbanker für den maßgeblichen Verlust hauptverantwortlich, allerdings musste die Bank, bzw. dann schon die Commerzbank, diesen „Supertalenten“ aufgrund der dilettantischen Vertragsgestaltung noch hundert Millionen an Boni per Gerichtsbeschluss hinterher werfen. Ein weiterer Irrsinn.

Von den Kollegen der anderen Bankinstitute habe ich dann ähnliches gehört und man wurde einfach das Gefühl nicht los, dass die gesamte deutsche Bankenlandschaft sukzessive in ein gleichgeschaltetes Fahrwasser gesteuert wurde, welches vom Investmentbanking beliefert, gesteuert und am Ende auch brutal ausgenutzt und ausgenommen werden sollte und später auch wurde.

Das Ergebnis dieser Maßnahmen/Entwicklungen war eine Zentralisierung diverser Kundenbetreuungseinheiten in den Metropolen unserer Republik streng nach den dadurch bedingten betriebswirtschaftlich und theoretisch erreichbaren Synergieeffekten und damit prognostizierten Einsparungen. Voraus gegangen war ein Filetieren des Kundenstammes und damit die Übertragung der Betreuung auf andere Personen, wodurch sehr wertvolle Kundenbeziehungen auf null zurückgefahren und der Konkurrenz damit wertvolle Einstiegsmöglichkeiten auf dem Tablett serviert wurden. Dies hatte zur Folge, dass die zentralisierten Kundenberater mehrstündige Fahrten zu ihren Kunden in Kauf nehmen oder sich durch die Staus dieser Republik quälen mussten. Man braucht sich nur jeden Morgen die vielen Verkehrsbehinderungen rund um die Metropolen anzuschauen und nur zusammenrechnen, welche wertvolle Zeit hoch qualifizierte Fachleute in den Staus oder überfüllten U-/S-Bahnen vergeuden und damit hohen volkswirtschaftlichen Schaden zugunsten fragwürdiger betriebswirtschaftlicher Effizienzen verursachen und das in einer nahezu total vernetzten Gesellschaft.

Neben dieser Zentralisierung fand die Zusammenfassung des Verkaufspersonals oder anders ausgedrückt der Kundenbetreuer

(inzwischen war das Verkaufen der Produkte das oberste Gebot) in unterschiedliche Teams statt. Damit diese Teams sich dann auch persönlich besser verstehen (offizielle Begründung), wurden in der Dresdner Bank (und wie ich hörte auch in anderen Banken) für alle Teams so genannte „Outdoor Trainingstage“ an bestimmten Wochenenden organisiert. Kurz vor Beginn eines solchen modischen „Outdoor Trainings“ strahlte die ARD eine Reportage über diese neumodischen Maßnahmen aus. Dabei stellte sich heraus, dass der Leiter dieses „Outdoor Veranstaltung“ ein hoch spezialisierter Psychologe war, der die jeweiligen Delinquenten genau beobachtete, wie er über ein Seil in 15 Meter Höhe balancierte und dabei dem Fernseherteam genau Bericht darüber erstattete, welchen Charakter, welche Ängste und Nöte dieser Mitarbeiter vermutlich hat und wie dieser und jener einzustufen wäre. Die Vermutung, dass hier nicht beeinflussbare und unbekannte Bewertungskriterien eine Rolle spielen, setzte sich bei mir fest.

Daraufhin war für mich klar, an einer solchen Veranstaltung nicht teilzunehmen, da die Ängste und Nöte meinen damaligen Arbeitgeber nichts angehen. Unterstützt wurde diese Entscheidung noch durch einen weiteren Umstand.

Da es damals der Dresdner Bank schon ertragsmäßig sehr schlecht ging, wurden sämtliche „Teams“ der Republik nach Einsparungsmöglichkeiten befragt. Meines Wissens hatten fast alle Teams übereinstimmend für die Annullierung dieses „Outdoor“-Kasperletheaters gestimmt, da dieses pro Team um die DM 60.000 kosten sollte und das Team es dann auch noch selber aus ihrem Ergebnisbeitrag bezahlen musste. Die Annullierung der „Outdoor Trainings“ wurde aber rundweg abgelehnt und mit vertraglichen Verpflichtungen erklärt. Ob die Teams so eine Veranstaltung wollen, wurde vor Abschluss dieses „Vertrages“ aber nicht befragt.

Da mir das ganze sowieso etwas seltsam vorkam, habe ich mich nach dem Veranstalter, einer GmbH in München, erkundigt und festgestellt, dass dieses Unternehmen wieder unterschiedlichen

Unternehmen gehörte, letztlich einem ganzen Unternehmenskonglomerat, welches teilweise das Wort „Zirkel“ im Firmennamen trug (??). An der Spitze dieser unterschiedlichen Besitzunternehmen tauchte dann ein Verein in Hamburg auf mit einem unbekanntem Vereinsvorstand, zu den Vereinsmitgliedern konnte ich keine Informationen bekommen. Beim Zusammenzählen von eins und eins konnte man letztlich zu dem Ergebnis kommen, dass sich an dieser bundesweiten Maßnahme irgendjemand eine goldene Nase verdient hatte.

Grundsätzlich war ich gegenüber den diversen Maßnahmen der Bank, das Teamverständnis zu fördern und zu festigen, äußerst misstrauisch. Da gab es Veranstaltungen unter dem Motto „go for excellence“, bei denen man mit Magneten Fische angeln sollte und das Team mit den meisten Fischen wurde dann belohnt. Oder es wurden Jubelfeste u.a. in Leipzig und anderen Städten organisiert, die an Veranstaltungen von Bibelsekten erinnerten. Kurzum ich fühlte mich damals in meine Kindheit oder in den Kindergarten zurückversetzt, bzw. als seriöser Banker nicht ernst genommen und ich wurde das Gefühl einfach nicht los, dass hier (Dienstleistungs-) Kräfte am Werk waren, die nur die Ausplünderung der Dresdner Bank im Sinn hatten.

Nach diesen „Teamgeist fördernden“ Maßnahmen begann dann der breit gefächerte Verkauf der so genannten strukturierten Finanzprodukte, welche von den Investmentbanken zusammen gebastelt wurden. Diese hatten aber neben vielen anderen und ähnlich gelagerten Geschäftsfeldern in den meisten Fällen nur das Ziel, Kreditrisiken verbrieft, d. h. zusammengefasst in einem neuen „Wertpapier“, u. a. auch Fonds genannt, an den unwissenden Anleger zu verteilen.

Die alt herkömmlichen Wertpapiere wie Anleihen und auch Aktien verschwanden immer mehr aus dem Angebotsregal sowohl bei der Dresdner Bank als auch bei den anderen Banken, dafür wurden Aktienfonds, Rentenfonds, Geldmarktfonds, offene Immobilienfonds, Asset Backed Securities (auf Deutsch: durch Aktiva/Sicherheiten –welche?- unterlegte Wertpapiere??) und

sonstiger strukturierter Krimskrams in die Regale gestellt.

Ich erinnere mich noch an die Anrufe meiner alten Bankerkollegen auf der Anlageseite, welche wieder ein ganz neues und tolles Produkt für die Vertreter meiner damaligen Firmenkunden anzubieten hätten, mit ausgefeilten Strukturen und den besten Gewinnchancen und das kam dann nahezu wöchentlich vor. Das Zeitalter des Produktes der Woche war geboren und war zunehmend Bestandteil auch bei der Dresdner Bank.

Diese Entwicklung bekam ich nur noch bis in den Herbst 2004 (zu diesem Zeitpunkt hatte ich die Bank verlassen und ein eigenes Unternehmen gegründet) auf der Kreditseite mit, welche noch relativ traditionell, aber auch schon mit merklichem Investmentbank-Geruch geführt wurde, d. h. zunehmend erweiterten Zins- und Währungsswaps das Angebotsprogramm, die im Nachhinein betrachtet meistens zu Ungunsten der Unternehmen ausgingen.

Fakt war (und ist), dass an jedem Montag in den so genannten Teamsitzungen das Produkt der Woche vorgestellt und das kurzfristig zu verkaufende Volumen festgelegt wurde. Am Mittwoch erfolgte dann die Nachfrage, warum man noch nicht die Verkaufs-Soll-Zahl erreicht hat mit dem Hintergedanken, den Mitarbeiter coachender Weise unter Druck zu setzen und am Freitag musste er sich erklären, warum seine Verkaufsziele nicht erreicht worden sind mit dem Hinweis, sich über das Wochenende zu überlegen, wie er es besser machen könne. Drohungen, seinen Arbeitsplatz zu verlieren, wenn es nicht besser würde, waren nicht selten und wenn auch nur indirekt angedeutet.

Je nach Qualität der Führungskräfte, hier auch Teamleiter genannt, entstand ein regelrechter Verkaufsterror, welcher viele Mitarbeiter in die Kur führte und den Kunden so langsam aber sicher auf die Nerven ging. Diesen Terror gab man von ganz oben kaskadenförmig nach unten weiter, nach oben zurück

ging aber nichts, da gab es eine Mauer und legt damit die Basis für nicht geerdete Vorstände und Bereichsleiter in der Zentrale.

Dieser überspitzte Controlling-Terror führte dazu, dass der eben erst ernannte junge Vorstand Dr. Georgi, welcher im Übrigen Herrn Blessing (jetziger Vorstandsvorsitzender der Commerzbank) damals vorgezogen worden war, bereits am 4. Januar eines Jahres (die ersten 2 Tage dieses Jahres waren Samstag und Sonntag gewesen) per Rundschreiben den Mitarbeitern zur Kenntnis gab, das bereits am 4. Januar das Provisionsergebnis stark rückläufig wäre und daher alle Anstrengungen unternommen werden müssten, dieses Defizit wieder aufzuholen.

Nach Übernahme der Dresdner Bank durch die Commerzbank war dieser Herr Blessing vorgezogener Vorstand einer der ersten, welcher das neue Gesamthaus Commerzbank verlassen musste.

Eine Idee in den Umstrukturierungsphasen war es, die Mitarbeiter in Form von Arbeitsgruppen mit einzubinden. Ich hatte das „Vergnügen“, an mehreren solchen Arbeitsgruppen der Dresdner Bank, die sich Anfang dieses Jahrtausends wiederum in einer (Ver)Umstrukturierungsphase befand, als Teilnehmer zu fungieren, um meine kritischen Beiträge hierbei einbringen zu können. Ich hatte damals schon die diversen Umstrukturierungen der Dresdner Bank auch gegenüber dem damaligen Vorstand heftig kritisiert und die Bank wollte daher (offiziell) meine kritische Meinung zu diesem Vorhaben in einer Arbeitsgruppe gebündelt wissen. Wie sich später dann herausstellte, hatte das nur den Zweck, mich mundtot machen.

Diese Arbeitsgruppen waren an sich sehr kreativ und machten hervorragende Vorschläge, wie man die bevorstehenden Probleme oder Umstrukturierungen lösen könnte. Solchen Arbeitsgruppen standen der jeweiligen Geschäftsleitung nahestehende Assistenten vor, welche das Ergebnis zusammenfassen und der jeweiligen Geschäftsleitung/Vorstand mitteilen sollten.

Bei diesen Zusammenfassungen fiel mir auf, dass diverse Beiträge einfach im Vorfeld schon in der Versenkung verschwanden, d. h. diese Assistenten bereits über eine gewisse Order verfügten, welche Meinung gegenüber dem Vorstand vertretbar ist und welche nicht. Daraus konnte man sehr schnell schließen, dass die Entscheidung schon längst feststand und teilweise Ergebnisse dieser Arbeitsgruppen so lange zurückgegeben wurden – da nicht umsetzbar – bis sie die bereits feststehende Meinung des Vorstandes oder der Unternehmungsberatungsgesellschaft trafen. Danach wurde die Arbeitsgruppe aufgelöst und keiner wusste mehr so richtig, wie die Entscheidungen zustande kamen. Man kann so etwas auch eine Sozialisierung der Entscheidungsfindung bezeichnen, nur haben die Mitglieder dieser Arbeitsgruppen nicht das fürstliche Gehalt wie die Vorstände bekommen, welches trotz der Ertragsprobleme Jahr für Jahr zweistellig wuchs, aber Spendenbeiträge ab € 300,- vom Gesamtvorstand genehmigt werden mussten, als hätte der nichts anderes zu tun. Unverständlich war auch, dass sich die Dresdner Bank in dieser prekären Ertragssituation ein weiteres prestigeträchtiges Verwaltungsgebäude neben dem Vorstandsgebäude leistete und andererseits weiter verdiente Mitarbeiter massenhaft in die Wüste schickte.

Auch wurden diverse Befragungen der Mitarbeiter durchgeführt, deren Ergebnisse ich daraus allerdings nie erfahren habe, die blieben stets verschlossen. Anscheinend waren die Ergebnisse nicht im Sinne des Vorstands. Allerdings setzte der sich zu diesem Zeitpunkt nicht mehr aus den Initiatoren dieses Niedergangs zusammen.

So richtig umgesetzt wurden diese Umstrukturierungsmaßnahmen mit der Ernennung vom kürzlich verstorbenen Herrn Bernhard Walter zum Vorstandssprecher. Herr Walter wirkte nach meinen Informationen als Filialleiter in Freiburg sehr erfolgreich und soll in seiner Funktion als Mitglied des Vorstands 60 – 80% aller Vorstandsvorlagen verantwortet haben. Ich frage

mich nur, was dann die anderen Vorstände in dieser Zeit gemacht haben? Er war somit voll in die Mitte der 90er Jahre los getretenen Umstrukturierungsprozesse eingebunden. Er und sein Team, insbesondere sein Bereichsleiter Dambmann, setzten mit diktatorischer Härte – sicherlich gut gemeint – die beschlossenen und zuvor beschriebenen Umstrukturierungsmaßnahmen durch, Einwände von erfolgreichen und erfahrenen Mitarbeitern wurden ignoriert und Kritiker hierarchisch zur Raison gerufen.

Zum Leidwesen meiner Vorgesetzten (Niederlassungsleiter) gehörte auch ich zu diesen Kritikern und sie mussten sich deswegen von den Kofferträgern aus Frankfurt einiges wegen mir anhören. Dennoch hielten sie mir die Stange, ein Vorgang, welchem ich ihnen nie vergessen werde. Dies war letztlich auch der Grund, warum ich trotz dieser Widrigkeiten leidenschaftlich für die Dresdner Bank bis 2004 gearbeitet habe, um danach mein jetziges Unternehmen zu gründen, welches sich mit der Betreuung großer Familienvermögen und dem Aufbau von Treasury Abteilungen mittelständischer Unternehmen beschäftigt.

Diese nur wenigen von mir erlebten Beispiele zeigen, wie zerstörerisch die angelsächsische Investmentbankdenke in der Dresdner Bank gewirkt hat. Leider muss man festhalten, dass solche Entwicklungen in anderen Banken in gleicher Weise zu beobachten sind und in den jeweiligen Banken kleine Gruppen von Investmentbankern sich unverändert am reichhaltigen Kundengabentisch brutal bedienen. An vorderster Front sei hier die Deutsche Bank zu nennen, die von einem Investmentbanker geleitet wird, dessen Gefolgsleute die wichtigsten Schaltstellen der Bank eingenommen haben und zudem noch von einem Investmentbanker im Aufsichtsrat beaufsichtigt wird.

20. Januar 2015

Elmar Emde

Autor des Buches "Die strukturierte Ausbeutung"

Siehe auch <http://www.emde-fiveko.de>