

## Persönlichkeiten – Innovatoren

### Frank McNamara

Frank McNamara gilt als Urheber der ersten allgemein verbreiteten Kreditkarte ab 1950 und ist gemeinsam mit Ralph Schneider Gründer des Diners Club. Die ursprüngliche Absicht McNamaras war die Etablierung einer Wertkarte, die in vielen Restaurants der Stadt New York akzeptiert wird. Anfänglich bestand die Karte des Diners Club aus Pappe und trug als Informationen den Namen ihres Inhabers, dessen Adresse, Telefonnummer und Unterschrift. Angehängt war ein Verzeichnis, in dem alle Akzeptanz stellen aufgeführt waren. Vor allem mit dem Argument der Vorteilhaftigkeit gegenüber Bargeld bewarb McNamara seine Innovation. Sämtliche private und geschäftliche Ausgaben wurden nach jeweils einem Monat in einer Abrechnung zusammengefasst. Dabei wurden Quittungen zur Kostenerstattung bei Firmen und für steuerliche Abzüge erstellt. Auf Reisen gewährleistet das Mitführen der Kreditkarte einen Schutz vor Diebstählen von Bargeld. Als weiteres Merkmal der Karte bewarb McNamara einen gewissen Grad an Prestige, welcher durch die offenbare Kreditwürdigkeit eines Karteninhabers neben dem Ansehen unter Geschäftspartnern zu bevorzugter Behandlung beitragen mag. Zum Aufbau einer Kundenbasis wurden zunächst prominente Geschäftsleute geworben sowie Werbeanzeigen in Magazinen und Tageszeitungen geschaltet. Im Resultat stieg die Zahl der Antragsteller bereits im ersten Jahr stark an. Der Besitz der Karte selbst war zunächst kostenfrei. Die Einführung einer monatlichen Gebühr gegen Ende der 1950er Jahre veranlasste inaktive Kartenbesitzer zum Austritt aus dem Diners Club. Die Gewinnung von Akzeptanz auf der Händlerseite gestaltete sich schwieriger. Ein Grund dafür war eine Gebühr, welche die Händler als prozentualen Anteil ihrer Verkaufspreise an Diners Club abgeben sollten. Neben dem in Aussichtstellen ganzseitiger Werbeanzeigen im Diners-Club-Kundenmagazin gab das Unternehmen eine Studie in Auftrag, die im Ergebnis darstellte, dass der Mehrumsatz durch Karteninhaber im Vergleich zu bar zahlenden Kunden die erhobene Gebühr überkompensiert. Jedoch lehnten Handels- und Dienstleistungsunternehmen verschiedener Branchen die Akzeptanz der Diners Karte ab, da sie bereits eigene unternehmensspezifische Kartensysteme eingerichtet hatten. Nach der Verbreitung in den USA erweiterte Diners Club seine Aktivität international durch Franchise-Vereinbarungen. Ab 1958 erschien mit American Express der erste bedeutende Konkurrent im Kreditkartensegment.

## **Ronald Haselton**

Ronald Haselton brachte mit der Einführung des Negotiable-Order-of-Withdrawal- Accounts (NOW-Account) im Jahr 1972 eine Anlageform auf den Weg, die noch ein Jahrzehnt darauf als eine der „most influential innovations in banking“ bezeichnet wurde. Bis in die 1980er Jahre hinein war es bankenähnlichen Einrichtungen in den USA verboten, ihren Kunden bestimmte Dienstleistungen anzubieten. In einigen Bundesstaaten der USA – insbesondere im Nordosten – war es den dort ansässigen Savings Banks in den 1970er Jahren untersagt, Girokonten anzubieten. Ronald Haselton war zu dieser Zeit Präsident und CEO der Consumer Savings Bank of Worcester im Bundesstaat Massachusetts. Sein Ziel war es, Kunden ein Girokonto anbieten zu können, welches Zinsen auf Einlagen zahlt. Bei dem von Haselton eingeführten NOW-Account handelt es sich um ein verzinsliches Spar-Girokonto, über welches mittels Abhebungsauftrag verfügt werden konnte. Eine Zahlungsanweisung kostete 15 US-Cent und wurde genauso gebraucht, wie Schecks normaler Bankkonten. Kontoauszugsbücher wurden ersetzt durch maschinell erstellte monatliche Abrechnungen, auf denen Guthaben, Abbuchungen, Entnahmen und Zinsen ersichtlich waren. Die Mindesteinlage betrug 10 USD. In einem Musterprozess am Obersten Gerichtshof der USA im Jahr 1972 wurde die Rechtmäßigkeit von NOW-Konten festgestellt. In der folgenden Zeit erfreute sich diese Kontenform einem starken Kundenzulauf. Insbesondere von Handels- und Geschäftsbanken konnte die Bank Kunden abwerben. Erstere befürchteten, nicht mit den Zinsen abwerfenden Konten konkurrenzfähig zu sein, da ihnen der Federal Banking Act von 1933 verbot, Zinsen auf ihre Girokonten zu zahlen. Nachdem Vertreter von Handels- und Geschäftsbanken vergeblich versuchten, Negotiable-Order-of- Withdrawal gerichtlich zu verhindern, unternahmen sie Proteste bei der Bankenkommission in Massachusetts. Auch die US-Notenbank äußerte Bedenken bezüglich der Kundenwanderung, hatte aber keine Kontrolle über Savings Banks. Allerdings wurden Schritte gegen die Girozentralen erwogen, welche die NOW-Zahlungsanweisungen verwalteten und sich nicht der Notenbank-Kontrolle entzogen. Der Betrieb von NOW-Konten blieb zunächst auf die Region Neuengland beschränkt. Ab dem Jahr 1981 wurde dann die Genehmigung für eine USA-weite Verbreitung erteilt.

## Lewis Ranieri

In den 1970er Jahren wurde für Banken die Refinanzierung langfristiger Baudarlehen durch kurzfristige Einlagen aufgrund erhöhter Zinssätze und dem steigenden Bedarf an Immobilien der erwachsenen „Baby-Boomer-Generation“ zunehmend problematisch. Ranieri leistete einen entscheidenden Beitrag zur Etablierung des Marktes für die Verbriefung von Krediten in Wertpapierform, wodurch diese handelbar wurden. Durch das Finanzprodukt Mortgage Backed Securities (MBS) wurden neue Finanzierungsquellen erschlossen und die Hypothekenzinssätze verringert. Zudem wurden die MBS zum Vorbild weiterer verbriefter Forderungen.

Lewis Ranieri stammt aus dem Stadtteil Brooklyn in New York. Die Universität verließ er vorzeitig ohne Abschluss. Zunächst erhielt Ranieri eine Teilzeitanstellung in der Poststelle der Investmentbank Salomon Brothers. Ende der 1970er Jahre nahm Ranieri die Arbeit in der Abteilung für Hypothekenfinanzierung bei Salomon Brothers auf. Im Jahr 1977 entwickelte Salomon Brothers in Zusammenarbeit mit der Bank of America die ersten privaten Mortgage Backed Securities. Dabei handelt es sich um Wertpapiere, welche durch Vermögenswerte besichert werden. In diesen Wertpapieren wird eine Vielzahl von Hypotheken zusammengefasst, welche die jeweilige Bank weiterverkaufen kann. Die Zahlungen der Hausbesitzer werden an die Investoren der MBS weitergeleitet. Zu Ranieris Aufgabenbereich zählte der Verkauf dieser MBS. Jedoch waren sie zu dieser Zeit lediglich in 15 Bundesstaaten der USA als legales Investment zugelassen. Ranieris ausdauernder Überzeugungsarbeit wird die Schaffung und der Ausbau des Marktes für MBS zugeschrieben. Dazu setzte er sich bei der amerikanischen Regierung im Rahmen seiner Lobbytätigkeit für den Abbau gesetzlicher und steuerlicher Barrieren bezüglich des MBS-Handels ein. In den 1980er Jahren erfuhr der Handel mit MBS einen erheblichen Auftrieb, wobei Salomon Brothers eine dominierende Marktstellung innehatte. Zu Beginn der 1980er Jahre engagierte Ranieri Mathematiker und andere Spezialisten, welche sogenannte Collateralized Mortgage Obligations (CMO) entwickelten. Dieses Finanzinstrument gehört zur Gruppe der Collateralized Debt Obligations und erhöht durch eine Tranchierung von Ausfallrisiken und der Zusammenfassung von Darlehen verschiedener Laufzeiten die Attraktivität gegenüber einem breiteren Investorenpublikum. Nach seinem Aufstieg zum Vize-Vorsitzenden wurde Ranieri 1987 zum Ausscheiden gezwungen. Danach begann Ranieri mit der Leitung einer eigenen Investmentfirma. Das Konstrukt der MBS, an dessen Aufbau Ranieri auch als Ideengeber beteiligt war, rückte bedingt durch die derzeitige weltweite Finanz- und Wirtschaftskrise stark

in den Fokus zahlreicher Literaturbeiträge. Dabei wird die Verbriefung und der Handel mit Krediten des Subprime-Standard als mitverantwortlich bzw. ursächlich für die krisenhafte Dynamik der letzten Jahre befunden.

## **John Bogle**

John Clifton Bogle gilt als Pionier bezüglich der Etablierung des Indexfonds als Anlageklasse, die in den darauf folgenden Jahren gemessen am Investitionsvolumen stark zunahm und sich bis heute zu einem geläufigen und verbreiteten Produkt entwickelte. Indexfonds richten sich zum einen an institutionelle Anleger wie Banken, Versicherungen und Pensionsfonds; zum anderen befinden sie sich im Rahmen eines langfristigen Vermögensaufbaus als Sparplan für Privatkunden im Angebotsportfolio vieler Banken. Die später entwickelten Exchange Traded Funds (ETF) sind Indexfonds, die an der Börse gehandelt werden können und gegenüber herkömmlichen Indexfonds den Vorteil bieten, dass sie nicht lediglich zu festgesetzten Zeitpunkten von einer Fondsgesellschaft erwerbbar sind. John C. Bogle wurde geboren am 8. Mai 1929 in Montclair, New Jersey, USA. Nachdem er sein Studium an der Princeton University absolvierte, begann er bei der Wellington Management Company. Beim damaligen größten Finanzberatungsdienstleister stieg Bogle bis 1970 in die Führungsebene auf. 1974 gründete Bogle die Investmentgesellschaft Vanguard Group Inc, die er bis 1996 als CEO führte und der er bis 2000 als Senior Chairman vorsah. Als Spezialist für Indexfonds beruft sich Bogle auf die Theorie der effizienten Märkte. Sie wird in dem von seinem Kompagnon Burton Malkiel veröffentlichten Buch „A random walk down Wall Street“ in populärer Weise dargestellt. Die Aussage, dass eine Outperformance gegenüber dem Markt letztlich vom Zufall abhängig ist, führt ihn zu dem Schluss, dass die entstehenden Zusatzkosten eines auf bestimmten Erwartungen beruhenden zusammengestellten und aktiv gemanagten Wertpapierportfolios nicht gerechtfertigt sind. Stattdessen plädiert er für ein passives Investment, wonach ein Index durch die entsprechende Gewichtung seiner enthaltenen Wertpapiere nachgebildet wird. Im Jahr 1975 legten Bogle und Malkiel mit dem Vanguard S&P 500 den ersten Indexfonds für Einzelinvestoren auf. Anfangs fand die neue Anlageklasse vorwiegend Zustimmung in Akademikerkreisen. Von professionellen Investoren hingegen wurde eher Ablehnung zum Ausdruck gebracht. Ein Wandel der Ansichten wird für die 1980er und 1990er Jahre konstatiert. Seit Gründung der Vanguard Group wuchs die Fondsindustrie stetig, wobei das Wachstum der Investmentgesellschaft Bogels stärker als das

der anderen Unternehmen des Sektors war. Das verwaltete Vermögen von Vanguard stieg von etwa einer Mrd. USD im Gründungsjahr 1974 auf 50 Mrd. USD 1990 und etwa 110 Mrd. USD im Jahr 1993, was Vanguard hinter der Gruppe Fidelity Investments die Position des zweitgrößten Fonds- Verwalters weltweit einbrachte. Derzeit ist der Vanguard S&P 500 noch immer der größte der insgesamt etwa 120 von der Vanguard Group geführten Anlagefonds. In der Öffentlichkeit sprach sich Bogel stets für „Low-cost Investing“ aus und übte Kritik an hohen Gebühren und aggressivem Marketing der Finanzindustrie, was ihn teilweise Gegnerschaft einbrachte.

### **Leo Melamed**

Leo Melamed gilt als Urheber der Finanzterminkontrakte, einer bedeutenden Innovation des internationalen Geldmarktes. Seit Anfang der 1970er Jahre erlangten sie Bedeutung als Instrument zur Absicherung von Risiken wie Währungsschwankungen, Preisvolatilitäten und Änderungen des Leitzinses. Gegenüber dem Hedging dienen sie der Gegenseite zur Spekulation auf künftige Entwicklungen. Leo Melamed wurde 1933 in Polen geboren. Als Flüchtlinge vor Verfolgung kamen er und seine Familie in der Zeit des Zweiten Weltkrieges nach Chicago. Nach einem Studium der Rechtswissenschaften begann Melamed seine Laufbahn in der Finanzbranche. Im Jahr 1969 erlangte Melamed den Vorsitz der Chicago Mercantile Exchange (CME). Während der 1960er Jahre erstreckte sich das Angebot handelbarer Terminkontrakte der CME auf landwirtschaftliche Produkte und verschiedene Nahrungsmittel. Diese Angebotsbreite empfand Melamed als zu einseitig und daher krisenanfällig. Aufgrund der bevorstehenden Auflösung des Bretton Woods-Systems und Abschaffung fester Wechselkurse erkannte Melamed den zukünftigen Bedarf an Devisengeschäften. Sein Vorschlag, diese Geschäftsart in das Angebot der CME zu integrieren, stieß beim Vorstand zunächst auf Ablehnung. Jedoch gelang Melamed die Durchsetzung seiner Idee mit der Unterstützung des Befürworters Milton Friedman – später Nobelpreisträger der Wirtschaftswissenschaften. Im Jahr 1972 führte Melamed Terminkontrakte für Fremdwährung ein. Mit der Einführung des Eurodollar-Kontraktes zu Beginn der 1980er Jahre gelang Melamed die Schaffung einer Innovation, die sich in der Folgezeit zum weltweit meistgehandelten Derivat entwickelte. Gegenstand dieses Produktes ist die Spekulation bezüglich der zukünftigen Höhe von Zinsen auf Einlagen, die bei nicht-amerikanischen Banken in US-Dollar vorliegen. Als weitsichtige

Reaktion auf die Entwicklungen im IT-Bereich in den 1980er Jahren beauftragte Melamed im Jahr 1986 die Firma Reuters mit der Erstellung eines elektronischen Handelssystems für CME. Trotz zum Teil heftiger Ablehnung unter Mitarbeitern – insbesondere Parketthändlern – setzte Melamed die weltweit erste Implementierung eines solchen Systems in einer Börse durch und erschloss mit dieser Innovation einen neuen Kanal zur Gewinnung von Liquidität. Als größten persönlichen Erfolg sieht Melamed die Fusion des konkurrierenden Chicago Board of Trade (CBoT) mit der Chicago Mercantile Exchange im Jahr 2007 zum weltweit größten Terminmarkt. Melamed spielte zudem eine beitragende Rolle beim Aufbau von Terminbörsen weltweit - so bei der Deutschen Terminbörse, dem Vorgänger der Eurex sowie der Börse für derivative Finanzprodukte in London (London International Financial Futures Exchange). Kritikern, die in Termingeschäften eine Problematik durch Komplexität oder Instabilität sehen und eine verschärfte Aufsicht bzw. internationale Besteuerung solcher Kontrakte fordern, hält Melamed entgegen: „Spekulanten sind absolut notwendig. Ohne Leute, die auf das Unwahrscheinliche setzen und Risiken suchen, gibt es keinen Markt.“

### **Gordon S. Macklin**

Als Präsident der National Association of Securities Dealers trug Gordon Macklin wesentliche Verantwortung für die Entwicklung und Etablierung des elektronischen Wertpapierhandels. Geboren wurde Gordon Macklin 1928 in Cleveland, Ohio, USA. Als Absolvent der Brown University 1950 in Providence, Rhode Island arbeitete Macklin in den folgenden 20 Jahren bei einer Brokerfirma in seiner Geburtsstadt. Im Jahr 1970 wurde Macklin zum Präsident der National Association of Securities Dealers (N.A.S.D.), einer Selbstregulierungskörperschaft zur Überwachung der Tätigkeit registrierter Wertpapierhändler. In dieser Rolle war er verantwortlich für die Entwicklung der National Association of Securities Dealers Automated Quotation System (Nasdaq), welche 1971 als elektronische Wertpapierbörse ihren Dienst aufnahm. Im Zuge des Handels über die Nasdaq wurde die Arbeit eines Börsenmaklers auf dem Parkett einer herkömmlichen Wertpapierbörse überflüssig. Stattdessen vollzog sich der landesweite Handel über ein Computer- und Telekommunikationsnetzwerk. Die Preisinformationen gehandelter Unternehmen waren über die Darstellung auf Bildschirmen abrufbar. Kauf- und Verkaufsaufträge konnten seither durch die entsprechende Bedienung des jeweiligen Computers aufgegeben werden. Anfänglich beschränkte sich der Nasdaq-Handel auf außerbörsliche OTC-Aktien, typischerweise von kleineren Unternehmen. In der Folgezeit stiegen schließlich Anzahl und Größe notierter

Unternehmen – darunter Apple, Microsoft und Starbucks. Somit stellte der einstige Marktneuling zunehmend eine Konkurrenz sowohl zur New York Stock Exchange als auch zur American Stock Exchange dar und stieg unter der Führung Macklins nach New York und Tokio zur drittgrößten Börse weltweit auf. Im Jahr 1987 legte Gordon Macklin sein Amt als Präsident der N.A.S.D. und der Nasdaq nieder und wurde bis 1992 Vorsitzender des Investmentunternehmens Haubrecht & Quist. Von 1998 bis 2002 gehörte Gordon Macklin dem Vorstand des ehemaligen Telekommunikationsunternehmens WorldCom an. Im Jahr 2005 erklärte sich Macklin neben weiteren ehemaligen Vorstandsmitgliedern von WorldCom zu einer Zahlung von insgesamt 20 Mio. USD bereit, um einen außergerichtlichen Vergleich bezüglich einer Klage zu schließen, nach der sich Investoren über die finanzielle Lage von WorldCom betrogen sahen. Der damalige Unternehmenschef Bernard Ebbers wurde in diesem Zusammenhang wegen Bilanzfälschung zu 25 Jahren Freiheitsentzug verurteilt. Gordon Macklin starb im Januar 2007 im Alter von 78 Jahren.

### **Alton Wingate**

Alton Wingate war der Urheber des Konzeptes und erste Lizenzgeber von sogenannten In-Store-Bankfilialen. Alton Wingate, geboren 1939 im US-Bundesstaat Georgia war Chief Executive Officer und Vorsitzender der in Cornelia, Georgia ansässigen Bank Community Bankshares. Im Jahr 1983 trug Wingate dem Vorstand seine Idee vor, eine Bankfiliale in einem Lebensmittelgeschäft zu eröffnen. Die zunächst skeptischen Vorstandsmitglieder konnte Wingate schließlich für sein Konzept gewinnen. Die erste in einen Supermarkt integrierte Bankpräsenz wurde 1984 in Cornelia eröffnet, genehmigt durch das Gremium der Bundes- Depositen-Versicherungsgesellschaft (Federal Deposit Insurance Corp.) des Bundesstaates Georgia. Anfangs arbeiteten drei Mitarbeiter in der Filiale. Der Grundgedanke Wingates war, Finanzdienstleistungen an einem Ort anzubieten, an dem ohnehin ein starker Publikumsverkehr herrscht. Nachdem sich das Geschäftsmodell durch den Erfolg der ersten Filiale als praxistauglich erwies, erfolgte eine stetige Ausweitung der Geschäftsbeziehungen zu Einzelhandelsketten. Im ersten Jahr wurden in der Filiale 450 Konten eröffnet und über 100.000 Transaktionen abgewickelt. Als das Konzept zunehmend bei anderen Banken auf Interesse stieß, gründete Wingate die Consultingfirma Financial Supermarkets Inc. (FSI), um Interessenten unter der Vergabe von Lizenzen mit Beratung bei der Integration von Bankfilialen in Supermärkten Hilfestellung zu gewähren. Zudem wurden schlüsselfertige

Bankfilialen inklusive Geschäftsausstattung in unterschiedlichen Varianten zur Installation angeboten. Bei der Eröffnung einer Filiale übernahm der Franchisenehmer den Markennamen der Financial Supermarket Bank. Wingate konnte später die beiden größten Einzelhändler Kroger Co. sowie Wal-Mart als Partner gewinnen. So wird die Entwicklung von FSI seit 1998 auch stark begünstigt durch das Wachstum von Wal-Mart. Sowohl Community Bankshares als auch Financial Supermarkets verzeichneten durch das Konzept der sogenannten In-Store Filialen einen zusätzlichen Zuwachs an Kontoeröffnungen und Einzahlungen von Guthaben bedingt durch die hohe Frequenz an Passanten- und Kundenverkehr. Ein Vorteil gegenüber der Konkurrenz besteht neben der Auswahl des Standortes auch in den kundengerechten Öffnungszeiten. Die Entwicklung der Community Bankshares zeigt den Umfang der Expansion. Die Bank hielt im Jahr 1980 Aktiva im Umfang von 45 Mio. USD und betrieb 4 Zweigstellen. Im Jahr 2006 zählte die Bank Aktiva von 930 Mio. USD und 41 Niederlassungen. Alton Wingate starb im August 2005. Vor dem Hintergrund des Wettbewerbs unter den Banken um Kunden und damit verbundenen Bemühungen um Kundennähe könnte das eben beschriebene Konzept zukünftig bedeutsamer werden. Bereits in der Vergangenheit wurden andere distributionspolitische Konzepte erfolgreich umgesetzt, darunter Directbanking, Telefon- und Onlinebanking. Diese Maßnahmen können zu einer besseren Bereitstellung von Bankdienstleistungen beitragen, indem sie eine Ergänzung bzw. einen Ersatz zur herkömmlichen Bankfiliale darstellen.

## **Michael Bloomberg**

Bloomberg ist Gründer des gleichnamigen Finanzinformationsdienstleisters und mithin Wegbereiter eines modernen Wirtschaftsjournalismus in der globalisierten Finanzwelt. Michael Rubens Bloomberg wurde am 14. Februar 1942 geboren und wuchs im amerikanischen Bundesstaat Massachusetts auf. Bloomberg arbeitete zunächst bei der Investmentbank Salomon Brothers. Innerhalb von 15 Jahren stieg Bloomberg zum Leiter des Aktienhandels auf und zählte zu einem der bestbezahlten Broker der Bank. Nach seinem Ausscheiden aus Salomon Brothers 1981 gründete er im selben Jahr das Unternehmen Innovative Market Systems, welches 1986 in Bloomberg L.P. umbenannt wurde. Die Finanzierung erfolgte durch die Abfindungssumme, welche Bloomberg beim Verlassen von Salomon Brothers erhalten hatte. Bloomberg L.P. ist ein Dienstleistungsunternehmen mit

Hauptsitz in New York, welches weltweit hauptsächlich Finanzdaten und Unternehmensnachrichten übermittelt. Zum Kundenkreis zählen vorrangig Finanzfachleute und Institutionen wie Investmentbanken. Zur Bereitstellung seiner Nachrichten bietet Bloomberg ebenfalls spezielle Plattformen, die Bloomberg Terminals an. Mit deren Vermarktung begann Bloomberg 1981. Durch den Anschluss der Terminals an den Informationsdienst erfolgt die Übertragung der Daten. Zur Vermarktung bediente sich Bloomberg unter anderem der Strategie, dass er Zeitungen eine kostenlose Nutzung von Bloomberg Terminals gewährte, wenn diese im Gegenzug unter seinem Namen Nachrichten abdruckten. Mit dem Kauf mehrerer Terminals 1982 zählt die Investmentbank Merrill Lynch zu den ersten Kunden. Im Jahr 1985 erwarb das Finanzinstitut Anteile an Bloomberg im Umfang von 30 Prozent. Fortan begann die Serienproduktion von Bloomberg Terminals. Neben dem Verkauf der Hardware bildet der Handel mit Finanzdaten das Kernsegment des Unternehmens. Im Jahr 2008 verkaufte Merrill Lynch seinen Anteil von 20 Prozent an Michael Bloomberg zurück, dem danach 92 Prozent des Unternehmens gehörten. Der Unternehmenswert wurde 2008 auf etwa 22 Mrd. USD geschätzt. Derzeit gibt es weltweit ca. 250.000 bis 290.000 Nutzer von Bloomberg-Terminals. Neben dem Vatikan gehört auch die Zeitschrift New York Times zu Bloombergs Kunden. Die jährliche Nutzungsgebühr beträgt je nach Umfang der Dienstleistung etwa 17.000 – 20.000 USD. Knapp 90 Prozent des Umsatzes erwirtschaftet Bloomberg schätzungsweise mit Dienstleistungen bezüglich Finanzmarktdaten. Die Terminals liefern zeitnahe Informationen über das Börsengeschehen weltweit. Finanzdaten, Analysen, Nachrichten und Berichte werden auf den einheitlichen Plattformen dargestellt. Zudem gibt es integrierte Kommunikationsfunktionen zum brancheninternen Informationsaustausch. Gegenwärtig zählen zum Medienunternehmen, zu welchem sich Bloomberg mittlerweile entwickelt hat, auch ein Fernsehprogramm, Radiosender, ein Verlag und ein Onlinedienst. In direkter Konkurrenz zum Angebot von Bloomberg steht Thomson Reuters. Beide Unternehmen haben einen Marktanteil von je etwa einem Drittel. Während Thomson Reuters auch Wissenschaftler und Mediziner zu seinem Kundenstamm zählt, weist Bloomberg eine höhere Abhängigkeit zur Finanzbranche auf, da seine Abnehmer hauptsächlich aus diesem Bereich stammen. Besonders im Verlauf der aktuellen Finanzmarktkrise musste Bloomberg einen Kundenrückgang verzeichnen. Allein durch die Insolvenz der Bank Lehmann Brothers verlor Bloomberg mehrere Tausend Kunden. Am 6. November 2001 wurde Michael Bloomberg als Nachfolger von Rudolph Giuliani Bürgermeister

der Stadt New York. Seinen Wahlkampf finanzierte er überwiegend mit Geldern seines Unternehmens. Für sein Amt als Bürgermeister empfängt er ein Entgelt von einem USD im Jahr.

### **Ernesta Procope**

Ernesta Procope leistete durch ihre Arbeit einen wichtigen Beitrag zu gleichberechtigtem Zugang aller ethnischen Schichten der amerikanischen Bevölkerung zu Versicherungsleistungen. Zudem gilt sie als erste schwarze Frau in der Position einer Geschäftsführerin eines an der Wall Street angesiedelten Unternehmens. Im Jahr 1953 gründete Ernesta Procope die Versicherungsagentur E.G. Bowman Co. Im Bedford-Stuyvesant-Viertel in Brooklyn, New York. Auf Rat ihres damaligen Mannes Albin Bowman, einem Immobilienmakler, erwarb Procope eine Maklerlizenz. In den 1950er und 60er Jahren konzentrierte sie ihre Tätigkeit auf den Verkauf und die Sanierung von Häusern im Stadtteil Brooklyn. Als Reaktion auf eine Rezession des Immobilienmarktes begann Procope zu Beginn der 1960er Jahre mit dem Aufbau ihres Versicherungsgeschäftes. Bis 1953 wurden Versicherungsverträge für schwarze Amerikaner zu unverhältnismäßig hohen Gebühren angeboten, da diese Gruppe von Klienten einer hochpreisigen Substandard- Kategorie zugeordnet wurde. Ein Großteil der Bewohner der Bedford-Stuyvesant- Wohngegend hatte zu dieser Zeit keinen Versicherungsschutz für seine Immobilien. Procope erkannte den vorhandenen Bedarf der Bevölkerung nach Versicherung und bemühte sich in der Folgezeit, dieses Defizit zu beseitigen. Zu dem Zweck unternahm sie außergewöhnliche Anstrengungen, um Versicherungsgesellschaften davon zu überzeugen, den Bedarf nach Versicherungsdienstleistungen der vermögenden schwarzen und weißen Hausbesitzer der Mittelklasse zu decken. Mithilfe gemieteter PKW und Fähren ließ Procope Geschäftsführer von in Manhattan ansässigen Versicherungsgesellschaften zur Besichtigung des Wohneigentums in Brooklyn anreisen. Städtische Unruhen gegen Ende der 1960er Jahre veranlassten Versicherungen in großer Zahl zur Einschränkung ihrer Leistungen in von Minderheiten besiedelten Wohnvierteln. Auch Procopes Versicherungsagentur empfing zahlreiche Absagen bezüglich abzuschließender Haus- und Hausratversicherungen. Procope antizipierte das Folgeproblem, dass auch Banken Hausbesitzer von Finanzdienstleistungen ausschließen würden, wenn diese keinen Versicherungsschutz vorweisen könnten. Diese Problematik trug Procope persönlich beim damaligen Gouverneur des

Bundesstaates New York Nelson A. Rockefeller vor, um bei ihm für seine Unterstützung der Legislative zu werben, eine Gesetzesvorlage zu erlassen, wonach allen Hausbesitzern des Bundesstaates gleichermaßen die Möglichkeit zum Abschluss entsprechender Versicherungen zusteht. Aus der erfolgreich umgesetzten Vorlage entstand der New York FAIR Plan, welcher als Modell für landesweit gleichartige Pläne Bedeutung erlangte. In den 1960er Jahren gelang Procope mit der Gewinnung von Großunternehmen wie Pepsi Co. und wichtigen Geschäftskunden als Klienten ihrer Agentur die Etablierung auf dem amerikanischen Versicherungsmarkt, welche auch durch die Verlegung des Geschäftssitzes von E.G. Bowman 1979 an die Wall Street gekennzeichnet wird. Als Managerin des ersten bedeutenden von Schwarzen geführten Unternehmens an der Wall Street erlangte sie den Ruf der „First Lady of Wall Street“. Während der 1980er und 90er Jahre war Procope Mitglied in zahlreichen Gremien sowie Ausschüssen privater Firmen und gemeinnütziger Organisationen. Zu den zahlreichen Würdigungen ihrer Anstrengungen zählen die Aufnahme von Ernesta Procope in die African American Business Hall of Fame sowie die Auszeichnung mit dem Lifetime Achievement Award durch den Nationalen Afrikanisch- Amerikanischen Versicherungsverband. Bereits 1972 ernannte die Frau des damaligen Präsidenten Patricia Nixon Procope zur „Woman of the Year“. Gegenwärtig zählen zum Kundenkreis von E.G. Bowman Firmenkunden wie Kraft und Pfizer sowie kleinere Unternehmen, gemeinnützige Organisationen, Behörden, Gewerkschaften und Privatpersonen. Mit bemerkenswerter Beharrlichkeit trat Procope über den Zeitraum der letzten 56 Jahre für die Verbesserung und Gleichberechtigung der Bedingungen und des Zugangs von Versicherungsleistungen für in den USA lebende Minderheiten ein. Mit dem Aufbau einer Versicherungsagentur, die einige der größten Unternehmen Amerikas zu ihren Kunden zählt, widerlegte sie die Ansichten von Kritikern, welche die Idee der Führung eines Unternehmens durch eine Frau afroamerikanischer Zugehörigkeit für chancenlos hielten.

## **Muhammad Yunus**

Muhammad Yunus ist Gründer der Grameen Bank und erhielt als Entwickler des Mikrokredites 2006 den Friedensnobelpreis. Seither wird er in der Literatur oft auch als „world’s banker of the poor“ bezeichnet. Muhammad Yunus wurde 1940 in Chittagong, Bangladesch geboren und ist Professor der Ökonomie. Er entwickelte das Konzept des Mikrokredites. Mikrokredite werden an Kleinunternehmer vergeben, welche sich für

konventionelle Bankkredite nicht qualifizieren können. Der Vergabe eines herkömmlichen Kredites an arme Menschen stehen etablierte Banken aufgrund fehlender Garantien und mithin hoher Rückzahlungsrisiken mit Ablehnung gegenüber. Speziell als Hilfe für Frauen ohne Grundbesitz in Bangladesh wurden die Mikrokredite eingeführt, um ihnen eine selbstständige Arbeit zu ermöglichen. Im muslimisch geprägten Land Bangladesh verfügen Frauen selten über Berufserfahrung. Als Projekt im Jahr 1976 begonnen, gründete Yunus 1983 die Grameen Bank mit Sitz in der Hauptstadt Bangladeschs Dhaka. Je nach Finanzierungszweck des Kredites veranschlagt die Grameen Bank unterschiedliche Zinssätze. Für Bedürftige besteht die Möglichkeit, einen zinslosen Kredit in Anspruch zu nehmen. Potenzielle Kreditnehmer müssen sich für einen Geschäftsabschluss qualifizieren. Hierbei gelten besondere Kriterien. Eine Besonderheit in der Mikrokreditvergabe besteht darin, dass von den Kreditkunden keine speziellen Sicherheiten vorzuweisen sind. Stattdessen müssen sich Kreditnehmer zu Gruppen - oft von 5 Personen – zusammenfinden. Jedes Mitglied übernimmt Verantwortung für die Kredite der gesamten Gruppe und damit der Partner. Zahlt die gesamte Gruppe den Kredit bedingungsgemäß zurück, wird ihr weiterhin der Zugang zu Krediten garantiert. Fällt jedoch ein Teilnehmer aus, werden sämtliche Mitglieder der Gruppe sanktioniert. Auf diese Weise wird eine überlegte und verantwortungsvolle Auswahl der Mitglieder auf Basis gegenseitigen Vertrauens stimuliert. Das System gegenseitiger Kontrollen und Anreize trägt bei zu einer Rückzahlungsquote von etwa 98 Prozent. Zudem erlaubt die Einbeziehung der Gruppe von Kreditnehmern in den Prozess der Kreditbewilligung eine realitätsnahe und adäquate Abschätzung des Erfolges einer zu finanzierenden Geschäftsidee. Einmal wöchentlich findet eine Zusammenkunft der Schuldner und eines Bankvertreters statt, in deren Rahmen Tilgungszahlungen geleistet werden und über die Bewilligung neuer Geschäftsideen beraten und abgestimmt wird. Verwendung finden die Kredite in der Finanzierung von landwirtschaftlichen Projekten wie Reisanbau oder Hühnerzucht, akademischer Bildung und Wohnungsbau. Im Zeitraum von Juli 2008 bis Juni 2009 betrug das durchschnittliche Volumen an Kreditausgaben umgerechnet rund 87,05 Mio. USD monatlich. Weltweit wurde das Konzept in mehr als einhundert Ländern bereits nachgeahmt, sowohl in Entwicklungsländern als auch in Industrieländern wie England und den USA. Auch dort liegt der Schwerpunkt auf der Armutsbekämpfung. Im Juli 1995 legte auch die Weltbank, welche sonst hauptsächlich infrastrukturelle Groß- und Entwicklungsprojekte finanzierte, ein Programm zur Kreditgewährung nach Vorbild der Grameen Bank im Umfang von rund 200 Mio. Dollar auf. Im Jahr 2006 wurde Yunus für seinen Beitrag zur ökonomischen und sozialen Entwicklung armer Bevölkerungsschichten mit

dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet. Das Komitee würdigte damit die Methodik des Mikrokredites als Mittel zur Schaffung von Frieden durch die Reduzierung von Armut.