SPIEGEL-GESPRÄCH

„Richtig heiß auf mehr“

Investmentbanker Frank Quattrone über das High-Tech-Geschäft im Silicon Valley, die Millionengagen für sein Team und den Bruch mit der Deutschen Bank

SPIEGEL: Herr Quattrone, für den Chef der Deutschen Bank sind Sie kein Banker, sondern ein Künstler. Können Sie uns Ihr Kunsthandwerk erklären?

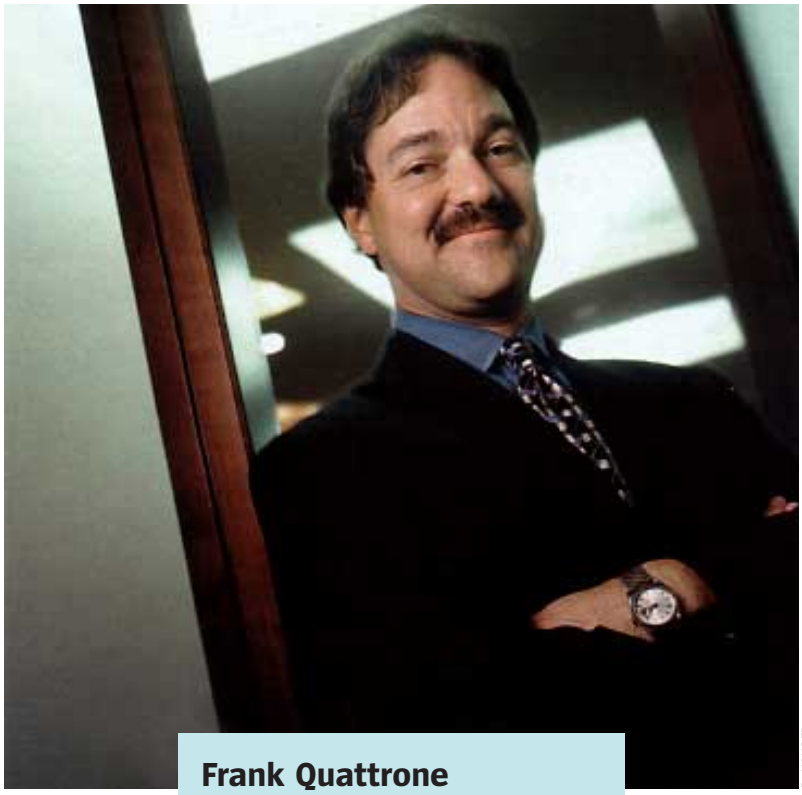
Quattrone: Wir sind die Geburtshelfer der jungen Technologiefirmen, wir suchen für die Ideen der noch unerfahrenen High-Tech-Gründer auf der ganzen Welt das Kapital zusammen, dann begleiten wir diese Firmen bei ihrem Wachstum. Diese Firmengründer, die hart arbeiten und die Welt mit ihren Erfindungen verändern wollen, sind keine einfachen Partner. Die schauen sehr genau, wer sie da berät.

SPIEGEL: Auch in der Öl- und Autoindustrie verlangen die Konzernchefs einen sachkundigen und engagierten Investmentbanker. Also, wo ist der Unterschied?

Quattrone: Auto- und Ölindustrie sind alte Branchen. Mein Job ist es, Ideen zu verstehen und zu bewerten, von denen niemand auf der Welt vorher etwas gehört hat. Wer wußte denn vor 18 Jahren, als ich bei Morgan Stanley anfing, was ein Personalcomputer ist? Viele wissen heute noch nicht, was eine Work Station ist oder wie ein Router funktioniert. Wir aber suchen nach den Erfolgsfirmen von morgen, nach den künftigen Amazons oder America Onlines.

SPIEGEL: Die Kreativen des Silicon Valley lieben normalerweise keine Banker.

Quattrone: Aber sie brauchen uns, weil sie oft nicht selbst in der Lage sind, ihre Ideen so zu artikulieren, daß ein Investor in New York, Tokio oder Frankfurt sie versteht. Wir verdichten die Biographie des Gründers und seine Geschäftsidee zu einer Story, die jeder Investor begreifen kann. Das Komplizierte daran: Wir müssen in beide Richtungen gesprächsfähig sein. Ich will den Investor erreichen und muß gleichzeitig den speziellen Spirit der Gründer verstehen, ich versuche daher, mit ihnen Sprache und Kultur zu teilen. Mein Ziel sind Kunden, die ihren Banker mögen.



R. HOUSER

Frank Quattrone
zählt zu den höchstbezahlten Bankern der Welt. Er war der Mann hinter den spektakulären Börsengängen von High-Tech-Firmen wie Amazon, AOL und Netscape. Der Star-Banker arbeitete 17 Jahre lang für die Investmentfirma Morgan Stanley, bevor er 1996 zum Hoffnungsträger der Deutschen Bank wurde. Mit Quattrone, 43, wollte die Bank in die Weltliga des Investmentbanking vorstoßen. Daraus wurde nichts. Nach zwei Jahren kündigte Quattrone im Streit die Zusammenarbeit und wechselte mit seinem 130köpfigen Team zur Bank Credit Suisse First Boston.

SPIEGEL: Das heißt, Sie legen den blauen Nadelstreifenanzug ab und besuchen Firmenchefs wie Jeff Bezos von Amazon oder Steve Case von AOL im Poloshirt?

Quattrone: Jeff war früher selbst Investmentbanker, der kennt unser Geschäft. Er ist überhaupt eine große Ausnahmepersönlichkeit. Viele Gründer im Silicon Valley haben ein Riesen-Ego, sind besessen von technischen Details und besitzen keinerlei Humor. Jeff dagegen begeistert mühelos jede Investorenrunde, alle mögen diesen Typ. Je mehr die Leute ihn fragen, desto schneller spüren sie, dieser Kerl hat sein Geschäft durchdrungen, der geht mit jeder Frage tiefer und tiefer in die Details. Der ist so smart, daß es einen fröstelt. Der große Erfolg des Börsengangs von Amazon.com hat unsere Einschätzung bestätigt.

SPIEGEL: Das gelingt Ihnen nicht immer: Was ist bei Beta Systems schiefgelaufen, einer deutschen Softwarefirma, die von Ihnen an die Börse gebracht wurde? Die Aktie notiert heute deutlich unter ihrem Ausgabekurs.

Quattrone: Wir haben das Going Public für die Deutsche Bank organisiert. Deren Strategie ist anders als unsere hier im Silicon Valley. Die Deutsche Bank will eine Bank für alle Firmen sein, wir hier arbeiten lieber selektiv. Beta Systems ist eine ehrwürdige Firma, aber kein Vorbild für andere. Außerdem haben die Firmenchefs ihre eigenen Ziele bereits mehrfach verfehlt – das wird an den Finanzmärkten sofort bestraft.

SPIEGEL: Auch der von Ihrem Team begleitete Börsengang der ungarischen Softwarefirma Graphisoft wurde ein Flop.

Quattrone: Ich will keine Verantwortung abwälzen, aber all diese Firmen sind Kunden der Deutschen Bank, die wir beim Börsengang zu begleiten hatten. Da hatten wir überhaupt keinen Entscheidungsspielraum. Und natürlich ist kein Investmentbanker so brillant, daß er immer nur richtig liegt. Wenn Sie 1990 einen Dollar in mich und meine Truppe investiert hätten, hätten Sie sechs Jahre später 400 Prozent mehr herausbekommen. Unser nächster Wettbewerber ist weit davon entfernt, die amerikanische High-Tech-Börse Nasdaq stieg im selben Zeitraum gerade mal um 270 Prozent.

SPIEGEL: In den vergangenen Jahren drängten Hunderte von High-Tech-Firmen an die Börse. Wird der Trend anhalten?