

Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie



Finanzgeographie

Wirtschaftsindikatoren

Urbanisierung

Wirtschaftsentwicklung

räumlichen Perspektive

Prof. Dr. Klaus von Neuhoff

Paul Krauß, Editor

BUCHENVERLAG

53. Jahrgang, 2009, Heft 1-2

Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie

The German Journal of Economic Geography · 53. Jahrgang 2009 · Heft 1-2 · Begründet von Dr. Irmfried Siedentop

Die Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie wird in *Social Sciences Citation Index (SSCI)*, *Social Scisearch* und *Journal Citation Reports/Social Sciences Edition* gelistet und ausgewertet. – *The German Journal of Economic Geography* is indexed and abstracted in *Social Sciences Citation Index (SSCI)*, *Social Scisearch* and *Journal Citation Reports/Social Sciences Edition*.

Herausgeber – Editors

Prof. Dr. Walter Thomi
Institut für Geowissenschaften
Fachgruppe Wirtschaftsgeographie
Martin-Luther-Universität Halle-Wittenberg
Von-Seckendorff-Platz 4
06099 Halle (Saale)

Prof. i. R. Dr. Karl Vorlauffer
Heidenfeldstr. 11
65812 Bad Soden am Taunus

Wissenschaftlicher Beirat – Advisory Board

Prof. Dr. Winfried Flüchter, Duisburg-Essen
Prof. Dr. Martina Fromhold-Eisebith, Aachen
Prof. Dr. Johannes Glückler, Heidelberg
Prof. Dr. Hans-Dieter Haas, München

Prof. Dr. Thomas Krings, Freiburg i. Br.
Prof. Dr. Jürgen Oßenbrügge, Hamburg
Prof. Dr. Rolf Sternberg, Hannover
Prof. Dr. Simone Strambach, Marburg

Schriftleitung – Editorial Management

Dr. Helmut Schneider
Fachgebiet Kulturgeographie (FB Gesellschaftswissenschaften) – Universität Duisburg-Essen –
Campus Duisburg, Lotharstr. 65, D-47048 Duisburg
Tel.: 02 03 379 1365/1742, Fax: 02 03 379 3516, eMail: helmut.schneider@uni-due.de

Internet: www.wirtschaftsgeographie.com

Inhalt

<i>Editorial</i> : Finanzmärkte, Unternehmensfinanzierung und die aktuelle Finanzkrise	1 – 13
→ <i>Stefan Gärtner</i> : Sparkassen als Akteure der regionalen Strukturpolitik. Sind sie in strukturschwachen Regionen hinreichend erfolgreich?	14 – 27
<i>Michael Handke</i> : Flexible Finanzierung in Industriedistrikten Spaniens? Das Beispiel Alicante	28 – 46
<i>Matthias Wallisch</i> : Unternehmensfinanzierung durch <i>Business Angels</i> . Zur räumlichen Organisation des informellen Beteiligungskapitalmarktes in Deutschland	47 – 68
<i>Britta Klage/Carsten Peter</i> : Wissensmanagement in Netzwerken unterschiedlicher Reichweite. Das Beispiel des <i>Private equity</i> -Sektors in Deutschland	69 – 88
<i>Eike W. Schamp</i> : Das Finanzzentrum – ein Cluster? Ein multiskalarer Ansatz und seine Evidenz am Beispiel von Frankfurt/RheinMain	89 – 105
Zur Diskussion: <i>Rolf Sternberg</i> : Erster Nobelpreis für einen „economic-geographer“ – eine Bewertung aus Sicht eines Wirtschaftsgeographen	106 – 124
<i>Buchbesprechungen</i>	125 – 128

Moderation: Prof. Dr. Britta Klage, Universität Osnabrück, Institut für Geographie, Seminarstraße 19ab, 49076 Osnabrück, eMail: bklage@uni-osnabrueck.de. **Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter dieses Heftes:** Dipl.-Ing. Dr. Stefan Gärtner, Institut Arbeit und Technik, INNO - Innovation, Raum & Kultur, Munscheidstr. 14, 45886 Gelsenkirchen, eMail: gaertner@iat.eu; Dipl.-Geogr. Michael Handke, Geographisches Institut, Rupprecht-Karls-Universität Heidelberg, Berliner Straße 48, 69120 Heidelberg, eMail: michael.handke@geog.uni-heidelberg.de; Dipl.-Geogr. Carsten Peter, Universität Osnabrück, Institut für Geographie, Seminarstraße 19ab, 49076 Osnabrück, eMail: carsten.peter@uni-osnabrueck.de; Prof. i.R. Dr. E. W. Schamp, Institut für Humangeographie, Goethe-Universität Frankfurt am Main, Robert-Mayer-Str. 6-8, 60325 Frankfurt am Main, eMail: Schamp@em.uni-frankfurt.de; Prof. Dr. Rolf Sternberg, Institut für Wirtschafts- und Kulturgeographie, Leibniz Universität Hannover, Schneiderberg 50, 30167 Hannover, eMail: sternberg@wigeo.uni-hannover.de; Dipl.-Geogr. Matthias Wallisch, Lehrstuhl für Wirtschaftsgeographie, Ludwig-Maximilians-Universität München, Luisenstrasse 37, 80333 München, eMail: wallisch@lmu.de.

Titelfoto: Die Konzentration von Funktionen der Finanzwirtschaft in der westlichen Innenstadt, im Westend und im Bahnhofsviertel der Stadt Frankfurt am Main hat städtebaulich zu einer kleinräumigen Ballung von Hochhäusern geführt, die als Ensemble eine markante Skyline bilden. Das Bild wurde 2006 von der Deutschherrenbrücke aufgenommen (Bildnachweis: Nicolas17 (cc) creative commons). **Umschlaggestaltung:** Udo Beha

Stefan Gärtner, Gelsenkirchen

Sparkassen als Akteure der regionalen Strukturpolitik

Sind sie in strukturschwachen Regionen hinreichend erfolgreich?

Can German savings banks avoid regional downward spirals? An insufficient number of banks in weak regions can perpetuate a cumulative downward process and increase regional disparities. In case of Germany the regionally-limited savings banks are of special interest for regional development as they are deeply involved in local and regional economy. This paper deals with savings banks from theoretical and empirical point of view and discusses the question whether savings banks in poor regions are economically as successful as in prosperous regions and, whether they can outrun 'downward spirals' in less developed regions.

Keywords: savings banks, regional development, regional disparities, Germany

Themenaufriß

Das Ziel gleichwertiger Lebensbedingungen in allen Teilräumen hat bis in die neunziger Jahre die regionale Strukturpolitik in Deutschland geprägt. In der Vergangenheit wurde von staatlicher Seite versucht, strukturschwache Räume durch Ansiedlungspolitik zu entwickeln. Infolge anhaltend geringer wirtschaftlicher Wachstumsraten, einer alternden und demographisch schrumpfenden Bevölkerung, kaum noch vorhandener Ansiedlungspotenziale, den besonderen Herausforderungen der Wiedervereinigung und der zunehmenden internationalen ökonomischen Integration steht die regionale Strukturpolitik zurzeit vor einer Neuausrichtung. So wird auf allen strukturpolitisch wirksamen Ebenen, und insbesondere für Ostdeutschland, unter Stichworten wie Cluster- oder Kompetenzfeldpolitik diskutiert, verstärkt vor Ort vorhandene Kompetenzen zu fördern (BEETZ 2006, 15; PERLIK/MESSERLI 2001). Das Ziel einer stärker wachstumsorientierten Strukturpolitik besteht in der Entwicklung von Wachstumspotenzialen, die gesamtwirtschaftlich von Bedeutung sind. Für die Strukturpolitik relevante Potenziale werden dabei nicht ausschließlich aus Sicht der Regionen bestimmt, sondern es finden global-ökonomisch wettbewerbsfähige Wachstumspotenziale Berücksichtigung. So sind zwar in allen Regionen Potenziale vorhanden, allerdings sind die relevanten Kompetenzen vorrangig in prosperierenden Regionen verortet.

Obwohl die allgemeine Hoffnung besteht, dass die an zentralen Orten zu entwickelnden Wachstumspotenziale auf schwächere Räume ausstrahlen, muss tatsächlich davon ausgegangen werden, dass eine solche Neuausrichtung strukturschwache Räume (zunächst) benachteiligt. Ein Konflikt zwischen Wachstums- und Ausgleichszielen bzw. eine Neuinterpretation von Gleichwertigkeitszielen stellt sich auf den verschiedenen räumlichen Maßstabsebenen differenziert dar (ARL 2006, 9) und besteht nicht nur in Deutschland, sondern zunehmend – ausgelöst durch die Lissabon-Agenda – auch in der *Europäischen Union* (z.B. HAHNE 2005, 257).

Gesamtwirtschaftlich kann eine solche Neuausrichtung Wachstumsprozesse induzieren, allerdings mit dem Risiko, dass nicht mehr geförderte Regionen in einem räumlichen Innovationssystem künftig fehlen. Dies muss vor dem Hintergrund gesehen werden, dass die Entwicklung von Regionen ex ante nur schwer einzuschätzen ist. So besteht die Gefahr, dass manche Regionen nicht mehr gefördert werden, obwohl sie zukünftig das Potenzial für einen selbsttragenden Aufschwung hätten. Ferner sind sozialpolitische Verwerfungen mit gesamtwirtschaftlichen Folgekosten zu erwarten. Also lässt sich eine ausschließlich auf Ausgleich setzende Strukturpolitik, die, wie in der Vergangenheit vielfache Praxis, versucht, strukturschwache Regionen durch eine Investitionslenkungs politik zu entwickeln, ebenso wenig

als Optimum der regionalen Strukturpolitik postulieren wie eine reine Wachstumspolitik.

Eine logische Konsequenz daraus ist ein strukturpolitisches Konzept, das gleichermaßen auf Wachstum und Ausgleich abzielt, mit dem gesamtwirtschaftlich bedeutsame Wachstumspotenziale unterstützt werden, aber ebenso gezielt schwache Räume entwickelt werden und versucht wird, die Herausbildung von Krisenkreisläufen zu verhindern. Eine derartige Strukturpolitik muss sich differenziert an den regionalen Erfordernissen orientieren. Im Zuge des Wandels vom „fürsorgenden Wohlfahrtsstaat zum vorsorgenden und aktivierenden Gewährleistungs- und Verantwortungstaat“ (ARL 2006, 3) bedarf es regionaler Akteure, die bereit und fähig sind, den Standort vor Ort zu entwickeln. Regionalen Banken und insbesondere dem dezentralen Sparkassensystem in Deutschland kommt in diesem Zusammenhang eine besondere Rolle zu, die in der regionalwissenschaftlichen Diskussion bisher wenig Beachtung fand.

In Deutschland bilden Sparkassen (gemeinsam mit den Volks- und Raiffeisenbanken) den Kern einer dezentralen Finanzierungsstruktur. Sparkassen sind vor Ort selbstständig, an die Region gebunden und dürfen die als Spareinlagen eingenommenen Gelder nur in der Region, in der sie ansässig sind, als Kredite verwenden (Regionalprinzip). Sie haben aus betriebswirtschaftlichen Gründen ein inhärentes Interesse am Standort, sorgen für Geldkreisläufe in schwachen Regionen und können eine kreditwirtschaftliche Versorgung sicherstellen. Allerdings ergibt sich zumindest aus theoretischer Perspektive daraus auch ein Dilemma, denn es stellt sich die Frage, ob sich Sparkassen in schwachen Regionen Krisenkreisläufen entziehen und einen hinreichenden Ertrag erwirtschaften können, um die Regionen in ihrer Entwicklung zu unterstützen. Da sie an die Region gebunden sind und nicht in anderen Regionen investieren dürfen, erscheint die Erfüllung dieser Prämisse zunächst unlogisch. Würden sie in schwachen Regionen deutlich weniger Mittel als in starken Regionen erwirtschaften, bestünde die Gefahr, dass sie das regionalwirtschaftliche Gefälle zwischen Regionen erhöhen würden.

Im Folgenden wird die Rolle von Sparkassen im Bankenmarkt aus räumlicher Perspektive betrachtet. Daran anschließend wird, auch auf der Grundlage eigener Untersuchungen, der

bankentheoretischen Frage nachgegangen, ob Sparkassen auch in schwachen Regionen erfolgreich sein können.

Die Rolle von Sparkassen im Bankenmarkt

Das deutsche Finanzsystem ist stark bankenbasiert (HACKETHAL/SCHMIDT 2005). Unternehmen finanzieren sich überwiegend durch Bankkredite und weniger, wie in den angelsächsischen Ländern üblich, durch Risiko- bzw. Beteiligungskapital. Dies hat zur Folge, dass ein gut funktionierendes Bankensystem in Deutschland von besonderer Bedeutung für die regionale Entwicklung ist. Fehlen Banken in strukturschwachen Regionen, können sich, zumindest aus theoretischer Perspektive, Unternehmen nicht optimal entwickeln. Dadurch werden diese Regionen wiederum für Banken uninteressant, was in der Folge zu einer Vergrößerung des ökonomischen Abstandes zu den Zentren führt. Zwar können Unternehmen ihre Kredite auch von überregional tätigen und außerhalb der Region lokalisierten Banken erhalten, allerdings spielt die Nähe zwischen Kreditnehmern und -gebern für die Beurteilung des Investitionsvorhabens eine gewisse Rolle. Dies zeigt sich auch an den hohen Marktanteilen der Genossenschaftsbanken und Sparkassen bei Krediten an kleinere und mittlere Unternehmen (KMU).

Regionale Bindung von Sparkassen

Der deutsche Bankenmarkt zeichnet sich durch eine strikte Trennung in drei Säulen aus: private Banken, Genossenschaftsbanken und öffentlich-rechtliche Institute. Die öffentlichen Institute bestehen aus Landesbanken und den in allen Regionen ansässigen Sparkassen, auf die sich der vorliegende Beitrag konzentriert. Sparkassen haben sich in ihrer zweihundertjährigen Geschichte zu regionalorientierten Universalbanken entwickelt. Sie sind zwar vor Ort unabhängig, zugleich aber als eine Art lokaler Systemanbieter in einen komplexen Finanzverbund eingebunden, der auf Freiwilligkeit, Kapitalverflechtung, ökonomischem Kalkül und Idealismus basiert. Die Sparkassen-Finanzgruppe ermöglicht den Sparkassen als eigenständige Institute vor Ort flexibel und unabhängig zu agieren und zugleich als Universalbank Bankdienstleistungen kostengünstig anzubieten.

Als öffentlich-rechtliche Institute sind Sparkassen an ihren Träger, in der Regel Gemeinden,

Kreise oder Zweckverbände gebunden. Ihnen obliegt ein breites Spektrum an Aufgaben, die unter dem Begriff „öffentlicher Auftrag“ subsumiert werden. Ein Grundsatz, der die Erfüllung des öffentlichen Auftrags sicherstellen soll, ist das Regionalprinzip. Danach dürfen Kredite im Grundsatz nur an Institutionen, Unternehmen und Personen in der Region vergeben und nur dort Zweigstellen eröffnet werden. Ziel ist, das in der Region angesparte Geld in erster Linie zur Förderung der einheimischen Wirtschaft und Bevölkerung einzusetzen.

Das Regionalprinzip sorgt für eine partielle Kapitalimmobilität, die, verfolgt man eine ausgleichsorientierte Maxime, von zentraler Bedeutung für die Regionalentwicklung ist. „Wird im Rahmen der regionalen Entwicklung eine Politik des Ausgleichs angestrebt, ist eine bundesweit flächendeckende Mittelverteilung (...) durchaus sinnvoll. Sollen allerdings spezifische Wachstumszentren oder -pole gefördert werden, müssten die Mittel (überregional) konzentriert werden“ (WENGLER 2001, 299). Eine solche Vorgehensweise entspräche neueren strukturpolitischen Konzepten, wie dem Clusteransatz (z.B. PORTER 1993; REHFELD 1999), die auf räumliche Konzentration ökonomischer Aktivitäten setzen und dabei regionale Ungleichgewichte in Kauf nehmen. Jedoch liegt der Fall bei den Sparkassen insofern anders, da sie in allen Region aktiv sind und daher sowohl helfen können, Wachstumspotenziale zu entwickeln als auch zum regionalen Ausgleich beizutragen. Vor dem Hintergrund einer regionalen Ausgleichspolitik stellt sich allerdings die Frage, ob sich Sparkassen in schwachen Regionen Krisenkreisläufen entziehen und einen hinreichenden Ertrag erwirtschaften können, um die Regionen in ihrer Entwicklung zu unterstützen.

Ertrag von Sparkassen in strukturschwachen Regionen

Die regionale Verantwortung, die Sparkassen für die Regionen übernehmen, ist Teil ihrer betriebswirtschaftlichen Kalkulation. Dementsprechend lautet der allgemeine Leitsatz der Sparkassen: „Wenn es der Region gut geht, geht es auch den Sparkassen gut“. Aber gilt dieser Satz auch umgekehrt? Geht es der Sparkasse wirtschaftlich schlecht, wenn es der Region schlecht geht? Konterkarieren die regionale Bindung und das Regionalprinzip der Sparkassen letztlich eine ausgeglichene Regionalentwicklung?

Hinweise darauf, dass regionale Banken in strukturschwachen oder peripheren Regionen ertragsschwach sind, lassen sich in der einschlägigen Literatur finden: CHICK/ DOW schrieben zum Beispiel 1988 in einem Aufsatz, der auch noch heute als Standardreferenz für die Banken- und Regionalentwicklung gilt: „One can think of reasons why a regionally distinct banking system may not be an unmixed blessing to the periphery: while such a system may guard against a monetary outflow to the centre, periphery banks are exposed to extra risk where peripheral regions have, as they tend to do, quite specialised and strongly cyclical economies“ (CHICK/DOW 1988, 240). DYBE (2003, 225) stellte den Zusammenhang zwischen der wirtschaftlichen Lage und der Ertragsentwicklung von Banken wie folgt dar: „Geht es den Unternehmen in der Region schlecht, so wirkt sich das negativ auf die Geschäftsentwicklung der Bank aus.“ ALESSANDRINI/ ZAZZARO (1999, 74), die sich mit dem italienischen Bankenmarkt beschäftigt haben, stellen die Frage: „of which reciprocal influence tends to prevail at the local level between banks and firms“.

Viele der Erklärungsmuster basieren auf dem von MYRDAL (z.B. 1959) formulierten Prinzip zirkulärer Verursachung. Ein sich selbst verstärkender Prozess kann aber nicht nur für die schwachen Regionen konstruiert werden, sondern er gilt in umgekehrter Form auch für die Zentren: Aufgrund der Ballung von Unternehmen, also potenziellen Kreditnehmern, besseren Renditeaussichten und einer stabileren Wirtschaftsstruktur, so die Annahmen, sind die Zentren für Banken interessanter als die Peripherie (PORTEOUS 1999). Hinzu kommen steigende Skaleneffekte und Spillovers, verursacht durch die Ballung von Finanzinstitutionen in den Zentren (KLAGGE/MARTIN 2005, 395).

Es stellt sich also die Frage, ob der Ertrag der Sparkassen mit der regionalen Strukturstärke korreliert. Dann wäre ihr Beitrag für die regionale Entwicklung – da sie über das Regionalprinzip an die Region gebunden sind – in schwächeren Regionen langfristig geringer, es bestünde die Gefahr, dass Sparkassen tendenziell regionale Disparitäten verstärken. Eine schlechtere Ertragslage hätte nicht nur Auswirkungen auf die Kreditverfügbarkeit, sondern Sparkassen könnten in diesen Regionen auch in geringerem Maße gemeinnützige Aufgaben übernehmen.

Bankentheorie, räumliche Nähe und Wettbewerbsintensität

Bank- und Finanzsysteme lassen sich theoretisch als räumlich neutral oder nichtneutral konzeptualisieren (z.B. KLAGGE/MARTIN 2005, 392). Die neoklassische Theorie geht von räumlich neutralen Bank- und Finanzierungssystemen aus. Danach führt in der modellhaften Betrachtung ein hoher Wettbewerb dazu, dass jede profitable Investition, unabhängig vom Ort, eine Finanzierung erhält. Das Wissen, ob eine Investition rentabel sein wird, ist für alle Marktteilnehmer vorhanden. Kapital wandert zu den Orten der bestmöglichen Verzinsung. Bankensysteme sind dann effizient, wenn die Konzentration in der Branche gering ist, also viele Banken miteinander konkurrieren und die Intensität des Wettbewerbs hoch ist. „This is exactly why indices of market concentration (...) play such an important role in almost all recent assessments of US and European banking markets. They are widely used in empirical work“ (FISCHER/PFEIL 2004, 308). Die Intensität des Wettbewerbs wird dabei in der Regel auf der nationalen Ebene gemessen, die regionale Ebene bleibt meist unbeachtet.

Bezogen auf Allokationseffizienz, Verfügbarkeit von Kreditmitteln und die Stabilität von Finanzsystemen werden allerdings Schwächen der (neo-)klassischen Bankentheorie deutlich. So zeigen Studien, dass „vollkommener Wettbewerb nicht zwangsläufig die gesamtwirtschaftlich besten Ergebnisse erzielt. Banken scheinen zumindest in Teilen ihres Geschäfts auf (..) weniger idealtypischen Märkten zu agieren“ (DBB 2005, 107). Bankenmärkte unterscheiden sich grundsätzlich von anderen Märkten, da erstens die Informationen zwischen Anlegern und Investoren asymmetrisch verteilt sind und nur unvollständig vorliegen, es sich zweitens um ein Verleihgeschäft handelt, das heißt Kreditsumme, Zinszahlung und Rückzahlung finden intertemporal statt, und das drittens auf Vertrauen basiert (z.B. KLAGGE/MARTIN 2005; FISCHER/PFEIL 2004; ENGERER/SCHROOTEN 2004).

Vor diesem Hintergrund gehen einige empirische und theoretische Ansätze, ein Überblick findet sich beispielsweise bei FISCHER (2005), davon aus, dass Märkte mit geringerer Wettbewerbsintensität und stabilen Kunden-Bank-Beziehungen (typische Hausbankbeziehung) zu einer besseren Verfügbarkeit von Kreditmitteln und zu niedrigeren Preisen führen können. So

lange langfristige Kundenbeziehungen und die Kenntnis vor Ort nicht die Prüfkosten und Risiken reduzieren, ist die Vergabe von Krediten an KMU aufgrund durchschnittlich geringerer Kreditvolumina wenig rentabel. Gerade risikoreichere Kredite an Existenzgründer lohnen sich meist nur, wenn eine langfristige Kundenbeziehung zu erwarten ist (DBB 2005, 106). Gemäß diesen Überlegungen sind Bankensysteme räumlich nicht neutral und der Schlüssel bei der Kreditvergabe an KMU durch Banken ist folglich in räumlicher Nähe zu suchen.

Deutschlands Bankenmarkt weist auf nationalstaatlicher Ebene eine hohe Wettbewerbsintensität auf, die in erster Linie auf das flächendeckende System von Genossenschaftsbanken und Sparkassen zurückzuführen ist. Jedoch können sich die räumlichen Muster von Wettbewerbsintensität und Verteilung der Banken innerhalb eines Nationalstaates unterscheiden. Während einige Regionen¹ über Bankstellen aller privaten Geschäftsbanken, der Genossenschaftsbanken und der Sparkassen verfügen, sind in anderen Regionen nur die beiden letztgenannten in nennenswertem Umfang vertreten (ENGERER/SCHROOTEN 2004, 3). Auf regionaler Ebene zeigt sich insgesamt eine höhere Konzentration und geringere Wettbewerbsintensität, da genossenschaftliche Banken und die Sparkassen jeweils einen Verbund bilden und in der Regel nicht untereinander, also Sparkassen nicht mit Sparkassen und genossenschaftliche Banken nicht mit genossenschaftlichen Banken konkurrieren.

Verbindet man modelltheoretische Ansätze und Erkenntnisse mit der zuvor skizzierten deutschen Bankenmarktstruktur, ergibt sich folgendes Bild: Zum einen wird postuliert, dass starker Wettbewerb zu hoher Effizienzallokation führt. Betrachtet man die Konzentrationsindizes auf nationaler Ebene und die im internationalen Vergleich günstigen Preise für Bankdienstleistungen, ist dieser Zusammenhang für Deutschland nachvollziehbar (z.B. *KfW-Bankengruppe* 2005). Zum anderen lässt sich aus den oben skizzierten Überlegungen die These ableiten, dass Nachteile eines geringeren Wettbewerbes bei der Kreditversorgung für KMU und insbesondere für Existenzgründer durch Nähevorteile und stabile Kunden-Bank-Beziehungen (über-)kompensiert werden. Auch dies ist, unter Berücksichtigung der günstigeren Konditionen im KMU-Kreditsegment als Folge

der geringeren Wettbewerbsintensität auf regionaler Ebene, schlüssig.

Insgesamt lässt sich folglich ableiten, dass die Bedeutung regionaler Banken gerade für wirtschaftlich schwache Regionen bzw. Regionen mit einer geringen Wettbewerbsintensität hoch ist, da räumliche Nähe bei der Kreditvergabe an kleinere und mittlere Unternehmen, trotz vielfältiger Finanzierungsangebote im Internet, wichtig ist und Bankenmärkte keineswegs raumlos sind. Um als regional orientierte Bank erfolgreich zu sein, spielen die Kenntnis von Werten, Kulturen, Symbolen und Einstellungen im regionalen Kontext, Vertrauen und räumliche Nähe eine zentrale Rolle.

Sparkassen in strukturschwachen Regionen – eine theoretische Betrachtung

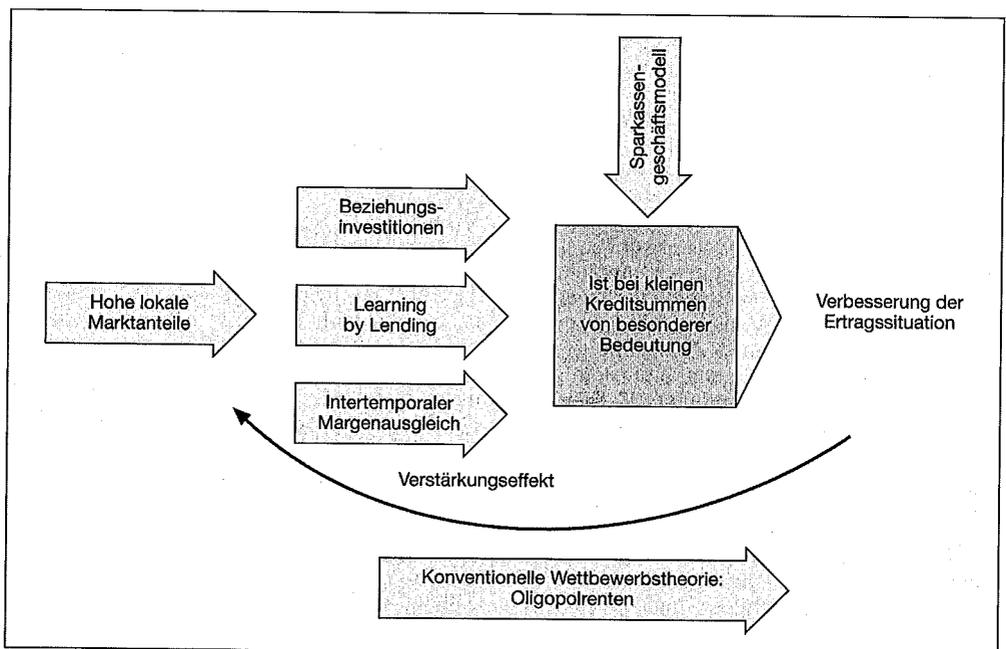
Nimmt man an, dass schwache Regionen für private Banken betriebswirtschaftlich weniger interessant sind und folglich der Bankenwettbewerb geringer ist, haben die dort ansässigen Banken Wettbewerbsvorteile. In Anlehnung an die Aussagen der einschlägigen Literatur werden die Effekte, die sich aufgrund einer stabilen

Kunden-Bank-Beziehung infolge geringer Wettbewerbsintensität einstellen und dazu beitragen können, dass Sparkassen auch in schwachen Regionen hinreichend erfolgreich sind, in Abb. 1 skizziert.

Hohe regionale Marktanteile bilden den Ausgangspunkt. Sie führen dazu, dass Beziehungsinvestitionen getätigt werden. Informationen sind asymmetrisch verteilt, müssen gesammelt und bewertet werden. Die Bereitschaft in diese Informationsermittlung zu investieren, ist für den Geschäftserfolg von Banken, die im KMU-Kreditgeschäft engagiert sind, zentral, kann aber nur geleistet werden, wenn die Chance auf eine langfristige Kunden-Bank-Beziehung besteht (Beziehungsinvestition).

Unter der Annahme, dass Informationen und Wissen wiederverwertbar sind, ist die Kreditvergabe dann kosteneffizient, wenn Banken über einen längeren Zeitraum die Möglichkeit haben, Informationen zu sammeln und zu bewerten (*learning by lending*). „Im Zeitablauf kann es (...) Finanzintermediären (...) gelingen, eine Reputation für eine sichere, aber dennoch

Abb. 1: Wirkungsgefüge stabiler Kunden-Bank-Beziehungen



Quelle: eigene Darstellung

ertragreiche Investitionsstrategie aufzubauen und so die aus der ungleichen Informationsverteilung resultierenden Probleme zu begrenzen.“ (DBB 2005, 104).

Eine Beziehungs- bzw. Informationsbeschaffungsinvestition rentiert sich für eine Bank, wenn zu einem späteren Zeitpunkt kompensierende Geschäfte hinzukommen, was in einem wettbewerbsintensiven Bankenmarkt nur schwer zu realisieren ist (intertemporaler Margenausgleich). Diese Argumente sind insbesondere für Sparkassen, die im Gegensatz zu privaten Banken eher kleine Kreditsummen an KMU und junge Unternehmen vergeben, von Bedeutung. Das große Marktvolumen in der Region kann neben den – aufgrund der stabilen Beziehungen – niedrigen Transaktionskosten eine hohe Effizienz bedingen. In der Folge gewinnen diese Banken wiederum Marktanteile hinzu und ihre Marktstellung verbessert sich (Verstärkungseffekte), solange nicht Konkurrenten massiv in den Markt eintreten. Solche Konkurrenten verfügen jedoch noch nicht über die informationsökonomischen Marktvorteile und müssen zunächst in die Informationsbeschaffung investieren. Eine hohe lokale Marktmacht von Banken in strukturschwachen oder peripheren Regionen kann natürlich auch dazu führen, dass die wenigen dort agierenden Banken höhere Preise für Bankprodukte realisieren können (Oligopolrenten).

Forschungsstand

Die Frage, ob Sparkassen in schwachen Regionen hinreichend erfolgreich sind, tangiert einerseits raumwirtschaftliche bzw. regionalökonomische und andererseits bank- bzw. finanzmarkttheoretische Disziplinen. Diese Schnittmenge ist unterrepräsentiert und es existieren kaum empirische Forschungen, die geeignet wären, eine solche Frage hinreichend zu beantworten (z.B. PETERSEN/RAJAN 1995, 408; FISCHER 2005). Im Folgenden werden Forschungsarbeiten aus der Finanz- und Bankenforschung präsentiert, die eine gewisse Nähe zu der hier aufgeworfenen Fragestellung aufweisen und erste Hinweise auf den Zusammenhang zwischen der regionalen Wettbewerbsintensität und der regionalen Kreditverfügbarkeit geben können.

Vergleich regionaler Bankenmärkte in Deutschland

Für den deutschen Bankenmarkt und dessen regionale Ausgestaltung sind vor allem die Arbei-

ten von FISCHER/PFEIL (2004) sowie FISCHER (2005) anzuführen. In diesen Untersuchungen wurde die Konzentration von Banken auf der Ebene von Kreisen und kreisfreien Städte untersucht. Gleichzeitig wurden Korrelationen zwischen dem Preisniveau von Bankprodukten und der Kreditverfügbarkeit für KMU analysiert. Mangels adäquater Daten wurden die regionalen Marktanteile der einzelnen Banken von der Anzahl der Zweigstellen abgeleitet, die von einem Institut in einer Region unterhalten werden (FISCHER/PFEIL 2004, 309). Es kann jedoch nicht davon ausgegangen werden, dass jede Zweigstelle in allen Regionen und für alle Gruppen über gleich große Marktanteile verfügt.

Wesentliche Untersuchungsergebnisse sind, dass die Bankenmarktkonzentration in ostdeutschen Regionen höher und der Wettbewerb damit niedriger ist. Ferner konnte in Westdeutschland für die Bankenmarktkonzentration kein eindeutiger Unterschied zwischen Stadt und Land festgestellt werden. Dies ist nach FISCHER (2005, 28) vor allem auf die hohe Anzahl kleiner Genossenschaftsbanken in ländlichen Regionen zurückzuführen. Als weiteres zentrales Ergebnis lässt sich festhalten, dass in konzentrierten Märkten standardisierte Bankprodukte teurer sind, jedoch die Kreditverfügbarkeit im KMU-Segment besser ist. Daraus lässt sich einerseits ableiten, dass es einen Zusammenhang zwischen Marktstrukturmaßen und Wettbewerbsintensität gibt, da Oligopolrenten höhere Preise bewirken. Andererseits kann eine enge Kundenbindung in weniger wettbewerbsintensiven Märkten zu einer besseren Kreditversorgung führen.

Approximiert wurde die Kreditverfügbarkeit durch den Anteil der Bankkredite in den Bilanzen kleiner und mittlerer Unternehmen. In Regionen mit geringer Wettbewerbsintensität ist danach „sowohl der Anteil der Bankkredite an der Bilanzstruktur der Unternehmen, als auch der Anteil der Unternehmen, die Bankkredite in ihrer Kapitalstruktur haben, im Durchschnitt höher“ (FISCHER 2005, 92). Ein höherer Anteil an Fremdfinanzierung in der Bilanz von Unternehmen lässt auf eine bessere Kreditverfügbarkeit schließen. Dieses Verhältnis gilt für West- und Ostdeutschland gleichermaßen, stellt sich aber in den ostdeutschen Regionen – in denen die Unternehmen jünger und mit höheren Risiken behaftet sind – signifikanter dar (FISCHER/PFEIL 2004, 338).

Ferner konnte FISCHER (2005) die These einer besseren Kreditverfügbarkeit in Regionen mit hoher Bankenkonzentration durch die Untersuchung der Firmen stützen, die regelmäßig Skonti ziehen. Skonti in Anspruch zu nehmen bedeutet, dass ein Rechnungsabschluss dafür gewährt wird, dass Rechnungen für Lieferungen und Leistungen innerhalb einer bestimmten Frist beglichen werden. Sofern Banken einen hinreichenden Kreditrahmen gewähren, ist es für ein Unternehmen opportun, eine Rechnung zu skontieren, das heißt sofort zu begleichen, auch wenn dafür ein Kredit in Anspruch genommen werden muss. Fischer konnte einen positiven statistischen Zusammenhang zwischen einer hohen Konzentration von regionalen Bankenmärkten in Deutschland und der Häufigkeit der Inanspruchnahme von Skonti feststellen.

Vergleich regionaler Bankenmärkte in den USA

Eine der bekanntesten Studien ist die von PETERSEN/RAJAN (1995), in der Kreditversorgung und -kosten in verschiedenen US-Regionen mit unterschiedlicher Bankenkonzentration untersucht werden, um die These empirisch zu testen, ob in einem wettbewerbsintensiven Bankenmarkt die fehlende Aussicht auf einen intertemporalen Margenausgleich zu einer Kreditrationierung führt. Tatsächlich konnte nachgewiesen werden, dass KMU in Regionen mit geringem Bankenwettbewerb bzw. einer hohen Konzentration der Marktanteile auf wenige Banken eine bessere Kreditversorgung erhalten und Rechnungen häufiger skontieren als in Regionen mit einem ausgeprägten Wettbewerb. Gleichzeitig zeigte sich, dass junge Firmen in Regionen, in denen der Wettbewerb weniger intensiv ist, Unternehmenskredite zu günstigeren Konditionen erhalten, etablierte Unternehmen dort jedoch einen höheren Zinssatz zu entrichten haben als vergleichbare Unternehmen in Regionen mit wettbewerbsintensivem Bankenumfeld. Das geglättete Preisprofil in Regionen mit einem geringeren Bankenwettbewerb kann einerseits bedeuten, dass die Banken in konzentrierten Märkten in stabile Kunden-Bank-Beziehungen investieren. Da sie aufgrund der Konkurrenzsituation höhere Zinsen durchsetzen können, kann der Mehraufwand später wieder ausgeglichen werden (intertemporaler Margenausgleich). Es kann andererseits aber auch daher rühren, dass Banken in diesen Regionen die Risiken weniger exakt bepreisen.

Vergleich nationaler Bankenmärkte

CETROELLI/GAMBERA (2001) haben die gesamtwirtschaftliche Entwicklung sowie die Entwicklung einzelner Branchen verschiedener Länder mit unterschiedlich konzentrierten Bankenmärkten verglichen. Die Ergebnisse lassen sich wie folgt zusammenfassen: Einerseits kann das Standardargument, dass eine hohe Wettbewerbsintensität zu einer besseren und preiswerteren Kreditversorgung führt, bestätigt werden. Denn die wirtschaftliche Entwicklung war in den Ländern mit hoher Bankenwettbewerbsintensität besser. Allerdings wird die These, dass starker Wettbewerb zu einer Kreditrationierung führen kann, wiederum dadurch bestätigt, dass sich junge wachstumsintensive Branchen, die auf Kreditfinanzierung angewiesen sind, in den Ländern besser entwickelt haben, in denen die Bankenkonzentration höher und folglich die Wettbewerbsintensität geringer ist. CETROELLI/GAMBERA (2001) erklären diese Ergebnisse mit zwei gegensätzlichen Trends: Einerseits führt die höhere Marktmacht zu höheren Kreditzinsen und mangelhaften Kreditangeboten. Andererseits beziehen sie sich darauf, dass regionale Marktmacht zu einer Investition in eine Kunden-Bank-Beziehung führt und dadurch die Kreditverfügbarkeit besser sein kann. Jedoch ist anzumerken, dass die Ergebnisse aus vielerlei Gründen nur bedingt aussagekräftig sind. So ist zum Beispiel der Aussagegehalt nationaler Strukturmaße eingeschränkt, da Bankenmärkte gerade im Bereich der Kreditvergabe an KMU lokale Märkte sind und Wettbewerbsintensitäten zwischen einzelnen Regionen eines Nationalstaates sehr unterschiedlich ausgeprägt sein können. Ferner stellt sich die Frage, ob Bankenmärkte hauptverantwortlich für die Entwicklung einzelner Branchen sind.

Diese Forschungsarbeiten sind insofern für die hier aufgeworfene Frage aufschlussreich, da sie einen Zusammenhang zwischen Kreditverfügbarkeit, -preisen und regionaler Wettbewerbsintensität aufzeigen. Im Kern verweisen diese Studien darauf, dass in Regionen mit geringerer Bankendichte Bankkredite zwar etwas teuer, diese dort aber besser verfügbar sind, was insbesondere für Kredite an junge Unternehmen gilt.

Mit Blick auf die besondere Funktionsweise von Bankenmärkten, das spezifische Geschäftsmodell der Sparkassen sowie einschlägige empirische Arbeiten lassen sich also Ar-

gumente finden, die darauf hindeuten, dass Sparkassen in schwachen Regionen durchaus einen hinreichenden Ertrag erwirtschaften können: *Erstens* haben sich die privaten Geschäftsbanken speziell aus den strukturschwachen und peripheren Regionen zurückgezogen und den Genossenschaftsbanken und Sparkassen dieses Feld überlassen. Folglich verfügen diese dort über hohe Marktanteile und können dadurch entsprechende Gewinne realisieren. *Zweitens* kann die geringere Wettbewerbsintensität zu stabilen Kunden-Bank-Beziehungen führen, wodurch sich Informationsasymmetrien reduzieren und es lohnenswert wird, in die Informationsbeschaffung zu investieren.

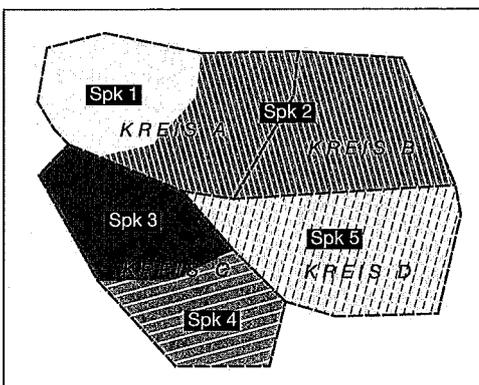
Empirische Untersuchung

Die angeführten empirischen Untersuchungen belegen zwar Mechanismen zwischen Wettbewerbsintensitäten, regionalen Bankenmärkten und Bepreisungen sowie der Verfügbarkeit von Krediten, sie sind aber für sich genommen nicht ausreichend, um die Frage zu beantworten, inwieweit der Ertrag von Sparkassen von der regionalwirtschaftlichen Situation des Geschäftsgebiets abhängt. Aus diesem Grund wurde eine eigene empirische Untersuchung durchgeführt.

Untersuchungsdesign und methodisches Vorgehen

Um feststellen zu können, ob Sparkassen auch in schwächeren und peripheren Regionen einen

Abb. 2: Systemische Darstellung administrativer Räume und Sparkassengeschäftsgebiete



Quelle: eigene Darstellung

ausreichenden Ertrag erwirtschaften, stellt sich zunächst die Frage, wie der Erfolg von Sparkassen und Regionen zu messen ist. Der Ertrag aller 463 Sparkassen wurde anhand der bilanziellen Eigenkapitalrendite (EKR), der *Cost-Income-Ratio* (CIR), die den Verwaltungsaufwand mit dem Ertrag ins Verhältnis setzt und somit eine Art Effizienzmessung darstellt², sowie mit dem Betriebsergebnis vor und nach Bewertung approximiert. Jeder verwendete Indikator hat Vor- und Nachteile und kann nur eine Momentaufnahmen darstellen (vgl. z.B. von STEIN 2001; BIEG 2001; KOHLHAUSEN 2001; VOSS 1995). Daher wurde der Durchschnitt der Jahre 1999 bis 2003 ermittelt. Die Variablen entstammen der ordentlichen Erfolgsspannenrechnung nach den Richtlinien des *Deutschen Sparkassen- und Giroverbands* (DSGV) und sind insofern zwischen den Sparkassen vergleichbar.³

Um den Erfolg von Regionen (Kreise und kreisfreie Städte) zu messen, wurde ein regionalökonomischer Entwicklungsindikator (ReEnt-Indikator) gebildet, der sich auf den aktuellen Entwicklungsstand und die zukünftigen Potenziale der Region bezieht. Dieser Indikator wurde für den Kernzeitraum 1999 bis 2003 aus folgenden Variablen gebildet (Gewichtung in Klammern): Veränderungsrate der Bevölkerung (20 %), Veränderungsrate der sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (10 %), durchschnittliche Arbeitslosenquote (30 %), Anteil an sozialversicherungspflichtig Beschäftigten (10 %), Bruttowertschöpfung (20 %) sowie dem Anteil der technischen Berufe an allen Beschäftigten (10 %). Um eine hohe Objektivität hinsichtlich der gewählten Variablen zu erreichen, ist der ReEnt-Indikator und die Gewichtung der Variablen an einen Indikator angelehnt, der zur Bestimmung der regionalwirtschaftlichen Situation der Arbeitsmarktregionen in Deutschland vom *Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung* (vgl. BBR 2005b) gebildet wurde.

Ferner war die Frage zu beantworten, wie die auf unterschiedlichen Raumebenen zur Verfügung stehenden Daten vergleichbar gemacht werden können. So sind administrative Regionen (Gemeinden, Kreise) und Sparkassen-Geschäftsgebiete (vgl. Abb. 2) in vielen Fällen nicht deckungsgleich. Neben Stadt- und Kreis-sparkassen, die in einem Kreis oder in einer Stadt/Gemeinde tätig sind, existieren Zweckverbandsparkassen, die mehrere Gemeindege-

biete umfassen. Ferner sind aufgrund diverser Gebietsreformen in den Bundesländern Gemengelagen entstanden, wodurch manche Sparkassen in mehreren, zu unterschiedlichen Kreisen gehörenden Gemeinden tätig sind und dort Zweigstellen unterhalten. Doch auch der umgekehrte Fall ist zu finden: In einer Gemeinde oder einem Kreis werden von mehreren Sparkassen Zweigstellen unterhalten. Die Regionaldaten (Nuts-3 Ebene) wurden im Rahmen der Untersuchung auf die Sparkassen-Geschäftsgebiete umgruppiert. Um genaue Ergebnisse zu erhalten, wurden für Sparkassen, die in mehreren Kreisen tätig sind, die jeweiligen Anteile anhand der zum Sparkassengeschäftsgebiet gehörenden Bevölkerungszahlen im jeweiligen Kreis einzeln ermittelt und die entsprechenden Indikatoren berechnet. Dieses Vorgehen sichert eine hohe Validität der Ergebnisse, die vor allem auch deshalb gegeben ist, da es sich bei der Untersuchung nicht um eine Stichprobe, sondern eine Gesamterhebung aller 463 Sparkassen und aller Kreise und kreisfreien Städte handelt.

Traditionell werden regionalwirtschaftliche Entwicklungsdefizite vor allem im peripheren ländlichen Raum vermutet. Eine Dichotomie zwischen Stadt und ländlicher Peripherie, die die regionalwirtschaftliche Situation (Stadt-Landgefälle) bestimmt, wird häufig auch im Bezug auf die Ertragsfähigkeit regionaler Banken unterstellt. Allerdings ist das traditionelle Gefälle zwischen Zentrum und Peripherie in Westdeutschland weniger ausgeprägt bzw. wird von anderen Problemsituationen überlagert. Bei den strukturschwachen Regionen in Westdeutschland handelt es sich um altindustrielle Verdichtungsregionen und ausgewählte ländliche Räume, vor allem im ehemaligen Zonenrandgebiet (BBR 2005b, 152). Innerhalb Ostdeutschlands sind hingegen die ländlichen peripheren Regionen besonders benachteiligt (EICKHOF 2005; KLEMMER 2004). Dass das regionalwirtschaftliche Gefälle zwischen ländlichen peripheren und verstärkten zentralen Räumen in Ostdeutschland deutlicher ausgeprägt ist als in Westdeutschland, macht es notwendig, neben einer gesamtdeutschen Betrachtung West- und Ostdeutschland getrennt voneinander zu untersuchen.

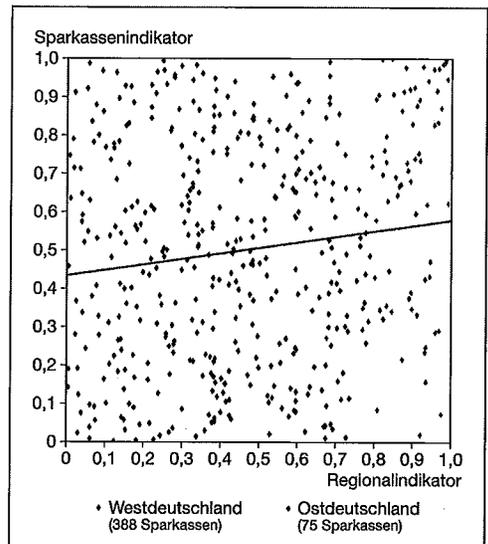
Regionalwirtschaftliche Situation und Sparkassenertrag

Der Zusammenhang zwischen ökonomischem Erfolg der Sparkassen in Deutschland – der

Sparkassenindikator setzt sich hier zu gleichen Teilen aus der Eigenkapitalrendite, der *Cost-Income-Ratio* und dem Betriebsergebnis vor Bewertung zusammen – und der regionalwirtschaftlichen Situation ihrer Geschäftsgebiete (Regionalindikator) wird in Abb. 3 dargestellt. Das Diagramm zeigt eine breite Streuung und damit einen nahezu vollständig fehlenden statistischen Zusammenhang. Dies ist für die hier aufgeworfene Fragestellung ein relevantes Ergebnis: Zunächst besagt es, dass der Sparkassenertrag nicht stark von der regionalwirtschaftlichen Situation des Geschäftsgebiets abhängt, also Sparkassen nicht per se in schwachen Regionen ertragschwächer sind. Die eingetragene Trendlinie deutet sogar auf einen schwachen Zusammenhang zwischen wirtschaftlich erfolgreichen Sparkassen und regionalwirtschaftlich schwachen Geschäftsgebieten hin.

Um festzustellen, welche Ertragswerte in welcher Form von der regionalwirtschaftlichen Si-

Abb. 3: Sparkassenertrag und regionalwirtschaftliche Situation in allen Sparkassengeschäftsgebieten in Deutschland (1999-2003)



* Je höher der Erfolg von Sparkassen ist, um so höhere Werte nimmt der Sparkassenindikator an.

** Je schlechter die regionalwirtschaftliche Situation ist, umso höhere Werte nimmt der Regionalindikator an.

Quelle: Statistische Ämter der Länder 2004, 2005; BBR 2004, 2005; DSGV 2006 (Sonderauswertung), eigene Berechnungen

tuation abhängen, wurden weitere Analysen durchgeführt und für alle Sparkassen die Korrelationskoeffizienten zwischen dem Regionalindikator und verschiedenen Sparkassenertragskennzahlen ermittelt.⁴ Die folgende Tabelle (Tab. 1) gibt die Korrelationskoeffizienten zwischen dem Regionalindikator und den Sparkassenvariablen (Eigenkapitalrendite, *Cost-Income-Ratio*, Betriebsergebnisse vor und nach Bewertung sowie dem Zinsüberschuss) für Gesamt-, West- und Ostdeutschland an.

Wie die Werte in der ersten Spalte in der Tabelle zeigen, sind aus gesamtdeutscher Sicht die EKR und das Betriebsergebnis vor Bewertung in schwachen Regionen etwas höher. CIR⁵ und das Betriebsergebnis nach Bewertung reagieren kaum auf die regionale Situation. Die Korrelationskoeffizienten, die den Zusammenhang zwischen Zinsüberschuss und dem Regionalindikator angeben, weisen auf einen deutlichen statistischen Zusammenhang hin, der an dieser Stelle besagt, dass die Differenz zwischen Kredit- und Guthabenzinsen bei Sparkassen in schwachen Regionen höher ist. So ergibt sich für Gesamtdeutschland, dass die Ertragsstärke von Sparkassen nicht deutlich von der regionalökonomischen Disposition ihres Geschäftsgebiets abhängt, sie sogar aus statistischer Sicht von einer schwachen regionalwirtschaftlichen Situation leicht profitieren können. Einschränkend ist darauf hinzuweisen, dass mit Ausnahme der Zinsspanne alle angegebenen Koeffizienten schwach, die statistischen Zusammenhänge also nicht stark ausgeprägt sind, was in Abb. 3 bereits zum Ausdruck kam.

Betrachtet man West- und Ostdeutschland getrennt voneinander, zeigt sich eine Diskrepanz

bezüglich der Sensibilität, mit der Sparkassen auf die regionale Situation reagieren. In Westdeutschland ist der Ertrag der Sparkassen weniger als aus gesamtdeutscher Perspektive von der wirtschaftlichen Situation der Region abhängig. Je nach zugrundegelegtem Indikator erwirtschaften Sparkassen in Westdeutschland in schwachen Regionen mal leicht schlechtere und mal leicht bessere Erträge. Beim Zinsüberschuss ist der statistische Zusammenhang zwischen hohem Zinsertrag und schwacher wirtschaftlicher Konstitution der Region wieder deutlicher ausgeprägt.

Die ostdeutschen Sparkassen reagieren hingegen stärker auf die regionale Situation, wie die Korrelationskoeffizienten anzeigen (vgl. Tab. 1). Alle Koeffizienten deuten auf einen leichten statistischen Zusammenhang hin: Sparkassen in schwachen Regionen erwirtschaften einen höheren Ertrag. Dies gilt am deutlichsten für das Betriebsergebnis vor Bewertung. Auch in Ostdeutschland ist der Zinsüberschuss in schwachen Regionen höher als in wirtschaftlich prosperierenden Regionen. Auffällig ist bei den Sparkassen in Ostdeutschland, dass zwar das Betriebsergebnis vor Bewertung in schwachen Regionen besser ist, das Betriebsergebnis nach Bewertung allerdings deutlich zurückfällt und die Sparkassen bei diesem Indikator kaum auf die regionale Situation reagieren. Die Abweichung der Sparkassen in Ostdeutschland beim Betriebsergebnis vor und nach Bewertung sowie die stärkere Sensibilität, mit der sie auf die regionalwirtschaftliche Situation reagieren, könnte in einem höheren Kreditengagement ostdeutscher Sparkassen begründet liegen. Im Folgenden wird daher die Kreditvergabe der Sparkassen aus regionaler Sicht beleuchtet.

Tab. 1: Korrelationskoeffizienten (*Spearman*) zwischen Sparkassen- und Regionalindikatoren für Gesamt-, West- und Ostdeutschland (1999 - 2003)

Sparkassendaten	Regionalindikator		
	Gesamt (n=463)	West (n=388)	Ost (n=75)
Eigenkapitalrendite vor Steuern (EKR)	0,133044	-0,046345	0,031365
<i>Cost Income Ratio</i> (CIR)	-0,004722	0,079990	-0,222067
Betriebsergebnis vor Bewertung*	0,191618	0,066045	0,242761
Betriebsergebnis nach Bewertung*	-0,021968	0,025734	0,019544
Zinsüberschuss	0,415788	0,307165	0,237899

* Im Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme

Quelle: Statistische Ämter der Länder 2004 und 2005, BBR 2004 und 2005a, DSGV 2006 (Sonderauswertung), eigene Berechnungen

Kreditvergabe aus regionaler Perspektive

Ostdeutsche Sparkassen vergeben, gemessen an ihrer Bilanzsumme, deutlich weniger Kredite an Privat- und Geschäftskunden als westdeutsche Institute (vgl. Tab. 2). So machen Kredite an Privat- und Geschäftskunden im Westen rund 58 % der Bilanz aus und im Osten nur 30,4 %. Mit diesem Ergebnis lässt sich die stärkere Abhängigkeit der Sparkassen in Ostdeutschland von der regionalen Situation nur sehr schwer erklären. Das höhere Kreditengagement der westdeutschen Sparkassen würde eher vermuten lassen, dass diese Sparkassen stärker auf die regionale Situation reagieren.⁶

Die Angaben in Tab. 2 lassen vielmehr vermuten, dass ostdeutsche Sparkassen in schwachen Regionen weniger Kredite vergeben und daher über mehr freie Mittel für eventuell rendite-trächtigeren Eigenhandels-geschäfte, die außerhalb der Region getätigt werden, verfügen. Im Hinblick auf den öffentlichen Auftrag wäre es bedenklich, wenn Sparkassen trotz einer entsprechenden Nachfrage ihre liquiden Mittel in den Eigen- oder Interbankenhandel fließen lassen würden, weil ihnen das Kreditgeschäft in peripheren oder schwachen Regionen aufgrund der eher kleineren Kredite zu mühsam bzw. die Risiken zu hoch wären.

Aus gesamtdeutscher Perspektive vergeben Sparkassen tatsächlich in schwächeren und dünner besiedelten Regionen deutlich weniger Kredite an Privat- und Geschäftskunden (vgl. Tab. 3)⁷. Jedoch ist die gesamtdeutsche Sicht etwas verzerrt, da die Regionen Ostdeutschlands im Durchschnitt schwächer und etwas dünner besiedelt sind und die Sparkassen dort weniger Kredite in ihrer Bilanzstruktur aufweisen (vgl. Tab. 2). In Westdeutschland gibt es zwar einen leichten statistischen Zusammenhang⁸ zwischen wirtschaftlich schwachen dünn besiedelten Regionen und einer etwas geringeren Kre-

ditvergabe an Geschäftskunden (vgl. Tab. 3), bei den Krediten an Privatkunden verhält sich dies aber umgekehrt. In Ostdeutschland vergeben Sparkassen in dünn besiedelten Regionen sogar mehr Kredite an Privat- und Geschäftskunden als in dicht besiedelten Räumen. Im Bezug auf den regionalwirtschaftlichen Entwicklungsstand (ReEnt-Indikator) sind die Koeffizienten für Ostdeutschland so gering ausgeprägt, dass hier nicht von einem statistischen Zusammenhang gesprochen werden kann.

Zwar kann die Betrachtung der Kreditvergabe keinen hinreichenden Begründungszusammenhang für das unterschiedliche Ertragsverhalten der west- und ostdeutschen Sparkassen liefern, zumindest konnte damit aber ausgeschlossen werden, dass eine Kreditrationierung in schwachen ostdeutschen Regionen ursächlich für das leicht bessere Betriebsergebnis der Sparkassen ist.

Zusammenfassung der empirischen Ergebnisse

Erstens zeigt sich, dass Sparkassen auch in schwachen Regionen einen ausreichenden Ertrag erwirtschaften und die Kreditvergabe in schwachen Räumen innerhalb West- und Ostdeutschlands kaum von der in prosperierenden Räumen abweicht und sie somit zum regionalen Ausgleich beitragen können. In schwachen ostdeutschen Regionen erwirtschaften sie sogar ein leicht besseres Ergebnis als in wohlhabenden ostdeutschen Regionen.

Zweitens lässt sich ein statistischer Zusammenhang aufzeigen, dass Sparkassen in West- und Ostdeutschland in schwachen und peripheren Regionen eine höhere Zinsspanne aufweisen. Dies liegt – so die Vermutung – einerseits an der für Sparkassen besseren Wettbewerbssituation in diesen Regionen, die es ihnen erlaubt, höhere Preise durchzusetzen, andererseits aber

Tab. 2: Kreditvergabeaktivität der Sparkassen in Gesamt-, West- und Ostdeutschland 1999 - 2003 (in % der Bilanz)

	<i>Kredite an Kreditinstitute</i>	<i>Kredite an Privatkunden</i>	<i>Kredite an Geschäftskunden</i>	<i>Kredite an Privat- und Geschäftskunden</i>
West	4,92	28,33	29,60	57,93
Ost	5,82	15,58	14,81	30,39
Gesamt	5,07	26,27	27,21	53,47

Quelle: DSGV 2006 (Sonderauswertung), eigene Berechnungen

auch an einer höheren Bepreisung von Krediten aufgrund leicht höherer Kreditrisiken und höherer Transaktionskosten (kleinere Kreditsummen). Ferner kann die hohe Zinsspanne partiell mit einem konservativeren Anlageverhalten in diesen Regionen begründet werden.

Die Ergebnisse stimmen in der Tendenz mit den Resultaten einschlägiger Forschungsarbeiten überein. So konnte FISCHER (2005) nachweisen, dass Bankprodukte in Regionen mit weniger intensivem Bankenwettbewerb etwas teurer sind, und dass in diesen Regionen die Kreditverfügbarkeit besser ist. Zu ähnlichen Ergebnissen kamen auch PETERSEN/RAJAN (1995) für US-Regionen.

Es konnte gezeigt werden, dass Sparkassen in schwachen Regionen erfolgreich sind, aber die tatsächlichen Bestimmungsfaktoren, die den Ertrag einer Sparkasse ausmachen, können nicht rein statistisch ermittelt werden. So kann angenommen werden, dass andere Faktoren, die überwiegend nicht quantitativ für alle Sparkassen messbar sind, eine größere Rolle spielen. Dazu zählen zum Beispiel: Mitarbeiter- und Führungsqualitäten, Unternehmenskulturen, gesammeltes Informationskapital und die Art und Weise, wie Sparkassen in der Region Verantwortung übernehmen.

Schlussbemerkung: Sparkassen als regionalwirtschaftliche Akteure

Um regionale Wachstumsressourcen zu entwickeln, gleichzeitig aber schwache Regionen, die nicht über interregional bedeutsame Potenziale verfügen, zu unterstützen und dort räumlich konzentrierte Krisenkreisläufe zu verhindern, sind der Region verpflichtete Akteure von großer Bedeutung. Dass Sparkassen auch in schwachen Regionen erfolgreich sind, ist in dieser Hinsicht keine banale Erkenntnis. Denn wären sie in regionalen Krisenkreisläufen ver-

haftet, würde dies bedeuten, dass Sparkassen in schwächeren Räumen weniger für die regionale Entwicklung tun und langfristig in ihrer Existenz bedroht sein könnten. Dies hätte wiederum Auswirkungen auf die Bankenmarktstabilität und würde die aufgrund des Regionalprinzips der Sparkassen faktisch bestehende Einschränkung der Kapitalmobilität infragestellen.

Mit den hier vorgestellten quantitativen Ergebnissen kann zunächst nur festgestellt werden, dass Sparkassen in der Lage sind, einen Beitrag für eine auf Wachstum und Ausgleich ausgerichtete regionale Strukturpolitik zu leisten. So haben zwar vom Autor durchgeführte Fallstudien gezeigt, dass einzelne Sparkassen auch tatsächlich einer solchen Rolle nachkommen (z.B. GÄRTNER 2008), der Beweis, dass sie dies flächendeckend tun, ist damit aber nicht erbracht. Aber auch wenn sich Sparkassen nicht in allen Region an der Regionalentwicklung beteiligen sollten, ist das dezentrale Sparkassensystem in Deutschland geeignet, Anregungen für die Regionalentwicklung in Europa zu liefern. Die Sparkassen sollten deswegen ihren Beitrag für die regionale Entwicklung viel deutlicher und transparenter darstellen.

Insgesamt ergeben sich für die Sparkassen als strukturpolitische Akteure auch neue Herausforderungen und offene Fragen: So stellt sich zum Beispiel die Frage, wie Institute in stark schrumpfenden Räumen, in denen ein bestimmtes Maß an wirtschaftlicher Aktivität und Bevölkerungsdichte in Zukunft unterschritten sein wird, ihren Versorgungsauftrag erfüllen, die regionale Entwicklung unterstützen und gleichzeitig dauerhaft ausreichende Erträge erwirtschaften können? Weiterer Untersuchungsbedarf ergibt sich hinsichtlich der Frage, wie Sparkassen ihr umfangreiches Wissen über die regionale Wirtschaftsstruktur noch zielgerichteter im Kontext der regionalen bzw. lokalen Entwicklung einsetzen können. So könnten

Tab. 3: Korrelationskoeffizienten zwischen Kreditvergabe, Regionalindikator und Einwohnerdichte 1999 – 2003 (in % der Bilanz)

<i>Regionaldaten</i>	Gesamtdeutschland		Westdeutschland		Ostdeutschland	
	<i>Kredite Privat</i>	<i>Geschäftlich</i>	<i>Privat</i>	<i>Geschäftlich</i>	<i>Privat</i>	<i>Geschäftlich</i>
ReEnt-Indikator	-0,33275	-0,47564	0,0788	-0,13460	0,01798	0,00371
Einwohnerdichte	0,11931	0,24629	-0,03205	0,14692	-0,39844	-0,13142

Quelle: BBR 2004, 2005a; DSGV 2006 (Bilanzstatistik); Statistische Ämter der Länder 2004, 2005; eigene Berechnungen

Sparkassen beispielsweise im Hinblick auf die Diskussion um Clusterpolitik und Kompetenzfeldförderung regionale Netzwerke fördern, moderieren und zugleich neue Finanzierungsinstrumente entwickeln.

Anmerkungen

- 1 Als Region wird hier eine Raumeinheit unterhalb der Regierungsbezirksebene verstanden. In der Regel handelt es sich dabei um die Nuts-(*Nomenclature des unités territoriales statistiques*)-3 Ebene (Kreise und kreisfreie Städte). Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Geschäftsgebiete der Genossenschaftsbanken und Sparkassen mit dieser Raumebene nicht immer deckungsgleich sind.
- 2 Je höher dieser Indikator ausfällt, desto weniger effizient arbeitet eine Bank.
- 3 Aus Datenschutzgründen wurden die Sparkassen vom DSGVO verschlüsselt, so dass zwar die Korrelationen berechnet werden konnten, aber nicht ersichtlich war, welche Daten zu welcher Sparkasse gehören.
- 4 Korrelationskoeffizienten repräsentieren mit einer Maßzahl von -1 bis +1 den linearen statistischen Zusammenhang zweier Variablen. Die Werte -1 bzw. +1 weisen auf einen „perfekten Zusammenhang“ in die eine oder andere Richtung hin. Da immer mit der Grundgesamtheit gearbeitet wurde, ist das Signifikanzniveau für die durchgeführten Analysen unerheblich.
- 5 Da die CIR umso niedrigere Werte annimmt, je besser das Aufwands-Ertrags-Verhältnis ist, bedeutet ein positiver Koeffizient hier, anders als bei den übrigen Indikatoren, dass Sparkassen in schwachen Regionen weniger effizient agieren.
- 6 Dies auch vor den Hintergrund, dass die westdeutschen Sparkassen über weniger „freie Liquidität“ verfügen und somit weniger Mittel außerhalb der Region anlegen können als ostdeutsche Sparkassen (Interbankenhandel, Eigenhandel).
- 7 Bezogen auf den ReEnt-Indikator besagt ein negativer Koeffizient hier, dass in schwächeren Regionen weniger Kredite vergeben werden. Bei der Einwohnerdichte ist es umgekehrt: Hier deutet ein negativer Koeffizient darauf hin, dass die Kreditvergabe in dünn besiedelten Regionen höher ist als in dichtbesiedelten.
- 8 Allerdings sind, insbesondere bei den Privatkundenkrediten, die Koeffizienten so gering ausgeprägt, dass man eigentlich nicht von einem statistischen Zusammenhang sprechen kann.

Literatur

- ALESSANDRINI, P./ZAZZARO, A. (1999): A 'possibilist' approach to local financial systems and regional development: The Italian experience. In: Martin, R. (Ed.): Money and the space economy, London, 71-92.
- ARL (*Akademie Für Raumforschung und Landesplanung*)(2006): Gleichwertige Lebensverhältnisse: eine wichtige gesellschaftliche Aufgabe neu interpretieren! Positionspapier aus der ARL. Hannover.
- BBR (*Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung*)(2004): Indikatoren und Karten zur Raumentwicklung – Ausgabe 2004. Bonn.
- BBR (*Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung*)(2005a): Indikatoren und Karten zur Raumentwicklung – Ausgabe 2005. Bonn.
- BBR (*Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung*)(2005b): Raumordnungsbericht 2005. Bonn. (Berichte, Band 21).
- BEETZ, S. (2006): Regionale Disparitäten und Steuerung ländlicher Entwicklung. Materialien der Interdisziplinären Arbeitsgruppe „Zukunftsorientierte Nutzung ländlicher Räume“. Berlin. (Materialien Nr. 9).
- BIEG, H. (2001): Bilanzpolitik der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungspolitik. In: Gerke, W. / Steiner, M. (Hrsg.): Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens. Stuttgart, 346-356.
- CETORELLI N./GAMBERA, M. (2001): Banking market structure, financial dependence and growth. International evidence from industry data. In: The Journal of Finance, (LVI)2, 617-648.
- CHICK, V./DOW, S. C. (1988): A post-Keynesian perspective on the relation between banking and regional development. In: Arestis, P. (Eds.): Post-Keynesian monetary economics. Aldershot, 219-250.
- DBB (*Deutsche Bundesbank*)(2005): Finanzstabilitätsbericht. Frankfurt am Main.
- DSGV (*Deutscher Sparkassen- und Giroverband*)(2006): Bilanzstatistik. Sonderauswertung. Berlin.
- DYBE, G. (2003): Regionaler wirtschaftlicher Wandel. Die Sicht der evolutionären Ökonomie und der „Neuen Wachstumstheorie“. Münster u.a.
- EICKHOF, N. (2005): Regional- und Industriepolitik in den neuen Bundesländern. Potsdam. (Universität Potsdam, Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät, Diskussionsbeitrag Nr. 77).
- ENGERER, H./SCHROOTEN, M. (2004): „Untersuchung der Grundlagen und Entwicklungsperspektiven des Bankensektors in Deutschland (Dreisäulensystem)“ im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen. Berlin. (Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung).
- FISCHER, K.-H. (2005): Banken und unvollkommener Wettbewerb. Empirische Beiträge zu einer Industrieökonomik der Finanzmärkte, Frankfurt am Main. (Diss. Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main).
- FISCHER, K.-H./PFEIL, C. (2004): Regulation and competition in German banking. In: Krahn, J. P. / Schmidt, R. (Eds.): The German financial system. Oxford, 291-349.
- GÄRTNER, S. (2008): Ausgewogene Strukturpolitik: Sparkassen aus regionalökonomischer Perspektive. Münster. (Beiträge zur Europäischen Stadt- und Regionalforschung, Band 5).
- HACKETHAL A./SCHMIDT, R. (2005): Structural change in the German banking system? Frankfurt am Main. (Johann Wolfgang Goethe-Universität Frankfurt am Main, Working Paper No. 147).

- HAHNE, U. (2005): Zur Neuorientierung des Gleichwertigkeitsziels. In: Raumplanung und Raumordnung, 4, 257-265.
- KfW-Bankengruppe* (2005): Das deutsche Kreditgewerbe im internationalen Vergleich: Betriebswirtschaftlich wenig rentabel, volkswirtschaftlich hoch produktiv. Frankfurt am Main. (KfW-Research, Nr. 17).
- KLASSE, B./MARTIN, R. (2005): Decentralized versus centralized financial systems: is there a case for local capital markets? In: Journal of Economic Geography, (5), 387-421.
- KLEMMER, P. (2004): Wo wohnen Deutschlands Spitzenverdiener und Kaufkraftträger? Eine regionale Analyse der Primär- und Sekundäreinkommensverteilung sowie der Entwicklung der Kaufkraft. Berlin. (Deutscher Verband für Wohnungswesen, Städtebau und Raumordnung e. V.).
- KOHLHAUSEN, M. (2001): Eigenkapital der Kreditinstitute. In: Gerke, W./Steiner, M. (Hrsg.): Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens. Stuttgart, 584-595.
- MYRDAL, G. (1959): Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen. Stuttgart.
- PERLIK, M./MESSERLI, P. (2001): Neuere Ansätze der Regionalentwicklung und ihre Implementierung in nationalen und internationalen Entwicklungsprogrammen. Bern. (Geographisches Institut der Universität Bern).
- PETERSEN, M. A./RAJAN, R. G. (1995): The effects of credit market competition on lending relationships. In: The Quarterly Journal of Economics, (110), 407-443.
- PORTEOUS, D. (1999): The development of financial centres: Location, information, externalities and path dependence. In: Martin, R. (Ed.): Money and the space economy, London, 95-114.
- PORTER, M. (1993): Nationale Wettbewerbsvorteile. Erfolgreich konkurrieren auf dem Weltmarkt. Wien.
- REHFELD, D. (1999): Produktionscluster. Konzeption, Analyse und Strategien für eine Neuorientierung der regionalen Strukturpolitik. München und Mering.
- Statistische Ämter der Länder* (2004): Arbeitnehmerentgelt in den kreisfreien Städten und Landkreisen. o. O.
- Statistische Ämter der Länder* (2005): Auswertung durch das Landesamt für Datenverarbeitung und Statistik Nordrhein-Westfalen. o. O.
- VON STEIN, J-H. (2001): Bankbilanz. In: Gerke, W. / Steiner, M. (Hrsg.): Handwörterbuch des Bank- und Finanzwesens. Stuttgart, 169-191.
- VOSS, B. (1995): Jahresabschlusspolitik der Banken. Köln. (Vortrag, gehalten im Rahmen des Bank- und Börsenseminars, Universität zu Köln am 21. Juni 1995).
- WENGLER, M. O. (2001): Gemeinnütziges Engagement der Sparkassen: Umfang und regionale Wirkung. In: Institut für Wirtschaftsforschung (Hrsg.): Wirtschaft im Wandel, (7)12, 298-305.