



IAT DISCUSSION PAPER

16|02

Niedrigzinsphase, Standardisierung, Regulierung

Regionale Banken was nun?

Franz Flögel und Stefan Gärtner

Copyright remains with the author.

Discussion papers of the IAT serve to disseminate the research results of work in progress prior to publication to encourage the exchange of ideas and academic debate. Inclusion of a paper in the discussion paper series does not constitute publication and should not limit publication in any other venue. The discussion papers published by the IAT represent the views of the respective author(s) and not of the institute as a whole.

Author Flögel, Franz; Gärtner, Stefan (2016): Niedrigzinsphase, Standardisierung, Regulierung. Regionale Banken was nun? *IAT Discussion Paper*, 16/02, Mai 2016.

Niedrigzinsphase, Standardisierung, Regulierung

Regionale Banken was nun?

Franz Flögel* und Stefan Gärtner†

Mai 2016

Abstract

The decentralised savings and cooperative banks count as predestined financial partners for SMEs in Germany. However, doubts on the relevance and sustainability of these more than 1.400 small and regional banks increase. In case studies we show that decentralised banks conduct credit decisions at lower distance to SMEs than big banks despite the obligatory use of rating systems by all banks. Because of this lower distance decentralised banks gain advantages in soft information processing which should reduce financial constraints of SMEs. Sufficient regional savings are an important protection of the regional decision making power of regional banks, yet the expansive monetary policy of the ECB undercuts deposit business, a challenge for regional banks.

Keywords: savings and cooperative banks, decentralised banking, SME finance, low-interest phase

JEL classification:G21, G28, R51

Zusammenfassung

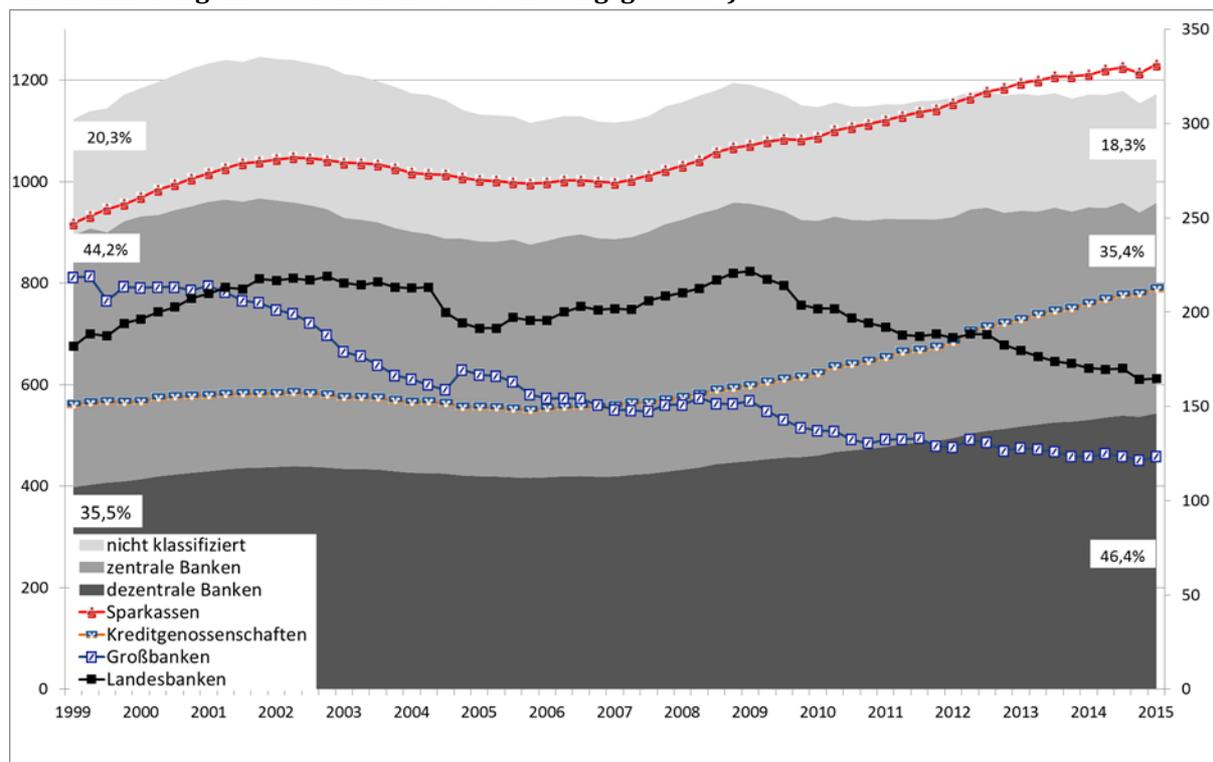
Die dezentralen Sparkassen und Kreditgenossenschaften in Deutschland gelten als prädestinierter Finanzpartner von KMU. Jedoch werden Zweifel an der Bedeutung und Zukunftsfähigkeit dieser mehr als 1.400 kleinen und regionalen Banken geäußert. Exemplarisch zeigen wir auf, dass dezentrale Banken trotz der Standardisierung von Kreditvergabeprozessen und insbesondere dem gesetzlich vorgeschrieben Einsatz von Ratingsystemen weiterhin Kredite vor Ort entscheiden. Daher können sie weiche Informationen besser berücksichtigen und somit Kreditrestriktionen lindern. Eine wichtige Säule dieser Vor-Ort-Entscheidungskompetenz ist die gesicherte regionale (einlagenbasierte) Refinanzierung. Die expansive Geldpolitik der EZB setzt das Einlagengeschäft jedoch unter Druck und wird somit zu einer Herausforderung für die Sparkassen und Kreditgenossenschaften.

* Institute for Work and Technology; Munscheidstr. 14, D-45886 Gelsenkirchen; +49 (0)209.1707-203; floegel@iat.eu
†Institute for Work and Technology; Munscheidstr. 14, D-45886 Gelsenkirchen; +49 (0)209.1707-164; gaertner@iat.eu

1. Einleitung

Die über 1.400 kleinen und regionalen Sparkassen und Kreditgenossenschaften gelten als Stütze und zuverlässiger Finanzpartner kleiner und mittlerer Unternehmen (KMU) in Deutschland. Sie werden dafür mitverantwortlich gemacht, dass die deutschen KMU die Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008 ff. (in folgenden nur Krise genannt) gut überstanden haben (Gärtner 2009; Atzler et al. 05.08.2012; The Economist 14.04.2012; Bruff und Horn 2012; Hardie und Howarth 2013; Gärtner und Flögel 2015). Entgegen den allgemeinen Trends haben die dezentralen Sparkassen und Kreditgenossenschaften 2008/2009 ihre Kreditvolumina für (Nichtfinanz-) Unternehmen und Selbständige erhöht, wodurch Kreditreduzierungen abgefedert werden konnten (Gärtner und Flögel 2015). Dies spiegelt sich auch in den vergleichsweise niedrigeren Kreditrestriktionen für KMU während der Krise wider (Abberger et al. 2009). Insgesamt behaupten die regionalen Sparkassen und Kreditgenossenschaften 2015 einen Marktanteil von über 46% im Firmenkreditgeschäft; Großbanken, aber auch Landesbanken haben seit der Krise ihre Kreditvolumina deutlich reduziert (vgl. Abbildung 1).

Abbildung 1: Kredite an Unternehmen und selbstständige Privatpersonen in Mrd. € (ohne Kredite an Finanzierungsinstitutionen und Versicherungsgewerbe)



Quelle: Bundesbankstatistik; eigene Berechnung

Die spezifische dezentrale geographische Organisation der Sparkassen und Kreditgenossenschaften wird als ein Erfolgsfaktor insbesondere im KMU-Kreditgeschäft angesehen (Gärtner 2008; Behr et al. 2013; Gärtner und Flögel 2013). Für das dezentrale Banking lassen sich zwei Argumente anführen, welche die Wettbewerbsvorteile regionaler und unabhängiger Banken besonders in der Krise begründen (Gärtner und Flögel 2013, 2014; Flögel 2016). Erstens be-

wahrt die regionale Marktorientierung der Sparkassen und Kreditgenossenschaften regionale Spar-Investitionskreisläufe, welche eine sichere Refinanzierung unabhängig von den Interbankenmärkten garantiert. Zweiten treffen dezentrale Banken ihre Kreditentscheidung dezentral – sprich vor Ort – und damit in räumlicher Nähe zu ihren Kunden. Hierdurch erhalten sie einen besseren Zugang zu Kundeninformationen, als dies etwa zentralisierten Großbanken möglich ist. Folglich können dezentrale Banken die (Ausfall-)Risiken besonders von weniger transparenten KMU fundierter beurteilen (Berger et al. 2005; Alessandrini et al. 2009).

Die aktuelle Situation auf dem Bankenmarkt lässt jedoch (erneut) Zweifel an der Zukunftsfähigkeit regionaler Banken aufkommen. Ihnen wird eine Konzentration im Zuge von Fusionen und Filialschließungen empfohlen und prognostiziert (Atzler et al. 03.01.2014; Schreiber 27.12.2015). Gleichzeitig wird diese Konzentration durch die Wettbewerber karikiert. So wirbt die Commerzbank damit, dass sie im Gegensatz zu den regionalen Banken an der Seite der Kunden bleibe (www.meinebankistweg.de). Die Sorge um die Zukunftsfähigkeit regionaler Banken ist durchaus berechtigt, denn die beiden Argumente, die für die Bedeutung des dezentralen Bankings geltend gemacht werden, erscheinen gegenwärtig fragil. Auf der einen Seite hat der Vorteil regionaler Banken, über ihre vielen Zweigstellen Einlagen einzusammeln und sich dadurch günstig zu refinanzieren, aufgrund der expansiven Geldpolitik der EZB massiv an Nutzen verloren (Stichwort Negativeinlagenzins). Auf der anderen Seite kann es keineswegs mehr als gesichert gelten, dass regionale Banken im KMU-Geschäft tatsächlich vor Ort entscheiden. So standardisieren auch regionale Banken ihre Kreditvergabeprozesse (Riese 2006) und sind darüber hinaus von der Bankenaufsicht dazu verpflichtet, Ratingsysteme zur Risikobewertung einzusetzen (vgl. BaFin 2012).

Vor diesem Hintergrund gehen wir der Frage nach, ob die dezentralen Sparkassen und Kreditgenossenschaften in Deutschland ihre Existenzgrundlage und Bedeutung verloren haben. Hierbei liegt der Fokus auf der KMU-Finanzierung, die es jedoch in der Gesamtschau der Geschäftstätigkeit regionaler Banken zu betrachten gilt. Im folgenden Kapitel werden die zentralen Argumente für das dezentrale Banking aus der Theorie hergeleitet und anhand empirischer Studien reflektiert (Kapitel 2). Aufbauend auf einer qualitativ vergleichenden Studie, beleuchtet Kapitel 3 die Distanzen im KMU-Kreditvergabeprozess einer Sparkasse und einer Großbank und erörtert die Bedeutung der Ratingsysteme. Kapitel 4 diskutiert, warum die regionalen Spar-Investitionskreisläufe ein entscheidendes Element des dezentralen Banking sind, welches nicht nur durch die expansive Geldpolitik herausgefordert wird. In Kapitel 5 wird ein Fazit gezogen.

2. Dezentrales Banking

Unter dezentralem Banking verstehen wir regionale Banken, die ihre Geschäftstätigkeit auf einen klar begrenzten regionalen Markt fokussieren (*regionale Marktorientierung*) und *vor Ort* entscheiden (Gärtner und Flögel 2013). Beide Faktoren stehen zwar in einem Verhältnis zueinander, sind aber in der Bankenpraxis nicht deckungsgleich, da regionale Banken, wie eingangs geschildert, durch Standardisierung und Zentralisierung an Vor-Ort-Entscheidungskompetenzen verlieren können. Im Folgenden wird aufgezeigt und kritisch reflektiert, warum dezentrale Banken aufgrund der Kombination aus regionaler Marktorientierung (Kapitel 2.1) und Vor-Ort-

Entscheidungskompetenz (Kapitel 2.2) ein zuverlässiger Finanzierungspartner der KMU sein können (Kapitel 2.3).

2.1 Regionale Marktorientierung

Anhand einer Reihe kumulativer Verursachungstheorien – z.B. der Polarisierungstheorie (Myrdal 1959), des Clusteransatzes (z.B. Porter 1990; Rehfeld 1999) oder der New Economic Geography (Krugman 1991; Roos 2003) – kann eine räumliche Konzentration und Spezialisierung wirtschaftlicher Aktivitäten erklärt werden. Die Konzentration wirtschaftlicher und finanzwirtschaftlicher Aktivitäten in den Zentren kann dabei zur kumulativen Verstärkung regionaler Disparitäten führen. Modellhaft betrachtet, bieten sich Banken in peripheren bzw. schwachen Regionen nur wenig Geschäftsmöglichkeiten, was zu einem Rückzug der Banken aus diesen Regionen führt. Dies bedingt eine Verschlechterung der Kreditversorgung, was wiederum die wirtschaftliche Entwicklung der peripheren Regionen behindert und die polarisierte Entwicklung von Zentrum und Peripherie manifestiert (vgl. Myrdal 1959; Chick und Dow 1988). Banken, die sich auf ein regional beschränktes Marktgebiet konzentrieren, können diese Entzugseffekte (Back-Wash-Effects) von Kapital aus peripheren Regionen mindern und einen Beitrag zur kreditwirtschaftlichen Versorgung peripherer Räume leisten (vgl. Myrdal 1959; Chick und Dow 1988; Dybe 2003; Gärtner 2009; Hakenes et al. 2014).

Das *Regionalprinzip*, welches insbesondere die auf die Region beschränkte Kreditvergabe fest schreibt, wurde genau vor diesem Hintergrund geschaffen, um den Kapitalentzug aus den (peripheren) Regionen zu stoppen und investive Mittel für die regionale Entwicklung bereitzustellen. Es galt mehr oder weniger für die meisten Sparkassen und Kreditgenossenschaften, bevor es in vielen Ländern aufgrund der Deregulierung aufgeweicht oder aufgelöst wurde (siehe z.B. für Spanien Illueca et al. 2005). So hat sich beispielsweise seit den 1980er Jahren die Finanzwirtschaft im Vereinigten Königreich immer weiter zentralisiert. Dieser Trend beschleunigte sich Ende der 1990er Jahre z.B. durch die Rechtsform-Reform und einer damit einhergehenden De-regionalisierung der Building Societies (Spar- und Wohnungsbaugenossenschaften mit Bankfunktion) (Marshall et al. 2000, 2003, 2011). Bedingt durch die Reform veränderten diese Banken nicht nur ihr Aufgabenfeld, sondern auch ihren geographischen Fokus.

Eine räumliche Konzentration der Finanzwirtschaft lässt sich auch in Deutschland konstatieren, dennoch ist trotz aller Kontroversen und des Drucks, etwa von Seiten der EU (vgl. Gärtner 2008), das Regionalprinzip erhalten geblieben (z.B. Schmidt 2009). Als öffentlich-rechtliche Institute sind Sparkassen an ihren Träger, in der Regel sind das Gemeinden, Kreise oder Zweckverbände, formal-rechtlich gebunden, und ihre Kreditvergabe konzentriert sich überwiegend auf die Trägergebiete (sie dürfen z.B. nur dort Filialen eröffnen). In ähnlicher Weise sind auch die Kreditgenossenschaften oft an Regionen gebunden und weisen eine hohe regionale Marktorientierung auf.

Drei wesentliche Kritikpunkte können gegen das Regionalprinzip hervorgebracht werden (Gärtner und Flögel 2013). Erstens kann die oben skizzierte positive Wirkung des Regionalprinzips auf die Kapitalallokation bezweifelt werden. Zweitens werden Bedenken bezüglich der Risikodiversifizierung und damit der Stabilität von auf die Region beschränkten Banken geltend gemacht. Und drittens kann in Frage gestellt werden, ob regionale Banken in peripheren bzw.

schwachen Regionen hinreichend erfolgreich sein können, um die schwachen Regionen angemessen mit Krediten zu versorgen. Im Folgenden werden diese drei Kritikpunkte diskutiert:

Das Regionalprinzip beschränkt die Kapitalmobilität zwischen den Regionen mit dem Ziel, die *Kapitalallokation* zu Gunsten der peripheren bzw. schwachen Regionen zu beeinflussen. Nach neoklassischer Denkweise kann somit Kapital nicht zum Ort höchster Rendite fließen, demzufolge kommt es zu einer gesamtwirtschaftlich ineffizienten Kapitalverteilung. Die oben skizzierten Polarisations- und postkeynesianischen Theorien widersprechen aufgrund von Marktunvollkommenheiten (besonders auf den Kapitalmarkt) der neoklassischen Annahme, dass Kapital immer zum Ort höchster Rendite fließt (Klagge und Martin 2005; Gärtner 2008). Ungeachtet dieser Theorieüberlegungen weichen regionale Spar- und Investitionsquoten in der Praxis jedoch tatsächlich voneinander ab, was dazu führen müsste, dass monetäre Mittel unproduktiv in der Region verbleiben. Dieses Problem wird in Deutschland allerdings durch den finanzgruppenintern organisierten Liquiditätsausgleich, den Interbanken-Handel sowie Syndikat-Kredite und den Eigenhandel der regionalen Sparkassen und Kreditgenossenschaften kompensiert. Moderne Regionalbanken horten ihre Spareinlagen nicht, wenn die regionale Kreditnachfrage zu gering ist, sondern legen diese überregional an.

Ein weiterer Nachteil des Regionalprinzips ist aus modellhafter Perspektive die verminderte *Risikodiversifizierung*. Es besteht die Gefahr, dass sich bei den regionalen Finanzintermediären Klumpenrisiken anhäufen, da diese ihre Investitionen auf die Region beschränken und daher ihre Kreditportfolios korrespondierend mit der regionalen Wirtschaftsstruktur relativ homogen zusammengesetzt sind. Risikodiversifizierung ist jedoch eine der wesentlichen Aufgaben von Finanzintermediären (vgl. Mishkin 2006). Dieses Problem ist in der Praxis bekannt und wird zum Teil durch die oben genannten Instrumente und den finanzgruppeninternen Risikoausgleich kompensiert. Eine regionale Marktbeschränkung limitiert ferner Wachstumsmöglichkeiten der Banken, weswegen vermutete Skaleneffekte nicht realisiert werden können. Allerdings können die kleinen Institutsgrößen auch dazu führen, dass die Banken geringere Risiken eingehen (*too-big-to-fail* greift bei kleinen Banken nicht), sich durch gemeinsame Sicherungsfonds ohne Hilfe des Staates helfen können (*too-many-to-fail*) und die Institute besser zu steuern sind.

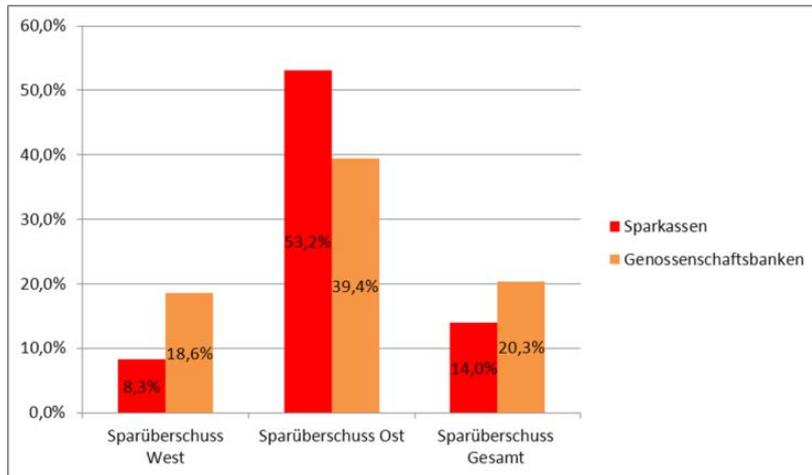
Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang, dass sich auf der internationalen Ebene oftmals eine politische Vereinnahmung von Banken in öffentlicher Rechtsform gezeigt hat, wodurch aus politischen Gründen riskante Kreditgeschäfte eingegangen wurden (La Porta et al. 2002). Dies dürfte besonders bei den öffentlich-rechtlichen Sparkassen virulent sein, da sie ganz besonders eng an ihre regionalen Träger gebunden sind (z.B. ist der Bürgermeister oder Landrat in der Regel auch Vorsitzender des Verwaltungsrats der regionalen Sparkassen). Diesen Zusammenhang konnten Gropp und Saadi (2015) nachweisen, indem sie aufgezeigten, dass Sparkassen in Wahljahren ihre Unternehmenskredite ausgedehnt haben. Trotz dieser Evidenz konnten ökonometrische Studien nicht nachweisen, dass in Deutschland, aber auch in anderen entwickelten Ländern, Sparkassen und Kreditgenossenschaften eine geringere Stabilität als privatwirtschaftliche Institute aufweisen (vgl. Ayad et al. 2009; Beck et al. 2009; Ayadi et al. 2010).

Die Überlegung, dass Sparkassen und Kreditgenossenschaften auch in schwachen Regionen hinreichend wirtschaftlich *erfolgreich* sein können, um die Kreditversorgung zu sichern, wurde

aus einer modellhaften Perspektive lange Zeit negiert (z. B. Chick und Dow 1988). Denn wenn Banken auf schwache Regionen beschränkt sind, so die Argumentation, erscheint es logisch, dass sie dort schlechtere Betriebsergebnisse erzielen und dementsprechend die regionale Wirtschaft nicht optimal mit Krediten versorgen können. Mehrere empirische Arbeiten konnten diese Überlegung für Deutschland widerlegen und zeigen stattdessen, dass regionale Banken in schwachen Regionen nicht weniger erfolgreich sind als in wirtschaftlich starken Regionen (z. B. Gärtner 2008; Christians 2010; Conrad 2010). Dieser konterintuitive Befund lässt sich (vermutlich) anhand zweier Zusammenhänge erklären. Auf der einen Seite ist die Bankenkonkurrenz, insbesondere durch privatwirtschaftliche Banken, in peripheren Regionen geringer, wodurch regionale Banken in schwachen Regionen wirtschaftlichere Konditionen durchsetzen können. Dies muss im Sinne langfristiger Kundenbeziehungen nicht immer zum Nachteil der Kunden sein (siehe Kapitel 2.3). Zweitens garantiert das spezifisch deutsche Ausgleichs- und Umverteilungssystem, dass durch raumwirksame Finanzströme auch in schwachen Regionen genügend Kapital vorhanden ist.

Raumwirksam sind grundsätzlich alle staatlich induzierten Finanzströme, da bei diesen in der Regel eine räumliche Diskrepanz zwischen Ein- und Ausgaben besteht. Allerdings werden regionalwissenschaftlich vor allem die geplanten raumwirksamen Finanzströme (z. B. Finanzausgleich oder Maßnahmen im Rahmen der Struktur- und Raumordnungspolitik) diskutiert (Fürst 1995). Die Finanzströme mit ungeplanten Wirkungen auf den Raum (z. B. Steuern oder Sozialversicherungssysteme) übersteigen diese jedoch deutlich (vgl. Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung 2005). Regionale Banken profitieren in schwachen Regionen von den ausgleichend wirkenden Finanzströmen. So ist beispielsweise die Bevölkerung in schwachen Regionen in der Regel älter und bezieht hinreichende Einkünfte aus der gesetzlichen Rentenversicherung, wodurch sie in der Lage ist zu sparen. Dieses Geld wird traditionell bei der örtlichen Sparkasse oder Kreditgenossenschaft niedrig verzinst angelegt. So haben Christians und Gärtner (2014) festgestellt, dass in Ostdeutschland die Zinsspanne deutlich mit der Bevölkerungsentwicklung korreliert. Abbildung 2 zeigt, dass ostdeutsche Sparkassen mehr Spareinlagen einwerben als Kredite ausgeben, sie folglich über höhere Kundeneinlagenüberschüsse als die westdeutschen Sparkassen verfügen.

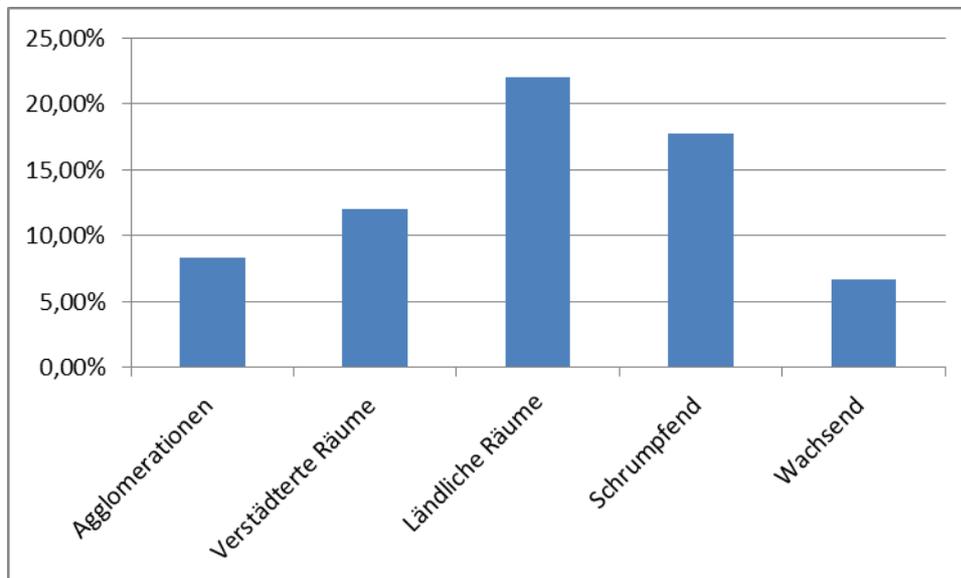
Abbildung 2: Kundeneinlagenüberschuss (Kundeneinlagen abzgl. Kundenkredite) in Relation zur Bilanzsumme der Sparkassen und Kreditgenossenschaften für West- und Ostdeutschland (Durchschnitt 2009-2011)



Quelle: Christians und Gärtner 2014

Aus Abbildung 3 ist abzulesen, dass Sparkassen insgesamt in demographisch schrumpfenden und ländlichen Räumen über höhere Kundeneinlagenüberschüsse verfügen als in wachsenden Agglomerationen. Somit steht regionalen Banken auch bzw. gerade in schwachen Regionen genügend Kapital zur Kreditvergabe zu Verfügung, welches sie in der Vergangenheit zu relativ guten Konditionen einwerben konnten. Doch genau dieser Wettbewerbsvorteil regionaler Banken ist gegenwärtig von geringem Nutzen, da aufgrund der expansiven Geldpolitik der EZB Spareinlagen an Wert verloren haben. Ferner kann nicht davon ausgegangen werden, dass dezentrale Banken in schwachen Regionen zukünftig über hinreichende Spareinlagen verfügen. Dies wird in Kapitel 4 näher thematisiert.

Abbildung 3: Kundeneinlagenüberschuss (Kundeneinlagen abzgl. Kundenkredite) in Relation zur Bilanzsumme differenziert nach Regionstypen und schrumpfenden und wachsenden Regionen (nur Sparkassen für 2010)



Quelle: Christians und Gärtner 2014

2.2. Weiche Informationen und Vor-Ort-Entscheidungskompetenz

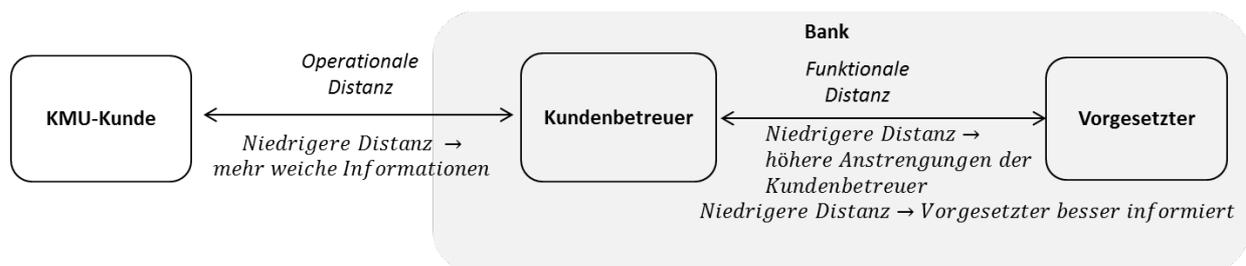
Entsprechend der (neuen) Bankentheorie reduziert sich die Neigung der Banken zur Kreditrationierung, wenn sie einen besseren Zugang zu Informationen über ihre Kreditnehmer erhalten (Stiglitz und Weiss 1981; Petersen und Rajan 1995; Hartman-Wendels et al. 2010). Räumliche Nähe bzw. Distanz kann hierbei eine Rolle spielen, denn für Banken ist es schwierig, Kreditnehmerinformationen über Distanzen zu transportieren (Klagge 2003, Pollard 2003, Klagge und Martin 2005; Agarwal und Hauswald 2007; Alessandrini et al. 2009; Canales und Nanda 2012). Stein (2002) betrachtet diesen Sachverhalt in seinem viel beachtetem Modell, indem er weiche und harte Informationen gegenüberstellt. “[S]oft information cannot be directly verified by anyone other than the agent who produces it” (Stein 2002: 1982). Harte Informationen lassen sich dahingegen leicht verifizieren und somit unproblematisch über große Distanzen transportieren. Steins (2002) Modell zeigt, dass, wenn Informationen weich sind, es besser sein kann, (Kapitalallokations-)Entscheidungen dezentral und nicht hierarchisch zu treffen. Denn wenn Agenten/Angestellte ihre weichen Informationen nicht an die Entscheider weitergeben können, konterkariert eine Hierarchie die Anstrengungen der Angestellten, überhaupt erst weiche Informationen zu erheben.

Banken verwenden sowohl harte Informationen (z.B. Jahresabschlüsse und Kontoführung der Firmen) als auch weiche Informationen (z.B. die Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz der Geschäftsführung), um KMU zu bewerten. Im KMU-Kreditgeschäft werden Kreditentscheidungen meist nicht alleine in den Filialen von den jeweiligen Kundenbetreuern getroffen, da sie in der Regel risikorelevant sind. Darüber hinaus gilt bei allen Vorgängen ohnehin das Vier-Augen-Prinzip. Entsprechend macht es Sinn, Steins (2002) Modell für das Bankengeschäft insofern so

anzupassen, dass weiche Informationen zwar zwischen Agenten weitergegeben werden können, ihre Weitergabe jedoch bei zunehmender Entfernung erschwert wird. Generell müssen Informationen im Bankengeschäft zwei Distanzen überwinden (Alessandrini et al. 2009). Erstens die Distanz, die zwischen dem Kreditnehmer und dem Kundenbetreuer in der Bank besteht (z.B. die Distanz zwischen Firmensitz und Bankfiliale) und die Alessandrini et al. (2009) folgend als *operationale Distanz* bezeichnet wird. Zweitens die Distanz zwischen den Kundenbetreuern und den Entscheidungsträgern der Bank, die nach Alessandrini et al. (2009) als *funktionale Distanz* bezeichnet wird. Beispielsweise wird funktionale Distanz als räumliche Entfernung der Bankfilialen zu den Bankzentralen operationalisiert.

Wie in Abbildung 4 dargestellt, führt niedrigere *operationale Distanz* dazu, dass die Kundenbetreuer mehr weiche Informationen über ihre KMU-Kunden erhalten. Diesen Effekt konnten Agarwal und Hauswald (2007) empirisch indirekt für eine US-amerikanische Bank nachweisen. Niedrige *funktionale Distanz* hat im Sinne des Modells von Stein (2002) zwei Effekte auf die Informationsgewinnung von Banken: Auf der einen Seite erhöht es die Anstrengungen der Kundenbetreuer, weiche Informationen zu generieren, da sie diese besser an die Entscheider bzw. Vorgesetzten weitergeben können. Auf der anderen Seite erhöht sich hierdurch folglich auch die Informationsbasis der Vorgesetzten, wodurch diese in der Lage sind, fundiertere (Kredit-)Entscheidungen zu treffen (siehe ausführlich Flögel 2016). Empirisch haben Alessandrini et al. (2009) nachgewiesen, dass KMU in italienischen Regionen mit niedriger funktionaler Distanz tatsächlich mehr in Innovationen investieren. Die Autoren begründen diesen Zusammenhang mit den niedrigeren Kreditrestriktionen im Vergleich zu Regionen mit hoher funktionaler Distanz.

Abbildung 4: Die Auswirkungen von Distanz auf das Generieren weicher Informationen für Kreditentscheidungen



Quelle: Vereinfacht und übersetzt nach Flögel (2016:8)

Aus diesen Zusammenhängen zwischen operativer und funktionaler Distanz und der Informationsgenerierung lässt sich ableiten, dass die dezentralen Sparkassen und Kreditgenossenschaften Vorteile in der Kreditvergabe erzielen, wenn weiche Informationen relevant sind. Ihr dichtes Filialnetz führt zu einer niedrigen operativen Distanz zum Kunden. Zudem befinden sich alle Vorgesetzten und Entscheider – inklusive der Vorstände – vor Ort in der Region (Gärtner und Flögel 2013). Da weiche Informationen insbesondere für die Kreditvergabe an intransparente KMU bedeutsam sind, wird argumentiert, dass regionale Banken hier Vorteile erzielen und die Finanzrestriktionen von KMU reduzieren (Berger et al. 2005; Behr et al. 2013). Dieser Effekt sollte insbesondere dann stark ausfallen, wenn ein KMU auf Grundlage harter Informationen

(z.B. Jahresabschluss) als wenig kreditwürdig gilt, weiche Informationen die harten Informationen jedoch in einem anderen Licht erscheinen lassen (Flögel 2016).

Allerdings kann nicht davon ausgegangen werden, dass moderne regionale Banken naturgemäß weiche Informationen besser berücksichtigen können, denn alle Banken setzen in der Kreditvergabe auf Informations- und Kommunikationssysteme (IuK-Systeme), standardisieren Vergabeprozesse und müssen Ratingsysteme zur KMU-Bewertung einsetzen. So verwenden alle deutschen Sparkassen und Kreditgenossenschaften einheitlich die zentral entwickelten KMU-Ratingsysteme ihrer Verbände (Sparkassen Rating und Risikosysteme GmbH 2010). Vor dem Hintergrund des hohen Bankenwettbewerbs und des Kostendrucks, gerade auch für regionale Banken, werden unter dem Stichwort „Industrialisierung“ eine weitere Standardisierung und Verschlinkung zahlreicher Prozesse und Verfahren empfohlen (Schäfer 2004; Riese 2006; Hilse et al. 2010). Insofern muss kritisch hinterfragt werden, ob moderne („industrialisierte“) regionale Banken überhaupt noch KMU-Kredite in räumlicher Nähe zu den Firmen vergeben und hierbei weiche Information berücksichtigen, also ob sie überhaupt noch unseren Vorstellungen einer dezentralen Bank entsprechen.

2.3 Regionale Banken und KMU-Finanzierung

Unter Hausbankbeziehungen bzw. „Relationship Banking“ werden Geschäftsbeziehungen zwischen Kreditnehmern und ihren Banken verstanden, die implizit auf Langfristigkeit und intensive Geschäftsbeziehungen ausgerichtet sind (Boot 2000; Elsas 2005). Hausbankbeziehungen gelten als besonders geeignet für die KMU-Finanzierungen, da Banken in wiederholten Transaktionen (weiche) Informationen über die KMU akkumulieren und KMU in stabilen Hausbankbeziehungen finanzielle Flexibilität erlangen (Petersen und Rajan 1995; Handke 2011). So können KMU besonders in Krisen von etablierten Hausbankbeziehungen profitieren, da die Hausbank, auch aufgrund des intensiven Kundenwissens, eher bereit ist, den Kunden in schlechten Zeiten zu unterstützen (Handke 2011).

Die meisten Geschäftsbanken in Deutschland geben an, Hausbankbeziehungen mit KMU anzustreben (Handke 2011), dennoch erscheinen regionale Sparkassen und Kreditgenossenschaften prädestinierte Hausbanken für KMU zu sein (Gärtner und Flögel 2013). Hierfür gibt es mehrere Gründe: *Erstens* entscheiden sie Kredite vor Ort in niedriger Distanz, weswegen sie private und weiche Informationen über die KMU besonders gut verwenden können (siehe oben). *Zweitens* sind sie als „dual purpose“ orientierte Institute auf Grund ihres öffentlichen bzw. genossenschaftlichen Auftrages zum Wohle ihrer Kunden verpflichtet (Schmidt 2009). *Drittens* bedingt die regionale Marktorientierung, dass Sparkassen und Kreditgenossenschaften ein hohes wirtschaftliches Interesse an der regionalwirtschaftlichen Entwicklung ihrer Region aufweisen. Während interregional tätige Banken Neugeschäfte in allen Regionen suchen können, ist dies einer regionalen Bank kaum möglich, weswegen auch ihre Bereitschaft zu einem firmenerhaltenden Insolvenzverfahren höher sein müsste. Entsprechend scheinen regionale Banken die idealen Finanzpartner der KMU zu sein, die sich für die langfristige Entwicklung der Firmen ihrer Region einsetzen und die Resilience (vgl. zum Begriff der regionalen Resilience z.B. Martin 2012) ihrer Region erhöhen.

Aus der Gesamtschau des zweiten Kapitels können die Vorteile des dezentralen Bankings für die KMU-Finanzierung aus dem Zusammenspiel aus regionaler Marktorientierung und der Vor-Ort-Entscheidungskompetenz hergeleitet werden. So sind regionale Banken dazu prädestiniert, als langfristiger Finanzierungspartner bzw. als Hausbank der KMU in ihrer Region zu agieren. Zumindest für Deutschland kann es ferner als gesichert gelten, dass regionale Sparkassen und Kreditgenossenschaften auch in schwachen Regionen erfolgreich sind bzw. waren, ein Zusammenhang, der lange Zeit als Achillesferse des dezentralen Bankings angesehen wurde (Kap 2.1). Die andauernde Niedrigzinsphase setzt das auf regionalen Spareinlagen basierende Geschäftsmodell der Sparkassen und Kreditgenossenschaften jedoch stark unter Druck, und es kann ferner nicht davon ausgegangen werden, dass moderne („industrialisierte“) regionale Banken überhaupt noch KMU-Kredite in räumlicher Nähe zu den Firmen vergeben. Daher ist es berechtigt, die Bedeutung und Zukunftsfähigkeit dezentraler Banken erneut zu hinterfragen.

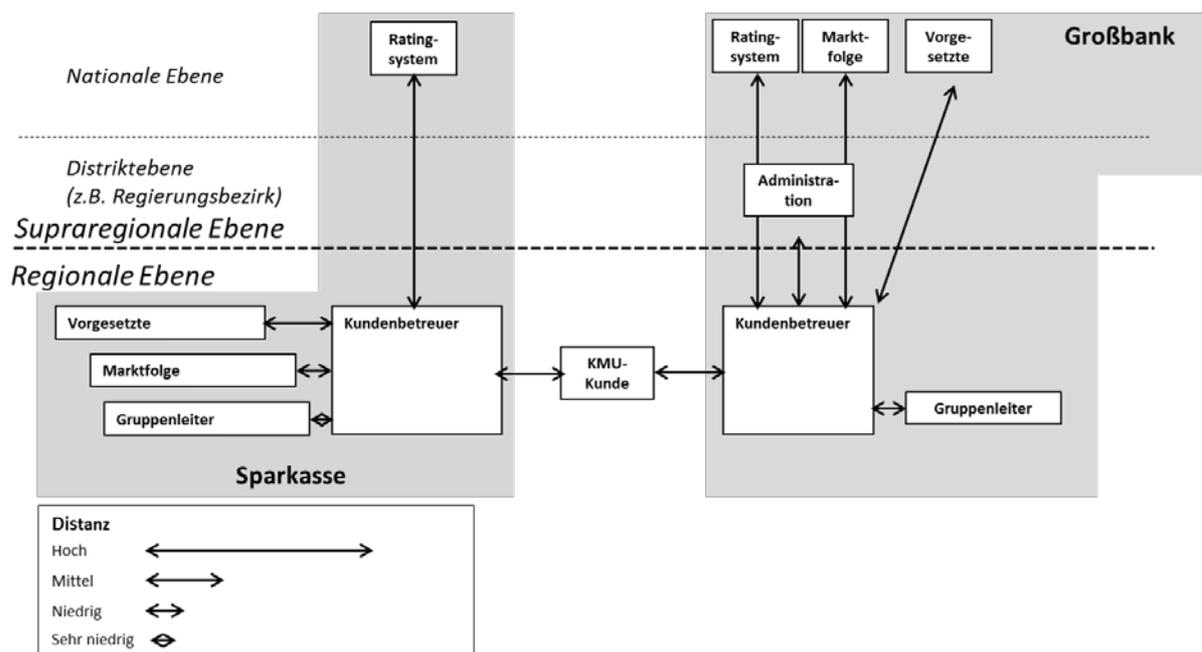
3. Distanz in der KMU-Finanzierung einer Sparkasse und einer Großbank – ein empirischer Vergleich

Moderne Banken verwenden schon seit Jahrzehnten standardisierte Verfahren wie Scorings und Einzelbilanzanalysen, um Kreditentscheidungen zu unterstützen (Udell 2009). Ratingsysteme sind das wichtigste IuK-System, welches die Kreditvergabeentscheidungen standardisiert und zentralisiert. Sie bewerten zahlreiche Informationen und fassen diese in einer Ratingnote zusammen, die Auskunft über die Ausfallwahrscheinlichkeit (PD) der Firma innerhalb eines Jahres gibt. Zwar finden auch weiche Informationen und individuelle Einschätzungen (anhand standardisierter Fragen im Ratingprogramm) Eingang in den Ratingprozess, dennoch sind harte Informationen klar die ausschlaggebenden Faktoren (Flögel 2016). Dies ist auch deshalb geboten, da weiche Informationen manipuliert werden können (und manipuliert werden), um die gewünschte Ratingnote zu erreichen (Berg et al. 2013). Da Ratingsysteme nur sehr bedingt weiche Informationen berücksichtigen, gilt es die Bedeutung der Ratingnoten für die Kreditvergabeentscheidungen zu berücksichtigen. Denn wenn regionale Banken KMU-Kredite nur auf Basis der Ratingnoten vergeben, ist es fraglich, wo und wie sie weiche Informationen besser berücksichtigen können, als dies etwa Großbanken möglich ist. Ganz allgemein wird bereits seit einiger Zeit konstatiert, dass geographische Distanz zwar in der Vergangenheit bedeutsam für das Bankengeschäft war, jedoch im Zuge der IuK-Entwicklung und Deregulierung an Bedeutung verliert (O'Brien 1992, Bird und Knopf 2015). So fragen Degryse et al. (2009:182) etwa provokativ: "Is distance [in banking] dead? Or will it die another day? (but hopefully not before we can analyze its effects)".

Vor diesem Hintergrund haben wir die Geographie der Kreditvergabeentscheidungen einer Sparkasse und einer Großbank in Deutschland detailliert untersucht (Flögel 2016). Im Sinne eines ethnographischen Ansatzes wurde die Kreditvergabepraxis der Sparkasse durch eine zweimonatige teilnehmende Beobachtung observiert und mit der Arbeit einer auf KMU spezialisierten Filiale der Großbank verglichen (hier wurden sechs problemzentrierte Interviews geführt). Folgend werden die Kreditvergabepraktiken für relativ kleine Firmenkunden diskutiert, die einen Umsatz von ca. 500.000 Euro bis 10 Mio. Euro erwirtschaften und gewerbliche Kredite von ca. 100.000 Euro bis 1 Mio. Euro aufweisen.

Abbildung 5 fasst die wichtigsten empirischen Befunde in Bezug auf die Distanzen zwischen Kreditgeber und -nehmer zusammen. Im Sinne der im Kapitel 2.1 aufgeführten Überlegungen wurden hierzu alle entscheidungsrelevanten Akteure und die Distanzen zwischen ihnen empirisch bestimmt. Hierzu wurden auf der einen Seite die geographischen Standorte der Akteure verortet bzw. dargestellt, ob sie auf regionaler, bezirks- oder nationaler Ebene agieren. Auf der anderen Seite wurden die Distanzen zwischen den Akteuren erhoben. Es wurde nicht nur die geographische bzw. metrische Entfernung der Standorte berücksichtigt, sondern es ging auch darum, die organisationale und soziale Nähe zwischen den Akteuren zu bestimmen (siehe hierzu ausführlicher Flögel 2016). Während sich bezüglich der operativen Distanz keine großen Unterschiede zwischen der Sparkasse und Großbank (für KMU) feststellen ließen (siehe auch Flögel 2015), wurde eine größere Divergenz hinsichtlich der funktionalen Distanz deutlich. Dies wird folgend exemplarisch am Beispiel der Distanz zwischen den Kundenbetreuern und den Kredit-sachbearbeitern der Marktfolgeabteilungen betrachtet (Kapitel 3.1), da hier besonders große Unterschiede festgestellt wurden. In Kapitel 3.2 werden die Gesamtdistanzen für exemplarische Kreditfälle verglichen.

Abbildung 5: Wichtige Akteure in der Kreditvergabe und deren Distanzen zueinander



Quelle: Übersetzt von Flögel (2016:12)

3.1 Die Distanz zwischen den Kundenbetreuern und der Marktfolgeabteilung

Aus organisatorischer Sicht ist die Spezialisierung der Marktfolgeabteilung der untersuchten Sparkassen gering. Die Abteilung ist in der Hauptzentrale angesiedelt, und es ist nur eine Arbeitsgruppe für die Bearbeitung aller (Kreditanträge der) KMU zuständig (nur die Jahresabschlussanalyse wird spezialisiert von einem anderen Team durchgeführt). Die KMU-Kundenbetreuung erfolgt in Tandems, sprich jeder Kundenbetreuer arbeitet mit seinem Kredit-sachbearbeiter aus der Marktfolgeabteilung paarweise zusammen (Protokoll 14.11.13, siehe Anhang). Die räumliche Entfernung von ca. zehn Kilometern zwischen den Kundenbetreuern in

der observierten Filiale und den Kreditsachbearbeitern in der Hauptzentrale verhindert Ad-hoc-Meetings, entsprechend wird überwiegend telefoniert. Die Bankmitarbeiter kommunizieren ferner oft indirekt über IuK-Systeme, beispielsweise genehmigen die Kreditsachbearbeiter mit einem einfachen Mausklick in der Ratingssoftware die Richtigkeit des vom Kundenbetreuer durchgeführten Ratingprozesses (Protokoll 11.12.13). Insgesamt ist die Kommunikation zwischen den Tandempartnern informell und unkompliziert, man duzt sich und kommuniziert i.d.R. täglich persönlich.

Es zeigte sich allerdings nicht nur eine reibungslose Kooperation, sondern Konflikte und Meinungsverschiedenheiten zwischen den Teams wurden ebenfalls deutlich, etwa in Bezug auf die Kreditvergabe an besonders riskante Firmen (Protokoll 19.11.2013) oder bezüglich der Konditionen (Protokoll 09.12.2013). Der systematisch unterschiedliche Zugang zu weichen Informationen kann die abweichenden Beurteilungen teilweise erklären. Die Kreditsachbearbeiter haben keinen und wollen in der Regel auch keinen persönlichen Kontakt zu den Firmenkunden. Ein Kreditsachbearbeiter der untersuchten Sparkasse brachte die unterschiedliche Bewertung treffend zum Ausdruck:

„Flögel: Was macht denn die Marktfolge grundsätzlich anders in der Beurteilung[...]?

Antwort: Ja ich glaube, ich glaube die Marktfolge, da die den Kunden nicht, die Person der Kunden nicht aus den Gesprächen kennt, also dieses, sage ich mal, ja noch mal, noch mal anders interpretiert. Die persönliche Kreditwürdigkeit ist ja etwas anderes, wird anders interpretiert, wenn ich Sie als Kunden jetzt 10 Jahre aus Gesprächen und Zusammenarbeit kenne, als wenn ich ihre Akten nur kenne [...]. Die Marktfolge ist traditionell nüchterner, was sowas angeht. Zahlenlastiger irgendwo,[...]“

(Interview 09.09.13).

Trotz dieses systematischen Unterschiedes im Zugang zu weichen Informationen kooperieren die Kundenbetreuer und Kreditsachbearbeiter sehr kollegial und lösungsorientiert, wofür die hohe soziale Nähe, die sich auch aus der hohen organisationalen Nähe ergibt, verantwortlich gemacht werden kann. So arbeiten die Kundenbetreuer in der Regel jahrelang mit ihren Kreditsachbearbeitern zusammen, sind gegenseitig voneinander abhängig und wissen genau, was sie voneinander erwarten können und auch was nicht.

Die hier skizzierte Nähe ist nicht per se auf geringe geographische Distanz zurückzuführen, entsprechend könnte argumentiert werden, dass eine geringe geographische Distanz für eine enge Zusammenarbeit nicht relevant ist. Allerdings hat die teilnehmende Beobachtung gezeigt, dass persönliche Face-to-face-Meetings (etwa die vierteljährlichen Risikorunden und Ad-hoc-Sitzungen zwischen Kundenbetreuern, Marktfolge und Vorgesetzten) dazu genutzt werden um kritische/umstrittene Entscheidungen zu treffen (Protokoll 02.12.13). Die Banker nutzen diese Face-to-face-Interaktionen – zusammen mit umfangreichen Telefongesprächen –, um weiche Information auszutauschen und zu validieren, um somit schwierige bzw. strittige (Kredit-) Entscheidungen zu treffen.

Die untersuchte *Großbank* nimmt eine stärkere Arbeitsteilung ihrer Marktfolge für KMU vor, die räumlich auf unterschiedlichen Ebenen agiert. Spezielle Teams auf Distriktebene sind für die administrative Verwaltung der Firmenkunden zuständig, wobei die KMU, nicht aber die Kundenbetreuer, fix zugeordnet sind (vgl. Abbildung 5). Somit arbeitet jeder Firmenkundenbetreuer mit mehreren administrativen Sachbearbeitern zusammen. Für die eigentliche Risikobewertung ist ein Team auf nationaler Ebene zuständig. Es begutachtet alle KMU-Kreditanträge der Großbanken aus dem gesamten Bundesgebiet zentral. Anträge werden zufällig an die Kreditsachbearbeiter verteilt, entsprechend wissen die Kundenbetreuer nie, welcher Kreditsachbearbeiter ihren Kreditantrag beurteilen wird. Diese grundlegenden Unterschiede in der Arbeitsorganisation führen zu einer Akkumulation von Kundenwissen bei den Kreditsachbearbeitern der Sparkasse, während die Kreditsachbearbeiter der Großbank normalerweise weder die Firmenkunden noch die Kundenbetreuer und auch nicht die Region näher kennen. Ein interviewter Kundenbetreuer schildert die Nachteile folgendermaßen:

„Also, mein Job ist es, die Marktfolge zu überzeugen. Und da ist es im kleinteiligen [KMU] Geschäft für uns ein bisschen schwieriger, da wir keinen fest zugeordneten Kreditofficer haben. Ich hab in [Deutsche Großstadt], da sitzt ne ganze Mannschaft. Man kennt viele, man kennt aber nicht alle und ich weiß nicht genau, worauf der jetzt achtet und worauf der jetzt achtet. Das sind dann so kleine Formulierungsthemen, die beim einen besser ankommen und beim anderen schlechter. Also, da muss ich dann versuchen das so zu formulieren, dass jeder es dann gut findet hinterher [lacht] [...]“

(Interview 11.02.14)

Diese Organisationsstruktur erschwert die Zusammenarbeit. Die Kommunikation ist eingeschränkt und Face-to-face-Interaktionen finden aufgrund der hohen geographischen Distanz nicht statt. Intensive Kommunikation ist seitens der Großbank explizit nicht erwünscht, dennoch wird interagiert, und man findet in der Regel auch Kompromisse:

„Flögel: [...] Wenn Sie sich mal mit der Marktfolge nicht einig sind, telefonieren Sie dann auch mal miteinander oder ist das eigentlich nicht erwünscht?“

Antwort: Ja klar, also ich sage mal so, in dem kleinteiligen [KMU] Geschäft ist es nicht wirklich gewünscht und nichtsdestotrotz sind wir ja doch alle nur Menschen. Wir telefonieren auch, wir schreiben E-Mails und versuchen einen Kompromiss zu finden. Aber es gibt halt auch die Situation, wo die hart nein sagen, [...]“

(Interview 11.02.14).

Trotz dieser kompromissorientierten Zusammenarbeit unterscheidet sich die Situation, in der die Kundenbetreuer und Kreditsachbearbeiter interagieren, erheblich von der untersuchten Sparkasse. Die Kooperation ist weder sozial eingebettet (man kennt sich nicht persönlich), noch existiert eine gegenseitige Abhängigkeit. Die Kreditsachbearbeiter verfügen über keinerlei Vorwissen über die zu bewertenden KMU und Regionen, da sie ja zufällig Kreditanträge bearbeiten und nicht für festgelegte KMU zuständig sind (Interview 11.02.14). Der Gebietsleiter der Großbank fasst die Nachteile dieser unpersönlichen Organisationsstruktur wie folgt zusammen:

“Im Vergleich zur Sparkasse, da hat einer, in der Regel auch oft derjenige, der das Rating erstellt oder auch die Folgebearbeitung macht, hat diesen Fall drin. D.h. er kann relativ zügig fragen, Kleinigkeiten mit dem Markt abklären, wobei im Umkehrschluss bei Privatbanken es doch eher inkognito ist, sprich jeder hat seinen Senf, den er machen muss, und es ist schon schwierig, wenn ein Markt jetzt zur Marktfolge greifen will [...]. Das ist dann oftmals schon anonym, das ist ein absoluter Punkt.” (Interview 13.02.14).

3.2 Gesamtdistanz der Kreditentscheidungen

Banken treffen Kreditentscheidungen kollektiv, womit sich die Gesamtdistanz der Kreditentscheidungen aus den Distanzen zwischen den einzelnen Akteuren und ihren Entscheidungsbefugnissen ergibt. Neben den offiziellen Kreditvotierungsregeln der untersuchten Banken wurden auch informelle Aspekte berücksichtigt, welche die Kreditentscheidungen in der Praxis beeinflussen. Zum Beispiel können sich Entscheider, obwohl sie formal über eine uneingeschränkte Entscheidungsbefugnis verfügen, von den Ratingnoten (im Sinne der effektiven Performativität) stark beeinflussen lassen (MacKenzie 2006; Flögel 2015). Daraus resultiert, dass es die Entscheider vermeiden, Kredite an Firmen mit schlechter Ratingnote zu vergeben, obwohl sie eigentlich von der Kreditwürdigkeit der Firma überzeugt sind (Interview 30.05.2013). Die untersuchte Großbank verteilt die Kreditentscheidungsbefugnisse anhand der Ratingnote und der Kreditvolumina, während die Sparkasse zusätzlich die Besicherung der Kredite berücksichtigt. Im den nachfolgenden Kreditfällen werden die Distanzen der Kreditentscheidung eines 500.000-Euro-Blankokredits in Abhängigkeit zur Ratingnote exemplarisch verglichen.

In der untersuchten Sparkasse bedarf die Vergabe eines Blankokredits von 500.000 Euro bei *guter Ratingnote* (Ausfallwahrscheinlichkeit $\leq 2,0\%$) der Zustimmung des Gruppenleiters und auch die Marktfolge muss ein zweites Votum erteilen. Entsprechend muss der Kundenbetreuer gemeinsam mit dem Kreditsachbearbeiter das Rating durchführen und den Kreditantrag erstellen. Dieser muss dann zunächst vom Gruppenleiter und dann durch die Marktfolge genehmigt werden. Im Gegensatz hierzu entscheidet der Kundenbetreuer der untersuchten Großbank über diesen Kredit alleine, er hat bei guter Ratingnote sogar eine Entscheidungsbefugnis von bis zu 1 Mio. Euro. Somit entscheidet die Großbank in diesen Fällen in etwas niedrigerer Distanz zum Kunden als die Sparkasse, da die Kundenbetreuer keinerlei Restriktionen unterliegen solange die KMU gute Ratingnoten aufweisen.

Bei *mittlerer Ratingnote* (Ausfallwahrscheinlichkeit $2,1\% < 3,6\%$) verändert sich die Distanz in der Kreditentscheidung der Großbank deutlich, denn in diesem Fall muss die distanzierte Marktfolgeabteilung ihre Zustimmung geben. Der Kundenbetreuer muss folglich den Kreditantrag verfassen und diesen an die zentralisierte Marktfolgeabteilung weiterleiten, ohne zu wissen, welcher Kreditsachbearbeiter den Antrag begutachten wird. In der Sparkasse muss neben den bereits genannten Akteuren nun auch der Abteilungsleiter (Markt) zustimmen, da die Entscheidungsbefugnisse der Gruppenleiter nicht mehr ausreichen. Da alle Akteure der Sparkasse in niedriger bis mittlerer Distanz zum Kundenbetreuer stehen, entscheidet sie in diesem Fall in niedrigerer Distanz als die Großbank, wo ja die distanzierte Marktfolge das letzte Wort hat.

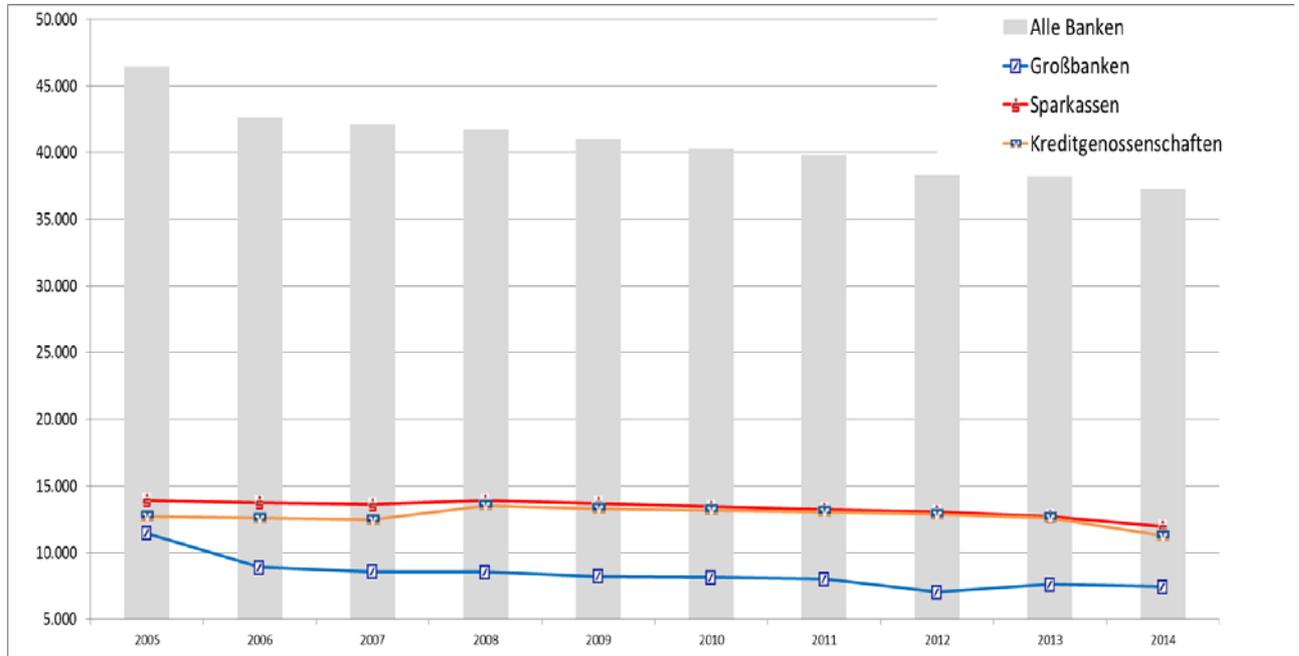
Eine *schlechte Ratingnote* (Ausfallwahrscheinlichkeit $\geq 3,6\%$) ändert bei der Sparkasse im Vergleich zum mittleren Rating nichts, die Entscheidungsbefugnis des Abteilungsleiters ist unabhängig vom Ratingergebnis. Hiermit möchte sich die Sparkasse explizit die Flexibilität erhalten, KMU-Kredite unabhängig vom Rating vergeben zu können (Protokoll 04.12.13). Im Gegensatz hierzu verwendet die Großbank eine ratingnotenabhängige Untergrenze. KMU, die PD 3,6% oder schlechter geratet wurden, erhalten keinen neuen (normalen) Kredit von der Großbank, den Kundenbetreuern sind die Hände gebunden. Entsprechend entscheidet die Großbank in diesen Fall in deutlich höherer Distanz zum KMU als die untersuchte Sparkasse. Weiche Informationen über das KMU können außerhalb des Ratingprozesses überhaupt nicht in der Kreditentscheidung berücksichtigt werden, da es keine Möglichkeit gibt, die Kreditentscheidung mit den Vorgesetzten oder der Marktfolge zu verhandeln.

4. Expansive Geldpolitik und die Bedeutung von regionalen Spar-Investitionskreisläufen für die Vor-Ort-Entscheidungskompetenz

Räumlich breit aufgestellt sammeln Sparkassen und Kreditgenossenschaften als regionale Universalbanken Spareinlagen ein und verleihen das eingesammelte Geld als Kredite an regionale Unternehmen, Immobilienerwerber, Kommunen und Konsumenten. Dieses „klassische“ Geschäftsmodell hat sich über Jahrzehnte bewährt (Gärtner 2013).

Dieses „klassische“ Geschäftsmodell wird besonders in Geschäften mit einfachen Bankprodukten schon seit einigen Jahren herausgefordert, bedingt durch abnehmende Kundenloyalität, durch eine Wettbewerbsintensivierung mittels ausländischer Banken und Digitalisierung sowie Desintermediation (z.B. in Form von Internetplattformen) und durch neue informationstechnische Möglichkeiten der Risikobewertung. Aber auch im KMU-Geschäft, wo regionale Banken, wie oben dargestellt, Informationsvorteile erzielen können, wächst der Wettbewerbsdruck, da Großbanken dessen Wirtschaftlichkeit (wieder)entdeckt haben. Da die regionalen Sparkassen und Kreditgenossenschaften über ihre starke Präsenz in der Fläche hohen Aufwand betreiben, sind schon seit Jahren kontinuierliche Anpassungen der Filialstruktur zu beobachten (vgl. Abbildung 6). Diese Filialschließungen fallen jedoch verglichen mit den Großbanken erst seit 2013 stärker aus.

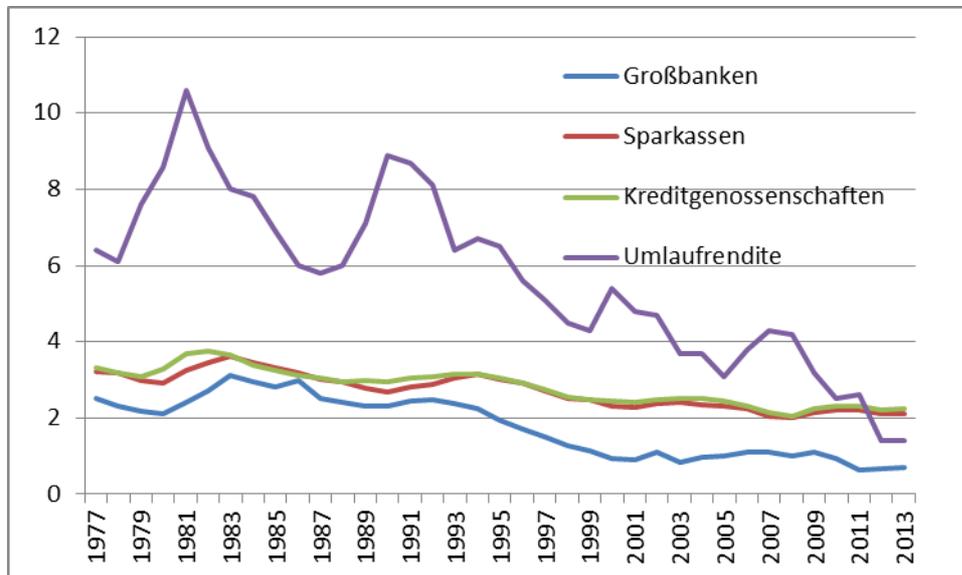
Abbildung 6: Entwicklung der Anzahl der Filialen in Deutschland



Quelle: Eigene Darstellung; Deutsche Bundesbank 2015

Die in Niedrigzinsphasen übliche niedrige Zinsspanne stellt für Banken, deren Erträge überwiegend aus dem Zinsüberschuss bestehen, eine besondere Herausforderung dar. Abbildung 7 zeigt einerseits die vergleichsweise hohe Bedeutung der Zinsspanne für Sparkassen und Kreditgenossenschaften und andererseits, dass sich ein seit Jahren abzeichnendes abnehmendes Zinsniveau gleichgerichtet auf die Zinsspanne auswirkt. Entsprechend ihrem klassischen Geschäftsmodell sind somit regionale Sparkassen und Kreditgenossenschaften besonders von der Niedrigzinsphase, die von der EZB verursacht wird, betroffen. Ihr Zinsüberschuss machte 2013 ca. 80% des Ertrags aus, während Großbanken hier nur auf 61% kamen (Deutsche Bundesbank 2015).

Abbildung 7: Zinsspannen der Großbanken, Sparkassen und Kreditgenossenschaften im Vergleich zur Umlaufrendite inländischer Schuldverschreibungen im Zeitverlauf



Quelle: Deutsche Bundesbank (Bankenstatistik)

Die Niedrigzinsphase stellt regionale Universalbanken aus zwei weiteren Gründen vor besondere Herausforderungen: *Erstens* impliziert das klassische einlagenbasierte Kreditgeschäft hohe Fristentransformationen, d.h. Einlagen werden in der Regel über eine kürzere Laufzeit angelegt als Kredite vergeben werden. Entsprechend hoch ist das Zinsänderungsrisiko, von dem besonders die regionalen Sparkassen und Kreditgenossenschaften betroffen sind (Sachverständigenrat 2013/2014). *Zweitens* gefährdet die niedrige Einlagenverzinsung mittelfristig die regionale Refinanzierung bzw. die regionalen Spar-Investitionskreisläufe. Dies gilt es im Folgenden näher zu betrachten.

Ein niedriges Zinsniveau sorgt dafür, dass Sparer nach alternativen Finanzanlagen suchen. Dies verstärkt die Desintermediation zu Lasten der traditionellen Hausbankbeziehung, was sich beispielsweise an dem seit der Krise deutlich gestiegenen – wenn auch im internationalen Vergleich immer noch unbedeutenden – Unternehmensanleihenmarkt zeigt, bei dem sich zunehmend mittelständische Unternehmen mit Kapital versorgen (Deutsche Bundesbank 2015). Sparkassen und Kreditgenossenschaften fördern diese Entwicklung und motivieren ihre Kunden dazu, ihr Geld in alternativen Finanzprodukten anzulegen, womit sie ihre Provisionserträge steigern können. Zu den alternativen Anlagemöglichkeiten lässt sich ferner das „Betongeld“ zählen. Die anhaltende Immobiliennachfrage birgt zumindest in manchen Regionen die Gefahr der Blasenbildung, wovon wiederum regionale Banken aufgrund ihres hohen Anteils an Hypothekenkrediten besonders betroffen wären. Die Förderung alternativer Anlageformen ist gegenwärtig aus Sicht der regionalen Banken völlig rational, da sie Sparüberschüsse kaum gewinnbringend anlegen können (Stichwort Negativzins der EZB). Insgesamt sind die hohen Sparüberschüsse regionaler Banken – besonders in wirtschaftlich schwachen Regionen – jedoch keine Selbstverständlichkeit.

Wie wir auch an anderer Stelle diskutiert haben (Gärtner 2015), gefährden mehrere Trends mittel- bis langfristig die gegenwärtige Umverteilung von Kapital zu Gunsten der schwachen Regionen in Deutschland. Zu nennen ist insbesondere die gesetzliche Rentenversicherung. Zwischen 2003 und 2005 entsprach das Transfervolumen der gesetzlichen Rentenversicherung dem Dreifachen des Länderfinanzausgleichs (Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung 2005: 188). Durch die allgemeine Absenkung des Rentenniveaus in Verbindung mit geringeren Anwartschaften der jüngeren Kohorten (siehe Fachinger, Frankus 2011: 11; Deutsche Rentenversicherung 2013: 136) kann davon ausgegangen werden, dass das Transfervolumen und damit die raumstabilisierende Wirkung zukünftig abnehmen werden. Ferner sind in Regionen mit unterdurchschnittlichen Einkommen die Möglichkeiten der staatlich geförderten privaten Vorsorge, die die Reduzierung des Leistungsniveaus der staatlichen Versicherung kompensieren sollen, ebenfalls unterdurchschnittlich. Dadurch könnten die staatlichen Zuschüsse zur Riester-Versicherung u.a. als Transfers in die gutsituierten Räume zulasten schwächerer Räume wirken. So wird sich die Absenkung des Leistungsniveaus der gesetzlichen Rentenversicherung in Verbindung mit fragmentierten Erwerbsbiographien räumlich sehr selektiv und kumulativ auswirken, wovon neben peripheren und altindustriellen Regionen in Westdeutschland, etwa aufgrund der demographischen Altersstruktur und teilweise nicht durchgehender Erwerbsbiographien, vor allem viele ostdeutsche Regionen betroffen sein werden. Nach Berechnungen des DIW wird ab Ende der 2020er Jahre für einen großen Teil der Ostdeutschen die gesetzliche Rente nahe oder sogar unter der Grundsicherung liegen. Dies resultiert vor allem aus langen Zeiten der Arbeitslosigkeit in Kombination mit der Absenkung des Rentenniveaus (Geyer und Steiner 2010).

Wenn Regionen durch das Ableben der mit relativ hohen Rentenbezügen ausgestatteten Personengruppe zusätzlich in ihrer Kaufkraft geschwächt werden und dort auch weniger vererbt wird, ist die Gefahr von Krisenkreisläufen hoch. Zusätzlich kann nur noch weniger Geld angespart werden und es besteht die Gefahr, dass regionale Banken besonders in schwachen Regionen über weniger (niedrige verzinste) Spareinlagen verfügen werden. Ähnliche Effekte lassen sich auch für die gesetzliche Krankenversicherung (Fachinger und Stegmann 2011) und für die Arbeitslosenversicherung (Zarth und Lackmann 2011) prognostizieren. Ferner ist ein Rückgang der räumlich intendierten Umverteilung im Zuge der Neuordnung der Bundesländerfinanzbeziehungen bis 2020 wahrscheinlich (Gärtner 2015).

Regionale Banken könnten den prognostizierten Rückgang der Spareinlagen – besonders in schwachen Regionen – als willkommene Anpassung an die expansive Geldpolitik der EZB betrachten. Diese Strategie ist jedoch risikoreich, da sie die Abhängigkeit von den Kapitalmärkten erhöht. Hardie und Howarth (2013) argumentierten, dass eine einlagenbasierte Refinanzierung entscheidend für das klassische Bankgeschäft ist, da nur so die Banken unabhängig von den Kapitalmärkten über Kredite entscheiden können. Wie die Insolvenz „Northern Rock“ (Shin 2009) und die Entwicklung der spanischen Sparkassen gezeigt haben, beobachten institutionelle Investoren die Aktivseite bzw. Kreditvergabe der Banken sehr genau und können durch Geldentzug starken Einfluss ausüben. Das gleiche gilt auch für die Geldmarktgeschäfte der EZB, auch wenn hier die Zielstellungen andere sein mögen. Somit sind eine regionale Refinanzierung bzw. die regionalen Spar-Investitionskreisläufe ein konstitutiver Bestandteil dezentraler Banken, der im Aktivgeschäft Vor-Ort-Entscheidungskompetenz sichert. Diese regionalen Spar-Investitions-

Kreisläufe könnten aufgrund der sich abzeichnenden Änderungen der räumlichen Umverteilungssysteme in Deutschland und verstärkt durch die EZB-Politik mittelfristig besonders in schwachen Regionen bedroht sein.

5. Fazit und Diskussion

Ausgehend von den aktuellen Zweifeln an der Bedeutung und Zukunftsfähigkeit der über 1.400 deutschen Sparkassen und Kreditgenossenschaften diskutiert dieser Artikel die Existenzberechtigung dezentraler Banken mit Fokus auf die Finanzierung von KMU. Unter Rückgriff auf Theorien und empirische Studien wurde gezeigt, dass dezentrale Banken aufgrund ihrer regionalen Marktorientierung bzw. -beschränkung und ihrer Entscheidungskompetenz vor Ort prädestinierte Hausbank für die KMU ihrer Region sind. Sie können in Folge der niedrigen Distanzen Informationsvorteile erzielen und haben ein eigenwirtschaftliches Interesse an der langfristigen Entwicklung der Firmen ihrer Region. So konnten mehrere Studien den positiven Effekt dezentraler Banken auf die Investitionstätigkeit von KMU nachweisen. Bedenken, dass dezentrale Banken in schwachen Regionen nicht hinreichend erfolgreich sein können, wurden für Deutschland empirisch mehrfach widerlegt.

Dies ist jedoch kein Selbstläufer, und regionale Banken sind kein Perpetuum Mobile der Regionalentwicklung. Sie können nur existieren, wenn fein austarierte Mechanismen des regionalen Ausgleichs bestehen, die ein Grundaufkommen an wirtschaftlichem und gesellschaftlichem Leben in allen Regionen ermöglicht. Denn ein Teil des Erfolgs regionaler Banken in schwachen Regionen liegt in dem üppigen (niedrig verzinnten) Einlagengeschäft, welches jedoch aufgrund der expansiven Geldpolitik der EZB massiv an Wert verloren hat. Die regionalen Sparkassen und Kreditgenossenschaften befinden sich aktuell in einer Zwickmühle. Sie müssen unattraktive Konditionen auf Einlagen anbieten und Kunden in andere Anlageprodukte lenken, da sie Einlagenüberschüsse gegenwärtig kaum wirtschaftlich anlegen können. Hierdurch fördern sie jedoch die Desintermediation und gefährden mittelfristig die regionalen Spar-Investitions-Kreisläufe, welche ihre regionale Unabhängigkeit garantieren. Hiervon sind besonders Sparkassen und Kreditgenossenschaften in schwachen Regionen betroffen, da sie momentan meist sehr hohe Sparüberschüsse aufweisen, sich zukünftig aber die räumlichen Finanzflüsse zu ihren Ungunsten entwickeln könnten.

Die Sparkassen und Kreditgenossenschaften können vor diesen Hintergrund nicht anders vorgehen, als weiterhin Kosten einzusparen, um konkurrenzfähig zu bleiben. Dennoch sind die Möglichkeiten der Kosteneinsparung für regionale Banken begrenzt, da etwa die neuen Regulierungsanforderungen kleine Banken überproportional belasten. Wir haben aufgezeigt, dass ein entscheidender Vorteil dezentraler Banken in der flexiblen Vor-Ort-Entscheidungskompetenz besteht, welche sich die genauer untersuchte Sparkasse im Vergleich zur Großbank trotz obligatorischen Ratingeinsatzes erhalten hat. Diese Flexibilität gilt es ungeachtet des Kostendrucks auch für relativ kleine Kreditengagements zu bewahren, weswegen auch die Möglichkeiten der Kosteneinsparungen durch „Industrialisierung“ bzw. Standardisierung begrenzt sind.

Insgesamt kommen wir folglich zu einem differenzierten Ergebnis. Während sich die Bedeutung der dezentralen Banken für die KMU-Finanzierung trotz Standardisierung und des obligatori-

schen Einsatzes von Ratingsystemen weiterhin überzeugend begründen lässt, ist ihre Zukunftsfähigkeit ungewiss. So mag das KMU-Geschäft für Sparkassen und Kreditgenossenschaften zwar bedeutsam und profitabel sein, dennoch ergibt sich die Zukunftsfähigkeit dezentraler Banken aus dem Zusammenspiel aller Geschäftsbereiche. Hier belasten die politischen Maßnahmen, insbesondere die Niedrigzinspolitik der EZB und die Regulierungsanforderungen, gewaltig und potenzieren den ohnehin schon hohen Kostendruck aufgrund der Filialpräsenz in der Fläche. Die regionalen Sparkassen und Kreditgenossenschaften stehen folglich vor der Herausforderung, sich an die neuen Gegebenheiten anzupassen, ohne dabei die konstitutiven Elemente des dezentralen Bankings zu zerstören. Eine Herausforderung, die sie in der Vergangenheit immer wieder gemeistert haben.

Literatur

- Abberger, K.; Hainz, C.; Kunkel, A. (2009): Kreditvergabepolitik der Banken: Warum leiden große Unternehmen besonders? In: ifo Schnelldienst 62 (14), S. 3–5.
- Agarwal, S.; Hauswald, R. (2007): Distance and Information Asymmetries in Lending (Arbeitspapier).
- Alessandrini, P.; Presbitero, A. F.; Zazzaro, A. (2009): Geographical Organization of Banking Systems and Innovation Diffusion. In: Pietro Alessandrini, Michele Fratianni und Alberto Zazzaro (Hrsg.): The changing geography of banking and finance. New York. S. 75–108.
- Ayadi, R.; Schmidt, R. H.; Valverde, S. C.; Arbak, E.; Rodriguez Fernandez, F. (2009): Investigating Diversity in the Banking Sector in Europe. The Performance and Role of Savings Banks. Hg. v. Centre for European Policy Studies. Brüssel.
- Beck, T.; Hesse, H.; Kick, T.; Westernhagen, N. (2009): Bank ownership and stability: Evidence from Germany (Arbeitspapier).
- Behr, P.; Norden, L.; Noth, F. (2013): Financial Constraints of Private Firms and Bank Lending Behavior. *Journal of Banking and Finance* 37, S. 3472–3485.
- Berg, T. Puri, M.; Rocholl, J. (2013): Loan officer incentives and the limits of hard information (Arbeitspapier).
- Berger, A. N.; Miller, N.; Petersen, M.; Rajan, R.; Stein, J. (2005): Does Function Follow Organizational Form? Evidence from the Lending Practices of Large and Small Banks. In: *Journal of Financial Economics* (76), S. 237–269.
- Bird, R. C.; Knopf, J. D. (2015): The Impact of Local Knowledge on Banking. In: *Journal of Financial Services Research* 48, p. 1–20.
- Boot, A. W. A. (2000): Relationship Banking: What Do We know? In: *Journal of Financial Intermediation* 9, S. 7–25.
- Bruff, I., Horn, L. (2012) Varieties of capitalism in crisis? In: *COMPETITION & CHANGE* 16 (3): S. 161-168.
- Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung (2005): Raumordnungsbericht 2005. Berichte. 21. Bonn: Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung.
- Canales, R.; Nanda, R. (2012): A Darker Side to Decentralized Banks: Market Power and Credit Rationing in SME Lending. In: *Journal of Financial Economics* 105, S. 353–366.

- Chick, V. / Dow, S. C. (1988): A post-Keynesian perspective on the relation between Banking and Regional Development, in: Arestis, Philip (Hrsg.): Post-Keynesian monetary economics. New approaches to financial modelling Aldershot: Edward Elgar, S. 219-250.
- Christians, U. (2010): Zur Ertragslage der Sparkassen und Genossenschaftsbanken in den strukturarmen Regionen Ostdeutschlands. In: U. Christians und K. Hempel (Hrsg.): Unternehmensfinanzierung und Region. Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen und Bankpolitik in peripheren Wirtschaftsräumen. Hamburg: Kovac (Schriftenreihe Finanzmanagement, 70), S. 231-253.
- Christians, U.; Gärtner, S. (2014): Kreditrisiko von Sparkassen in Abhängigkeit vom regionalen Standort und geschäftspolitischen Variablen. In: Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 67 (12), S. 620–626.
- Conrad, Al. (2010): Banking in schrumpfenden Regionen. Auswirkungen von Alterung und Abwanderung auf Regionalbanken unter besonderer Berücksichtigung der Sparkassen. Univ., Diss.-Rostock, 2009. Hamburg: Kovac (Schriftenreihe volkswirtschaftliche Forschungsergebnisse, 159)
- Degryse, H.; Kim, M.; Ongena, S. (2009): Microeconometrics of banking. Methods, applications, and results. Oxford, New York.
- Deutsche Bundesbank (2015): Bankenstatistik.
- Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2013): Rentenversicherung in Zeitreihen. Oktober 2013. DRV-Schriften, 22, Ausgabe 2013. Berlin: Deutsche Rentenversicherung Bund.
- Dybe, G. (2003): Regionaler wirtschaftlicher Wandel. Die Sicht der evolutionären Ökonomie und der „Neuen Wachstumstheorie“. Münster, Hamburg und London.
- Elsas, R. (2005): Empirical determinants of relationship lending. In: Journal of Financial Intermediation 14 (1), S. 1283–1316.
- Fachinger, U./ Frankus, A. (2011): Sozialpolitische Probleme der Eingliederung von Selbständigen in die gesetzliche Rentenversicherung. Expertise im Auftrag der Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung. WISO Diskurs. Expertisen und Dokumentationen zur Wirtschafts- und Sozialpolitik. 02.2011. Bonn: Abteilung Wirtschafts- und Sozialpolitik der Friedrich-Ebert-Stiftung.
- Fachinger, U.; Stegmann, M. (2012): Die regionalwirtschaftliche Bedeutung der Gesetzlichen Rentenversicherung, in: Zeitschrift für Gerontologie und Geriatrie 45, Heft 5, S. 385-391.
- Flögel, F. (2015): The new realist ontology: Metatheoretical foundation for research of modern finance? In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 59 (4), S. 230-242.
- Flögel, F. (2016): Distance and Modern Banks' Lending to SMEs: Decentralised versus Centralised Banking in Germany (IAT discussion paper, 16/01).
- Fürst, D. (1995): Öffentliche Finanzen als Instrument der Regionalpolitik. In: Akademie für Raumplanung und Landesforschung (Hg.): Handwörterbuch der Raumordnung. Hannover, S. 679–685. Gärtner, S. (2008): Ausgewogene Strukturpolitik: Sparkassen aus regionalökonomischer Perspektive. Münster.
- Gärtner, S. (2009): Balanced Structural Policy: German Savings Banks from a Regional Economic Perspective.
- Gärtner, S. (2016): Raum, Rente und regionale Kapitalflüsse. Internet-Dokument. Gelsenkirchen: Inst. Arbeit und Technik. Forschung Aktuell, Nr. 02/2016.

- Gärtner, S. und Flögel, F. (2013): Dezentrale versus zentrale Bankensysteme? Geographische Marktorientierung und Ort der Entscheidungsfindung als Dimensionen zur Unterteilung von Bankensystemen. *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 57 (3), S. 34–50.
- Gärtner, S.; Flögel, F. (2015): Dezentrale Banken – ein Vorteil für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland? In: *Geographische Rundschau* 67 (2), S. 32–37.
- Gropp, R.; Saadi, V. (2015): Electoral Credit Supply Cycles Among German Savings Banks. *IWH Online* 11/2015
- Hakenes, H.; Hasan, I.; Molyneux, P.; Xie R. (2014): Small Banks and Local Economic Development. In: *Review of Finance*, S. 1–31.
- Atzler, E.; Bastian, N.; Fröhlich, D.; Köhler, P.; Landgraf, R.; Leitel, K.; Schier, S. (05.08.2012): Deutschland, deine Sparkassen. Eine Liebeserklärung. *Handelsblatt*.
- Atzler, E.; Osman, Y.; Dorst, F. M.; Stock, O. (03.01.2014): Reginalbanken. Die Krise der Musterschüler. *Handelsblatt*.
- Handke, M. (2011): Die Hausbankbeziehung. Institutionalisierte Finanzlösungen für kleine und mittlere Unternehmen in räumlicher Perspektive. Berlin.
- Hardie, I.; Howarth, D. (Hrsg.) (2013): *Market-Based Banking and the International Financial Crisis*. Oxford.
- Hartmann-Wendels, T.; Pfingsten, A.; Weber, M. (2010): *Bankbetriebslehre*. Heidelberg, Dordrecht, London, New York.
- Hilse, J.; Netzel, W.; Simmert, D. B. (Hrsg.) (2010): *Praxishandbuch Firmenkundengeschäft*. Geschäftsfelder, Risikomanagement, Marketing. Wiesbaden.
- Illueca, M.; Pastor, J. M.; Tortosa-Ausina, E. (2005): The Effect of Geographic Expansion on the Productivity of Spanish Savings Banks. *Fundación de Las Cajas de Ahorros. Documento De Trabajo*, No. 213/2005.
- Klagge, B. (2003): Regionale Kapitalmärkte, dezentrale Finanzplätze und die Eigenkapitalversorgung kleinerer Unternehmen - Eine institutinell orientierte Analyse am Beispiel Deutschlands und Großbritanniens. In: *Geographische Zeitschrift* 2003 (3+4), S. 175–199.
- Klagge, B.; Martin, R. (2005): Decentralized versus centralized financial systems: is there a case for local capital markets? In: *Journal of Economics Geography* 14 (3), S. 387–421.
- Krugman, P. (1991): *Geography and Trade*. London
- La Porta, R.; Lopez-De-Silanes, F.; Schleifer, A. (2002): Government Ownership of Banks. In: *Journal of Finance* LVII (1), S. 265–301.
- MacKenzie, D. A. (2006): *An engine, not a camera. How financial models shape markets*. Cambridge, Mass.
- MaRisk (2012): *Rundschreiben 10/2012 (BA) - Mindestanforderungen an das Risikomanagemen*.
- Marshall, J.N., Willis, R., Coombes, M., Raybould, S. und Richardson, R. (2000): Mutuality, De-Mutualization and Communities: The Implications of Branch Network Rationalization in the British Building Society Industry. *Transactions of the Institute of British Geographers*, 25, 3, S. 355-378
- Marshall, J.N., Willis, R. und Richardson, R. (2003): 'Demutualisation, strategic choice, and social responsibility'. *Environment and Planning C*, 21, 5, S. 735-760.

- Marshall, J.N, Pike, A., Pollard, J.S., Tomaney, J., Dawley, S. und Gray, J. (2011): Placing the run on Northern Rock. In: *Journal of Economic Geography* (doi: 10.1093/jeg/lbq055), S. 1-25.
- Martin, R. (2011): The local geographies of the financial crisis: from the housing bubble to economic recession and beyond, *Journal of Economic Geography*, 11 (4): S. 587–618.
- Mishkin, F.S. (2006): The next great globalization. How disadvantaged nations can harness their financial systems to get rich. Princeton [u.a.]: Princeton Univ. Press.
- Myrdal, G. (1969/first published 1957): *Economic Theory and Under-Developed Regions*. London.
- O'Brien, R. (1992): *Global financial integration: the end of geography*. London.
- Petersen, M. A.; Rajan, R. G. (1995): The Effects of Credit Market Competition on Lending Relationships. In: *The Quarterly Journal of Economics* (110), S. 407–443.
- Pollard, J. S. (2003): Small firm finance and economic geography. In: *Journal of Economic Geography* 3 (4), S. 429–452.
- Riese, C. (2006): *Industrialisierung von Banken. Grundlagen, Ausprägungen, Wirkungen*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Roos, M. (2003): Internationale Integration und die neue ökonomische Geographie. In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik* 4 (1), S. 107-121.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2013). Auszug aus dem Jahresgutachten 2013/2014. Marktstrukturen im deutschen Bankensektor. Textziffern 390-416.
- Schäfer, B. (Hrsg.) (2004): *Handbuch Regionalbanken*. Wiesbaden.
- Schmidt, R. H. (2009): The Political Debate About Savings Banks. In: *Business Review* 61, p. 366–392.
- Schumpeter, J. (1987): *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung: eine Untersuchung über Unternehmensgewinne, Kapital, Zins, und den Konjunkturzyklus*. Berlin.
- Shin, H. S. (2009): Reflections on Northern Rock: The Bank Run that Heralded the Global Financial Crisis. In: *Journal of Economic Perspectives* 23 (1), S. 101–119.
- Stein, J. (2002): Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms. In: *The Journal of Finance* 57 (5), S. 1891–1921.
- Stiglitz, J. E.; Weiss, A. (1981): Credit Rationing in Markets with Imperfect Information. In: *The American Economic Review* 71 (3), S. 393–410.
- Schreiber, M. (27.12.2015): Ende der Kleinstaaterei. Immer mehr Sparkassen und Volksbanken fusionieren. Allein können sie die wachsenden Anforderung der Regulierungsbehörden nicht stemmen. *Süddeutsche Zeitung*.
- The Economist (14.04.2012): What Germany offers the world. Germany's economic model.
- Udell, G.F. (2009): Financial Innovation, Organizations, and Small Business Lending. In: P. Alessandrini, M. Fratianni und A. Zazzaro (Hrsg.): *The changing geography of banking and finance*. New York, NY: Springer, S. 15-26.
- Zarth, M.; Lackmann, G. (2011): Zeitliche Persistenz im Raum – Einnahmen- und Ausgabenströme der Arbeitslosenversicherung im Zeitraum 2003 bis 2008. BBSR-Berichte KOMPAKT. 15/2011. Bonn: Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (BBSR).

Anhang: Empirische Quellen

Empirische Quelle	Organisation	Funktion
Interview 11.02.2014	Großbank	Kundenbetreuer
Interview 13.02.2014	Großbank	Gebietsleiter
Interview 30.05.2013	Anbieter von Ratingsysteme der Sparkassen-Finanzgruppe	Gruppenleiter
Interview 09.09.2013	Sparkasse	Kreditsachbearbeiter (Marktfolge)
Protokoll 19.11.2013	Sparkasse	Kundenbetreuer
Protokoll 02.12.2013	Sparkasse	Kundenbetreuer
Protokoll 11.12.2013	Sparkasse	Kundenbetreuer
Protokoll 09.12.2013	Sparkasse	Kundenbetreuer

IMPRESSUM



Westphalian University
Institute for Work and Technology
Munscheidstr. 14
D-45886 Gelsenkirchen

Fon +49 (0) 209.17 07
Fax +49 (0) 209.17 07 110
Web www.iat.eu

ISSN print edition
ISSN electronic edition

Papers can be downloaded free of charge from the IAT website:
<http://www.iat.eu/discussionpapers>

Zentrale wissenschaftliche Einrichtung
der Westfälischen Hochschule
in Kooperation mit der Ruhr-
Universität Bochum

