

Flögel, Franz; Gärtner, Stefan

Working Paper

Bankensysteme aus raumwirtschaftlicher Perspektive

Working Paper Forschungsförderung, No. 099

Provided in Cooperation with:

The Hans Böckler Foundation

Suggested Citation: Flögel, Franz; Gärtner, Stefan (2018) : Bankensysteme aus raumwirtschaftlicher Perspektive, Working Paper Forschungsförderung, No. 099, Hans-Böckler-Stiftung, Düsseldorf, <https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:101:1-2018112311220324086698>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/216024>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.



<https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/de/legalcode>

WORKING PAPER FORSCHUNGSFÖRDERUNG

Nummer 099, Oktober 2018

Bankensysteme aus raumwirtschaftlicher Perspektive

Befunde und Handlungsbedarfe

Franz Flögel und Stefan Gärtner

Die Autoren

Dr. Franz Flögel ist Humangeograph und wissenschaftlicher Mitarbeiter des Forschungsschwerpunkts Raumkapital am Institut Arbeit und Technik (Westfälische Hochschule, Gelsenkirchen).

Dr. Stefan Gärtner ist Stadt- und Raumplaner und leitet den Forschungsschwerpunkt Raumkapital am Institut Arbeit und Technik (Westfälische Hochschule, Gelsenkirchen).

Das vorliegende Arbeitspapier ist eine sinngemäße Übersetzung von:
Flögel, F.; Gärtner, S. (2018): The Banking Systems of Germany, the UK and Spain from a Spatial Perspective: Lessons Learned and What Is to Be Done? Institut Arbeit und Technik (*IAT discussion paper, 18/01A*).

© 2018 by Hans-Böckler-Stiftung
Hans-Böckler-Straße 39, 40476 Düsseldorf
www.boeckler.de



„Bankensysteme aus raumwirtschaftlicher Perspektive“ von Franz Flögel und Stefan Gärtner ist lizenziert unter

Creative Commons Attribution 4.0 (BY).

Diese Lizenz erlaubt unter Voraussetzung der Namensnennung des Urhebers die Bearbeitung, Vervielfältigung und Verbreitung des Materials in jedem Format oder Medium für beliebige Zwecke, auch kommerziell.

(Lizenztext: <https://creativecommons.org/licenses/by/4.0/de/legalcode>)

Die Bedingungen der Creative-Commons-Lizenz gelten nur für Originalmaterial. Die Wiederverwendung von Material aus anderen Quellen (gekennzeichnet mit Quellenangabe) wie z. B. von Schaubildern, Abbildungen, Fotos und Textauszügen erfordert ggf. weitere Nutzungsgenehmigungen durch den jeweiligen Rechteinhaber.

ISSN 2509-2359

Inhalt

Zusammenfassung	4
Einleitung.....	6
1. Theoretische Zugänge: Dezentrale versus zentrale Bankensysteme	9
3. Bankenzentralität und Unternehmenskredite in Europa	14
4. Unternehmenskredite in Deutschland, dem Vereinigten Königreich und Spanien.....	21
Distanz messen.....	21
Distanz verstehen	27
5. Erfolgsfaktoren dezentraler Banken	32
I. Geringe operationale und besonders funktionale Distanz sowie Einbettung in einen unterstützenden Regionalbankenverband	32
II. Die Entwicklung zu „echten“ dezentralen Universalbanken	36
III. Das Zusammenspiel aus Regionalprinzip, regionaler Einbettung und einem nationalstaatlichen Umverteilungssystem.....	38
6. Fazit und Handlungsbedarf	42
Danksagung	45
Literatur	46
Liste der Interviewpartnerinnen und -partner.....	56

Zusammenfassung

Dieser Beitrag untersucht dezentrale Bankensysteme in Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich. Der durchgeführte Ländervergleich verdeutlicht, dass das deutsche Bankensystem wie erwartet am stärksten dezentralisiert ist. Dies liegt vor allem an den regionalen und gemeinwohlorientierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Während es im Vereinigten Königreich keine dezentrale Bankengruppe mehr gibt und echte Sparkassen in Spanien fast verschwunden sind, dominieren die mehr als 1.400 dezentralen Sparkassen und Genossenschaftsbanken die Unternehmensfinanzierung in Deutschland. Der Ländervergleich hat drei Erfolgsfaktoren identifiziert, die zur Persistenz des dezentralen Bankings beitragen:

Geringe operationale und funktionale Distanz sowie Einbettung in einen unterstützenden Regionalbankenverband: Geringe Distanzen bzw. räumliche Nähe zwischen regionaler Bank und kleinen und mittleren Unternehmen (KMU) erleichtern den Zugang zu weichen Informationen bei der Kreditvergabe, und die Einbettung in einen Verband ermöglicht es regionalen Banken, auch in peripheren Regionen auf fortschrittliches Bankwissen zurückzugreifen.

Die Entwicklung zu „echten“ dezentralen Universalbanken: Hier ist entscheidend, ab wann regionale Sparkassen und Genossenschaftsbanken das Recht der Kreditvergabe erhielten. Die späte Erlaubnis, Kredite zu gewähren, machte die Sparkassen in Spanien und dem Vereinigten Königreich zu Nachzüglern im KMU-Kreditgeschäft. In Deutschland hingegen waren kleine Unternehmen von Anfang an Kreditkunden der Sparkassen. Das Kreditvergabeverbot im Vereinigten Königreich und Spanien führte dazu, dass die regionalen Banken dort die aus der Nähe resultierenden weichen Informationsvorteile nicht nutzen konnten.

Das Zusammenspiel aus Regionalprinzip (regionale Marktsegregation), regionaler Einbettung und einem nationalen Umverteilungssystem, welches regionale Disparitäten reduziert: Dieser Dreiklang hilft regionalen Banken, auch in schwachen Regionen ausreichend erfolgreich zu sein, verringert den Wettbewerb zwischen den Banken und unterstützt damit eine enge Zusammenarbeit in den Bankenverbänden. Ferner fördert ein geringerer Wettbewerb das Entstehen von stabilen Hausbankbeziehungen, wovon Banken sowie Unternehmen profitieren können.

Sparkassen waren im Vereinigten Königreich und Spanien zu keinem Zeitpunkt so relevant wie in Deutschland. In beiden Ländern gibt es jedoch einige Banken, die sich im Unterschied zu den Großbanken auf Kreditvergabe an KMU spezialisiert haben. Um die Kreditvergabe an KMU und die dazu notwendige Berücksichtigung weicher Informationen

zu unterstützen, schlagen wir ein Förderprogramm vor, welches den Screening- und Monitoringaufwand von Banken subventioniert. Solch eine Förderung könnte Banken dazu anregen, ihre Kreditentscheidungsprozesse auf die regionale Ebene zu verlagern (bzw. sie dort zu belassen) und in Zeiten niedriger Zinsen die Notwendigkeit zur Standardisierung, Zentralisierung von Kreditvergabeentscheidungen sowie Bankfusionen etwas abmildert.

Einleitung

Das dezentrale deutsche Bankensystem mit seinen mehr als 1.400 regionalen Sparkassen und Genossenschaftsbanken zählt zu den Erfolgsfaktoren des deutschen Wirtschaftsmodells und wird als ein Erklärungsfaktor für die schnelle wirtschaftliche Erholung nach der globalen Finanzkrise von 2007–2008 herangezogen (Gärtner, 2009a; Bruff und Horn, 2012; Hardie und Howarth, 2013b; Audretsch und Lehmann, 2016). In der Tat haben die regionalen Banken in Deutschland 2008/2009 eine Kreditklemme abgefedert, sodass der Zugang zu Krediten vor allem für KMU trotz Krise überwiegend gewährleistet war (Gärtner und Flögel, 2015). Das dezentrale deutsche Bankensystem gilt daher vielen als Vorbild, und die Wiedereinführung regionaler Banken in Ländern mit zentralen Bankensystemen wie etwa dem Vereinigten Königreich wird häufig gefordert (The Economist, 14.04.2012; Greenham und Prieg, 2015). Allerdings wird, bedingt durch Niedrigzinsphase, Digitalisierung und die Verschärfung der Bankenregulierung, der Fortbestand des dezentralen deutschen Bankensystems herausgefordert. Im Jahr 2016 sank die Anzahl der Sparkassen um 10 Institute von 413 im Jahr 2015 auf 403 (–2,4 %), und 7,9 % der Sparkassenfilialen wurden geschlossen (2015: 11.459; 2016: 10.555). Auch die Genossenschaftsbanken haben 6 % ihrer Filialen geschlossen und die Zahl der Institute um 50 reduziert (–4,8 %) (Deutsche Bundesbank, 2017). Da ein Ende dieses Konzentrationstrends nicht abzusehen ist, ist die Existenz des dezentralen Bankensystems in Deutschland mittelfristig zu hinterfragen.

In diesem Beitrag stellen wir die Synthese eines durch die Hans-Böckler-Stiftung geförderten Projekts vor. In diesem Projekt wurden die Bankensysteme in Spanien, Deutschland und dem Vereinigten Königreich aus einer räumlichen Perspektive miteinander verglichen. Das Forschungsprojekt ist der vergleichenden Banken- und Finanzsystemforschung zuzuordnen und berücksichtigt insbesondere die Klassifikation von dezentralen und zentralen Bankensystemen (Klagge, 1995; Verdier, 2002; Klagge und Martin, 2005; Gärtner, 2011; Gärtner und Flögel, 2013; Klagge et al., 2017). Diese räumliche Klassifikation ist geeignet, Unterschiede in Bankensystemen (insbesondere bezüglich der Finanzierung von KMU) zu erklären, so unsere Hypothese (Gärtner und Flögel, 2014). Unser Forschungsinteresse ist dabei zweigeteilt: Einerseits werfen wir die Frage auf, welche Rolle dezentrale und zentrale Banken bei der Kreditvergabe an Unternehmen einnehmen und wie – und in welcher Distanz zu den KMU – diese Banken ihre Kreditentscheidungen organisieren. Im Rückgriff auf Verdiere (2002) beeindruckende Studie interessieren uns auf der anderen Seite die Persistenz und die Erfolgsfaktoren

des dezentralen Bankings. Das Forschungsprojekt ist durch die Beobachtung motiviert, dass das dezentrale Bankensystem zur Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Wirtschaft beiträgt (insbesondere des Mittelstands), jedoch gegenwärtig stark herausgefordert ist.

Um Unterschiede zu erkennen und Faktoren zu identifizieren, die diese Unterschiede erklären, wurden drei Länder für die vergleichenden Länderstudien ausgewählt, von denen angenommen wurde, dass sie prägnante Unterschiede in der Zentralisierung des Bankwesens aufweisen. Deutschland steht für ein dezentrales Bankensystem. Das Vereinigte Königreich hingegen ist mit London als einem der wichtigsten internationalen Finanzzentren ein Beispiel für ein äußerst zentrales System. Der Grad der spanischen Bankensystemzentralität kann zwischen den deutschen und den britischen Fall eingeordnet werden. Darüber hinaus ist Spanien ein relevantes Beispiel, da die ehemaligen regionalen Sparkassen im Jahr 1988 von ihrer geographischen Beschränkung entbunden wurden, was zu einem starken Rückgang des dezentralen Bankings beitrug (Gärtner und Fernandez2018).

Der Ländervergleich erfolgte mit unterschiedlichen Methoden: Es wurden aggregierte Daten, insbesondere Zentralbank- und Arbeitsmarktstatistiken, sowie Daten ausgewählter Banken analysiert. Die Ergebnisse basieren jedoch stark auf qualitativer Forschung, d. h. Experteninterviews und teilnehmende Beobachtung. Es wurden Bankenfallstudien durchgeführt und insgesamt über 90 Experteninterviews mit Bankangestellten, Vertreterinnen und Vertretern von Bankenverbänden, NGOs und Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern geführt. Zwei Forschungsaufenthalte im Vereinigten Königreich (im Center for Urban and Regional Development Studies der Newcastle Universität) und in Spanien (an der Universität La Laguna) lieferten ebenfalls Beobachtungen. Für jedes Land ist ein separater Bericht verfügbar (Spanien: Gärtner und Fernandez, 2018; Deutschland: Flögel und Gärtner, im Erscheinen-a; Großbritannien: Flögel und Gärtner, im Erscheinen-b).

Dieser Artikel ist wie folgt aufgebaut: Kapitel 2 umreißt die wichtigsten Theorien. Kapitel 3 vergleicht die Unternehmenskreditvergabe der Banken und diskutiert den Grad der Zentralisierung der nationalen Bankensysteme ausgewählter europäischer Länder. Kapitel 4 umreißt die vergleichenden Ergebnisse zur Relevanz von Distanz im Kreditgeschäft in Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich. Aufbauend auf den Erkenntnissen des Ländervergleichs werden im Kapitel 5 die drei identifizierten Erfolgsfaktoren des dezentralen Bankings abgeleitet und erläutert. Das letzte Kapitel formuliert Empfehlungen für Maßnahmen zur Schaffung bzw. Wiedereinführung eines (dezentralen) Bankensystems im Vereinigten Königreich und Spanien. Für Deutschland wird diskutiert,

was wir aus den Ländern, die keine dezentralen Bankensysteme mehr haben, lernen können, also welche Fehler nicht wiederholt werden sollen.

1. Theoretische Zugänge: Dezentrale versus zentrale Bankensysteme

Schon 1995 plädierte Klagge für eine Klassifikation von Bankensystemen in dezentrale und zentrale Systeme (Klagge, 1995). Dezentrale Bankensysteme werden mit kleinen lokalen und regionalen (öffentlichen oder genossenschaftlichen) Banken in Verbindung gebracht und gelten in der Kreditvergabe an KMU als überlegen (z. B. Berger et al., 2005). Zentrale Bankensysteme bieten großen nationalen und internationalen Banken die Möglichkeit, im Rahmen des Kreditgeschäfts Skaleneffekte zu realisieren. Gropp (2016) nimmt an, dass große Privatbanken selektivere Kreditgeber sind als kleine lokale Banken und weniger wettbewerbsfähigen Unternehmen eher Kredite verweigern, was die Effizienz der Wirtschaft steigern soll.

In seinem Ländervergleich analysiert Verdier (2002) anhand historischer Daten den Einfluss von Politik auf die Finanzsysteme. Er analysiert das Ringen zwischen großen und kleinen Banken sowie Finanzzentren und Peripherien ab 1850 und zeigt, dass zentralisierte Staaten tendenziell ein zentrales Bankensystem hervorbringen, wohingegen Bankensystemen eher dezentral bleiben, wenn sie durch einflussreiche Regionalregierungen (föderaler Staaten) geschützt werden. In zentralen Ländern (z. B. Frankreich, Vereinigtes Königreich) sind Liberalisierung, Privatisierung, Abschaffung regionaler Bankenmarktbeschränkungen und finanzmarktfreundliche Regelungen ausgeprägter, während in Ländern mit föderaler Struktur wie Deutschland und der Schweiz regionale Sparkassen und Genossenschaftsbanken (bzw. Kantonalbanken) einen wichtigen Zweig des Finanzsektors darstellen (Verdier, 2002). Verdier (2002) weist zwar darauf hin, dass regionale Banken durch räumliche Nähe Informationsasymmetrien reduzieren können und den Zugang zu Finanzmitteln in der Peripherie verbessern, doch seine Darstellung legt nahe, dass das dezentrale Banking vor einer übermächtigen Konkurrenz der Banken aus den Zentren geschützt werden muss. Daher müssen die Regionalregierungen stark genug sein, um ihre regionalen Banken zu schützen, damit das dezentrale Bankwesen fortbestehen kann.

Unser Ansatz greift diese anhaltende Debatte über Dezentralität und Zentralität auf (Verdier, 2002; Klagge und Martin, 2005; Gärtner, 2011; Gärtner und Flögel, 2013; 2017; Klagge et al., 2017) und schlägt zwei verwandte Merkmale vor, die definieren, ob Banken und Bankensysteme eher dezentral oder zentral ausgerichtet sind (Gärtner und Flögel, 2014).

Die **geographische Marktorientierung** der Geschäftsaktivitäten von Banken: Arbeiten Banken auf regionaler Ebene, d. h. sammeln sie Geld von regionalen Sparerinnen und Sparern ein und verleihen dieses an Kreditnehmerinnen und -nehmer aus der Region oder agieren sie auf der supraregionalen Ebene, sei es durch den Handel an nationalen/globalen Kapitalmärkten oder durch überregionale Filialnetze (regionale vs. supraregionale Banken)? Die theoretischen Grundlagen für diese Überlegungen liegen in polarisations- und postkeynesianischen Theorien zu regionalen Bankenmärkten und interregionalen Kapitalströmen (Chick und Dow, 1988; Dow und Rodríguez-Fuentes, 1997; Klagge und Martin, 2005; Gärtner, 2008). Insbesondere die Fähigkeit regionaler Banken, den Kapitalentzug aus der Peripherie in die Zentren zu reduzieren, verbessert den Zugang zu Kapital in peripheren Regionen und trägt somit zu einer ausgewogeneren regionalen Entwicklung bei, wie Gärtner (2008) empirisch aufzeigt.

Der **Ort der Entscheidungsfindung**: Entscheiden Banken vor Ort (ob ein Kredit gewährt wird), oder werden Entscheidungen aus der Ferne getroffen (z. B. geringe versus weite Distanz)? Das dezentrale Banking nutzt räumliche Nähe bzw. geringe Distanz zu Kreditnehmerinnen und -nehmern, um Investitions-/Kreditentscheidungen zu treffen, was aus modelltheoretischer Perspektive mit einer Verringerung von Informationsasymmetrien und besserem Kreditzugang insbesondere für KMU verbunden ist (Stein, 2002; Pollard, 2003; Berger et al., 2005; Gärtner, 2009b; Alessandrini et al., 2009; Flögel, 2017). Denn bei der Kreditvergabe an weniger transparente KMU sind sogenannte weiche Informationen entscheidungsrelevant. Weiche Informationen lassen sich jedoch nur bedingt über weite Distanzen übertragen, weswegen KMU-Kreditentscheidungen aus der Ferne, z. B. in Finanzzentren, als unvorteilhaft gelten und ein dezentrales Bankensystem mit räumlicher Nähe zwischen Bank (Entscheidungsträger) und KMU deren Kreditzugang verbessert. Im Gegensatz dazu nutzen zentrale Bankensysteme die Nähe zwischen den Finanzinstituten selbst, um Finanzinnovationen zu forcieren und Investitionsentscheidungen indirekt zu organisieren und zu steuern. Das zentrale Banking ist mit transaktionsorientierter Kreditvergabe verbunden, bei der harte (leicht zu übermittelnde) Informationen und Informations- und Kommunikationstechnologie(IKT)-basierte Bewertungsmethoden zur Kreditvergabe zum Einsatz kommen (Udell, 2008; Gärtner und Flögel, 2017a). In der Folge benötigen Finanzinstitute räumliche Nähe zu anderen Banken, Ratingagenturen, Anwältinnen und Anwälten, Regulierungsbehörden, Tech-Firmen etc., was den Aufstieg von Finanzzentren erklärt (Friedmann und Wolff, 1982; Friedmann, 1986; Sassen, 2001; Taylor et al., 2003; Lo, 2003; Grote, 2004; König et al.,

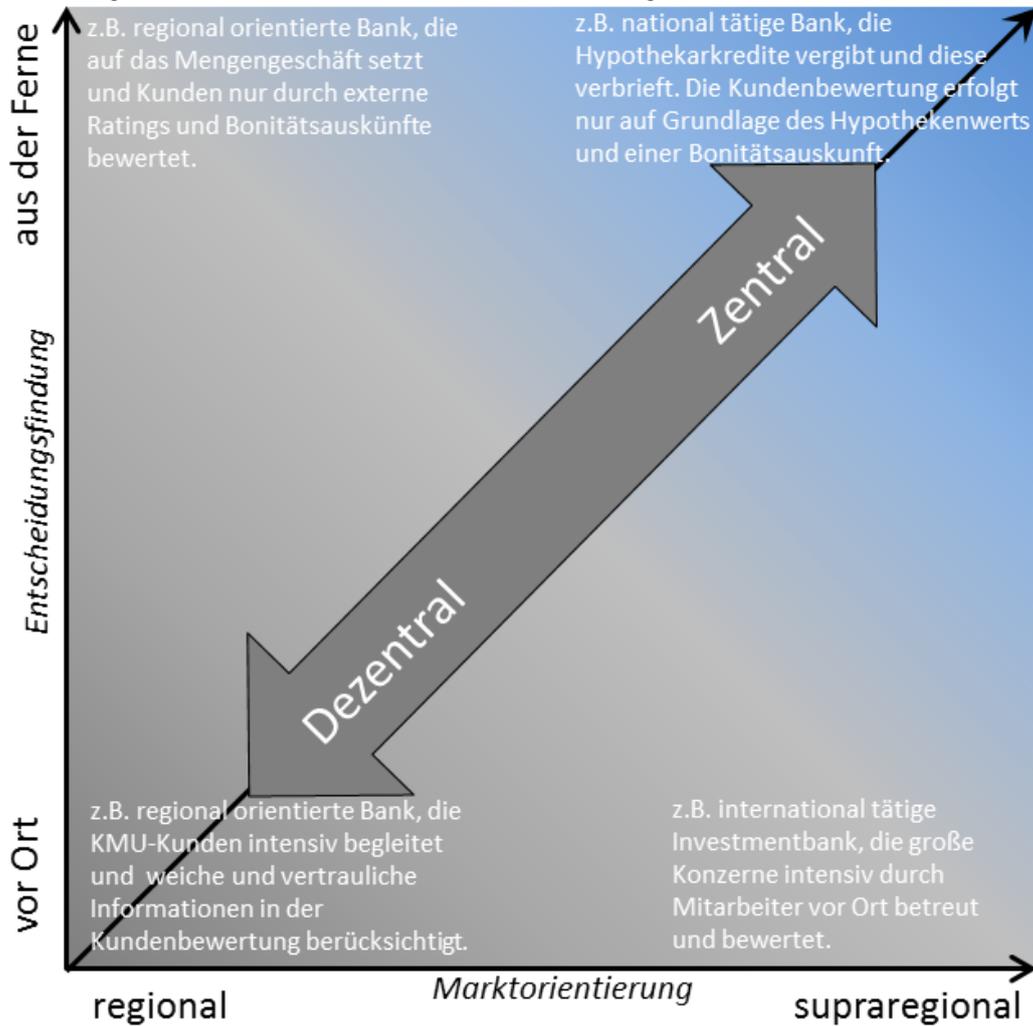
2007; Hall und Appleyard, 2009; Schamp, 2009; Therborn, 2011; Gärtner, 2013a; Dörry, 2015).

Alessandrini et al. (2009) folgend, spielt bei der KMU-Kreditvergabe Distanz zwischen zwei Akteurspaaren eine Rolle: erstens zwischen KMU und ihren Kundenberaterinnen und -beratern (die sogenannte operationale Distanz) und zweitens zwischen Kundenberaterinnen und -beratern und Vorgesetzten, d. h. den Entscheidungsträgerinnen und -trägern, etwa in der Konzernzentrale (funktionale Distanz). Wie Flögel (2018) aufzeigt, impliziert die Einbeziehung von Distanz in das Modell von Stein (2002) folgende Beziehungen zwischen Dezentralisierung, Hierarchie und weichen Informationen: Während geringe operationale Distanz es den Kundenberaterinnen und -beratern erleichtert, weiche Informationen über Klientinnen und Klienten zu sammeln, verbessert geringe funktionale Distanz die bankinterne Nutzung von weichen Informationen für Kreditentscheidungen, wodurch die Kundenberaterinnen und -berater in den Filialen einen erhöhten Anreiz haben, weiche Informationen zu generieren (Flögel, 2018). In diesem Zusammenhang ist darauf hinzuweisen, dass ein rein metrisches Distanzverständnis unzureichend ist, da geringe geographische Distanzen weder eine notwendige noch eine hinreichende Bedingung für den Wissensaustausch zwischen Akteuren ausmacht (Boschma, 2005; Torre und Rallet, 2005; Bathelt und Henn, 2014). Vielmehr müssen andere Formen der Nähe wie soziale und organisationale Einbettung und kognitive Ähnlichkeit berücksichtigt werden, um den Effekt der Distanz im Bankwesen vollständig zu verstehen (Uzzi und Lancaster, 2003; Klagge und Martin, 2005; Alessandrini et al., 2009; 2010). Räumliche Nähe erleichtert jedoch die Übertragung weicher Informationen, da sie Face-to-Face-Interaktionen begünstigt und andere Formen der (sozialen) Nähe fördert.

Vor diesem konzeptuellen Hintergrund wurde nicht nur das Vorhandensein regionaler Banken und deren Rolle bei der Kreditvergabe in den betrachteten Ländern bestimmt, sondern es wurde auch analysiert, wie und wo (in welcher Distanz) regionale und supraregionale Banken Kreditentscheidungen treffen (siehe Abbildung 1). So sind die beiden Merkmale der Klassifikation nicht redundant, da Bankenregulierung und die Standardisierung von Entscheidungsprozessen (insbesondere Rating- und Scoring-Systeme) auch die Kreditentscheidungen von regionalen Banken zentralisieren (Degryse et al., 2009; Dixon, 2014; Gärtner und Flögel, 2014). Wenn beispielsweise eine regionale Bank nur auf der Grundlage der externen Ratingnote (z. B. einer Kreditauskunftei) eine Kreditvergabeentscheidung trifft, dann entscheidet sie nicht in geringer Distanz zu ihren Kundinnen und Kunden (siehe linke obere Ecke in Abbildung 1). Auf der anderen Seite können supraregionale Banken Ent-

scheidungsbefugnisse auf die regionale Ebene delegieren (Flögel, 2017). Dies ist beispielsweise der Fall, wenn eine nationale Bank mit einem ausgedehnten Filialnetz ihren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in den Zweigstellen erhebliche Kreditvergabebefugnisse gewährt (siehe Abbildung 1 rechts unten). Darüber hinaus könnten Fortschritte bei den IKT-Systemen dazu beitragen, dass auch weiche Informationen bei Kreditentscheidungen aus der Ferne berücksichtigt werden (Papi et al., 2017), wodurch möglicherweise die Notwendigkeit von räumlicher Nähe zur Verringerung von Informationsasymmetrien beseitigt würde. Vor diesem Hintergrund muss die weit verbreitete Annahme, dass regionale Banken aufgrund von räumlicher Nähe in der KMU-Kreditvergabe naturgemäß Informationsvorteile erzielen, kritisch hinterfragt werden.

Abbildung 1: Dezentrales versus zentrales Banking



Quelle: Gärtner und Flögel, 2017: S. 90

3. Bankenzentralität und Unternehmenskredite in Europa

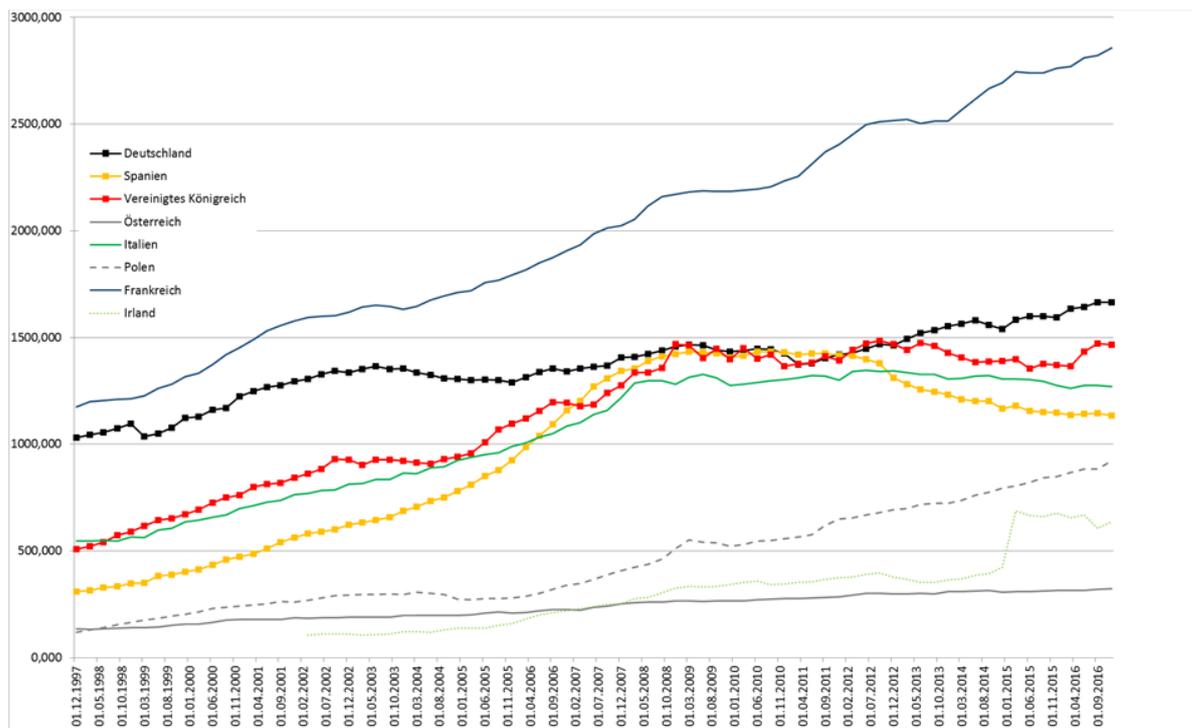
Die Finanzsystemforschung vergleicht traditionell die Größe des Finanzsektors, d. h. die Kreditvergabevolumina, von Nationalstaaten. Goldsmith (1969) identifizierte als erster eine Korrelation zwischen dem Wachstum des Finanzsektors und der wirtschaftlichen Entwicklung, ein Befund, der durch zahlreiche Studien bestätigt wurde, welche auch die Kausalität von Finanzsektorwachstum zum Wirtschaftswachstum nahelegen (King und Levine, 1993; Levine et al., 2000; Levine, 2005; Ang, 2008; Beck, 2012; Havránek et al., 2013). Neuere Studien zeigen jedoch, dass zu viele Kredite das Wirtschaftswachstum auch hemmen und zu Finanzkrisen mit entsprechenden sozialen Implikationen führen können (Turner et al., 2010; Haldane et al., 2010; Arcand et al., 2011; Cappelletti-Blancard und Labonne, 2011; Rousseau und Wachtel, 2011; Epstein und Crotty, 2013). Zum Beispiel führen Arcand et al. (2011) einen Schwellenwert an, „above which financial development no longer has a positive effect on economic growth“ (S. 18). Im Vereinigten Königreich übertraf das Wachstum des Finanzsektors das wirtschaftliche Wachstum in den letzten 160 Jahren um durchschnittlich mehr als zwei Prozentpunkte pro Jahr (Haldane et al., 2010). So zeigen auch Turner et al. (2010), dass die summierten Bilanzsummen aller britischen Banken im Verhältnis zum BIP von 34 % im Jahr 1964 auf 497 % im Jahr 2007 gestiegen sind.

Die Gründe, warum das Wirtschaftswachstum negativ von einer zu großen Finanzwirtschaft beeinflusst werden kann, sind zum einen die Verschiebung von Ressourcen aus produktiven Sektoren zur Finanzwirtschaft (Tobin, 1984; Sawyer, 2014) und zum anderen die Volatilität, d. h. verstärkende Boom-Bust-Zyklen, die ein überaktiver Finanzsektor verursacht (Brunnermeier et al., 2009; Turner et al., 2010; Arcand et al., 2011; Gärtner, 2013b). Nach Minsky (1992) verstärkt eine nach Profit strebende überaktive Finanzwirtschaft konjunkturelle Phasen, indem sie im Aufschwung besonders viele Kredite vergibt und bei Konjunkturerinbrüchen der Wirtschaft besonders viel Geld entzieht, was beide Phasen überhöht und damit die Zyklizität verstärkt. Turner et al. (2010) argumentieren sogar, dass zu aktive Finanzsysteme auch in Boomphasen die wirtschaftliche Entwicklung behindern können, denn: „[e]xuberant lending will tend to crowd out that element of lending which is indeed related to the funding of marginal productive investments“ (S. 28). Vor diesem Hintergrund ist die Fähigkeit eines Banken- und Finanzsystems, das Kreditangebot über die konjunkturellen Phasen hinweg zu glätten, entscheidender für dessen wirtschaftsentwicklungsfördernde Wirkung

als die absoluten Kreditvolumina, die der Finanzsektor verleiht. Daher vergleichen wir nicht die Unternehmenskreditvolumina per se, sondern deren Entwicklung bzw. Volatilität.

Abbildung 2 zeigt die Entwicklung von Krediten und Anleihen an Nicht-Finanzunternehmen in ausgewählten europäischen Ländern. Wir haben diese Länder heuristisch in drei Gruppen eingeteilt: Erstens Länder, in denen ein starker Anstieg der Unternehmenskredite vor und ein deutlicher Rückgang innerhalb der Krise zu sehen ist (umgekehrte U-förmige Kreditentwicklung). Dies trifft auf Spanien zu, wo die externe Unternehmensfinanzierung 2008 stagnierte und 2012 deutlich zurückging (Nachzügler der Krise). Zweitens können Länder identifiziert werden, in denen die Finanzvolumina seit den späten 1990er Jahren zugenommen und mit der Krise abgenommen, sich inzwischen aber wieder stabilisiert haben, jedoch (in realen Preisen) noch unter dem Niveau von 2008 liegen. Dies sind Italien und das Vereinigte Königreich. Drittens die Länder, in denen in der Krise nur eine schwach ausgeprägte U-Form der Kreditvolumina sichtbar wurde und wo die ausstehenden Bankkredite und Anleihen das Niveau von 2008 mittlerweile deutlich überschreiten. Zu dieser Gruppe zählen Deutschland, Österreich, Irland und Polen. Schließlich sticht Frankreich heraus, da dort das Volumen an Krediten und Anleihen in der Finanzkrise nicht zurückging.

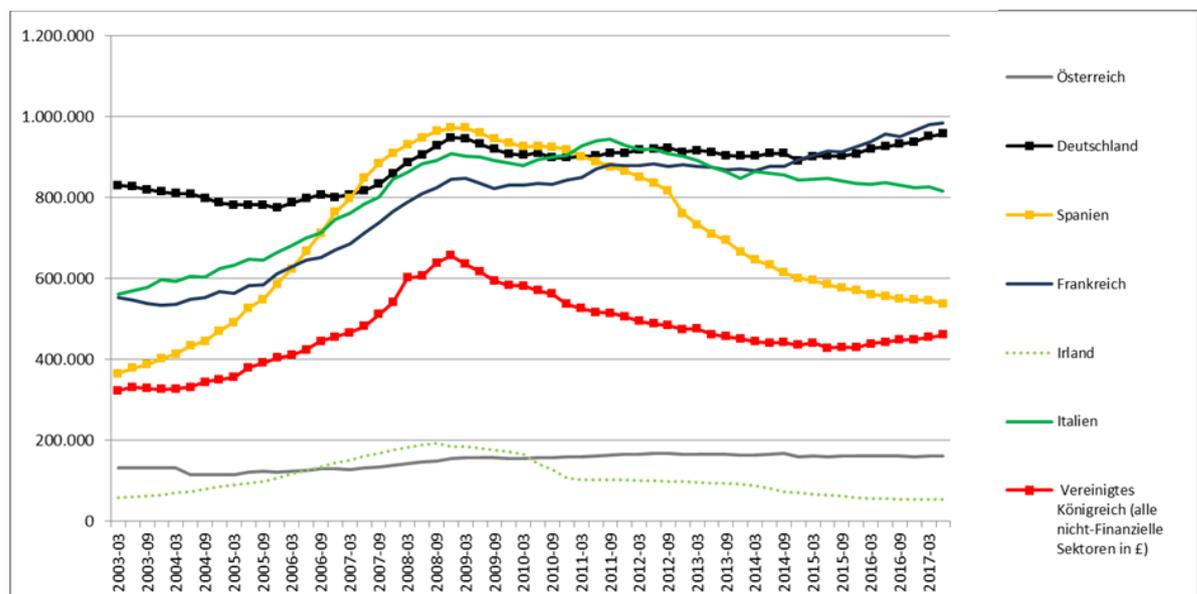
Abbildung 2 Entwicklung der Bankkredite und Anleihen an Nicht-Finanzunternehmen für ausgewählte europäische Länder in Landeswährung



Eigene Abbildung, Quelle: BIS-Gesamtkreditstatistik

Werden nur Bankkredite an Unternehmen betrachtet, lässt sich ein ähnlicher, aber nuancierter Trend erkennen (Abbildung 3). Da die Europäische Zentralbank (EZB) die Daten zur Verfügung stellt, kann das Nicht-Euroland Polen nicht berücksichtigt werden, und für das Vereinigte Königreich werden die Daten der Bank of England verwendet, welche ggf. auch Kredite an Personengesellschaften und Selbständige enthalten (siehe Erklärungen nach der Abbildung). Frankreich, das in Abbildung 2 als Ausreißer identifiziert wurde, gleicht sich den anderen Euroländern an, wenn nur Bankkredite an Unternehmen betrachtet werden, und das Land ist insgesamt eher der Gruppe drei zuzuordnen. Interessanterweise weisen Irland und das Vereinigte Königreich nun Ähnlichkeiten mit Spanien auf (umgekehrte U-förmige Kreditvolumenentwicklung). Die traditionelle Klassifikation von Finanzsystemen in bank- und kapitalmarkt-basierte Systeme (z. B. Allen und Gale, 2001; Demirgüç-Kunt und Levine, 2001; Hall und Soskice, 2001) ist tendenziell in der Lage, diesen Befund zu erklären. Der Rückgang der Bankkredite durch die Finanzkrise wurde mit marktbasierter Finanzierung (Anleihen) in Irland und dem Vereinigten Königreich teilweise aufgefangen – beide sind markt-basierte Länder gemäß der Klassifikation von Bijlsma und Zwart (2013: S. 9). Unternehmen im bankbasierten Finanzsystem von Spanien hatten solche alternativen Finanzierungsquellen hingegen nicht.

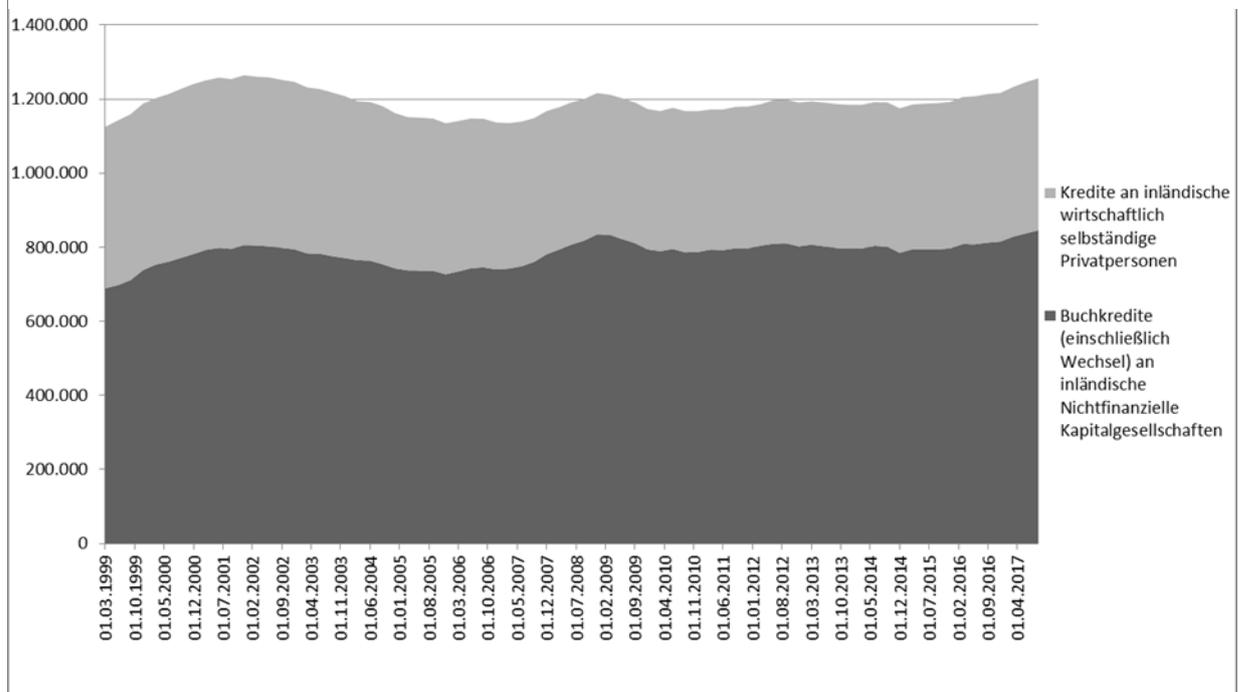
Abbildung 3 Entwicklung von Unternehmenskrediten für verschiedene Länder in Landeswährung



Eigene Abbildung, Quelle: ECB, 2017 und Bank of England, 2017a

Eine weitere Einschränkung der in Abbildung 3 dargestellten Daten muss erwähnt werden. In den Daten der EZB werden nur „Unternehmenskredite“ berücksichtigt, d. h. Kredite an selbständige Privatpersonen und Nicht-Kapitalgesellschaften bleiben außen vor. Die dezentralen Sparkassen und Genossenschaftsbanken vergeben jedoch überproportional häufig Kredite an genau diese Gruppe eher kleinerer Firmen, so dass die Kreditvolumina in Abbildung 3 die Kreditvergabe der dezentralen Banken tendenziell unterrepräsentiert. Abbildung 4 berücksichtigt nun alle Bankkredite, die an unternehmerisch tätige Organisationen und Privatpersonen (außer der Finanzwirtschaft) in Deutschland vergeben werden, da die Deutsche Bundesbank diese Daten ausweist. Circa 408 Milliarden Euro bzw. 33 % aller Kredite werden an wirtschaftlich selbständige Privatpersonen vergeben. Werden diese Kredite berücksichtigt, so verringert sich die „Delle“ in der Kreditvergabe weiter, da die Banken ihre Kreditvergabe an Selbständige in der Finanzkrise nicht reduzierten. Leider erklären die Zentralbankstatistiken der Bank of England und Banco de España (auch nach vielen Versuchen der persönlichen Rückfrage) nicht, ob und in welchem Umfang Kredite an Nicht-Kapitalgesellschaften berücksichtigt werden. Die Bank of England (2017b) gibt beispielsweise an, dass ihre Statistik „may also include unincorporated businesses“. Daher handelt es sich beim dargestellten Ländervergleich leider um eine ungenaue Beschreibung der Kreditvergabe an kleinere Firmen, was umso schwerwiegender ist, da besonders kleine Firmen Kreditnehmer der dezentralen Banken sind.

Abbildung 4 Kredite an Nicht-Finanzunternehmen und wirtschaftlich selbständige Privatpersonen in Deutschland (in Milliarden Euro)



Eigene Abbildung, Quelle: Bank of England; Deutsche Bundesbank

Wie in Gärtner und Flögel (2015) gezeigt, tragen die deutschen Sparkassen und Genossenschaftsbanken zu einem Ausgleich der Kreditvergabe in der Finanzkrise bei, da sie ihre Kreditvolumina 2008 und 2009 erhöht haben. Dieses zusätzliche Kreditengagement der dezentralen Banken (hier wurden die Sparkassen und Genossenschaftsbanken aggregiert) führte zu der ungewöhnlichen Beobachtung, dass große Unternehmen (typischerweise Kunden der Großbanken) während der Finanzkrise in Deutschland stärkere finanzielle Restriktionen erlitten als KMU (typische Kunden der dezentralen Sparkassen und Genossenschaftsbanken). Im Gegensatz zu Deutschland wird die Unternehmenskreditvergabe im Vereinigten Königreich von den vier internationalen Großbanken (HSBC, Lloyds [LBG], Barclays und Royal Bank of Scotland [RBSG]) dominiert, die 2013¹ in England und Wales einen Marktanteil von 89 % behaupteten (British Business Bank, 2016: 74). In Spanien haben die Sparkassen und Genossenschaftsbanken, die z. T. noch dezentral agieren, vor der Finanzkrise die Kreditvergabe erhöht, waren

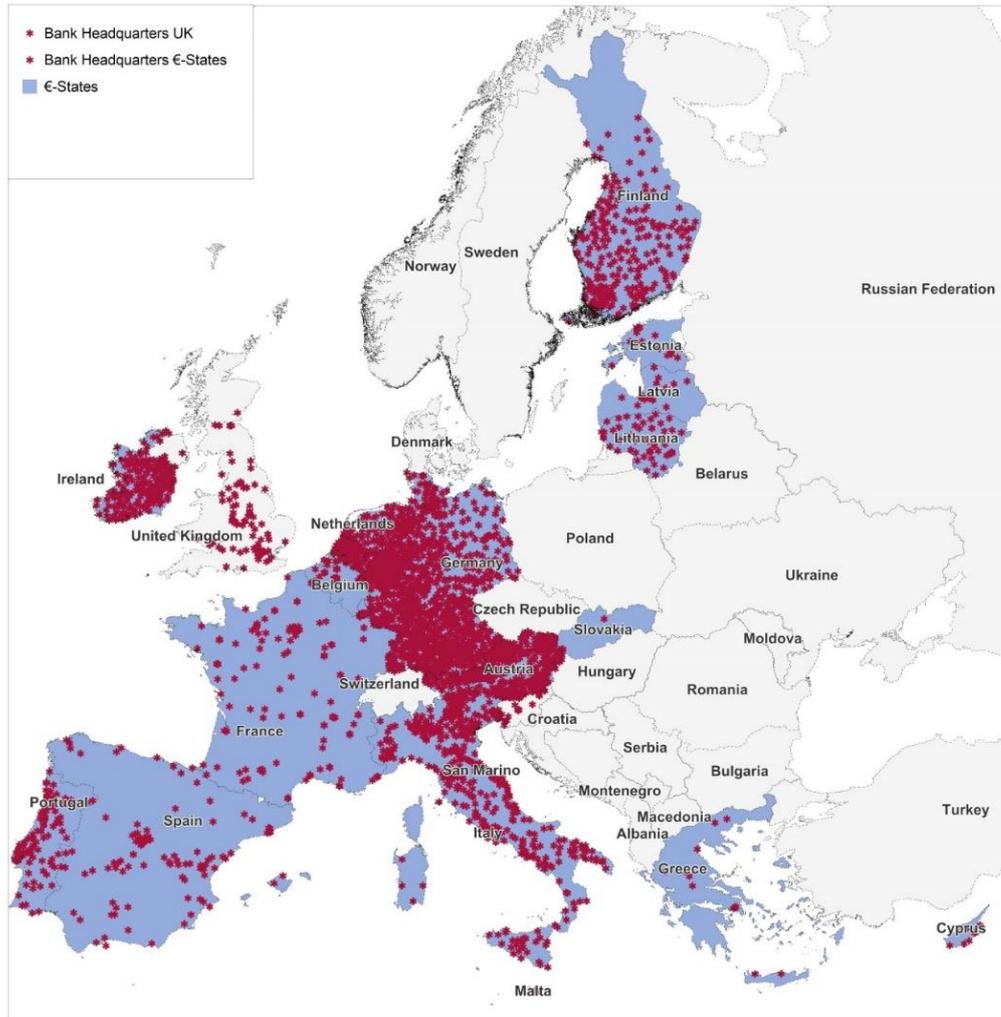
1 Da die Statistiken der Bank of England nicht nach Bankenkategorien unterscheidet, kann eine Gegenüberstellung der Kreditvergabe von dezentralen und zentralen Banken (wie für Deutschland vorgenommen) nicht erstellt werden.

aber zu keinem Zeitpunkt so bedeutsame Kreditgeber wie in Deutschland (Gärtner und Fernandez, 2018). Vor allem die Sparkassen haben ihre Kredite in den Finanzkrisen deutlich zurückgefahren und damit den Rückgang der Kreditvergabe während der Finanzkrisen in Spanien sogar verstärkt. In diesem Zusammenhang sei angemerkt, dass die meisten spanischen Sparkassen im Jahr 2008 bereits supraregional tätig waren (Gärtner und Fernandez, 2018).

Die traditionelle Klassifikation in bank- und kapitalmarktbasierter Finanzsysteme besitzt noch immer Erklärungskraft. Sie kann jedoch keine Unterschiede innerhalb der bankbasierten Finanzierung erkennen und erklären. Hardie et al. (2013) werfen der traditionellen Klassifikation vor, dafür mitverantwortlich zu sein, dass es nicht gelungen ist, die ausgeprägten Veränderungen innerhalb des Bankwesens (die Entwicklung, dass bestimmte Banken immer mehr von den Kapitalmärkten abhängig sind) zu erkennen. Aus diesem Grund konnte die Wissenschaft die Finanzkrise auch nicht vorhersehen, die durch die Umbrüche im Bankwesen verursacht wurde (Beyer, 2009; Hardie und Howarth, 2013a). Wie Gärtner (2013a) aufzeigt, gibt es eine Reihe von alternativen Taxonomien und Konzepten, um sinnvolle Unterscheidungen zwischen Banken und Bankensystemen vorzunehmen, wobei wir uns auf die oben erläuterte Klassifikation von dezentralen und zentralen Banken konzentriert haben.

Karte 1 zeigt erhebliche Unterschiede in der räumlichen Verteilung von Bankzentralen für die Euroländer im Jahr 2014 und für das Vereinigte Königreich im Jahr 2017. Österreich, Deutschland, Irland, Italien und die Niederlande haben eine eher dezentralisierte Verteilung der Hauptstellen. Vor allem Westdeutschland ist geprägt durch eine gleichmäßige Verteilung der Bankzentralen in allen Regionen. Außerdem wird eine Art regionaler „Bankengürtel“ von Norditalien über Österreich (und der Schweiz; Daten fehlen leider, da kein €-Land) und Westdeutschland sichtbar, welcher in den Niederlanden endet. Im Gegensatz dazu sind Frankreich, Spanien, Belgien und das Vereinigte Königreich im Hinblick auf die Verteilung der Bankzentralen eher zentralisiert. Die oben dargestellten Zahlen zur Unternehmensfinanzierung deuten darauf hin, dass dezentrale Bankensysteme eine weniger volatile Entwicklung der Kreditvolumina aufweisen. In Irland erklärt sich die hohe Anzahl der Bankzentralen überwiegend durch die 421 Kreditgenossenschaften, die dort eine Banklizenz besitzen, aber nur ca. 4,5 Milliarden US-Dollar an Krediten vergeben (World Council of Credit Unions, 2015). Daher ist das irische Bankensystem tendenziell zentralisierter, als dies der Eindruck aus Karte 1 nahelegt.

Karte 1: Hauptsitz der Banken in den Euroländern für 2014 und dem Vereinigten Königreich für 2017



Eigene Karte, Quelle: EZB, 2014, Bank of England, 2017c

4. Unternehmenskredite in Deutschland, dem Vereinigten Königreich und Spanien

Im vorherigen Abschnitt wurden Unterschiede in der Unternehmenskreditvergabe diskutiert und die Bankensystemzentralisierung anhand der Bankzentralenstandorte kartographisch dargestellt. Dieses Kapitel fasst die Ergebnisse zur Distanz in der KMU-Kreditvergabe aus den drei untersuchten Ländern zusammen. Es werden die operationale und funktionale Distanz mit quantitativen Indikatoren approximiert (Distanz messen) und die qualitative Distanzklassifikation aus den Länderfallstudien verglichen (Distanz verstehen).

Distanz messen

Das Messen der Distanz in den untersuchten Ländern gestaltet sich aus statistischer Perspektive kompliziert. Um sich der operationalen Distanz zu nähern, haben wir die räumliche Verteilung der Beschäftigten im Bankensektor analysiert. Beschäftigungsdaten werden selten für räumliche Vergleiche von Finanzsystemen herangezogen (für erste Anwendungen z. B. Gärtner, 2011; Wójcik und MacDonald-Korth, 2015). Im Gegensatz zu anderen Indikatoren sind Beschäftigungsdaten häufig auch auf kleinräumlicher Ebene verfügbar, beispielsweise für kreisfreie Städte und Landkreise (NUTS-3), was es ermöglicht, die räumliche Konzentration der Finanzindustrie mit dem räumlichen Konzentrationsindex (RKI) zu analysieren. Wir haben den Sektor „Finanzdienstleistungen“ der Arbeitsmarktstatistik verwendet, entsprechend werden nur Beschäftigte in einem Angestelltenverhältnis berücksichtigt. Der RKI setzt den Anteil der Beschäftigten im Finanzsektor mit dem aller Beschäftigten der Regionen ins Verhältnis zum nationalen Durchschnitt. Siehe folgende Formel:

$$RKI_j = \sum_j \left| \frac{b_{ij}}{B_i} - \frac{b_{.j}}{B_{..}} \right| * 0,5$$

b_{ij} = Beschäftigte in Sektor i , Region j

B_i = Beschäftigte in Sektor i

$b_{.j}$ = Alle Beschäftigten in Region j

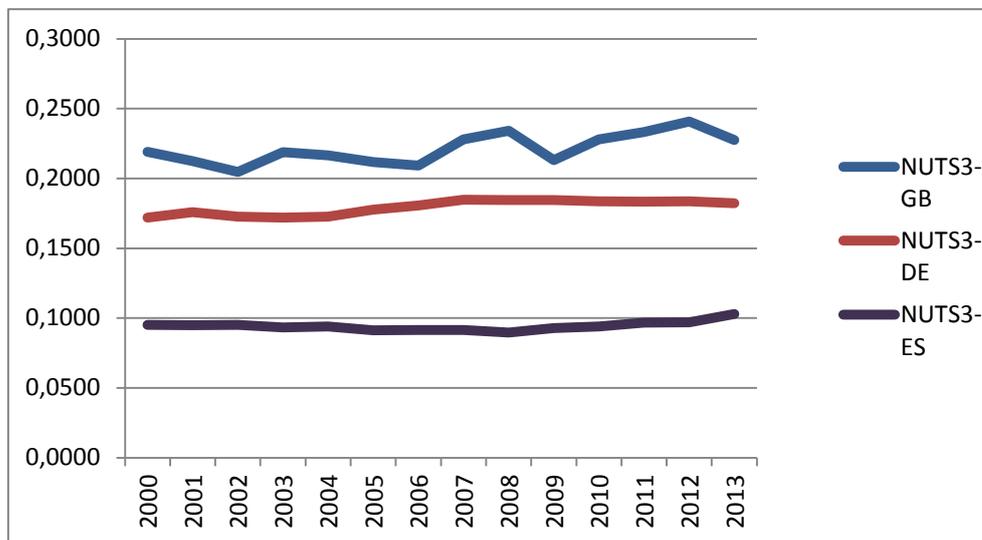
$B_{..}$ = Alle Beschäftigten

Abbildung 5 zeigt den RKI für das Vereinigte Königreich, Spanien und Deutschland. Der Indikator kann Werte zwischen 0 und < 1 annehmen.

Ein Indexwert von 1 würde anzeigen, dass sich alle Mitarbeiter der Finanzwirtschaft in einer einzigen Region konzentrieren. Nach dieser Analyse ist die britische Bankenbranche am stärksten konzentriert, gefolgt von Deutschland und Spanien. Darüber hinaus zeigt die dynamische Perspektive einen Trend der räumlichen Konzentration nach der Finanzkrise in Spanien. Im Vereinigten Königreich ist von 2008 bis 2012 eine starke Konzentration von Finanz-Beschäftigten zu beobachten (siehe auch Wójcik und MacDonald-Korth, 2015). 2013 hat sich dieser Trend jedoch umgekehrt.

Bei Verwendung des RKI im Rahmen eines Ländervergleichs ist auf folgende methodische Unzulänglichkeiten hinzuweisen: Neben den Problemen der Vergleichbarkeit der Beschäftigungsdaten beeinflusst insbesondere die unterschiedliche Größe der Länder, d. h. die Anzahl der Regionen, den RKI. Eine höhere Anzahl und geringe Größe von Regionen führt tendenziell zu einem höheren RKI-Wert. Wir haben in jedem Land Daten der NUTS-3-Ebene für die Berechnung verwendet. Deutschland verfügte im Jahr 2013 über 402 Regionen mit durchschnittlich 200.000 Einwohnerinnen und Einwohnern auf der NUTS-3-Ebene. Das Vereinigte Königreich hatte 128 Regionen mit durchschnittlich 438.000 Einwohnerinnen und Einwohnern, und in Spanien waren es nur 52 Regionen, d. h. Provinzen, mit jeweils durchschnittlich 761.000 Einwohnerinnen und Einwohnern. Aufgrund dieser Unterschiede in der Regionsgröße neigt der RKI dazu, die Konzentration der Bankangestellten in Spanien im Vergleich zu Deutschland zu unterschätzen, während das Vereinigte Königreich in der Mitte liegt. Neben diesem statistischen Effekt ist die räumliche Konzentration von Bankangestellten in Spanien im Vergleich zu Deutschland möglicherweise dennoch geringer, da Spanien das dichteste Filialnetz der drei Länder besitzt (Handke, 2009; Gärtner und Fernandez, 2018).

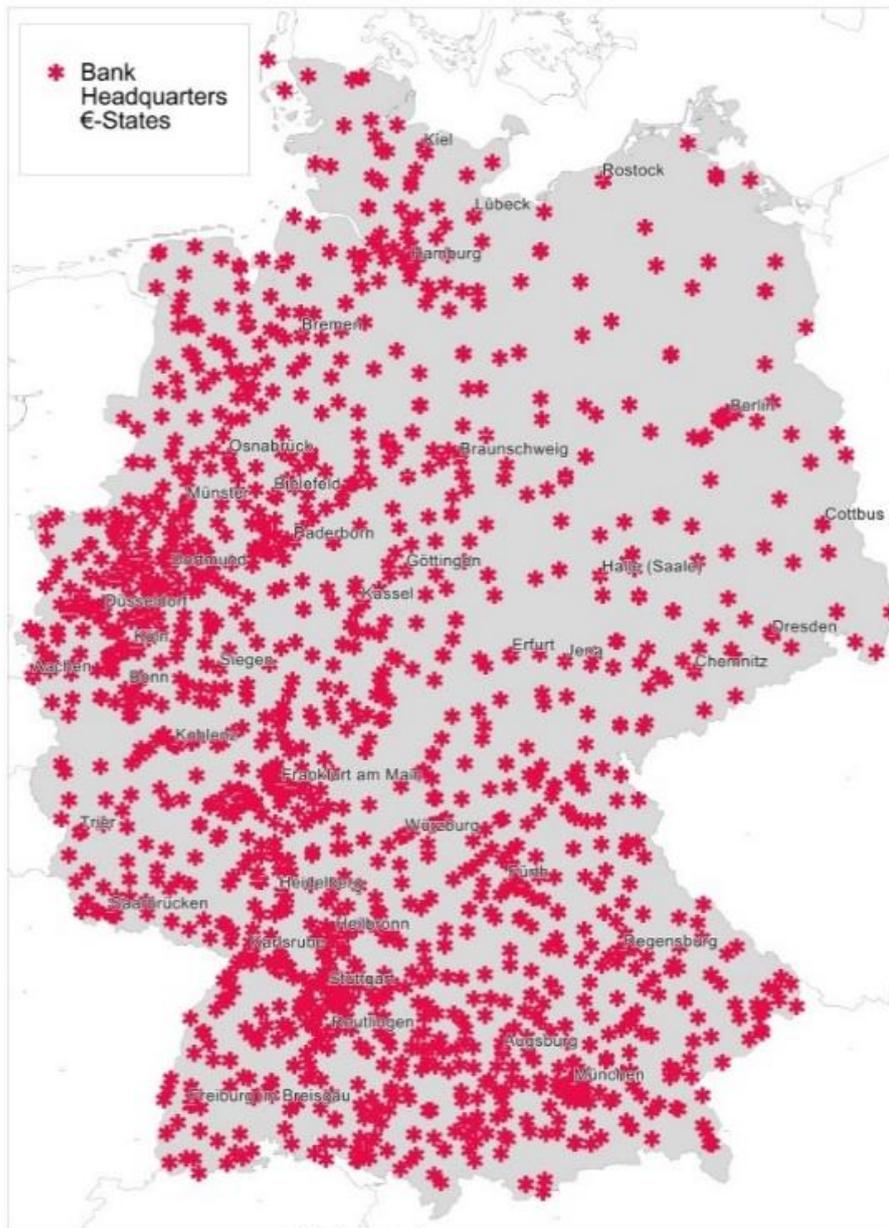
Abbildung 5: Der räumliche Konzentrationsindex: ein Ländervergleich

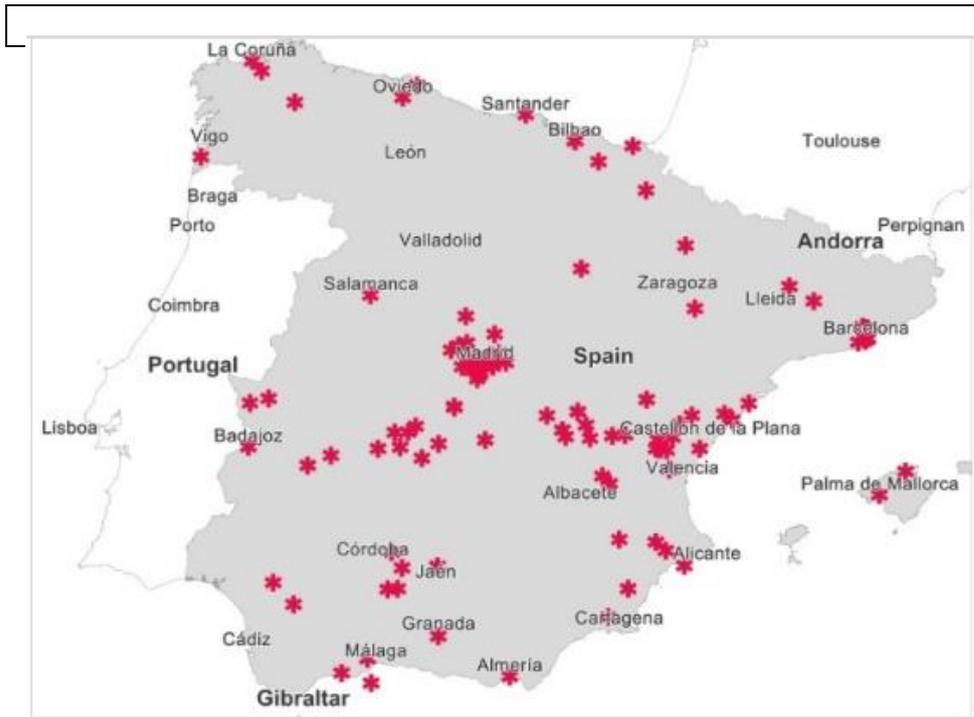


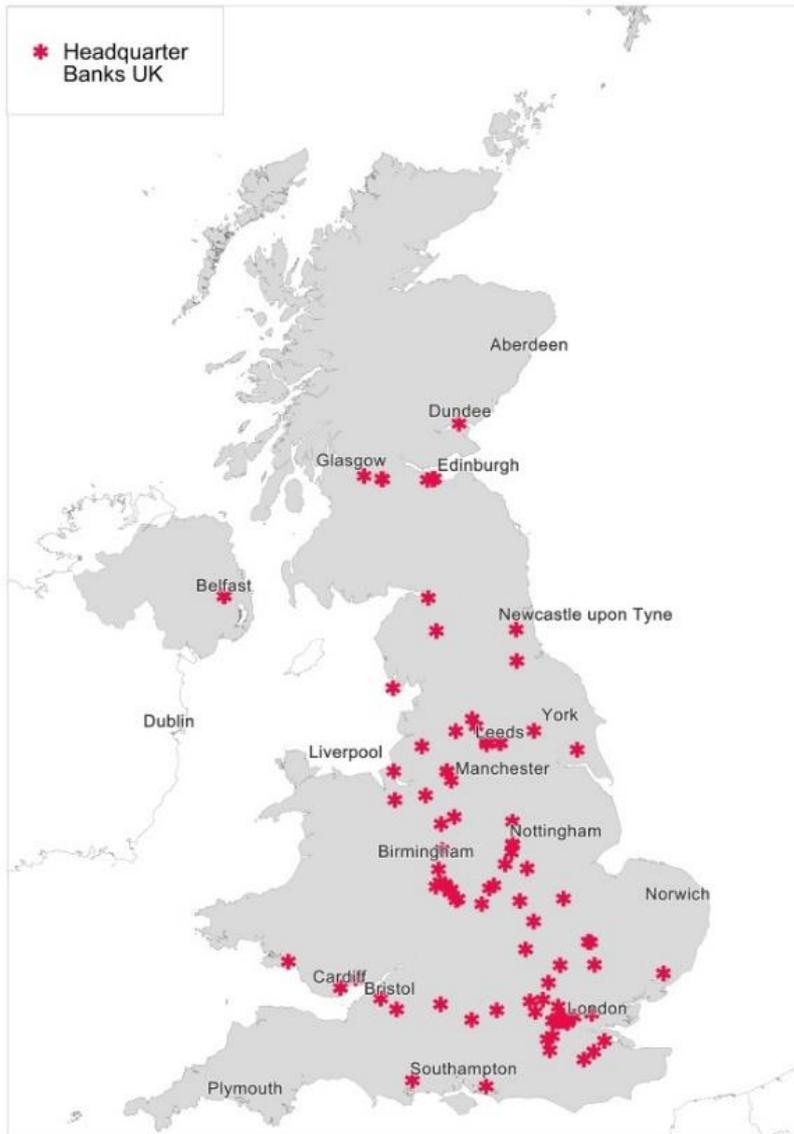
Eigene Abbildung, Quellen: Bundesagentur für Arbeit (DE), Office for National Statistics (UK), Ministerio de Empleo y Seguridad Social (ES)

Zur Bestimmung der funktionalen Distanz stellt Karte 2 die räumliche Verteilung der Bankzentralen in den drei untersuchten Ländern dar und verdeutlicht die ausgesprochene Dezentralität der Bankzentralen in Deutschland, insbesondere in den alten Bundesländern. Diese Beobachtung wird durch ein Einfaches, von uns neu eingeführtes Konzentrationsmaß unterstrichen. Tabelle 1 zeigt den Anteil der Bankzentralen in den drei wichtigsten Finanzplätzen eines Landes (bestimmt anhand der Anzahl der Bankzentralen). Das Vereinigte Königreich erweist sich in Bezug auf die Anzahl und die Dichte der Hauptstellen der Banken als am stärksten konzentriert (über 74 % der Banken haben ihren Hauptsitz in London) und nimmt auch im europäischen Vergleich eine Spitzenposition ein. Nur die kleineren europäischen Länder Slowakei, Belgien, Zypern, Luxemburg und Slowenien weisen höhere Konzentrationen auf. Spanien weist eine mittlere Position auf. Ca. 50 % aller Bankhauptsitze befinden sich in Madrid. Deutschland belegt den vorletzten Platz. Nur die Verteilung in Irland ist dezentraler, was durch die sehr kleinen Kredit-Kooperativen erklärt werden kann, die dort eine Banklizenz besitzen (s. o.).

Karte 2: Hauptsitz der Bank in Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich







Eigene Karte, Quelle: ECB, 2014, Bank of England, 2017c

Tabelle 1: Konzentration des Hauptsitzes in den Top-3-Finanzzentren

Land	Erstes Finanzzentrum	Zweites Finanzzentrum	Drittes Finanzzentrum	Summe	Name des ersten Finanzzentrums	Name des zweiten Finanzzentrums	Name des dritten Finanzzentrums
SK	96,29 %	3,70 %		99,99 %	Bratislava	Zilina	-
BE	75,00 %	16,80 %	3,90 %	95,70 %	Brussels	Antwerpen	Gent
CY	52,72 %	36,36 %	1,81 %	90,89 %	Nicosia	Limassol	Famagusta
LU	83,21 %	2,09 %	0,69 %	85,99 %	Luxembourg	Strassen	Eschsur-Alzette
SI	54,16 %	16,66 %	8,33 %	79,15 %	Ljubljana	Maribor	Kranj
UK	74,38 %	2,20 %	1,37 %	77,95 %	London	Edinburgh	Belfast
GR	70,00 %	5,00 %	2,50 %	77,50 %	Athens	Piraeus	Alexandroupolis
EE	60,52 %	10,52 %	2,63 %	73,67 %	Tallinn	Tartu	Saku vald
LV	54,23 %	1,69 %	1,69 %	57,61 %	Riga	Jelgava	Cēsis
ES	50,45 %	3,66 %	2,75 %	56,86 %	Madrid	Barcelona	Bilbao
FR	46,84 %	1,89 %	1,05 %	49,78 %	Paris	Lyon	Marseille
MT	32,14 %	3,57 %	3,57 %	39,28 %	Sliema	Tarxien	Luqa
LT	25,84 %	7,86 %	2,24 %	35,94 %	Vilnius	Kaunas	Klaipėda
PT	29,80 %	5,29 %	0,66 %	35,75 %	Lissabon	Porto	Coimbra
NL	28,70 %	3,70 %	0,92 %	33,32 %	Amsterdam	Utrecht	Den Haag
IT	15,67 %	4,56 %	0,91 %	21,14 %	Mailand	Rom	Neapel
AT	12,75 %	1,57 %	1,43 %	15,75 %	Vienna	Graz	Linz
FI	10,30 %	1,37 %	0,68 %	12,35 %	Helsinki	Espoo	Tampere
DE	7,09 %	2,05 %	1,77 %	10,91 %	Frankfurt am Main	München	Hamburg
IE	3,19 %	3,19 %	1,36 %	7,74 %	Dublin	Cork	Limerick

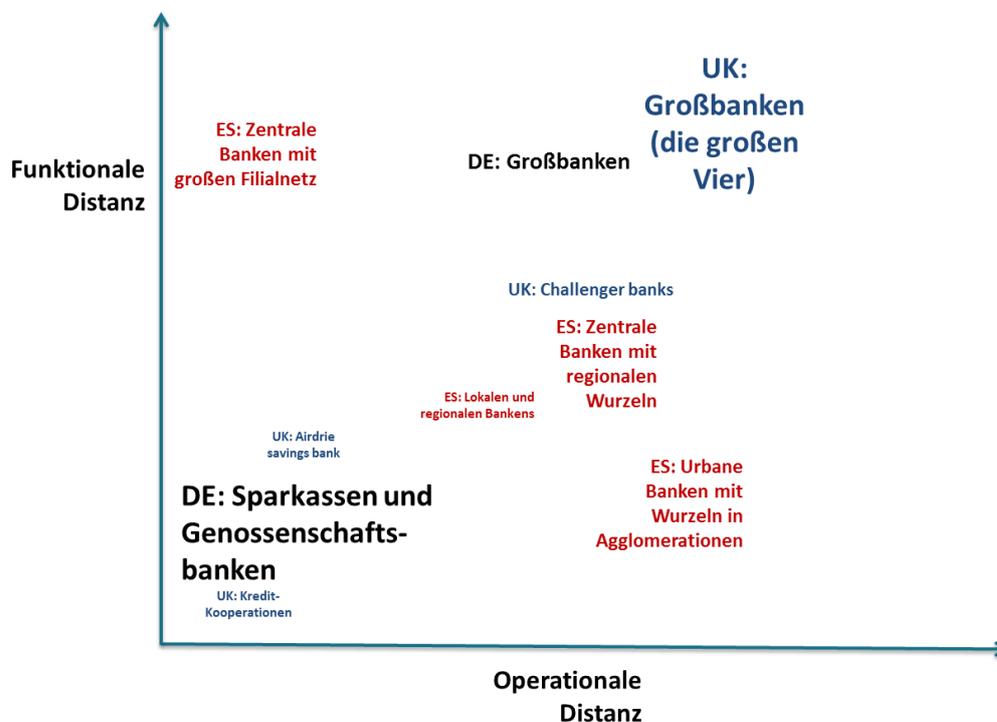
Eigene Tabelle, Quelle: ECB, 2014, Bank of England, 2017c

Distanz verstehen

Die metrische Entfernung zwischen Hauptsitz und Filiale einer Bank kann nur bedingt die Bedeutung von Distanz in der Kreditvergabe abbilden. Wie in Kapitel 2 beschrieben, führen Bankenregulierung und IKT-Entwicklungen, insbesondere Rating- und Scoring-Systeme, dazu, dass vor Ort Entscheidungsbefugnisse auch bei regionalen Banken reduziert werden. Darüber hinaus können Großbanken Entscheidungsbefugnisse an ihre lokalen Filialen delegieren. Zudem ist ein rein metrisches Verständnis von Distanzen unzureichend, um die Übertragbarkeit weicher Informationen zwischen den Akteuren zu verstehen. Daher haben wir die Organisation der Kreditentscheidungen für ausgewählte Bankengruppen bzw. Banken (und im britischen Fall zusätzlich andere Finanz-

dienstleister) betrachtet, um festzustellen, wo, d. h. in welcher operationalen und funktionalen Distanz, diese Banken ihre KMU-Kreditentscheidungen treffen. Dabei wurden auch andere Formen der Nähe, insbesondere die soziale und organisatorische Einbettung, berücksichtigt. Zu diesem Zweck wurden in den drei untersuchten Ländern Interviews und teilnehmende Beobachtungen durchgeführt und Sekundärquellen recherchiert. Diese qualitativen Daten wurden mit den im vorherigen Abschnitt vorgestellten quantitativen Ergebnissen trianguliert, um ein detailliertes Bild der Beziehung von Distanz und Kreditvergabeentscheidungen zu erhalten. Abbildung 6 zeigt das Ergebnis der Analyse für Deutschland (DE), Spanien (ES) und dem Vereinigten Königreich (UK) (siehe Länderberichte für eine vollständige Darstellung der Ergebnisse). Auf der X-Achse ist die funktionale Distanz und auf der Y-Achse die operationale Distanz markiert. Die Positionen der Bankentypen innerhalb der Abbildung stellen heuristische Schätzungen dar und wurden nicht berechnet. Die verwendete Schriftgröße vermittelt einen Eindruck der Bedeutung der verschiedenen Bankentypen bezüglich ihre Unternehmenskreditvolumina.

Abbildung 6: Operationale und funktionale Distanz in Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich für exemplarische Bankengruppen bzw. -typen (Schriftgröße illustriert Bedeutung für Unternehmenskreditvergabe)



Eigene Abbildung

Für Deutschland ergibt sich ein eindeutiges Bild. Es können die mehr als 1.400 regionalen Sparkassen und Genossenschaftsbanken in einer Gruppe zusammenfassen werden, die in geringer operationaler (durch die hohe Anzahl der Filialen) und funktionaler (jede Bank entscheidet vor Ort) Distanz operieren und einen hohen Marktanteil in der Unternehmensfinanzierung erreichen. Die zweite Gruppe in Deutschland bilden die Geschäftsbanken (alle voran die Großbanken, insbesondere Deutsche Bank und die Commerzbank). Diese unterhalten noch immer ein weit verzweigtes Filialnetz – wenn auch stärker auf die urbanen Räume fokussiert –, was dazu führt, dass Unterschiede in der operationalen Distanz im Vergleich zu Sparkassen und Genossenschaftsbanken tendenziell geringer ausfallen und der Hauptunterschied in der funktionalen Distanz zu finden ist. Hier deutet unser detaillierter Vergleich der Kreditvergabeprozesse darauf hin, dass Großbanken dazu tendieren, genau dann in längerer funktionaler Distanz über KMU-Kredite zu entscheiden, wenn weiche Informationen besonders relevant werden. Dies ist der Fall, wenn Kredite an KMU in finanzieller Schieflage vergeben werden (Flögel, 2018). Die Unterschiede in der operationalen Distanz sind weniger ausgeprägt, da sowohl Sparkassen als auch Großbanken Hausbankbeziehungen mit solventen KMU anstreben und ihre Klienten in ausgewählten (größeren) Filialen bedienen (Flögel und Gärtner, im Erscheinen-a).

In Spanien ist eine klare Unterscheidung von Bankengruppen anhand der Distanz nicht möglich, da die Banken innerhalb der Bankengruppen zu unterschiedlich sind. Daher haben wir hier quer zu den Bankengruppen verschiedene Typen gebildet. Grob können vier Bankentypen definiert werden. Der erste Typ besteht aus lokalen und regionalen Banken, wozu insbesondere die beiden noch bestehenden Sparkassen und einige Genossenschaftsbanken zählen. Genossenschaftsbanken unterscheiden sich in Spanien deutlicher voneinander als in Deutschland. Einige Genossenschaftsbanken agieren auf nationaler Ebene, andere sind auf den Landwirtschaftssektor spezialisiert, während andere als lokale Universalbanken den typischen deutschen Genossenschaftsbanken ähneln. Diese ordnen wir in die Gruppe der lokalen und regionalen Banken ein, die Ähnlichkeiten mit regionalen Banken in Deutschland aufweisen, jedoch absolut betrachtet deutliche weniger Kredite an die Unternehmen vergeben. Der zweite Bankentyp (zentrale Banken mit regionalen Wurzeln) weist im Vergleich zu Typ I eine etwas längere operationale und funktionale Distanz auf. Typ II besteht aus zentralen Banken mit starken regionalen Verflechtungen, was impliziert, dass die Banken Entscheidungskompetenz in denjenigen Regionen aufweisen, in denen ihr

Marktanteil hoch ist. Die ehemaligen Sparkassen sowie einige private Geschäftsbanken mit hohen Marktanteilen in bestimmten (Heimat-) Regionen gehören zu Typ II. Banken des Typs III (urbane Banken mit Wurzeln in Agglomerationen) unterhalten kleinere Filialnetze und weisen eine mittelweite funktionale Distanz auf. Die Strategie dieser Banken besteht darin, sich auf mittelgroße Unternehmen in Ballungszentren zu konzentrieren, wobei aufgrund des dünnen Filialnetzes die funktionale Distanz kürzer ausfällt als die operationale Distanz. Zentrale Banken mit einem großen Filialnetz und wenig lokalen Entscheidungsbefugnissen weisen eine geringe operationale, aber eine weite funktionale Distanz auf. Sie haben ein dichtes Filialnetz entwickelt, ihre funktionale Distanz kann jedoch als besonders weit bezeichnet werden. Je nach strategischer Ausrichtung weisen die Filialen dieser Banken Entscheidungsbefugnisse in der Kreditvergabe auf (Gärtner und Fernandez, 2018).

Im Vereinigten Königreich lassen sich kaum dezentrale Banken nachweisen. Die Schottische Airdrie Savings Bank war die letzte bestehende regionale Trustee Savings Bank (TSB). Im Jahr 2017 wurde sie geschlossen. Um überhaupt ein regionales Kreditgeschäft zu beschreiben, haben wir andere Finanzdienstleister, d. h. Kredit-Kooperationen (Credit Unions) und sogenannte Responsible Finance Providers, betrachtet, obwohl beide keine Banklizenz besitzen. Insgesamt lassen sich dennoch kaum Anbieter identifizieren, die Kredite in geringer Distanz zu KMU vergeben, was die ausgesprochene Zentralisiertheit des britischen Bankensystems unterstreicht. Kredit-Kooperationen und – je nach Produkt – Responsible Finance Providers können als Anbieter betrachtet werden, die Kredite in räumlicher Nähe vergeben. In Bezug auf das Kreditvolumen vergeben sie jedoch deutlich weniger als 500 Millionen GBP an Firmen (Muqtadir, 2013). Der Großteil der Kreditvergabe wird von den fünf großen (internationalen) Geschäftsbanken (den großen Vier plus der Santander-Gruppe) vergeben, die auch die meisten Filialen betreiben (British Business Bank, 2016). Die Ergebnisse der Expertenbefragung verdeutlichen, dass die großen Banken Kredite in sehr weiter funktionaler Distanz gewähren, d. h. sie delegieren nur sehr beschränkte Entscheidungsbefugnisse an ihre Filialen. Ferner weisen sie auch eine recht weite operationale Distanz zu KMU auf, denn anders als die deutschen Großbanken (Flögel und Zademach, 2017) bekommen KMU bei britischen Großbanken nicht unbedingt eigene Kundenberaterinnen und -berater zugewiesen (was auf eine geringe organisatorische und soziale Einbettung der Bank-Kundenbeziehung hindeutet). Ein interessanter Bankentyp sind die sogenannten Challenger-Banken. Obwohl sie private Geschäftsbanken sind (davon einige sogar ausländische Banken), neigen sie dazu, in kürzerer operationaler und funktionaler Distanz zu agie-

ren als die vier Großbanken. So delegiert beispielsweise das schwedische Kreditinstitut Handelsbanken explizit umfangreiche Kompetenzen an ihre Filialen, damit Kundenberaterinnen und -berater weiche Informationen und lokales Wissen in der Kreditvergabe und bei der Betreuung von Unternehmen berücksichtigen können (Kroner, 2009; Flögel und Gärtner, im Erscheinen-b).

Insgesamt bestätigt der qualitative und quantitative Vergleich der operationalen und funktionalen Distanz unsere Annahmen. Dezentrale Banken sind für die KMU-Finanzierung in Deutschland bedeutsam. Mehr als 1.400 regionale und unabhängige Sparkassen und Genossenschaftsbanken sind mit einem gemeinsamen Marktanteil von fast 50 % in der Unternehmenskreditvergabe aktiv. Im Gegensatz dazu nahm die Relevanz der dezentralen Banken in Spanien ab. Nur wenige regionale Banken mit geringen Distanzen (zwei „echte“ Sparkassen und einige Genossenschaftsbanken) haben die Liberalisierung überlebt. Es ist jedoch wichtig anzumerken, dass Sparkassen und Genossenschaftsbanken in Spanien im Vergleich zu Deutschland niemals eine vergleichbare Bedeutung in der Unternehmensfinanzierung aufwiesen. Das Vereinigte Königreich stellt das zentralisierteste Bankensystem der drei Länder dar. Im Jahr 2017 musste die letzte regionale Universalbank geschlossen werden. Der hohe Zentralisierungsgrad des Bankensektors im Vereinigten Königreich wird auch anhand der Bankzentralenkonzentration in London deutlich, wo fast 75 % der britischen Banken ihren Hauptsitz haben. Interessanterweise gibt es in Spanien und im Vereinigten Königreich einige private Geschäftsbanken, die z. T. neu gegründet wurden (wie im Fall einiger Challenger-Banken) und Kredite in kürzerer funktionaler Distanz vergeben als die etablierten Großbanken.

5. Erfolgsfaktoren dezentraler Banken

Die Ergebnisse des Ländervergleichs suggerieren folgende drei Erfolgsfaktoren dezentraler Banken:

I. Geringe operationale und besonders funktionale Distanz sowie Einbettung in einen unterstützenden Regionalbankenverband

Ein Vorteil des dezentralen Bankgeschäfts ist, wie beschrieben, die kürzere Distanz zwischen Gläubiger und Schuldner, die Kreditentscheidungen unter Berücksichtigung von weichen und lokalen Informationen ermöglicht (Stein, 2002; Pollard, 2003; Berger et al., 2005; Alessandrini et al., 2009). Wenngleich wissenschaftlich kontrovers diskutiert, deuten empirische Studien auf einen positiven Zusammenhang zwischen der Kreditvergabe in geringer Distanz und der Reduzierung von Finanzrestriktion für KMU hin (Agarwal und Hauswald, 2007; Alessandrini et al., 2009; Lee und Brown, 2017; Zhao und Jones-Evans, 2017; Papi et al., 2017). Darüber hinaus kann die Kreditvergabe in kürzerer Distanz für regionale Banken durchaus profitabel sein (Ayadi et al., 2009; Beck et al., 2009; Behr et al., 2013), da regionale Banken Informationsvorteile in Wert setzen, indem sie Kredite „informiert“ an weniger transparente Firmen vergeben, die entsprechend bereit sind höhere Zinsen zu zahlen (Flögel, 2018).

Die Kreditvergabe in räumlicher Nähe zum Unternehmen impliziert jedoch Distanz zu den Finanzzentren. Banken an peripheren Standorten abseits der Finanzzentren haben den Nachteil, dass sie die Nähe zu anderen Banken, Ratingagenturen, spezialisierten Anwältinnen und Anwälten etc. nicht nutzen können. Dies birgt das Risiko eines Mangels an spezifischen Bankenwissen, (Human-)Kapital und Zugang zu Dienstleistungen. Ein gut organisierter Bankenverband ist in der Lage, diese Nähe für seine Mitgliedsbanken zu erzeugen, Wissensspillover und Lerneffekte zu ermöglichen und somit Zugang zu den Wissensressourcen der Finanzzentren – auch für periphere regionale Banken – zu schaffen. Auch ermöglichen Bankenverbände kleinen Banken die Realisierung von Skaleneffekte, indem bestimmte Bankprodukte und Aufgaben gemeinsam erledigt werden (Bülbul et al., 2013; Gärtner und Flögel, 2013; 2017; Greenham und Prieg, 2015). Daher erscheint die Einbettung in einen unterstützenden Regionalbankenverband neben der geringen funktionalen

und operationalen Distanz als ein Erfolgsfaktor des dezentralen Bankwesens, den wir in den drei Untersuchungsländern betrachtet haben.

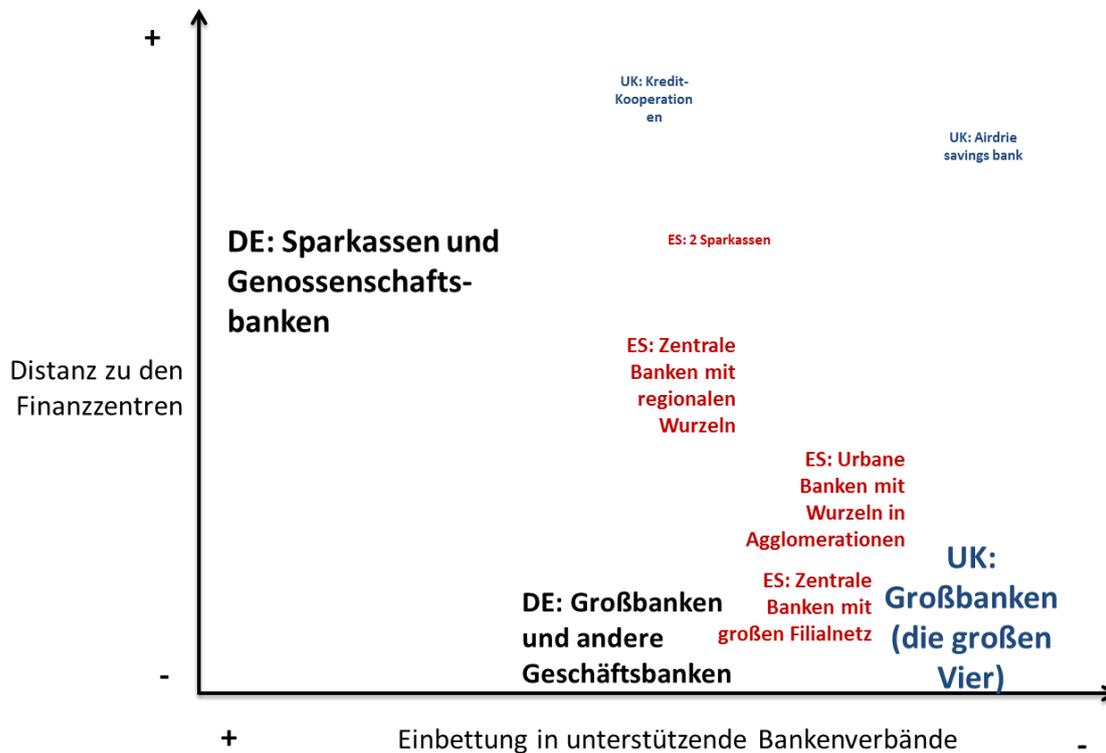
Der Vergleich der Bankenverbände macht erneut deutlich, dass sich Deutschland von Spanien und dem Vereinigten Königreich unterscheidet. Handelsverbände und Verbundgruppen, d. h. freiwillige Zusammenschlüsse wirtschaftlich selbständiger Unternehmen, stellen eine übliche Form der Wirtschaftsorganisation in Deutschland, insbesondere im Einzelhandel, dar (Flögel et al., 2013). Die deutschen Bankenverbände bilden das Drei-Säulen-Bankensystem nach, weshalb Banken in der Regel nur in einem Verband aktiv sind. Die Sparkassen gehören ihrem jeweiligen regionalen Sparkassenverband und dem Deutschen Sparkassen- und Giroverband (DSGV) an und bilden die Sparkassen-Finanzgruppe. Genossenschaftsbanken sind mit ihrem Verband in die Finanzgruppe der Genossenschaftsbanken eingebettet. Der Bundesverband Deutscher Banken (BDB) und seine regionalen Tochtergesellschaften vertreten (fast) nur die Privatbanken (Flögel und Gärtner, im Erscheinen-a). Ein solches Säulensystem funktioniert für Spanien nicht mehr, da viele ehemalige Sparkassen immer noch Mitglieder des spanischen Sparkassenverbandes (SECA) sind, sich jedoch nicht mehr in öffentlicher Rechtsform befinden (Gärtner und Fernandez, 2018). Im Vereinigten Königreich vertritt die British Bankers Association (BBA) die meisten Banken. Die letzte Sparkasse war ebenfalls Mitglied im BBA. Andere Bankenverbände wie z. B. die Asset Based Finance Association sind eher themenspezifisch orientiert, und die britischen Banken sind in der Regel Mitglieder in mehreren Verbänden (Flögel und Gärtner, im Erscheinen-b).

In Deutschland sind die Verbände sowohl der Sparkassen als auch der Genossenschaftsbanken sehr einflussreich. Sie unterstützen die kleinen und regionalen Banken dabei, Skaleneffekte zu realisieren und bieten beispielsweise Lösungen zur Bewältigung neuer Bankregulierungen an. Mit ihren verbundenen Unternehmen bieten sie zudem viele Dienstleistungen und Tools wie IT- und Ratingsysteme an. Der Sparkassenverband in Spanien ist damit nicht zu vergleichen. So arbeiteten im Jahr 2015 3.217 Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter für den DSGV und dessen 12 regionalen Sparkassenverbände, während CECA, das spanische Pendant, im Jahr 2015 lediglich vier Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter beschäftigte (Gärtner und Fernandez, 2018). Dies führte dazu, dass sich die spanischen Sparkassen aufgrund fehlender Unterstützung nicht so schnell entwickeln konnten und in ihrer Entwicklung auch stärker von regionalen Gegebenheiten und Einzelpersonen abhängig waren (regionale Politik und Pfadabhängigkeiten). Im Vereinigten Königreich gibt es keinen passenden Verband für dezentrale Banken. BBS bietet eher all-

gemeine Unterstützung in Bezug auf Lobbyarbeit für alle Mitgliedsbanken an und organisiert Treffen und Seminare.

Abbildung 7 fasst die Ergebnisse zu Einbettung in unterstützenden Bankenverbänden (X-Achse) in Bezug zur Distanz zu den Finanzzentren (Y-Achse) zusammen. Aufgrund der engen Einbettung in unterstützende Regionalbankenverbände und ihrer im Durchschnitt weiten Distanz zu den Finanzzentren haben wir die deutschen Sparkassen und Genossenschaftsbanken in der linken oberen Seite der Abbildung positioniert. Im unteren Teil von Abbildung 7 sind die zentralen Banken mit kürzerer Distanz zu den Finanzzentren abgebildet. Obwohl diese Banken Verbandsmitglieder in Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich sind, spielen die Verbände nur eine begrenzte Rolle bei der Bereitstellung von Wissen und Dienstleistungen. Dies wird auch durch die Tatsache erklärt, dass die Verbandsmitglieder, z. B. die vier deutschen Großbanken, in direktem Wettbewerb zueinander stehen, was eine enge Zusammenarbeit im Bankenverband ausbremst. Die regionale Marktsegmentierung – bedingt durch das Regionalprinzip – reduziert dagegen den Wettbewerb innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe und der Finanzgruppe der Genossenschaftsbanken in Deutschland. Die obere rechte Ecke von Abbildung 7 umfasst die dezentralen Banken, die von den Finanzzentren entfernt sind und in keinen passenden Bankenverband eingebettet sind, wie es für die Savings Bank und die beiden verbleibenden „echten“ Sparkassen in Spanien der Fall ist.

Abbildung 7: Distanz zu den Finanzzentren und Einbettung in unterstützende Bankenverbände



Eigene Abbildung

Es ist bezeichnend, dass die Airdrie Savings Bank 2017 schließen musste, obwohl die Bank Mitglied der BBA und der Building Societies Association war. Keiner dieser Verbände konnte der kleinen und in Großbritannien exotischen TSB dabei helfen die immer komplexere Bankenregulierung im gegenwärtigen Niedrigzinsumfeld wirtschaftlich zu bewältigen (Flögel und Gärtner, im Erscheinen-b). Das Airdrie-Beispiel legt nahe, dass die Einbettung in unterstützende Bankenverbände für kleine dezentrale Banken von Bedeutung ist (vgl. auch für allgemeine Ausführung zur Bedeutung von Bankenverbänden: Bülbül et al., 2013; Gärtner und Flögel, 2013; 2017; Greenham und Prieg, 2015). Verbände werden tendenziell noch wichtiger, denn das komplexe regulatorische Umfeld (Basel III) belastet kleine Banken im Vergleich zu Großbanken überproportional, da die Umsetzung neuer Regulierung erhebliche Fixkosten mit sich bringt (Alessandrini et al., 2016). Um die regionalen Banken zu schützen, haben die USA ein duales Regulierungssystem eingeführt, das zwischen Großbanken und Community banks unterscheidet. Die kleineren Banken müssen dort weniger Eigenkapital auf-

weisen und unterliegen weniger strengen Planungs- und Berichtspflichten (Yellen, 2014; Alessandrini et al., 2016). Unterstützende Verbände könnten in Europa, wo die Regulierung strikter umgesetzt wird, dazu beitragen, dass kleine regionale Banken, die es sich nicht leisten können, zahlreiche gutbezahlte Expertinnen und Experten zu beschäftigen, die Regulierungsanforderungen wirtschaftlich erfüllen.

II. Die Entwicklung zu „echten“ dezentralen Universalbanken

Betrachtet man die historische Entwicklung der nicht ausschließlich gewinnorientierten Banken (insbesondere der Sparkassen) in Spanien, Deutschland und dem Vereinigten Königreich, lässt sich ableiten, dass der Zeitpunkt, zu dem diese Banken Universalbanken wurden (d. h. alle Bankgeschäfte tätigen durften, insbesondere die Kreditvergabe), ein entscheidender Faktor dafür ist, ob dezentrale Banken heute noch existieren und welche Bedeutung sie einnehmen.

In allen drei Ländern wurden Sparkassen im 19. Jahrhundert gegründet, um die finanzielle Unabhängigkeit der „Bedürftigen“ zu fördern, indem sie es dieser Bevölkerungsschicht ermöglichten, „für schlechte Zeiten“ zu sparen (Brämer et al., 2010; WSBI, 2017). In Spanien und dem Vereinigten Königreich waren die Sparkassen auf risikolose Investition der Kundeneinlagen beschränkt (insbesondere durften sie in Staatsanleihen investieren) (Batiz-Lazo und Maixe-Altes, 2006). Ihnen wurde im Vereinigten Königreich das Kunden-Kreditgeschäft erst 1976 und in Spanien 1977 erlaubt. Mit dem Decreto Fuentes Quintana erhielten die spanischen Sparkassen die Erlaubnis, dieselben Dienstleistungen wie Geschäftsbanken anzubieten einschließlich der Kreditvergabe. Im Gegensatz dazu wurden Sparkassen in Deutschland als staatlich geförderte Selbsthilfeorganisationen nicht nur mit dem Ziel gegründet, die „Bedürftigen“ zu fördern, sondern auch mit dem Ziel, kleine lokale Firmen mit Krediten zu versorgen (DSGV, 4. März 2013, Interview; Völter, 2000). Die erste öffentliche Sparkasse, die Spar- und Leih-Casse Göttingen, gewährte daher auch Kredite, wie der Name Leih-Casse bereits andeutet. So waren in Deutschland die Großbanken Nachzügler im Kreditgeschäft mit Privatkundinnen und -kunden und KMU, welche sie erst nach dem zweiten Weltkrieg bedienten (Gall et al., 1995; Historische Gesellschaft der Deutschen Bank e. V., 2009).

Das Kreditvergabeverbot der Sparkassen in Spanien und im Vereinigten Königreich diente dem Schutz der Ersparnisse ihrer (armen) Kundinnen und Kunden. In Deutschland waren (und sind) die Sparkassen

stark mit den Kommunen verbunden, welche im Konkursfall die Spareinlagen garantieren, was durch die Anstaltslast und die Gewährträgerhaftung abgesichert wird. Anstaltslast bedeutet, dass die Kommunen als Träger der Sparkassen deren wirtschaftliche Basis sichern und etwaige finanzielle Lücken ausgleichen müssen, d. h. die Kommune haftet in der internen Beziehung für ihre Sparkasse. Die Gewährträgerhaftung dagegen sichert die Mittel der Gläubiger der Sparkassen (z. B. Kundeneinlagen) und bezieht sich folglich auf die externen Beziehungen der Sparkassen. Als Ergebnis eines Wettbewerbskontrollverfahrens der Europäischen Kommission wurden die beiden Regeln 2005 abgeschafft bzw. modifiziert. Dennoch sind die Sparkassen in Deutschland öffentliche Einrichtungen und damit an die Kommunen gebunden. Ihr Aufsichtsgremium (Verwaltungsrat) wird vom kommunalen Parlament (Rat bzw. Kreistag) ernannt, und die angestellten Vorstandsvorsitzenden verantworten die Hausführung gegenüber der kommunalen Politik. Diese starke Bindung führt dazu, dass die Kommunen trotz der Abschaffung beider Regeln für ihre Sparkassen verantwortlich sind. Aufgrund der Haftungsverbünde innerhalb der Sparkassen-Finanzgruppe sind finanzielle Rettungsaktionen der Kommunen jedoch unwahrscheinlich.

Der zeitliche Kontext, in dem Sparkassen zu Universalbanken wurden, ist aus zwei miteinander verbunden Gründen entscheidend. Wie oben beschrieben, erzielten Banken bei der Kreditvergabe in geringer Distanz Informationsvorteile durch die Berücksichtigung weicher Informationen, weswegen insbesondere die KMU-Kreditvergabe für regionale Banken tendenziell auch profitabel ist. Regionalen Sparkassen, die keine Kredite vergeben durften, wurde die Möglichkeit genommen, diese weichen Informationsvorteile und damit auch die Einkommensquelle aus dem KMU-Kreditgeschäft zu nutzen. So hatte auch die Airdrie Savings Bank das Ziel, mehr Kredite an Firmen zu vergeben, um ihre Geschäftsaufgabe abzuwenden, da dieses für sie noch relativ neue Geschäft profitabel war. Der Zeitpunkt, zu dem die Kreditvergabe erlaubt wurde, ist deshalb entscheidend, weil das Kreditgeschäft über geringe Distanzen Hausbankbeziehungen impliziert, bei denen Informationsvorteile und Vertrauen sich erst über die Zeit der Geschäftsbeziehungen entwickeln (Petersen und Rajan, 1995; Boot, 2000; Handke, 2011). Diese zeitliche Komponente von Hausbankbeziehungen deutet darauf hin, dass Neulinge im KMU-Kreditgeschäft zu Beginn Informationsasymmetrien ausgesetzt sind, die sich ungeachtet geringer Distanzen erst mit der Zeit reduzieren. Gleiches gilt für regionale Banken, die in neue Regionen expandieren, wie es bei den spanischen Sparkassen der Fall war, als die territoriale Beschränkung der Geschäftstätigkeiten aufgehoben wurde (Gärtner und Fernandez, 2018).

Die Bewilligung von Krediten und öffentliche Garantien zum Schutz von Kundeneinlagen waren aus historischer Perspektive ein wichtiger Faktor für die Entwicklung von Sparkassen zu starken Universalbanken in Deutschland. Heute sind diese impliziten Garantien der öffentlichen Hand für deutsche Sparkassen weniger wichtig, und die Finanzkrise hat darüber hinaus gezeigt, dass große private Banken im Vereinigten Königreich, Spanien und Deutschland ebenfalls staatlich gestützt werden, wenn sie als „too big to fail“ gelten (Kallert, 2017).

III. Das Zusammenspiel aus Regionalprinzip, regionaler Einbettung und einem nationalstaatlichen Umverteilungssystem

In der Vergangenheit wurde die Geschäftstätigkeit der Sparkassen in vielen europäischen Ländern regional beschränkt. Mit dem sogenannten Regionalprinzip, welches in den Sparkassengesetzen der Bundesländer verordnet ist, besteht in Deutschland diese geographische Marktbeschränkung nach wie vor. Das Regionalprinzip verpflichtet die Sparkassen dazu, Kredite zunächst an Organisationen, Unternehmen und Privatpersonen in der Region ihrer zuständigen Trägerkommunen zu vergeben. Insbesondere ist das Betreiben von Filialen außerhalb der Trägerkommune(n) untersagt. Anders als in Deutschland wurden in den meisten Ländern umfangreiche Reformen, Umstrukturierungsmaßnahmen und (Teil-)Privatisierungen durchgeführt (Engerer und Schrooten, 2004; Hakenes und Schnabel, 2005). Seit den späten 1970er Jahren setzten sich internationale Institutionen (z. B. Internationaler Währungsfonds, Welthandelsorganisation) und die Europäische Union für Deregulierung, Privatisierung und offene Finanzmärkte ein, um – wie damals angenommen wurde – die Effizienz zu steigern und damit den Wohlstand zu erhöhen (Gärtner, 2013a). Insbesondere wurden die Ziele der finanziellen Integration, der Schaffung großer Banken (um große transnationale Player zu haben) und der Ausweitung des Wettbewerbs von der Europäischen Kommission (Commission of the European Communities, 2009) und der Europäischen Zentralbank (Cabral et al., 2002) unterstützt. Ein erstaunlicher Sinneswandel zur Stärkung der Großen, wenn man bedenkt, dass die Bankenmärkte zuvor reguliert wurden und/oder Banken in unterversorgten (peripheren) Regionen geschaffen wurden, um Kapital in benachteiligte Regionen zu bringen (Myrdal, 1959: 42; Chick und Dow, 1988).

Um zum Ländervergleich zurückzukommen: Wie oben beschrieben, gilt in Deutschland das Regionalprinzip für Sparkassen, und auch die

meisten Genossenschaftsbanken beschränken ihr Marktgebiet freiwillig (Bülbül et al., 2013). Spanien liberalisierte den Bankenmarkt und hob das Regionalprinzip mit den Royal Decree 1582 1988 auf, nur 11 Jahre nachdem die Sparkassen als Universalbanken Kredite vergeben durften. Die Liberalisierung von 1988 führte zu einer geographischen Expansion der spanischen Sparkassen in neue und entfernte Regionen und zu einem Rückgang der Sparkassen aufgrund von Fusionen und Übernahmen sowie finanziellen Schieflagen. Im Vereinigten Königreich gab es kein Regionalprinzip für die Sparkassen, obwohl die TSBs durch die Trustees lokal integriert waren. Nach dem zweiten Weltkrieg wurde eine Konzentration und Vergrößerung der Sparkassen von der Bankenregulierung mit dem Ziel der Effizienzsteigerung unterstützt, was zu einem starken Rückgang der Anzahl an TSBs führte. Die übrigen 16 Sparkassen fusionierten 1983 in Vorbereitung auf den Börsengang. Nur die Airdrie Savings Bank blieb bis zur Schließung 2017 die letzte treuhänderisch geführte, unabhängige TSB.

Ein Effekt des Regionalprinzips besteht darin, dass es die Kapitalmobilität reduziert und, den Polarisierungstheorien folgend, zentripetale Kapitalzugseffekte abmildert (Chick und Dow, 1988; Dow und Rodríguez-Fuentes, 1997; Gärtner, 2008; Zademach, 2014). Wenn Banken nicht auf die Region beschränkt sind, besteht die Gefahr, dass die Zentren das Kapital, also die Ersparnisse, der Peripherie und altindustrieller Regionen absorbieren. Bankensysteme stehen zwar nicht im Fokus der Polarisierungstheorie (Dybe, 2003: 95 ff.), jedoch verweist Myrdal (1959) darauf, dass Kapitalbewegungen dazu neigen, „die Ungleichgewichte zu vergrößern. [...] Verschiedene Untersuchungen in vielen Ländern haben gezeigt, wie das Bankensystem, wenn es nicht durch Eingriffe anders gesteuert wird, dazu neigt, aus den ärmeren Regionen die Ersparnisse abzuziehen und den reicheren und progressiveren Gebieten zuzuleiten, wo die Renditen hoch und sicher sind“ (Myrdal, 1959: 26). Banken, die auf einen regionalen Markt beschränkt sind, können solche selbstverstärkenden Entwicklungen aus Wirtschaftsschwäche und Kapitalentzug abmildern, indem sie regionale Spar-Investitionskreisläufe unterstützen und somit peripheren Regionen dabei helfen, das dortige Kapital zu halten.

Regionale Spar-Investitionskreisläufe können jedoch nur funktionieren, wenn die peripheren Regionen über ausreichende Sparaufkommen verfügen. Menschen, die zu arm sind, um Geld zu sparen, können kein Geld bei ihrer regionalen Bank anlegen. Es wird allgemein angenommen, dass die Betriebsergebnisse der regionalen Banken direkt von der Stärke der regionalen Wirtschaft abhängen (Alessandrini und Zazzaro, 1999). Daher mag ein regional segregiertes dezentralisiertes Banken-

system „not be an unmixed blessing to the periphery: while such a system may guard against a monetary outflow to the center, periphery banks are exposed to extra risk where peripheral regions have, as they tend to do, quite specialized and strongly cyclical economies“ (Chick und Dow, 1988: 240). So sind regionale Banken in schwachen Regionen mit höheren Risiken und niedrigeren Gewinnchancen konfrontiert und können folglich nur weniger attraktive Produkte anbieten, was die bereits schwache Wirtschaft dort zusätzlich belasten würde. Für Deutschland konnte dieser Zusammenhang empirisch jedoch nicht bestätigt werden. Hier sind die regionalen Banken in schwachen peripheren Regionen mindestens genauso erfolgreich wie in wirtschaftlich starken Regionen (Gärtner, 2008; Conrad, 2008; Christians, 2010; Christians und Gärtner, 2014). Mehrere miteinander zusammenhängende Gründe können diesen kontraintuitiven empirischen Befund erklären:

Erstens kann das deutsche Regionalprinzip, das regionale Banken an ihre Regionen bindet, angeführt werden. Dieses Prinzip verlangsamt nicht nur zentripetale Entzugseffekte, sondern hält die funktionale Distanz gering und ermöglicht den regionalen Banken, enge Beziehungen zu ihren regionalen Kundinnen und Kunden aufzubauen, was insbesondere in schwachen Regionen möglich ist, in denen der Wettbewerbsdruck durch nationale Banken geringer ausfällt. Hier reduziert das Regionalprinzip auch die Konkurrenz durch andere regionale Banken, da eine geographische Ausdehnung des Marktgebiets untersagt ist. Weniger Wettbewerb kann natürlich mit schlechteren Angeboten für die Kreditnehmerinnen und -nehmer bzw. mit höheren Zinsen verbunden sein (Fischer und Pfeil, 2004). Zweitens verbessert weniger Wettbewerb den Zugang von Banken zu Informationen und reduziert Informationsasymmetrien gemäß der Theorie der Hausbankbeziehungen, da sich Kundschaft und Bank bei weniger Wettbewerb eher langfristig binden (Petersen und Rajan, 1995). Beide Argumentationslinien sind mögliche Erklärungen für den Erfolg von regionalen Banken in schwachen/peripheren Regionen von Deutschland. Marktmacht macht das Kreditgeschäft einfacher und erlaubt es, Oligopolrenditen zu erzielen. Informationsvorteile durch Hausbankbeziehungen und hohe Marktanteile der regionalen Banken in ihren peripheren Regionen ermöglichen ein überlegenes Screening und Monitoring, wodurch Kreditausfälle trotz schwierigen regionalen Marktumfeldes potenziell reduziert werden.

Neben den Auswirkungen des Wettbewerbs scheint die substanzielle regionale Umverteilung der Bundesrepublik Deutschland das dezentrale Bankensystem zu begünstigen, indem ein Mindestmaß an wirtschaftlichen Aktivitäten in allen Regionen gewährleistet wird. Der Dreiklang aus Regionalprinzip, regionaler Einbettung (was die Informationsasymmet-

rien verringert) und einem nationalen Umverteilungssystem (was regionale Disparitäten reduziert und ein Mindestmaß an wirtschaftlichen Aktivitäten in peripheren Regionen garantiert) ermöglicht es den regionalen Banken, in allen Regionen wirtschaftlich hinreichend erfolgreich zu sein einschließlich der peripheren und strukturschwachen Räume. Außerdem ist darauf hinzuweisen, dass das Regionalprinzip auch den ersten Erfolgsfaktor dezentraler Banken stärkt, da der verminderte Wettbewerb zwischen regionalen Banken die enge Zusammenarbeit innerhalb der Regionalbankenverbände stärkt.

6. Fazit und Handlungsbedarf

Wie dargestellt ist die Einbettung in einen starken und effizienten Bankenverband ein Erfolgsfaktor für dezentrale Banken. Darüber hinaus profitiert das dezentrale Bankgeschäft vom Zusammenspiel aus Regionalprinzip, regionaler Einbettung und einem nationalstaatlichen Umverteilungssystem, das regionale Ungleichheiten reduziert. Überraschenderweise kann auch der Zeitpunkt, zu dem regionale Banken das Recht bekamen, Kredite zu vergeben, als möglicher Erklärungsfaktor für den Zentralisierungsgrad nationaler Bankensysteme herangezogen werden. So waren spanische und britische Banken aufgrund des langanhaltenden Kreditvergabeverbots Nachzügler im Universalbankengeschäft, während die Kreditvergabe (an KMU) immer ein Geschäftszweig der deutschen Sparkassen war. Entsprechend konnten die regionalen Sparkassen in Spanien und dem Vereinigten Königreich Informationsvorteile, die sich aus der Kreditvergabe in geringer Distanz (zu KMU) ergeben, nicht bzw. erst spät realisieren, was negative Auswirkungen auf die Rentabilität dieser dezentralen Banken und den Zugang zu Kapital für die regionalen Unternehmen hatte. Die Tatsache allerdings, dass dezentrale Sparkassen in Spanien und dem Vereinigten Königreich niemals eine vergleichbare Stellung in der Unternehmensfinanzierung wie in Deutschland innehatten, machte deren Niedergang bzw. deren Nichtexistenz in der Finanzkrise weniger schlimm, als dies wahrscheinlich in Deutschland der Fall gewesen wäre. Insbesondere im Vereinigten Königreich wird jedoch das Fehlen relevanter dezentraler Banken als Nachteil für die KMU-Finanzierung angesehen, und dies nicht erst seit der Finanzkrise.

Die drei identifizierten Erfolgsfaktoren unterstützen zunächst die Schlussfolgerung von Verdier (2002: 20), dass regionale Banken gegen die Konkurrenz aus den Zentren geschützt werden müssen, da der Ländervergleich den Einfluss der Politik (regionale Umverteilung, Regionalprinzip etc.) eindeutig bestätigt. Verdier (2002) tendiert jedoch dazu, die Wettbewerbsfähigkeit des dezentralen Bankings zu unterschätzen. Er unterschätzt die inhärenten Vorteile, welche regionale Banken aus der Kreditvergabe in geringer Distanz zu ihren Klientinnen und Klienten erzielen können (besseren Zugang zu weichen Informationen und lokalem Wissen), was nicht nur den Zugang zu Kapital für KMU verbessert, sondern auch ein wirtschaftliches Geschäftsfeld für die regionalen Banken darstellt. Auch wird die unterstützende Funktion von Bankenverbänden aus unserer Sicht nicht hinreichend berücksichtigt, die den dezentralen Banken Vorteile verschaffen können (Wissen und Skaleneffekte), welche sonst nur große Banken aus den Finanzzentren aufweisen. An-

knüpfend an Verdiere (2002) Schlussfolgerung, ist Politik (bzw. regionale Regierungen) zwar wichtig, an erster Stelle aber nicht, um die regionalen Banken vor der überwältigenden Wettbewerbsfähigkeit der Großbanken zu schützen, sondern um die regionalen Banken vor sich selbst zu schützen. Hierzu zählt besonders der Erhalt des Regionalprinzips. In Spanien führte die Abschaffung dieses Prinzips wie beschrieben dazu, dass die Sparkassen expandierten und daraus folgend weitestgehend obsolet wurden. Im Vereinigten Königreich existierte zwar kein Regionalprinzip, die Regierung unterstützte jedoch aktiv das „Up-scaling“ der regionalen TSBs mit der Absicht, deren Effizienz zu stärken, was zum Verschwinden der dezentralen gemeinwohlorientierten Banken führte.

Unser Vergleich zeigt für **Deutschland**, dass dezentrales Banking wirkungsvolle Umverteilungsmechanismen benötigt, damit ein Mindestmaß an wirtschaftlichen und sozialen Leben in allen Regionen sichergestellt wird. Der Erfolg dezentraler Banken in schwachen Regionen ist auch durch die niedrigverzinsten Einlagen zu erklären, die es dort auch aufgrund der Umverteilung gibt. Dieser Vorteil hat jedoch in der gegenwärtigen Niedrigzinsphase an Wert verloren, weswegen sowohl die Kundinnen und Kunden als auch die regionalen Banken eine Desintermediation fördern (z. B. durch kapitalmarktbasierter Anlageprodukte), was mittelfristig die regionalen Spar-Investitionskreisläufe gefährden kann. Eine riskante Strategie, da die regionale (Einlagen-)Refinanzierung die Unabhängigkeit regionaler Banken garantiert. Unser Ländervergleich weist das Regionalprinzip ganz klar als Rückgrat schlagkräftiger dezentraler Bankengruppen aus.

Ohne Frage fordern niedrige Zinserlöse und immer aufwendigere Bankenregulierung die regionalen Banken überproportional heraus, weswegen Sparmaßnahmen notwendig sind. Jedoch führen die weitverbreiteten Sparmaßnahmen, Filialschließungen, Fusionen und die Standardisierung von (Entscheidungs-)Prozessen zur Reduktion der Vor-Ort-Entscheidungskompetenz und verlängern folglich die operationale und funktionale Distanz. Wie gezeigt, haben dezentrale Banken aufgrund der geringen Distanzen Wettbewerbsvorteile gegenüber ihren zentralen Konkurrenten im KMU-Kreditgeschäft. Wenn sie es schaffen, Risiken im Kreditgeschäft mit weniger transparenten KMU auf Grundlage weicher Informationen zuverlässig einzuschätzen, dann können dezentrale Banken von den höheren Risikoprämien in diesem Segment profitieren, wo die Zinsen weniger stark von Referenzzinssatz abhängig sind. Daher ist es für die dezentralen Banken entscheidend, angemessen auf die gegenwärtigen Herausforderungen zu reagieren und es muss vermieden werden, dass sie die konstitutiven Elemente des dezentralen Bankings aufgeben.

Für die dezentralen Banken in **Spanien** ist der erste Schritt bereits getan, indem das Regionalprinzip (wieder) eingeführt wurde, allerdings nur für die letzten beiden „echten“ Sparkassen. Die ehemaligen Sparkassen, die hauptsächlich zu größeren Einheiten fusionierten und ihre Rechtsformen geändert haben, sind jedoch aufgrund ihrer Teilhaber überwiegend immer noch gemeinwohlorientiert. Es sollte daher geprüft werden, ob einige von ihnen wieder zu „echten“ Sparkassen umgewandelt werden könnten unter Wiederauflegung des Regionalprinzips. Für die Entwicklung der dezentralen Banken in Spanien wird die Frage der Bankenverbände in den nächsten Jahren von entscheidender Bedeutung sein. So gilt es zu untersuchen, ob ein Bankenverband für „echte“ regionale Banken geschaffen werden kann. Die beiden verbliebenen Sparkassen befinden sich gegenwärtig in einer schwierigen Lage, da die Sparkassengruppe aufgrund der Privatisierung der anderen Sparkassen auseinanderdriftet. Eine Unterstützungsmöglichkeit für regionale Banken in Spanien könnte darin bestehen, ein starkes Netzwerk für alle „echten“ dezentralen Banken zu entwickeln. So hat sich Caja Rural Group bereits vom Verband der deutschen Genossenschaftsbanken beraten lassen und mehrere Gesellschaften gegründet, die den unabhängigen spanischen Genossenschaftsbanken Dienstleistungen anbieten. Darüber hinaus fungiert die spanische Genossenschaftsbank als Verbundbank für die regionalen Partner und verwaltet deren überschüssige Liquidität. Die spanische Regierung (und die EU-Kommission) sollten prüfen, wie sie diesen Entwicklungsprozess eines regionalen Bankenverbands unterstützen kann.

Im **Vereinigten Königreich** hat die Debatte darüber, wie dezentrale Banken wiederhergestellt werden könnten, an Fahrt aufgenommen. Drei Optionen werden diskutiert: Aufbau eines neuen Systems von Grund auf mit einem neuen und starken Bankenverband; Regionalisierung der Royal Bank of Scotland Group zu einem Netzwerk von regionalen Stakeholder-Banken; „Up-scaling“ und Zusammenbringen der eher dezentralen Kredit-Kooperativen und/oder der Responsible Finance Providers in einer dezentralen Bankengruppe (Flögel und Gärtner, im Erscheinen-b). Vor allem die letzte Option wird von der britischen Regierung mit neuer Regulierung für Kredit-Kooperativen unterstützt (so wurde den Kredit-Kooperativen die Kreditvergabe an Gewerbetreibende erlaubt, Bestimmungen zur gemeinsamen Bindung der Kreditnehmerinnen und -nehmer wurden gelockert und neue Meldepflichten eingeführt). Das „Up-scaling“ sollte jedoch mit Augenmaß durchgeführt werden, um „das Kind nicht mit dem Bade auszuschütten“. So empfehlen sich aus den vergleichenden Länderergebnissen die Einführung eines strikten Regionalprinzips

für Kredit-Kooperativen und alle anderen Bestrebungen, eine dezentrale Bankengruppe zu schaffen.

In allen drei Ländern sollte über ein neues Förderprogramm für die KMU-Finanzierung nachgedacht werden. Die deutsche KfW und die anderen Entwicklungsbanken bieten zwar eine Reihe von zinsverbilligten Darlehen, Garantien, Mezzanine-Finanzierungen usw. an. Diese Förderung kann jedoch hohe Screening- und Monitoringkosten, die bei der Finanzierung von kleinen, jungen, hochriskanten oder notleidenden Firmen aufgrund der ausgeprägten Informationsasymmetrien anfallen, nur teilweise kompensieren. Eine Kompensation dieser Screening- und Monitoringkosten (auch für die Fälle, bei denen Kredite nach intensiver Prüfung nicht vergeben werden) könnte daher den Zugang zu Kapital für weniger transparente Firmen substantiell verbessern. Sie würde solchen Banken nützen, die in der Lage sind, weiche Informationen für Kreditentscheidungen zu verwenden, also besonders dezentralen Banken. Die Subvention sollte unabhängig vom Kreditvolumen vergeben werden, damit besonders kleine Firmen profitieren, für die es am schwersten ist, Kredite zu erhalten. Natürlich steht ein solches Förderprogramm vor der Hausforderung festzustellen, ob die Banken tatsächlich ein intensives und ergebnisoffenes Screening durchführen oder nur Subventionen abgreifen wollen, weswegen die Kompensation nicht kostendeckend sein sollte. Aus unserer Sicht lohnt es sich trotz aller Umsetzungsschwierigkeiten, ein solches Kompensationsprogramm in Erwägung zu ziehen, da Banken dadurch neue Impulse erhalten würden, ihre Kreditentscheidungsprozesse auf die regionale Ebene zu verlagern, und die Gründe für Standardisierung und Zentralisierung in Zeiten niedriger Zinsen etwas abgedeutet werden würden.

Danksagung

Wir bedanken uns für die finanzielle Unterstützung der Hans-Böckler-Stiftung und danken allen Teilnehmerinnen und Teilnehmern der empirischen Studie sowie dem Projektbeirat für die wertvollen Kommentare zu einer früheren Version dieses Artikels. Danke auch an Sophia Schambelon, Karin Weishaupt und Sarah Wittig für das hervorragende Lektorat.

Literatur

- Agarwal, S. und Hauswald, R. (2007): „Distance and Information Asymmetries in Lending“ (Working Paper).
- Alessandrini, P. und Zazzaro, A., (1999): „A ‚Possibilist‘ Approach to Local Financial System and Regional Development: The Italian Experience“, in Martin, R. (ed.) 1999, *Money and the Space Economy*.
- Alessandrini, P.; Fratianni, M. und Zazzaro, A. (eds.) (2009): *The changing geography of banking and finance*. New York, NY.
- Alessandrini, P.; Fratianni, M.; Papi, L. und Zazzaro, A. (2016): „Banks, regions and development after the crisis and under the new regulatory system“, in *Credit and Capital Markets – Kredit und Kapital*, 49(4), S. 535–561.
- Alessandrini, P.; Presbitero, A. F. und Zazzaro, A. (2009a) „Global banking and local markets: a national perspective“, in: *Cambridge Journal of Regions, Economy and Society*, 2 (2), S. 173–92.
- Alessandrini, P.; Presbitero, A. F. und Zazzaro, A. (2010) „Bank size or distance: what hampers innovation adoption by SMEs?“, in: *Journal of Economic Geography*, 10 (6), S. 845–881.
- Allen, F. und D. Gale (2001), *Comparing financial systems*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Ang, J. B. (2008): „A survey of recent developments in the literature of finance and growth“, in: *Journal of Economic Surveys* 22 (3), S. 536–576.
- Arcand, J. L.; E. Berkes und U. Panizza (2011), „Too Much Finance?“ (Working Paper).
- Audretsch, D. B. und Lehmann, E. E. (2016): *The Seven Secrets of Germany: Economic Resilience in an Era of Global Turbulence*. New York.
- Ayadi, R., Schmidt, R. H.; Valverde, S. C.; Arbak, E. und Fernandez, F. R. (2009): *Investigating Diversity in the Banking Sector in Europe: The Performance and Role of Savings Banks*. Published by: Centre for European Policy Studies. Brussels.
- Bank of England (2017a): Statistics A Money and lending. Available online at:
<https://www.bankofengland.co.uk/mfsd/iadb/index.asp?first=yes&SectionRequired=A&HideNums=-1&ExtraInfo=false&Travel=NlxSTx>

- Bank of England (2017b): Explanatory Notes – Monetary financial institutions loans to non-financial businesses, by size of business. Available online at: http://webarchive.nationalarchives.gov.uk/20170831105230/http://www.bankofengland.co.uk/statistics/Pages/iadb/notesiadb/loans_to_non-financial_businesses.aspx
- Bank of England (2017c): List of reporting MFI. Available online at: <http://www.bankofengland.co.uk/statistics/Pages/reporters/institutions/default.aspx>
- Bathelt, H.; Henn, S. (2014): „The Geographies of Knowledge Transfers over Distance: Toward a Typology“, in *Environment and Planning A* 46(6), S. 1403–1424.
- Batiz-Lazo, B. und Maixe-Altes, J. C. (2006). *Organisational change and the computerisation of British and Spanish savings banks*, S. 1965–1985.
- Beck, T. (2012): „The role of finance in economic development: benefits, risks, and politics“, in D. C. Mueller (ed.): *The Oxford handbook of capitalism*. Oxford, New York, S. 161–203.
- Beck, T.; Hesse, H.; Kick, T. und Westernhagen, N. (2009): „Bank ownership and stability: Evidence from Germany“ (Working Paper).
- Behr, P.; Norden, L. und Noth, F. (2013): „Financial Constraints of Private Firms and Bank Lending Behavior“, in *Journal of Banking and Finance* 37, S. 3472–3485.
- Berger, Allen; Miller, Nathan; Petersen, Mitchell; Raghuram, Rajan und Stein, Jeremy (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.
- Beyer, H. G. und Schwefel, H. P. (2002). „Evolution strategies: a comprehensive introduction“, in *Natural Computing*, 1(1), S. 3–52.
- Bijlsma, M. J. und Zwart, G. T. J. (2013): „The changing landscape of financial markets in Europe, the United States and Japan“ (Bruegel Working Paper, February 2013).
- BIS (2017): Long series on total credit to the non-financial sectors.
- Boot, A. W. A. (2000): „Relationship Banking: What Do We know?“, in *Journal of Financial Intermediation* 9 (1), S. 7–25.
- Boschma, R. (2005): „Proximity and Innovation: A Critical Assessment“, in *Regional Studies* 39 (1), S. 61–74.
- Brämer, P., Gischer, H., Pfingsten, A., und Richter, T. (2010). „Der öffentliche Auftrag der deutschen Sparkassen aus der Perspektive des Stakeholder-Managements. Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen“, in *ZögU/Journal for Public and Nonprofit Services*, S. 311–332.

- British Business Bank (2016): Small Business finance markets report 2015/16. Available online at: <http://british-business-bank.co.uk/research/small-business-finance-markets-report-201516/>
- Bruff, I. und Horn, L. (2012): „Varieties of capitalism in crisis?“, in *Competition & Change* 16 (3), S. 161–168.
- Brunnermeier, M.; Crockett, A.; Goodhart, C. A.; Persaud, A. und Shin, H. S. (2009): *The fundamental principles of financial regulation*. London.
- Bülbül, D.; Schmidt, R. H. und Schüwer, U. (2013): „Savings Banks and Cooperative Banks in Europe“ (SAFE policy papers 5).
- Bundesagentur für Arbeit (2014): Employment statistics (unpublished database).
- Cabral, I.; Dierick, F. und Vesala, J. M. (2002): „Banking integration in the euro area“ (ECB Working Paper).
- Capelle-Blancard, G. und Labonne, C. (2011): „More Bankers, More Growth? Evidence from OECD Countries“, CEPII (CEPII Working Paper, 2011/22).
- Chick, V. und Dow S. C. (1988): „A post-Keynesian perspective on the relation between Banking and Regional Development“, in P. Arestis (ed.): *Post-Keynesian monetary economics*. Alderhots, Hants, S. 219–250.
- Christians, U. (2010): „Zur Ertragslage der Sparkassen und Genossenschaftsbanken in den strukturarmen Regionen Ostdeutschlands“ in: U. Christians and K. Hempel (eds.): *Unternehmensfinanzierung und Region. Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen und Bankpolitik in peripheren Wirtschafts-räumen*. Hamburg, S. 231–253.
- Christians, U. und 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.
- Commission of the European Communities (2009): „European Financial Integration Report 2008“, in *Commission Staff Working Document*. Brussels.
- Conrad, A. (2008): „Banking in schrumpfenden Regionen. Auswirkungen von Alterung und Abwanderung auf Regionalbanken“, in „Thünen-Series of Applied Economic Theory“ (Working Paper No. 94).
- Degryse, H.; Kim, M. und Ongena, S. (2009): *Microeconometrics of banking: methods, applications, and results*. Oxford, New York.

- Demirgüç-Kunt, A. und R. Levine (2001), „Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross-Country Comparisons“, in Demirgüç-Kunt, A. und R. Levine (eds.): *Financial Structure and Economic Growth: A Cross-Country Comparison of Banks, Markets and Development*. Cambridge, S. 81–140.
- Deutsche Bundesbank (2017): Bankenstatistik. Juli 2017. Statistisches Beiheft 1 zum Monatsbericht.
- Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V. (2013): *Deutscher Sparkassenkalender 2013*. Stuttgart: Deutscher Sparkassen Verlag.
- Dixon, A. D. (2014): *The new Geography of Capitalism. Firms, Finance, and Society*. Oxford.
- Dörry, S. (2015): „Strategic nodes in investment fund global production networks: the example of the financial centre Luxembourg“, in *Journal of Economic Geography* 15 (4), S. 797–814.
- Dow, S. C. und Rodríguez-Fuentes, C. J. (1997): „Regional Finance: A Survey“, in *Regional Studies* 31 (9), S. 903–920.
- Dybe, G. (2003): *Regionaler wirtschaftlicher Wandel. Die Sicht der evolutionären Ökonomie und der „Neuen Wachstumstheorie“*. Münster; Hamburg; London.
- ECB (2014): List of reporting MFI.
- ECB (2017): statistics: banks balance sheet – loans.
- Engerer, H. und Schrooten, M. (2004): „Untersuchung der Grundlagen und Entwicklungsperspektiven des Bankensektors in Deutschland (Dreisäulensystem) im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen“, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Berlin.
- Epstein, G. und Crotty, J. (2013): „How Big Is Too Big? On the Social Efficiency of the Financial Sector in the United States“ (Working Paper).
- Fischer, K.-H. und Pfeil C. (2004): „Regulation and Competition in German Banking“, in J. P. Krahen und R. H. Schmidt (eds.): *The German financial system*. Oxford, S. 291–349.
- Flögel, F. (2018): „Distance and Modern Banks’ Lending to SMEs: Ethnographic Insights from a Comparison of Regional and Large Banks in Germany“, in *Journal of Economic Geography* 18 (1), S. 35–57.
- Flögel, F. und Gärtner, S. (im Erscheinen-a): *The Banking Systems of Germany, the UK and Spain from a Spatial Perspective: The German Case*.
- Flögel, F. und Gärtner, S. (im Erscheinen-b) *The Banking Systems of Germany, the UK and Spain from a Spatial Perspective: The UK Case*.

- Flögel, F. und Zademach, H. M. (2017): „Placing bank branches in the geographies of knowledge creation debate: conceptual considerations and empirical findings from Germany“, in *Erdkunde* 71 (4), S. 301–312.
- Flögel, F.; Gärtner, S.; Kulke, E. und Warland, M. (2013): „Die wirtschaftliche Stärke des kooperierenden Einzelhandels: Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Wirtschaft und Technologie“, BMWi. Available online at: <http://www.bmwi.de/BMWi/Redaktion/PDF/Publikationen/Studien/wirtschaftliche-staerke-kooperierenden-einzelhandel,property=pdf,bereich=bmwi2012,sprache=de,rwb=true.pdf>, access: 03.10.2016.
- Flögel, F.; Zademach, H. M. (2017): Placing bank branches in the geographies of knowledge creation debate: Conceptual considerations and empirical findings from Germany. In: *Erdkunde* 71 (4), S. 301–312.
- Friedmann, J. (1986): „The World City Hypothesis“, in *Development and Change* 17 (1), S. 69–83.
- Friedmann, J.; Wolff, G. (1982): „World city formation: an agenda for research and action“, in *International Journal of Urban and Regional Research* 6 (3), S. S. 309–344.
- Gall, L. (1995). *Die Deutsche Bank, 1870–1995* (No. 202). CH Beck.
- Gärtner, S. (2008): *Ausgewogene Strukturpolitik: Sparkassen aus regionalökonomischer Perspektive* (Vol. 5). Münster.
- Gärtner, S. (2009a): „Lehren aus der Finanzkrise. Räumliche Nähe als stabilisierender Faktor“, in *IAT Forschung Aktuell* 2009 (8).
- Gärtner, S. (2009b): *Balanced Structural Policy: German Savings Banks from a Regional Economic Perspective*. Brussels.
- Gärtner, S. (2011): „Die Zukunft von New York London Hong Kong und Cayman Jersey Schweiz Lichtenstein: Eine räumliche Forschungsskizze in Postkrisenzeiten“, in C. Scheuplein and G. Wood (eds.): *Nach der Weltwirtschaftskrise: Neuanfänge in der Region?* Berlin, S. 49–83.
- Gärtner, S. (2013): „World capitals of capital, cities and varieties of finance systems: internationality versus regionally oriented banking“, in F. Kuniko (ed.): *Cities and crisis: new critical urban theory*. London, S. 147–187.
- Gärtner, S. (2013b): „Varianten institutioneller Arrangements am Beispiel regionaler Finanzregime“, in O. Brand, S. Dörhöfer, P. Eser, O. Brand, S. Dörhöfer und P. Eser (eds.): *Die konflikthafte Konstitution der Region. Kultur, Politik, Ökonomie*. Münster, p. 233–263.

- Gärtner, S. und Fernandez, J. (2018): The Banking Systems of Germany, UK and Spain from a spatial perspective: The Spanish Case.
- Gärtner, S. und Flögel, F. (2013): „Dezentrale versus zentrale Bankensysteme. Geographische Marktorientierung und Ort der Entscheidungsfindung als Dimensionen zur Klassifikation von Bankensystemen“, in *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 57 (3), S. 34–50.
- Gärtner, S. und Flögel, F. (2014): „Call for a spatial classification of banking systems through the lens of SME finance – decentralized versus centralized banking in Germany as an example“, Institut Arbeit und Technik (IAT discussion paper, 14/01).
- Gärtner, S. und Flögel, F. (2015): „Dezentrale Banken – ein Vorteil für die Unternehmensfinanzierung in Deutschland?“, in *Geographische Rundschau* 67 (2), S. 32–37.
- Gärtner, S. und Flögel, F. (2017a): *Raum und Banken. Zur Funktionsweise regionaler Banken*. Baden-Baden.
- Goldsmith, R. W. (1968): *Financial Structure and Development*. New Haven: Yale University Press.
- Greenham, T. und Prieg, L. (2015): „Reforming RBS: local banking for the public good“, New Economics Foundation. Available online at: <http://www.neweconomics.org/publications/entry/reforming-rbs>, access: 12.09.2016.
- Gropp, R. (2016): „Financial intermediation, allocative efficiency and growth“, (Lecture), Freiberg: 21 January 2016.
- Grote, M. H. (2004): *Die Entwicklung des Finanzplatzes Frankfurt. Eine evolutionsökonomische Untersuchung*. Berlin.
- Hakenes, H. und Schnabel, I. (2005): „The Threat of Capital Drain: A Rationale for Public Banks?“, (Working Paper).
- Haldane, A.; Brennan, S. und Madouros, V. (2010): „What is the contribution of the financial sector: miracle or mirage?“, in Turner, A.; Haldane, A.; Woolley, P.; Wadhvani, S.; Goodhart, C. A.; Smithers, A. Large, A. et al. (eds.) (2010): *The Future of Finance: LSE Report*. London, p. 87 – 120.
- Hall, P. A.; Soskice, D. W. (2001): *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*. Oxford [England]; New York: Oxford University Press.
- Hall, S. und Appleyard, L. (2009): „City of London, City of Learning? Placing business education within the geographies of finance“, in *Journal of Economic Geography* 9 (5), S. 597–617.

- Handke, M. (2009): „Flexible Finanzierung in Industriedistrikten Spaniens? Das Beispiel Alicante“, in *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 53 (1–2), S. 28–46.
- Handke, M. (2011): *Die Hausbankbeziehung. Institutionalisierte Finanzlösungen für kleine und mittlere Unternehmen in räumlicher Perspektive*. Berlin.
- Hardie, I.; Howarth, D. (2013a): Framing Market-Based Banking and the Financial Crisis. In: I. Hardie und D. Howarth (eds.): *Market-Based Banking and the International Financial Crisis*. Oxford, S. 22–55.
- Hardie, I.; Howarth, D. (2013b): A Peculiar Kind of Devastation: German Market-Based Banking. In: I. Hardie und D. Howarth (eds.): *Market-Based Banking and the International Financial Crisis*. Oxford, S. 103–127.
- Hardie, I.; Howarth, D.; Maxfield, S. und Verdun, A. (2013): „Introduction: Towards a Political Economy of Banking“, in I. Hardie und D. Howarth (eds.): *Market-Based Banking and the International Financial Crisis*. Oxford, S. 1–21.
- Havránek, T.; Horváth, R.; Valíčková, P. (2013): „Financial Development and Economic Growth: A Meta-Analysis. Czech National Bank“ (CNB Working Paper Series, 5/2013).
- Historische Gesellschaft der Deutschen Bank e. V. (2009): *Wünsche werden Wirklichkeit. 50 Jahre Privatkundengeschäft*. Munich, Zurich.
- Kallert, A. (2017): Die Bankenrettungen während der Finanzkrise 2007–2009 in Deutschland. Zur Kritik der Systemrelevanz. Münster.
- King, R. G. und Levine, R. (1993): „Finance, entrepreneurship and growth“, in *Journal of Monetary Economics* 32 (3), S. 513–542.
- Klagge, B. (1995): „Strukturwandel im Bankenwesen und regionalwirtschaftliche Implikationen. Konzeptionelle Ansätze und empirische Befunde“, in *Erdkunde* 49 (3), S. 285–304.
- Klagge, B. und Martin, R. (2005): „Decentralized versus centralized financial systems: is there a case for local capital markets?“, in *Journal of Economic Geography* 14 (3), S. 387–421.
- Klagge, B.; Martin, R. und Sunley, P. (2017): „The spatial structure of the financial system and the funding of regional business: a comparison of Britain and Germany“, in R. Martin und J. Pollard (eds): *Handbook on the Geographies of Money and Finance*, S. 125–156. Cheltenham: Edward Elgar.
- König, W.; Schamp, E.W.; Beck, R.; Handke, M.; Prifling, J. und Späthe, S.H. (2007): *Finanzcluster Frankfurt. Eine Clusteranalyse am Finanzzentrum Frankfurt/Rhein-Main*. Frankfurt: Books on Demand.

- Kroner, N. (2009): *A Blueprint For Better Banking: Svenska Handelsbanken and a Proven Model for More Stable and Profitable Banking*. Petersfield: Harriman House.
- Lee, N. und Brown, R. (2017): „Innovation, SMEs and the liability of distance: the demand and supply of bank funding in UK peripheral regions“, in *Journal of Economic Geography* 17, S. 233–260.
- Levine, R. (2005), „Finance and Growth: Theory and Evidence“, in P. Aghion und S.N. Durlauf (Hg.): *Handbook of economic growth*. Amsterdam, S. 865–934.
- Levine, R.; Loayza, N. und Beck, T. (2000): „Financial intermediation and growth: Causality and causes“, in: *Journal of Monetary Economics* 46 (1), S. 31–77.
- Lo, V. (2003): *Wissensbasierte Netzwerke im Finanzsektor. Das Beispiel des Mergers & Acquisitions-Geschäfts*. Univ., Diss.-Frankfurt/M. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag (Gabler Edition Wissenschaft).
- Ministerio de Empleo y Seguridad Social (Spain): Employment data.
- Minsky, H. P. (1992): „The Financial Instability Hypothesis“, Levy Economics Institute of Bard College (Working Paper, 74).
- Muqtadir, M. (2013): *Introduction to Credit Unions Statistics*. Bank of England.
- Myrdal, G. (1959): *Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen*. Berlin.
- Office for National Statistics (UK): Employment data.
- Office for National Statistics (UK): Employment data.
- Papi, L., Sarno, E., Zazzaro, A. (2017) „The geographical network of bank organizations: issues and evidence for Italy“, in R. Martin und J. Pollard (eds.): *Handbook on the Geographies of Money and Finance*. Cheltenham, S. 156–197.
- Petersen, M. A. und Rajan, R. G. (1995): „The Effects of Credit Market Competition on Lending Relationships“, in *The Quarterly Journal of Economics* 110 (2), S. 407–443.
- Pollard, J. S. (2003): „Small firm finance and economic geography“, in *Journal of Economic Geography* 3 (4), S. 429–452.
- Rousseau, P. L. und Wachtel, P. (2011): „What is Happening to the Impact of Financial Deepening on Economic Growth?“, in *Economic Inquiry* 49 (1), S. 276–288.
- Sassen, S. (2001): *The Global City: New York, London, Tokyo*. New Jersey.
- Sawyer, M. (2014): „Financial development, financialisation and economic growth“ (FESSUD Working Paper Series, 21).

- Schamp, E., W. (2009): „Das Finanzzentrum – ein Cluster. Ein multiskalarer Ansatz und seine Evidenz am Beispiel von Frankfurt/RheinMain“, in *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 53 (1–2), S. 89–105.
- Schnabel, I. und Hakenes, H. (2007). „Regionale Banken in einer globalisierten Welt“, in *Credit and Capital Markets* 40 (3), S. 351–380.
- Stein, J. (2002): „Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms“ in *The Journal of Finance* 57 (5), S. 1891–1921.
- Taylor, P.; Beaverstock, J.; Cook, G.; Pandit, N.; Pain K. und Greenwood, H. (2003): *Financial Services Clustering and its Significance for London: Extended Report*. Loughborough University; Manchester Business School.
- Therborn, G. (2011): „End of a paradigm: the current crisis and the idea of stateless cities“, in *Environment and Planning/A*, International Journal 43 (2), S. S. 227–285.
- Tobin, J. (1984): „On the Efficiency of the Financial System“, in *Lloyds Bank Review* 153, S. 1–15.
- Torre, A. und Rallet, A. (2005): „Proximity and Localization“, in *Regional Studies* 39 (1), S. 47–59.
- Turner, A.; Haldane, A.; Woolley, P.; Wadhvani, S.; Goodhart, C. A.; Smithers, A. und Large, A. et al. (eds.) (2010): *The Future of Finance: LSE Report*. London.
- Udell, G. F. (2008): „What’s in a relationship? The case of commercial lending“, in *Business Horizons* 51, S. S. 93–103.
- Uzzi, B. und Lancaster, R. (2003): „Relational embeddedness and learning: the case of bank loan managers and their clients“, in *Management Science* 49 (4), S. 373–399.
- Verdier, D. (2002): *Moving money: banking and finance in the industrialized world*. Cambridge.
- Völter, A. (2000): *Die Sparkassen und das Retailbanking*. Stuttgart
- Wójcik, D. und MacDonald-Korth, D. (2015): „The British and the German financial sectors in the wake of the crisis: size, structure and spatial concentration“, in *Journal of Economic Geography* 15 (5), S. 1033–1054.
- WSBI (2017): „Trustee savings banks in the UK 1810–1995“, at <https://www.wsbi-esbg.org/About-us/History/Pages/HistoryUK.aspx>
- Yellen, J. L. (2014): Labor market dynamics and monetary policy. In Remarks given at the Federal Reserve Bank of Kansas City Economic Symposium, Jackson Hole, Wyoming, August (Vol. 22).
- Zademach, H.-M. (2014): *Finanzgeographie*. Darmstadt

Zhao, T. und Jones-Evans, D. (2017): „SMEs, banks and the spatial differentiation of access to finance“, in *Journal of Economic Geography* 17 (2017), S. 791–824.

Liste der Interviewpartnerinnen und -partner

Aus Deutschland

Neben der teilnehmenden Beobachtung als Vollzeitpraktikant in einer regionalen Sparkasse wurden 39 Interviews geführt. Es wurden 15 Interviews mit Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern von regionalen Banken und 13 Interviews mit Angestellten überregionaler Banken geführt. Ferner fanden Experteninterviews mit folgenden Personen statt:

- Unternehmensberatung, 05. Februar 2014, Telefoninterview: Angestellte/r
- Unternehmensberatung, 07. Februar 2014, Interview: Partner/in
- Unternehmensberatung, 23. Oktober 2014, Interview: Partner/in
- DSGVO Bildungseinrichtung, 14. Juni 2013, Interview: Schulleiter/in
- DSGVO, 04. März 2013, Interview: Bankenexperte/in
- DSGVO, 16. März 2013, Interview: Bankenexperte/in
- Bundeswirtschaftsministerium, 01. März 2013, Interview: Bankenexperte/in
- Frankfurt School of Finance & Management, 30. August 2013, Interview: Akademische/r Experte/in
- Frankfurt School of Finance & Management, 30. August 2013, Interview: Akademische/r Experte/in
- IT-Dienstleister des DSGVO, 30. Mai 2013, Interview: Angestellte/r
- Ruhr Universität Bochum, 24. Juni 2013, Interview: Akademische/r Experte/in

Aus Spanien

In Spanien wurden insgesamt 32 Interviews durchgeführt. Aufgrund des Datenschutzes sind folgend nur Interviews mit Wissenschaftlerinnen und Wissenschaftlern und Verbandsvertreterinnen und -vertretern gelistet.

- Confederación Española de Cajas de Ahorros (CECA), Institutional Relations Madrid, 08. Mai 2015, Interview: Domínguez Camino García
- Die Spanish Banking Association (AEB), 25. April 2015, Interview: Joaquín de la Herrán
- Universität von Valencia, 22. April 2015, Interview: Illueca Manuel
- Instituto de Crédito Oficial (ICO), 24. April 2015: Ana Martínez
- Universität Valencia, 21. April 2015, Interview: Joaquín Maudos
- Universität La Laguna Teneriffa, 29. April 2015, Interview: Carlos Rodríguez-Fuentes
- Universität Barcelona, 17. Juni 2016, Interview: A. Tulla-Pujol

Aus dem Vereinigten Königreich

- Universität Newcastle, 13. September 2016, Interview: Akademischer Experte/in
- Universität Glasgow, 03. August 2016, Interview: Akademischer Experte/in
- Royal Society of Arts, 16. August 2016, Interview: Angestellte/r
- London School of Economics and Political Science, 17. August 2016, Interview: Akademische/r Experte/in
- British Bankers Association, 17. August 2016, Interview: Angestellte/r
- Universität Lancaster, 18. August 2016, Interview: Akademische/r Experte/in
- Responsible finance association, 01. September 2016, Telefoninterview: Direktor/in
- Airdrie savings bank, 07. September 2016, Interview: CEO
- Universität Glasgow, 07. September 2016, Interview: Akademische/r Experte/in
- Universität Glasgow, 08. September 2016, Interview: Akademische/r Experte/in
- Community savings banks association, 12. September 2016, Interview: Vorstand
- Responsible finance provider, 12. September 2016, Interview: Direktor/in

Die Studie untersucht dezentrale Bankensysteme in Deutschland, Spanien und dem Vereinigten Königreich und inwieweit diese Einfluss auf die regionale Wirtschaftsentwicklung haben. Der durchgeführte Ländervergleich verdeutlicht, dass das deutsche Bankensystem am stärksten dezentralisiert ist. Dies liegt vor allem an den regionalen und gemeinwohlorientierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken. Auch wenn das dezentrale Bankensystem in Deutschland als erfolgreich einzustufen gilt, zeigt sich gerade im internationalen Vergleich, dass ein solches Bankensystem kein Selbstläufer ist, sondern auf bestimmte institutionelle und regulatorischen Rahmenbedingungen angewiesen ist.
