

Gärtner, Stefan

Research Report

Lehren aus der Finanzkrise: Räumliche Nähe als stabilisierender Faktor

Forschung Aktuell, No. 08/2009

Provided in Cooperation with:

Institute for Work and Technology (IAT), Westfälische Hochschule, University of Applied Sciences

Suggested Citation: Gärtner, Stefan (2009) : Lehren aus der Finanzkrise: Räumliche Nähe als stabilisierender Faktor, Forschung Aktuell, No. 08/2009, Institut Arbeit und Technik (IAT), Gelsenkirchen,
<https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0176-200908017>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/57247>

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.

Ausgabe : 08/2009
Thema : **Lehren aus der Finanzkrise:
Räumliche Nähe als
stabilisierender Faktor**
Autor : Stefan Gärtner

Auf den Punkt

- Die Vorschläge zur zukünftigen Finanzmarktregulation werden immer wieder als naiv abgetan, da der Staat erst im Nachhinein reagieren könne und Krisen unvermeidbar seien.
- Statt daraufhin zu resignieren sollte eine Finanzmarktarchitektur kreiert werden, die Strukturen mit inhärenten eigendynamischen Stabilisierungskräften aufweist.
- Der deutsche Bankenmarkt mit seinen vielen Genossenschaftsbanken und Sparkassen bietet empirische Hinweise darauf, dass Faktoren wie räumliche Nähe in der Kunden-Bank-Beziehung, regional integrierte Bankenmärkte und regionale Verantwortungsnahme Finanzkrisen abmildern und die kreditwirtschaftliche Versorgung auch in schwachen Räumen aufrecht erhalten.
- Die räumliche Dimension in der ordnungspolitischen Debatte um Marktversagen und die Legitimation staatlichen Handelns sollte in der Finanzwirtschaft stärker berücksichtigt werden.

Einleitung

In der medienrezeptorischen, wissenschaftlichen und politischen Aufarbeitung der Finanzkrise und bei den Rezepturen zur Verhinderung solcher Ereignisse zeichnet sich eine gemeinsame Schnittmenge ab. Allerdings finden sich auch viele kritische Stimmen, die anmerken, dass eine noch so gute Regulierung immer nur zeitversetzt reagieren kann und die Gefahr besteht, Märkte in die falsche Richtung zu regulieren oder zu überregulieren. Daraus die Erkenntnis zu ziehen, so weiterzumachen wie bisher – wie dies anscheinend einige Investmentbanken vormachen – ist zynisch und zumindest aus einer gesamtwirtschaftlichen Perspektive unvernünftig. Dieser Beitrag diskutiert daher, wie neben einer verbesserten Finanzmarktregulation Bankenmärkte gestaltet werden können, um strukturell und inhärent Krisen zu verhindern bzw. abzumildern. Strukturen, die also auch dann wirken, wenn die findigen Spekulanten neue Wege für ihre waghalsigen Geschäfte gefunden haben und erneut globale Krisen riskieren. Da in der Diskussion um stabile Finanzmärkte Faktoren wie räumliche Nähe, regional segregierte Bankenmärkte und das damit einhergehende Vertrauen sowie die Reduktion von Informationsasymmetrien zwischen Gläubiger und Schuldner beinahe unberücksichtigt bleiben, sollen diese Faktoren hier in besonderem Maße Berücksichtigung finden. Das folgende Kapitel widmet sich zunächst der Ursachenbeschreibung, bevor in Kapitel 2 die allgemein vorgeschlagene Neujustierung der Finanzmarktregulation diskutiert wird. In Kapitel 3 wird die Rolle des Staates mit Bezug auf Finanzmärkte und die Bedeutung der räumlichen Nähe skizziert. Das vierte Kapitel wertet empirisches Material hinsichtlich der Frage aus, ob räumliche Nähe und stabile Kunden-Bank-Beziehungen Finanzmärkte und strukturschwache Räume stabilisieren können. Das Diskussionspapier endet mit einem kurzen Fazit und Thesen.

1. Ursachen der Finanzkrise

Zwar hatten die US-amerikanische Immobilienkrise und die daraus resultierenden Turbulenzen eine große Symbolkraft und globale Ansteckungseffekte verursacht, dass aber aus dem regionalen Ereignis eine Pandemie werden konnte, hat viele über Jahre zusammengekommene Ursachen. So war die Ansteckung „kein meteorologischer Zufall, sondern nahezu zwangsläufig“ (Kotz 2008: 294). Unter Bezugnahme auf die aktuellen wissenschaftlichen und publizistischen Beiträge zeichnen sich grob die folgenden drei Begründungszusammenhänge ab:

1) *Die Gier, der Fatalismus, die Anreizsysteme und die Loslösungen von der Realwirtschaft*

Finanzmärkte bzw. deren Akteure haben eigentlich eine profane Funktion: sie vermitteln Kapital zwischen Anlegern und Investoren und sollten dabei Informationsasymmetrien zwischen Schuldnern und Gläubigern abbauen, Informationen sammeln und auswerten, Risiken diversifizieren und abweichende Fristigkeiten ausgleichen. Funktionierende Bank- und Finanzsysteme stellen einen wichtigen Mechanismus zur Kapitalallokation bereit.

Das Finanzgewerbe nimmt somit eine Schlüsselstellung ein und seine Leistungsfähigkeit hat Auswirkungen auf die Realwirtschaft, was aber nicht begründet, dass die Renditen der Finanzwirtschaft, vor allem in angelsächsischen Ländern, seit langem über denen der Realwirtschaft liegen. Mitunter war es für Unternehmen lukrativer, ihr Geld am Finanzmarkt anstatt im Unternehmen zu investieren. Die Menge des nach Rendite suchenden frei vagabundierenden Kapitals erhöhte sich zusätzlich durch eine laxen Geldpolitik vor allem der US-amerikanischen Notenbank. Hinzu kam – und damit wurde es dann wirklich kritisch – dass die astronomischen Renditeversprechen nur möglich waren, indem Hege Fonds, Private Equity- und Investmentgellschaften aller Art mit immer weniger Eigenkapital immer riskantere Geschäfte eingingen, was im Erfolgs-

fall hohe Renditen zeitigte und im Fall sinkender Erträge schnell in die Insolvenz führte (Leverageeffekt). Die Banken haben diese Geschäftsmodelle großzügig finanziert, haben aber auch selbst die Kreditvolumina ausgedehnt, indem sie fahrlässig Kredite an Konsumenten und Immobilienbesitzer vergeben haben und wie bereits erwähnt dann in komplexe Produkte gebündelt und weiter veräußert haben, um die Liquidität für immer neue Geschäfte frei zu haben. Auf der Suche nach immer neuen Investoren wurden die Produkte immer komplexer und die Randbedingungen immer exotischer und verworrener. Die Risiken waren damit vielfach nicht erkennbar und es wurden Informationsasymmetrien auf- statt abgebaut. Hinzu kamen verdrehte Anreizsysteme bei den Banken, die die Erträge, teilweise sogar nur Transaktionsvolumina, und nicht die Qualität der Geschäfte bzw. die Risiken als Berechnungsgrundlage heranzogen. All dies führte dazu, dass sich die Finanzwirtschaft von der Realwirtschaft abkoppelte und die eigentliche Aufgabe, Financier der Realwirtschaft zu sein, völlig aus den Augen verlor (Kapoor 2009: 90).

2) *Die Ratingagenturen, die Modellgläubigkeit und der Fatalismus*

Vor der Krise wurde die Bündelung und Weiterveräußerung von Krediten weder von den Aufsichtsbehörden noch von den Ratingagenturen oder Beratungsgesellschaften als Risiko angesehen; es wurde aus Gründen der Risikodiversifizierung sogar zu dieser Praxis geraten (Kotz 2009: 292). Dass diese Kreditpakete derart gut von den einschlägigen internationalen Agenturen geratet wurden, ist einerseits auf eine starke Modellgläubigkeit zurückzuführen. So hat die Ratingagentur Moddys Fakten vor der Krise vollkommen anders bewertet als nach der Krise. „Damit sind offenkundig Fragen nicht in Bezug auf die Fakten, sondern die zu deren Einschätzung benutzten Modelle verbunden“ (Kotz 2008). Andererseits basieren die guten Ratings auf „Fehlansätzen für den Schätzer, (...) die sich veranlasst sahen, die Kredittranchen attraktiv zu klassifizieren und damit auskömmliche Preise und letztendlich Absatzchancen zu ermöglichen“ (Menkhoff 2009: 298). Dass die Bewertungssysteme der Banken, die diese Produkte in ihr Portfolio aufnahmen, mit der Komplexität nicht Schritt halten konnten, ist nicht verwunderlich. Verwunderlich ist vielmehr, dass „beispielsweise deutsche Banken diese Papiere zu den damaligen Konditionen gekauft haben und dies in einem Ausmaß, das nicht eine Diversifizierung, sondern im Gegenteil den Aufbau hoher Positionen erzeugt?“ (Menkhoff: 298). Dazu gehört wahrscheinlich eine gute Portion Fatalismus: Erstens ist das Risikobewusstsein scheinbar stark von den regulatorischen Anforderungen getrieben: nach dem Motto, was der Staat mir nicht verbietet, wird wohl nicht so riskant sein. Zweitens scheint es auch einen gewissen Herdentrieb zu geben: nach dem Motto, wenn die Angelsachsen so hohe Gewinne machen, will man als Landesbank aber auch mal dabei sein. Das Problem ist nur, dass den Letzen bekanntlich die Hunde beißen.

3) *Die Notenbanken, volatile Immobilienmärkte und die Regulation*

Neben der Tatsache, dass die Notenbanken durch ihr auf die Steuerung der Geldmenge beschränktes Instrumentarium nur bedingt einer solcher Krise entgegen wirken können, wird immer wieder die „leichte Geldpolitik“ (Menkhoff 2008: 297) der USA als Mitverursacher angeführt. Die expansive Geldpolitik mancher Notenbanken und das Vorhandensein kurzfristiger Liquidität zu sehr niedrigen Zinsen haben unter anderem dazu geführt, dass auch nicht solvente Häuserkäufer durch ihre Nachfrage die Immobilienpreisdynamik angetrieben haben.

Angeheizt wurde die Krise auch durch eine in Teilen fehlgeleitete Regulation in Form der zyklischen Wirkungen der Eigenkapitalunterlegung (Basel II) und der Rechnungslegungsgrundsätze (Kotz 2008). Aber die Regulation war nicht nur fehlgeleitet, sie war auch unzureichend und die Aufsicht in vielen Ländern nachlässig, was die explosive Kombination aus Immobilienblase, Verschuldung, Verbriefung und Verkauf von Krediten und dem verantwortungslosen Verhalten der Hedge Fonds und Private Equity Gesellschaften erst ermöglicht hat. Es handelt sich also um

ein massives Versagen der Regulierungsbehörden und damit der Politik. WADE von der „London School of Economic and Political Science“ bringt stichhaltige Argumente hervor, die Begründungen, dass eine globale Deregulierungsspirale bereits in den 1980er Jahren durch die Politik MARGRET THATCHERS in Gang gesetzt wurde (2008).

So kann man die einfachen Fragen stellen: Warum es Banken erlaubt ist, Geschäfte außerhalb ihrer Bilanz zu stellen und damit der Finanzaufsicht zu entziehen, warum es Investmentgesellschaften erlaubt ist, mit unzureichendem Eigenkapital Unternehmen und Immobilienbestände aufzukaufen und diese dann zu überschulden, warum man Bankprodukte schaffen darf, die keinen erkennbaren Sinn verfolgen, warum Ratingagenturen nicht reguliert und kontrolliert werden, warum stärker auf Modelle geschaut wird, anstatt die vielen auch seriösen Mahner anzuhören und warum es im Rahmen der EU-Binnenmarktpolitik angestrebt wurde, einen integrierten Finanzmarkt mit global agierenden Playern zu schaffen, obwohl seit Jahren bekannt ist, dass große Banken systemrelevant sind und daher der Staat im Falle des Falls für die Verluste aufkommen muss.

2. Krisenprävention

Um zukünftig Finanzkrisen zu verhindern bzw. einzudämmen wird vorgeschlagen, die Bilanzierungs- und Eigenkapitalunterlegungsvorschriften zyklusneutral zu gestalten (Kotz 2008, Hüther 2009), die „Eigenkapitalanforderungen von Aufsichtsbehörden anzuordnen“ (Kapoor 15.05.2009), Bankgeschäfte außerhalb der Bilanz zu verbieten, bzw. an diese die gleichen Anforderungen zu stellen wie an Positionen innerhalb der Bankbilanz (Kotz 2008), mittel- und langfristige Risiken in den Anreiz- und Bonussystemen zu berücksichtigen (Kotz 2008), die Aufsichtsorgane mit mehr Kompetenzen und mehr Personal auszustatten bzw. mehr Kompetenzen auf die europäische Ebene zu verlagern, für mehr Transparenz und einfachere Produkte zu sorgen (Kapoor 2009) und die Ratingagenturen zu regulieren (Storbeck 2009). Ferner gibt es eine Reihe weiterer, aber umstrittener Vorschläge, die darauf abzielen, Finanzmärkte zu entschleunigen (z.B. Börsenumsatzsteuer oder Tobin-Tax) bzw. bestimmte Finanzprodukte zu verbieten, bis hin zum dem Vorschlag die Goldpreisbindung wieder einzubinden.

Die Hoffnung auf zukünftige Stabilität und Krisenfreiheit platzt allerdings schnell, wenn man die Kommentare der Skeptiker beachtet, die sich vor allem auf zwei Aspekte beziehen:

Erstens, dass Krisen in marktwirtschaftlichen bzw. kapitalistischen Systemen per se angelegt sind und zweitens, dass sich staatliche Regulation immer an der Vergangenheit und einem bestimmten nicht bewiesenem Verständnis von marktlichen Funktionsweisen (Krieg 2008) orientiert bzw. nicht schnell genug auf die Risiko- und Geschäftemacher reagieren kann. Manche Globalisierungskritiker und Wirtschaftsalternative fordern daher massive Eingriffe in die markt- bzw. geldwirtschaftliche Ordnung. Marktliberale bedienen sich auch gerne dieser regulierungsskeptischen Haltung, warnen aber hingegen vor einer Überregulierung.

Auch wenn eine verbesserte Finanzmarktregulierung, eine strengere Aufsicht und eindringliche Appelle an die Wirtschaftselite nur unzureichend gegen zukünftige Krisen schützen können, sollten wir weder resignieren und auf dementsprechende Maßnahmen verzichten, noch sollten wir die kapitalistische Wirtschaftsordnung einstampfen. Vielmehr geht es darum, die Finanzwirtschaft so weit wie möglich zu ihrer originären Funktion zurückzuführen und eine Finanzmarktarchitektur zu kreieren, die, neben den oben genannten verbesserten Kontrollen, Strukturen mit inhärenten eigendynamischen Stabilisierungskräften aufweist. Räumliche Nähe in der Kunden-Bank-Beziehung kann dabei Informationssymmetrien reduzieren, regionale Bankenmärkte können Absorptionsfunktionen des in der Region erwirtschafteten Geldes und Verantwortungsnah-

me der dort ansässigen Banken induzieren. Diese Faktoren sind aus meiner Sicht in der Diskussion um stabile Finanzsysteme unterrepräsentiert, obwohl die rund 1.100 regional orientierten Genossenschaftsbanken und 430 Sparkassen gutes Anschauungsmaterial für die Funktionsweise und die Bedeutung räumlicher Nähe darstellen. So weist der deutsche Bankenmarkt im internationalen Vergleich Alleinstellungsmerkmale hinsichtlich des hohen Anteils öffentlicher Banken (Landesbanken, Sparkassen und Banken mit Sonderaufgaben, z.B. die KfW), der strikten Gliederung in drei Säulen (private Banken, Genossenschaftsbanken und öffentlich-rechtliche Institute) und der regional abgrenzten Bankenmärkte der Genossenschaftsbanken und Sparkassen auf. Als öffentlich-rechtliche Institute sind Sparkassen sogar an ihren Träger, in der Regel Gemeinden, Kreise oder Zweckverbände, formal rechtlich gebunden. Ein Grundsatz, der die Erfüllung ihres öffentlichen Auftrags sicherstellen soll, ist das Regionalprinzip. Danach dürfen Kredite im Grundsatz nur an Institutionen, Unternehmen und Personen in der Region vergeben und nur dort Zweigstellen eröffnet werden. Ziel ist, das in der Region angesparte Geld in erster Linie zur Förderung der einheimischen Wirtschaft und Bevölkerung einzusetzen. Diese Regionalabgrenzung gilt in ähnlicher Form auch bei den Genossenschaftsbanken.

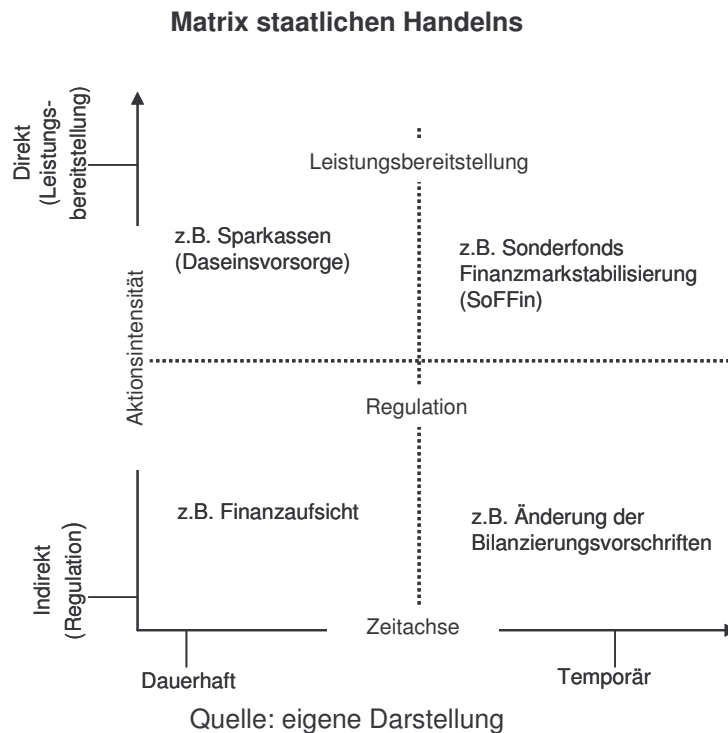
Dezentrale Finanzintermediäre können aufgrund einer asymmetrischen Verteilung von Informationen für eine Volkswirtschaft vorteilhaft sein. Asymmetrische Informationsverteilung bedeutet, dass der Kreditnehmer mehr über sich und sein Vorhaben weiß, als die Bank, die erst einmal die Informationen beschaffen, bewerten und im Zeitverlauf aktualisieren muss. Die Informationsbeschaffung ist für Banken besonders aufwändig, wenn sie sich nicht in räumlicher Nähe zu ihren potenziellen Kreditnehmern befinden.

Dass die Raumrelevanz von Bankenmärkten noch nicht hinreichend berücksichtigt wird, zeigt sich auch daran, dass bei der Betrachtung der Bankenmarktstruktur meistens eine Orientierung an der formal rechtlichen (Drei-Säulen-System) und nicht an der räumlichen Struktur stattfindet. So ließen sich hinsichtlich ihrer Marktorientierung regional (vor allem Sparkassen und Genossenschaftsbanken, aber auch manche private Geschäftsbank) von national und global orientierten Banken abgrenzen. Die räumliche Betrachtung von Bankenmärkten beschränkt sich in ökonomischen Analysen aber meist auf die nationale Ebene. So werden Marktstrukturmaße, also die Berücksichtigung der Anzahl der Banken in einem Markt, in der Regel nur zwischen Nationen verglichen. Dies liegt nicht nur an der fehlenden empirischen Basis für eine räumlich tiefere Betrachtung, sondern auch an der Sichtweise vieler Ökonomen, für die Bankenmärkte, abgesehen von Währungsunterschieden, meist raumlos sind. Finanzgeographische Analysen hingegen beschäftigen sich mit Spezialgebieten wie Beteiligungs- bzw. Risikokapitalgebern und deren räumlicher Verteilung (Klagge/Martin 2005) oder der Lokalisation von Knotenpunkten weltweiter Finanzfunktionen, also der Konzentration von Finanzinstitutionen an einem Ort (z.B. Sassen 2002, Porteous 1999). Die Frage, ob nicht die Verletzbarkeit und Abhängigkeit vom globalen Konjunkturverlauf der exportorientierten deutschen Volkswirtschaft durch ein in weiten Teilen auf dezentrale Strukturen bauendes Bankensystem teilstabilisiert wird, bleibt weitestgehend unbeantwortet.

3. Die besondere Funktion von Finanzintermediären und die Rolle des Staates

Auch in marktwirtschaftlichen Systemen greift der Staat (Bundesstaat, Land oder Kommune) in das Marktgeschehen ein. Wie in der folgenden Abbildung für die Finanzwirtschaft beispielhaft skizziert, erfolgt dies einerseits dauerhaft um Marktversagen zu verhindern bzw. weil es sozialpolitisch geboten ist, und andererseits temporär (reparierend) um die Auswirkungen von Krisen abzumildern (Zeitachse in der Abbildung). Letzteres kann i.d.R. auf ein Minimum begrenzt werden, wenn ersteres gut funktioniert. Ferner bietet sich eine Einordnung staatlichen Handelns in

indirektes und direktes Agieren an (siehe vertikale Achse in der Abbildung). So kann der Staat auf der einen Seite Märkte regulieren und private Wirtschaftsunternehmen verpflichten, bestimmte Funktionen zu übernehmen und auf der anderen Seite kann er Leistungen direkt bereitstellen, in dem er eigene Unternehmen gründet bzw. sich an Unternehmen beteiligt. Wobei darauf hinzuweisen ist, dass dies – entgegen der landläufigen Meinung – mitunter kostendeckend und effizient erfolgt.



Aufgrund der hohen Relevanz von Banken, ihrer Struktur und Stabilität für die gesamte Volkswirtschaft, wurden in den letzten 200 Jahren weltweit immer wieder staatliche Finanzintermediäre auf regionaler oder nationaler Ebene gegründet, bzw. Finanzmärkte reguliert. Seit einigen Jahren wird allerdings von internationalen Institutionen (z.B. Internationaler Währungsfonds/IWF, World Trade Organisation/WTO), von Nationalstaaten, aber auch von der EU auf Deregulierung, Fusionierung regionaler Banken, Privatisierung und offene Bankenmärkte gesetzt, um – so die allgemeine Annahme – die Effizienz und damit einhergehend die allgemeine Wohlfahrt zu erhöhen (Budd 1999: 118f, Martin 1999: 10ff). Dies zeigt sich zum Beispiel an dem 1997 verabschiedeten Financial Service Agreement im Rahmen des General Agreement on Trade in Services (GATS), in dem 25 Industrieländer und 77 Entwicklungsländer weitgehende Liberalisierungsverpflichtungen eingegangen sind (WEED 2006:1f). Dabei ist allerdings zu beachten, dass der Staat durch die Entstehung großer (privater) Bankenkomplexe („too big to fail“) zum Einlenken gezwungen wird, um weiteren Schaden abzuwenden (reparierender Eingriff). So führt die Finanzkrise gerade weltweit zu einer (Re-)Verstaatlichung großer international agierender Bankenkomplexe, die zumindest in einigen Fällen aus der Fusion regionaler, teilweise öffentlicher Banken hervorgegangen sind.

Neben einer – wie die Finanzkrise gezeigt hat – unzureichenden Regulation greift der deutsche Staat (in Form der Kommunen) als Leistungsersteller in den Bankenmarkt ein, indem er über die rund 430 Sparkassen Versorgungsleistungen bereitstellt. Um zu prüfen, ob es gerechtfertigt ist, dass der Staat vorsorgend (durch Regulation bzw. Marktteilnahme) oder nachsorgend (durch die Spannung von Rettungsschirmen bzw. durch Verstaatlichung) eingreift, ist zu diskutieren, ob sich Bankenmärkte von anderen Märkten unterscheiden.

In Bezug auf die öffentlich-rechtlichen Sparkassen und die hier vorliegende Frage nach der Bedeutung räumlicher Nähe ist vor allem die asymmetrische Verteilung von Informationen zwischen Schuldern und Gläubigern relevant. Eine Informationsbeschaffungsinvestition, die dem Abbau von Informationsasymmetrien dient, rentiert sich für eine Bank erst, wenn zu einem späteren Zeitpunkt kompensierende Geschäfte hinzukommen. Dies ist in einem wettbewerbsintensiven Bankenmarkt bzw. beim Ausbleiben stabiler Kunden-Bank-Beziehungen nur schwer zu realisieren. Investiert eine Bank im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung in die Beschaffung kreditnehmerspezifischer Informationen, besteht die Gefahr, dass Konkurrenten das Ergebnis ihrer Prüfung erfahren, für diese Erkenntnisse jedoch deutlich geringere Kosten aufwenden müssen und daher dem potenziellen Kreditnehmer ein günstigeres Angebot machen können. Ferner ist darauf hinzuweisen, dass die Informationsbeschaffung für Banken besonders aufwändig ist, wenn sie sich nicht in räumlicher Nähe zu ihren potenziellen Kreditnehmern befinden, daher ihre Kunden nicht persönlich kennen und die lokalen Märkte nicht einschätzen können. Fehlen Banken in räumlicher Nähe, kann es infolge der damit einhergehenden aufwändigeren Informationsbeschaffung zu einer kreditwirtschaftlichen Unterversorgung kommen und es besteht die Gefahr, dass selbst erfolgsversprechende Investitionsvorhaben keine Finanzierung erhalten. Von einer mangelhaften regionalen Kreditversorgung wären insbesondere strukturschwache periphere Regionen betroffen, in denen sich Unternehmen aufgrund fehlender Kreditangebote nicht entsprechend entwickeln können.

Proximität zu ihren Kreditnehmern ist aber ebenfalls für die Banken, die im Kreditgeschäft mit KMU engagiert sind, von zentraler Bedeutung. „Langfristige, enge Beziehungen zwischen Unternehmen und Hausbank vermindern die Informationsasymmetrie zwischen Schuldner und Gläubiger, die bei KMU besonders groß ist. Sie schaffen eine Vertrauensbasis, die für beide Seiten von Vorteil ist (...). Dies erklärt, warum KMU in Deutschland, wo das Hausbankensystem nach wie vor eine große Rolle spielt, nicht nur die Kreditaufnahme bei einer Bank konzentrieren, sondern sogar oft nur eine einzige Bankbeziehung unterhalten" (Neuberger/Räthke 2001: 15). In der traditionellen Finanzmarkttheorie wird der geographische Raum allerdings negiert: Danach erhält jede profitable Investition, unabhängig vom Ort, eine Finanzierung, und das Wissen, ob eine Investition rentabel ist, ist für alle Marktteilnehmer vorhanden.

Dass zumindest KMU-Kreditmärkte in der Realität lokale bzw. regionale Bezugssysteme haben, ist in der neuen Finanzmarkttheorie zunehmend akzeptiert. Für Banken, die vor allem im Interbankenhandel, Emissionsgeschäft oder Investmentbanking engagiert sind, ist eine stabile Kunden-Bank-Beziehung hingegen weniger von Bedeutung. Diese Funktionen sind für erfolgreiche Volkswirtschaften ebenfalls von Bedeutung, weil dadurch vor allem größere Unternehmen mit Kapital versorgt werden. Allerdings scheinen in diesem Geschäftsbereich – trotz Ratingagenturen und technisch ausgeklügelten Risikobewertungsmodellen – Informationsasymmetrien und Risiken hoch zu sein. Und bei Renditeerwartungen von über 25 % – wie sie angelsächsische und deutsche Banken formuliert haben – scheint die Gefahr einer Loslösung von der Realwirtschaft groß zu sein.

Informationsasymmetrien – so kann vermutet werden – treten dann in besonderem Maße auf, wenn die Kunden-Bank-Beziehung schwach ausgeprägt ist, was gerade dann eintritt, wenn Banken nicht in räumlicher Nähe vorhanden sind bzw. sie aufgrund sehr wettbewerbsintensiver Märkte nicht in die Beziehung und Informationsbeschaffung investieren oder keine dauerhafte Verantwortung für ihre regionalen Märkte übernehmen. So kann es infolge von Informationsasymmetrien einerseits zu einer kreditwirtschaftlichen Unterversorgung von Regionen kommen und andererseits besteht die Gefahr, dass sich Banken von der Realwirtschaft lösen, nur noch in selbstreferenziellen Systemen agieren und damit implizit die Finanzmarktstabilität unterminieren. Dadurch, dass sie zu wenig über ihre Kunden wissen, können sie dann in der Krise keine

Kredite vergeben. Zur Bestimmung eines neuen Rollenverständnisses des Staates und seiner Versorgungsleistungen müssen Vor- und Nachteile gegeneinander abgewogen und ordnungspolitisch diskutiert werden. Gerade Letzteres wird aus meiner Sicht zu häufig aus einer neoliberal geprägten Denkweise vorgenommen, die mögliches Marktversagen vor dem Hintergrund raumloser Modelle simuliert. So spielen Faktoren wie Proximität – verstanden als geographische und soziale Nähe –, Wissensasymmetrien und Vertrauen in diesen Modellen der Neoklassik kaum eine Rolle. In diesem Papier wird daher die Rolle der regionalen Sparkassen und Genossenschaftsbanken vor dem Hintergrund eben dieser Faktoren diskutiert.

4. Räumliche Nähe und regionale Bankenmärkte: Vor- oder Nachteile

Vor dem Hintergrund der Bedeutung räumlicher Nähe lässt sich die Notwendigkeit und das staatliche Engagement für in Teilen regional begrenzte Bankenmärkte theoretisch konzeptionieren. Doch wie sieht es in der Praxis aus? Die einschlägige Presse und die aktuellen politischen Statements vermitteln eher den Eindruck, dass trotz der regional unabhängig agierenden Genossenschaftsbanken und Sparkassen Deutschland besonders von der Finanzkrise betroffen sei. Diese Frage wird in Kap. 4.1 weiter thematisiert. Und wie sieht es mit den regionalwirtschaftlichen Nachteilen aus? Besteht nicht die Gefahr, dass regional abgeschottete Banken in schwachen Regionen dauerhaft nicht überlebensfähig sind und die Banken dort sozusagen in regionalen Krisenkreisläufen verhaftet sind? Dies hätte wiederum Auswirkungen auf die Bankenmarktstabilität und würde die aufgrund des Regionalprinzips der Sparkassen faktisch bestehende Einschränkung der Kapitalmobilität in Frage stellen. Dieser Zusammenhang wird in 4.2 analysiert.

4.1 Kreditklemme trotz regionaler Sparkassen und Genossenschaftsbanken?

Vor dem Hintergrund der permanenten Medienpräsenz der Finanzkrise verwundert es zunächst einmal, die deutsche Bankenmarktstruktur als positives Beispiel für stabile Bankenmärkte anzuführen. Doch bei genauer Betrachtung der Berichterstattung und Analyse der Fakten zeigen sich zumindest Hinweise darauf, dass die Hypothese über den Zusammenhang zwischen regionalen Bankenmarktstrukturen und stabilen Finanzmärkten gerechtfertigt sein kann. Zunächst einmal sollten dazu zwei Ursachen eines eventuellen kreditwirtschaftlichen Engpasses unterschieden werden: Erstens die direkt durch die Krise induzierte Kreditklemme, bei der Banken aufgrund von Abschreibungen bei den so genannten toxischen Wertpapieren und anderen eher spekulativen Bilanzpositionen in ihrer Eigenkapitalausstattung geschwächt sind, und daher ihre Kreditvergabe zurückfahren müssen. Eine ineffiziente Kapitalallokation kann sich zusätzlich verstärken, wenn Banken sich nicht mehr gegenseitig vertrauen und der Interbankenhandel zum Erliegen kommt. Zweitens die indirekt über die realwirtschaftliche Situation verursachte Krise, bei der Banken Unternehmenskredite aufgrund einer weltweiten Rezession abschreiben müssen. Die Folge ist die gleiche: aufgrund des verminderten Eigenkapitals fahren die Banken ihre Kreditvergabe zurück. Die zweite Ursache kann aufgrund der hohen Exportorientierung insbesondere für Deutschland relevant werden, ist aber nicht durch die Finanzkrise in Deutschland selbst, sondern von den Auswirkungen der globalen Finanzkrise auf die Realwirtschaft verursacht.

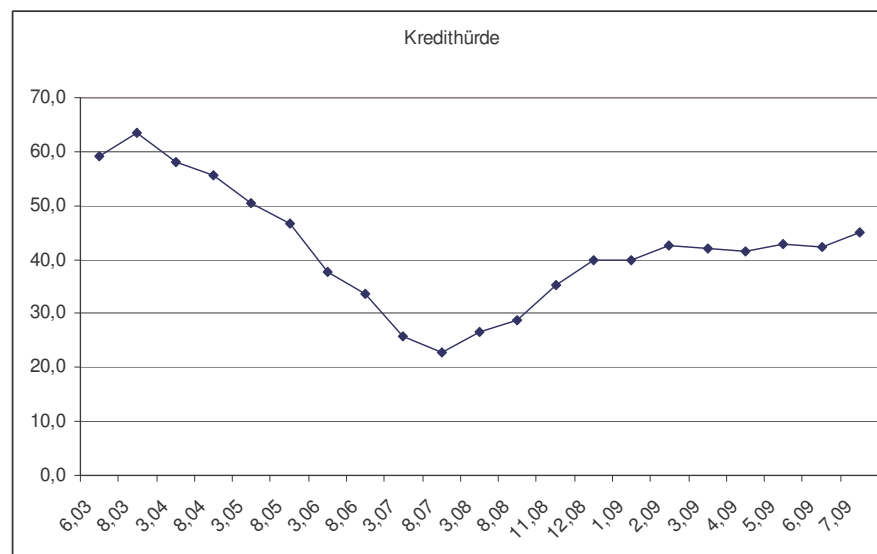
Problematisch für die Volkswirtschaft wird es vor allem, wenn die Banken aufgrund von Verlusten am internationalen Finanzmarkt und Abschreibungen von Unternehmenskrediten in ihrer Eigenkapitalausstattung geschwächt sind, also erste und zweite Ursache gleichzeitig wirken, und es konjunkturbedingt zu weiteren Auftragsrückgängen bei ihren Kreditkunden kommt. Dies kann aufgrund der gängigen Rating-Methoden, die die kurz- und mittelfristige Entwicklungen überproportional stark bewerten (DIHK 2009), dazu führen, dass Kredite dann mit deutlich mehr

Eigenkapital unterlegt werden müssen, von dem aber schon aufgrund der Abschreibungen weniger da ist. Demnach muss eine restriktivere Kreditvergabe der Banken nicht alleine durch direkte Auswirkungen der Finanzkrise verursacht sein, sondern kann auch daran liegen, dass in Deutschland besonders viele auch mittelständische Unternehmen exportorientiert sind und daher von der globalen Rezession besonders betroffen sind. So stellt der Deutsche Industrie und Handwerkskammertag (DIHK) in einer im Juni dieses Jahres veröffentlichten Umfrage fest: „Hohe und steigende Finanzierungskosten beklagen vor allem die Unternehmen aus den exportstarken Industrien“ (DIHK 2009: 1).

Viele eine Kreditklemme attestierende Presseberichte beziehen sich bei genauerem Hinsehen auf europäisches und nicht auf deutsches Zahlenmaterial und die Geschichten von versagten Krediten, die gesunde Unternehmen ins Verderben treiben, haben eher episodischen Charakter und sind nur Einzelbeispiele. Empirisch kann man sich der Frage durch Betrachtung der wichtigsten Unternehmensumfragen der einschlägigen Institute und durch die Betrachtung des Outputs an Unternehmenskrediten nähern.

Sowohl die Umfrage des Deutschen Industrie und Handelskammertags (DIHK 2009) vom Juni dieses Jahres, in der über die Industrie- und Handelskammern über 14.000 Unternehmen zur Entwicklung von Kreditkonditionen befragt wurden, als auch die KfW-Umfrage (KfW 2009), bei der 3.200 Unternehmen unter anderem zu den aktuellen Finanzierungsbedingungen befragt wurden, als auch die Angaben zur Kredithürde in dem monatlichen Konjunkturtest des ifo-Instituts, mit rund 4.000 Unternehmensbefragungen, weisen auf eine seit ca. einem Jahr bestehende restriktivere Kreditvergabe hin. So führt die KfW-Bankengruppe zum Beispiel aus, dass es bedenklich sei, „dass der Anteil der Unternehmen, die berichten, Probleme zu haben, überhaupt einen Kredit zu erhalten, an allen befragten Unternehmen mit über 17 % im historischen Vergleich sehr hoch ist“. Allerdings waren die Umfrageergebnisse – und dies gilt für alle hier erwähnten Unfragen – in den Jahren 2003 und 2004 noch schlechter und dies ohne globale Finanzkrise. Die folgende Abbildung gibt dies beispielhaft für die Abfrage der Kredithürde durch das ifo-Institut für den Zeitraum 06/2003 bis 07/2009 wider.

Anteil (in %) der Unternehmen, die die Kreditvergabep Praxis der Banken als restriktiv bezeichnen



Quelle: ifo-Institut: Lange Zeitreihen für die Kredithürde der gewerblichen Wirtschaft (<http://www.cesifo-group.de/portal/page/portal/ifoHome/a-winfo/d1index/18INDEXKREDKL>)

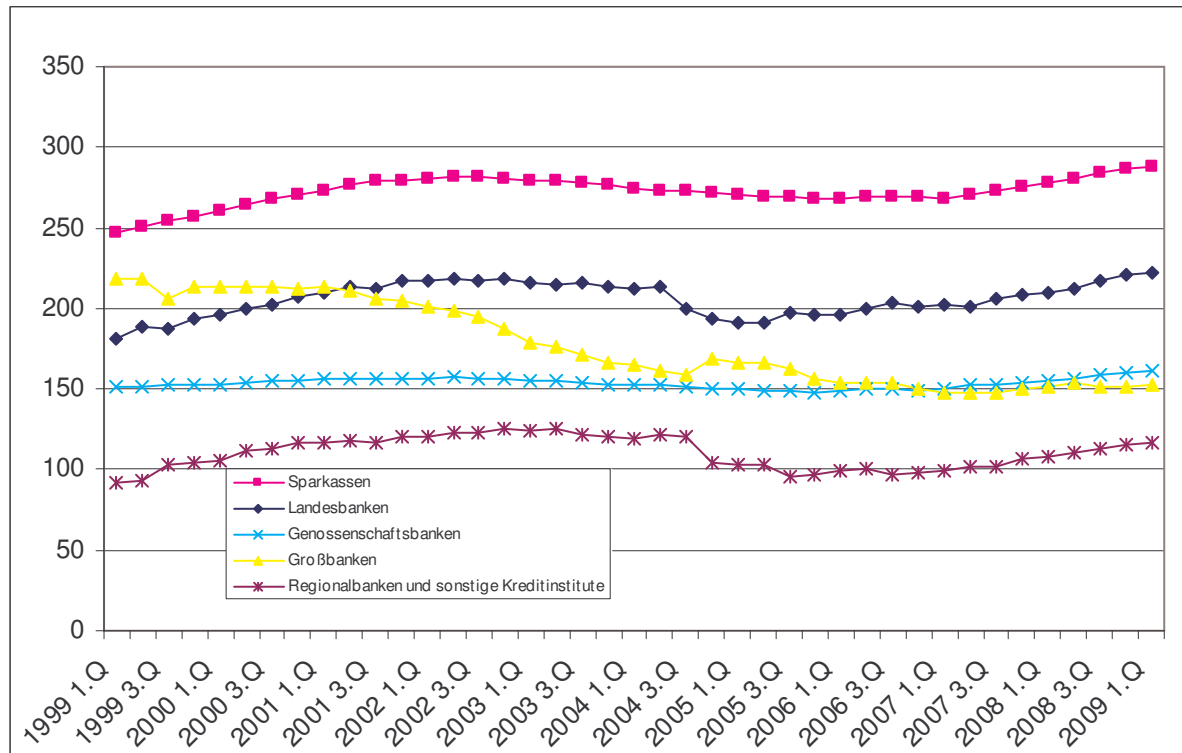
Auch verweist die KfW-Bankengruppe (2009) darauf, dass bei einer zusätzlich durchgeführten Finanzierungsexpertenbefragung keiner der Experten für Unternehmen mit mittlerer Bonität erhebliche Schwierigkeiten sieht, Zugang zu Krediten zu bekommen. Tatsächlich scheint es eine immer risikogenauere Bepreisung der Kredite zu geben, denn es gibt auch Unternehmen, die nach der DIHK Umfrage bessere Konditionen aushandeln konnten. „Ein deutliches Zeichen, dass die Kreditinstitute bei guten Bonitäten die Notenbankzinssenkungen durchaus weitergeben“ (DIHK 2009: 1). Eine Spreizung bei der Kreditvergabepraxis zeigen alle drei Erhebungen auch bezüglich der Unternehmensgröße und zwar dergestalt, dass sich die Finanzierungssituation vor allem bei kleinen und großen Unternehmen verschlechtert hat. Kleine Unternehmen (bis 20 Mitarbeiter) sind auch aufgrund einer vergleichsweise schlechten Eigenkapitalausstattung stark von einem schlechten Kreditzugang betroffen (DIHK 2009: 6).

Ganz besonders leiden aber Großbetriebe unter der restriktiveren Kreditvergabe, was vor allem deshalb interessant ist, da diese Unternehmen vor der Krise eher einen bevorzugten Zugang zu Finanzierungsressourcen genossen. Für die hier vorliegende Erkundung, ob regionale Strukturen die Finanzkrise und eine damit einhergehende Kreditklemme abmildern können, ist die im Rahmen der monatlichen Ifo-Befragung zusätzlich erhobene Frage, nach der Hausbankbeziehung von großem Interesse. Macht es bezüglich der momentanen Kreditfinanzierungsmöglichkeiten einen Unterschied, zu welcher Bank ein Unternehmen eine Hausbankbeziehung unterhält? 33 % der Kunden bei Genossenschaftsbanken und 41 % der Sparkassen-Kunden berichten über eine restriktive Kreditvergabebereitschaft der Banken. Bei den Geschäftsbanken und Landesbanken kommt die Antwort von 45 % bzw. 46 % der Kunden (Abberger et al. 2009: 4). Die Autoren der Studie sehen einen Zusammenhang dieser Ergebnisse zu dem Ausmaß, in dem die Bankengruppen von der Finanzkrise betroffen sind. So „unterscheidet sich die finanzielle Lage zwischen einzelnen Gruppen von Kreditinstituten infolge der Abschreibungen, die sie auf ihre früheren Investments durchführen mussten“ (Abberger et al. 2009, S. 3). Sie kommen zu der Beurteilung, dass die Landesbanken und die privaten Geschäftsbanken besondere Verluste erlitten. „Die Sparkassen scheinen weniger durch ihre eigenen Fehlinvestitionen betroffen zu sein, als durch ihre Beteiligung an den Landesbanken. (...). Die Genossenschaftsbanken haben die Krise bisher ohne größere Rückschläge überstanden. Diese Situation spiegelt sich sehr gut in der Einschätzung der Kunden über die Kreditvergabebereitschaft ihrer Bank wider“. (Abberger et al. 2009: 4). Große Unternehmen sind „häufiger Kunden von privaten Geschäftsbanken (und Landesbanken), die im Moment bei allen Unternehmen, und zwar unabhängig von deren Geschäftslage bei der Kreditvergabe als besonders restriktiv beurteilt werden. Damit zeigen die Ergebnisse auch, dass die restriktive Kreditvergabe der Banken zum einen eine Reaktion der Banken auf die gestiegenen Ausfallrisiken darstellen und zum anderen Folge der Verluste sind, die die Banken durch die Finanzkrise erlitten haben.“ (Abberger et al. 2009: 5).

Der im Rahmen der Unternehmungsumfragen festgestellte verschlechterte Kreditgang muss auch vor dem Hintergrund betrachtet werden, dass erstens die Lage 2003/2004 deutlich schlechter war und dass Unternehmen bei der aktuellen Berichterstattung und den politischen Statements im Sinne einer „selbsterfüllenden Prophezeiung“ dieselbe Situation vor der Krise anders beurteilen als nach der Krise. Unternehmen und vor allem ihre Verbände klagen grundsätzlich gerne über die Finanzierungsbedingungen – nach dem Motto „jammern ohne zu leiden“ – auch um damit von der Politik handfeste Vorteile zu bekommen. So sagt z.B. Mario Ohoven, der Präsident des Bundesverbandes Mittelständischer Wirtschaft: „Der Mittelstand steckt in der Kreditklemme und erwartet deswegen von der Bundesregierung ein klares steuerpolitisches Signal“ (Das Parlament 2009). Auch stellen die Autoren der DIHK Umfrage heraus, dass „in vielen Handelspartnerländern die Finanzierungssituation noch schwieriger ist als hierzulande“ (DIHK 2009: 4).

Zieht man zur Beurteilung des Outputs – also des von den Banken tatsächlich vergebenen Kreditvolumens – die monatlich erscheinende Bankenstatistik der deutschen Bundesbank heran (siehe folgende Abbildung), zeigt sich, dass alle Bankengruppen – trotz einer deutlichen Rezession – ihr Kreditvolumen ausgedehnt haben.

Abbildung: Kredite an Unternehmen und selbständige Privatpersonen (ohne Kredite an Finanzierungsinstitutionen und Versicherungsgewerbe)



Quelle: Deutsche Bundesbank, Bankenstatistik, eigene Berechnungen

Diese Ausführungen sollen keinesfalls eine Kreditklemme verneinen. Auch ist davon auszugehen, dass die Banken noch von direkten Abschreibungen aus der Finanzkrise und in Folge eines weiteren Auftragsrückgangs von Unternehmensinsolvenzen betroffen sein werden. Allerdings lässt sich vermuten, dass ohne regional orientierte Banken in Deutschland die Ansteckungseffekte auf die deutsche Finanzwirtschaft und damit die Folgen für die Realwirtschaft deutlicher wären. Michael Hüther – Direktor des Instituts der deutschen Wirtschaft – spricht von einer „Robustheit des Finanzsystems“, da die Wertberichtigungen auf Unternehmenskredite bisher noch nicht zu Einschränkungen des Kreditengagements geführt haben (Hüther 2009). Allerdings lässt sich aufgrund der hier zusammengetragenen Informationen nur von ersten Hinweisen sprechen.

4.2 Die Beschränkung der Kapitalmobilität und die regionalwirtschaftlichen Folgen am Beispiel der Sparkassen

Da die Entwicklungsmöglichkeit einer Sparkasse von der regionalen Situation determiniert ist, besteht zumindest bei einer vordergründigen Betrachtung die Gefahr, dass Sparkassen in strukturschwachen Regionen bescheidenere Betriebsergebnisse aufweisen und damit die Region nicht in gleichem Maße unterstützen können bzw. bei der Kreditvergabe nicht dieselben Risiken eingehen können wie in prosperierenden Regionen.

Analysen der Ertragssituation aller Sparkassen in Deutschland und ihrer Geschäftsgebiete haben allerdings ergeben, dass Sparkassen in schwachen und peripheren Regionen genauso erfolgreich

sind wie in wohlhabenden städtischen Räumen, und sie in schwachen ostdeutschen Regionen sogar etwas erfolgreicher sind als in prosperierenden ostdeutschen Regionen (Gärtner 2008). Dass Sparkassen auch in schwachen Regionen erfolgreich sind, ist keine banale Erkenntnis. Im Gegenteil, wären Sparkassen in regionalen Krisenkreisläufen verhaftet, würden sie in schwächeren Räumen weniger für die regionale Entwicklung tun und wären langfristig in ihrer Existenz bedroht. Dies hätte wiederum Auswirkungen auf die Bankenmarktstabilität und würde die aufgrund des Regionalprinzips der Sparkassen faktisch bestehende Einschränkung der Kapitalmobilität in Frage stellen.

Folgt man der klassischen Bankentheorie, bei der Faktoren wie räumliche Nähe und Kenntnis der lokalen Märkte keine Rolle spielen, lässt sich nur schwer erklären, dass Banken, die sich infolge der regionalen Gegebenheiten auf eine schwächere Kundengruppe beschränken müssen und damit deutlich höhere Kreditrisiken auf sich vereinen, ähnlich hohe oder sogar höhere Gewinne erwirtschaften als solche in prosperierenden Räumen.

Verbindet man jedoch Elemente der modernen Bankentheorie mit raumwirtschaftlichen Aspekten, kann man auch zu anderen Annahmen kommen, die sich in den Analysen empirisch bestätigt haben: Erstens haben sich die privaten Geschäftsbanken speziell aus den strukturschwachen und peripheren Regionen zurückgezogen und den Genossenschaftsbanken und Sparkassen dieses Feld überlassen. Zweitens kann die geringere Wettbewerbsintensität vor Ort zu stabilen Kunden-Bank-Beziehungen führen, wodurch sich Informationsasymmetrien reduzieren und es lohnenswert wird, in die Informationsbeschaffung zu investieren und höhere Risiken, z.B. in der Existenzgründerfinanzierung, einzugehen. Drittens versetzt das Geschäftsmodell die Sparkassen in die Lage, vor Ort flexibel zu agieren, die Marktkenntnis zu nutzen und gleichzeitig durch den Verbund eine kostengünstige Abwicklung zu realisieren.

Für internationale Kapitalmarktexperten scheinen Bankenmärkte allerdings raumlos zu sein, was sich zum Beispiel daran zeigt, dass Ratingagenturen einzelne Sparkassen aufgrund regionalwirtschaftlich schwacher Geschäftsgebiete abstufen. Es ist für sie nicht nachvollziehbar, dass Sparkassen gerade in peripheren Regionen aufgrund ihrer räumlichen und mentalen Nähe Wissensvorteile und ein spezifisches „soziales Kapital“ herausbilden und damit durchaus erfolgreich sein können.

5. Fazit und Ausblick in Thesen

Die vorgestellten Ausführungen weisen darauf hin, dass Bankenmärkte anders funktionieren als andere Märkte und regional eigenständige Finanzintermediäre von volkswirtschaftlichem Interesse sind; sie sogar Finanzmärkte in Krisenzeiten stabilisieren. So sind die ins Strudeln geratenen Banken vor allem größere Privatbanken und öffentlich rechtliche Landesbanken, die sich eben gerade bei Geschäften, bei denen der geographische Raum weniger bedeutend ist, verhalten haben.

Sollte die räumliche Dimension stärkere Berücksichtigung in der ordnungspolitischen Debatte um Marktversagen und die Legitimation staatlichen Handelns in der Finanzwirtschaft finden? Ich denke ja, und zwar sollten die regionalorientierten Banken ihr Potenzial für stabile Bankenmärkte noch stärker ausbauen, die Politik sollte dieses Potenzial unterstützen und die Bedeutung räumlicher Nähe in der Regulation berücksichtigen. Um herauszuarbeiten, wie dies geschehen kann, ist weiterer Forschungsbedarf angezeigt. Folgend einige erste thesenartige Ideen, die aber weit entfernt von einem vollständigen Konzept sind.

1: Sparkassen und Volksbanken müssen immer mit gutem Beispiel vorangehen und sich klar als Institute mit regionaler Verantwortung positionieren.

Auch wenn die eine oder andere Sparkasse oder Genossenschaftsbank sicherlich ebenfalls in riskanten, nicht der Region dienlichen Spekulationsgeschäften verstrickt sein wird, stabilisiert das System kleiner regional integrierter Institute den Finanzmarkt. Wenn Robert Wade von der London School of Economics zur Verhinderung zukünftiger Krisen eine Mixtur privater und öffentlicher Akteure fordert, bei denen neben Profit auch die Versorgung der Wirtschaft mit Finanzmitteln Ziel ist (Wade 2008), liegt er damit schon sehr nah am deutschen Sparkassen- und Genossenschaftsmodell.

Dies sollten Sparkassen und Genossenschaftsbanken viel selbstbewusster kommunizieren. Gerade bei den öffentlich-rechtlichen Sparkassen wäre es sinnvoll, einen Standard zu entwickeln, nach dem alle Sparkassen ihren Beitrag für die Region quantifizieren. Wie bereits ausgeführt, können Sparkassen aber nicht nur Anregungen für die europäische Regionalentwicklung liefern, sondern auch für die Architektur stabiler Finanzmärkte. Es ist daher an der Zeit, das deutsche Sparkassensystem selbstbewusst als Erfolgsmodell gegenüber der Europäischen Kommission zu positionieren.

2: Bessere Eigenkapitalausstattung bei KMU und neue Instrumente

Dass kleine Unternehmen besonders unter einer restriktiven Kreditvergabe leiden, liegt auch an ihrer schlechten Eigenkapitalausstattung, die wiederum dadurch mitverursacht ist, dass deutsche Unternehmen aufgrund der guten kreditwirtschaftlichen Versorgung durch die Hausbanken kaum einen Anreiz haben, die Eigenkapitalquote zu erhöhen. Hier sind Aufklärungsarbeiten durch Banken und die öffentliche Hand und vielleicht auch steuerliche Anreize nötig. Ergänzt werden sollte dies durch das Angebot und das Bewerben von Risiko- und Beteiligungskapitalfinanzierungen durch regionalorientierte Finanzintermediäre. Denn auch bei diesen Finanzierungsformen verspricht räumliche Nähe Vorteile. Ferner sollten Sparkassen und Genossenschaftsbanken kleinteilige Finanzierungsinstrumente (z.B. Micro-Lending) entwickeln. Solche Instrumente kommen vor allem in Ländern mit schlechter Versorgung mit Bankdienstleistungen zur Anwendung. So sind zum Beispiel in Großbritannien so genannte Community Development Financial Institutions (CDFI) bzw. Credit Unions zum Teil mit staatlicher Unterstützung entstanden.

3: Wissensvorteile nutzen und in Ratingmodellen auch langfristige Erwartungen berücksichtigen

Informationskapital, das zum Teil auf implizitem Erfahrungswissen beruht und nur in den Köpfen der Mitarbeiter existiert, stellt einen wesentlichen Vermögenswert regionaler Banken dar. Durch die Einführung IT-gestützter Scoring-Systeme oder Basel-II besteht die Gefahr, dass traditionelle, auf räumlicher Nähe basierende Kunden-Bank-Beziehungen und der damit einhergehende Wettbewerbsvorteil an Bedeutung verlieren. Sparkassen und Genossenschaftsbanken müssen daher einen Weg finden, wie sie einerseits die sich aus dem Einsatz automatisierter und formalisierter Instrumente ergebenden Effizienzvorteile ausschöpfen und andererseits auch künftig Führungsvorteile nutzen und damit die regionale Entwicklung unterstützen können. Darüber hinaus sollte das so genannte regionale Wissen stärker in Ratingprozessen berücksichtigt werden und von den Aufsichtsorganen akzeptiert werden.

4: Bessere Regulation: Internalisierung externer Effekte

„Die aktuellen Regularien präferieren große statt kleine Kreditinstitute, sie bevorzugen internationale Banken anstelle von einheimischen und komplexe Konkurrenten mehr als einfache“ – so

Sony Kappor (2009), der ehemalige Investmentbanker bei Lehman Brothers, der heute die Weltbank, die UN und Oxfam berät. Es stellt sich grundsätzlich die Frage, warum man nicht die Verursacher der Finanzkrise stärker an den Folgekosten beteiligt. Ähnlich wie in der Umweltdebatte diskutiert wird, für Verschmutzung die Verursacher heranzuziehen, sollte man auch für die Finanzwirtschaft überlegen, externe Effekte zu internalisieren und der Finanzwirtschaft ihre „Verschmutzungen“ in Rechnung zu stellen. Inwieweit dies im Nachhinein möglich und sinnvoll ist, sei dahin gestellt – zumindest sollte dies in der Regulierungsdebatte eine Rolle spielen. So könnte man überlegen, für besonders riskante Geschäfte eine Gebühr, die in einen nationalen oder auch internationalen Fonds fließt, zu erheben. Auch könnte man die geographische Dimension in einer solchen Risikogebühr berücksichtigen.

Denkbar wäre ebenso, die Höhe des zu unterlegenden Eigenkapitals nach der Institutsgröße und der regionalen Verflechtung zu spreizen. Die Krise hat gezeigt, dass große globale Banken systemrelevant sind und der Staat um jeden Preis eine Insolvenz abwehren muss. Eine Redimensionierung wäre daher auch aus wettbewerbsrechtlichen Gesichtspunkten keine schlechte Option. Manche propagieren diesbezüglich das Auseinanderbrechen bestehender Großbanken, aber vielleicht reicht es schon die Eigenkapitalunterlegung nach der Größe der kreditgebenden Bank zu regulieren.

5: Mehr Verantwortung und Fairness

Es mag naiv klingen, aber wir sollten an das Ethos unserer Wirtschaftselite appellieren, nur Geschäfte zu tätigen, die sinnvoll sind und letztendlich einen produktiven oder sogar gesellschaftlichen Mehrwert generieren. Bezogen auf die Finanzwirtschaft heißt das, wenn es Finanzintermediären gelingt, durch intelligente Verfahren Informationsasymmetrien zu reduzieren, Produkte effizient zu managen, durch langfristige Orientierung Wettbewerbsvorteile zu generieren oder Projekte zu identifizieren, die eine besondere Rendite versprechen, können sie und sollten sie Kasse machen.

Banker sollten sich aber in ihrer Ehre gekränkt fühlen, wenn ihre Produkte nur absetzbar sind, weil sie der Käufer aufgrund einer unnötigen Komplexität nicht verstehen kann oder wenn sich die Produkte nur lohnen, weil man Steuerschlupflöcher ausnutzt. Schon die Verwendung des Begriffs „Finanzinnovationen“ für Produkte, die durch verworrene Bedingungen versprechen, vermeintliche Gewinne am Finanzamt vorbei zu führen, spiegelt das Denken der Branche wieder. Sollte es nicht Ehrgeiz der Banker sein, gute und kluge Investments aufzuspüren, durch die in der Realwirtschaft etwas sinnvolles Neues entsteht und sie dabei nachhaltige Renditen erzielen, die auch versteuert noch interessant sind. Die Finanzkrise bietet grundsätzlich die Chance, über die Rolle des Staates und der Wirtschaftselite nachzudenken. Das sollten wir tun!

Literatur:

- Abberger, K. / Hainz C. / Kunkel A.** (2009): Kreditvergabepolitik der Banken: Warum leiden große Unternehmen besonders? In: ifo Schnelldienst, Jg. 62. Jahrgang, H. 14/2009, S. 3-5.
- Budd, L.** (1999): Globalization and the Crisis of Territorial Embeddedness of International Financial Markets. In: Martin, R.: Money and the Space Economy. London. S. 115-137
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag** (2009): Wirtschaftslage und Erwartungen. Sonderauswertung "Kreditkonditionen". Ergebnisse der DIHK-Umfrage bei den Industrie und Handelskammern Frühsommer 2009. Berlin, Brüssel.
- Gärtner, S.** (2008): Ausgewogene Strukturpolitik: Sparkassen aus regionalökonomischer Perspektive. Berlin: Lit-Verl. Beiträge zur europäischen Stadt- und Regionalforschung, Bd. 5.
- Handelsblatt** (2009): Großbritannien bastelt an eigener Postbank. Labour plant den Ausbau der Royal Mail zum Kreditinstitut. In: Handelsblatt, 09.02.2009.

- Hüther, M.** (2009): Ordnungspolitischer Einspruch. Doe Verbriefung rehabilitieren. In: Handelsblatt, 10.07.2009.
- Kapoor, S.** (2009): Neue Steuern als Strafe für die Banker. Mehr Wettbewerb, einfachere Produkte und klare Gesetze könnten helfen, einen stabileren Finanzmarkt aufzubauen. In: Süddeutsche Zeitung, 15.05.2009.
- KfW Bankengruppe (2009):** Unternehmensbefragung 2009. Unternehmensfinanzierung – deutliche Spuren der Krise: Keine Kreditklemme, aber massive Finanzierungsschwierigkeiten. Frankfurt.
- Kotz, H.-H.** (2008): Die internationale Finanzkrise und ihre Folgen. In: Wirtschaftsdienst, H. 2008-5, S. 291-296.
- Krieg, P.** (2008): Krankes Geld. In: Lettre International, H. Li 83.
- Martin, R.** (1999): The New Economic Geography of Money. In: Martin, R.: Money and the Space Economy. London. S. 3-27
- Menkhoff, L.** (2008): Die Kreditkrise: Individuelle Fehler oder systemische Schwäche? In: Wirtschaftsdienst, H. 2008-5, S. 296–300.
- Neuberger, D. / Rähke, S.** (2001): Klassische versus elektronische Vertriebswege von Bankdienstleistungen für kleinere Unternehmen. Thünen-Reihe Angewandter Volkswirtschaftstheorie. Working Paper No. 30. Universität Rostock
- Neuberger, D. / Schindler, M.** (2001): Nutzen und Kosten des öffentlichen Auftrags bei Sparkassen und Landesbanken. In: Eichhorn, P. / Püttner, G. (Hg.): Zeitschrift für öffentliche und gemeinwirtschaftliche Unternehmen. Sonderdruck, Beiheft 27. S. 86-117
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung** (2004): Auszug aus dem Jahresgutachten 2004/05. Das deutsche Bankensystem: Befunde und Perspektiven (Ziffern 351 bis 389). S. 272-303
- Storbeck, O.** (2009): Ratingagenturen richtig auf die Finger schauen. In: Handelsblatt, 06.07.2009.
- Wade, R.** (2008): Financial Regime Change? In: New Left Review 53
- WEED** (2006): Vorwort. In: Globalisierung von Finanzdienstleistungen. Politische Kämpfe, Erfahrungen und Alternativen. Dokumentation einer internationalen Konferenz. 2-4 Dezember 2005 in Bonn. S. 1-2

Autor

Dr. Stefan Gärtner ist wissenschaftlicher Mitarbeiter im Forschungsschwerpunkt Innovation, Raum & Kultur und leitet den sich im Aufbau befindenden Forschungsbereich *Raumkapital* des Instituts Arbeit und Technik

Kontakt: gaertner@iat.eu

FORSCHUNG AKTUELL

ISSN 1866-0835

Institut Arbeit und Technik der Fachhochschule Gelsenkirchen

Redaktionsschluss: 03.08.2008

urn:nbn:de:0176-200908017

http://www.iat.eu/index.php?article_id=91&clang=0

Redaktion

Claudia Braczko **Tel.** : 0209 – 1707 176
 Fax : 0209 – 1707 110
 E-Mail : braczko@iat.eu

Institut Arbeit und Technik
Munscheidstr. 14
45886 Gelsenkirchen

IAT im Internet: <http://www.iat.eu>