

Gärtner, Stefan; Flögel, Franz

**Research Report**

## Dezentrale vs. zentrale Finanzsysteme? Wissen und Raum als Distinguierungsfaktoren

Forschung Aktuell, No. 06/2012

**Provided in Cooperation with:**

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

*Suggested Citation:* Gärtner, Stefan; Flögel, Franz (2012) : Dezentrale vs. zentrale Finanzsysteme? Wissen und Raum als Distinguierungsfaktoren, Forschung Aktuell, No. 06/2012, Institut Arbeit und Technik (IAT), Gelsenkirchen,  
<https://nbn-resolving.de/urn:nbn:de:0176-201206010>

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/59010>

**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.*

Dezentrale vs.  
zentrale  
Finanzsysteme?

Wissen und Raum  
als Distinguierungs-  
faktoren –

Diskussionspapier

Stefan Gärtner  
Franz Flögel

**Auf den Punkt**

- Finanzsysteme vermitteln Kapital zwischen Anlegern und Kapitalnachfragern, ermöglichen hierdurch Investitionen und bestimmen somit die langfristige wirtschaftliche Entwicklung mit.
- In der vergleichenden Finanzsystemforschung wird zwischen bankbasierten und kapitalmarktbasierten Finanzsystemen unterschieden.
- Vielfach wird jedoch eine Angleichung nationaler Finanzsysteme erwartet und die globale Finanzkrise – die sowohl bank- als auch kapitalmarktbasierte Systeme erschütterte – als Beweis dafür angeführt, dass nationale Unterschiede an Bedeutung verloren haben.
- Jedoch lassen sich deutliche Unterschiede in der Leistungsfähigkeit nationaler Finanzsysteme während und besonders nach der Finanzkrise von 2008 ausmachen, die sich aber nicht nach der gängigen Unterteilung einordnen lassen.
- Wir vermuten daher, dass die herkömmliche Unterteilung der vergleichenden Finanzsystemforschung nicht alle relevanten Aspekte berücksichtigt und schlagen einen Vergleich aus räumlicher Perspektive vor.
- Aufgrund der hohen Bedeutung von Sparkassen und Genossenschaftsbanken in Deutschland, die als dezentrale Finanzintermediäre gelten können, vermuten wir, dass sich aus dem deutschen Finanzsystem Vorteile für die Wirtschaft während der Krise ergaben.

Zentrale Einrichtung der  
Westfälischen Hochschule  
Gelsenkirchen Bocholt  
Recklinghausen in  
Kooperation mit der  
Ruhr-Universität Bochum

 **Westfälische  
Hochschule**

 **RUB**

## Inhalt

|                                                                                            |           |
|--------------------------------------------------------------------------------------------|-----------|
| Abstract .....                                                                             | 3         |
| <b>1. Einleitung: Vergleichende Finanzsystemforschung .....</b>                            | <b>3</b>  |
| <b>2 Wissen und Raum im Finanzwesen .....</b>                                              | <b>7</b>  |
| 2.1 Wissensverarbeitung im Bankenwesen .....                                               | 7         |
| 2.2 Räumliche Nähe und Wissenstransfer .....                                               | 9         |
| <b>3. Dezentrale versus zentrale Finanzintermediation .....</b>                            | <b>11</b> |
| 3.1 Geographische Marktorientierung: regional versus international .....                   | 11        |
| 3.1.1 Finanzintermediation mit regionaler Marktorientierung .....                          | 14        |
| 3.1.2 Finanzintermediation mit internationaler Marktorientierung.....                      | 17        |
| 3.2 Räumliche Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung:                                 |           |
| Vor-Ort versus Entscheidung aus der Ferne .....                                            | 18        |
| 3.2.1 Vor-Ort-Entscheidung .....                                                           | 19        |
| 3.2.2 Entscheidung aus der Ferne .....                                                     | 21        |
| 3.3 Synthese: Dezentrale und Zentrale Finanzsysteme .....                                  | 25        |
| <b>4. Dezentrale versus zentrale Finanzintermediation aus empirischer Perspektive.....</b> | <b>27</b> |
| 4.1 Geographische Marktorientierung und räumliche Entscheidungsfindung .....               | 28        |
| 4.2 Kredite an Unternehmen und Selbstständige.....                                         | 29        |
| <b>5. Fazit und Ausblick.....</b>                                                          | <b>31</b> |
| <b>Literatur .....</b>                                                                     | <b>34</b> |

## Abstract

Comparative studies of financial systems often distinguish between bank- and market-based systems. However, under the pressure of financialisation a homogenisation of national financial systems towards Anglo-Saxon financial market capitalism is expected. The global financial crisis of 2008 has affected both bank-based and market-based financial systems; so that the crisis can be seen as proof for the levelling of national finance. But there are some puzzles in this story. Firstly, a growth of bank-based finance in some market-based countries can be seen (e.g. lending to companies in the UK) and secondly we observe strong differences in the performance of national financial systems during and especially after the crisis. So for example no credit crunch can be detected in Germany. Because of these observations, we consider whether the old classification in bank- and market-based systems does not account for all relevant national differences. So from a spatial point of view, we discuss an alternative classification of financial systems in decentralized vs. centralized systems. We propose geographical market orientation, understood as the geographical extension of the financial institutes' market area (local vs. international) and special knowledge generating and decision making of the financial institutes (on the spot vs. at a distance), as two distinctive but related factors to classify financial intermediaries. According to these factors, the German savings and cooperative banks can be classified as decentralized financial intermediaries and due to their high and growing importance, the German financial system may be called highly decentralized from an international point of view. In this paper, we discuss the outlined classification and highlight pros and cons of decentralized versus centralized financial intermediation. Furthermore, we present empirical facts from Germany underlining our argumentation, discuss a possible application of the outlined concept for cross country studies and highlight limits and open questions of the concept.

## 1. Einleitung: Vergleichende Finanzsystemforschung

Finanzsysteme haben eigentlich eine profane Funktion: sie vermitteln Kapital zwischen Anlegern und Kapitalnachfragern. Hierbei kommt der Auswahl der Investition, also der Frage, worin investiert wird, eine zentrale Bedeutung zu, da nicht alle Anlagen gleichermaßen sicher und renditeträchtig sind. Die Kapitalnehmer können die versprochene höhere Rückzahlung nur einhalten, indem sie die Aktiva rentierlich investieren (z.B. Harvey 1982). Mit der Auswahl der Investitionsobjekte entscheidet sich das Wachstum einer Volkswirtschaft (vgl. Wachstumstheorien, z.B. Frenkel und Hemmer 1999).

In der vergleichenden Finanzsystemforschung wird zwischen zwei Institutionen unterschieden, die Wissen generieren und damit Finanzintermediation ermöglichen: Banken und (Kapital-) Märkte (z.B. Allen und Gale 2001; Levine 2005). Zu den klassischen Funktionen von *Banken* zählen die Bereitstellung von Konten, die Abwicklung des Zahlungsverkehrs und die Kapitalvermittlung, indem sie Spareinlagen annehmen und Kredite vergeben. Im Trennbankensystem

sind Geschäftsbanken auf diese klassischen Bankenfunktionen beschränkt und grenzen sich von Investmentbanken ab, die den Wertpapierhandel unterstützen. Universalbanken zeichnen sich im Gegensatz zum Trennbankensystem dadurch aus, dass sie neben sämtlichen Bankleistungen auch Kapitalmarkt-, Versicherungs- und Beratungsleistungen anbieten. So sind die deutschen Großbanken im Investmentbanking stark engagiert (vgl. Hartmann-Wendels et al. 2010, 24ff). Während Banken für die Finanzintermediationsleistungen auf vertrauliche Informationen und geheimes Wissen setzen (Stichwort Bankgeheimnis), verarbeiten Kapitalmärkte vor allem öffentliche Informationen und Bewertungen (vgl. Allen, Gale 2001; Levine 2005). Am [Kapitalmarkt](#) werden Wertpapiere, also Aktien, Anleihen und Derivate gehandelt. Kapitalsuchende (Investoren) können Wertpapiere anbieten und Anleger in Wertpapiere investieren, so dass die Kapitalvermittlung zunächst unmittelbar, ohne Zwischenhändler (z.B. Bank), geschieht. In der Praxis bestimmen jedoch institutionelle Anleger, die als Institution eigenes Geld anlegen oder für Kunden Geld verwalten, das Geschehen an den Kapitalmärkten. Hierzu zählen Banken (besonders Investmentbanken), Investmentgesellschaften und Versicherungen. Kapitalmarktgeschäfte können an Börsen organisiert sein oder bilateral zwischen zwei Handelspartnern „over the counter“ abgewickelt werden.

Beim Vergleich nationalstaatlicher Finanzsysteme wird auf die Gegenüberstellung von Banken und Kapitalmärkten aufgebaut und zwischen bankbasierten und kapitalmarktbasierten Finanzsystemen unterschieden. Deutschland und Japan gelten als klassische Vertreter bankbasierter Systeme. Die USA und das Vereinigte Königreich (UK) gelten als idealtypische Vertreter kapitalmarktbasierter Finanzsysteme (z.B. Allen und Gale 2001; Demirgüç-Kunt und Levine 2001; Canepa und Stoneman 2002; Levine 2005; Hackethall et al. 2006). Die Überlegenheit eines dieser beiden Finanzsysteme scheint sich trotz langer Forschungstradition jedoch empirisch nicht eindeutig nachweisen zu lassen (vgl. Beck et al. 2001; Allen, Gale 2001; Levin 2005: 918).

Mit der fortschreitenden Globalisierung der Finanzwirtschaft wird ferner Zweifel daran angemeldet, dass weiterhin von einer Vielfalt nationalstaatlicher Finanzsysteme ausgegangen werden kann. Unter dem Begriff der Finanzialisierung wird der wachsende Einfluss von Kapitalmärkten, deren Intermediären und Verfahren im gegenwärtigen wirtschaftlichen und politischen Leben beobachtet und kritisiert (Froud et al. 2000; Aglietta und Breton 2001; Leyshon und Thrift 2007; Pike und Pollard 2010; French et al. 2011). Diese heterogene Forschungsrichtung geht hierbei meist von einer Vereinheitlichung der nationalen Finanzsysteme unter der Logik eines globalen, angelsächsisch geprägten Finanzmarktkapitalismus aus (z.B. Windolf 2005) und beschreibt beispielsweise, wie sich Finanzmarktlogiken im Management von Unternehmen durchsetzen (z.B. Froud et al. 2000; Pike und Pollard 2010). Insbesondere die Finanz- und Wirtschaftskrise von 2008, von der bankbasierte und kapitalmarktbasierte Volkswirtschaften in ähnlicher Weise betroffen waren, wird von einigen Wissenschaftlern als Beweis gesehen, dass kaum noch Varietät zwischen nationalstaatlichen Finanz- und Wirtschaftssystemen existiert (vgl. Beyer 2009).

Ausgehend von der Beobachtung, dass – entgegen der Annahme der Finanzialisierung – im UK die bankbasierte Unternehmensfinanzierung an Bedeutung gewinnt, kritisieren Hardie und Howarth (2011) die statische Gegenüberstellung von Krediten und Wertpapieren bzw. Kapitalverbriefungen, anhand derer meist die Bedeutung von Banken gegenüber Kapitalmärkten gemessen wird. Die Autoren stellen fest, dass Banken und Kapitalmärkte zunehmend miteinander verbunden sind, so etwa aufgrund von Kreditverbriefungen und der Refinanzierung an den Geldmärkten. Sie bezeichnen Bankgeschäfte, die überwiegend von den Kapitalmärkten bestimmt werden, als „Market Based Banking“ und argumentieren, dass sich diese Form des Bankings, etwa in Bezug auf die Unternehmensfinanzierung, kaum von der Kapitalmarktfinanzierung unterscheidet: „The financial crisis has revealed that increasingly it is the market that determines both banks' capacity to lend and even the particular decision to lend.“ (Hardie und Howarth 2011:4). Folglich greift eine Gegenüberstellung von Krediten und Wertpapieren zu kurz. So dürfte nur das „klassische Banking“, bei dem Banken Spareinlagen annehmen und als Kredite ausgeben, die sie in ihren Büchern halten, den Kapitalmärkten gegenübergestellt werden und „Market Based Banking“ müsste als Teil der Kapitalmärkte angesehen werden. Ob die Autoren dem klassischen Banking jedoch eine hohe Bedeutung zurechnen, oder ihr Ansatz eher von einer finanzialisierten Bankenwirtschaft ausgeht, lassen sie offen.

Während Hardie und Howarth (2011) eher eine Erweiterung bzw. Korrektur der klassischen Gegenüberstellung diskutieren, schlägt Gowan (2009) eine andere Systematik vor, indem er auf der einen Seite Finanz- und Bankensysteme in öffentliche versus privatwirtschaftliche Regime unterteilt und auf der anderen Seite in Systeme mit nationalstaatlich vernetzter Kontrolle versus imperiale Systeme, die vor allem durch atlantische Akteure dominiert werden. Allerdings ist der Ansatz im Rahmen einer Kritik des von den USA und UK dominierten Finanzkapitalismus entstanden und ist nicht so elaboriert, dass sich damit weiter arbeiten ließe, um die Wirkungen der verschiedenen Systeme auf die Kreditverfügbarkeit oder die wirtschaftliche Entwicklung zu prüfen.

Aus einer raumwissenschaftlichen Perspektive bietet es sich an, Finanzsysteme anhand ihrer räumlichen Organisation zu vergleichen. So haben Klagge und Martin bereits 2005 eine Unterteilung in dezentrale versus zentrale Finanzsysteme vorgeschlagen und exemplarisch die Zentralität bzw. Dezentralität von Börsen und Beteiligungskapital in UK und Deutschland verglichen. Sie konnten aufzeigen, dass die Kapitalmarktfinanzierung von Unternehmen in Deutschland zwar dezentraler organisiert ist (insbesondere bei Beteiligungskapitalfirmen), deutsche Regionalbörsen hingegen nur sehr eingeschränkt regionale Geschäfte tätigen. Klagges und Martins (2005) Empirie nimmt die Unterteilung aus räumlicher Perspektive nur für Kapitalmarktgeschäfte vor, für Deutschland dürfte die Bankfinanzierung aufgrund der durch den Mittelstand geprägten Wirtschaftsstruktur (insbesondere viele Familienunternehmen), jedoch weiterhin deutlich zentraler sein. Und auch im UK ist bankbasierte Unternehmensfinanzierung immer noch wichtig (vgl. Hardie und Howarth 2011). Wir vermuten, dass sich im Bankensektor

immer noch bzw. wieder deutliche nationalstaatliche Unterschiede aus räumlicher Perspektive zeigen. So verfügen einige Länder, wie Deutschland, über ein ausgeprägtes dezentrales Bankensystem mit vielen regionalorientierten Banken (Sparkassen und Genossenschaftsbanken) (z.B. Gärtner 2008), während andere Länder, wie z.B. UK, einen außerordentlich konsolidierten und konzentrierten Bankenmarkt mit wenigen nationalen bzw. internationalen Banken aufweisen. Wie wir in Kapitel 4 aufzeigen, hat das Engagement der regionalorientierten Banken in Deutschland zu einer Stabilisierung der Kreditversorgung während der Krise beigetragen. Ferner hat die Finanz- und Wirtschaftskrise von 2007/08 die öffentliche und wissenschaftliche Auseinandersetzung um ein angemessenes Finanz- und Wirtschaftssystem (sowohl innerhalb als auch außerhalb des Kapitalismus) intensiviert, wobei Geographen durchaus „Raum“ für eine räumliche Perspektive sehen (vgl. Martin 2011; Schamp 2011). Daher nehmen wir Klagges und Martins Aufruf von 2005, Finanzsysteme aus einer räumlichen Perspektive zu vergleichen, gerne auf. Wobei unser Ansatz und die hier vorgebrachte Empirie sich vor allem auf Deutschland beziehen und daher einen Bias hin zu bankbasierten Systemen haben.

In diesem Diskussionspapier, welches vorläufiger Natur ist, versuchen wir eine Abgrenzung von dezentralen und zentralen Finanzsystemen zu konzeptionieren. Ausgehend von unseren eigenen Arbeiten über Regionalbanken sowie neueren Arbeiten der Social Studies of Finance und den Erkenntnissen der Wissens- und Raumforschung schlagen wir zur Abgrenzung die Faktoren *räumliche Marktorientierung* und *Wissensgenerierung/Entscheidungsfindung aus räumlicher Perspektive* als zwei zusammenhängende Distinguierungsfaktoren zur Einteilung (nationalstaatlicher) Finanzsysteme vor. Wir vermuten, wie im Folgenden begründet wird, dass diese beiden Faktoren relevante Unterschiede in der Intermediation von Banken und anderen Finanzintermediären hervorrufen und die Kapitalallokation beeinflussen. Anhand der Ausprägungen dieser beiden Merkmale könnten Finanzsysteme in eher dezentrale versus eher zentrale Systeme eingeteilt werden und in Bezug auf das langfristige Wirtschaftswachstum sowie die Stabilität und Verschuldung der Volkswirtschaften verglichen werden. In diesem Diskussionspapier kommen wir dieser selbstgestellten Forschungsagenda nur sehr eingeschränkt nach, da wir uns erstens konzeptionell und im Hinblick auf die empirischen Ergebnisse weitestgehend auf bankbasierte Systeme konzentrieren und zweitens unsere ersten empirischen Ergebnisse ausschließlich das deutsche Bankensystem berücksichtigen.

Im Folgenden wird zunächst die Wissensgenerierung und Wissensverarbeitung im Finanzwesen diskutiert und die Bedeutung von Raum hierbei erörtert (Kap. 2). In Kapitel 3 wird darauf aufbauend die Unterteilung in dezentrale und zentrale Finanzsysteme vorgestellt und hergeleitet, worin sich die Finanzintermediation bzw. Kapitalallokation in dezentralen und zentralen Finanzsystemen unterscheiden könnte. In Kapitel 4 werden einige diesbezüglich relevante empirische Fakten zusammengetragen. Kapitel 5 zieht das Fazit, formuliert einen weiteren Forschungsrahmen und beleuchtet konzeptionelle Schwächen und Probleme in der empirischen Umsetzung unseres Ansatzes.

## 2. Wissen und Raum im Finanzwesen

Das Durchführen kapitalwirksamer Transaktionen ist mit Kosten verbunden, vor allem da Informationen asymmetrisch verteilt sind (vgl. Krämer 2006). Asymmetrische Informationsverteilung bedeutet dabei im Kern, dass der Kreditnehmer mehr über sich und sein Vorhaben weiß als die Bank, die erst einmal die Informationen beschaffen, bewerten und im Zeitverlauf immer wieder aktualisieren muss. Aufgabe der Finanzwirtschaft ist es, trotz asymmetrisch verteilter Informationen die Kapitalvermittlung zu bewerkstelligen, also Informationsasymmetrien zu reduzieren (vgl. Levine 1997; Engerer und Schrooten 2004; Klagge 2009; Beck et al. 2009; Turner et al. 2010). Um diese Aufgaben erfüllen zu können, muss die Finanzwirtschaft Wissen erzeugen. So gilt die Finanzwirtschaft als wissensintensive Wirtschaft par excellence (vgl. Vopel 1999). Viele Bereiche dieser Wirtschaft befassen sich überwiegend mit der Sammlung und Auswertung von Informationen, um kapitalwirksame Entscheidungen treffen zu können. Kreditinstitute müssen zum Beispiel Wissen über die Bonität der Kreditsuchenden erlangen und Fondsmanager die wirtschaftlichen Entwicklungsperspektiven der Unternehmen in ihren Portfolios beurteilen können.

Im Folgenden wird von Wissen gesprochen, wenn Akteure in bestimmten Umständen zum Entscheiden und damit Handeln angeleitet werden. Es entsteht, wenn Informationen mit Bewusstsein, Zielen und Überzeugungen verknüpft werden und so das Handeln leiten. Input des Wissens und damit wichtige Grundlage für die Entscheidung sind Informationen. Was als Information von der Vielzahl an Daten gewertet bzw. wahrgenommen wird, ist wiederum von vorhandenem Wissen abhängig. Die Unterteilung in weiche und harte Informationen ist für die Weitergabe entscheidend. Harte Informationen können leicht von Dritten verifiziert werden und sind damit gut transportierbar bzw. intersubjektiv weitergebbar. Weiche Informationen hingegen können nicht ohne weiteres von anderen Akteuren verifiziert werden, sie sind daher an Personen gebunden und ihre intersubjektive Weitergabe ist beschränkt. Weiche Informationen sind wichtiger Bestandteil impliziten Wissens, explizites Wissen setzt sich überwiegend aus harten Informationen zusammen. Im Folgenden wird von Informationen gesprochen, wenn Wissen zwischen Akteuren weitergegeben wird.

In diesem Kapitel wird Wissensgebrauch in der Finanzwirtschaft betrachtet (2.1) und auf die Bedeutung räumlicher Nähe übertragen (2.2).

### 2.1 Wissensverarbeitung im Bankenwesen

Bevor sich Informations- und Kommunikationstechnologien (IuK-Technologien) durchgesetzt haben, konnten Kommunikation und Wissensaustausch schnell und effektiv nur durch räumliche Nähe und persönliche Face-to-Face-Kommunikation realisiert werden. So betrieben Banken ihre Geschäfte vor allem an Orten, an denen sie mit Geschäftsstellen präsent waren. Sie unterhielten ein dichtes Filialnetz, auch um Zugang zu Kunden- und Marktinformationen zu erhalten (Leyshon und Thrift 1999). Neuere Kommunikationsmöglichkeiten, wie Telegramme,

Telefon, Fax, EDV, Internet und Videokonferenzen etc. haben die Informationsbeschaffungs- und Verarbeitungskapazitäten und die Verfahren der Wissensverarbeitung in der Kreditentscheidung im Finanzwesen maßgeblich verändert (z.B. Thrift 1994; Leyshon und Thrift 1999; Lo 2003; Alessandrini et al. 2009b).

Mittlerweile sind *Kreditscoring-Systeme* zur Informationsgenerierung und Entscheidungsfindung bzw. -unterstützung weit verbreitet (Leyshon und Thrift 1999, 441ff; Riese 2006, 88; Berger et al. 2009). Mit Hilfe von standardisierten Verfahren wird eine breite Basis kodifizierter Daten verwertet und durch (multivariable) statistische Analysen ein Gesamtscore der Kreditwürdigkeit errechnet, der die ferngesteuerte Kreditvergabe im Extremfall auch über das Internet ermöglicht. Kreditscoringverfahren, die bei Konsumentenkrediten mittlerweile Standard sind, werden seit Anfang der 1990er Jahre, zunächst von Großbanken, auch bei kleinen Unternehmenskrediten eingesetzt (Udell 2009). Mit der 2007 in Kraft getretenen Änderung des Kreditwesengesetzes, als Implementierung der als Basel II bekannten internationalen Vereinbarungen, müssen Banken eine standardisierte Bewertung der Risiken ihrer Aktivpositionen und damit auch ihrer Kredite vornehmen, da sich nach dieser Bewertung die Anforderungen an die Höhe ihres Eigenkapitals bestimmen (risikoadjustierte Eigenkapitalregulierung). Die Bewertungen können intern erfolgen oder extern durch Ratingagenturen vorgenommen werden. In Deutschland haben die großen Bankenverbände jeweils ein zentrales Ratingmodell für ihre Mitglieder entwickelt, wobei die Großbanken jeweils eigene Modelle verwenden (Asmussen 2005, 252–253). Die durchgeführten Ratings sind für die Banken zwar nicht bindend, da weiterhin frei über die Kreditvergabe entschieden werden kann, die Ratingnote hat jedoch Einfluss auf die Höhe des vorzuhaltenden Eigenkapitals (vgl. Hellwig 2008).

Es ist offensichtlich, dass nur kodifiziertes Wissen Eingang in Kreditscoring-Systeme finden kann. Für die Bewertung von Konsumentenkrediten wird weitestgehend auf harte Informationen zurückgegriffen, die häufig von externen Dienstleistern bezogen werden. Das Rating von Unternehmen baut ebenfalls auf harten Informationen auf. Es werden jedoch auch weiche Informationen berücksichtigt, wie z.B. die Unternehmensstrategie oder die Marktsituation.

Kreditscoringverfahren sind ein wichtiges Instrument im *Transaction Oriented Banking* (z.B. Udell 2009), bei dem der Fokus auf eine Vielzahl gleicher Transaktionen mit zahlreichen Kunden gelegt wird. Banken und andere Finanzintermediäre entwickeln standardisierte Kreditlinien, die sich an vordefinierte Kunden richten (Volumen, Risiko, Sicherheiten usw.) und die sie dann massenhaft abzusetzen versuchen. Es lassen sich Mengenvorteile realisieren, so dass die Transaktionskosten für die einzelne Intermediation gering sind. Die meisten Kreditprodukte des „Transaction Oriented Banking“ sind besichert, z.B. Immobilienkredite, Leasing usw., so dass nicht versucht wird, den Kunden und sein Gesamtrisiko zu verstehen (Udell 2009). Denkbar ist ferner, dass die Intermediäre die Kredite nicht selber behalten, sondern verbriefen und verkaufen, hierbei wird dann die Kreditvergabe nicht nur von der Nachfrage nach Krediten

gesteuert, sondern auch von der Nachfrage nach verbrieften Wertpapieren (Secondary Market).

Dem „Transaction Oriented Banking“ kann das *Relationship Banking*<sup>1</sup> bzw. die Hausbankbeziehung gegenüber gestellt werden. Relationship Banking ist ein wichtiges Instrument des Finanzwesens, um Wissen zu generieren und Informationsasymmetrien zu überwinden (Petersen und Rajan 1995; Boot 2000; Gärtner 2009a; Udell 2009; Handke 2011). Durch wiederholte Transaktionen und das Erstellen verschiedener Leistungen (z.B. Finanzierung, Vermögensverwaltung, Zahlungsverkehr, Versicherungen usw.), kann der Finanzintermediär ein umfangreiches Wissen über den Kunden gewinnen und so Risiken und Bedürfnisse besser einschätzen. Wiederholte persönliche Interaktionen zwischen Kunde und Bank können zu Vertrauensverhältnissen führen und Interessenkonflikte reduzieren. Der Kunde kann von angepassten Lösungen für seine Finanzbedürfnisse profitieren, sowie flexiblere und schnellere Problemlösungen erwarten, da der Finanzintermediär die Situation des Kunden kennt und der Informationsbeschaffungsaufwand reduziert ist. Doch auch der Finanzintermediär kann von einer intensiven Kunden-Bank-Beziehung profitieren. Durch besseres Wissen über den Kunden können dessen Risiken zuverlässiger eingeschätzt und für den Intermediär bessere Konditionen durchgesetzt werden (z.B. Boot 2000). Ferner reduzieren sich im Laufe der Kundenbeziehung die Informationsbeschaffungskosten. Dies ist im KMU-Kreditgeschäft sowie bei der Kreditvergabe an junge Unternehmen besonders relevant. Diese Kunden offenbaren, verglichen mit Großunternehmen, weniger harte Informationen über sich und sind daher auf zuverlässige Partner vor Ort angewiesen, da sie kaum andere Finanzierungsinstrumente (z.B. am Kapitalmarkt) nutzen können.

## 2.2 Räumliche Nähe und Wissenstransfer

Das Ende der Geographie (O'Brien 1992) bzw. den „Death of Distance“ (Cairncross 1997) haben die oben beschriebenen, neuen IuK-Technologien auch im Finanzwesen nicht mit sich gebracht (z.B. Vopel 1999; Lo 2003; Gärtner 2008), jedoch haben sie zu veränderten Standortmustern in der Finanzwirtschaft geführt (Leyshon und Thrift 1999; Pieper 2005). Dieses hat die Raumwissenschaften und benachbarten Disziplinen dazu veranlasst, die Bedeutung von räumlicher Nähe im Finanzwesen empirisch zu untersuchen (z.B. Leyshon und Thrift 1999; Vopel 1999; Lo 2003; Alessandrini et al. 2009b; Schamp 2009). Hierbei hat sich ein relationales Raumverständnis mit verschiedenen Arten der Nähe bzw. Proximität, das über die Betrachtung von Standorten und Transportkosten hinausgeht, etabliert:

Für die Informationsübermittlung, also die Übertragung von Wissen eines Akteurs auf das Wissen eines anderen Akteurs, muss bei beiden Akteuren ein Mindestmaß gemeinsamer Interpre-

---

<sup>1</sup> In der Literatur wird auch vom relationship landing gesprochen, im Folgenden verwenden wir jedoch den Begriff relationship banking nach Boot (2000), da die komplette Leistungserstellung zum relationship banking gehört. Wir verwenden die Begriffe, ebenso wie den Begriff der Hausbankbeziehung, synonym.

tationsregeln vorhanden sein (Lo 2003; siehe Kap. 2). So ist etwa für die schriftliche Kommunikation mindestens eine gemeinsame Sprache nötig. Geteiltes Wissen vereinfacht die Kommunikation und macht eine abweichende Interpretation von Informationen weniger wahrscheinlich. Dies wird als kognitive Nähe bezeichnet und meint gemeinsame Institutionen, Kommunikationswege und Interpretationsregeln (Lo 2003, 119).

Lo (2003) benennt organisatorische und professionelle Nähe als zwei Arten kognitiver Nähe. Akteuren von gleichen Organisationen (z.B. einer international tätigen Bank) oder aus gleichen Professionen (z.B. Firmenkundenbetreuer) fällt es leichter, Informationen auszutauschen. Ein Mindestmaß an Nähe ist bereits notwendig, um als hart geltende Informationen austauschen zu können. Bilanzzahlen oder das Ergebnis eines Ratings können zwar leicht digital versendet werden – um die Informationen zu verstehen, bedarf es jedoch organisatorischer und/oder professioneller Nähe. Geographische Nähe, verstanden als geringe, „metrische“ Distanz, beeinflusst hierbei positiv das Entstehen von kognitiver Nähe, da z.B. Face-to-Face-Kommunikation erleichtert wird. Sie ist aber nicht der einzige Mechanismus, durch welchen kognitive Nähe entsteht. So können z.B. formale und informelle Regeln in Organisationen, eine gemeinsame Identität bzw. Werthaltung oder geteiltes Wissen durch gleiche Ausbildung die kognitive Nähe zwischen zwei Akteuren erhöhen, ohne dass diese sich jemals persönlich begegnen müssen.

**Räumliche Nähe** geht über die einfache Entfernung von Standorten (geographische Nähe<sup>2</sup>) hinaus. So kann räumliche Nähe zwischen zwei Akteuren temporärer Natur sein, wenn z.B. durch Geschäftsreisen, in Meetings und auf Konferenzen, Face-to-Face-Interaktionen ermöglicht werden. Räumliche Nähe, verstanden von einem relationalen Raumkonzept (z.B. Löw 2001), geht ferner über einfache euklidische Entfernungsmaße oder Transportkosten hinaus. Raum wird verstanden als die relationale Anordnung von Lebewesen und sozialen Gütern an Orten (Löw 2001, 271). Daher impliziert ein hohes Maß an räumlicher Nähe dichte (sozio-ökonomische) Beziehungen bzw. Netzwerke zwischen Akteuren an Orten (z.B. Stadt, Region, Nation). Diese dichten sozialen Beziehungen bedeuten dementsprechend, dass Akteure häufig miteinander kommunizieren und interagieren und so kognitive Nähe aufbauen, oder – einfacher ausgedrückt – gemeinsame Kulturen im anthropologischen Sinne entwickeln (bzw. in ortsspezifischen Kulturen sozialisiert werden).

Akteure, die sich geographisch nahe sind, müssen sich nicht zwangsläufig räumlich nah sein. Wenn es etwa keine sozialen Beziehungen und Netzwerke zwischen sozialen Gruppen in einer Stadt gibt, diese Gruppen eventuell nicht einmal die gleiche Sprache sprechen, sind sie sich auch nicht räumlich im relationalen Sinne nah. Gut beobachtbar ist dies bei manchen Immigrantengemeinschaften in Großstädten (z.B. Esser 2001). Ein relationales Näheverständnis lässt sich auch auf das Finanzwesen übertragen. Die bloße Tatsache, dass eine Bank und ein Unternehmer ihren Standort in Frankfurt a.M. haben, muss ihre Wissensaustauschfähigkeit noch

---

<sup>2</sup> Es soll von geographischer Nähe gesprochen werden, wenn ein euklidisches Entfernungsmaß gemeint ist. Dies bedeutet nicht, dass der Geographie als wissenschaftlicher Disziplin ein euklidisches Raumverständnis unterliegt.

nicht erhöhen. Wenn die Bank nur mit Großkunden und internationalen Geschäften vertraut ist, wird sie beispielsweise Schwierigkeiten haben, das Geschäft eines Kleinunternehmers zu verstehen. Geographische Nähe begünstigt räumliche Nähe, ist aber nicht mit dieser gleichzusetzen.

### 3. Dezentrale versus zentrale Finanzintermediation

Anhand der beiden Distinguierungsfaktoren geographische Marktorientierung (Kap.3.1) und räumliche Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung (Kap. 3.2) wird nun eine Systematisierung von Finanzsystemen in dezentrale und zentrale Systeme vorgenommen (Kap. 3.3). Wir argumentieren im Folgenden, dass diese beiden Faktoren die Kapitalallokation von Finanzintermediären beeinflussen. Für die Diskussion wird auf unterschiedliche Forschungsstränge zurückgegriffen. Bei der Beschreibung des Faktors *geographische Marktorientierung* betrachten wir vor allem Arbeiten zum Thema Regionalbanken und Regionalentwicklung und beziehen uns besonderes auf unsere eigenen Arbeiten über das deutsche Regionalbankensystem. Wir vermuten, dass die deutschen Regionalbanken einen Idealtyp von Finanzinstituten repräsentieren, die ihre Geschäftstätigkeit auf einen klar begrenzten regionalen Markt fokussieren (regionale Marktorientierung) und somit regionale Kapitalkreisläufe fördern.

Der Faktor *räumliche Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung* bezieht sich stärker auf die oben beschriebenen Überlegungen zum räumlichen Wissenstransport und diskutiert hierbei besonders Arbeiten der Social Studies of Finance zum Thema finanzmathematische Modelle. Wir beschreiben, dass Entscheidungen vor Ort weniger auf standardisierte Kommunikation und Modelle angewiesen sind, verglichen mit Entscheidungen aus der Ferne. Die Unterschiede in der Wissensverarbeitung und Entscheidungsfindung sind mit unterschiedlichen Logiken verbunden und können zu abweichenden Ergebnissen führen. Hierbei lassen sich, ähnlich wie für die geographische Marktorientierung, Vor- und Nachteile für beide gegenübergestellte Entscheidungsverfahren identifizieren.

Die beiden Distinguierungsfaktoren stehen im Verhältnis zueinander, sind aber nicht deckungsgleich. So kann eine Bank beispielsweise ihre Geschäftstätigkeit auf eine Region beschränken, sich bei der Bewertung von Kunden jedoch völlig auf externe Ratings bzw. Kreditscores verlassen. Dieses Institut hätte dann nach unserem Verständnis eine regionale Marktorientierung, würde aber die Entscheidung aus der Ferne treffen.

#### 3.1 Geographische Marktorientierung: regional versus international

Finanzintermediäre mit regionaler Marktorientierung beschränken ihre Geschäftstätigkeiten überwiegend auf eine Region, sei es aufgrund gesetzlicher Vorgaben oder aufgrund von Geschäftspolitiken. Demgegenüber sind Finanzintermediäre mit internationaler Marktorientierung überregional tätig.

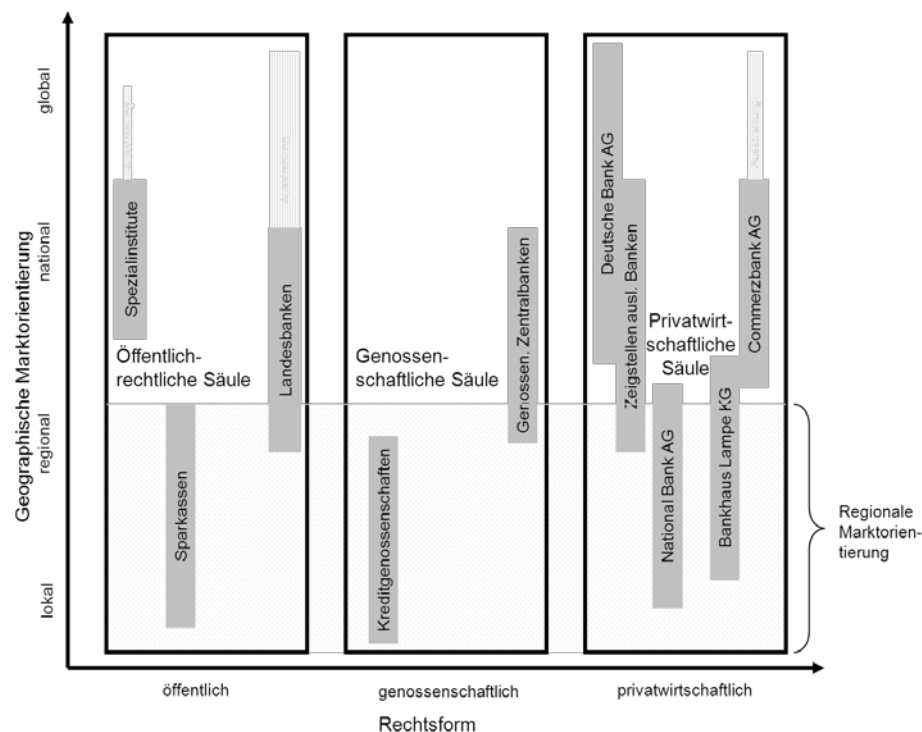
Finanzintermediäre mit regionaler Marktorientierung waren historisch gesehen weit verbreitet und waren wirtschaftspolitisch gewollt und gefördert. Denn das Fehlen regionaler Finanzintermediäre in peripheren Regionen kann aufgrund der Tatsache, dass Banken in den Zentren nicht über hinreichende Informationen über potenzielle Kreditnachfrager in der Peripherie verfügen bzw. unter der Annahme, dass Kreditengagements in der Peripherie kleiner und die zu finanzierenden Kreditsummen für diese Banken daher betriebswirtschaftlich unrentabel sind, zu einer kreditwirtschaftlichen Unterversorgung führen. Um die Sicherstellung der kreditwirtschaftlichen Versorgung auch in peripheren und strukturschwachen Regionen sicher zu stellen und zu verhindern, dass investive Mittel ausschließlich in die prosperierenden Zentren fließen, (Chick und Dow 1988; Dybe 2003), wurden Finanzmärkte in der Vergangenheit vielfach reguliert bzw. in unterversorgten Regionen Finanzinstitutionen geschaffen (z.B. Myrdal 1959: 42). So sind Banken in den USA im Rahmen des Community Reinvestment Acts z.B. dazu angehalten, die bankwirtschaftliche Versorgung strukturschwacher Quartiere und Regionen zu übernehmen (vgl. Reifner et al. 1998). Die Deregulierung, Liberalisierung und bewusste Förderung der Finanzplätze seit den 1980er Jahren (vgl. Cassis 2010) drehte das Prinzip grundsätzlich um: Nicht mehr die dezentrale Finanzdienstleistungsversorgung war das Ziel, sondern die Schaffung bedeutender Finanzplätze, die über Spillovereffekte ein überproportionales Wachstum bedingen sollten (vgl. Gärtner 2011).

Eine räumliche Konzentration der Finanzwirtschaft lässt sich zwar auch in Deutschland konstatieren, allerdings weist der deutsche Bankenmarkt im internationalen Vergleich Besonderheiten hinsichtlich des hohen Anteils öffentlicher Banken (Landesbanken, Sparkassen und Banken mit Sonderaufgaben, z.B. KfW-Bankengruppe), der strikten Gliederung in drei Säulen (private Banken, Genossenschaftsbanken und öffentlich-rechtliche Institute) und der regional abgegrenzten Bankenmärkte durch Genossenschaftsbanken und Sparkassen auf (z.B. Hackethall et al. 2006; Gärtner 2008; Klagge 2010). So ist trotz aller Kontroversen und des Drucks, etwa von Seiten der EU, in Deutschland das Regionalprinzip, welches die Sparkassen auf ihre regionalen Märkte beschränkt, erhalten geblieben und auch die Privatisierung der kommunalen Sparkassen konnte abgewendet werden (z.B. Schmidt 2010). Als öffentlich-rechtliche Institute sind Sparkassen an ihren Träger, in der Regel Gemeinden, Kreise oder Zweckverbände formalrechtlich gebunden. In ähnlicher Weise sind auch die Genossenschaftsbanken oft an Genossenschaftler aus den Regionen gebunden und weisen eine hohe regionale Marktorientierung auf. In Deutschland sind (anders als in Ländern wie Spanien oder Italien, die historisch ebenso über sehr regionalorientierte Bankensysteme verfügten, jedoch ihre Bankenmärkte stark liberalisierten,) wichtige Schutzmechanismen intakt geblieben, so dass wir vermuten, dass Deutschland einen im internationalen Vergleich sehr hohen Anteil regionalorientierter Finanzintermediäre aufweist.

Die regionale versus internationale Marktorientierung kann für Deutschland, wie in Abbildung 7 dargestellt, bestimmt werden. Auf der horizontalen Ebene sind die drei Bankensäulen darge-

stellt. Die öffentlich-rechtliche Säule besteht aus den Sparkassen und den Landesbanken zzgl. der Spezialinstitute. Die zweite Säule setzt sich aus den Kreditgenossenschaften und den genossenschaftlichen Zentralinstituten zusammen. Die in der Abbildung als dritte Säule dargestellte Einheit beinhaltet die vorwiegend in der Rechtsform der Aktiengesellschaft organisierten Kreditbanken. Neben den Regionalbanken (die aber überwiegend keine regionale Marktorientierung aufweisen) sowie sonstigen Kreditbanken und den Zweigstellen ausländischer Banken zählen hierzu die vier Großbanken (Deutsche Bank AG, Commerzbank AG, Bayerische Hypo- und Vereinsbank AG und seit 2004 die Deutsche Postbank AG).

Abbildung 1: Drei-Säulen Bankenstruktur aus räumlich-geographischer Perspektive



Quelle: eigene Darstellung

Die Trennung in drei Säulen ist insofern sinnvoll, da es nur innerhalb der jeweiligen Säule zu Umstrukturierungen und Aufkäufen kommen kann. Allerdings interessiert für unsere Systematisierung eine Abgrenzung quer zu den Säulen mit Bezug auf die geographische Marktorientierung. Dies ist in Abbildung 1 auf der vertikalen Achse geschehen, wobei die vertikale Ausdehnung heuristisch ermittelt wurde, sich empirisch aber gut belegen lässt (vgl. Kap.4.1). So ließen sich hinsichtlich ihrer Marktorientierung vor allem die Banken mit regionaler Marktorientierung zu einer Gruppe zusammenfassen. Dies sind in Deutschland vor allem die Sparkassen und Kreditgenossenschaften, aber auch manche private Geschäftsbank wie die National Bank AG, die nur in einem Umkreis von ca. 50 Kilometern um die Stadt Essen geschäftlich aktiv ist. Die Landesbanken haben zwar eine Versorgungsfunktion in den jeweiligen Bundesländern und unterstützen die Sparkassen bei der Betreuung größerer global agierender Geschäftskunden,

sind aber auch national und international tätig und würden daher eher den international orientierten Banken zugerechnet. Ebenso wie die deutschlandweit tätigen Banken, z.B. die Commerzbank AG aber auch die Deutsche Bank AG, die jedoch deutlich globaler orientiert ist.

### 3.1.1 Finanzintermediation mit regionaler Marktorientierung

Regionalorientierte (öffentlich-rechtliche) Banken lassen sich ordnungspolitisch u.a. durch allokatives Marktversagen mit folgendem Begründungszusammenhang rechtfertigen: Positive externe Effekte treten in Agglomerationen auf, die dort zu Lasten schwächerer peripherer Räume zu einem sich selbst verstärkenden Wachstum führen. Ohne staatliche Lenkungsmaßnahmen kann dies zu stabilen Ungleichgewichten führen. Regionalorientierte Banken können den Entzugseffekt (Back-Wash-Effect) in schwachen Regionen mindern und einen Beitrag zur kreditwirtschaftlichen Versorgung strukturschwacher Räume leisten. Allerdings steht diese Annahme im Gegensatz zum Theoriegerüst neoklassischer Ökonomen, die davon ausgehen, dass es beim Wirksamwerden freier Marktkräfte – durch die Mobilität der Produktionsfaktoren – zum Verteilungsoptimum und letztendlich zu einer ausgeglichenen Regionalentwicklung kommt.

Das Regionalprinzip behindert die *Kapitalmobilität* zwischen den Regionen, da Kapital nicht zum Ort höchster Rendite fließen kann, so dass es, nach neoklassischer Denkweise, zu einer gesamtwirtschaftlich ineffizienten Verteilung von Kapital kommt. Und tatsächlich lassen sich auch fernab dieser Glaubenssätze Nachteile konzeptionieren. So weichen regionale Spar- und Investitionsquoten regional voneinander ab, was dazu führen kann, dass monetäre Mittel unproduktiv in der Region verbleiben bzw. eine Region nicht ausreichend mit Kreditmitteln versorgt wird. Dieses Problem ist für Deutschland jedoch nur partiell virulent, da die regionalorientierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken dies durch gruppenintern organisierten Liquiditätsausgleich, den Interbanken-Handel, Syndikat-Kredite und den Eigenhandel teilweise kompensieren. Ferner impliziert eine regionale Marktorientierung in der Mediation *kleinere bis mittlere Unternehmensgrößen*, da bei großen Finanzintermediären die Geschäftsgebiete zwangsläufig groß wären. Dies wiederum kann dazu führen, dass die Erstellung der Bankdienstleistung aufgrund der kleinen Geschäftsvolumina kostenaufwendig ist, Skalenerträge also nicht realisiert werden. Allerdings können die kleinen Betriebsgrößen auch dazu führen, dass die Institute geringere Risiken eingehen (too-big-to-fail greift bei kleinen Banken nicht), sich durch gemeinsame Risikofonds ohne Hilfe des Staates helfen können (too many to fail), mehr über die Region und ihre Kunden wissen und die Institute besser zu steuern sind. Kleine/regionale Institute bieten ferner nur überschaubare Aufstiegschancen für ihre Mitarbeiter, so dass die Aufnahme hoher Risiken zur beruflichen Profilierung nur sehr eingeschränkt lohnend ist (Interview Rheinhard H. Schmidt und Felix Noth).

Ein wesentlicher Nachteil räumlicher Beschränkung könnte die verminderte *Risikodiversifizierung* sein. Es besteht die Gefahr, dass sich bei den regionalen Finanzintermediären hohe

Klumpenrisiken anhäufen, da diese ihre Investitionen auf die Region beschränken und daher ihre Kredit- bzw. Beteiligungskapitalportfolios korrespondierend mit der regionalen Wirtschaftsstruktur relativ homogen zusammengesetzt sind. Risikodiversifizierung ist jedoch eine der wesentlichen Aufgaben von Finanzintermediären (z.B. Mishkin 2006). Dieser Nachteil regionalorientierter Banken wird in Deutschland teilweise dadurch überwunden, dass Kredite gruppenintern gepoolt werden. „Durch Bündelung und Verkauf von Kreditrisiken können die Vorteile der Risikodiversifikation innerhalb des Verbunds genutzt und die Klumpenrisiken, die einzelnen Sparkassen schon allein durch das Regionalprinzip auferlegt sind, auf die gesamte Unternehmensgruppe verteilt werden“ (Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung 2004: 291). Allerdings besteht beim Risikotausch die Gefahr, dass trotz Gruppenideologie und damit einhergehender Verantwortung implizit die schlechten Risiken weitergegeben werden (Moral Hazard). Da die Risiken aufnehmenden Institute um diese Neigung wissen (der sie selbst auch unterliegen), kommt der Handel nur sehr zögerlich zustande (vgl. Interview Stephan Paul). Mit *Moral Hazard* bzw. dessen Verhinderung können umgekehrt auch sehr plastisch die Vorteile regionalorientierter Finanzintermediation aufgezeigt werden: Im Gegensatz zur international ausgerichteten Finanzwirtschaft, die Kredite und andere Aktiva zunehmend verbrieft (originate to distribution) oder durch *Credit Default Swaps* und ähnliches hedget, halten regionalorientierte Institute Kredite in ihren Büchern und haben somit ein hohes Interesse, sichere Kredite zu vergeben bzw. die Qualität ihrer Aktivpositionen genau zu überprüfen. Es lassen sich Argumente für und gegen eine niedrigere Stabilität regionalorientierter Banken aufzeigen, neuere ökonometrische Studien können jedenfalls nicht nachweisen, dass regionalorientierte Institute weniger stabil sind. So weisen in Deutschland, aber auch international, Sparkassen und Genossenschaftsbanken keine geringere Stabilität als privatwirtschaftliche Institute auf (vgl. Ayadi et al. 2009; Beck et. al. 2009; Llewellyn et al. 2010).

Ein weiteres Problem regionaler Marktorientierung könnte die Gefahr *regionaler Krisenkreisläufe* sein. Auf krisenhafte Regionen beschränkte Finanzintermediäre laufen Gefahr, von der Krise ihrer Region betroffen zu sein und diese dadurch zu verstärken. So können unrentable Banken ihre Finanzintermediationsaufgaben kaum wahrnehmen, welches wiederum zu Kreditrestriktionen für die regionale Wirtschaft führen müsste (Gärtner 2008; Dybe 2003; Alessandrini und Zazzaro 1999; Chick und Dow 1988; Myrdal 1959). Allerdings lassen sich zumindest für Deutschland keine Krisenkreisläufe empirisch nachweisen. So erzielen Sparkassen und Genossenschaftsbanken in schwachen Regionen keine schlechteren Ergebnisse als in prosperierenden Regionen. Dies lässt sich durch den niedrigeren Wettbewerb in diesen Regionen und die dadurch möglichen Relationship Banking-Beziehungen begründen (vgl. Gärtner 2008; Christians 2010; Conrad 2010).

Lokales Wissen ist einer der wesentlichen Vorteile regionalorientierter Banken, denn es befähigt sie einerseits, Kreditentscheidungen – und dies ist gerade bei kleinen Kreditsummen rele-

vant – mit relativ geringem Aufwand vorzunehmen und andererseits, fundierte und auf die Region angepasste Entscheidungen zu treffen. Allerdings besteht die Gefahr, dass regionalorientierte Finanzintermediäre zwar ein hervorragendes Wissen über die lokalen Märkte haben, aber das Risiko von Investitionen in neue Technologien oder Produktinnovationen nicht abschätzen können, da sie auf den lokalen Markt fokussiert sind. Dies kann nicht nur bedeuten, dass ihnen notwendige Informationen für Kreditentscheidungen fehlen (*Lock-In-Effekte*), sondern auch, dass sie von ihren Kreditnehmern zu wenige Innovationen einfordern (Allesandrini und Zazzaro 1999: 85). So beobachtet beispielsweise Zademach (2009) in seiner empirischen Studie über das Münchener Mediencluster eine positive Wirkung internationaler Kapitalgeber für die Region.

Regionalorientierte Banken könnten besonders beim *Relationship Banking* Vorteile aufweisen und aufgrund ihrer räumlichen Nähe, ihres regionalen Wissens und ihrer langfristigen Orientierung in den Regionen enge Kunden-Bank-Beziehungen unterhalten, die den beiderseitigen Nutzen steigern können (vgl. Kap 2.2; sowie zum Aspekt Wissen 3.2). Ökonometrische Arbeiten belegen hierbei, dass kleinere Banken verglichen mit Großbanken eher Relationship Banking betreiben und hierdurch die Kreditrestriktionen ihrer KMU Kunden reduzieren (vgl. Berger et al. 2005; Cole et al. 2004). Langfristige Kundenbeziehungen, so kann mit Rückgriff auf die neue Bankentheorie argumentiert werden, sind dann besonders wahrscheinlich, wenn der regionale Binnenmarkt durch einen geringen Wettbewerb gekennzeichnet ist: Investiert eine Bank im Rahmen einer Kreditwürdigkeitsprüfung in kreditnehmerspezifische Informationen, so besteht die Gefahr, dass Konkurrenten das Ergebnis ihrer Prüfung beobachten, für diese Beobachtung jedoch deutlich geringere Kosten aufwenden müssen (vgl. Peterson und Rajan 1995). In diesem Zusammenhang wird darauf hingewiesen, dass der Informationsvorsprung von Banken infolge stabiler Kunden-Bank-Beziehungen in weniger wettbewerbsintensiven Märkten besonders wertvoll ist, wenn Liquiditätsengpässe von Unternehmen auftreten. Dieser Effekt tritt besonders in schwachen Regionen auf, in denen weniger Banken im Wettbewerb stehen und somit dort ein inhärenter Beitrag zu einer ausgeglichenen Regionalentwicklung geleistet werden kann (Gärtner 2008). Allerdings kann eine *oligopolistische Marktstruktur* auch nachteilig sein, wenn dadurch international nicht wettbewerbsfähige Konditionen von den marktbeherrschenden Banken diktiert werden. Abgesehen von direkten Nachteilen für die regionalen Kunden kann dies, wenn zu einem Zeitpunkt Konkurrenten in den Markt eintreten (z.B. im Direktbanking), auch dazu führen, dass die regionalorientierten Intermediäre vom Markt verschwinden, weil sie nicht wettbewerbsfähig sind. Empirisch konnten Fischer und Pfeil (2004; Fischer 2005) für Deutschland nachweisen, dass geringerer regionaler Wettbewerb zu einem verbesserten Zugang zu Unternehmenskrediten führt, allerdings zu höheren Zinsen.

Der öffentliche Auftrag verpflichtet Sparkassen formalrechtlich zu einem *regionalwirtschaftlichen Engagement* und auch die Genossenschaftsbanken konzentrieren sich im Wesentlichen auf ihre Geschäftsregion und sollen im Sinne ihrer Genossenschaftler wirtschaften. Die regio-

nale Marktorientierung führt dazu, dass solche regionalorientierten Institute ein hohes Interesse an der regionalwirtschaftlichen Entwicklung ihrer Region haben, denn wachsen können sie nur in und mit der Region. So ist beispielsweise die Insolvenz einer Firma nicht nur aufgrund der Abschreibungen auf dieses Geschäft problematisch, sondern auch, da diese Firma als zukünftiger Kunde wegfällt. Während interregional tätige Banken Neugeschäfte in anderen Regionen suchen können, ist dies einer regionalorientierten Bank nicht möglich, weswegen ihre Bereitschaft zu einem firmenerhaltenden Insolvenzverfahren höher sein müsste. Gerade in ökonomisch und demographisch schrumpfenden Regionen besteht eine besondere Notwendigkeit für regionale Banken, sich regionalwirtschaftlich zu engagieren. Allerdings kann die regionale Verantwortungsübernahme, gerade im Falle politischer Einflussnahme, auch dazu führen, dass unkalkulierbare Risiken eingegangen werden und die Stabilität der Finanzintermediäre riskiert wird.

### 3.1.2 Finanzintermediation mit internationaler Marktorientierung

Internationale Finanzintermediation hat im Umkehrschluss zunächst einmal den Vorteil dafür Sorge zu tragen, dass Kapital an die *Orte mit der höchsten Rendite* fließt und der Kapitalausgleich nicht künstlich gestoppt wird. Selbst wenn dies gesamtwirtschaftlich zu hohen Wachstumsraten führt – was empirisch aber keineswegs bewiesen ist – kann sich der strukturelle Unterschied zwischen Regionen auf Dauer erhöhen. Letztendlich ist es auch eine politische Frage, wie viel regionales Ungleichgewicht zugunsten einer eventuellen Stärkung der Wachstumsregionen zugelassen werden soll (Gärtner 2008). Die meisten Vor- und Nachteile internationaler Marktorientierung lassen sich in Analogie zur regionalen Marktorientierung bestimmen. So sind die Vorteile einer internationalen Ausrichtung die Diversifikation von Risiken, die größere Betriebsgröße und die Ansammlung von spezifischem und hochaktuellem Wissen, was zu einer kostengünstigen und sicheren Unternehmensfinanzierung führen kann. Die Nachteile sind ein geringeres Wissen über KMU-Kunden und deren regionalen Kontext, eine geringere Risikoaversion dadurch, dass man davon ausgeht, im Fall der Fälle von den Staaten gerettet zu werden, sowie dass man die Risiken nicht auf Dauer in den Büchern hält und eine geringere Verantwortungsübernahme, da man sich nicht auf eine Region konzentriert, sondern sich weltweit die lukrativsten Geschäfte herauspicken kann.

Größere etablierte Unternehmen finanzieren sich vor allem mittels international orientierten Finanzintermediären bzw. an internationalen Kapitalmärkten, also durch Aktien und Anleihen, was in Deutschland im Gegensatz zu den angelsächsischen Ländern zwar eine steigende, aber immer noch geringe Bedeutung hat (Klagge 2010). In der Regel sind Finanzierungen an internationalen Kapitalmärkten kostengünstiger und gehen zumindest theoretisch mit einer geringeren Abhängigkeit von den finanzierenden Instituten einher. Die räumliche Nähe zu den Kreditgebern bzw. Investoren (z.B. Aktionären) spielt kaum eine Rolle, da es ein Ziel ist, umfassende Informationen öffentlich zu machen. Für die Bereitstellung und Bewertung der Informationen

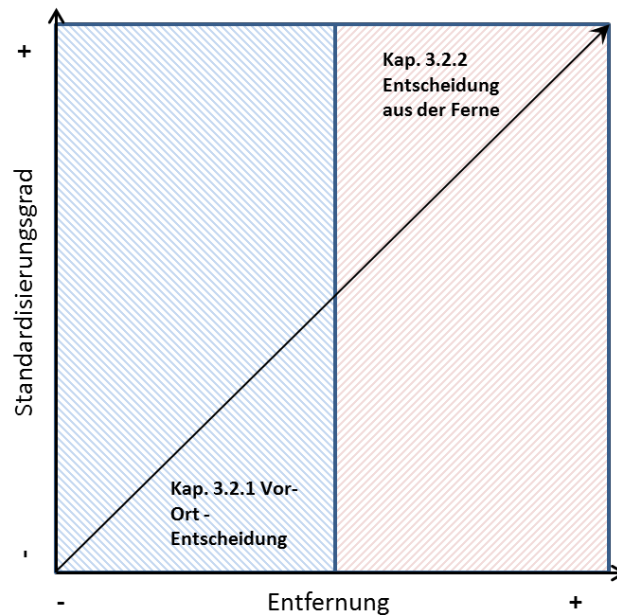
sowie den Vertrieb wird ein umfangreiches Wissen benötigt, das im Sinne eines Finanzmarkt-clusters verdichtet an bestimmten Orten vorhanden ist bzw. von dort im Sinne einer Ankerfunktion international vermittelt werden kann. Allerdings lohnt sich diese Art der Finanzierung nur bei größeren Volumina, da ansonsten die notwendige Informationsbereitstellung (z.B. Prospektpflicht) zu kostenintensiv ist, was im Umkehrschluss bedeutet, dass gerade für KMU Finanzintermediäre in räumlicher Nähe von Bedeutung zu sein scheinen. Informationsbeschaffung ist für Banken besonders aufwendig, wenn sie sich nicht in räumlicher Nähe zu ihren potenziellen Kreditnehmern befinden bzw. nicht in die regionalen Märkte integriert sind, daher ihre Kunden nicht persönlich kennen und die lokalen Märkte nicht einschätzen können. Grob lässt sich zusammenfassen, dass für Finanzierungsformen, bei denen es um international handelbare Anlagen geht, die räumliche Nähe zwischen den Finanzmarktakteuren im Sinne einer zwischenbetrieblichen Arbeitsteilung entscheidend ist. Für Geschäfte, bei denen es um die Einschätzung und dauerhafte Beobachtung individueller Risiken geht, ist hingegen eher die räumliche Nähe zwischen Finanzintermediären und Kreditnehmern relevant.

### 3.2 Räumliche Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung: Vor-Ort versus Entscheidung aus der Ferne

Ziel der Informationssammlung und Wissensgenerierung in der Finanzwirtschaft ist es, (Investitions-) Entscheidungen rational zu treffen (vgl. Vopel 1999). Daher kommt den Verfahren der Entscheidungsfindung eine wichtige Bedeutung zu. Die Art und Weise, wie Informationen gesammelt, bewertet und zu entscheidungsrelevantem Wissen verdichtet werden, ist hierbei nicht neutral, sondern unterliegt gewissen Logiken, wie neuere soziologische und ökonomische Ansätze begründen (z.B. Vopel 1999; Stein 2002; Knorr Cetina und Bruegger 2004; MacKenzie 2006). Je nach Bewertungsverfahren kann ein und dasselbe Bewertungsobjekt höchst unterschiedlich eingeschätzt werden. Wir vermuten, dass Nähe und Distanz maßgeblich die Bewertung beeinflussen, wobei regionalorientierte Institute in der Regel eher in der Nähe ihrer Kunden (besonders KMU) entscheiden können, verglichen mit internationalorientierten Instituten. Jedoch ist die geographische Nähe bzw. Distanz zu den Kunden nicht per se relevant. Zentral für die Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung ist ferner, nach welchen Verfahren bewertet wird. Wie die Funktionslinie in Abbildung 2 ausdrückt, stehen Vor-Ort-Entscheidungen und Entscheidungen aus der Ferne im Verhältnis zum Standardisierungsgrad, also dem Grad, wie stark nach festen, vorab fixierten Regeln entschieden wird (z.B. Kreditscore vs. Kundenbetreuer-Bewertung). Die beiden Achsen in Abbildung 2 sind als Dimension zu verstehen, die deutlich machen soll, dass Entscheidungen zu unterschiedlichen Graden standardisiert und ferngesteuert getroffen werden können. In der Praxis gehen finanzwirtschaftliche Entscheidungen fast immer mit einem gewissen Standardisierungs- und Formalisierungsgrad des Entscheidungsprozesses einher. Räumliche Nähe zum Entscheidungsobjekt ermöglicht jedoch die fallspezifische Bewertung und erleichtert die Berücksichtigung weicher Informationen im Entscheidungsprozess. Um Bewertungen aus der Ferne durchzuführen und Entscheidungen tref-

fen zu können, bedarf es Wissensschnittstellen, die Distanz überwinden. Es kann nur bedingt der jeweilige Kontext abgebildet werden. Der Bewertungsprozess aus der Ferne wird daher vermutlich eher nach festen und fixierten Regeln erfolgen. Dennoch sind auch Situationen denkbar, in denen vor Ort standardisiert entschieden wird und umgekehrt.

Abbildung 2: Grad der Entfernung und Standardisierung bei der Entscheidungsfindung



Quelle: Eigene Darstellung

In diesem Kapitel wird die Entscheidungsfindung im Finanzwesen aus räumlicher Perspektive beleuchtet. Hierzu werden wenig standardisierte *Vor-Ort-Entscheidungen* (Kap. 3.2.1) hoch standardisierten *Entscheidungen aus der Ferne* (Kap. 3.2.2) gegenübergestellt. Gründe, Logiken sowie Vor- und Nachteile beider Verfahren werden idealtypisch zugespitzt diskutiert.

### 3.2.1 Vor-Ort-Entscheidung

Werden Entscheidungen vor Ort getroffen, ist es möglich, direkt mit dem Entscheidungsobjekt (z.B. dem Antragsteller) zu interagieren und fallspezifisch zu entscheiden. Hierdurch können weiche und vertrauliche Informationen und der lokale Kontext berücksichtigt werden. Entscheidungsobjekt und Ort der Entscheidung sind sich räumlich nahe.

Auch wenn zunehmend standardisierte Verfahren der Entscheidungsfindung und Fernsteuerung an Bedeutung im Finanzwesen gewinnen, sind nicht-standardisierte Entscheidungsfindungsverfahren vor Ort zentral für die Wissensgenerierung im Finanzwesen. Beim Relationship Banking (siehe Kap. 2.1) wird räumliche Nähe zum Kunden hergestellt und auf flexible Entscheidungen gesetzt, damit weiche Informationen und holistisches Wissen über die Kunden (z.B. Unternehmen in Hausbankbeziehungen) in Wert gesetzt werden können. Je größer, komplexer, riskanter, profitabler und einmaliger die zu entscheidende Transaktion ist, desto eher lohnt es sich, nicht-standardisiert zu entscheiden, da die Kosten einer Fehlentscheidung hoch

sind und durch Entwicklung standardisierter Bewertungsverfahren, aufgrund der Einmaligkeit der Transaktion, keine Mengenvorteile realisiert werden können.

*Räumliche Nähe*, relational verstanden, kann als ein effektives Instrument angesehen werden, um Wissen über das Entscheidungsobjekt zu generieren. Räumliche Nähe kann, wie oben dargestellt (siehe Kap. 2.2), durch andere Formen kognitiver Nähe zum Teil substituiert werden. So ist der Informationsaustausch auch von relativ weichen und vertraulichen Informationen in transnationalen Unternehmen möglich (organisatorische Nähe) und auch in weltweiten Netzwerken von Experten werden z.T. sensible Informationen ausgetauscht. Zwei Situationen sind denkbar, in denen räumliche Nähe jedoch besonders zentral ist:

*Erstens*, wenn andere Formen kognitiver Nähe schwach ausgeprägt sind. Dies kann z.B. der Fall sein, wenn höchst heterogenes Wissen kombiniert und flexibel koordiniert werden muss, was beispielsweise die Bildung von Clustern begünstigt (vgl. Steinle und Schiele 2002). Diese Situation ist zwischen Finanzintermediären und Firmenkunden durchaus relevant. So berichten beispielsweise gerade neue Firmen und Gründer oft, dass ihr Geschäft nicht von ihrer Bank verstanden wird.

*Zweitens*, wenn besonders weiche oder vertrauliche Informationen generiert und kommuniziert werden sollen, die personengebunden sind und meist in Form von implizitem Wissen der Personen vorliegen (siehe Kap. 2). Für den Aufbau und Austausch weicher Informationen sind direkte Interaktionen nötig, die durch räumliche Nähe erleichtert werden. So kann, wie in Kapitel 2.2 dargestellt, der Kundenbetreuer nur durch persönliche und wiederholte Interaktion mit einem Firmendirektor eine subjektive Einschätzung über dessen Zuverlässigkeit bilden. Mimik, Gestik, situative und schwer kontrollierbare Reaktionen (Zittern, Schweiß usw.) bereichern die direkte Kommunikation auch gegenüber einem Telefonat signifikant (vgl. Lo 2003).

Die *Überwachung und Sanktionierung* anderer Personen ist vor Ort einfacher, da Interaktionen z.B. nicht nur beruflicher, sondern auch privater Natur sein können und Wiederholungen von Interaktionen folglich deutlich wahrscheinlicher sind. Beispielsweise fällt die vorsätzliche Fehlinformation deutlich schwerer, wenn der Kundenbetreuer in der gleichen Gemeinde lebt und die Wahrscheinlichkeit eines Wiedersehens in Vereinen oder auf der Straße hoch ist. Ferner kann die Information über die vorsätzliche Fehlinformation nahräumlich einfacher zirkulieren.

Durch räumliche Nähe können Informationen im *räumlichen Kontext* interpretiert werden. Auch harte Informationen können in unterschiedlichen Räumen abweichende Bedeutungen haben. So kann die Aussagekraft einer unternehmerischen Bilanz abweichen, je nachdem, welche formalen und informellen Bilanzierungsregeln und Durchsetzungsmechanismen vor Ort existieren (Stichwort Rechtssicherheit). Ferner können harte Informationen über Entscheidungsobjekte auch dann räumlich kontextualisiert werden, wenn die formalen Regeln identisch sind. So kann beispielsweise durch Beobachtung (z.B. Zustand der Produktionsstätten) bzw. lokale Gerüchte der Informationsgehalt von Unternehmensbilanzzahlen kontextualisiert werden. Hohe Gewinne könnten auch Ergebnis aufgestauter Investitionen sein. Durch räumli-

che Nähe und Vor-Ort-Präsenz ist es möglich, Anteil am „local buzz“ der Informationen zu haben (Bathelt et al. 2004).

Entscheidungskompetenz vor Ort ist wichtig, um weiche Informationen im Entscheidungsprozess zu berücksichtigen. Stein (2002) erklärt diesen Sachverhalt modellhaft. So hat der Kundenbetreuer vor Ort wenig Anreiz, implizites Wissen und weiche Informationen über das Entscheidungsobjekt zu generieren, wenn er nicht selber entscheidet, da er nur mit harten Informationen die Entscheidung des Vorgesetzten beeinflussen kann. Dies kann dazu führen, dass wertvolle (weiche) Informationen für die Entscheidungsfindung nicht generiert werden (Stein 2002). Stein nimmt an, dass nur harte Informationen an die höhere Hierarchiestufe weitergegeben werden können. Diese Annahme erscheint zwar zunächst konsequent, im Fall von räumlicher Nähe zwischen den Hierarchieebenen ist es aber auch möglich, dass weiche Informationen kommuniziert werden. So können Vorgesetzte und Kundenbetreuer in einem engen und vertrauensvollen Verhältnis zueinander stehen. In diesem Sinne belegen Alessandrini et al. (2009a; 2010), dass die Unternehmen in denjenigen Regionen Italiens weniger innovieren, in denen die Entscheidungskompetenz der regionsansässigen Banken geringer ist bzw. eine höhere Distanz der Filialen vor Ort zu den entscheidungsbefugten Hauptstellen vorliegt.

Räumliche Nähe zwischen Finanzintermediär und Kunde erleichtert also die Übermittlung weicher Informationen und hilft, harte Informationen im räumlichen Kontext zu interpretieren. Doch nicht-standardisierte Vor-Ort-Entscheidungen haben auch Nachteile: Es ergibt sich ein Kontrollproblem. So versuchen Banken mit der Standardisierung von Entscheidungsprozessen internen Kontrollproblematiken zu begegnen (vgl. Leyshon und Thrift 1999; Handke 2011). Ferner unterliegt die nicht-standardisierte Vor-Ort-Entscheidung der kognitiven Beschränkung der Entscheidenden. Fehleinschätzungen aufgrund von Überforderung in der Informationsauswertung oder subjektiven Bewertungsfehlern sind möglich. Aber auch vorsätzliche Fehlentscheidungen und opportunistisches Verhalten der Entscheidungsträger sind Probleme nicht-standardisierter Bewertungsverfahren (z.B. Diskriminierung und Vetternwirtschaft). Vor-Ort-Entscheidungen können sehr kostenintensiv sein. Bei hoher Standardisierung wird weniger qualifiziertes Personal benötigt (Quensen 2007, 268) und es lassen sich Mengenvorteile im Bankenwesen realisieren (z.B. Riese 2006). Analog zur regionalen Marktorientierung (Kap. 3.1.1) besteht ferner die Gefahr des regionalen Lock-Ins.

### 3.2.2 Entscheidung aus der Ferne

Die standardisierte und aus der Ferne gesteuerte Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung hat hohe Beachtung in der wissenschaftlichen Literatur zum Finanzwesen gefunden. Dies nicht nur, da IuK-Technologien neue Möglichkeiten der Informationsverarbeitung eröffnet haben (Kap.2.1), sondern auch, weil die Entwicklung neuer Finanzmarkttechniken (Finanzmathematik) neue Verfahren der standardisierten und ferngesteuerten Entscheidungsfindung eröffnet hat (z.B. Leyshon und Thrift 1999; Lo 2003; MacKenzie und Millo 2003; Alessandrini

et al. 2009b). Kreditratings (Leyshon und Thrift 1999; Kap. 2.1), Optionsbewertungsformeln (MacKenzie und Millo 2003), Shareholder Value Formeln (Froud et al. 2000) und viele weitere Verfahren unterstützen die Entscheidungsfindung im Finanzwesen. Methodisch werden bei diesen standardisierten Bewertungsverfahren harte (numerische) Informationen quantitativ und formelgeleitet verbunden und so zu einem Ergebnis zusammengeführt. Auf Grundlage dieser Ergebnisse werden finanzwirksame Entscheidungen getroffen.

Die Standardisierung von Entscheidungen und die Entwicklung neuer Technologien für Finanzmarkttransaktionen hat nicht nur im klassischen Bankenwesen, sondern besonders an den Finanzmärkten für Veränderungen gesorgt (z.B. Engelen et al. 2010; Froud et al. 2000). Standardisierte und ferngesteuerte Entscheidungsverfahren im Finanzwesen können dazu beitragen, die Finanzmärkte dem Modell des vollkommenen Marktes näher zu bringen. Unter der Annahme, dass vollkommene Märkte optimale Ressourcenallokation herbeiführen, sind für Miller und andere Ökonomen „Financial Innovations“ alles, was Finanzmärkte effektiver macht. Technisch handelt es sich bei „Financial Innovations“ meist um standardisierte Verfahren und Methoden, die mit Hilfe von Finanzmathematik und neuen Technologien Risiken explizieren, sie so managebar und damit auch handelbar machen (Engelen et al. 2010; Cassis 2010). Durch „Financial Innovations“ sollen Risiken besser eingeschätzt und durch Diversifizierung reduziert werden. Die Generierung und Verarbeitung von Wissen wird den Märkten zugetraut. So haben Finanzmarktakteure etwa durch den Einsatz von „financial innovations“ wie Leerverkäufen, Derivaten und Ähnlichem, die Möglichkeit, Kurse zu beeinflussen und können somit die Preisbildung und damit auch das Wissen über Anlageklassen verbessern, da der Preis als das Destillat allen vorhandenen Wissens gilt. Die Social Studies of Finance betrachten aus einer eher kritischen Perspektive ebenfalls die Bedeutung von „financial innovations“ und dem zunehmenden Einsatz von standardisierten Verfahren im Finanzwesen (z.B. Callon 1998; MacKenzie und Millo 2003; Knorr Cetina und Bruegger 2004; MacKenzie 2010; Berndt 2011). So untersuchen MacKenzie und Millo (2003) in ihrer viel zitierten Studie den Einsatz des Black-Scholes-Modells zur Berechnung von Optionspreisen in den USA. Das quantitative Modell, welches anhand numerischer Daten modelltheoretische Preise für Optionen berechnet, war zunächst alles andere als gut darin, die tatsächlichen Optionspreise an der Chicago Mercantile Exchange vorherzusagen. Jedoch wurde das Modell zunehmend von Händlern eingesetzt und beeinflusste sie dahingehend, dass sie die theoretischen Modellpreise als Orientierung für ihr Handeln einsetzten. Dies führte dazu, dass das Modell durch zunehmende Anwendung die realen Preise auf dem Parkett bestimmte, da fast alle Marktteilnehmer sich an diesem Modell orientierten. Mit dem Einbruch am Options Markt 1987 waren jedoch die Grenzen des Modells eindrucksvoll bewiesen (MacKenzie und Millo 2003). Der entscheidende Punkt in MacKenzies Argumentation ist, dass ökonomische Modelle, verpackt in Marktapparaten, die Ökonomie entscheidend beeinflussen, da sich Wirtschaftssubjekte an ihnen orientieren.

Durch den Einsatz von standardisierten Verfahren ist es möglich, Informationen aus der Ferne zu verarbeiten, somit sind Investitionsentscheidungen nicht mehr räumlich gebunden. Es formieren sich internationale Anlagemärkte (siehe kritische Finanzialisierung: z.B. Boyer 2000; Beyer 2009; Pike und Pollard 2010), die dem Ideal vollkommener Märkte, in denen es keine räumlichen Beschränkungen gibt, näher kommen. Folgende Vorteile lassen sich durch den Einsatz standardisierter und ferngesteuerter Entscheidungsverfahren herausarbeiten:

- **Objektivierung des Bewertungsverfahrens:** Frei von subjektiven Vorurteilen können mit Hilfe ausgeklügelter Bewertungsverfahren Entscheidungsobjekte besser bewertet und deren Risiken rationaler eingeschätzt werden (siehe kritisch: Vopel 1999). Hierbei wird standardisierter Bewertung Inklusionspotential zugetraut, da sie Diskriminierung reduziert.
- **Effizienzsteigerung:** Standardisierte Bewertungsverfahren sind schnell und kostengünstig. Die Entwicklung und Implementierung ist ggf. mit hohen Fixkosten verbunden. Die jeweilige Anwendung ist jedoch meist sehr günstig. Daher geht Standardisierung in der Praxis vermutlich auch mit Fernsteuerung einher, um so Mengenvorteile (economies of scale) zu realisieren.
- Standardisierte und ferngesteuerte Bewertungsverfahren überwinden räumliche und soziale Beschränkungen und führen zur **Verbesserung der Ressourcenallokation** und **Diversifizierung von Risiken** (vgl. Analog zu Kap. 3.1.1)

Ökonomische Modelle und standardisierte Verfahren der Entscheidungsfindung sind in vielen Segmenten der Finanzwirtschaft nicht mehr wegzudenken. Standardisierte Verfahren beinhalten jedoch Fehler, die sich bei zunehmender Komplexität der Finanzprodukte und Verfahren leicht unbemerkt einschleichen können. Ferner können diese Verfahren bewusst manipuliert werden (MacKenzie 2010; Lewis 2010). Räumliche Distanz zum Entscheidungsobjekt erschwert es, Bewertungsfehler zu erkennen (Gärtner 2011). Róna-Tas und Hiß (2008) identifizieren vier Fehlerquellen bzw. Probleme des Konsumenten-Kreditscores in den USA (FICO®-Score), die in ähnlicher Weise für viele standardisierte Bewertungsverfahren gelten dürften:

- **Reaktivität:** Ist das Bewertungssystem bekannt, kann versucht werden, es gezielt zu manipulieren bzw. Schwächen im System auszunutzen (gaming the system). So konnten US Konsumenten etwa durch gezielte Umschichtung ihrer Schulden ihren Score verbessern, freilich ohne dabei ihre tatsächliche Bonität zu erhöhen (Róna-Tas und Hiss 2008, 18).
- **Problem unberücksichtigter Variablen:** Es können niemals alle relevanten Informationen beachtet werden (Callon 1998).
- **Endogenität:** Das Ergebnis eines Bewertungsverfahrens hat Auswirkungen auf den zu bewertenden Sachverhalt. Am besten lässt sich dies an externen Ratings beobachten. Da durch eine Verschlechterung des externen Ratings die Kosten für die Finanzierung

steigen, erhöht sich die Gefahr der Zahlungsunfähigkeit, da mehr Kapital für die teurere Refinanzierung benötigt wird (Róna-Tas und Hiß 2008).

- **Korrelation:** Dass Fälle nicht unabhängig voneinander sind, ist hinreichend bekannt. Dennoch scheint die Reichweite der Korrelation von Ereignissen in Modellen des Finanzwesens, insbesondere bei Extremereignissen, noch nicht hinreichend berücksichtigt worden zu sein. Dies wird als ein Hauptgrund für die massive Fehleinschätzung von Risiken gewertet, welche zur Finanz- und Wirtschaftskrise geführt hat (z.B. Hellwig 2008; Róna-Tas und Hiß 2008; MacKenzie 2010).<sup>3</sup>

Ein standardisiertes Entscheidungsverfahren legt bis zu seiner Überarbeitung eindeutig fest, welche Daten relevant sind, sich als Informationen qualifizieren und damit Entscheidungen bestimmen. „Software is [...] ‘frozen organisational discourse’ because the arguments, decisions, uncertainties and processual nature of decision making are hidden away inside a piece of technology [...]“ (Leyshon und Thrift 1999, 441). In diesem Sinne wirkt auch eine Kreditscoring-Software: Es gibt keine Möglichkeiten eigene Bewertungen einfließen zu lassen und das Ergebnis ist bindend. Standardisierung kann folglich ein Einfallstor sein, das die Vor-Ort-Entscheidungskompetenz reduziert, selbst wenn Banken vor Ort rechtlich selbstständig sind. Weiche Informationen und implizites Wissen können nur bis zu einem gewissen Grad durch Kodierung in standardisierte Verfahren aufgenommen werden, etwa indem es Eingabemöglichkeiten für subjektive Eindrücke gibt (vgl. Agarwal und Hauswald 2007). Wie standardisiert Verfahren ausgestaltet sind, beeinflusst finanzwirtschaftliche Entscheidungen maßgeblich, daher gilt es, den Logiken und Problemen standardisierter Bewertungsverfahren Aufmerksamkeit zu schenken.

Spätestens seit der Finanz- und Wirtschaftskrise sind standardisierte Verfahren auch bei einigen Wirtschaftswissenschaftlern in die Kritik geraten (z.B. Hellwig 2008; Brunnermeier et al. 2009; Rajan et al. 2009; Stiglitz 2010). Die Verwendung ähnlicher Modelle für die Steuerung von Entscheidungen in der Finanzwirtschaft führt zu **gleichgerichtetem Handeln**. Dies bedeutet, dass ähnliche Fehler begangen werden und diese zu ähnlichen Zeiten bemerkt und korrigiert werden (vgl. Stiglitz 2010).

Trotz der bekannten Probleme scheint die Anwendung standardisierter Verfahren nach der Finanz- und Wirtschaftskrise eher zu- als abgenommen zu haben (Handelsblatt 22.09.2011, 7). Die Erklärung hierfür könnte in der **legitimierenden Wirkung** dieser Verfahren liegen (vgl. Hall 2006). Eine Hauptaufgabe dieser Modelle ist es, implizites Wissen der Marktbeobachter zu kodifizieren, um so als Argumentationshilfe gegenüber Vorgesetzten und Auftraggebern zu dienen. Viele Entscheidungen lassen sich jedoch nur bedingt mit Modellen treffen (vgl. Lo 2003; Heinemann 21.09.2009). Die Akteure selbst wissen, dass sie ihren Modellen nur wenig

---

<sup>3</sup> So wurde vermutlich die Möglichkeit, durch Diversifizierung Risiken zu reduzieren, systematisch überschätzt, da im Fall schwerer Verwerfung die Korrelation von Fällen (z.B. Entwicklung von Aktien, Kreditausfälle) deutlich stärker ist als in „normalen“ Zeiten.

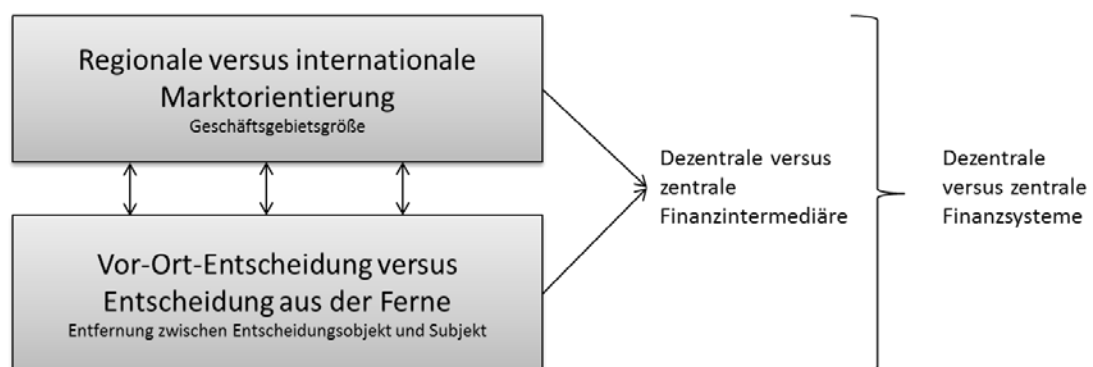
Glauben schenken können. Vielmehr werden mit Konstruktion und Management expliziten Wissens scheinbare Sicherheiten und Rationalität in kollektiven Prozessen hergestellt, wodurch Entscheidungen legitimiert werden (vgl. Vopel 1999).

Großbanken, institutionelle Investoren, Versicherungskonzerne usw., aber auch regionalorientierte Banken und Kleinanleger entscheiden unter Zuhilfenahme von Modellen (z.B. externen Ratings), wo investiert wird und wo nicht. Dies ist auch notwendig, um aus der Vielzahl von Daten brauchbare Informationen zu filtern, kann aber zu entscheidenden Bewertungsfehlern führen. Räumliche Distanz ist hierbei nicht nur als unbedeutende Konsequenz zu verstehen, die sich etwa durch häufige Anwendung der standardisierten Bewertungsverfahren zur Realisierung von Mengenvorteilen zwangsläufig ergibt. Wir sehen Distanz vielmehr auch als nötige Voraussetzung für einige standardisierte Bewertungsverfahren, um Unzulänglichkeiten zu verdecken. So vermuten wir, dass standardisierten Bewertungsverfahren in vielen Fällen nur Glauben geschenkt wird, da räumliche Distanz zwischen Investor und Investitionsobjekt existiert (siehe Gärtner 2011). Vertrauensbildend wirkt dabei auch die Überschussbedeutung der Weltfinanzstädte, die sich in spektakulärer Architektur, durch wichtige Investitions- und Ratingunternehmen, Lebensstile u.v.m. symbolisiert (z.B. Gärtner 2013). Das Ziel der Bewertungsverfahren kann sich bei zunehmender Standardisierung signifikant ändern, insbesondere im Fall externer Bewertung (z.B. bei der Vergabe von Krediten, die verbrieft weiterverkauft werden sollen). Es geht nicht mehr darum, optimale Informationen über das Investitionsobjekt und dessen Risiken zu erhalten, sondern darum, die vorgeschriebenen Informationen zu sammeln (Stein 2002; eindrucksvoll für Hypothekenkredite in den USA Lewis 2010).

### 3.3 Synthese: Dezentrale und zentrale Finanzsysteme

In diesem Kapitel wurden Finanzintermediäre anhand der geographischen Marktorientierung und der räumlichen Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung kontrastiert, wie in der folgenden Abbildung dargestellt.

Abbildung 3: Dezentrale versus zentrale Finanzsysteme



Quelle: eigene Darstellung

*Geographische Marktorientierung:* So lassen sich innerhalb von Deutschland die einzelnen Banken bzw. Bankengruppen im Hinblick auf ihre Verteilung im Raum und damit auf ihre räumliche Marktorientierung unterscheiden. So haben Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Gegensatz zu den meisten Großbanken bzw. Kreditbanken einen regionalen Marktfokus. Letztere haben zwar nicht zwingend eine internationale Marktausrichtung, sie sind aber meist nicht auf die Region beschränkt. Aus sprachlichen Gründen benennen wir diese Gegenüberstellung *regionale* versus *internationale Marktorientierung* bzw. *regional* versus *international orientierte Banken* (siehe Kap. 3.1).

*Räumliche Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung:* Da Entscheidungsobjekte, wie z.B. KMU, dezentral im Raum verteilt sind, können regionalorientierte Banken mit ihrer dezentralen Standortverteilung in räumlicher Nähe zu diesen Objekten entscheiden. Die regionalorientierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken können auch aufgrund ihrer rechtlichen Verfasstheit als eigene Rechtspersönlichkeiten vor Ort entscheiden. Diese Form der Entscheidungsfindung nennen wir *Vor-Ort-Entscheidung*, von der wir die *Entscheidung aus der Ferne* abgegrenzt haben (siehe Kap. 3.2). Mit letzterem ist gemeint, dass Entscheidungen an einem oder wenigen Plätzen (z.B. nationale Finanzzentren bzw. Hauptverwaltung der Bank), also zentralisiert im Raum getroffen werden. Um die relevanten Informationen über die (dezentral im Raum verteilten) Entscheidungsobjekte zu erhalten, muss dabei verstärkt auf Verfahren der Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung aus der Ferne zurückgegriffen werden. Entscheidungen aus der Ferne treffen in Deutschland vor allem die Großbanken und in gewisser Weise auch die Landesbanken. Gerade die in Form einer Aktiengesellschaft geführten Großbanken können ihre Entscheidungsbefugnis aufgrund ihrer Organisationsform nur begrenzt auf die regionale Ebene verlagern.

Die Unterscheidung nach dem Ort der Entscheidung (vor Ort oder aus der Ferne) bezieht sich zunächst einmal auf einzelne Segmente bzw. Produkte der Finanzwirtschaft. So muss berücksichtigt werden, dass Investitionsentscheidungen oft kollektiv an verschiedenen Orten getroffen werden, so z.B. wenn eine Ratingsoftware eine Kreditanfrage prüft, der Kundenbetreuer jedoch innerhalb vorgegebener Grenzwerte entscheiden kann. Es kann davon ausgegangen werden, dass sowohl regional- als auch international orientierte Banken Entscheidungen vor Ort und aus der Ferne treffen.

Wie in Abbildung 3 weiter skizziert, bestimmt sowohl die Frage der geographischen Marktorientierung als auch der Örtlichkeit der Entscheidungsfindung eines Finanzintermediärs, ob es sich um einen *dezentralen* oder *zentralen Finanzintermediär* handelt. Eher dezentrale Finanzintermediäre zeichnen sich dadurch aus, dass sie eine regionale Marktorientierung aufweisen und dass die einzelnen Einheiten hohe Vor-Ort-Entscheidungskompetenzen haben. Eher zentrale Finanzintermediäre bedienen (oft mit wenigen Standorten) nationale/internationale Marktgebiete und die Vor-Ort-Entscheidungskompetenz der einzelnen Einheiten ist eher niedrig. Großbanken, wie die Deutsche Bank, mit internationaler Marktorientierung und niedriger

Selbstständigkeit der einzelnen Filialen können ihnen zugerechnet werden. Bezogen auf die Gesamtheit bestimmter Finanzintermediäre, wie z.B. aller Sparkassen in Deutschland oder der Großbanken, verwenden wir den Begriff Finanzintermediation und unterscheiden *dezentrale* versus *zentrale Finanzintermediation*. Die Summe aller Finanzintermediäre eines Territoriums (i.d.R. Nationalstaat) bestimmt dann weiterhin, ob es sich um ein eher *dezentrales* oder *zentrales Finanzsystem* handelt.

Eine zentrale Herausforderung dieser Unterteilung ist es, der Vielzahl der Finanzintermediäre in einem Territorium Rechnung zu tragen und die Unterschiedlichkeit in der Finanzintermediationsleistung unterschiedlicher Finanzakteure zu beachten. Insbesondere die Frage nach der Rolle der Kapitalmärkte ist hierbei zentral, werden Kapitalmärkte doch in der klassischen Unterteilung dem Bankenwesen gegenübergestellt. Kapitalmärkte ermöglichen zunächst eine äußerst dezentrale Investitionsentscheidungssteuerung, so kann jeder Kleinanleger von fast überall Investitionen tätigen (vgl. für regionale Kapitalmärkte: Klagge und Martin 2005). Jedoch bestimmen institutionelle Anleger in hohem Maße das Investitionsgeschehen. Ferner sind individuelle Anleger überwiegend auf die zentralisierte Berichterstattung von Finanzportalen, Ratingagenturen und der Wirtschaftspresse angewiesen, um ihre Investitionsentscheidungen treffen zu können und sie handeln an zentralisierten Börsen. So kann vermutet werden, dass Finanzsysteme mit bedeutenden Kapitalmärkten aktuell eher zur Zentralisierung von Entscheidungen führen, wobei diese Vermutung einer Qualifizierung bedarf.

Eher *dezentrale (nationalstaatliche) Finanzsysteme* zeichnen sich durch eine hohe Anzahl und Bedeutung von dezentralen Finanzintermediären aus. So kann vermutlich Deutschland als prominenter Vertreter dezentraler Finanzsysteme gelten. Regionalorientierte Institute mit hoher Vor-Ort-Entscheidungskompetenz weisen im Bankenwesen einen hohen Marktanteil auf (z.B. Gärtner 2008), und die Kapitalmärkte sind verglichen mit anderen Ländern weniger bedeutsam (z.B. Demirgüç-Kunt und Levine 2001). Eher *zentrale (nationalstaatliche) Finanzsysteme* zeichnen sich, im Umkehrschluss zu dezentralen Finanzsystemen, durch eine hohe Anzahl und Bedeutung zentraler Finanzintermediäre aus. UK mit vielen international orientierten Großbanken und bedeutenden internationalen Kapitalmärkten (ebd.) könnte ein idealtypisches zentrales Finanzsystem sein.

#### 4. Dezentrale versus zentrale Finanzintermediation aus empirischer Perspektive

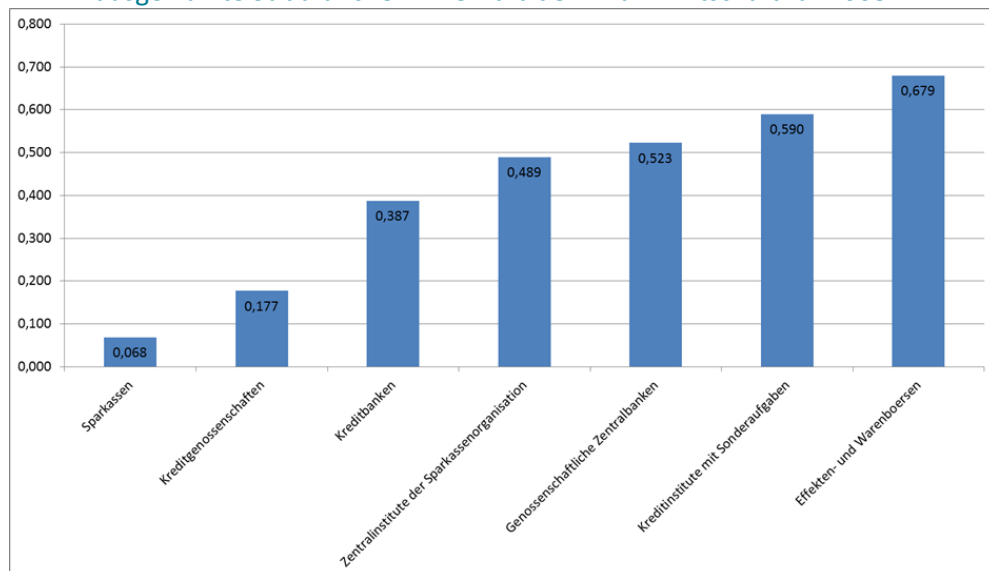
Im vorherigen Kapitel wurden dezentrale und zentrale Finanzintermediäre argumentativ bestimmt. Nun wird anhand dieser Kategorisierung die Finanzintermediation in Deutschland empirisch betrachtet. Es gilt zunächst zu klären, ob unsere heuristische Einteilung der deutschen Finanzintermediäre in eher dezentrale und eher zentrale Institute sich empirisch belegen lässt. Anschließend wird die Geschäftstätigkeit der so bestimmten Finanzintermediäre in Bezug auf die Unternehmenskreditvergabe verglichen.

#### 4.1 Geographische Marktorientierung und räumliche Entscheidungsfindung

Die Dimension der *geographischen Marktorientierung* kann mit Hilfe des Räumlichen Konzentrationsindex (RKI) der Beschäftigten betrachtet werden. Der RKI wurde für verschiedene Subbranchen und Bankengruppen der deutschen Finanzwirtschaft aus der Arbeitsmarktstatistik errechnet. Der Indikator liefert Erkenntnisse darüber, zu welchem Grad einzelne Sektoren im Raum konzentriert sind. Nimmt der RKI einen Wert von eins an, bedeutet dies, dass sich sämtliche Beschäftigten bzw. Betriebe einer Branche in einer Region befinden. Je näher der Wert bei null liegt, umso dezentraler sind die Beschäftigten im Raum verteilt.<sup>4</sup>

Wie Abbildung 4 darstellt, weisen Sparkassen und Genossenschaftsbanken von allen Bankengruppen die geringste räumliche Konzentration auf. Hierbei sind die Beschäftigten der Sparkassen am stärksten im Raum verteilt, ihre Standortmuster sind also äußerst dezentral. Genossenschaftsbanken weisen einen etwas höheren Konzentrationsindex auf, vermutlich da sie in einigen Regionen Ostdeutschlands kaum präsent sind. Kreditbanken, zu denen die Großbanken sowie einige Spezialinstitute und Zweigstellen ausländischer Banken zählen, weisen mit einem RKI von 0,387 eine deutlich höhere Standortkonzentration auf. Die Zentralinstitute der regionalorientierten Banken (Landesbanken und genossenschaftliche Zentralbanken), sind beschäftigungsseitig stark auf bestimmte Standorte konzentriert, dieser Wert wird nur von den Kreditinstituten mit Sonderfunktion und den Börsen übertroffen.

Abbildung 4: Räumlicher Konzentrationsindex (RKI<sub>j</sub>) der Beschäftigten am Arbeitsort für ausgewählte Subbranchen innerhalb der Finanzwirtschaft für 2008



Quelle: Bundesanstalt für Arbeit, eigene Berechnungen

<sup>4</sup> Der RKI<sub>j</sub> verdeutlicht für einzelne Branchen den Grad der regionalen Konzentration oder Dekonzentration im Vergleich zu einem anderen, i.d.R. übergeordneten Merkmal (z.B. Dienstleistungen oder Industrie). Der RKI<sub>j</sub> liefert also Erkenntnisse, zu welchem Grad einzelne Sektoren im Raum konzentriert sind. 
$$RKI_j = \sum_j \left| \frac{b_{ij}}{B_i} - \frac{b_{.j}}{B_{..}} \right| * 0,5$$

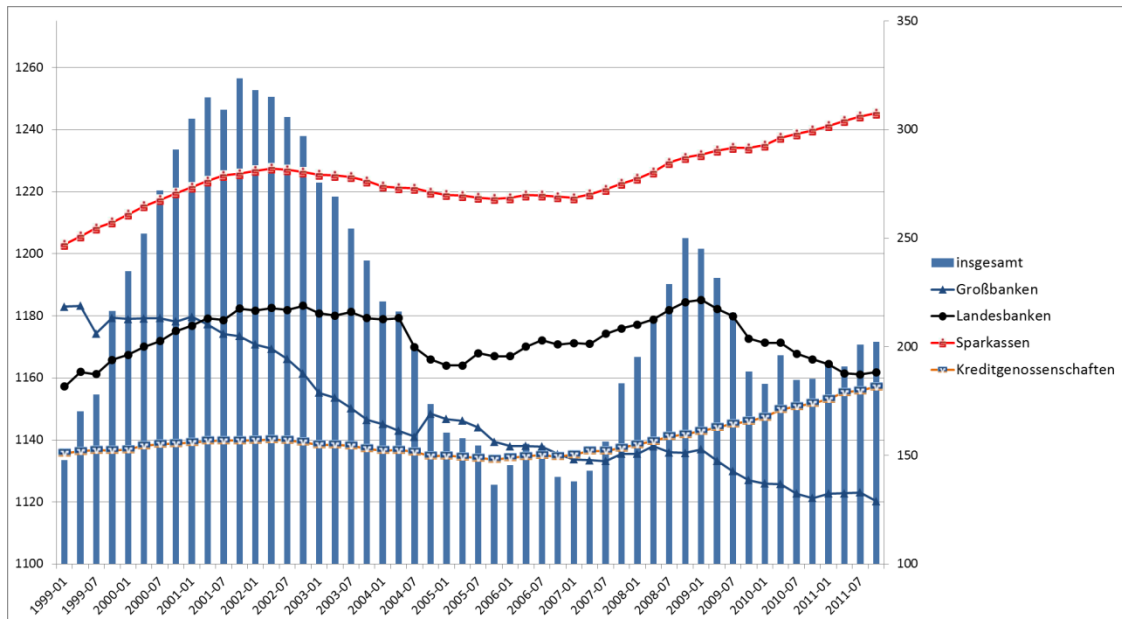
Die Auswertung des räumlichen Konzentrationsindex bildet den vermuteten Zusammenhang idealtypisch ab. Sparkassen und Genossenschaftsbanken konzentrieren sich mit ihren Geschäftstätigkeiten auf die jeweilige Region und weisen als Bankengruppen folglich äußerst dezentrale Standortmuster auf. Großbanken mit ihrer internationalen Marktorientierung konzentrieren ihre Mitarbeiter stärker im Raum. Aber auch die öffentliche und genossenschaftliche Säule benötigt Zentralinstitute, etwa für Großkunden und Spezialprodukte, welche eine hohe Standortkonzentration aufweisen.

Das Kriterium *räumliche Entscheidungsfindung* – also die Distanz zwischen Entscheidungsobjekt (z.B. Kreditanfrage eines kleinen Unternehmens) und Entscheidungsträger des Finanzintermediärs (z.B. Firmenkundenbetreuer und Marktfolge einer Bank) – lässt sich nicht direkt aus der Beschäftigtenstatistik ableiten. Es kann jedoch *erstens* vermutet werden, dass Finanzintermediäre mit viel Personal vor Ort auch dort entscheiden. *Zweitens* kann der rechtliche Status der Institute herangezogen werden. Zwar können auch die Großbanken Entscheidungen auf die regionale Ebene delegieren, jedoch findet bei den ca. 430 rechtlich selbstständigen Sparkassen und ca. 1100 rechtlich selbstständigen Genossenschaftsbanken die Entscheidung zwangsläufig regional statt, selbst wenn diese auch zu einem gewissen Grad durch Standardisierung und Bankenregulierung in ihrer Entscheidungskompetenz vor Ort limitiert sein können. Insgesamt bestätigt sich für Deutschland die Vermutung, dass Sparkassen und Genossenschaftsbanken eher den dezentralen Finanzintermediären zugerechnet werden können, während Großbanken, aber auch die öffentlichen und genossenschaftlichen Zentralinstitute eher zentrale Finanzintermediation betreiben.

#### 4.2 Kredite an Unternehmen und Selbstständige

*Dezentrale Finanzintermediäre* (Sparkassen und Kreditgenossenschaften) hielten im Oktober 2011 fast 42 % des Gesamtvolumens an Unternehmenskrediten, im Januar 1999 waren es nur 35 %. Die vier Großbanken (siehe Abbildung 5) haben hingegen seit 1999 ihr Engagement im Unternehmenskreditgeschäft reduziert. Der einzige Anstieg im Oktober 2004 ist auf die Umgruppierung der Postbank in die Großbankenstatistik im Zuge ihres Börsengangs zurückzuführen. Mit der Finanzkrise haben auch die eher zentralen Landesbanken ihr Engagement im Unternehmenskreditgeschäft deutlich reduziert. Dennoch haben alle Bankengruppen zusammen (rechte Skala) – trotz einer deutlichen, krisenbedingten Rezession – ihr Kreditvolumen erst im vierten Quartal 2009 leicht reduziert. Im April 2010 konnte schon wieder eine Ausdehnung der Kreditvolumina verzeichnet werden. Auch ist darauf hinzuweisen, dass die Ende 2009 erreichte Talsohle noch über den Tiefpunkten von 2007 und 2005 lag (linke Skala). Dass das Kreditvolumen auf einem hohen Niveau gehalten werden konnte, liegt vor allem an dem Kreditengagement der dezentralen Finanzintermediäre, die ihre Kreditvergabe im Gegensatz zu den Großbanken und Landesbanken ausgedehnt haben.

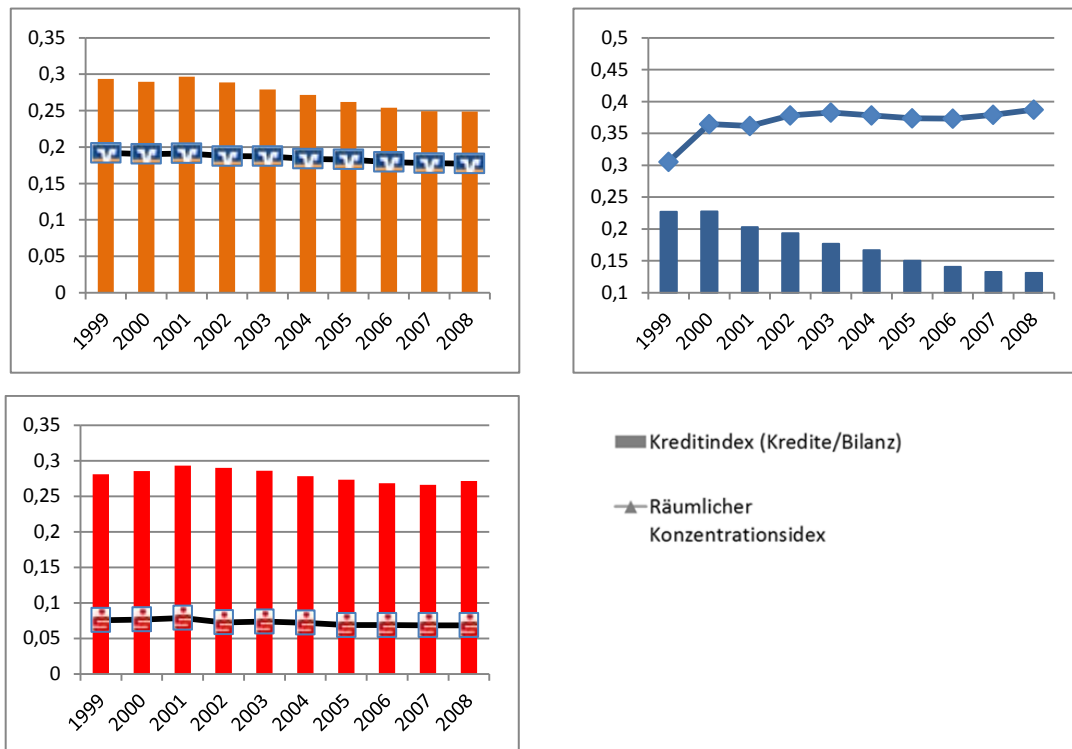
Abbildung 5: Kredite an Unternehmen und selbstständige Privatpersonen in Mrd. €  
(ohne Kredite an Finanzierungsinstitutionen und Versicherungsgewerbe)



Quelle: Bundesbankstatistik; Eigene Darstellung

Abbildung 6 stellt die räumliche Konzentrationsentwicklung der Beschäftigten im Verhältnis zu dem jeweiligen Kreditengagement an Unternehmen und Selbstständige für Kreditbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken im Verhältnis zur Bilanzsumme dar. Eine negative Korrelation zwischen räumlicher Konzentration und vergebenen Krediten ist offensichtlich. Je stärker die Beschäftigten im Raum konzentriert sind, umso geringer das Unternehmenskreditgeschäft im Verhältnis zur Bilanzsumme. Besonders die Großbanken scheinen sich seit 1999 zunehmend auf andere Geschäftsbereiche – wie das Investmentbanking – zu konzentrieren und reduzierten deswegen ihre Präsenz in den Regionen. Oder anders formuliert, sie haben ihre internationale Marktorientierung ausgebaut und den Grad der Zentralität ihrer Finanzintermediation erhöht. Im Kontrast hierzu weisen die Sparkassen eine hohe Konstanz sowohl in ihrer räumlichen Verteilung als auch im Unternehmenskreditgeschäft auf.

Abbildung 6: Kreditvolumen an Unternehmen und Selbstständige im Verhältnis zur Bilanzsumme und geographische Konzentration der Beschäftigten für die Großbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken



Quelle: Bundesanstalt für Arbeit und Deutsche Bundesbank/eigene Berechnungen

## 5. Fazit und Ausblick

Die vergleichende Finanzsystemforschung unterscheidet zwischen Banken und Kapitalmärkten. Jedoch sind Zweifel an der Angemessenheit dieser Unterteilung angebracht, da zum einen eine Homogenisierung nationalstaatlicher Finanzsysteme hin zum Finanzmarktkapitalismus angelsächsischer Prägung beobachtet wird, andererseits aber auch ein Bedeutungsgewinn bankbasierter Finanzierung in einigen kapitalmarktbasierten Systemen beobachtbar ist. Alternativ und in Anlehnung an Klagge und Martin (2005) haben wir in diesem Arbeitspapier eine Unterteilung in dezentrale versus zentrale Finanzsysteme vorgeschlagen, wobei wir als Distinguierungsfaktoren geographische Marktorientierung und räumliche Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung benennen. Dezentrale Finanzsysteme zeichnen sich dadurch aus, dass sich die Finanzintermediäre im Wesentlichen auf regionale Geschäftsgebiete beschränken und sie Entscheidungen in räumlicher Nähe zu den Entscheidungsobjekten (z.B. Unternehmenskunden) treffen. Für die Wissensgenerierung wird auf räumliche Nähe gesetzt, so dass weiche Informationen wie „local buzz“ (Gerüchte usw.) berücksichtigt werden können. Zentrale Finanzsysteme hingegen lassen sich dadurch charakterisieren, dass die Finanzintermediäre räumlich konzentriert überregionale Geschäfte tätigen und dass Entscheidungen eher aus der Ferne getrof-

fen werden. Für die Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung wird besonders auf harte Informationen und standardisierte Bewertungsverfahren gesetzt.

Für Deutschland kann empirisch aufgezeigt werden, dass es starke Unterschiede in der geographischen Marktorientierung zwischen den Bankengruppen gibt. Die regionalorientierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken weisen ein dezentrales Standortmuster auf, Großbanken konzentrieren ihr Personal stärker. Mit einem Marktanteil von über 40 % im Unternehmenskreditgeschäft sind regionalorientierte Banken 2011 ein wichtiger Finanzintermediär in Deutschland. Sie haben ihren Marktanteil seit 1999 deutlich ausgebaut. Deutschland kann daher vermutlich im internationalen Vergleich als stark dezentrales Finanzsystem eingestuft werden. Allerdings – und dies ist eine der Schwächen dieses Diskussionspapiers – berücksichtigt unsere Empirie ausschließlich den Bankensektor und ignoriert hierbei kapitalmarktbasierte Finanzierungsformen.

Die Intermediationen von zentralen und dezentralen Finanzintermediären weisen Vor- und Nachteile auf. So benötigt zentralisierte Entscheidungsfindung einen gewissen Grad an Standardisierung und entfaltet ihre Effizienz besonders bei häufiger Anwendung. Zentrale Finanzintermediäre sollten die interregionale Allokation von Kapital gut realisieren und Risiken intern diversifizieren können. Dezentrale Finanzintermediäre, die auf weniger standardisierte Entscheidungsverfahren setzen und Personal vor Ort bereithalten, weisen höhere Kosten auf. Jedoch können aufgrund von räumlicher Nähe und Entscheidungskompetenz vor Ort Relationship Banking-Beziehungen zu den Kunden aufgebaut werden, was besonders für die KMU-Finanzierung vorteilhaft sein kann.

Die Diskussion der Vor- und Nachteile dezentraler und zentraler Finanzintermediation zielt nicht darauf ab, die Überlegenheit eines Verfahrens zu beweisen. Wir erhoffen uns von der Gegenüberstellung „nur“, die unterschiedlichen Logiken, Stärken und Schwierigkeiten der Intermediationsverfahren herausarbeiten zu können. In der Realität werden Finanzsysteme immer dezentrale und zentrale Elemente aufweisen. So verfügt sowohl die öffentliche als auch die genossenschaftliche Bankensäule mit ihren Zentralinstitutionen über zentrale Finanzintermediäre, die etwa Spezialprodukte für die Kunden der regionalorientierten Banken erstellen, Liquidität ausgleichen und den Zahlungsverkehr abwickeln. Ferner setzen auch Großbanken auf Filialen in den Regionen und delegieren Entscheidungen dorthin. Es stellt sich also nicht die Frage, ob dezentrale oder zentrale Finanzintermediation per se überlegen ist, sondern wie viel Dezentralität bzw. Zentralität ein leistungsfähiges Finanzsystem ausmachen.

Hierbei ist es zentral, aber empirisch schwer umzusetzen, die Vielfalt nationalstaatlicher Wirtschafts- und Gesellschaftssysteme zu berücksichtigen. Denn keineswegs gehen wir davon aus, dass das deutlich regional orientierte deutsche Bankensystem sich ohne weiteres auf andere Länder übertragen ließe und dort eine positive Wirkung entfalten würde. Wie die „Varieties-of-Capitalism-Forschung“ betont, ergeben sich erst aufgrund institutioneller Komplementaritäten Wettbewerbsvorteile, also müssen Finanz- und Wirtschaftssystem zueinander passen (z.B.

Hollingsworth und Boyer 1997; Hall und Soskice 2001). So korrespondieren langfristige Bankbeziehungen beispielsweise mit langfristigen Beschäftigungsverhältnissen (vgl. Aoki 1994) und Länder mit einer mittelständisch geprägten Wirtschaftsstruktur sollten eher von dezentralen Finanzintermediären profitieren. Dennoch gilt es in der vergleichenden Finanzsystemforschung, bei allen Wechselwirkungen zwischen Finanz- und Wirtschaftssystem, als erwiesen, dass das Finanzsystem die Struktur und Entwicklung der Wirtschaft beeinflusst (z.B. Levine 2005).

So möchten wir die in diesem Paper skizzierte Kategorisierung in vergleichenden Länderstudien empirisch anwenden – also beispielsweise einen Dezentralitätsindex für nationale Finanzsysteme ermitteln und dessen Einfluss auf Faktoren wie Wirtschaftswachstum und Stabilität, aber auch Wirtschaftsstruktur und Verschuldung prüfen. Eine Herausforderung hierbei ergibt sich in der Kategorisierung nationalstaatlicher Finanzsysteme. Das für Deutschland skizzierte Verfahren kann als Schablone gelten, jedoch nicht ohne weiteres übertragen werden. Ferner kann durch die statistische Analyse nur die Frage nach der geographischen Marktorientierung approximiert werden. Um den Distinguierungsfaktor räumliche Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung näher zu bestimmen, bedarf es qualitativer Forschungsverfahren.

Die Kategorisierung ist noch stark auf die Bankenwirtschaft ausgerichtet und die Finanzmärkte in ihrer aktuellen Ausgestaltung werden eher der zentralen Finanzintermediation zugerechnet. Wie bedeutsam dezentrale kapitalmarktbasierte Finanzintermediation ist, bleibt eine relevante, noch zu klärende Frage zur Fundierung der Kategorisierung. So können lokale Aktiengesellschaften (z.B. Aktie mit Herz Dülken (vgl. Flögel und Gärtner 2011, S.7), regionale Business Angels und Funds, oder Regionalbörsen kapitalmarktbasierte Finanzintermediäre sein, die dezentral ausgerichtet sind, auf Vor-Ort-Bewertung – etwa durch die Bürger – setzen und z.T. regionale Kapitalkreisläufe fördern (z.B. Klagge und Martin 2005; Klagge und Peter 2009; Wallich 2009)

Mit der Fokussierung auf Raum soll nicht der Anspruch erhoben werden, dass eine räumliche Perspektive alle Unterschiede in den Finanzsystemen abbilden kann. Andere Kriterien, wie beispielsweise die Art und Rechtsform der Finanzintermediäre und ihre Refinanzierungsmöglichkeiten, aber auch Aspekte der nationalen Kulturen (beispielsweise Gepflogenheiten in der Unternehmensfinanzierung) sind relevant. Doch Raum ist für die Finanzintermediation zentral und steht im Verhältnis zu anderen Aspekten. So haben wir argumentiert, dass zentrale Finanzintermediation mit hohem Standardisierungsgrad in der Wissensverarbeitung und Entscheidungsfindung einhergeht und daher besonders für KMU den Zugang zu Kapital erschweren kann.

Aus unserer Sicht ergibt sich aus den in diesem Papier präsentierten Überlegungen Forschungsbedarf auf mehreren Ebenen: Auf einer *Makroebene* gilt es – wie oben skizziert – die vergleichenden Länderstudien durchzuführen. Auf einer *Mesoebene* erscheint es zentral, Unterschiedlichkeit und Wirkungen von dezentraler und zentraler Finanzintermediation – insbe-

sondere in Bezug auf die räumliche Entscheidungsfindung – zu untersuchen. Verbunden hiermit sind auf einer *Mikroebene* besonders Fragen des Einflusses standardisierter Bewertungsverfahren, aber auch von Bankenregulierung auf die Entscheidungen (Entscheidungsfreiheit) von Kundenbetreuern interessant sowie die Frage, welche Rolle soziale Felder wie Profession, Region oder Bankengruppenzugehörigkeit für die Bewertung von Risiken spielen. Insgesamt eröffnet die Unterteilung eine ganze Reihe von Forschungsfragen und muss ihren Mehrwert für die vergleichende Finanzsystemforschung in empirischen Studien erst noch beweisen. Als Herausforderung stellen sich neben Fragen der empirischen Umsetzung besonders folgende Fragen: *Erstens* ob und wie kapitalmarktbasierte Finanzierung in unserer Systematisierung berücksichtigt werden kann, oder ob unsere Klassifikation „nur“ für Banken taugt. Und *zweitens* gilt es, Finanzsysteme nicht isoliert, sondern vor dem Hintergrund des weiteren Wirtschafts- und Gesellschaftssystems zu betrachten. Uns ist bewusst, dass wir ein solches Forschungsprogramm nicht allein durchführen können. Wir freuen uns daher sehr über Anregungen und Kritik zu den hier skizzierten Überlegungen.

## Literatur

- Agarwal, S.; Hauswald, R. (2007): Distance and Information Asymmetries in Lending (Working Paper).
- Aglietta, M.; Breton, R. (2001): Financial systems, corporate control and capital accumulation. In: *Economy and Society* 30 (4), S. 433-466.
- Aoki, M. (1994): The Japanese firm as a system of attributes: A Survey and research agenda. In: Aoki, M. (Hg.) (1994): *The Japanese firm. The sources of competitive strength*. Oxford: Oxford Univ. Press.
- Alessandrini, P.; Presbitero, A.F.; Zazzaro, A. (2009a): Geographical Organization of Banking Systems and Innovation Diffusion. In: P. Alessandrini, M. Fratianni und A. Zazzaro (Hg.): *The changing geography of banking and finance*. New York, NY: Springer, S. 75-108.
- Alessandrini, P.; Fratianni, M.; Zazzaro, A. (Hg.) (2009b): *The changing geography of banking and finance*. New York, NY: Springer.
- Alessandrini, P.; Presbitero, A.F.; Zazzaro, A. (2010): Bank size or distance: what hampers innovation adoption by SMEs? In: *Journal of Economic Geography* 10 (6), S. 845-881.
- Alessandrini, P.; Zazzaro, A. (1999): A ‚Possibilist‘ Approach to Local Financial Systems and Regional Development: The Italian Experience. In: Martin, R. (Hg.): *Money and the Space Economy*. London. S. 71-92.
- Allen, F.; Gale, D. (2001): *Comparing financial systems*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Asmussen, J. (2005): Rating-Agenturen und Finanzaufsicht. In: *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis* 57 (3), S. 246-255
- Ayadi, R.; Schmidt, R. H.; Valverde, S. C.; Arbak, E.; Rodriguez Fernandez, F. (2009): *Investigating Diversity in the Banking Sector in Europe. The Performance and Role of Savings Banks*. Hg. v. Centre for European Policy Studies. Brüssel.

- Bathelt, H.; Malmberg, A.; Maskell, P. (2004): Clusters and knowledge: local buzz, global pipelines and the process of knowledge creation. In: *Progress in Human Geography* 28 (1), S. 31-56.
- Beck, T.; Demirgüç-Kunt, A.; Levine, R.; Maksimovic, V. (2001): Financial Structure and Economic Development: Firm, Industry and Country Evidence. In: A. Demirgüç-Kunt und R. Levine (Hg.): *Financial Structure and Economic Growth. A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development*, S. 189-241.
- Beck, T.; Hesse, H.; Kick, T.; Westernhagen, N. (2009): Bank ownership and stability: Evidence from Germany.
- Behr, P.; Norden, L.; Noth, F. (2012): Financial Constraints of Private Firms and Bank Lending Behavior (Working Paper). In: <http://ssrn.com/abstract=1713129>.
- Berger, A.; Miller, N.; Petersen, M.; Raghuram, R.; Stein, J. (2005): Does Function Follow Organizational Form? Evidence from the Lending Practices of Large and Small Banks. In: *Journal of Financial Economics*.
- Berger, Allen N.; Cowan, A. M.; Frame, W. S. (2009): The Surprising Use of Credit Scoring in Small Business Lending by Community Banks and the Attendant Effects on Credit Availability and Risk. Online verfügbar unter <http://www.frbatlanta.org/filelegacydocs/wp0909.pdf>, zuletzt aktualisiert am 19.01.2009, zuletzt geprüft am 22.02.2012.
- Berndt, C. (2011): Märkte, Monster, Modelle. – kulturelle Geographien der Subprimekrise. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie* 55 (1+2), S. 35-49.
- Beyer, J. (2009): Varietät verspielt? Zur Nivellierung der nationalen Differenzen des Kapitalismus durch globale Finanzmärkte. In: J. Becker und C. Deutschmann (Hg.): *Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden: VS Verlag (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie Sonderheft, 49/2009).
- Boot, A. W. A. (2000): Relationship Banking: What Do We know? In: *Journal of Financial Intermediation* 9, S. 7–25.
- Boyer, R. (2000): The Political in the Era of Globalization and Finance: Focus on Some Régulation School Research. In: *International journal of urban and regional research* 24 (2), S. 274-322.
- Brunnermeier, M.; Crockett, A.; Goodhart, C.A; Persaud, A.; Shin, H.S. (2009): The fundamental principles of financial regulation. London: ICMB Internat. Center for Monetary and Banking Studies; Centre for Economic Policy Research (Geneva reports on the world economy, 11).
- Cairncross, F. (1997): *The death of distance: how communication revolution will change our lives*. Boston.
- Callon, M. (Hg.) (1998): *The laws of the markets*. Oxford: Blackwell.
- Canepa, A.; Stoneman, P. (2002): Financial Constraints on innovation: A Euro-pean Cross Country Study. University of Warwick (Working Paper, 02-11).
- Cassis, Y. (2010): *Capitals of Capital. The Rise and Fall of International Financial Centres 1780-2009*. New York.
- Chick, V.; Dow S. (1988): A post-Keynesian perspective on the relation between Banking and Regional Development. In: Ph. Arestis (Hg.): *Post-Keynesian monetary economics*. Aldershot, Hants, S. 219-250.

- Christians, U. (2010): Zur Ertragslage der Sparkassen und Genossenschaftsbanken in den strukturalarmen Regionen Ostdeutschlands. In: U. Christians und K. Hempel (Hg.): Unternehmensfinanzierung und Region. Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen und Bankpolitik in peripheren Wirtschaftsräumen. Hamburg: Kovac (Schriftenreihe Finanzmanagement, 70), S. 231-253.
- Cole, R.A.; Goldberg, L. G.; White, L.J. (2004): Cookie-Cutter versus Character: The Micro Structure of Small-Business Lending by Large and Small Banks. In: Journal of Financial and Quantitative Analysis 39 (2), S. 227-251.
- Conrad, Al. (2010): Banking in schrumpfenden Regionen. Auswirkungen von Alterung und Abwanderung auf Regionalbanken unter besonderer Berücksichtigung der Sparkassen. Univ., Diss.-Rostock, 2009. Hamburg: Kovac (Schriftenreihe volkswirtschaftliche Forschungsergebnisse, 159)
- Demirgüç-Kunt, A.; Levine, R. (2001): Bank-Based and Market-Based Financial Systems: Cross-Country Comparisons. In: A. Demirgüç-Kunt und R. Levine (Hg.): Financial Structure and Economic Growth. A Cross-Country Comparison of Banks, Markets, and Development, S. 81-140.
- Dybe, G. (2003): Regionaler wirtschaftlicher Wandel. Die Sicht der evolutionären Ökonomie und der „Neuen Wachstumstheorie“. Münster, Hamburg und London.
- Engelen, E.; Erturk, I.; Froud, J.; Leaver, A.; Williams, K. (2010): Reconceptualizing financial innovation: frame, conjuncture and bricolage. In: Economy & Soc 39 (1), S. 33-63.
- Engerer, H.; Schrooten, M.(2004): „Untersuchung der Grundlagen und Entwicklungsperspektiven des Bankensektors in Deutschland (Dreisäulen-system)“ im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung. Berlin.
- Esser, H. (2001): Integration und ethnische Schichtung. In: Arbeitspapiere- Mannheimer Zentrum für Europäische Sozialforschung. 40.
- Fischer, K.-H. (2005): Banken und unvollkommener Wettbewerb. Empirische Beiträge zu einer Industrieökonomik der Finanzmärkte. Dissertation Universität Frankfurt am Main. Frankfurt am Main.
- Fischer, K.-H.; Pfeil, C. (2004): Regulation and Competition in German Banking. In: J.P. Krahnen und R.H. Schmidt (Hg.): The German financial system. Oxford, S. 291-349.
- Flögel, F.; Gärtner, S. (2011): Raumunternehmen: Endbericht an die Montag Stiftung Urbane Räume. Oktober 2011. Gelsenkirchen: Inst. Arbeit und Technik.
- French, S.; Leyshon, A.; Wainwright, T. (2011): Financializing space, spacing financialization. In: Progress in Human Geography 35 (6), S. 798-819.
- Frenkel, M.R; Hemmer, H.-R. (1999): Grundlagen der Wachstumstheorie. München: Vahlen (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften).
- Froud, J.; Haslam, C.; Johal, S.; Williams, K. (2000): Shareholder value and Financialization: consultancy promises, management moves. In: Economy & Soc 29 (1), S. 80-110.
- Gärtner, S. (2008): Ausgewogene Strukturpolitik: Sparkassen aus regional-ökonomischer Perspektive. Berlin, Münster.
- Gärtner, S. (2009a): Sparkassen als Akteure der regionalen Strukturpolitik. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 53 (1-2), S. 14-27.

- Gärtner, S. (2009b): Lehren aus der Finanzkrise: räumliche Nähe als stabilisierender Faktor. Internet-Dokument. Gelsenkirchen: Inst. Arbeit und Technik. Forschung Aktuell, Nr. 08/2009.
- Gärtner, S. (2011): Die Zukunft von NewYorkLondonHongKong und CaymanJerseySchweizLichtenstein: eine räumliche Forschungsskizze in Postkrisenzeiten. In: Scheuplein, C., Wood, G. (Hg.): Nach der Welt-wirtschaftskrise: Neuanfänge in der Region? Berlin: LIT Verl., S. 49-83.
- Gärtner, S. (2013): World Capitals of Capital, Cities and Varieties of Finance Systems. In: Fujita, K. (ed.): Crisis and Cities: New Critical Urban Theory. Sage, London
- Gowan, P. (2009): Crisis in the Heartland. Consequences of the New Wall Street System. In: NEW LEFT REVIEW (55), S. 5–29.
- Grote, M. H. (2003): Distance in Finance – an Overview. In: Alain Thierstein (Hg.): Innovation, finance, and space, S. 45-58.
- Hackethall, A.; Schmidt, R. H.; Tyrell, M. (2006): The transformation of the German financial system. In: Revue d'économie politique 116 (4), S. 431-456.
- Hall, S. (2006): What counts? Exploring the production of quantitative financial narratives in London's corporate finance industry. In: Journal of Economic Geography, S. 1-18.
- Hall, P.A.; Soskice, D.W. (2001): Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage. Oxford [England], New York: Oxford University Press.
- Hamburg, I.; Widmaier, B. (2004): Wissen und Wissensmanagementsysteme. In: B. Widmaier, D. Beer, S. Gärtner, I. Hamburg und J. Terstriep (Hg.): Wege zu einer integrierten Wirtschaftsförderung, S. 86-108.
- Handelsblatt (22.09.2011): Risikomanagement. Den Sicherheitslücken auf der Spur. S. 6-7.
- Handke, M. (2011): Die Hausbankbeziehung. Institutionalisierte Finanzierungslösungen für kleine und mittlere Unternehmen in räumlicher Perspektive. Münster: Lit (Wirtschaftsgeographie, 50).
- Hardie, I.; Howarth, D. (2011): What Varieties of Financial Capitalism? The Financial Crisis and the Move to 'Market-Based Banking' in the UK, Germany and France. (Working Paper).
- Hartmann-Wendels, T.; Pfingsten, A.; Weber, M. (2010): Bankbetriebslehre. 5.Aufl. Heidelberg, Dordrecht London New York: Springer.
- Harvey, D. (1982): The Limits to Capital. Oxford.
- Heinemann, T. (2009): Performative Konstruktion von Finanzmarktrisiken. Vortrag deutscher Geo-graphentag (21.09.2009). Wien
- Hellwig, M. (2008): Systemic Risk in the Financial Sector: An Analysis of the Subprime-Mortgage Financial Crisis. Max Planck Institute for Research on Collective Goods.
- Hollingsworth, J.R.; Boyer, R. (1997): Contemporary capitalism. The embeddedness of institutions. Cambridge, New York: Cambridge University Press.
- Interview Rheinhard H. Schmidt und Felix Noth (09.02.2012): Frankfurt a. M.
- Interview Stephan Paul (13.03.2012): Bochum.
- Klagge, B. (2009): Finanzmärkte, Unternehmensfinanzierung und die aktuelle Finanz-krise. In: Zeit-schrift für Wirtschaftsgeographie 53 (1-2), S. 1-13.

- Klagge, B. (2010): Das deutsche Banken- und Finanzsystem im Spannungsfeld von internationalen Finanzmärkten und regionaler Orientierung. In: E. Kulke (Hg.): Wirtschaftsgeographie Deutschlands. Heidelberg: Spektrum Akademischer Verlag, S. 278-303.
- Klagge, B.; Martin, R. (2005): Decentralized versus centralized financial systems: is there a case for local capital markets? In: Journal of Economic Geography 2005 (5), S. 387-421.
- Klagge, B. Peter, C. (2009): Wissensmanagement in Netzwerken unterschiedlicher Reichweite. Das Beispiel des Private equity-Sektors in Deutschland. In Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie. 53 (1-2), S. 69-88.
- Knorr Cetina, K.; Bruegger, U. (2004): Traders' Engagement with Markets: A Postsocial Relationship. In: A. Amin und N. Thrift (Hg.): Cultural Economy Reader. Oxford: Blackwell, S. 121-143.
- Krämer, C. (2006): Die Finanzierung von Gründungen durch Banken unter Gesichtspunkten der neuen Institutionenökonomie. Technischen Universität München.
- Levine, R. (1997): Financial development and economic growth: views and agenda. In: Journal of Economic Literature 35 (2), S. 688-726.
- Levine, R. (2005): Finance and Growth: Theory and Evidence. In: P. Aghion und S.N. Durlauf (Hg.): Handbook of economic growth. 1. Aufl. 2 Bände. Amsterdam: Elsevier (1), S. 865-934.
- Lewis, M. (2010): The big short. Inside the doomsday machine. London: Allen Lane.
- Leyshon, A.; Thrift, N. (1999): Lists come alive: electronic systems of knowledge and the rise of credit-scoring in retail banking. In: Economy and Society 28 (3), S. 434-466.
- Leyshon, A.; Thrift, N. (2007): The Capitalization of Almost Everything. The Future of Finance and Capitalism. In: Theory, Culture & Society 24 (7/8), S. 97-115.
- Liberti, J.M. (2003): Initiative, Incentives and Soft Information. Does Delegation Impact the Role of Bank Relationship Managers? Hg. v. London Business School. London.
- Llewellyn, D. T.; Ayadi, R.; Arbak, E.; Groen, W. P. de (2010): Investigating Diversity in the Banking Sector in Europe: Key Developments, Performance and Role of Cooperative Banks. Brussels: CEPS Paperbacks.
- Lo, V. (2003): Wissensbasierte Netzwerke im Finanzsektor. Das Beispiel des Mergers & Acquisitions-Geschäfts. Univ., Diss.-Frankfurt/M., 2003. 1. Aufl. Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl. (Gabler Edition Wissenschaft).
- Löw, M. (2001): Raumsoziologie. Frankfurt am Main: Suhrkamp.
- MacKenzie, D.A. (2006): An engine, not a camera. How financial models shape markets. Cambridge, Mass.: MIT Press (Inside technology).
- MacKenzie, D. A. (2010): The Credit Crisis as a Problem in the Sociology of Knowledge (Working Paper).
- MacKenzie, D.A.; Millo, Y. (2003): Constructing a Market, Performing Theory: The Historical Sociology of a Financial Derivatives Exchange'. In: The American Journal of Sociology 109 (1), S. 107-145.
- Martin, R. (2011): The local geographies of the financial crisis: from the housing bubble to economic recession and beyond. In: Journal of Economic Geography 11 (4), S. 587-618.
- Mishkin, F.S. (2006): The next great globalization. How disadvantaged nations can harness their financial systems to get rich. Princeton [u.a.]: Princeton Univ. Press.
- Myrdal, G. (1959): Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen. Stuttgart.

- O'Brien, R. (1992): Global financial integration: the end of geography. London.
- Petersen, M.A.; Rajan, R.G. (1995): The Effects of Credit Market Competition on Lending Relationships. In: The Quarterly Journal of Economics 110 (2), S. 407-443.
- Pieper, C. (2005): Banken im Umbruch. Strukturwandel im deutschen Bankensektor und regionalwirtschaftliche Implikationen. Univ., Diss.-Bonn, Münster: Lit (Wirtschaftsgeographie, 30).
- Pike, A.; Pollard, J. (2010): Economic Geographies of Financialization. In: Economic geography 86 (1), S. 29-51.
- Polanyi, M. (1966): The tacit dimension. London: Routledge & Kegan Paul.
- Quensen, H. (2007): Effektivität steigern – Regionalität bewahren – Kunden-orientierung stärken. Erfolgsfaktoren für Sparkassen als regionale Vertriebsbanken. In: B. Schäfer (Hg.): Handbuch Regionalbanken. 2. Aufl. Wiesbaden: Gabler, S. 259-277.
- Rajan, U.; Seru, A.; Vig, V. (2009): The failure of models that predict failure: distance, incentives and defaults.
- Reifner, U.; Siebert, D.; Evers, J. (1998): Community Reinvestment. Eine amerikanische Besonderheit für den deutschen Banken- und Sparkassenmarkt? Baden-Baden.
- Riese, C. (2006): Industrialisierung von Banken. Grundlagen, Ausprägungen, Wirkungen. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Róna-Tas, Á.; Hiß, S. (2008): Consumer and Corporate Credit Ratings and the Subprime Crisis in the U.S. with Some Lessons for Germany. SCHUFA. Wiesbaden.
- Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung (2004): Auszug aus dem Jahresgutachten 2004/05. Das deutsche Bankensystem: Befunde und Perspektiven (Ziffern 351 bis 389).
- Schamp, E. W. (2011): Finanzkrise in der Weltwirtschaft- Theoriekrise in der Wirtschaftsgeographie. Anmerkungen zur aktuellen wirtschaftsgeographischen Krisenforschung. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 55 (1-2), S. 103-114.
- Schmidt, R. H. (2010): The Political Debate about Savings Banks. In: Business Review 61, S. 366-392.
- Stein, J. (2002): Information Production and Capital Allocation: Decentralized versus Hierarchical Firms. In: The Journal of Finance 57 (5), S. 1891-1921.
- Steinle, C.; Schiele, H. (2002): When do industries cluster? A proposal on how to assess an industry's propensity to concentrate at a single region or nation. In: Research Policy 31, S. 849-858.
- Stiglitz, J.E (2010): Freefall. America, free markets, and the sinking of the world economy. 1. ed. New York: W.W. Norton & Co.
- Thrift, N. (1994): On the social and cultural determinants of international financial centres: the case of the City of London. In: S. Corbridge, N. Thrift und R. Martin (Hg.): Money, power and space. Oxford, Cambridge: Blackwell.
- Turner, A.; Haldane, A.; Woolley, P.; Wadhvani, S.; Goodhart, C.; Smithers, A.; Large, A.; Kay, J.; Wolf, M.; Boone, P.; Johnson, S.; Layard, R. (2010): The Future of Finance. LSE Report.
- Udell, G.F. (2009): Financial Innovation, Organizations, and Small Business Lending. In: P. Alessandrini, M. Fratianni und A. Zazzaro (Hg.): The changing geography of banking and finance. New York, NY: Springer, S. 15-26.

- Vopel, O. (1999): Wissensmanagement im Investment Banking: Organisierte Wissensarbeit bei komplexen Finanzdienstleistungen. Wiesbaden: Deutscher Universitätsverlag.
- Wallisch, M. (2009): Unternehmensfinanzierung durch Business Angels. Zur räumlichen Organisation des informellen Beteiligungskapitalmarktes in Deutschland. In: Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie 53 (1-2), S. 47-68.
- Windolf, P. (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozial-psychologie, Sonderheft 45/2005, S. 20-57.
- Zademach, H.M. (2009): Global finance and the development of regional clusters: tracing paths in Munich's film and TV industry. In: Journal of Economic Geography

#### **Autoren:**

Stefan Gärtner und Franz Flögel sind Wissenschaftliche Mitarbeiter im Forschungsbereich RAUMKAPITAL, Forschungsschwerpunkt Innovation, Raum & Kultur des Instituts Arbeit und Technik

Kontakt: [gaertner@iat.eu](mailto:gaertner@iat.eu), [floegel@iat.eu](mailto:floegel@iat.eu)

#### **Forschung Aktuell**

ISSN 1866 – 0835

Institut Arbeit und Technik der Westfälischen Hochschule

Gelsenkirchen . Bocholt . Recklinghausen

Redaktionsschluss: 01.06.2012

[http://www.iat.eu/index.php?article\\_id=91&clang=0](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](mailto:braczko@iat.eu)

Institut Arbeit und Technik

Munscheidstr. 14

45886 Gelsenkirchen

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