

Stefan Gärtner / Franz Flögel, Gelsenkirchen

Dezentrale versus zentrale Bankensysteme?

Geographische Marktorientierung und Ort der Entscheidungsfindung als Dimensionen zur Unterteilung von Bankensystemen

Decentralized versus centralized banking systems? Geographic market orientation and the location of decision-making as characteristics for a classification of banking systems. In the light of global financial integration many authors expect a homogenization of financial systems and thus the well-established classification in bank and capital market-based systems is questioned. We conceptualised an alternative classification in decentralized and centralized banking and apply this classification to the German banking system. Banking groups differ clearly in terms of their spatial distribution of employees, which we use as an approximate indicator for geographic market orientation. It was also observed that decentralized banks increased their share in the credit market at the expense of centralized banks and granted the majority of corporate loans. Compared internationally the German banking system is presumably very decentralized, however more research is needed to assess the state and influence of banking systems' spatial organisation on a cross country base.

Keywords: banking systems, varieties of capitalism, decentralization vs. centralization, geographic market orientation, location of decision-making, banking markets in Germany

Vergleichende Finanzsystemforschung

Beim Vergleich nationalstaatlicher Finanzsysteme wird gemeinhin zwischen bankbasierten und kapitalmarktbasieren Finanzsystemen unterschieden. Deutschland und Japan gelten als klassische Vertreter bankbasierter Systeme, in denen im wesentlichen Banken die Unternehmensfinanzierung übernehmen. Die USA und das Vereinigte Königreich (UK) gelten als idealtypische Vertreter kapitalmarktbasierter Finanzsysteme, in denen sich Unternehmen überwiegend am Kapitalmarkt finanzieren (z. B. ALLEN/GALE 2001; DEMIRGÜÇ-KUNT/LEVINE 2001; CANEPA/STONEMAN 2002; LEVINE 2005; HACKETHALL et al. 2006). Die Überlegenheit eines dieser beiden Finanzsysteme scheint sich trotz langer Forschungstradition empirisch nicht eindeutig nachweisen zu lassen (vgl. BECK et al. 2001; ALLEN/GALE 2001; LEVIN 2005, 918). Ein Grund hierfür könnte, so die *Varieties of Capitalism*-Forschung, in der institutionellen Komplementarität liegen, welche ausdrückt, dass Finanzsystem und Wirtschaftssystem zueinander passen, so dass sowohl Banken als auch Kapitalmärkte in ihrem Kontext optimal und persistent sein könnten (z.B. HOLLINGSWORTH/BOYER 1997; HALL/SOSKICE 2001).

Mit fortschreitender Internationalisierung der Finanzwirtschaft wird jedoch Zweifel daran gemeldet, dass weiterhin von einer Vielfalt nationalstaatlicher Finanzsysteme im Sinne vorgenannter Unterteilung 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 (vgl. FROUD et al. 2000; AGLIETTA/BRETON 2001; LEYSHON/THRIFT 2007; PIKE/POLLARD 2010; FRENCH et al. 2011). Diese Forschungsrichtung geht meist von einer Vereinheitlichung der nationalen Finanzsysteme unter der Logik eines globalen, angelsächsisch geprägten Finanzmarktkapitalismus aus (vgl. WINDOLF 2005). Insbesondere die Finanz- und Wirtschaftskrise von 2007/08, von der bankbasierte und kapitalmarktbasierende Finanzsysteme 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). Die Homogenisierungsannahme steht allerdings im Widerspruch zu aktuellen Unternehmensbefragungen, die selbst innerhalb der Europäischen Währungsgemeinschaft starke Unterschiede in den Kapitalzugangsmöglichkeiten abbilden (vgl.

FERRANDO/GRISSHABER 2011; EZB 2012), und auch im Widerspruch zur Tatsache, dass die nationalen Bankenmärkte in der mittelfristigen Perspektive sehr unterschiedlich auf die Krise reagiert haben (vgl. GÄRTNER/FLÖGEL 2012). Wie lässt sich dieser Widerspruch aufklären?

HARDIE/HOWARTH (2011) argumentieren, dass die Unterteilung in bank- und kapitalmarkt-basierte Finanzsysteme durch die zunehmende Integration einiger Banken in globale Finanzmärkte obsolet geworden ist, und fordern, stärker auf Unterschiede innerhalb der Bankenwirtschaft zu achten. Differenzierungen innerhalb des Bankenwesens bzw. alternative Abgrenzungen zu „kapitalmarktbasierter versus bankenbasierter“ sind nicht neu (siehe dazu auch GÄRTNER 2013). Oft wird die Rechtsform zur Differenzierung herangezogen und man stellt privatwirtschaftliche Institutionen den öffentlichen und/oder genossenschaftlichen Banken gegenüber (z. B. SCHMIDT 2010; AYADI et al. 2009, 2010). Auch eine Gegenüberstellung von „Islamic finance“-Systemen mit Systemen, in denen Zinszahlung und Spekulation erlaubt sind, wurde bereits diskutiert (z. B. POLLARD/SAMERS 2007). HARDIE/HOWARTH (2011) Konzeption wählt eine andere Unterteilung und bezeichnet Bankgeschäfte, die überwiegend von den Kapitalmärkten bestimmt werden, etwa aufgrund von Verbriefungen von Krediten oder der Refinanzierung am Kapitalmarkt, als „market-based banking“ und stellt diese dem „klassischen Banking“ gegenüber, bei dem Spareinlagen angenommen und als Kredite wieder ausgegeben werden. Eine Herausforderung in der empirischen Umsetzung des *Market-based banking*-Konzepts stellt allerdings die Klassifikation der Banken dar. So muss die Geschäftstätigkeit jeder einzelnen Bank in Bezug auf ihre Verbundenheit mit den Kapitalmärkten beurteilt werden, will man nationalstaatliche Bankensysteme vergleichen. Die Autoren beschränken sich daher in einem Vergleich zwischen UK, Deutschland und Frankreich auf die größten Banken (vgl. HARDIE/HOWARTH 2010). Dies führt jedoch zur systematischen Vernachlässigung kleiner, in der Summe jedoch zumindest für Deutschland relevanter Banken, was oft ein grundsätzliches Problem vergleichender Finanzsystemstudien ist (vgl. BURGSTALLER 2012).

Aus einer raumwissenschaftlichen Perspektive bietet es sich an, Bankensysteme anhand ihrer räumlichen Organisation zu vergleichen. So haben KLAGGE/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. Wie HARDIE/HOWARTH (2011) argumentieren, könnte jedoch gerade eine Unterteilung innerhalb des Bankenwesens gewinnbringend für die vergleichende Finanzsystemforschung sein. So lassen sich vermutlich aus räumlicher Perspektive im Bankensektor deutliche nationalstaatliche Unterschiede aufzeigen. Einige Länder wie zum Beispiel Deutschland scheinen ein ausgeprägtes dezentrales Bankensystem mit vielen regional orientierten Banken aufzuweisen, während andere Länder wie etwa UK einen außerordentlich konsolidierten und konzentrierten Bankenmarkt mit wenigen national bzw. international orientierten Banken besitzen (z. B. GÄRTNER 2011b; SCHMIDT/NOTH 2011).

Wir versuchen mit einer eigenen Konzeption im Rahmen der vergleichenden Finanzsystemforschung beiden Forderungen gerecht zu werden: Einerseits gehen wir der Forderung von HARDIE/HOWARTH (2011) nach, innerhalb von Bankensystemen zu differenzieren, und andererseits folgen wir KLAGGE/MARTIN (2005), indem wir die Zentralität der Finanzintermediation in räumlicher Hinsicht betrachten. Unsere These lautet, dass eine Klassifikation von Banken anhand der Abgrenzungsfaktoren „geographische Marktorientierung“ und „Ort der Entscheidungsfindung“ in eher dezentrale und zentrale Banken Erklärungskraft besitzt. Mit Erklärungskraft meinen wir einerseits, dass sich Unterschiede im Zentralisierungsgrad der Banken und nationalstaatlicher Bankensysteme empirisch finden lassen, und andererseits, dass die so klassifizierten Banken und Bankensysteme unterschiedliche Ergebnisse in Bezug auf den Zugang zu Kapital und eventuell auch in Bezug auf makroökonomische Indikatoren (z. B. Stabilität, Wachstum) zeitigen. Wobei Letzteres eher einer Frage als einer These entspricht, da institutionelle Komplementaritäten, wie sie in der *Varieties of capitalism*-Forschung postuliert werden, dazu führen können, dass dezentrale Bankensysteme in dezentral organisierten Staaten und zentrale Bankensysteme in zentralistischen Staaten eher erfolgreich sind.

Im Folgenden wird die Unterteilung in dezentrale und zentrale Bankensysteme diskutiert. Anschließend wird anhand des deutschen Bankensystems empirisch dargestellt, wie die konzipierte Klassifizierung empirisch vorgenommen werden könnte, und aufgezeigt, dass sich die so klassifizierten dezentralen und zentralen Banken(gruppen) in

Bezug auf die Unternehmensfinanzierung unterschiedlich entwickelt haben. Abschließend wird ein Fazit gezogen und das mögliche weitere Vorgehen zur Erforschung dezentraler versus zentraler Bankensysteme skizziert.

Dezentrale versus zentrale Finanzintermediation

Die von uns vorgeschlagene Klassifizierung haben wir mittels zweier Faktoren elaboriert. Erstens postulieren wir unter Rückgriff auf regionalökonomische Arbeiten im Allgemeinen und auf das deutsche Bankensystem im Speziellen, dass die geographische Marktorientierung von Banken Einfluss auf die Unternehmensfinanzierung haben kann. Wir argumentieren, dass regional orientierte Banken in Deutschland ein prominentes Beispiel für Finanzinstitute sind, die ihre Geschäftstätigkeit auf einen klar begrenzten regionalen Markt fokussieren (regionale Marktorientierung) und somit regionale Kapitalkreisläufe verursachen (vgl. auch GÄRTNER 2013). Industrialisierung, Standardisierung und Regulierung (z. B. Basler Akkorde I–III) haben die Praktiken der Banken verändert (vgl. LEYSHON/THRIFT 1999; RIESE 2006, 88; BERGER et al.

2009; HANDKE 2011). Daher reicht es nicht aus, dezentrale Banken anhand der geographischen Marktorientierung zu bestimmen, es gilt auch, die Entscheidungsverfahren zu berücksichtigen. Wir führen daher zweitens den Faktor „Ort der Entscheidungsfindung“ ein, der sich auf Überlegungen zum Informationstransport bezieht und Arbeiten über Kreditvergabeverfahren sowie Forschungen der *Social Studies of Finance* diskutiert. Unterschiede in der Örtlichkeit der Entscheidungsfindung (vor Ort oder aus der Ferne) können zu abweichenden Bewertungsergebnissen führen. Hierbei lassen sich, ähnlich wie für den Faktor „Geographische Marktorientierung“, Vor- und Nachteile für die beiden gegenübergestellten Entscheidungsverfahren identifizieren.

Die beiden Faktoren werden in Abb. 1 in Beziehung zueinander gesetzt: Ist beispielsweise eine Bank in ihrer Geschäftstätigkeit auf eine Region beschränkt, verlässt sich bei der Bewertung von Kunden jedoch völlig auf externe Ratings bzw. Kreditscores, so klassifizieren wir diese nicht als idealtypisch dezentrales Institut. Auf der anderen Seite lassen sich auch Institute mit supraregionaler Marktorientierung bestimmen, die vor Ort entscheiden (vgl. Abb. 1). Dies war vor Einführung standardisierter Bewertungsver-

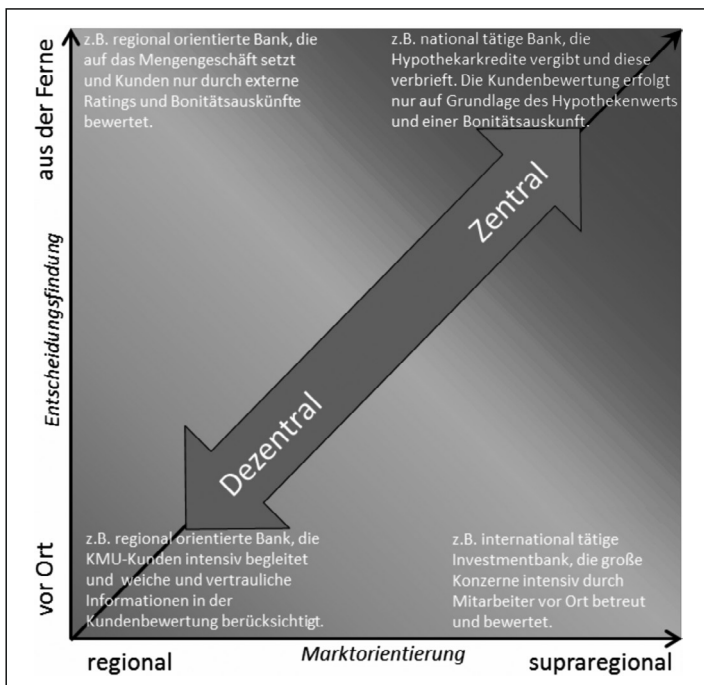


Abb. 1:
Dezentrale versus zentrale Finanzintermediation

Quelle: eigene Darstellung

fahren bei Großbanken üblich (vgl. LEYSHON/THRIFT 1999). Abb. 1 soll also verdeutlichen, dass unsere Dichotomie „dezentral versus zentral“ eine idealtypische Konzeption ist, da nicht alle Banken als dezentral oder zentral klassifiziert werden können.

Geographische Marktorientierung: regional versus supraregional

Anhand einer Reihe kumulativer Verursachungstheorien – beispielsweise der Polarisierungstheorie (vgl. MYRDAL 1959), des Clusteransatzes (vgl. BAHLMANN/HUYSMAN 2008; BATHOLT et al. 2004) oder der *New Economic Geography* (vgl. KRUGMAN 1991; ROOS 2003) kann eine räumliche Konzentration und Spezialisierung wirtschaftlicher Aktivitäten erklärt werden. Die Konzentration wirtschaftlicher und finanzwirtschaftlicher Aktivitäten in den Zentren kann jedoch zur kumulativen Verstärkung regionaler Disparitäten führen. So bieten sich Banken – zumindest aus einer modellhaften Perspektive – in peripheren Regionen nur wenig Geschäftsmöglichkeiten, was zu ihrem Rückzug und zur Verschlechterung der Kreditversorgung führt, was wiederum die wirtschaftliche Entwicklung behindert. Zur Sicherstellung der kreditwirtschaftlichen Versorgung in peripheren und strukturschwachen Regionen und um zu verhindern, dass investive Mittel ausschließlich in die prosperierenden Zentren fließen, wurden Finanzmärkte in der Vergangenheit vielfach reguliert bzw. in unterversorgten Regionen wurden Finanzinstitutionen geschaffen (vgl. MYRDAL 1959, 42; CHICK/DOW 1988; DYBE 2003).

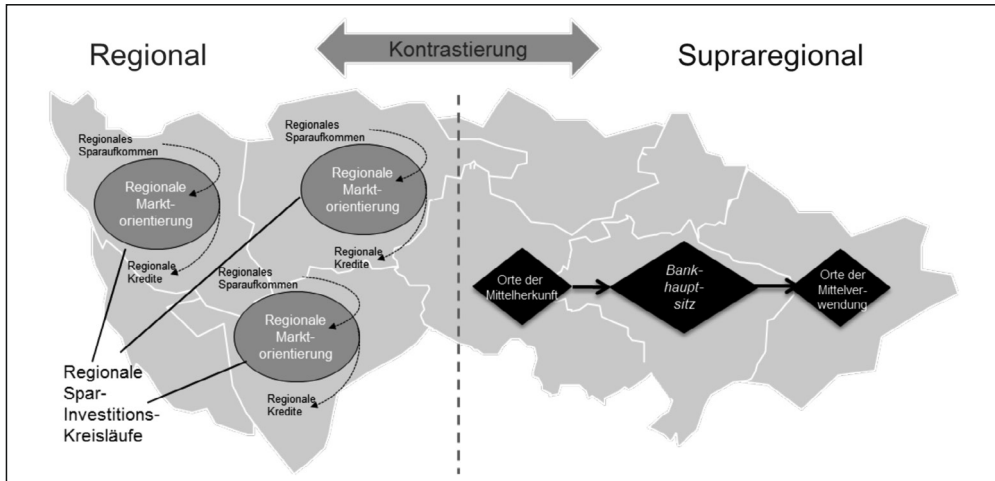
Die kreditwirtschaftliche Versorgung peripherer und strukturschwacher Räume lässt sich durch zwei Arten von Systemen bewerkstelligen: Erstens sind dies Systeme, bei denen der Staat selbst aktiv wird und Zweigstellen staatlicher Banken in der Peripherie eröffnet oder Großbanken gesetzlich verpflichtet, auch schwache Regionen und Stadtteile mit finanzwirtschaftlichen Leistungen zu versorgen (z. B. im Rahmen des *Community Reinvest Act* in den USA). Hierbei wird Kapital aus den Zentren in periphere oder strukturschwache Regionen und Stadtteile umgelenkt. Zweitens durch Systeme, bei denen regional unabhängige Finanzintermediäre das regionale Sparaufkommen in regionale Kredite investieren. Auf dieses System beziehen wir uns, wenn wir von regionaler Marktorientierung sprechen. Dabei wird das Kapital nicht umgelenkt, sondern es werden die zentripetalen Kräfte, die

– zumindest in der modellhaften Annahme – dafür sorgen, dass der Peripherie zugunsten der Zentren Kapital entzogen wird, gebremst. Ein solches Prinzip war bei den meisten Sparkassen und Genossenschaftsbanken wirksam, bevor in vielen Ländern bei den Sparkassen dieses Regionalprinzip aufgeweicht oder aufgelöst wurde (siehe z. B. für Spanien ILLUECA et al. 2005) und viele Kreditgenossenschaften in international agierende Aktiengesellschaften umgewandelt wurden (siehe z. B. für die Umwandlung von *Northern Rock* von einer regionalen genossenschaftlichen *building society* in eine internationale Aktiengesellschaft MARSHALL et al. 2011).

Die Deregulierung, Liberalisierung und bewusste Förderung der Finanzplätze seit den 1980er Jahren drehten das Prinzip der regionalen kreditwirtschaftlichen Versorgung grundsätzlich um: Nicht mehr die dezentrale Finanzdienstleistungsversorgung war das Ziel, sondern die Schaffung bedeutender Finanzplätze, die über Spillovereffekte ein überproportionales Wachstum bedingen sollten (vgl. CASSIS 2010; GÄRTNER 2011a). Da sich die Finanzwirtschaft, zumindest dann, wenn sie einen volkswirtschaftlichen Nutzen generieren soll (vgl. die Diskussion zu „too much finance“, z. B. ROUSSEAU/WACHTEL 2009; TURNER et al. 2010; ARCAND et al. 2011; CAPELLE-BLANCARD/LABONNE 2011), nicht unendlich ausdehnen und aufgrund spezifischer Standortbedingungen nicht ohne weiteres aus anderen Ländern abwerben lässt, geht dies zu Lasten des dezentralen Bankings. Oder anders ausgedrückt: Das dezentrale Bankensystem sorgt in Deutschland in Verbindung mit den regionalen Finanzzentren dafür, dass viele Bankgeschäfte dezentral getätigt werden und in Frankfurt am Main daher im Vergleich zu Finanzplätzen in Staaten mit eher zentralen Bankensystemen und einem zentralistischen Staatsaufbau weniger Finanzierungsgeschäft übrig bleibt (vgl. auch GÄRTNER 2013).

Regionale Marktorientierung heißt für uns, dass sowohl die Aktivseite (Kapitalvergabe) als auch die Passivseite (Kapitalherkunft) der Bankbilanz überwiegend regional sind und ein regionaler Spar-Investitions-Kreislauf vorliegt (vgl. Abb. 2). Regional meint dabei ein Geschäftsgebiet, in dem Kunden relativ schnell, etwa in einer Stunde, erreicht werden können, oder als Gebietskulisse ausgedrückt, ein Geschäftsgebiet, das unterhalb von einer NUTS-2-Region liegt.¹ Unter überwiegend verstehen wir, dass Finanzintermediäre mit regionaler Marktorientierung zunächst

Abb. 2: Geographische Marktorientierung



Quelle: eigene Darstellung

einmal die regionale Kreditnachfrage bedienen. Im Falle eines regionalen Sparüberhangs, wenn also das regionale Sparkaufkommen höher ist als die Kreditnachfrage, wird selbstverständlich auch bei Banken mit regionaler Marktorientierung das Kapital außerhalb der Region investiert. Wie in Abb. 2 dargestellt, bedeutet eine supraregionale Marktorientierung in Abgrenzung dazu, dass Passiv- und Aktivseite von Banken nicht regional sind, dass das Kapital also nicht aus der Region kommt, in der das Investitionsobjekt (z.B. das Unternehmen) lokalisiert ist. Auch wenn Finanzintermediäre mit supraregionaler Marktorientierung teilweise Entscheidungen an den Ort der Investition delegieren, hat die Kapitalherkunft für die Investition nicht die gleiche geographische Adresse wie die Investition. So hat ein Kreditberater einer Großbank, der beispielsweise in Essen bei einer Niederlassung angestellt ist, durchaus bis zu einer bestimmten Summe Entscheidungsautonomie, das Kapital speist sich aber nicht aus Essener Sparguthaben, sondern stammt aus der Guthabenseite der in Frankfurt am Main ansässigen Großbank oder vom internationalen Kapitalmarkt.

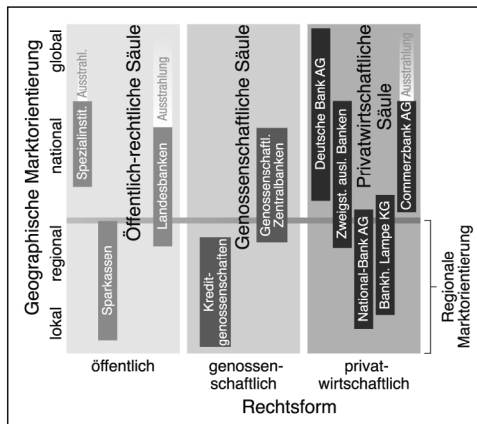
Eine räumliche Konzentration der Finanzwirtschaft lässt sich zwar auch in Deutschland konstatieren, allerdings weist der deutsche Bankenmarkt im internationalen Vergleich Besonderheiten hinsichtlich des hohen Anteils öffentlicher Banken (Landesbanken, Sparkassen und Banken mit Sonderaufgaben, z.B. KfW-

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 (vgl. GÄRTNER 2008), in Deutschland das Regionalprinzip, welches die Sparkassen auf ihre regionalen Märkte beschränkt, erhalten geblieben, und die kommunalen Sparkassen wurden nicht privatisiert (z.B. SCHMIDT 2010). Als öffentlich-rechtliche Institute sind Sparkassen an ihren Träger, in der Regel Gemeinden, Kreise oder Zweckverbände, formal-rechtlich gebunden. In ähnlicher Weise sind auch die Genossenschaftsbanken oft an Genossenschaftler aus den Regionen gebunden und weisen eine hohe regionale Marktorientierung auf.

Die regionale versus supraregionale Marktorientierung kann für Deutschland, wie in Abb. 3 dargestellt, bestimmt werden. Auf der horizontalen Ebene sind die drei Bankensäulen abgebildet (vgl. hierzu ausführlich GÄRTNER 2011b, 157 ff.). Die Trennung in drei Säulen ist insofern sinnvoll, da es nur innerhalb der jeweiligen Säule zu Umstrukturierungen und Aufkäufen kommen kann. Allerdings ist für unsere Systematisierung eine Abgrenzung quer zu den Säulen mit Bezug auf die geographische Marktorientierung relevant. Dies ist in Abb. 3 auf der vertikalen Ach-

se geschehen, wobei die vertikale Ausdehnung heuristisch ermittelt wurde, sich empirisch aber gut belegen lässt. 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 km um die Stadt Essen geschäftlich aktiv ist. Die Landesbanken haben eine Versorgungsfunktion in den jeweiligen Bundesländern und unterstützen die Sparkassen bei der Betreuung größerer global agierender Geschäftskunden, haben ihr Geschäftsgebaren aber in den letzten Jahren bzw. Jahrzehnten national und international ausgedehnt und wurden daher den supraregional orientierten Banken zugerechnet. Die Sparkassen waren als Mit-eigentümer der Landesbanken zwar für diese geographische Geschäftsausdehnung mit verantwortlich, als einzelne Bank sind sie aber nur auf die Region fokussiert und daher von den Landesbanken eindeutig isoliert. Zu der Gruppe der supraregionalen Banken zählt zum Beispiel die *Commerzbank AG*, aber auch die *Deutsche Bank AG*, die jedoch deutlich globaler orientiert ist.

Abb. 3: Drei-Säulen-Bankenstruktur aus räumlich-geographischer Perspektive



Quelle: eigene Darstellung

Wie eingangs diskutiert, können Banken, die sich auf ein regional beschränktes Marktgebiet konzentrieren, Entzugseffekte (*backwash effects*) in schwachen Regionen mindern und einen Beitrag zur kreditwirtschaftlichen Versorgung strukturschwacher Räume leisten (vgl. MYRDAL

1959; CHICK/DOW 1988; DYBE 2003; GÄRTNER 2009; HAKENES et al. 2009). Das Regionalprinzip behindert jedoch 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. So weichen regionale Spar- und Investitionsquoten voneinander ab, was dazu führen kann, dass monetäre Mittel unproduktiv in der Region verbleiben. Ein weiterer wesentlicher Nachteil räumlicher Kapitalbeschränkung ist die verminderte Risikodiversifizierung. Es besteht die Gefahr, dass sich bei den regionalen Finanzintermediären hohe Klumpenrisiken anhäufen, da diese ihre Investitionen auf die Region beschränken und daher ihre Kreditportfolios korrespondierend mit der regionalen Wirtschaftsstruktur relativ homogen zusammengesetzt sind. Risikodiversifizierung ist jedoch eine der wesentlichen Aufgaben von Finanzintermediären (vgl. MISHKIN 2006). Diese Probleme werden in Deutschland allerdings durch den gruppeninternen organisierten Liquiditäts- und Risikoausgleich, den Interbankenhandel, sowie Syndikat-Kredite und den Eigenhandel der regional orientierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken teilweise kompensiert.

Eine regionale Marktbeschränkung limitiert Wachstumsmöglichkeiten der Banken, weswegen vermutete Skaleneffekte nicht realisiert werden können. Allerdings können die kleinen Institutsgrößen auch dazu führen, dass die Banken geringere Risiken eingehen (*too-big-to-fail* greift bei kleinen Banken nicht), sich durch gemeinsame Risikofonds ohne Hilfe des Staates helfen können (*too-many-to-fail*) und die Institute besser zu steuern sind. Kleine regional orientierte Institute bieten ferner nur überschaubare Aufstiegschancen für ihre Mitarbeiter, so dass die Aufnahme hoher Risiken zur beruflichen Profilierung nur sehr eingeschränkt lohnend ist. Auch kann beobachtet werden, dass in Großbanken das besonders qualifizierte und erfahrene Personal zum Zwecke des Karriereaufstiegs oft aus der Provinz in die Zentrale wandert und es daher bei den Großbanken in peripheren Regionen zum Braindrain kommen kann (Interview R. H. Schmidt und F. Noth vom 9. 2. 2012). Ökonometrische Studien konnten nicht nachweisen, dass in Deutschland, aber auch international, Sparkassen und Genossenschaftsbanken eine geringere Stabilität als privatwirtschaftliche Institute aufweisen (vgl. AYADI et al. 2009; BECK et al. 2009; AYADI 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, was wiederum zu Kreditrestriktionen für die regionale Wirtschaft führen müsste (MYRDAL 1959; CHICK/DOW 1988; ALESSANDRINI/ZAZZARO 1999; DYBE 2003; GÄRTNER 2008). Allerdings lassen sich zumindest für Deutschland empirisch keine Krisenkreisläufe nachweisen. So erzielen Sparkassen und Genossenschaftsbanken in schwachen Regionen keine schlechteren Ergebnisse als in prosperierenden Regionen (vgl. GÄRTNER 2008; CHRISTIANS 2010; CONRAD 2010).

Regional orientierte Banken sind meist Spezialisten ihrer Region. Sie verfügen über lokales Wissen etwa über Unternehmer, Produktionszusammenhänge und Politik, welches aus der Präsenz und dem hohen Marktanteil in der Region resultiert. In Gegensatz hierzu können supranational orientierte Banken, besonders bei entsprechender Größe, über Spezialwissen vielfältiger Branchen und Märkte und hohe finanzwirtschaftliche Kompetenz verfügen (vgl. VOPEL 1999). Es besteht die Gefahr, dass regional orientierte Finanzintermediäre Risiken von Investitionen in neue Technologien oder Produktinnovationen nicht abschätzen können. 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 (vgl. ALESSANDRINI/ZAZZARO 1999, 85). So beobachtet beispielsweise ZADEMACH (2009) in seiner empirischen Studie über das Münchener Mediencluster eine positive Wirkung internationaler Kapitalgeber.

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 regionale Marktorientierung führt dazu, dass solche regional orientierten Institute ein hohes Interesse an der regionalwirtschaftlichen Entwicklung ihrer Region haben, denn wachsen können sie nur in und mit der Region. Während interregional tätige Banken Neugeschäfte in anderen Regionen suchen können, ist dies einer

regional orientierten Bank nicht möglich, weswegen ihre Bereitschaft zu einem firmenerhaltenden Insolvenzverfahren höher sein müsste. Funktionierende regional orientierte Banken könnten aufgrund ihrer engen Kundenbindung, und da sie weniger von globalen Krisen betroffen sein dürften, die Resilience (vgl. zum Begriff der regionalen Resilience z. B. MARTIN 2012) ihrer Region erhöhen. Allerdings kann die regionale Verantwortungsübernahme, gerade im Falle politischer Einflussnahme, auch dazu führen, dass unkalkulierbare Risiken eingegangen werden und die Stabilität der Banken riskiert wird. Zu erwähnen ist in diesem Zusammenhang, dass sich international oft eine politische Vereinnahmung von Banken in öffentlicher Rechtsform gezeigt hat. Ferner könnten regional orientierte Banken die regionale Reorientierungs- und Erneuerungsfähigkeit schwächen, da aufgrund sicherer Bankenfinanzierung der Anpassungsdruck auf die Unternehmen reduziert sein könnte.

Ort der Entscheidungsfindung: Vor-Ort-Entscheidung versus Entscheidung aus der Ferne

Finanztransaktionen sind 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 zunächst die Informationen beschaffen und bewerten muss. Aufgabe der Bankenwirtschaft ist es, die Kapitalvermittlung zu bewerkstelligen und dabei die Informationsasymmetrien zu reduzieren (vgl. LEVINE 1997; ENGERER/SCHROOTEN 2004; KLAGGE 2009; BECK et al. 2009; TURNER et al. 2010). Daher kommt den Verfahren der Entscheidungsfindung eine wichtige Bedeutung zu.

Von Vor-Ort-Entscheidungen wird im Folgenden gesprochen, wenn das Entscheidungsobjekt (z. B. ein Unternehmen) und der Entscheider (z. B. Kundenbetreuer der Bank) sich räumlich nahe sind. Regionale unabhängige Banken mit regionaler Marktorientierung entscheiden eher in räumlicher Nähe zum Entscheidungsobjekt. Grundsätzlich können aber auch Großbanken ihre Entscheidungsbefugnis von der Zentrale in die Filialen bzw. Niederlassungen delegieren und damit in räumlicher Nähe zum Investitionsobjekt entscheiden. Im Gegensatz dazu wird bei einer Entscheidung aus der Ferne an einem oder wenigen Plätzen (z. B. nationale Finanzzentren bzw. Hauptverwaltung der Bank) über

eine Investition, beispielsweise einen Kredit, entschieden. Um Kredittransaktionen kosteneffizient abwickeln zu können, wird zunehmend auf Standardisierung und automatische Risikobewertungsverfahren gesetzt, wodurch die Entscheidungskompetenz der Kundenbetreuer reduziert wird (Stichwort: Industrialisierung der Bankenwirtschaft, z.B. RIESE 2006). Entscheidet beispielsweise ein Kundenbetreuer nur auf Grundlage der Schufa-Auskunft oder vergleichbarer externer Bewertungen, liegt keine Entscheidungskompetenz vor Ort vor. Denn die Algorithmen und Daten, mit Hilfe derer die Kunden bewertet werden, sind nicht vor Ort entwickelt und erhoben worden, sondern wurden zentral und standardisiert an bestimmten spezialisierten Orten erstellt.

Zur Entscheidungsfindung erheben Banken Informationen unter anderem von Kunden, Wettbewerbern, Dienstleistern, Kooperationspartnern und verdichten diese zu entscheidungsrelevantem Wissen. Der Informationsübermittlung kommt daher eine hohe Bedeutung zu. Die Unterteilung in „weiche“ und „harte“ Informationen prägt die Analyse der Entscheidungsfindungsverfahren bzw. Kreditvergabeverfahren im Bankenwesen (z.B. STEIN 2002; GROTE 2003; AGARWAL/HAUSWALD 2007). In Bezug auf *Polanynis* Wissensklassifikation sind weiche Informationen wichtiger Bestandteil impliziten Wissens, explizites Wissen setzt sich überwiegend aus harten Informationen zusammen. Harte Informationen (z.B. Jahresabschluss, Zahlungsverhalten, Kreditscore) können leicht von Dritten verifiziert werden und sind damit gut transportierbar bzw. intersubjektiv weitergebbar. Weiche Informationen (z.B. Vertrauenswürdigkeit und Kompetenz des Kunden) hingegen können nicht ohne weiteres von anderen Akteuren verifiziert werden, sie sind daher an Personen gebunden und ihre intersubjektive Weitergabe ist beschränkt (vgl. STEIN 2002). Bezüglich der Berücksichtigung weicher Informationen lassen sich grob zwei Kreditvergabeverfahren unterscheiden: Beim *relationship lending* (Hausbankbeziehung) werden im Rahmen langfristiger und vertrauensvoller Beziehungen zwischen Banken und Kunden weiche Informationen berücksichtigt (vgl. BOOT 2000; BERGER et al. 2005; UDELL 2008; HANDKE 2011). Im Gegensatz hierzu wird bei Kreditvergabeverfahren, die als *transactions lending* bezeichnet werden (z.B. Leasing, *asset-basierte* Kreditgeschäfte), nur auf Grundlage von harten Informationen, etwa dem Wert der Sicherheiten, entschieden (vgl. UDELL 2008).

Bei der Informationsübermittlung muss bei beiden Akteuren (Sender und Empfänger) ein Mindestmaß gemeinsamer Interpretationsregeln vorhanden sein. Dies wird als kognitive Nähe bezeichnet und meint gemeinsame Institutionen, Kommunikationswege und Interpretationsregeln (vgl. LO 2003, 119). 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. Ein hohes Maß an kognitiver Nähe erleichtert die Kommunikation und ermöglicht es, relativ weiche und vertrauliche Informationen zu übermitteln.

Geographische Nähe, verstanden als geringe metrische Distanz, beeinflusst das Entstehen kognitiver Nähe positiv, da zum Beispiel *Face-to-face*-Kommunikation erleichtert wird. Räumliche Nähe geht über die einfache Entfernung von Standorten (geographische Nähe) hinaus. Raum kann relational als die Anordnung von Lebewesen und sozialen Gütern an Orten verstanden werden (vgl. LÖW 2001). Ein hohes Maß an räumlicher Nähe bedeutet folglich dichte (sozioökonomische) Beziehungen zwischen Akteuren an Orten (z.B. Stadt, Region, Nation). Diese dichten sozialen Beziehungen führen dazu, dass Akteure häufig miteinander kommunizieren und interagieren können und so kognitive Nähe aufbauen, das heißt gemeinsame Kulturen im anthropologischen Sinne entwickeln (bzw. in ortsspezifischen Kulturen sozialisiert werden).

Ein relationales Näheverständnis lässt sich auf das Finanzwesen übertragen. Die bloße Tatsache, dass eine Bank und ein Unternehmer ihren Standort in Frankfurt am Main haben, muss ihre Wissensaustauschfähigkeit noch 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. Räumliche Nähe erleichtert folglich die Weitergabe von weichen und vertraulichen Informationen und ist ganz besonders dann wichtig, wenn andere Formen kognitiver Nähe schwach ausgeprägt sind. Räumliche Nähe kann dazu beitragen, Kenntnis und Verständnis zwischen Bank und Kunde zu verbessern.

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, weiche Informationen über das Entscheidungsobjekt zu generieren, wenn er nicht selber entscheidet, da er nur mit harten Informationen die Entscheidung des Vorgesetzten (oder des Ratingsystems) beeinflussen kann. Dies kann dazu führen, dass weiche Informationen für die Entscheidungsfindung nicht generiert werden (vgl. STEIN 2002). Insbesondere im informationsopaken Geschäft mit Klein- und Mittelunternehmen (KMU) scheinen daher Banken, die vor Ort entscheiden, Vorteile zu haben. Denn aufgrund niedriger Offenlegungsverpflichtungen geben KMU weniger harte Informationen über sich preis, und ihr Geschäftserfolg ist eher vom lokalen Kontext und der Kompetenz einzelner Personen abhängig. Banken, welche lokale und weiche Informationen in ihrer Entscheidung berücksichtigen, scheinen folglich in der KMU-Finanzierung überlegen zu sein (z.B. BERGER et al. 2005; GÄRTNER 2008; ALESSANDRINI et al. 2010; BEHR et al. 2012). In diesem Sinne belegen ALESSANDRINI et al. (2009a; 2010), dass die KMU 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.

Kommunikationsmöglichkeiten wie Telegramme, Telefon, Fax, EDV, Internet und Videokonferenzen haben die Entscheidungsfindungsverfahren bzw. Kreditvergabetechnologien im Bankwesen maßgeblich verändert (vgl. THRIFT 1994; LEYSHON/THRIFT 1999; ALESSANDRINI et al. 2009b). Mittlerweile sind Kreditrating-Systeme im Banking unabdingbar (vgl. LEYSHON/THRIFT 1999, 441 ff.; RIESE 2006, 88; AGARWAL/HAUSWALD 2007; BERGER et al. 2009; HANDKE 2011). Mit Hilfe von standardisierten Verfahren wird eine breite Basis kodifizierter Daten verwendet und durch statistische Analysen ein Gesamtscore der Kreditwürdigkeit errechnet, der die ferngesteuerte Kreditprüfung im Extremfall auch über das Internet zulässt. Es ist möglich, Entscheidungen aus der Ferne zu treffen, so vergeben Banken beispielsweise schon seit längerem Privatkundenkredite über das Internet (z.B. *easycredit*). Kreditrating-Systeme für Firmenkunden beinhalten in der Regel jedoch Variablen, die von Kundenbetreuern eingeschätzt werden (z.B. Prognosekompetenz des Geschäftsführers)

und setzen nicht völlig auf harte Informationen (vgl. AGARWAL/HAUSWALD 2007). Dennoch wird bei stark standardisierten Entscheidungsprozessen die Entscheidungskompetenz vor Ort reduziert bzw. aufgehoben, so dass die Vorteile räumlicher Nähe, auch weiche Information zu beziehen und zu berücksichtigen, kaum genutzt werden können.

Die Standardisierung von Entscheidungsverfahren birgt Vor- und Nachteile. Sie führt zur Objektivierung der Bewertungsprozesse, da Risiken frei von subjektiven Vorurteilen rationaler eingeschätzt werden (siehe kritisch VOPEL 1999). Hohe Effizienzsteigerungen im Banking (vgl. RIESE 2006), die Vermeidung von Vetternwirtschaft und die Erhöhung der Kontroll- und Steuerungsmöglichkeiten im Bankwesen (vgl. LEYSHON/THRIFT 1999) sind ferner Vorteile standardisierter Entscheidungsprozesse. Dem entgegen bewerten die *Social Studies of Finance* den zunehmenden Einsatz standardisierter Verfahren im Finanzwesen eher kritisch (z.B. CALLON 1998; MACKENZIE/MILLO 2003; KNORR CETINA / BRUEGGER 2004; KALTHOFF 2009; MACKENZIE 2010; BERNDT 2011). Sie argumentieren, dass der Rahmen, in dem das Handeln von Akteuren der Finanzwirtschaft platziert ist, die Handlungen von Finanzmarktakteuren maßgeblich beeinflusst. Standardisierte Bewertungsverfahren in Form von finanzmathematischen Modellen entfalten eine performative Wirkung, so ein zentrales Ergebnis dieser Forschungsrichtung. Sie beeinflussen maßgeblich die Bewertungen, an denen sich die Finanzwirtschaft orientiert und nach denen sie handelt. Dies führt wiederum dazu, dass die Bewertungsvorhersagen bis zu einem gewissen Grad zutreffen (vgl. CALLON 1998; MACKENZIE 2006). Dies geschieht nicht zuletzt dadurch, dass Modelle Entscheidungen (vermeintlich) objektivieren und legitimieren (vgl. VOPEL 1999; LO 2003; MACKENZIE/MILLO 2003; HALL 2006). Es lassen sich mehrere grundsätzliche Fehler- bzw. Problemquellen von standardisierten Verfahren benennen, wie das Nichtberücksichtigen relevanter weicher Informationen, die sich bei zunehmender Komplexität leicht unbemerkt verstärken können (vgl. RÓNA-TAS/HISS 2008; HELLMIG 2009; für einen Überblick GÄRTNER/FLÖGEL 2012, 23 ff.). Ferner können diese Verfahren bewusst manipuliert werden (vgl. MACKENZIE 2010; LEWIS 2010). Räumliche Distanz zum Entscheidungsobjekt erschwert es, Bewertungsfehler zu erkennen (vgl. GÄRTNER 2011a). Auch in den Wirtschaftswissenschaften wird die Tendenz, durch stan-

dardisierte Bewertungsverfahren gleichgerichtetes Handeln und Blasenbildung zu fördern, kritisch diskutiert (vgl. BRUNNERMEIER et al. 2009; RAJAN et al. 2009; STIGLITZ 2010). Trotz der bekannten Probleme scheint die Bedeutung standardisierter Bewertungsverfahren nach der Finanzkrise eher zu- als abgenommen zu haben (z. B. Bankenstresstest; vgl. *Handelsblatt* 22.9.2011, 7), was sich mit der legitimierenden Wirkung solcher Verfahren begründen lässt.

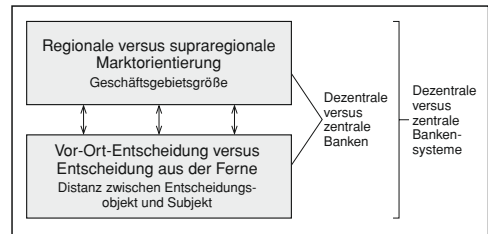
Aufgrund der Objektivierungs- und Effizienzsteigerungseffekte standardisierter Verfahren sind diese im Bankenwesen nicht mehr wegzudenken. Sie führen dazu, dass Investitionsentscheidungen oft kollektiv an verschiedenen Orten getroffen werden. Dies ist beispielsweise auch bei den Sparkassen und Genossenschaftsbanken in Deutschland der Fall, die innerhalb ihrer Bankengruppen einheitliche Ratingsysteme einsetzen, um das Risiko von Unternehmenskrediten zu bewerten. Die Firmenkundenbetreuer können jedoch innerhalb von Grenzwerten vom Ergebnis der Ratings abweichen. Wir vermuten, dass regional orientierte Banken in der Ausgestaltung ihrer Entscheidungsverfahren mehr Entscheidungskompetenz vor Ort aufweisen (z. B. Kundenbetreuer, Filialleiter, Vorstand vor Ort), als dies supraregional orientierten Banken möglich ist. So entscheidet bei strittigen Kreditbewertungen in letzter Instanz die Vorstandsebene der Banken, die im Fall der rechtlich selbständigen deutschen Sparkassen und Genossenschaftsbanken in der Region angesiedelt ist. Ob regional orientierte Banken jedoch tatsächlich über deutlich mehr Entscheidungskompetenz vor Ort verfügen und eher weiche und lokale Informationen berücksichtigen, kann vor dem Hintergrund der zunehmenden Standardisierung nicht (mehr) als gesichert gelten und bedarf näherer Untersuchungen.

Synthese: Dezentrale und zentrale Bankensysteme

Wie in Abb. 4 dargestellt, bestimmt sowohl die geographische Marktorientierung als auch die Örtlichkeit der Entscheidungsfindung, 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 über Vor-Ort-Entscheidungskompetenzen verfügen. Eher zentrale Finanzintermediäre bedienen (oft mit wenigen Standorten) supraregionale Marktgebiete, und

die Vor-Ort-Entscheidungskompetenz der einzelnen Einheiten ist eher niedrig. Großbanken mit internationaler Marktorientierung und niedriger Selbstständigkeit der einzelnen Filialen können ihnen vermutlich zugerechnet werden.

Abb. 4: Dezentrale versus zentrale Bankensysteme



Quelle: eigene Darstellung

Die Summe aller Finanzintermediäre eines Territoriums (i. d. R. Nationalstaat) bestimmt dann, ob es sich um ein eher dezentrales oder zentrales Bankensystem handelt. Eher dezentrale (nationalstaatliche) Bankensysteme zeichnen sich folglich durch eine hohe Anzahl und Bedeutung dezentraler Banken aus. Deutschland kann vermutlich als Beispiel eines solchen Bankensystems gelten. Eher zentrale (nationalstaatliche) Bankensysteme zeichnen sich im Umkehrschluss durch eine hohe Anzahl und Bedeutung zentraler Finanzintermediäre aus. UK mit seinen zahlreichen international orientierten Großbanken könnte ein idealtypisches Beispiel für ein zentrales Bankensystem sein.

Dezentrale versus zentrale Bankensysteme aus empirischer Perspektive

Nachdem die Unterteilung in dezentrale und zentrale Finanzintermediäre konzeptualisiert wurde, geht es nun darum, diese Kategorisierung empirisch zu hinterfragen. Leider ist es uns aufgrund fehlender Daten nicht möglich, einzelne nationalstaatliche Bankensysteme zu vergleichen. Wir beschränken uns daher auf Deutschland und prüfen zunächst einmal, ob sich unsere Einteilung in eher dezentrale und eher zentrale Institute empirisch belegen lässt. Anschließend vergleichen wir die Kreditaktivität der Bankengruppen, um zu untersuchen, ob sich Unterschiede zwischen zentraler und dezentraler Finanzintermediation aufzeigen lassen. Wir sind uns der Unzulänglichkeiten dieses Vorgehens bewusst. Die im Folgenden präsentierten Ergebnisse

können keinesfalls die Überlegenheit dezentraler oder zentraler Systeme belegen, da hierfür eine die nationalstaatlichen Bankensysteme vergleichende Analyse nötig wäre. Die Empirie dient aber dazu, darzustellen, dass sich die oben konzeptualisierte Unterteilung im deutschen Bankensystem anwenden lässt und sich die so klassifizierten Bankengruppen in Bezug auf die Unternehmenskreditvergabe unterschiedlich verhalten.

Geographische Marktorientierung und räumliche Entscheidungsfindung

Die Dimension der geographischen Marktorientierung kann mit Hilfe des *Räumlichen Konzentrationsindex (RKI)* der Beschäftigten betrachtet werden, welcher aus der Arbeitsmarktstatistik für verschiedene Bankengruppen ermittelt wurde. 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:

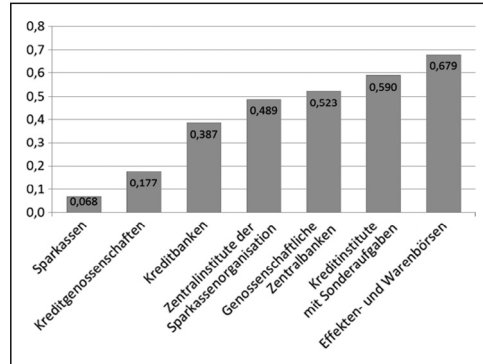
$$RKI_j = \sum_j \left| \frac{b_{ij}}{B_i} - \frac{b_{.j}}{B_{..}} \right| \cdot 0,5$$

Die Auswertung des räumlichen Konzentrationsindex bildet den vermuteten Zusammenhang idealtypisch ab: Wie Abb. 5 zeigt, weisen Sparkassen und Genossenschaftsbanken von allen Bankengruppen die geringste räumliche Konzentration auf. 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 (Landesbanken und genossenschaftliche Zentralbanken) der rechtlich unabhängigen regional orientierten Banken sind beschäftigungsseitig stark auf bestimmte Standorte konzentriert. Dieser Wert wird nur von den Kreditinstituten mit Sonderfunktion und den Börsen übertroffen.

Das Kriterium „Ort der Entscheidungsfindung“ lässt sich nicht direkt aus der Statistik bestimmen. 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 delegieren auch Großbanken Entscheidungen auf die regionale Ebene, jedoch liegt bei den ca. 430 rechtlich selbstständigen Sparkassen und ca. 1100 rechtlich selbstständigen Genossenschaftsbanken die Entscheidungs-

verantwortung auf der regionalen Ebene, wobei auch bei ihnen die Entscheidungskompetenz vor Ort durch Standardisierung limitiert ist.

Abb. 5: Räumlicher Konzentrationsindex (*RKI_j*) der Beschäftigten am Arbeitsort für ausgewählte Subbranchen der Finanzwirtschaft für 2008

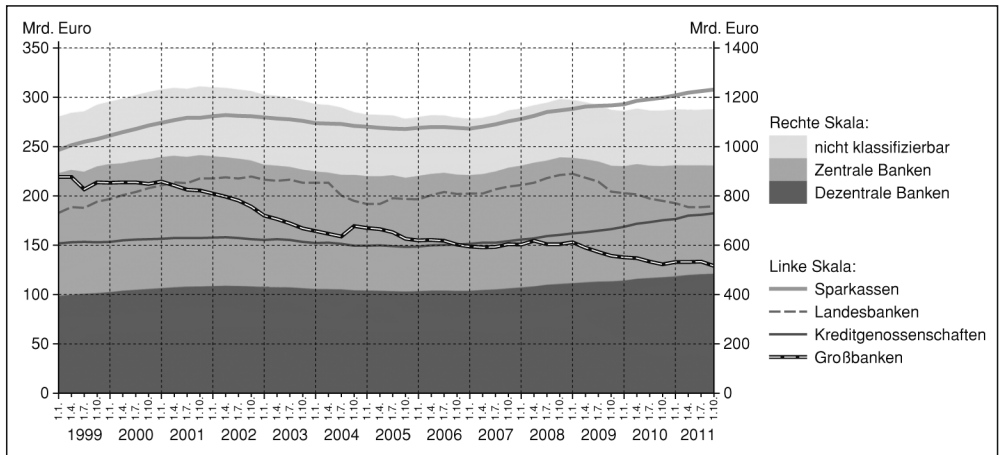


Quelle: Bundesagentur für Arbeit, eigene Berechnungen

Kredite an Unternehmen und Selbstständige

Dezentrale Finanzintermediäre (Sparkassen und Kreditgenossenschaften) hielten 2011 Unternehmenskredite im Volumen von 489 Milliarden Euro (42 % des Gesamtvolumens an Unternehmenskrediten). Zentrale Finanzintermediäre (hier haben wir Großbanken, Zweigstellen ausländischer Banken, Landesbanken, Genossenschaftliche Zentralbanken und Banken mit Sonderaufgaben zu einer Gruppe zusammengefasst) haben 2011 nur einen Anteil an Unternehmenskrediten von rund 37,6 % erbracht (vgl. Abb. 6, rechte Skala). 1999 vergaben die zentralen Finanzintermediäre noch über 44 % der Unternehmenskredite, und die dezentralen brachten es nur auf rund 35,5 %. Die restlichen 20 % der Unternehmenskreditvergabe für 2011 lassen sich nicht eindeutig nach der Zentralität der Finanzmediation zuweisen.² Rund 11 % der Unternehmenskredite werden von den sogenannten Regionalbanken³ und sonstigen Kreditbanken erbracht. Der Begriff Regionalbanken ist etwas irreführend, da es sich dabei in Bezug auf ihr geographisches Geschäftsgebiet um eine heterogene Gruppe handelt, zu der beispielsweise genauso die tatsächlich regional agierende *National-Bank AG* gehört wie der weltweit agierende Immobilienfinanzierer *Aareal Bank AG* mit Hauptsitz in Wiesbaden. Weitere 9 % der Kredite werden von Realkreditinstituten an Unternehmen vergeben. Dies sind Hypothekenbanken in der

Abb. 6: Kredite an Unternehmen und selbstständige Privatpersonen in Mrd. € (ohne Kredite an Finanzierungsinstitutionen und Versicherungsgewerbe)



Quelle: Bundesbankstatistik; eigene Darstellung

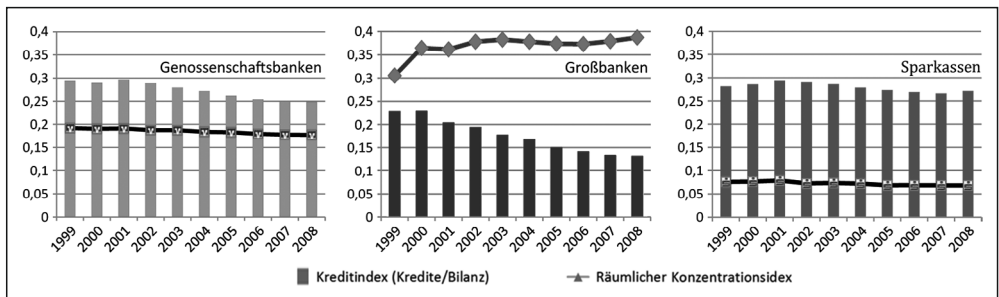
Rechtsform einer Aktiengesellschaft und öffentlich-rechtliche Grundkreditanstalten, die langfristige Darlehen zur Finanzierung des Wohnungsbaus oder öffentlicher Investitionen gewähren (vgl. <http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Glossareintraege/R/realkreditinstitute.html>; 14. 2. 2013).

Betrachtet man die Bankengruppen im Einzelnen, fällt auf, dass sich das Kreditvolumen der Sparkassen und Genossenschaftsbanken relativ ähnlich entwickelt hat. Beide Bankengruppen haben seit 2007 ihr Kreditvolumen kontinuierlich erhöht. In Gegensatz dazu lassen sich deutliche Unterschiede zwischen den zentralen

Finanzintermediären ausmachen. So haben die Großbanken seit 1999 ihr Volumen an Unternehmenskrediten reduziert. Landesbanken hingegen haben vor der Finanzkrise ihr Engagement ausgebaut, seit Ende 2008 jedoch deutlich reduziert (vgl. Abb. 6, linke Skala). Alle Bankengruppen zusammen haben trotz der Finanzkrise ihr Kreditvolumen nur moderat reduziert. So sind die Kreditvolumina seit April 2010 relativ konstant.

Abb. 7 stellt die räumliche Konzentrationsentwicklung der Beschäftigten im Verhältnis zu dem jeweiligen Kreditengagement an Unternehmen und Selbstständige für Großbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken

Abb. 7: Kreditvolumen an Unternehmen und Selbstständige im Verhältnis zur Bilanzsumme und räumliche Konzentration der Beschäftigten für die Großbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken



Quelle: Bundesagentur für Arbeit und Deutsche Bundesbank; eigene Berechnungen

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 ist das Unternehmenskreditgeschäft im Verhältnis zur Bilanzsumme. Besonders die Großbanken scheinen seit 1999 ihr Kreditgeschäft reduziert und gleichzeitig den Zentralitätsgrad ihrer Finanzintermediation erhöht zu haben. Im Kontrast hierzu weisen die Sparkassen und in ähnlicher Form auch die Genossenschaftsbanken eine hohe Konstanz sowohl in ihrer räumlichen Verteilung als auch im Unternehmenskreditgeschäft auf.

Fazit und Ausblick

Die vergleichende Finanzsystemforschung unterscheidet zwischen Banken und Kapitalmärkten. Jedoch sind Zweifel an dieser Unterteilung angebracht, da zunehmend eine Homogenisierung nationalstaatlicher Finanzsysteme beobachtet wird (vgl. BEYER 2009; HARDIE/HOWARTH 2011). Wir haben daher eine neue Unterteilung nach der räumlichen Zentralität des Bankensystems vorgeschlagen. Dezentrale Bankensysteme zeichnen sich durch eine hohe Bedeutung von Banken mit überwiegend regionalen Geschäftsgebieten aus, die ihre Entscheidungen in räumlicher Nähe zu den Entscheidungsobjekten (z. B. Unternehmenskunden) treffen. Zentrale Bankensysteme lassen sich hingegen durch eine hohe Bedeutung von Finanzintermediären charakterisieren, die räumlich konzentriert überregionale Geschäfte tätigen und Entscheidungen eher aus der Ferne treffen. Für die Wissensgenerierung und Entscheidungsfindung wird besonders auf standardisierte Bewertungsverfahren und Spezialwissen gesetzt.

Für Deutschland kann aufgezeigt werden, dass es deutliche Unterschiede in der geographischen Marktorientierung zwischen den Bankengruppen gibt. Sparkassen und Genossenschaftsbanken weisen ein dezentrales Standortmuster auf, sie verbuchten 2011 einen Marktanteil in Unternehmenskreditgeschäften von über 40 %, und sie vergeben seit 2010 mehr Unternehmenskredite als die von uns als zentral bezeichneten Finanzintermediäre. Das Personal der Großbanken, Landesbanken und weiterer Bankengruppen ist stärker im Raum konzentriert. Deutschland kann vermutlich im internationalen Vergleich als dezentrales Bankensystem gelten.

Wir erhoffen uns von der Gegenüberstellung dezentraler und zentraler Bankensysteme die unterschiedlichen Logiken, Stärken und Schwierigkeiten der Intermediationsverfahren herausarbeiten zu können. In der Realität werden Bankensysteme immer dezentrale und zentrale Elemente aufweisen. Es stellt sich also nicht die Frage, ob dezentrale oder zentrale Finanzintermediäre per se überlegen sind, sondern wie viel Dezentralität bzw. Zentralität ein leistungsfähiges Bankensystem ausmachen. Die Beantwortung wird aber – so unsere Vermutung – in unterschiedlichen Ländern zu unterschiedlichen Ergebnissen führen. Denn wie wir aus der *Varieties of Capitalism*-Forschung (z. B. HOLLINGSWORTH/BOYER 1997; HALL/SOSKICE 2001) wissen, können institutionelle Komplementaritäten innerhalb einzelner Nationalstaaten dazu führen, dass Finanzsystem und Wirtschaftssystem gut zueinander passen und sich gegenseitig bedingen.

Trotz dieser Einschränkung halten wir es für sinnvoll, die erarbeitete Kategorisierung weiter zu prüfen. Wir schlagen daher vor, vergleichende Länderstudien durchzuführen, die den Einfluss der Bankensysteme auf Faktoren wie Wirtschaftswachstum, Stabilität (u. a. Resilience) und (KMU-)Finanzierung, aber auch die Verschuldung testen. Eine Herausforderung hierbei ergibt sich in der Kategorisierung nationalstaatlicher Bankensysteme. 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 Ort der Entscheidungsfindung näher zu bestimmen, bedarf es qualitativer Forschungsverfahren.

Es ergibt sich Forschungsbedarf auf mehreren Ebenen: Auf einer Makroebene gilt es vergleichende Länderstudien durchzuführen. Auf einer Mesoebene erscheint es zentral, Unterschiedlichkeit und Wirkungen von dezentraler und zentraler Finanzintermediation – insbesondere in Bezug auf die tatsächliche Entscheidungskompetenz vor Ort – weiter 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.

Mit der Fokussierung auf den Raum soll nicht der Anspruch erhoben werden, dass eine räumliche Perspektive alle Unterschiede von Bankensystemen abbilden und erklären kann. Andere Kriterien, wie beispielsweise Art und Rechtsform der Banken und ihre Refinanzierungsmöglichkeiten, aber auch Aspekte der nationalen Kulturen sind relevant.

Leider befassen sich nur wenige geographische Arbeiten mit der räumlichen Organisation von Banken- und Finanzsystemen aus einer komparativen Perspektive, obwohl die Finanz- und Wirtschaftskrise die wissenschaftliche Auseinandersetzung um ein angemessenes Finanz- und Wirtschaftssystem auch in der deutschsprachigen Geographie intensiviert hat (vgl. z. B. das Themenheft 1-2/2011 „Risikofaktor Finanzmärkte“ der *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, Editorial THOMI/OSSENBRÜGGE 2011) und Geographen durchaus „Raum“ für eine makroanalytische räumliche Perspektive sehen (vgl. MARTIN 2011; SCHAMP 2011). Die Wirtschaftsgeographie kann aus unserer Sicht aufgrund ihrer differenzierten Betrachtung von Raum und der methodischen Vielfalt im fruchtbaren Dialog mit den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften die vergleichende Finanzsystemforschung bereichern.

Anmerkungen

- 1 Dies können Kommunen, Kreise oder mehrere Kreise sein, sollte sich aber unterhalb der Ebene von Bundesländern und Regierungsbezirken bewegen.
- 2 Hierbei ist zu beachten, dass laut Aussage der *Deutschen Bundesbank* ein Großteil der Auslandsbanken in der Gruppe der Regionalbanken enthalten ist.
- 3 Der Bundesbankstatistik liegt folgende Definition zugrunde: „[P]rivatrechtlich organisierte Banken mit unterschiedlichem Geschäftsumfang. Neben Kreditinstituten mit einem örtlich oder regional begrenzten Einzugsbereich rechnen hierzu auch bundesweit tätige Institute“ (<http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Bundesbank/Wissenswert/Glossar/Functions/glossar.html?lv2=32050&lv3=61928>).

Literatur

- AGARWAL, S./HAUSWALD, R. (2007): Distance and information asymmetries in lending. In: *Proceedings. Federal Reserve Bank of Chicago*, May issue, 183–204.
- AGLIETTA, M./BRETON, R. (2001): Financial systems, corporate control and capital accumulation. In: *Economy and Society*, (30)4, 433–466.
- ALESSANDRINI, P./PRESBITERO, A. F./ZAZZARO, A. (2009a): Geographical organization of banking systems and innovation diffusion. In: Alessandrini, P./Fратиanni, M./Zazzaro, A. (Eds.): *The changing geography of banking and finance*. New York, 75–108.
- ALESSANDRINI, P./FRATIANNI, M./ZAZZARO, A. (Eds.) (2009b): *The changing geography of banking and finance*. New York.
- 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, 845–881.
- ALESSANDRINI, P./ZAZZARO, A. (1999): A ‘possibilist’ approach to local financial systems and regional development. The Italian experience. In: Martin, R. (Ed.): *Money and the space economy*. London. 71–92.
- ALLEN, F./GALE, D. (2001): *Comparing financial systems*. Cambridge.
- ARCAND, J. L./BERKES, E./PANIZZA, U. (2011), Too much finance? Internet: http://graduateinstitute.ch/webdav/site/iheid/shared/news/2011_04_27_news/toomuchfinance.pdf, 7.3.2013. (Working paper).
- AYADI, R./LLEWELLYN, D. T./SCHMIDT, R. H./ARBAK, E./DE GROEN, W. P. (2010): Investigating diversity in the banking sector in Europe. Key developments, performance and role of cooperative banks. Brussels.
- 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. Brussels.
- BAHLMANN, M. D./HUYSMAN, M. H. (2008): The emergence of a knowledge-based view of clusters and its implications for cluster governance. In: *The Information Society*, (24)5, 304–318.
- 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, 31–56.
- BECK, T./DEMIRGÜÇ-KUNT, A./LEVINE, R./MAKSIMOVIC, V. (2001): Financial structure and economic development. Firm, industry and country evidence. In: Demirgüç-Kunt A./Levine, R. (Eds.): *Financial structure and economic growth. A cross-country comparison of banks, markets, and development*. Cambridge, 189–241.
- BECK, T./HESSE, H./KICK, T./VON WESTERNHAGEN, N. (2009): Bank ownership and stability: Evidence from Germany. Internet: https://www.fdicconnect.gov/bank/analytical/CFR/2009/june/CFR_SS_2009_beck.pdf, 8.3.2013. (Working paper).

- BERGER, A./MILLER, N.H./PETERSEN, M./RAJAN, R.G./STEIN, J. (2005): Does function follow organizational form? Evidence from the lending practices of large and small banks. In: *Journal of Financial Economics*, (76), 237–269.
- BEHR, P./NORDEN, L./NOTH, F. (2012): Financial constraints of private firms and bank lending behavior. Internet: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1713129, 7.3.2013. (Working paper).
- BERGER, A./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. Atlanta. (Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper, 9).
- BERNDT, C. (2011): Märkte, Monster, Modelle – kulturelle Geographien der Subprimekrise. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, (55)1-2, 35–49.
- BEYER, J. (2009): Varietät verspielt? Zur Nivellierung der nationalen Differenzen des Kapitalismus durch globale Finanzmärkte. In: Becker, J./Deuschmann, C. (Hrsg.): *Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden. (Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie, Sonderheft 49).
- BOOT, A.W.A. (2000): Relationship banking. What do we know? In: *Journal of Financial Intermediation*, 9, 7–25.
- BRUNNERMEIER, M./CROCKETT, A./GOODHART, C.A./PERSAUD, A./SHIN, H.S. (2009): *The fundamental principles of financial regulation*. London. (Geneva Reports on the World Economy, 11).
- BURGSTALLER, J. (2012): Banks in disadvantaged areas. In: *Kredit und Kapital*, (45)1, 51–70.
- CALLON, M. (Ed.) (1998): *The laws of the markets*. Oxford.
- CANEPA, A./STONEMAN, P. (2002): Financial constraints on innovation. A European cross country study. Warwick. (University of Warwick Working Paper 02-11).
- CAPELLE-BLANCARD, G./LABONNE, C. (2011): More bankers, more growth? Evidence from OECD countries. Paris. (CEPII research center working papers, 2011-22).
- 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: Arestis, P. (Ed.): *Post-Keynesian monetary economics*. Aldershot, 219–250.
- CHRISTIANS, U. (2010): Zur Ertragslage der Sparkassen und Genossenschaftsbanken in den strukturalarmen Regionen Ostdeutschlands. In: Christians, U./Hempel, K. (Hrsg.): *Unternehmensfinanzierung und Region. Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen und Bankpolitik in peripheren Wirtschaftsräumen*. Hamburg, 231–253. (Schriftenreihe Finanzmanagement, 70).
- CONRAD, A. (2010): Banking in schrumpfenden Regionen. Auswirkungen von Alterung und Abwanderung auf Regionalbanken unter besonderer Berücksichtigung der Sparkassen. Hamburg. (Schriftenreihe volkswirtschaftliche Forschungsergebnisse, 159).
- DEMIRGÜÇ-KUNT, A./LEVINE, R. (2001): Bank-based and market-based financial systems: Cross-country comparisons. In: Demirgüç-Kunt, A./Levine, R. (Eds.): *Financial structure and economic growth. A cross-country comparison of banks, markets, and development*. Cambridge, 81–140.
- DYBE, G. (2003): *Regionaler wirtschaftlicher Wandel. Die Sicht der evolutionären Ökonomie und der „Neuen Wachstumstheorie“*. Münster, Hamburg, London.
- ENGERER, H./SCHROOTEN, M. (2004): *Untersuchung der Grundlagen und Entwicklungsperspektiven des Bankensektors in Deutschland (Dreisäulensystem) im Auftrag des Bundesministeriums der Finanzen*. Berlin.
- EZB (*Europäische Zentralbank*) (2012): Survey on the access to finance of small and medium-sized enterprises in the euro area. Internet: http://www.ecb.int/pub/pdf/other/access_to_finance_small_medium_sized_enterprises_201204en.pdf?3c2fd95ba263863a37b8c7624d9807d0, 20.6.2012.
- FRENCH, S./LEYSHON, A./WAINWRIGHT, T. (2011): Financializing space, spacing financialization. In: *Progress in Human Geography*, (35)6, 798–819.
- FROUD, J./HASLAM, C./JOHAL, S./WILLIAMS, K. (2000): Shareholder value and financialization: consultancy promises, management moves. In: *Economy & Society*, (29)1, 80–110.
- FERRANDO, A./GRIESSHABER, N. (2011): Financing obstacles among euro area firms: Who suffers the most? Frankfurt am Main. (EZB working paper series, 1293).
- GÄRTNER, S. (2008): *Ausgewogene Strukturpolitik: Sparkassen aus regional-ökonomischer Perspektive*. Berlin, Münster.
- GÄRTNER, S. (2009): Sparkassen als Akteure der regionalen Strukturpolitik. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, (53)1-2, 14–27.
- GÄRTNER, S. (2011a): Die Zukunft von NewYorkLondonHongKong und CaymanJerseySchweizLichtenstein: Eine räumliche Forschungsskizze in Postkrisenzeiten. In: Scheuplein, C./Wood, G. (Hrsg.): *Nach der Weltwirtschaftskrise: Neuanfänge in der Region?* Berlin, 49–83.
- GÄRTNER, S. (2011b): Regionen und Banken. Gedanken im Lichte der Krise. In: *Informationen zur Raumentwicklung*, 2, 153–167.
- GÄRTNER, S. (2013): Varianten institutioneller Arrangements am Beispiel regionaler Finanzregime. In: Brand, O./Dörhöfer, S./Eser, P./Weingarten, M. (Hrsg.): *Ambivalenzen regionaler Kulturen und Identitäten. Debatten über Raum, Region und Kultur im Lichte jüngerer sozialwissenschaftlicher Konzepte*. Münster (im Druck).
- GÄRTNER, S./FLÖGEL, F. (2012): Dezentrale vs. zentrale Finanzsysteme? Wissen und Raum als Distinguierungsfaktoren. In: *Forschung Aktuell*, 6.
- GROTE, M.H. (2003): Distance in finance – an overview. In: Thierstein, A. (Ed.): *Innovation, finance, and space*. Frankfurt am Main, 45–58.
- HACKETHALL, A./SCHMIDT, R.H./TYRELL, M. (2006): The transformation of the German financial system. In: *Revue d'Économie Politique*, (116)4, 431–456.
- HAKENES, H./SCHMIDT, R.H./XIE, R. (2009): Regional banks and economic development. Evidence from German savings banks. Internet: <http://www.wiwi.uni-frankfurt.de/profs/schlag/dgf2009/Contribution128.pdf>, 8.3.2013. (Working paper).
- HALL, P.A./SOSKICE, D.W. (2001): *Varieties of capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford, New York.

- HALL, S. (2006): What counts? Exploring the production of quantitative financial narratives in London's corporate finance industry. In: *Journal of Economic Geography*, (12)4, 1–18.
- Handelsblatt* (2011): Risikomanagement. Den Sicherheitslücken auf der Spur. Ausgabe 22. 9., 6–7.
- HANDKE, M. (2011): Die Hausbankbeziehung. Institutionalisierte Finanzierungslösungen für kleine und mittlere Unternehmen in räumlicher Perspektive. Münster. (*Wirtschaftsgeographie*, 50).
- HARDIE, I./HOWARTH, D. (2010): What varieties of financial capitalism? The financial crisis and the move to 'market-based banking' in the UK, Germany and France. Internet: http://www.psa.ac.uk/journals/pdf/5/2010/402_587.pdf, 7. 3. 2013. (Political Studies Association Working Paper).
- HARDIE, I./HOWARTH, D. (2011): Market-based banking and the financial crisis. Internet: http://www.pol.ed.ac.uk/staff_profiles/hardie_iain/?a=64561, 7. 3. 2013. (University of Edinburgh Working Paper).
- HELLWIG, M. (2009): Systemic risk in the financial sector. An analysis of the subprime-mortgage financial crisis. In: *De Economist*, (157), 129–207.
- HOLLINGSWORTH, J.R./BOYER, R. (1997): Contemporary capitalism. The embeddedness of institutions. Cambridge, New York.
- ILLUECA, M./PASTOR, J.M./TORTOSA-AUSINA, E. (2005): The effect of geographic expansion on the productivity of Spanish savings banks. Madrid. (Fundación de Las Cajas de Ahorros, Documento de trabajo 213/2005).
- KALTHOFF, H. (2009): Die Finanzsoziologie. *Social Studies of Finance*. Zur neuen Soziologie ökonomischen Wissens. In: Becker, J./Deutschmann, C. (Hrsg.): *Wirtschaftssoziologie*. Wiesbaden, 266–288. (*Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft 49).
- KLASSE, B. (2009): Finanzmärkte, Unternehmensfinanzierung und die aktuelle Finanzkrise. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, (53)1-2, 1–13.
- KLASSE, B. (2010): Das deutsche Banken- und Finanzsystem im Spannungsfeld von internationalen Finanzmärkten und regionaler Orientierung. In: Kulke, E. (Hrsg.): *Wirtschaftsgeographie Deutschlands*. Heidelberg, 287–302. (2. Aufl.).
- KLASSE, B./MARTIN, R. (2005): Decentralized versus centralized financial systems: Is there a case for local capital markets? In: *Journal of Economic Geography*, (5)4, 387–421.
- KNORR CETINA, K./BRUEGGER, U. (2004): Traders' engagement with markets. A postsocial relationship. In: Amin, A./Thrift, N. (Eds.): *Cultural economy reader*. Oxford, 121–143.
- KRAMER, C. (2006): Die Finanzierung von Gründungen durch Banken unter Gesichtspunkten der neuen Institutionenökonomie. München.
- KRUGMAN, P. (1991): *Geography and trade*. London.
- LEVINE, R. (1997): Financial development and economic growth. Views and agenda. In: *Journal of Economic Literature*, (35)2, 688–726.
- LEVINE, R. (2005): Finance and growth. Theory and evidence. In: Aghion, P./Durlauf, S.N. (Eds.): *Handbook of economic growth*. Amsterdam, 865–934.
- LEWIS, M. (2010): *The big short. Inside the doomsday machine*. London.
- 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, 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, 97–115.
- LO, V. (2003): Wissensbasierte Netzwerke im Finanzsektor. Das Beispiel des Mergers & Acquisitions-Geschäfts. Wiesbaden.
- LÖW, M. (2001): *Raumsoziologie*. Frankfurt am Main.
- MACKENZIE, D.A. (2006): *An engine, not a camera. How financial models shape markets*. Cambridge. (Inside technology).
- MACKENZIE, D.A. (2010): The credit crisis as a problem in the sociology of knowledge. In: *American Journal of Sociology*, (116)6, 1778–1841.
- 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, 107–145.
- MARSHALL, J.N./PIKE, A./POLLARD, J.S./TOMANEY, J./DAWLEY, S./GRAY, J. (2011): Placing the run on Northern Rock. In: *Journal of Economic Geography*, doi: 10.1093/jeg/lbq055, 1–25.
- 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, 587–618.
- MARTIN, R. (2012): Regional economic resilience, hysteresis and recessionary shocks. In: *Journal of Economic Geography*, (12)1, 1–32.
- MISHKIN, F.S. (2006): *The next great globalization. How disadvantaged nations can harness their financial systems to get rich*. Princeton.
- MYRDAL, G. (1959): *Ökonomische Theorie und unterentwickelte Regionen*. Stuttgart.
- PIKE, A./POLLARD, J. (2010): Economic geographies of financialization. In: *Economic geography*, (86)1, 29–51.
- POLLARD, J./SAMERS, M. (2007): Islamic banking and finance. Postcolonial political economy and the decentring of economic geography. In: *Transactions of the Institute of British Geographers*, (32)3, 313–330.
- RAJAN, U./SERU, A./VIG, V. (2009): The failure of models that predict failure. Distance, incentives and defaults. Chicago. (Chicago Booth School of Business Research Paper, 08-19).
- RIESE, C. (2006): *Industrialisierung von Banken. Grundlagen, Ausprägungen, Wirkungen*. Wiesbaden.
- RÓNA-TAS, Á./HISS, S. (2008): Consumer and corporate credit ratings and the subprime crisis in the U.S. with some lessons for Germany. Wiesbaden.

- ROOS, M. (2003): Internationale Integration und die neue ökonomische Geographie. In: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, (4)1, 107–121.
- ROUSSEAU, L. / WACHTEL, P. (2009): What is happening to the impact of financial deepening on economic growth? Nashville. (Vanderbilt University Department of Economics, Working Papers 09-W15).
- SCHAMP, E. W. (2011): Finanzkrise in der Weltwirtschaft – Theoriedebatte in der Wirtschaftsgeographie. Anmerkungen zur aktuellen wirtschaftsgeographischen Krisenfor- schung. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, (55)1-2, 103–114.
- SCHMIDT, R. H. (2010): The political debate about savings banks. In: *Business Review*, (61), 366–392.
- SCHMIDT, R. H. / NOTH, F. (2011): Die Entwicklung der Corporate Governance deutscher Banken seit 1950. In: *Bankhistorisches Archiv*, (37)2, 164–197.
- STEIN, J. (2002): Information production and capital allocation. Decentralized versus hierarchical firms. In: *The Journal of Finance*, (57)5, 1891–1921.
- STIGLITZ, J. E. (2010): *Freefall. America, free markets, and the sinking of the world economy*. New York.
- THOMI, W. / OSSENBRÜGGE, J. (2011): Editorial: Risikofaktor Finanzmärkte. In: *Zeitschrift für Wirtschaftsgeographie*, (55)1-2, 1–4.
- THRIFT, N. (1994): On the social and cultural determinants of international financial centres. The case of the City of London. In: Corbridge, S. / Thrift, N. / Martin, R. (Eds.): *Money, power and space*. Oxford, Cambridge, 327–355.
- TURNER, A. / HALDANE, A. / WOOLLEY, P. / WADHWANI, S. / GOODHART, C. / SMITHERS, A. / LARGE, A. / KAY, J. / WOLF, M. / BOONE, P. / JOHNSON, S. / LAYARD, R. (2010): *The future of finance*. London.
- UDELL, G. F. (2008): What's in a relationship? The case of commercial lending. In: *Business Horizons*, (51), 93–103.
- VOPEL, O. (1999): *Wissensmanagement im Investment Banking. Organisierte Wissensarbeit bei komplexen Finanzdienstleistungen*. Wiesbaden.
- WINDOLF, P. (2005): Was ist Finanzmarkt-Kapitalismus? In: *Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*. Wiesbaden, 266–288. (*Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie*, Sonderheft 45).
- ZADEMACH, H.-M. (2009): Global finance and the develop- ment of regional clusters. Tracing paths in Munich's film and TV industry. In: *Journal of Economic Geography*, (9)5, 697–722.