Kredit und Kapital, 41. Jahrgang, Heft 2, Seiten 135–159
Abhandlungen

Das deutsche Bankensystem Befund – Probleme – Perspektiven (Teil I)

Von Hannes Rehm, Hannover*

I.

(1) Die gegenwärtige weltweite Bankenkrise hat die öffentliche Diskussion über die Situation und die Zukunftsaussichten der deutschen Bankwirtschaft erneut entzündet. Die Auseinandersetzung ist geprägt durch den Begriff „Strukturkrise“ und durch die komplementäre Behauptung, Deutschland sei „overbanked“. Die Diskussion ist nicht neu. Beispielhaft für diesen Duktus ist eine Bewertung des „Economist“: „So it is with the well worn picture of Germany's banking market: too many banks making too little money“[1]. Deshalb wird eine Konsolidierung des deutschen Bankwesens gefordert, der Weg dahin sei das Aufbrechen der drei „Säulen“, d.h. eine neue Konfiguration unter Auflösung des öffentlich-rechtlichen und des genossenschaftlichen Bereichs. Zugespitzt hat diese These der ehemalige Bundeskanzler Schröder auf dem Sparkassentag 2004 in Frankfurt/M. mit der auch an die privaten Banken adressierten Aufforderung, möglichst bald miteinander zu fusionieren. Die Kreditinstitute sollten endlich „in die Strümpfe kommen“, man brauche eine global wettbewerbsfähige Bank und mindestens eine weitere, die auf europäischer Ebene konkurrenzfähig sein könnte.[2]

(2) Vordergründig spricht für diese Thesen und Forderungen die Ertragslage der deutschen Banken, die sich zwar seit 2004 wieder gebessert hat, gleichwohl im internationalen Vergleich am unteren Ende der relevanten Skalen steht. Im Ranking der Zeitschrift „Banker“ über die TOP

---

* Der Verfasser widmet diesen Beitrag Helmut Geiger, dem ehemaligen Präsidenten des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes, zur Vollendung des 80. Lebensjahres am 12. Juni 2008.

[1] *The Economist* (2004); Ähnlich: *Hackethal* (2004), pp. 387–424; *Koetter/Nestmann/Stolz/Wedow* (2006), S. 497–511; *Moody's Investors Service* (2008); *Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung* (2008), Tz. 164 ff.

[2] Vgl. *Frankfurter Zeitung* vom 6. Mai 2004.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

1000 Banken weltweit bildeten die deutschen Banken in 2004 mit einer Eigenkapitalrendite von 6,8 % das Schlusslicht.[3] Die an vorletzter Stelle platzierten österreichischen Konkurrenten erwirtschafteten immerhin noch eine Rendite von 16,9 %, allerdings lagen auch diese abgeschlagen hinter den angelsächsischen Banken (Großbritannien und USA, beide mit 26,3 %). Auch mit der Fortschreibung, d.h. seit dem Referenzjahr 2005, hat sich diese Reihenfolge nicht wesentlich verändert.[4] Das Bild wechselt auch dann nicht grundsätzlich, wenn man etwa auf den „Return on Assets" abstellt (d.h. auf den Gewinn vor Steuern bezogen auf das Gesamtvolumen der Assets). Hier lagen die deutschen Institute in 2004 mit 0,15 % deutlich hinter den US-amerikanischen Banken (1,93 %), den italienischen Kreditinstituten (0,8 %) und den französischen Konkurrenten (0,6 %). An diesen Befund knüpft sich die Auffassung, die deutschen Banken seien zu klein, um insgesamt gute Ergebnisse abliefern zu können.[5] Dieses Resümee verwundert, denn es bleibt offen, aus welchen ordnungspolitischen Gründen aus der Gewinnsituation einer Branche auf politischen Handlungsbedarf geschlossen wird. Eine ähnliche Rentabilitäts-Fürsorge seitens der Politik wird für andere Bereiche nicht proklamiert, sieht man von der Landwirtschaft ab. Die Schlussfolgerung bleibt ohne eine eingehende Analyse von Zusammenhängen und Kausalitäten oberflächlich.

(3) Die folgende Analyse konzentriert sich auf die Kreditwirtschaft jener Länder, die in der Diskussion als Benchmark bzw. als nachahmenswerte Vorbilder immer wieder genannt werden, d.h. auf eine tiefergehende Betrachtung der Kreditinstitute in Großbritannien, Italien, Spanien, in den USA und, mit Einschränkungen, auch in Frankreich. Zunächst ist zu fragen, ob es tatsächlich *ökonomische Indikatoren* für ein „overbanking" in Deutschland gibt, d.h., ob gesamtwirtschaftlich zu viele Ressourcen im Bankensektor gebunden sind. Anstelle der bei internationalen Vergleichen üblicherweise verwendeten Kennziffern (wie z.B. Banken und/oder Bankstellen pro 100.000 Einwohner) wird hier zunächst auf die im Bankensektor Beschäftigten abgestellt, um Verzerrungen zu vermeiden, die sich aus dem für die meisten deutschen Banken geltenden Regionalprinzip (hier *auch* verstanden als *unternehmerisch* begründeter Aktionsradius) ergeben. Der empirische Befund zeigt, dass die deutsche Kreditwirtschaft in der Relation der Bankangestellten zu sämtlichen Erwerbstätigen im internationalen Vergleich im Mittelfeld liegt.

[3] Vgl. *Timewell* (2005), pp. 209–214.

[4] Vgl. dazu und für die folgenden Angaben: *Pieper* (2006), S. 452–461; Pieper stützt sich auf Daten der *OECD* (2005).

[5] Vgl. *Möschel* (2005), S. 1–9, S. 3, und neuerdings *Schooten* (2008).

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

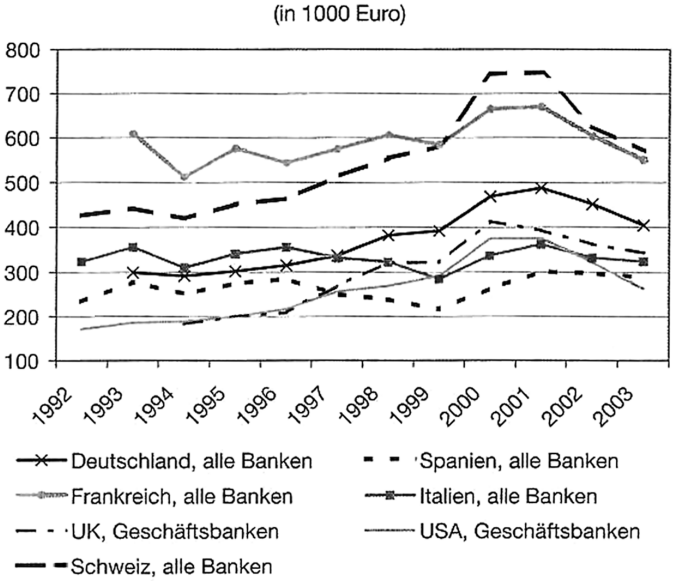
Dabei ist bemerkenswert, dass neben der Schweiz, die erwartungsgemäß bankenlastig ist, die im Hinblick auf die Rentabilität erfolgreicheren Konkurrenten des angelsächsischen Raumes höhere Werte ausweisen als Deutschland. Ein ähnliches Bild ergibt sich, wenn die Zahl der Bankangestellten auf die Bevölkerung bezogen wird.[6] Auch aus dieser Kennziffer lässt sich nicht ableiten, das Deutschland „overbanked" ist.

(4) In der öffentlichen Diskussion wird zudem kaum wahrgenommen, dass das Konsolidierungstempo in der deutschen Kreditwirtschaft in den zurückliegenden Jahren deutlich höher war als in den genannten Vergleichsländern. So ist innerhalb des letzten Dezenniums in den 15 Ländern der EU die Anzahl der Kreditinstitute um knapp 20 % zurückgegangen. Deutschland war der stärkste Treiber dieses Trends, hier hat sich die Zahl der Banken im gleichen Zeitraum um 40 % verringert.[7] Auch das hat dazu geführt, dass im Vergleich zu den genannten Ländern die viel beschworene Bankstellendichte, d.h. die Anzahl der Bankstellen pro 100.000 Einwohner, in Deutschland nunmehr leicht unterdurchschnittlich ist. Einen deutlich höheren Wert weist z.B. Spanien auf (97,2 vs. 43,3 in Deutschland). Auch die Bankendichte, d.h. die Zahl der Banken pro 100.000 Einwohner, ist in Deutschland erheblich zurückgegangen von 4,4 in 1992 auf 2,5 in 2003. Die Hauptursache dafür ist die große Zahl von Fusionen innerhalb des Sparkassensektors und im genossenschaftlichen Bereich: Gab es 1996 noch 607 Sparkassen und 2.006 Kreditgenossenschaften, waren es in 2005 nur noch 463 Sparkassen und 1.293 Kreditgenossenschaften. Dies entspricht einem Rückgang von 24 % bei den Sparkassen und bei den Genossenschaftsbanken sogar von 48 %.[8]

(5) Ein anderer Aspekt des „overbanking" zielt auf eine vermutete Ertragsschwäche aufgrund von *Überkapazitäten*. Ohne eine säulenübergreifende Branchenkonsolidierung sei das zu verteilende Ertragsvolumen zu klein, um im internationalen Konzert eine aktive Rolle spielen zu können.[9] Ein Indikator zur Prüfung dieser These sind die Bruttoerträge je Mitarbeiter (Bruttoerträge = Summe aus Zins- und Provisionserträgen, Handelsergebnis und Saldo der sonstigen betrieblichen Erträge und Aufwendungen). Diese Relation ist nicht nur ein Indiz für die Produktivität der Branche, sie gibt auch einen Hinweis darauf, ob das vorhandene Marktvolumen ausreichend ist. Die Abb. 1 zeigt, dass die deutschen Kre-

[6] Vgl. *Pieper* (2006), S. 453.
[7] Vgl. *Dombret* (2008), S. 8.
[8] Vgl. *Pieper* (2006), S. 456.
[9] Vgl. *Hackethal* (2004), S. 388.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



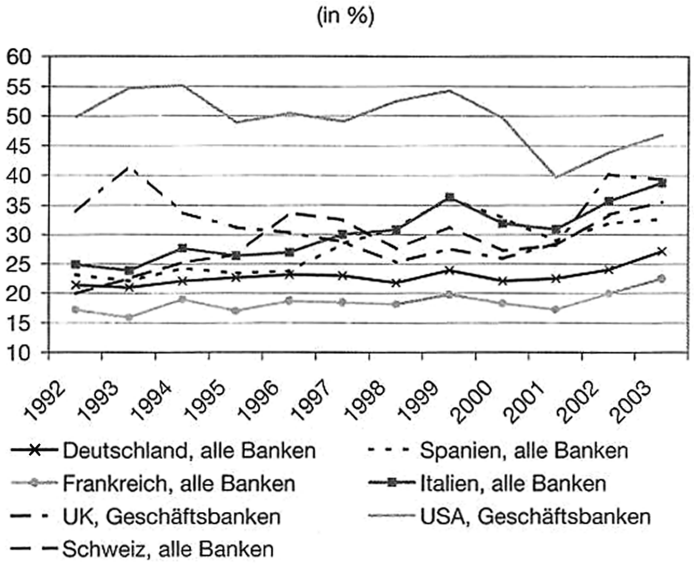
Quelle: Pieper (2006).

Abbildung 1: Bruttoerlöse je Mitarbeiter

ditinstitute in der Brutto-Ertragsstärke international im Mittelfeld liegen und insbesondere besser abschneiden als Banken in Ländern mit hohem Konsolidierungsgrad bzw. besseren Eigenkapitalrentabilitäten wie Großbritannien, Spanien oder Italien. Mehr Ertrag pro Mitarbeiter als in Deutschland wird nur in der Schweiz und in Frankreich erwirtschaftet. Im Zeitraum von 1996 bis 2003 nahmen die deutschen Kreditinstitute bei der Verbesserung der Mitarbeiterproduktivität hinter den britischen Geschäftsbanken den zweiten Platz ein, wobei die Ergebnisse der englischen Konkurrenten stark vom Provisionsgeschäft und vom Eigenhandel getrieben wurden. Auch dieser Befund spricht gegen die generelle Behauptung von Überkapazitäten im deutschen Bankenmarkt.

(6) Ein weiteres Argument gegen das Lamento struktureller Schwächen des deutschen Bankenmarktes ist die Betrachtung der „Cost Income Ratio (CIR) netto". Diese ist ein Maß für die *strukturelle* Ertragsstärke, sie ist der Quotient der Brutto-CIR und der Marge (CIR netto = CIR brutto : Marge = [Verwaltungsaufwand/Bruttoerlöse] : [Nettoerlöse/Bruttoerlöse]). Die Marge ihrerseits steht als Relation von Netto- zu Bruttoerlösen, sie indiziert also den Erfolg bei der Preispolitik, die unterneh-

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quelle: Pieper (2006).

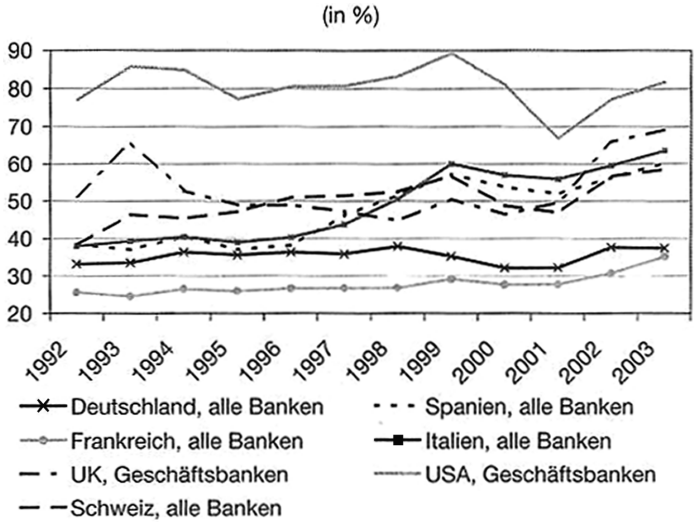
Abbildung 2: Kosten-Ertrags-Relationen (CIR) brutto – im internationalen Vergleich

mensspezifischen Stärken wie auch die allgemeinen Marktbedingungen bzw. Restriktionen, die für die einzelnen Wettbewerber maßgeblich sind. Die Marge und abgeleitet die Brutto-CIR sind deshalb bei einer branchenweiten Betrachtung als wesentlicher Indikator für die Wettbewerbsintensität zu interpretieren.

Hinsichtlich der Brutto-CIR bzw. der Gesamtproduktivität nehmen die deutschen Banken im internationalen Vergleich hinter ihren Konkurrenten aus Frankreich eine Spitzenposition ein (vgl. Abb. 2). Mit besonders niedriger Produktivität arbeiten die Banken in den USA. Bemerkenswert ist ebenfalls, dass die italienischen Banken im Verlauf der zurückliegenden 10 Jahre eine permanente Verschlechterung der Produktivität verzeichneten. Die häufig als Vorbild für Deutschland beschworene Konsolidierung des italienischen Bankensektors während der 90er-Jahre hat offensichtlich die Produktivität der italienischen Kreditinstitute nicht befördert.

Eine weitergehende Erklärung bietet der Margenvergleich (Abb. 3). Hier kehrt sich das an der Kosten-Ertrags-Relation (brutto) gemessene Ranking fast symmetrisch um. In den Ländern mit vergleichsweise nied-

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/



Quelle: Pieper (2006).

Abbildung 3: Margen im internationalen Vergleich

riger Produktivität können die Banken vergleichsweise stattliche Margen durchsetzen. Dies ist kennzeichnend für das Marktumfeld im angelsächsischen Raum und zunehmend auch für jenes in Italien und Spanien. In diesen Ländern sind die preispolitischen Spielräume deutlich größer, und trotz relativ geringer Faktoreffizienz lassen sich offensichtlich beachtliche Gewinne einfahren.

II.

(1) Dieser Befund verdeutlicht, dass die strukturelle Ertragsschwäche der deutschen Banken nicht aus Überkapazitäten bzw. einem zu geringen Marktvolumen resultiert. Vielmehr ist die deutsche Kreditwirtschaft durch eine relativ hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet, welche die Anbieter dazu veranlasst, Produktivitätsfortschritte an ihre Kunden weiterzugeben. Wie hoch der Konkurrenzdruck ist, zeigt sich z. B. an der Diskussion über das „kostenlose Girokonto“, das von einer ganzen Reihe von Banken in den Markt gebracht wird, um durch ein solches Initiatorprodukt Zugriff auf andere Bedarfslagen des Kunden zu bekommen. Gleichermaßen zeigt sich aber auch, dass bestimmte Geschäftsmodelle unter Risiko- und/oder Rentabilitätsaspekten im Wettbewerb dauerhaft

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

nicht bestehen. Diese Erfahrungen haben z.B. die deutsche Tochter der Citigroup und GE Money gemacht, die sich nunmehr aus dem deutschen Markt zurückziehen. Auch solche Prozesse indizieren in der Abfolge von Marktein- und -austritt einen funktionsfähigen Wettbewerb.

Dies ist gesamtwirtschaftlich erwünscht. Aus dieser Perspektive kann die deutsche Kreditwirtschaft eigentlich ordnungspolitisch nicht als Sorgenkind qualifiziert werden, und eine Konsolidierung der Branche ist aus Sicht der Kunden alles andere als erstrebenswert.

Die kundenfreundliche deutsche Bankenstruktur ist im Übrigen auch darauf zurückzuführen, dass Deutschland Vorreiter in der Liberalisierung der europäischen Finanzmärkte war. Bereits in den 50er- und 60er-Jahren – weitaus früher als in anderen europäischen Ländern – wurde in der Bundesrepublik ein umfassend liberalisiertes Finanzwesen mit einem sehr offen ausgestalteten Ordnungsrahmen geschaffen. In den 70er-Jahren wurde in einem weiteren Liberalisierungsschritt die Niederlassungsfreiheit ausländischer Banken eingeführt, was zusätzlichen Wettbewerb förderte. Die Liberalisierung des Bankenmarktes in Deutschland war bereits abgeschlossen, als Frankreich, Italien und Schweden begannen, die ersten Öffnungsschritte einzuleiten. In diesem Zusammenhang ist zu erwähnen, dass in diesen Wochen in Frankreich der Markt für Spareinlagen insofern erstmals liberalisiert wird, als vermutlich ab 1. Oktober 2008 alle französischen Banken das steuerbefreite Volkssparbuch „Livret A“ anbieten können. Ob dabei auch der bislang staatlich festgelegte Zinssatz (derzeit 3,5 %) dem freien Spiel des Marktes überantwortet wird, bleibt abzuwarten.

(2) Schließlich ist darauf zu verweisen, dass z.B. die italienischen Großbanken im europäischen Vergleich ertragsstark sind, gleichzeitig aber die italienischen Verbraucher die höchsten Bankgebühren in Europa zahlen, etwa das Fünffache dessen, was die Kunden in Deutschland für Bankdienstleistungen durchschnittlich ausgeben.[10] Insgesamt sind die Preise für Finanzdienstleistungen in Italien innerhalb der zurückliegenden vier Jahre um 30 % gestiegen. Ein ähnlicher Befund lässt sich für den britischen Bankensektor konstatieren. Dort geht eine im europäischen Vergleich ebenfalls überdurchschnittliche Profitabilität einher mit einer bankwirtschaftlichen Unterversorgung.[11] Zahlreiche von der britischen Regierung in Auftrag gegebene Analysen haben den mangelnden Wettbewerb in Teilen des britischen Bankenmarktes bestätigt, darunter

[10] Vgl. *Europäische Kommission* (2004).
[11] Vgl. *Financial Services Authority* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

auch der nach seinem Autor Don *Cruickshank* benannte Cruickshank-Report. Die britische Regierung reagierte auf dieses Marktversagen mit umfangreichen Eingriffen, um die flächendeckende und preisgünstige Versorgung von Bürgern und Unternehmen mit Finanzdienstleistungen sicherzustellen.[12]

(3) Die Erkenntnis, dass in diesen Ländern der Verbraucher die Ertragsseite der Banken alimentiert, wird durch eine ergänzende und vertiefte Betrachtung der „Cost Income Ratio" gestützt. Im internationalen Vergleich liegen hier die spanischen und britischen Institute vor den deutschen. Die Ursache dafür ist nicht die Kosten- sondern die Ertragsseite. Die deutschen Banken arbeiten im Schnitt sogar mit geringeren Kosten als die spanischen und britischen Institute, ihre Erträge, d.h. die Zinsmarge und Provisionserträge, sind jedoch relativ zu denen ihrer Konkurrenten so niedrig, dass dies die Kostenvorteile deutlich überkompensiert. Die vergleichsweise geringe Rentabilität deutscher Banken ist in erster Linie also nicht auf eine unzureichende Ausschöpfung von Skalenerträgen aufgrund der Fragmentierung des deutschen Bankensystems zurückzuführen, sondern sie ist Reflex einer relativ größeren Wettbewerbsintensität und eines damit einhergehenden Ertragsdrucks.

III.

(1) Für die Diskussion über die Effizienz- und Produktivitätsverhältnisse in den drei „Säulen" der deutschen Kreditwirtschaft ist eine separate und differenzierende Betrachtung der Verhältnisse im Gruppenwettbewerb hilfreich.

Zunächst zu den Kennziffern für die Sparkassen und Genossenschaftsbanken: In beiden Gruppen war die Rentabilität im Zeitraum von 1994 bis 2003 rückläufig, doch war der Mittelwert über diesen betrachteten Zeitraum hinweg deutlich höher als bei den deutschen Großbanken. So betrug die durchschnittliche Gesamtrentabilität (Eigenkapitalrentabilität) bei den Sparkassen 15,95 %, bei den Genossenschaften 12,82 %, bei den Großbanken dagegen nur 7,55 %.[13]

Relativ zur Bilanzsumme sind die Betriebskosten bei den Sparkassen und insbesondere bei den Genossenschaftsbanken deutlich höher als bei den Großbanken. Die Ursache liegt in dem weit geringeren Geschäfts-

[12] Vgl. *Competition Comission* (2002).
[13] Vgl. *Schnabel/Hakenes* (2007), S. 368.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

volumen pro Bankstelle. Jedoch lag der Zinsüberschuss bei beiden Institutsgruppen deutlich über dem Wert der privaten Großbanken. Während erstere im Durchschnitt über die Jahre 1994 bis 2003 einen Zinsüberschuss von 2,7 % erwirtschafteten, waren es bei den Großbanken nur 1,5 %.[14]

(2) Der Grund für diese Ertragsschwäche der Großbanken dürfte die veränderte Geschäftsausrichtung gewesen sein, die zu Beginn der 90er-Jahre eingeleitet wurde und die zu strategischen Wechselbädern führte: Temporäre Rückführung des Retailgeschäftes und des Firmenkundengeschäftes zugunsten des Investmentbanking und die Korrektur dieses Strategiewechsels wenige Jahre später. Im Gegensatz zur übrigen Branche gelang es den Großbanken aufgrund dieser zu spät erkannten Fehlausrichtungen nicht, den ab 2000 wehenden Rückenwind von der Zinsseite hinreichend in Ertrag umzusetzen.[15]

Der drastische Rückgang des Zinsüberschusses bei den Großbanken hatte offensichtlich mehrere Gründe: Der gestiegene Wettbewerb um Einlagen, insbesondere durch die Einführung von Geldmarktfonds in 1994, der Markteintritt der Direktbanken mit hoch verzinslichen Tagesgeldkonten, die Substituierung des traditionellen Zinsgeschäftes durch Provisionsgeschäft, die auf der Einlagenseite steigende Bedeutung des Wertpapiersparens, auf der Kreditseite die zunehmende Finanzierung von Großkreditkunden über die Kapitalmärkte. Außerdem sind die Erträge aus Finanzgeschäften, vor allem aus dem Eigenhandel, gerade bei den Großbanken ein immer wichtigerer, aber sehr volatiler Ertragsbestandteil geworden.[16]

Gleichzeitig zeigt der empirische Befund aber auch eine relativ geringe Preiselastizität im Zinsgeschäft der Sparkassen und Genossenschaftsbanken und damit eine relativ große Kundenbindung. Tatsächlich hat man in Befragungen bei den Kunden der Sparkassen und Genossenschaftsbanken die geringste Wechselbereitschaft festgestellt.[17]

(3) Insgesamt kann man im Hinblick auf den behaupteten Handlungsbedarf in der deutschen Bankenstruktur Folgendes feststellen:

– Das deutsche Bankgewerbe erwirtschaftet im internationalen Vergleich relativ niedrige Gewinne.

---

[14] Vgl. ebenda.
[15] Vgl. *Gischer* (2003), S. 368–370; *Sonneborn* (2004), S. 72–79.
[16] Vgl. *Vgl. Deutsche Bundesbank* (2007), S. 17–39.
[17] Vgl. *Keller/Lerch/Matzke* (2000), S. 376–381.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

- Dies ist nicht Ausdruck von Ineffizienz oder zu geringer Institutsgröße bzw. mangelnder Branchenkonsolidierung, denn die deutschen Banken weisen eine international überdurchschnittliche Produktivität auf.
- Die Ursache der Rentabilitätsschwäche liegt vielmehr in der geringen erzielbaren Marge als Reflex eines intensiven Wettbewerbs zwischen den Banken zum Vorteil der Kunden.
- Es ist deshalb verständlich, dass angesichts des Wettbewerbdrucks Deutschland aus Sicht der *Anbieter* als „overbanked" empfunden wird.
- Die Ressourcenbindung im Bankensektor stützt allerdings diese These ebenso wenig wie das Niveau der Erlöse je Mitarbeiter. Diese sind im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hoch.

IV.

(1) Eine weitere Konsolidierung kann vor diesem Hintergrund nur dann ernsthaft gefordert werden, wenn man der Meinung ist, „die deutschen Institute müssen mehr verdienen, auch wenn das zulasten der Verbraucher gehen sollte"[18] – eine These, die ein wohlfahrtstheoretisch begründetes ordnungspolitisches Denken auf den Kopf stellt.

Ordnungspolitisch gleichermaßen überraschend ist die Forderung nach einem „Nationalen Bankchampion". Hinter diesem Konzept steht die Erwartung, dass es einer Bank mit einem großen Marktanteil im Inland möglicherweise gelingt, auch im internationalen Markt Monopolgewinne zu erwirtschaften. Tatsächlich scheint es aber eher unwahrscheinlich, dass selbst eine große deutsche Bank im internationalen Geschäft erhebliche Monopolrenten erwirtschaften kann, da sie im internationalen Vergleich immer noch relativ klein ist und die Anzahl der Marktteilnehmer auf der internationalen Ebene typischerweise groß ist. Die empirische Literatur hat bislang lediglich entsprechende Skaleneffekte auf der lokalen Ebene nachgewiesen.[19]

(2) Aber auch hier zunächst einen Blick auf den empirischen Befund: Tatsächlich ist die Bankenkonzentration in Deutschland deutlich niedriger als im europäischen Durchschnitt: Gemessen an der Bilanzsumme

[18] Vgl. *Hüfner* (2006), S. 10; ähnlich argumentiert *Moody's* (2008).

[19] Vgl. *Lang/Welzel* (1999), S. 273–286. Vgl. auch *Amel/Barnes/Panetta/Salleo* (2004), S. 2493–2519.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

betrug der Marktanteil der fünf größten Banken in Deutschland im Jahre 2002 lediglich 22 %, während diese Kennziffer im EU-Durchschnitt bei 59 % lag. Diese Zahlen vermitteln jedoch ein verzerrtes Bild der tatsächlichen Wettbewerbssituation. Sie berücksichtigen nicht, dass der Wettbewerb innerhalb der genossenschaftlichen und der öffentlich-rechtlichen Säulen durch das Regionalprinzip beschränkt ist. Unterstellt man gedanklich, dass alle genossenschaftlichen und alle öffentlich-rechtlichen Institute gemeinsam als einzelne Bank agieren, ergibt sich für das Jahr 2002 eine Konzentrationsrate in Höhe von 67 %, womit Deutschland im oberen Bereich liegt.[20] Noch besser geeignet wären jedoch Maße, die sich direkt auf den relevanten Markt beziehen, z. B. auf den lokalen Markt im Einlagengeschäft. Dazu liegen aber bislang keine geeigneten Zahlen für entsprechende Marktanteile vor.

(3) Welcher Nutzen könnte sich aus gesamtwirtschaftlicher Sicht durch Fusionen deutscher Banken ergeben? Wirtschaftstheoretisch bestehen im Wesentlichen drei Argumente für mögliche Effizienzgewinne aus dem Zusammenschluss von Banken:

- Steigerung der Kosteneffizienz durch verbessertes Management,
- Skalenerträge, d. h. Vorteile, die allein aus der Größe der Bank resultieren, und
- „Economics of Scope“, d. h. Verbundeffekte i. S. von Vorteilen aus der Verbindung verschiedener komplementärer Geschäftsbereiche.

Der empirische Befund für alle drei genannten Kategorien von Effizienzgewinnen ist ernüchternd: Es gibt bislang keinen Nachweis, dass Bankenzusammenschlüsse zu höherer Produktivität und Profitabilität führen. Insbesondere gibt es keinen Hinweis darauf, dass Fusionen zwischen Großbanken zu positiven, d. h. effizienzsteigernden Konsolidierungseffekten und zu Rentabilitätsgewinnen führen und dass der Konzentrationsgrad von Bankwirtschaften einen signifikanten Einfluss auf die Rentabilität hat.[21] Im Gegenteil: Die größten Effizienzgewinne sind offensichtlich bei Fusionen zwischen kleinen und mittleren Banken, also insbesondere bei den stark fragmentierten Sparkassen und Genossenschaftsbanken, möglich. „Insofern ist auch das Ausbleiben von Fusionen großer Banken in Deutschland vielleicht weniger Managementversagen als die Erkenntnis des zweifelhaften Erfolges solcher Fusionen.“[22]

---

[20] Vgl. *Schnabel/Hakenes* (2006), S. 166.
[21] Vgl. *Beckmann* (2007).
[22] *Schnabel/Hakenes* (2006), S. 177.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(4) Neuerdings wird für einen nationalen Bank-Champion das Argument vorgetragen, die deutsche Industrie brauche für Großprojekte im Ausland eine starke deutsche Bank als Partner. Dass deutsche Banken auch im Ausland leistungsfähige Wegbegleiter brauchen, ist eine Selbstverständlichkeit. Gleichwohl geht der immer wieder bemühte Hinweis, es bedürfe eines nationalen Champions, um deutsche Unternehmen im Ausland zu begleiten, aus zweierlei Gründen an der Sache vorbei: Einerseits ist es in Bezug auf die meisten deutschen Banken ein Irrglaube zu meinen, durch eine pure Konsolidierung könne ein nationaler Champion von internationalem Format entstehen. So erscheint es z. B. zweifelhaft, ob durch die bloße Zusammenlegung der Kapitalmarktaktivitäten der deutschen Großbanken ein Institut entstehen könnte, das im Hinblick auf Eigenkapitalausstattung, Produktexpertise, Risikotragfähigkeit und Steuerungskapazität auch nur annähernd ein Konkurrent für die großen US-amerikanischen „Player" sein könnte. Zum anderen gibt es dafür in einer globalisierten Wirtschaft auch keinen Bedarf. Die großen deutschen Unternehmen sind alle „Multinationals". Deren Wertschöpfung erfolgt i. d. R. nur noch zu 20–30 % im Inland. Viele von diesen sind im Hinblick auf ihre Eigentümerstruktur auch keine deutschen Unternehmen mehr. Vor allem suchen und finden diese Unternehmen ihre Bankpartner fallweise und deal-bezogen in den Finanzzentren und Währungsräumen dieser Welt, unter bewusster Ausnutzung von Zins- und Währungsdifferenzen als zentraler Aufgabe einer konzernweiten Funding-Strategie. Das mag den Vorwurf der „heimatlosen Gesellen" auslösen, ändert aber nichts an Tatsachen, die man zur Kenntnis nehmen sollte. Es macht auch wenig Sinn, einerseits der Globalisierung das Wort zu reden und auf der anderen Seite bankwirtschaftlichen Bindungen nachzuhängen, welche bestimmte Konsequenzen dieser Entwicklung leugnen und perpetuieren wollen.

(5) Bankordnungspolitisch wichtig ist es für jene Unternehmen, die nach allen ökonomischen Kennziffern der Herzmuskel der deutschen Volkswirtschaft und deren Exportmotor sind, also für den Mittelstand, ein leistungsfähiges Bankensystem mit verlässlichen Bankpartnern zu schaffen, die ihre Kunden auch ins Ausland begleiten können. Dafür aber ist etwas anderes gefragt als Geschäftsmodelle deal-getriebener Transaktionen. Gefordert sind ein langer Atem in der Kundenbeziehung, Innovationskraft und bankwirtschaftliche Flexibilität bei Produkten und Prozessen. Dies sind andere Kategorien als solche der bloßen Größe. Insofern muss eine Bankordnungspolitik auch anders angelegt sein, als lediglich die Größe zu fördern. Sie muss vielmehr Raum für unterschiedliche Geschäftsmodelle geben.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

(6) Schließlich stellt sich die Frage, welche Konsequenzen eine höhere Konzentration im Bankwesen auf die Finanzstabilität hätte? Die theoretische Literatur über den Zusammenhang zwischen Bankwettbewerb und Finanzstabilität basiert typischerweise auf Bankensystemen mit symmetrischen, gleich großen Banken.[23] Aus der Existenz einiger sehr großer Kreditinstitute könnten sich dagegen neue Probleme ergeben, da z. B. die Risiken innerhalb einer großen Bank stärker korreliert sind als bei vielen kleinen Banken (z. B. aufgrund einer einheitlichen Geschäftspolitik). Dadurch könnte das systemische Risiko in einem Bankensystem mit einigen großen Instituten höher sein als in einem Design mit vielen kleinen Banken. Dabei ist auch nicht auszuschließen, dass eine politisch getriebene Fusion mehrerer Institute hin zu einem „Nationalen Champion" faktisch einen Anreiz schafft, im Krisenfall unter Verweis auf die politischen Motive des Geschäftsmodells eine Einstandspflicht des Staates für ein solches Institut zu fordern. Eine politische intendierte und getriebene Konsolidierung birgt stets Gefahren für eine Labilität des Systems, und der Staat sollte den Banken das Risiko unternehmerischer Entscheidungen nicht abnehmen. Andernfalls kann selbst eine an sich unprofitable Fusion für Politiker, Manager und Bankaktionäre ein gutes Geschäft sein, für die Volkswirtschaft kann sie erhebliche Kosten bedeuten.

V.

(1) Nicht zuletzt mit Blick auf den empirischen Befund erstaunt, dass in der bankpolitischen Diskussion die immer wiederkehrende Frage und Besorgnis artikuliert wird, der deutsche Bankenmarkt sei nicht hinreichend konsolidiert und konzentriert. Dieses Urteil überrascht auch deshalb, weil unter wohlfahrtstheoretischen Aspekten nicht die Markt*strukturen* sondern die Markt*ergebnisse* das entscheidende Kriterium für die *Funktionsfähigkeit* des Wettbewerbs sind.[24]

Die Kritik entzündet sich offensichtlich nicht deshalb am Marktergebnis, sondern an der Marktstruktur, weil diese zu rd. 40 % – gemessen an den Bankaktiva – öffentlich-rechtlich geprägt ist. Das führt zu der Frage, ob das Marktergebnis im Sinne eines zusätzlichen Wohlfahrtsgewinns besser sein könnte, wenn die Marktstruktur eine andere wäre.

(2) Der ordnungspolitischen Forderung nach dem „level playing field" in der deutschen Bankenstruktur ist mit der „Brüsseler Verständigung I

[23] Vgl. *Boyd/de Nicolò* (2005), p. 1329–1344.
[24] Vgl. *Kantzenbach* (1967), S. 14; *Steiner* (1994), S. 102 ff.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

und II“ von 2001/2002, d.h. mit dem Wegfall von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung zum 15.07.2005 und mit dem für die deutschen Förderbanken definierten Geschäftsrahmen, abschließend Rechnung getragen worden. Seitdem gibt es für öffentlich-rechtliche Kreditinstitute keine spezifischen Wettbewerbsvorteile mehr. Zum einen kann die Marktstruktur damit auch das Marktergebnis nicht mehr beeinträchtigen. Zum anderen gibt es bislang keine empirische Evidenz für besondere Ineffizienzen im öffentlichen Bankensektor.[25] Es mag z.B. in der Vergangenheit Vorteile des öffentlich-rechtlichen Sektors aus günstigen Refinanzierungsbedingungen gegeben haben. Mit der Abschaffung von Anstaltslast und Gewährträgerhaftung sind diese Vorteile beseitigt worden.

(3) Es spricht allerdings vieles dafür, dass regional fokussierte Geschäftsmodelle gerade unter Versorgungs- und d.h. schließlich unter wohlfahrtstheoretischen Gesichtspunkten Vorteile gegenüber solchen Institutsgruppen bieten, die landesweit einheitlich auftreten. Die potenziellen Wettbewerbsvorteile regional agierender Banken beruhen auf der physischen Nähe zum Kunden und den damit auch aus deren Sicht vergleichsweise geringeren Transaktionskosten.[26] Das gilt sowohl für das Einlagengeschäft als auch für das Kreditgeschäft. Im Einlagengeschäft ist dieser Zusammenhang gelockert worden durch die zunehmende Bedeutung des Direktbanking bzw. des Onlinebanking als zusätzliche Vertriebswege. Gleichwohl erlebt auch im Einlagengeschäft die Filiale als Vertriebskonzept ein „Revival“, weil der hinsichtlich der Qualität zunehmende Beratungsbedarf der einkommens- und vermögensstärkeren Segmente der Kundschaft diese Infrastruktur erfordert. Im Kreditgeschäft ist die physische Nähe zum Kunden wegen des besseren Informationszugriffs der Bank von großer Bedeutung.[27]

(4) Steht diesen Wettbewerbsvorteilen lokaler und/oder regionaler Banken eine geringere Kosteneffizienz gegenüber? Die Frage nach unausgenutzten Skalenerträgen zielt insbesondere auf den fixkostenträchtigen IT-Bereich, auf die ebenfalls erhebliche Investitionsvorläufe erfordernde Ausgestaltung des Risikomanagements und auf die Refinanzierungsmög-

[25] Vgl. *International Monetary Fund* (2003).

[26] Vgl. *Schnabel/Hakenes* (2007), S. 353.

[27] *Stein* argumentiert, dass dezentralisierte Kreditinstitute den hierarchischen Banken gerade in den Fällen überlegen sind, in denen die für eine Kreditentscheidung notwendigen Faktoren „weich“, d.h. nicht durch Dritte verifizierbar sind. Hier ist eine dezentralisierte Bank mit wenigen Hierarchieebenen überlegen, da die Informationssammlung und -auswertung nicht institutionell von der Kapitalallokation getrennt ist. Vgl. *Stein* (2002), S. 1891–1922.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

lichkeiten am Kapitalmarkt. Die in diesen Bereichen vermuteten Skalenerträge wurden in empirischen Studien bislang nur für kleinere Kreditinstitute nachgewiesen. So wurden z. B. für Deutschland Skalenerträge nur bis zu einer Institutskategorie von bis zu 2,5 Mrd. Euro Bilanzsumme gefunden, das entspricht z. B. der mittleren Größe einer deutschen Sparkasse. Diese Studien zeigen generell, dass die durch Zusammenschlüsse realisierbaren Kostenersparnisse nicht überschätzt werden dürfen.[28] Ein Grund für diesen Befund könnte sein, dass kleine Banken ihre Kostennachteile zumindest teilweise durch Outsourcing ausgleichen können. Dies gilt speziell für eine besondere Form des Outsourcing, nämlich für Verbundsysteme im Bereich der Regionalbanken.

Die Besonderheit des deutschen Bankensystems besteht ja gerade darin, dass ein großer Teil der regionalen Banken einem von zwei Verbundsystemen angeschlossen ist, der Sparkassen-Finanzgruppe oder dem genossenschaftlichen Finanzverbund. Diese Verbundstruktur gewährt den in sie integrierten Regionalbanken eine Reihe von Vorteilen, da sich Größeneffekte ohne Verzicht auf Kundennähe und in flachen Hierarchien realisieren lassen. Die zunehmend wachsenden Fixkosten in den genannten Unternehmensbereichen werden an die übergeordneten Ebenen des Verbundes delegiert. Der Verbund verbindet insofern als Organisationsform die Vorzüge von Markt und Hierarchie.

Ein wesentlicher Vorteil aus Sicht der regionalen Banken ist, dass die in einem Verbundsystem entwickelten fixkostenträchtigen Lösungen nur jenen Banken zur Verfügung gestellt werden, mit denen sie aufgrund des Regionalprinzips nicht im Wettbewerb stehen. Zwar ist es richtig, dass das in den beiden deutschen Verbundsystemen manifestierte Regionalprinzip letztlich eine Aufteilung des Gebiets zwischen Wettbewerbern darstellt. Gerade die Beschränkung des Wettbewerbs erlaubt es jedoch den regionalen Banken, Vorteile zu erzielen, die über ein reines Outsourcing hinausgehen. Diese Effizienzvorteile rechtfertigen insofern auch aus wohlfahrtstheoretischen Gründen eine Beibehaltung dieses Prinzips.

Die Tragfähigkeit und die Zukunftsfähigkeit dieser Systeme wird entscheidend davon abhängen, dass ohne konzernrechtliche Einbindung, und damit bei Fortbestand rechtlich und faktisch selbstständiger Institute, die Arbeitsteilung zwischen den Verbundmitgliedern so gestaltet wird, dass sie überschneidungsfrei und für die Partner berechenbar und im ökonomischen Ergebnis transparent ist. Für die Primärinstitute wird

[28] Vgl. *Lang/Welzel* (1999), S. 273–286.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

dies aufs Ganze gesehen eine Konzentration auf den Vertrieb bedeuten, für die Zentralinstitute eine wesentlich stärkere Fokussierung auf Produkterstellung und -abwicklung auf die Refinanzierung der Gruppe und auf die Portfoliosteuerung im Verbund. Insofern werden beide Verbundpartner ihre Geschäftsmodelle verändern müssen. Insgesamt ist in den zurückliegenden Jahren der genossenschaftliche Bereich in dem Aufbau einer überschneidungsfreien Arbeitsteilung weiter vorangekommen als die Sparkassen-Finanzgruppe.

(5) Der arbeitsteilige Verbund ist an die Stelle der betriebswirtschaftlichen Figur der Universalbank getreten, einem Geschäftsmodell, das ursprünglich die gesamte Wertschöpfungskette abdeckte. Dieser Anspruch ist künftig nicht mehr einlösbar, die Wertschöpfungsketten brechen auf und es bilden sich zunehmend Spezialisten für Produkte, Vertrieb und Abwicklung. Es werden neue Arbeitsteilungen notwendig, um neue Kunden und Märkte zu erschließen.

Die Übernahme dritter Institute ist auch deshalb keine Antwort auf die künftigen Herausforderungen des Marktes. Dies zeigt auch das Beispiel der Übernahme der HVB durch die Unicredito, die in einer Zerschlagung des Fusionspartners endete, ebenso wie das Schicksal der Citigroup. Der ehemalige Vorstandsvorsitzende der Citicorp, *John Reed,* hat die von ihm vor 10 Jahren initiierte Megafusion mit Travelers zur Citigroup in diesen Tagen als großen Fehler bezeichnet. Das Zusammengehen hätte weder den Kunden, den Aktionären noch den Beschäftigten zusätzlichen Nutzen gebracht.

Hinter den ständigen Rufen nach gruppenübergreifenden Konfigurationen auf dem deutschen Markt steht deshalb weniger die Intention des Größenwachstums als vielmehr das Motiv des Zugriffs auf Verbundsysteme und deren Kundenpotenzial. Der öffentlich-rechtliche Sektor steht deshalb im Fokus, weil er im Gegensatz zum Genossenschaftsbereich durch politische Entscheidungen verändert werden kann.

(6) Es ist gerade dieser Zusammenhang, der die Frage nach dem volkswirtschaftlichen Stellenwert regionaler Banken häufig mit der Frage verbindet, ob der Staat in das Bankwesen eingreifen soll. Tatsächlich sind beide Fragen aber konzeptionell voneinander zu trennen. Der Staat muss nicht zwingend tätig werden, um regionale Bankleistung bereitzustellen. Wenn Kundennähe ein entscheidender Wettbewerbsvorteil ist, kann man darauf vertrauen, dass der Markt i. d. R. eine hinreichende Versorgung mit Bankdienstleistungen gewährleistet. Andererseits gibt es – wie erwähnt – keinen überzeugenden Beweis für eine besondere Ineffizienz des

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

gegenwärtigen Systems, dessen Transformation in andere Strukturen wäre andererseits mit hohen Kosten verbunden.

Dazu kommt, dass die Geschäftspolitik eben nicht unabhängig von der Rechtsform ist. Für den Vorstand einer als AG geführten Bank gelten andere Vorgaben, er ist gesellschaftsrechtlich verpflichtend anderen Zielen unterworfen als der Vorstand einer Sparkasse oder Genossenschaftsbank.[29] Vor allem sollte nicht übersehen werden, dass ein Verzicht auf diese drei Säulen mit unerwünschtem Verteilungseffekt oder sogar mit Effizienzverlusten verbunden sein könnte. Das geschäftspolitische Selbstverständnis der Verbundsysteme, und dies gilt für den Sparkassenbereich gleichermaßen wie für den genossenschaftlichen Sektor, sichert die Präsenz in der Fläche. Es war bemerkenswert zu verfolgen, wie nach der Währungsunion die zunächst in den neuen Bundesländern außerordentlich stark filialisierten privaten Banken sich in relativ kurzer Zeit aus den Regionen zurückgezogen und ihre Filialnetze verdünnt haben, um den Rentabilitätsvorgaben der Zentralen zu genügen.

(7) Im Übrigen ist zu konstatieren: Dort, wo nicht unterschiedliche Geschäftsmodelle mit unterschiedlichen Vorgaben für den unternehmerischen Erfolg und für dessen Maßgrößen und Beurteilungskriterien bestehen, schafft die Ordnungspolitik entsprechende Substitute, um dem wirtschaftspolitischen Handlungszwang Rechnung zu tragen. Das ordnungspolitische Beurteilungskriterium für die Gestaltung der Marktstrukturen im Bankensektor wie auch in anderen Industrien und damit der Maßstab für Handlungsempfehlungen sollte nicht der Vergleich zwischen einer vorhandenen Marktstruktur und einer theoretisch möglichen sein, sondern das Abwägen zwischen in der Realität bestehenden Systemen und der mit diesen jeweils einhergehenden Interventionen bzw. deren Transparenz im Einzelnen. Man denke nur an die wenig nachvollziehbaren wirtschaftlichen Beziehungen zwischen dem Fördergeschäft der „Kreditanstalt für Wiederaufbau“ einerseits und ihrem kommerziellen „Arm“, der „Ipex-Bank“ andererseits, wie auch an die für Außenstehende kaum sichtbare infrastrukturelle Alimentierung der Postbank durch die Filialen der Post AG, ohne die das dichte Zweigstellennetz dieser Retailbank kaum aufrechtzuerhalten wäre. Tatsächlich gibt es auch in den großen Industriestaaten keine Bankensysteme ohne staatliche bankwirtschaftliche Interventionsplattformen.

Durch das Drei-Säulen-System gibt es in Deutschland kein Marktzutrittsproblem bzw. keine Finanzierungsrestriktionen für kleinere und

[29] Vgl. *Rehm* (1993), S. 136.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

mittlere Unternehmen, die etwa in den USA Anlass für eine Reihe eingriffsintensiver Regulierungen („comunity reinvestment administration", „small business administration") waren, ganz abgesehen von einem maßgeblichen Umfang öffentlicher Intervention bei den staatlich geprägten Finanzierungsinstituten wie z. B. „Fanny Mae" und „Freddy Mac". Ähnliches gilt – wie an anderer Stelle dargelegt – für Großbritannien, wo die Versorgungsdefizite des Bankensystems ebenfalls durch staatliche Interventionen ausgeglichen werden und (nur) dadurch ein befriedigendes Marktergebnis gesichert wird.

(8) Dass dogmatische Argumente nicht taugen, um wirtschaftliche Fragestellungen zu beantworten, wird aus einem anderen Zusammenhang deutlich: Der Gesetzgeber ermöglicht mit den allgemeinen kartellrechtlichen Vorschriften nach §§ 1 ff. UWG und den Art. 85 ff. EG-Vertrag der Kreditwirtschaft die Zusammenarbeit über Institutsgruppen hinweg, und zwar gerade in den Fällen, die heute von den Protagonisten der „Konsolidierung" als verpasste oder ungenutzte Chancen der Kooperation apostrophiert werden. Tatsächlich wurden diese Möglichkeiten zunächst auch genutzt, die enormen Fortschritte im Zahlungsverkehr in den Sechziger- und Siebzigerjahren wären ohne Absprachen, Verständigungen über Standards und Normen undenkbar gewesen. Die Schwerpunkte der Arbeit des „Zentralen Kreditausschusses" waren zwischen der Mitte der 60er- und dem Beginn der 90er-Jahre tatsächlich derartig legalisierte Kartellabsprachen, deren gesamtwirtschaftlicher Nutzen auch im Nachhinein nicht in Zweifel zu ziehen ist.

(9) Diese Verständigungsbereitschaft ging seit Beginn der 90er-Jahre in dem Maße zurück, in dem die Gestaltbarkeit und Beherrschbarkeit auch von technischen Prozessen als Möglichkeit der Produkt-, Preis- und Servicedifferenzierung erkannt und geschäftsstrategisch entsprechend bewertet wurde. Im kartengesteuerten Zahlungsverkehr war diese Entwicklung der Grund für die Erosion der Gesellschaft für Zahlungssysteme als zentraler Prozessor der deutschen Kreditwirtschaft. Die Überlegungen der Deutschen Bundesbank, die Anfang der 90er-Jahre für den grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr *ein* deutsches Automatik-Clearing-Haus schaffen wollte, scheiterten an dieser geschäftspolitischen Gemengelage. Der weitere Fortschritt im grenzüberschreitenden Zahlungsverkehr durch die Systeme TARGET und SEPA wurde dann allein von der Bundesbank initiiert und vorangetrieben. Wer die Irrungen und Wirrungen der Diskussion über eine zentrale Wertpapierabwicklung und ein zentrales Clearing und Settlement verfolgt hat, erkennt, dass sich das

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Markt- und Wettbewerbsinteresse (natürlich) auch in diesen Bereichen durchsetzt und insofern eben ein Unterschied zwischen bankpolitischen Deklarationen einerseits und tatsächlichem Marktverhalten andererseits besteht. Aber gerade in diesem relativ wenig wettbewerbssensiblen Geschäft könnten am ehesten institutsübergreifende Skaleneffekte realisiert werden. Wenn man wirklich ernsthaft und ökonomisch sinnvoll über Konsolidierung i. S. von Effizienzhebung nachdenken will, sollte man den „Zentralen Kreditausschuss" als institutsgruppenübergreifende Plattform einer gemeinsamen Orientierung der deutschen Kreditwirtschaft wieder aktivieren. Man müsste sich z. B. auch dafür einsetzen, dass die Leistungserbringung innerhalb eines solchen Outsourcings nicht mehrwertsteuerpflichtig ist und damit jeder Rationalisierungsvorteil zunächst einmal eine Steuerbelastung von 19 % kompensieren muss.

(10) Abschließend bleibt festzustellen, dass der deutsche Bankenmarkt durch folgende Vorteile[30] gekennzeichnet ist:

- Hohe Stabilität,
- hohe Wettbewerbsintensität,
- eine flächendeckende Präsenz, die auf mittelständische und regionale Strukturen der Volkswirtschaft ausgerichtet sind.

Ein wesentlicher Grund für diese Vorzüge ist die Pluralität der Wettbewerber, ihrer Geschäftsmodelle, ihrer Geschäftsstrategien und ihrer Organisationsformen. Diese Vielfalt verhindert ein gleichförmiges und gleichgerichtetes Verhalten der Anbieter, durch das die Volatilität des gesamten Bankenmarktes erhöht würde. Wettbewerb bedeutet eben nicht Gleichheit aller Anbieter, er lebt von Vielfalt, Unterschieden, von Ungleichheiten in den Wertvorstellungen und Zielen der Unternehmen, in den geschäftspolitischen Strategien, in den finanziellen Ressourcen und auch in den Rechtsformen.

In diesem Zusammenhang ist daran zu erinnern: Nur 0,2 % der deutschen Unternehmen sind Aktiengesellschaften und keineswegs sind alle börsennotiert. 99,8 % aller Unternehmen in Deutschland folgen anderen Steuerungsmechanismen. Und wie an anderer Stelle dargelegt (vgl. oben unter IV.) ist bislang nicht der Beweis geführt worden, dass börsennotierte Banken betriebswirtschaftlich oder volkswirtschaftlich erfolgreicher wären als andere. Auch in dieser Hinsicht sollten die ordnungspolitischen Überlegungen zu Ende gedacht werden. Ein Aufbrechen dieses

[30] Vgl. *Deutsche Bundesbank* (2008).

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Systems bedeutet in jedem Fall auch die Aufgabe unterschiedlicher Geschäftsmodelle und unternehmerischer Zielsetzungen.

(11) Im Übrigen können in Deutschland über 350 private Institute Ziele für potenzielle Investoren sein. Es ist nicht unmittelbar einsichtig, warum unbedingt die Landesbanken und Sparkassen zu kaufen sein müssen. Grundsätzlich gilt, dass ein Markt als offen zu qualifizieren ist, wenn der Marktzutritt rechtlich nicht behindert wird, d.h. die Niederlassungsfreiheit gewährleistet ist. Dass einzelne Unternehmen faktisch nicht zum Verkauf stehen, stellt unter industrieökonomischen bzw. wettbewerbstheoretischen Gesichtspunkten jedenfalls keine Marktzutrittsbarriere dar. Sieht man die Marktwirtschaft als Suchprozess nach optimalen Lösungen, wäre es in jedem Fall wünschenswert, wenn die Kräfte weniger darauf gerichtet würden, bestimmte Strukturen mit rechtlich politischen Eingriffen zu verändern, als vielmehr allen Beteiligten zu ermöglichen, sich darauf zu konzentrieren, sich im Wettbewerb um den Kunden im Markt zu bewähren.

VI.

(1) Aus dieser Befundanalyse ergibt sich die Frage nach dem Fluchtpunkt der künftigen Bankordnungspolitik. Dies führt zum Begriffspaar Bankenfinanzierung vs. Kapitalmarktfinanzierung. Deutschland wird bei dieser Kategorisierung immer noch als ein Prototyp für ein Bankenfinanzierungssystem qualifiziert. Ähnliches gilt für Österreich. In den übrigen Mitgliedstaaten des Eurosystems ist die Veränderung hin zur Kapitalmarktfinanzierung schon weiter fortgeschritten.[31] In bankdominierten Systemen übertragen die Sparer/Anleger die Auswahl- und Überwachungsentscheidung auf ein Kreditinstitut. Deren Wertschöpfung besteht darin, zwischen den unterschiedlichen Anforderungen beider Marktseiten an Beträge, Fristen sowie Risiken zu vermitteln. In einem kapitalmarktausgerichteten Finanzierungssystem treffen grundsätzlich die Sparer/Anleger die Vermögensaufbauentscheidung auf der Basis von Informationen, die von den Unternehmen geliefert bzw. von einem Informations-Intermediär verarbeitet worden sind.[32]

Wichtige Voraussetzung für die Funktionsfähigkeit dieses Systems ist die Verlässlichkeit dieser Informationen. Dabei geht es einmal um Fragen

[31] Vgl. *Francke* (2006), S. 3–10.
[32] Vgl. *Allen/Gale* (2000).

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

der Rechnungslegung und der Haftung des Informationslieferanten. Zum anderen ist die analytische Kapazität von Ratingagenturen bzw. Finanzanalysten von hoher Bedeutung. Tatsächlich ist die Entwicklung der Finanzmärkte in den beiden zurückliegenden Jahrzehnten durch eine stärkere Disintermediation gekennzeichnet, bei der die Bankbilanzen auf beiden Seiten zunehmend dem Wettbewerb ausgesetzt wurden. Für mehr und mehr Unternehmen, vor allem für die großen und transparenten ist die Finanzierung über die Begebung von kurzfristigem Commercial Papers oder über die Emission von Anleihen die kostengünstigere Alternative im Vergleich zum Bankkredit. Die Anlieger wiederum erhoffen sich bei Investitionen am Kapitalmarkt risikobereinigt höhere Erträge, als sie als Einleger bei Banken erzielen können. Diese Entwicklung hat im Wesentlichen zwei Gründe: Zum einen haben die erheblichen Fortschritte in der Informationsverarbeitung und die neuen Technologien in den Abwicklungsbereichen zu nachhaltigen Veränderungen der Marktstrukturen geführt. Die Entscheidungen über Vermögensaufbau haben sich zunehmend auf institutionelle Anleger verlagert. Gleichzeitig wurden neue Verfahren des Portfolio-Managements und/oder der Portfolio-Absicherung entwickelt. Schließlich hat die Finanzmarktpolitik, geprägt durch ein Konzept der Liberalisierung und Deregulierung, die Möglichkeiten für die Nutzung dieser Infrastrukturen deutlich erweitert.[33]

(2) Ob und inwieweit diese Ausrichtung die Markteffizienz erhöht hat, ist allerdings umstritten.[34] Noch Anfang des vergangenen Jahrzehnts dominierte die Auffassung, dass Universalbank-dominierte Systeme zu höherer Stabilität, einer stärkeren Langfristorientierung, niedrigeren Nutzungskosten des Kapitals und damit höheren Investitionen und mehr Wachstum und Wohlstand beitragen. Die zu starke Kapitalmarktausrichtung gilt als ein wesentlicher Grund für die in den USA zwischen 1973 und Mitte der 90er-Jahre des vergangenen Jahrhunderts festzustellende Produktivitätsschwäche. Anfang des neuen Jahrtausends wurde die Verfassung des US-Finanzsystems dagegen als entscheidendes Movens für die Wirtschaftsdynamik der USA angeführt. Dieses positive Urteil über die Kapitalmarktfinanzierung wird seit einigen Jahren nicht mehr uneingeschränkt geteilt. Im Gegenteil: Es wird empfohlen, dass erfolgreiche Unternehmen „einfach Nein zu Wallstreet“ und dessen „quartalsweise anstehendem Gewinnspiel“ sagen sollten.[35] Es ist von einer disfunktiona-

[33] Vgl. *Hackethal/Schmidt* (2000), S. 53–102.
[34] Vgl. *Kotz* (2003), S. 19–25; *ders.* (2004), Finanzmarktmoden, S. 432-437.
[35] Vgl. *Fuller/Jensen* (2002), S. 41–46.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

len Kommunikation zwischen Analysten und Unternehmen die Rede, von hypertrophen Indikatoren, wie dem „Gewinn pro Aktie“. Damit ist ein entscheidender Punkt für die komparative Beurteilung der Systeme angesprochen: Der Umgang mit unvollständigen Informationen und den damit entstehenden Problemen der Fehlauswahl (vor dem Kontrakt) und des Fehlverhaltens (nach dem Vertragsabschluss) sind für die Funktionsfähigkeit der jeweiligen Art der Finanzintermediation (Banken vs. Markt) entscheidend.

Die jüngsten Entwicklungen an den Finanzmärkten haben weitere Zweifel darüber genährt, ob ein kapitalmarktorientiertes Bankensystem tatsächlich einen nachhaltigen und dauerhaften Beitrag zu den beiden wesentlichen Anforderungen an ein volkswirtschaftliches Finanzierungssystem erbringt, nämlich zur Finanzmarkt*stabilität* und zu einem angemessenen *Risikotransfer*. Es ist vielmehr zu vermuten, dass eine so ausgerichtete Bankordnungsstruktur die Volatilitäten des Systems und dessen systemische Risiken erhöht und die Entwicklung der Realwirtschaft eher belastet als befördert. Diesen Fragen und möglichen Antworten soll im nächsten Heft dieser Zeitschrift nachgegangen werden.

Literatur

Amel, Dean/*Barnes,* Colleen/*Panetta,* Fabio/*Salleo,* Carmelo (2004): Consolidation and efficiency in the financial sector: A review of international evidence, Journal of Banking and Finance, 28 (10), S. 2493–2519. – *Beckmann,* Rainer (2007): Profitability of Western European banking systems: panel evidence on structural and cyclical determinants, Deutsche Bundesbank, Discussion Paper, Series 2: Banking and Financial Studies, No. 17/2007. – *Boyd,* John H./*de Nicolò,* Gianni (2005): The Therory of Bank Risk-Taking and Competition Revisited, Journal of Finance 60 (3), p. 1329–1344. – *Competition Commission* (2002): The supply of banking services by clearing banks to small and medium sized enterprises, London 2002. – *Deutsche Bundesbank* (2007): Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahre 2006, Monatsbericht September 2007, S. 17–39. – *Deutsche Bundesbank* (2008): Finanzstabilitätsbericht 2007, Frankfurt/M. 2008. – *Dombret,* Andreas (2008): Deutsche Banken dürfen den Anschluss nicht verlieren, Börsen-Zeitung vom 21./22. März 2008, S. 8. – *Europäische Kommission* (2004): Eurobarometer 205, Public Opinion on Europe: Financial Services Report B, Januar 2004. – *Financial Services Authority* (2000): In or Out? Financial Exclusion: A Literature and Research Review, London, July 2000. – *Francke,* Hans-Hermann (2006): Kapitalmarkt – versus Bankenfinanzierung – Falsche Antworten auf das deutsche Dilemma, in: Kredit und Kapital, Jg. 2006, H. 1, S. 3–10. – *Frankfurter Zeitung* vom 6. Mai 2004. – *Allen,* Franklin/*Gale,* Douglas (2000): Comparing Financial Systems, Cambridge MIT Press 2000. – *Fuller,* Joseph/*Jensen,* Michael C. (2002): Just Say No to Wallstreet, in: Journal of Applied Finance, Bd. 14, Nr. 4, S. 41–46. –

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Gischer, Horst (2003): Anmerkungen zur Ertragsentwicklung deutscher Kreditinstitute, Sparkasse, 2003, H. 8, S. 368–370. – *Hackethal,* Andreas (2004): German banks and banking structure, in: Krahnen, I. and R. Schmidt (Eds.): The German Financial System, Oxford, pp. 387–424. – *Hackethal,* Andreas/*Schmidt,* R. H. (2000): Finanzsystem und Komplementarität, in: Hans Hermann Francke u.a. [Hrsg.]: Finanzmärkte im Umbruch, Sonderheft zu Kredit und Kapital, S. 53–102. – *International Monetary Fund* (2003): Germany: Financial Stability Assessment, IMF Country Report No. 03/343, Washington 2003. – *Kantzenbach,* Erhard (1967): Die Funktionsfähigkeit des Wettbewerbs, 2. Aufl., Göttingen 1967, S. 14. – *Keller,* Bernhard/*Lerch,* Sabine/*Matzke,* Sandro (2000): „Umfrage: Kundenbindung und Wechselbereitschaft", Die Bank, Juni 2000, S. 376–381. – *Koetter*; Michael/*Nestmann,* Thorsten/*Stolz,* Stéphanie/*Wedow,* Michael (2006): Still overbanked and unprofitable? Two Decades of German Banking, Kredit und Kapital, Jg. 2006, S. 497–511. – *Kotz,* Hans-Helmut (2003): Statement anlässlich der Anhörung des Finanzausschusses des Deutschen Bundestages zum Thema Finanzplatz Deutschland, Deutsche Bundesbank: Auszüge aus Presse-Artikeln Nr. 26 vom 10.6.2003, S. 19–25. – *Kotz,* Hans-Helmut (2004): Finanzmarktmoden, Wirtschaftsdienst Jg. 2004, H. 7, S. 432–437. – *Lang,* Günter/*Welzel,* Peter (1999): Mergers Among German Cooperative Banks: A Panel-based Stochastic Frontier Analysis, Small Business Economics, 13 (4), S. 273–286. – *Moody's* (2008): „... There has been no national or political or regulatory pressure towards encouring consolidation as had been the case in some other countries, such as in both Italy and France." In the German context consolidation could be most rating positiv i fit were to result in stronger franchises providing banks with a stronger pricing power ..." (p. 7). (Hervorhebung nicht im Original). – *Moody's Investors Service* (2008): Outlook for German banking system is negative, Frankfurt/M. April 2008. – *Möschel,* Werner (2005): Konsolidierung des deutschen Bankensektors durch Wettbewerb, Ifo-Schnelldienst 2005, S. 1–9. – *OECD* (2005): Bank Profitability – Financial Statements of Banks, 2004, Paris. – *Pieper,* Bernhard (2006): Das Drei-Säulen-System: Erfolgsbremse der deutschen Banken?, Wirtschaftsdienst Jg. 2006, H. 7, S. 452–461. – *Rehm,* Hannes (1993): Öffentlich-rechtliche Sparkassen: Privatisierung weil erfolgreich im Wettbewerb? – Wertpapier-Mitteilungen, Jg. 1993, H. 2, S. 133–139. – *Sachverständigenrat zur Begutachtung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung* (2008): Das deutsche Finanzsystem: Effizienz steigern – Stabilität erhöhen, Wiesbaden Juni 2008. – *Schnabel,* Isabel/*Hakenes,* Hendrik (2006): Braucht Deutschland eine „starke private deutsche Bank"?, Kredit und Kapital, 2006, H. 2, S. 163–181. – *Schnabel,* Isabel/*Hakenes,* Hendrik (2007): Regionale Banken in einer globalisierten Welt, Kredit und Kapital, 2007, H. 3, S. 351–380. – *Schooten,* Mechthild (2008): Internationale Finanzkrise erhöht Reformdruck im Bankensektor, DIW-Wochenbericht Nr. 08/2008, S. 76–82. – *Sonneborn,* Hans-Peter (2004): Wandel der Managementkonzepte der Großbanken, in: Leo Schuster, Alex W. Widmer [Hrsg.]: Wege aus der Banken- und Börsenkrise, Berlin 2004, S. 72–79. – *Stein,* Jeremy (2002): Information Production and Capital Allocation: Dezentralized versus Hierachical Firms, Journal of Finance, 57 (5), S. 1891–1922. – *Steiner,* Jürgen (1994): Bankenmarkt und Wirtschaftsordnung, Frankfurt/M. – *The Economist* (2004): Cracks in the Pillars. The Economist, Jg. 2004, April 15th. – *Timewell,* Simon (2005): The year's survey reveals the world's top banks are enjoying profits and consolidation strengthens the markets, The Banker, Jg. 2005, p. 209–214.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

Zusammenfassung

Das deutsche Bankensystem
Befund – Probleme – Perspektiven
(Teil I)

Die Diskussion über das deutsche Bankensystem ist durch die Behauptung geprägt, die deutsche Kreditwirtschaft sei „overbanked“ und deshalb strukturell ertragsschwach. Diese These hält eingehenden Analysen nicht Stand. Die empirischen Befunde zeigen, dass die Produktivität der deutschen Banken im internationalen Vergleich überdurchschnittlich hoch ist. Das relativ niedrige Niveau der Gewinne ist nicht Ausdruck einer zu geringen Institutsgröße und/oder Kosteneffizienz, sondern relativ niedriger Margen infolge einer hohen Wettbewerbsintensität. Davon profitieren die Verbraucher, die für Bankleistungen deutlich weniger belastet werden als z. B. in Italien und Großbritannien.

Im Hinblick auf dieses Marktergebnis verwundert eine ordnungspolitische Diskussion, die eine stärkere Konzentration des deutschen Bankenmarktes fordert, zumal ein Zusammenhang zwischen Unternehmensgröße und Rentabilität für den Bankenbereich bislang nicht nachgewiesen werden konnte.

Nicht nur aufgrund der jüngsten Finanzmarktkrise stellt sich die Frage, ob die ordnungspolitische Ausrichtung im Bankensektor einer Kapitalmarktorientierung folgen sollte. Die Aufsplittung der bankwirtschaftlichen Wertschöpfungskette durch die wenig transparenten Aktivitäten der Ratingagenturen, eine marktorientierte Rechnungslegung mit stark volatilen Ergebnisausweisen und eine nicht funktionsfähige „corporate governance“ lassen Zweifel an einer solchen Ausrichtung aufkommen. Diese werden durch die jüngste Finanzkrise noch verstärkt. Welche bankordnungspolitischen Konsequenzen aus den gegenwärtigen Marktverwerfungen abgeleitet werden können, soll in einem weiteren Beitrag im nächsten Heft dieser Zeitschrift dargestellt werden. (JEL G14)

Summary

The Banking System in Germany
Findings – Problems – Perspectives
(Part I)

A recurrent element in the debate on the future of the German banking system is the claim that Germany is “overbanked”, as a result of which its banking industry suffers from structurally induced weakness in its profitability. This thesis does not stand up to any thoroughgoing analysis. According to the findings of empirical studies, the productivity of German banks is above average by international standards. The relatively low level of profitability is due not to the banks being too small or to their cost structures being too inefficient, but to the relatively low margins they are able to achieve as a result of the intense competition between them. This is of benefit to consumers, who pay considerably less for banking services than in countries such as Italy or the UK.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/

In view of this (positive) market effect, it is difficult to understand why so many people should be raising their voices to demand changes to the organisational and regulatory framework which would allow a greater consolidation of the German banking market, especially as it has so far not been possible to demonstrate any connection between the size of banking institutions and profitability in the sector.

The question needs to be asked – and that not only in view of the most recent crisis on the financial markets – whether the capital market orientated approach is the right one to pursue when determining the regulatory structure of the banking sector. The way the rating agencies, with their less than transparent methodologies, differentiate in their assessments between the various elements of the value chain in banking, the effects of market-orientated accounting practices in terms of high volatility in the reporting of results, and dysfunctional corporate governance all give rise to doubts about the advisability of such an orientation. The recent financial crisis has served only to reinforce these doubts. What consequences in terms of structural and regulatory models for the banking sector can be drawn from the current turbulences on the markets will be discussed in a further article in the next issue of this magazine.

DOI https://doi.org/10.3790/kuk.41.2.135 | Generated on 2025-07-24 04:30:33
OPEN ACCESS | Licensed under CC BY 4.0 | https://creativecommons.org/about/cclicenses/