

## Buchbesprechungen

Management im Kreditwesen. Festschrift für Hans *Krasensky* im Auftrag der Österreichischen Bankwissenschaftlichen Gesellschaft von Wilfried *Schneider* und Konrad *Fuchs*, Manzsche Verlags- und Universitätsbuchhandlung, Wien 1973, 444 Seiten, DM 67,50.

Das Problem des Rezensenten von Festschriften ist, auf knappem Raum alle Beiträge zu besprechen ohne dabei oberflächlich zu werden. Dies ist beim vorliegenden Werk mit seinen 22 Aufsätzen nicht möglich, zumal es sich nicht um ein enges Generalthema, sondern den weiten Bereich der Managementlehre handelt. In diesem Fall muß man eine knappe Auswahl treffen.

Unter dem Thema: „Standort- und Zweigstellenwahl als Managemententscheidung“ befaßt sich Hellmuth *Klauhs* mit einem alten aber nach wie vor aktuellen Problem. Zunächst widmet er sich den Standortfaktoren: Boden und Gebäude, Arbeit, Bevölkerung und Konkurrenz. Insgesamt handelt es sich hier um eine noch sehr der traditionellen Bankbetriebslehre verhafteten Einteilung, die sich noch eng an der Standortbetrachtung von Produktionsbetrieben orientiert. Der Faktor Boden und Gebäude hat zwar in der jüngsten Vergangenheit wegen der enormen Baukostensteigerungen an Gewicht gewonnen, erhält wegen der relativ „raumsparenden“ Tätigkeit der Kreditinstitute gegenüber großen Produktionsbetrieben aber noch keine zentrale Bedeutung. Ebenso scheint die Bedeutung des Faktors Arbeit überbetont. Eine Zweigstelle mit fünf bis zehn Mitarbeitern zu eröffnen, ist kaum ein Problem. Hingegen kommt heute dem Faktor Bevölkerung, wenn man ihn unter dem Gesichtswinkel der Potentialanalysen mit Hilfe der Marktforschung sieht, entscheidende Bedeutung zu. Sie ist nämlich Voraussetzung für eine Investitionsrechnung, die die zu gründende Filiale bzw. Zweigstelle nicht — wie bisher in der Regel üblich — nach ominösen Wirtschaftlichkeit-Faustformeln mißt. Bei heute weitgehend verteilten Märkten kommt der Konkurrenzanalyse im Rahmen der Standortwahl eine zentrale Stellung zu. Nur bleibt auch hier unklar, wie man Konkurrenz in ihrer qualitativen und quantitativen Dimension objektiv bewerten kann.

Den Ausführungen zu einigen örtlichen, funktionellen und sachlichen Gesichtspunkten bei der Standortwahl kann man zustimmen. Doch bleibt für den nach einem Rezept suchenden Praktiker nach der Lektüre des Beitrages vieles offen. Wie man die einzelnen Faktoren am besten bewertet und miteinander kombiniert, ist nicht geklärt. Somit ist die Standortentscheidung auch in Zukunft — im Gegensatz zu *Klauhs* — eine weiterhin auch vom Gefühl abhängige Entscheidung, wenn nicht neue, praktische Verfahren entwickelt werden.

Karl *Vak* beschreibt die theoretische Konzeption eines Managementinformationssystems in Kreditinstituten, wobei dem Leser sofort auffällt, daß es sich hier um ein bei einer Großsparkasse in der Implementierung befindliches Kon-

zept handelt. Nicht die Frage des Theoretikers, sondern die des Praktikers, was „machbar“ ist, dominiert in diesem Beitrag. Ausgehend von den Erfahrungen, daß nämlich im Zeichen der Informationskrise zu viele Informationen an den falschen Stellen in nicht adäquater Aufbereitung heute das Management überschütten, beschreibt er einen praktischen Ansatz. Zuvor macht er jedoch darauf aufmerksam, daß ein Informationssystem nicht ein abstraktes, technisches Gebilde ist, sondern um praktischen Nutzen zu bringen, an einem unternehmenspolitischen Leitbild ausgerichtet sein muß. Erst wenn die Marketingkonzeption fixiert ist und damit die Planungsbereiche festliegen, kann der Informationsbedarf konkretisiert werden. *Vaks* Feststellung, daß hiermit auch ein partizipativer Führungsstil verbunden sein muß, scheint theoretisch zunächst nicht schlüssig. Doch aus seiner praktischen Erfahrung belegt er, daß ein mit einem autoritären Führungsstil gepaartes Informationssystem von den Mitarbeitern nicht akzeptiert und somit das letztlich hinter dem Informationssystem stehende Ziel der Leistungssteigerung nicht erreicht wird.

Bei der Frage nach der Dimension des Informationssystems erteilt *Vak* der Total-Business-Lösung, also dem allumfassenden System, eine Absage, da die wissenschaftlichen und technischen Grundlagen hierfür heute nicht ausreichen. Der pragmatischen Lösung, zunächst Teilsysteme für einzelne Bereiche aufzubauen, gibt er den Vorzug. Die wichtigsten Teilsysteme konzentrieren sich auf die einzelnen Geschäftsbereiche und die nächste Verdichtungsstufe, nämlich die Bereiche: Markt, Personal, Liquidität und Rentabilität, Sortiment und Leistungsherstellung. Die Verdichtung und Einteilung könnte auch unter anderen Gesichtspunkten erfolgen, was aber grundsätzlich keine Verbesserung mit sich bringen dürfte. Insgesamt gibt der Artikel einen guten Überblick über den Entwicklungsstand beim Managementinformationssystem einer auf diesem Gebiet führenden europäischen Großsparkasse.

In seinem Artikel über „neuere Entwicklungen in der Bankkostenrechnung“ geht *Manfred Hein* auf Verfahren der Praxis ein. Hierbei geht es um Konzepte des Bundesverbandes deutscher Banken, des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes sowie des Deutschen Raiffeisenverbandes. Tatsächlich handelt es sich bei den aus dem Sparkassenbereich zitierten Schriften aber nicht mehr um die neueste Entwicklung, sondern um Konzeptionen aus der zweiten Hälfte der sechziger Jahre. Kennzeichnend für die damalige Auseinandersetzung mit der Kostenrechnung war der geringe Widerhall dieser Konzepte bei den Sparkassen, was nicht etwa an mangelnder theoretischer Substanz lag, sondern darin begründet war, daß die Praxis einfach überfordert war mit Multimomentaufnahmen, eigenen Kostenrechnungsabteilungen usw. Kostenrechnungen zu praktizieren. Dies traf vor allem für kleinere und mittlere Institute zu. Als Antwort auf die abwartende Haltung der Praxis wurde 1969 die von *Hein* zitierte „Kostenrechnung für kleinere und mittlere Sparkassen“ verfaßt, die aber auch nicht den erhofften Durchbruch erzielte. Erst unter dem erneuten Rentabilitätsdruck Anfang der siebziger Jahre wurde — von der Wissenschaft fast unemerkt — im Sparkassenbereich an EDV-mäßig durchführbaren Kostenrechnungsverfahren gearbeitet, die weniger Wert auf theoretische Eleganz dafür aber das Schwergewicht auf die Praktikabilität legen.

Die entscheidende Verbesserung ist in der Informationsbeschaffung zu sehen, die automatisch aus dem Rechnungswesen und den Kontenbewegungen anfällt

und somit die Praxis von der bisher abschreckenden manuellen Datenbeschaffung und Auswertung entlastet. Daß man bei EDV-mäßig sinnvoll realisierten Kostenrechnungen Abstriche bei den theoretischen Ansprüchen machen muß, ist verständlich. Der damit mögliche Sparkassenbetriebsvergleich über ganz Westdeutschland hinweg wiegt diesen Nachteil aber bei weitem auf. So gesehen ist für die Praxis aller Sparkassen und Banken, nicht wie *Hein* es sieht, die Frage Vollkosten- oder Teilkostenrechnung in der neueren Entwicklung dominierend, sondern das Problem der EDV-mäßigen Informationsbeschaffung und -verarbeitung.

Ohne hier auf weitere Beiträge eingehen zu können, läßt sich sagen, daß die zahlreichen aktuellen Themen die Festschrift lesenswert machen. Insbesondere sind die von Praktikern verfaßten Beiträge zu nennen, weil durch diese Mischung auch ein nicht nur wissenschaftlich orientierter Leserkreis angesprochen wird.

Christian Kunze, Bonn

*Glöggler, Axel: Die Liquiditätstheorie des Geldes. Ein empirischer Test für die Bundesrepublik Deutschland. Mit einem Nachwort von Ernst Dürr. Verlag Rombach, Freiburg 1972, 266 Seiten, DM 24,—.*

Das Buch läßt zunächst eine liquiditätstheoretische Abhandlung des Geldes vermuten. Der Verfasser untersucht jedoch anhand empirischer Daten, ob es berechtigt ist, in der Bundesrepublik Deutschland den währungspolitischen Entscheidungsträgern zu empfehlen, „die strategische Variable ‚gesamtwirtschaftliche Liquidität‘ zur Steuerung der Gesamtnachfrage heranzuziehen“ (S. 9), wobei unter gesamtwirtschaftlicher Liquidität entweder „die Summe aller Ausgabeinheiten zustehenden Forderungen (Geld plus Geldsubstitute)“ oder als „Summe aller Kredite“ verstanden wird (S. 21). In einem etwas zu knapp geratenen einleitenden Kapitel legt der Verfasser den Stand der Liquiditätstheorie im Rahmen neuerer geldtheoretischer Ansätze dar und gibt ihre wichtigsten Aussagen wieder. Auf *Veits* Ansatz der volkswirtschaftlichen Theorie der Liquidität geht der Verfasser nicht ein.

Die zentrale Frage der Untersuchung ist, welche Form der strategischen Variablen „Gesamtwirtschaftliche Liquidität“ in welcher Definition den besten Ansatzpunkt für die monetäre Konjunkturpolitik bietet. Zur Wahl werden gestellt, jeweils in mehreren unterschiedlich weiten Definitionen:

- die „Forderungsliquidität“, die die statistisch erfaßbaren Größen Bargeldumlauf außerhalb der Banken, Bankdepositen und Bausparguthaben umfaßt;
- die „Kreditliquidität“, die „sich zusammensetzt aus den von Kreditinstituten und Kapitalsammelstellen (Individual- und Sozialversicherungen, Bausparkassen) an inländische Ausgabeinheiten gewährten Krediten und aus Krediten, die sich letztere auf dem Emissionswege verschaffen“ (S. 37).

In dem Korrelationstest für die Bundesrepublik Deutschland werden jeweils mehrere unterschiedlich weite Formulierungen von Forderungs- und Kreditliquidität mit dem nominellen Bruttosozialprodukt korreliert, wobei auch

das zeitliche Verzögerungsproblem einbezogen wird. In einer zusätzlichen Partialanalyse untersucht der Verfasser außerdem die zyklische Instabilität der Umlaufgeschwindigkeit des Geldes und ihre Erklärungsfaktoren.

In die Untersuchungen gehen Jahres- und Quartalswerte ein für die Jahre 1951 bis 1968. Aus Korrelationstest und Partialanalyse leitet der Verfasser eine Reihe von Schlußfolgerungen ab (S. 238 ff.), von denen die wichtigsten herausgezogen werden:

1. „Eindeutige Empfehlungen hinsichtlich ‚der‘ strategischen Variablen der monetären Konjunkturpolitik lassen sich ... nicht ableiten.“ (S. 238). Immerhin stellt der Verfasser fest, „daß gegenüber herkömmlichen Formulierungen der monetären Instrumentvariablen (M 2, M 3) Definitionen der Kreditliquidität eindeutig überlegen sind“ (S. 107). (M 2 = Bargeldumlauf plus Sichteinlagen von Unternehmen und Privaten bei Banken und Notenbank; M 3 = M 2 plus Sichteinlagen öffentlicher Stellen bei Banken; S. 67.) Die beste Formulierung der Forderungsliquidität ist M 4 (= M 3 plus kurzfristige Termineinlagen).
2. Bargeldbereinigte Aggregate sind den Bargeld einschließenden Aggregaten überlegen. Daraus ergeben sich Zweifel an der Praxis der Bundesbank, den Bargeldumlauf in die Geldmenge als strategische Variable einzubeziehen; diese Zweifel werden auch bestärkt durch die „kaum bestreitbare“ Lead-Eigenschaft des Bargeldumlaufs.
3. Zeitliche Wirkungszusammenhänge zwischen Kreditliquidität und nominellem Gesamteinkommen sind nicht mit Sicherheit zu beurteilen.
4. Die Umlaufgeschwindigkeit des Geldes schwankt in der Bundesrepublik prozyklisch.
5. Der Zentralbank ist es „in Restriktionsphasen (mit einer Ausnahme) nie wirklich gelungen ..., den Zentralbankgeldzustrom zu den Banken zu stoppen. Für diesen Mangel kann eine fehlende außenwirtschaftliche Absicherung nicht alleine verantwortlich gemacht werden.“ (S. 241).
6. Entgegen liquiditätstheoretischen Aussagen wird geschlossen, „daß Haushalte in der Hochkonjunktur (Rezession) den Erwerb monetärer (quasimonetärer) Forderungen relativ bevorzugen“ (S. 242).
7. Ein wichtiger Destabilisierungsfaktor sind die Lieferantenkredite.

Einige dieser Aussagen werden sicherlich einige Denkanstöße für Entscheidungen in der monetären Konjunkturpolitik geben, z. B. bei der Frage nach den Mindestreserven auf die Einlagen oder auf die gewährten Kredite.

Stefan Wallraven, Frankfurt/M.

*Duwendag*, Dieter (Hrsg.): Macht und Ohnmacht der Bundesbank, Athenäum Verlag, Frankfurt/M. 1973, 230 Seiten, brosch. 17,— DM.

Das Thema Macht und Ohnmacht der Bundesbank hat zwei Aspekte: den der politischen Autonomie und den der stabilitätspolitischen Effizienz. Beide Aspekte werden in dem oben verzeichneten Buch behandelt. Zum Autonomie-

problem nehmen im ersten Teil H. J. *Arndt* und L. *Poullain* Stellung. Sie entwickeln ähnliche Vorstellungen: Im Bereich der Zielfindung solle sich die Bundesbank in einen gesamtwirtschaftlichen Willensbildungsprozeß einordnen, an dem neben ihr die Regierung und die Sozialpartner teilnehmen. Im Bereich der Zielverwirklichung, dem Instrumenteneinsatz, sei dagegen die volle Autonomie der Bundesbank zu wahren und zu stärken.

Im zweiten Teil wird die stabilitätspolitische Effizienz der Geld- und Kreditpolitik behandelt, einer der schwierigsten Themenkreise der Geldtheorie überhaupt. Schon der diesen Teil einleitende Beitrag von Reinhard *Pohl* über Ziele und Zielkonflikte der Notenbankpolitik macht die enormen Probleme deutlich: Bisher sind noch keine verlässlichen Indikatoren und Zwischenziele gefunden, an denen die Bundesbank ihren geld- und kreditpolitischen Kurs orientieren könnte, und an denen die stabilitätspolitische Effizienz abgelesen werden könnte. Vor diesem Hintergrund ist es dem Herausgeber, D. *Duwendag*, als ein Verdienst anzurechnen, daß er den folgenden Autoren nicht die globalen Effekte der Zentralbankpolitik zum Thema stellte, sondern den Versuch anregte, die Auswirkungen der Notenbankpolitik auf die einzelnen Zielgruppen (Banken, Unternehmen, Staat, Haushalte, Ausland) und die Reaktionen dieser Gruppen nachzuzeichnen. Die Ergebnisse lassen für die stabilitätspolitische Effizienz mehr befürchten als hoffen. E. *Dürr* berichtet von gelungenen Durchkreuzungen der notenbankpolitischen Absichten durch die Banken. K. H. *Hansmeyer* und K. *Mackscheidt* begründen in einem originellen Beitrag, daß es für die einzelnen staatlichen Instanzen durchaus rational sein kann, für Stabilitätspolitik einzutreten und dennoch den eigenen Beitrag dazu gering zu halten (free-rider Strategie). W. *Hankel* äußert selbst für den Fall einer außenwirtschaftlichen Absicherung Zweifel an der Wirksamkeit der Geldpolitik (und plädiert für eine international orientierte Offenmarktpolitik der Notenbanken). Günstiger sehen die Ergebnisse von V. *Timmermann* und B. *Strümpel* aus. *Timmermann* belegt, daß die Industrie insgesamt (wohl aber einige Industriezweige) durch die Gewährung von Lieferantenkrediten kaum die Notenbankpolitik unterlaufen hat. Und *Strümpel* zeigt (allerdings vorwiegend mit Material aus den USA) einen nachweisbaren Einfluß von Zinsänderungen auf die Dispositionen der privaten Haushalte auf.

Der dritte Teil des Buches ist der Reform des monetären Instrumentariums gewidmet. W. *Neubauer* untersucht die Bedingungen für eine effiziente Notenbankpolitik und stellt dar, wie die Bundesbank diesen Bedingungen eventuell gerecht werden könnte. Die Beurteilung der zentralbankpolitischen Effizienz wäre in diesem Buch sicherlich optimistischer gewesen, die Rezepte für geldpolitische Eingriffe wären einfacher gewesen, wenn sich Monetaristen hierzu geäußert hätten. Daß jedoch die monetaristische Position auf empirisch äußerst schwachen Füßen steht, weist eindrucksvoll K. H. *Ketterer* in dem abschließenden Beitrag nach. Daher sei nach modifizierten Ansatzpunkten für eine „optimale“ Ausgestaltung der Geld- und Kreditpolitik zu suchen. *Ketterer* skizziert einige.

Den Autoren war es wegen der Fülle und der Komplexität der anstehenden Probleme selbstverständlich nur möglich, einige Grundgedanken zu den ge-

stellten Themen aufzuzeigen. Dennoch ist das Buch lesenswert. Nicht nur, weil es (insbesondere in den Beiträgen von *Pohl*, *Hankel*, *Neubauer* und *Ketterer*) Ansatzpunkte für eine Neugestaltung des monetären Instrumentariums enthält, die noch nicht im Mittelpunkt der Diskussion standen. Sondern auch und gerade deshalb, weil in ihm ansatzweise das realisiert ist, was der Herausgeber der Geldtheorie empfiehlt und was — so kann man nach der Lektüre sagen — als ein vielversprechender Weg erscheint: nämlich „sektorale Disaggregation: Die Hinwendung zu kleineren (Ziel-) Gruppen von Wirtschaftseinheiten, die theoretische und empirische Untersuchung ihrer spezifischen Reaktionen auf geld- und kreditpolitische Maßnahmen“ (S. 11).

Rüdiger Pohl, Hannover

*Wallraven*, Stefan: Währungsintegration und Währungspolitik der Franc-Zone Afrikas. Mit einem Vorwort von Prof. Dr. Otto Veit, Neue Schriftenfolge des Instituts für das Kreditwesen an der Universität Frankfurt/Main, Fritz Knapp Verlag, Frankfurt/Main 1973, 172 Seiten, brosch. 22,50 DM.

Es trifft zu, daß die Konstruktion der Franc-Zone und ihre Spielregeln im deutschen Sprachraum selbst denjenigen, die auf dem Gebiet der internationalen Währungsbeziehungen einigermaßen instruiert sind, meist nur sehr lückenhaft bekannt sind. Im Gegensatz zum Sterling-Block, der als Sonderproblem während der EG-Beitrittsverhandlungen des Vereinigten Königreichs Publizität erlangte, bildete die Franc-Zone in der Gründungszeit der EG noch kein Problem, da die heute selbständigen Staaten Schwarzafrikas bis 1958 noch Frankreich unterstanden wie heute die überseeischen Territorien im Atlantik und Pazifik und von Anfang an mit der EG assoziiert wurden. Inzwischen sind die Währungsbeziehungen zu dem ehemaligen Mutterland jedoch komplizierter geworden. Selbst der recht nahe zurückliegende Redaktionsschluß der Arbeit von *Wallraven* (Mitte 1973) konnte es nicht verhindern, daß inzwischen weitere Ereignisse eintraten, die dem Bestand der Franc-Zone zusetzten, ohne sie jedoch auseinanderfallen zu lassen. Dazu gehört insbesondere das isolierte Floating des französischen Franc seit Januar 1974, ganz zu schweigen von der vorübergehenden Wechselkursspaltung. Trotzdem lauteten auch im Mai 1974 die für den Europäischen Entwicklungsfonds verwendeten Paritäten des CFA-Franc und des madegassischen Franc noch so, daß sie ein Fünftel des französischen Franc wert sind, der Mali-Franc ein Hundertstel. Es handelt sich um „Satellitenwährungen“ des Franc.

Der Verfasser beginnt mit einem kurzem Rückblick auf die historische Entwicklung der Franc-Zone und beschreibt dann ihre heutige Ausdehnung (in der Legende zur Karte auf S. 9 fehlt Senegal); zum afrikanischen Teil gehören 14 Staaten, nicht jedoch das französische Territorium Afars et Issas (Dschibuti), dessen Franc eine eigene Goldparität besitzt. Bei den wirtschaftlichen Beziehungen der afrikanischen Franc-Zone ist die starke Auslandsverflechtung durch Außenhandel und Investitionen hervorzuheben. Die niedrige inländische Geldkapitalbildung (S. 25, 97) dürfte sich teilweise daraus erklären, daß für Spareinlagen unter 25 000 CFA-Franc (ca. 250 DM) auf Anweisung

der gemeinsamen Zentralbank (Banque des Etats de l'Afrique Centrale, BEAC) keine Zinsen vergütet werden dürfen (S. 117).

Versuche, den Währungszusammenhalt auf afrikanische Initiative durch wirtschaftliche oder politische Zusammenschlüsse zu institutionalisieren, brachten keine Erfolge (S. 22, 28), während die Westafrikanische Währungsunion (S. 44 ff.) einen Teil der Franc-Zone Afrikas durch die Banque Centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest enger zusammenführte, entsprechend die oben genannte Bank für Zentralafrika. Wichtiger ist jedoch, wie es Frankreich immer noch versteht, durch „großzügig übernommene Verantwortung“ die Franc-Zone nicht zuletzt zum eigenen Vorteil zusammenzuhalten (S. 23). Dazu dienen nationale und ein gemeinsamer Währungsausschuß sowie die Poolung der Devisenreserven in einem Währungsausgleichsfonds. Einem freien Kapitalverkehr steht die Notwendigkeit zur Anwendung identischer Devisenbestimmungen gegenüber, die in Paris getroffen werden. Dem Vorteil eines wenig aufwendigen Zentralbanksystems steht der Nachteil eines mangelnden nationalen Überblicks über die unbeschränkt freien Kapitalbewegungen innerhalb der Franc-Zone gegenüber. Damit verbunden ist schließlich auch die Koppelung dieser Staaten an Frankreich in Fragen der internationalen Währungspolitik durch die zuständigen Gremien, obwohl formell Einzelmitgliedschaft beim Internationalen Währungsfonds besteht.

Die Analyse dieser Zusammenhänge ergibt zusammen mit den Schlußfolgerungen des Verfassers ein abgerundetes Bild, das durch eine Schilderung der Bankssysteme noch vervollständigt wird.

Hans Pfisterer, Brüssel

*Euba*, Norbert: Der Einfluß von Geldwertrisiko und Wertsicherungsklauseln auf die Vermögensdispositionen, Duncker & Humblot, Berlin 1973, 162 Seiten, 42,60 DM.

*Issing*, Otmar: Indexklauseln und Inflation. J. C. B. Mohr (Paul Siebeck), Tübingen 1973, 51 Seiten, 12,— DM.

Die Analyse der Möglichkeiten und Wirkungen von Indexklauseln kommt seit jüngstem auch in der deutschen wirtschaftswissenschaftlichen Literatur zunehmend in Mode. Stand einer ernsthaften Beschäftigung mit diesem Problem bisher das ordnungspolitische Credo des Neo-Liberalismus im Wege, so hat sich diese Einstellung spätestens mit der Verfestigung der schleichenden Geldentwertung auch in Deutschland entscheidend geändert. Umgekehrt hat sich zugleich mit der zunehmenden Aufgeschlossenheit der Wissenschaft gegenüber einer institutionellen Geldwertsicherung die Haltung der amtlichen Wirtschaftspolitik in dieser Frage eher weiter verhärtet: Nach wie vor wird jedes Nachgeben gegenüber Indexierungswünschen als Kapitulation vor der Inflationsbekämpfung gebrandmarkt und mit Entschiedenheit abgelehnt.

Zugegebenermaßen bleiben — wie auch die beiden vorliegenden Veröffentlichungen neuerlich zeigen — die Beweisführung für bzw. gegen den Nutzen von Indexklauseln nach wie vor alles andere als schlüssig. Es hängt von den

in die theoretische Analyse eingeführten Prämissen — dem Grad der Markttransparenz, dem Informationsgrad bzw. dem Maß der Indexillusion — ab, ob von der Einführung von Indexklauseln inflationshemmende bzw. inflationsfördernde Wirkungen und damit ein größeres Maß an Verteilungsgerechtigkeit erwartet werden können. Je nach der Realisierungschance, die diesen Voraussetzungen in der Praxis gegeben wird, fällt das Urteil für die Einführung von Indexklauseln positiv bzw. negativ aus. Dem Leser bleibt es überlassen, welchem Urteil er sich aus seinem Erlebnishorizont heraus anschließen will. Zu verweisen ist in diesem Zusammenhang auf die Aufsatzsammlung „Probleme der Indexbindung“, die als Beiheft 2 dieser Zeitschrift kürzlich erschienen ist.

So bezieht *Euba* sein positives Urteil über die inflationshemmende Wirkung von Indexklauseln aus der theoretischen Annahme, diese Wirkung ließe sich erreichen, sofern die Gültigkeit derartiger Klauseln „institutionell abgesichert sei“. Offen bleibt dabei allerdings, was eine solche institutionelle Absicherung realiter zu umfassen habe: nämlich den völligen Abbau von Informations- und Reaktionslags sowie die Vermeidung der Gefahr, daß die gegenwärtige Geldillusion lediglich durch eine sublimierte Form der Indexillusion ersetzt wird. Entlarvend muß in diesem Zusammenhang die Feststellung von *Euba* wirken, die Geldillusion sei die Ursache für den Inflationsprozeß, gleichzeitig aber der Garant für einen nicht uferlosen Inflationsprozeß (weil der Verteilungskampf um nominelle Zuwachsraten dort sein Ende findet, wo er seine Voraussetzung — die Geldillusion ökonomisch schwächerer Schichten — zerstört). Gilt diese Feststellung aber nicht auch für das „Indexbewußtsein?“ Die Bekämpfung der ökonomischen Auswirkungen des Verteilungskampfes müßte wohl doch tiefer ansetzen — es sei denn, man erklärte sich zu dessen totaler Aufhebung im Wege einer Übertragung der Verteilungsaufgabe an den Staat bereit.

Im übrigen bewegt sich *Euba* in seiner Analyse auf der von Irving Fisher, Markowitz, Tobin u. a. vorgezeichneten Linie der klassischen Grenznutzenlehre. Grundlage seiner Analyse ist der sogenannte portfolio-selection-approach, der die Dispositionen der Wirtschaftssubjekte vom Ertrag und dem Risiko der einzelnen ihnen zur Verfügung stehenden Vermögensformen ableitet. Anhand dieses Reaktionsmodelles wird sodann das Verhalten der Wirtschaftssubjekte gegenüber den verschiedenen Vermögensformen im Inflationsprozeß getestet. Im Ergebnis ist dabei — nicht überraschend — ein Rückgang der realen Verzinsung monetärer Aktiva zu erwarten, der um so größer sein wird, je weniger Wirtschaftssubjekte auf eine gegebene inflationäre Entwicklung durch Umschichtung ihres Vermögensbestandes reagieren. Im zweiten Hauptteil untersucht *Euba* sodann die Möglichkeiten einer Neutralisierung der gesamtwirtschaftlichen Inflationswirkungen über die Geldwertsicherung. Dabei beschränkt er seine Analyse auf die Einführung von Indexklauseln für monetäre Vermögensforderungen, läßt also das Problem der Einkommensindexierung beiseite.

*Euba* äußert die Überzeugung, daß bei Existenz eines Indexmarktes die inflationsbedingte Zunahme der Konsumgüternachfrage geringer sein wird als ohne einen solchen Markt, und daß damit vom Indexmarkt ein gewisser stabilisierender Einfluß auf die gesamtwirtschaftliche Nachfrage ausgehe. Damit sei



zu erwarten, daß Indexklauseln auch die Höhe der Inflationsrate dämpfen könnten.

In seiner Einschätzung des Einflusses von Indexklauseln auf den Inflationsprozeß ist *Issing* demgegenüber wesentlich skeptischer. Ohne sich von der Schlüssigkeit der theoretischen Deduktion des Nutzens von Indexklauseln blenden zu lassen, untersucht er in seinem Aufsatz zunächst die Voraussetzungen für ein solches System der Geldwertsicherung: Es müsse alle auf Geld lautenden Forderungen umfassen und es müsse diese Geldforderungen ohne Verzögerungen den Veränderungen des Preisniveaus anpassen. Die Realisierungschance für diese Voraussetzungen hält er dabei unter den gegebenen Umständen für nicht allzu groß. Dabei ist der Ansatz von *Issing* gegenüber demjenigen von *Euba* insofern breiter, als er alle geldwerten Forderungen — seien es solche einkommensmäßiger oder vermögensmäßiger Art — umfaßt.

Was die Entwicklung der einzelnen Einkommensarten im Inflationsprozeß betrifft, so würde die Einführung von Indexklauseln an ihrer Verteilungsstruktur nicht allzuviel ändern. Lohn-, Renten- wie Gewinneinkommen unterlägen bereits heute einer faktischen Indexautomatik, gefährdet seien allein die Zinseinkommen. Entscheidender als diese Verteilungsneutralität von Indexklauseln gegenüber der Entwicklung der einzelnen Einkommensarten im Inflationsprozeß ist jedoch das Argument gegen die Einführung von Indexklauseln zur Sicherung der Vermögensverteilung. So stellt *Issing* fest, daß sich auch in einem noch so perfekten System von Indexklauseln Verteilungswirkungen der Inflation schon deshalb nicht vermeiden ließen, weil das Geld als Aktivum sich jeder Indexsicherung entziehe. Damit gäbe es immer einen Sektor, der das Ergebnis des Verurteilungsprozesses autonom bestimmen könne, wenn er nur in der Lage sei, über die Möglichkeiten der Geldschöpfung zu verfügen.

Was die Möglichkeiten der Inflationsbekämpfung durch Indexklauseln angeht, so äußert sich *Issing* auch hierzu eher skeptisch. Die Ausbreitung von Indexklauseln schaffe einen zusätzlichen „Sperrhakeneffekt“, die Flexibilität des Preissystems „nach unten“ nähme weiter ab. Im übrigen entwickelten sich auch ohne Indexierungen autonome Abwehrmechanismen gegen inflatorische Einflüsse auf die Verteilungspositionen der einzelnen Wirtschaftsgruppen, wenn auch in Abhängigkeit von der relativen Machtverteilung. Alles in allem faßt *Issing* seine Ablehnung von Indexklauseln in folgende Argumente zusammen:

- auch Indexklauseln müssen am Markt durchgesetzt werden
- die bisherigen Inflationsgewinner werden mit und ohne Indexklauseln versuchen, ihren Vorteil zu verteidigen
- es gibt keinen absolut richtigen Index; je größer jedoch die Zahl der verwendeten Indices ist, desto größer sind auch die Möglichkeiten, daß sich aus der Anwendung bestimmter Indices neue Verteilungswirkungen ergeben
- es besteht die Gefahr der Indexmanipulation, womit sich das Kampffeld der Verteilungsauseinandersetzungen lediglich verlagert.

Zusammenfassend bleibt festzuhalten, daß auch die beiden vorliegenden Veröffentlichungen den abschließenden Beweis für den Vor- bzw. Nachteil von

Indexklauseln schuldig bleiben. Aber vielleicht ist dies immer dann nicht zu vermeiden, wenn auf die Frage der inflationshemmenden bzw. -fördernden Wirkung von Indexierungen abgestellt wird. Eine andere Frage wäre: Besteht nicht eine moralische Verpflichtung zur Sicherung monetärer Geldforderungen in einer Situation, die durch eine anhaltende Geldwertverschlechterung gekennzeichnet ist, für die bisher kein Ende abzusehen ist? Die Untersuchung der Möglichkeiten, zumindest in diesem partiellen Bereich den status quo der Vermögensverteilung zu sichern, wäre sicherlich des Schweißes der Edlen wert.

Hartmut Rudloff, Bonn

*Kittel*, Hermann: Marktstrategien im Hypothekarkreditgeschäft — Der Wettbewerb zwischen den Hypothekarkreditinstituten in der Wohnungsbaufinanzierung. Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen, Abteilung A: Wirtschaftswissenschaft, hrsg. von Fritz Voigt, Bd. 75, Duncker & Humblot, Berlin 1974, 353 S. 78,60 DM.

Der Autor untersucht die Möglichkeiten der Hypothekarkreditinstitute, bei zunehmendem Wettbewerb leistungstypische Marketing-Konzeptionen, zu entwickeln, und sie geschäftspolitisch im Einsatz geeigneter Instrumente zu konkretisieren. Das Buch enthält eine umfassende Darstellung der Wettbewerbsverhältnisse auf dem deutschen Hypothekarkreditmarkt und befaßt sich eingehend mit den absatzpolitischen Problemen der Marktteilnehmer. Nach einer kurzen Beschreibung der Erscheinungsformen des Hypothekarkredits analysiert der Autor die Determinanten der Nachfrage und, ausgehend von den Wirtschaftszweigen (Landwirtschaft, gewerbliche Wirtschaft, Wohnungsbau), die speziellen Anforderungen an Qualität und Quantität dieser Kredite.

Auf der Angebotsseite stehen insbesondere Hypothekenbanken, öffentlich-rechtliche Grundkreditanstalten, Sparkassen, Versicherungen und Bausparkassen im Wettbewerb miteinander. Sie bedienen sich zur Realisierung ihrer unternehmerischen Zielsetzungen zahlreicher absatzpolitischer Instrumente (Abschnitt A der Arbeit):

- Preisstellung (Zins, Damnum, Nebenkosten)
- Beleihungsspielraum (Beleihungsobjekte, -werte, -grenzen)
- Sortimentspolitik (Differenzierung nach Art der Sicherung, Laufzeit, Tilgungsart, Kündigungsmodalitäten, Auszahlungsart)
- Kundendienst (Beratung, Bearbeitung, Vermittlung)
- Absatzformen (standortbezogen, standortunabhängig, Einsatz betriebsfremder Institutionen)
- Information und Acquisition (Public Relations, Werbung, Absatzförderung)

Der Verfasser diskutiert in den Abschnitten B - E seines Buches im einzelnen die Gestaltungsmöglichkeiten dieser Variablen im Rahmen der Preis- und Absatzpolitik und die daraus resultierenden Marktwirkungen. Der Inhalt dieses Teils läßt sich wie folgt kurz skizzieren:

1. Die Preispolitik (Abschnitt B) konkretisiert sich zum einen in der Preishöhe, zum anderen in der Preisstabilität. Aktionsparameter sind Hypothekenzinsen, Damnum und Bereitstellungszinsen. Diese drei Preiskomponenten hängen im wesentlichen vom Refinanzierungsverhalten des kreditgewährenden Instituts ab. Darüber hinaus besitzen die Hypothekarkreditinstitute in der sogenannten Nachvalutierung der Tilgungsrückflüsse ein Instrument der indirekten Preiserhöhung. Bezüglich der Preisstabilität sind in Deutschland drei Strategien zu unterscheiden:

- die Zinskonstanz der Hypothekenbanken und Bausparkassen,
- die vertraglich terminierte Zinsanpassung der Versicherungsgesellschaften,
- die gleitende Zinsanpassung der Sparkassen und Kreditgenossenschaften.

Wettbewerb und Refinanzierungsprobleme haben jedoch eine Angleichung der Preisstrategien erzwungen: Die Verkürzung der Laufzeiten am Kapitalmarkt zwingt auch die Hypothekenbanken zur Zinsanpassung nach spätestens 10 Jahren, während die Sparkassen eine längerfristige Refinanzierung ihrer Hypothekarkredite anstreben, um ihrerseits mittelfristig absatzwirksame Festzinsen anzubieten.

2. Komponenten der Qualitätspolitik (Abschnitt C) sind Beleihung, Sortiment und Kundendienst. In der Wahl des Beleihungsobjektes und der Ermittlung der Beleihungswerte besitzen die Institute ein wertvolles Instrument der Marktpolitik. Die Sortimentspolitik dient der Anpassung des Kreditprogramms an die Kundenwünsche durch Variation der Kreditbeträge, Laufzeiten, Anzahlungs- und Kündigungsmodalitäten. Der Kundendienst umfaßt die den Hypothekarkrediten beigeordneten Serviceleistungen in Form der Beratung und Pflege der Geschäftsbeziehungen.

3. Der Absatz (Abschnitt D) der Hypothekarkreditleistungen kann über Niederlassungen, betriebseigene und betriebsfremde Organe erfolgen.

Während die Hypothekenbanken mit wenigen Zweigniederlassungen und Maklern arbeiten, steht den Versicherungen und Bausparkassen eine gut ausgebaute Außendienstorganisation zur Verfügung. Insbesondere für die Hypothekenbanken empfiehlt sich zur Verbesserung des Kundenkontaktes die Zusammenarbeit mit anderen Kreditinstituten.

4. Acquisition und Information (Abschnitt E) als Absatzförderung, Werbung und Public Relations verfolgen direkt das Ziel der Kundenattraktion, indem sie informieren und motivieren.

Der letzte Abschnitt (F) behandelt kursorisch die Probleme eines optimalen Marketing Mix als koordinierten Einsatz der absatzpolitischen Instrumente. Die Anwendung mathematischer Marketingmodelle scheitert, wie *Kittel* meint, an der Schwierigkeit, die Wirkungen absatzpolitischer Maßnahmen zu quantifizieren, so daß es „in der Marktpolitik der Hypothekarkreditinstitute keine fertigen und quantifizierbaren Patentrezepte geben kann“ (S. 308). Der Autor beschränkt sich auf eine relativ kurze und zusammenfassende Beurteilung und Wertung der Marktstrategien in vergleichender Übersicht.

Ausgehend von einer tabellarischen Gegenüberstellung der Marktstrategien in der Praxis der Hypothekarkreditinstitute (S. 310) entwickelt der Verfasser in einem „verbalen Kombinationsmodell“ Ansätze zu einer besseren absatzorientierten Kombination und Koordination der marktpolitischen Variablen. Die Preisgestaltung wird häufig als das wirksamste Instrument angesehen. Ihre Bedeutung dokumentiert sich jedoch eher in den Reaktionen der Nachfrager auf preispolitische Strategien als in der Beurteilung aus der Sicht der Wettbewerber. Die Verhaltensweisen der Nachfrager, insbesondere die abnehmende Zinsempfindlichkeit bei Inflation der Baupreise, Mieten und Einkommen, begründen nach Ansicht des Verfassers die Annahme, daß die Preispolitik zumindest auf Teilmärkten an Bedeutung verliert. Hier hätte man sich den Versuch gewünscht, die Zinsempfindlichkeit quantitativ zu definieren und ihre Entwicklung zahlenmäßig zu belegen.

Die Beleihungspolitik der Hypothekarkreditinstitute erweist sich infolge der noch bestehenden Sicherheitsgrundsätze und gesetzlicher Beschränkungen bisher als wenig genutztes, aber absatzwirksames Instrument. Es werden Spielräume bei der Objektwahl, bei der Ermittlung der Wertansätze und bei der Rangforderung nachgewiesen. Daneben begünstigt die stark differenzierte Kunden- und Objektstruktur die Möglichkeit individueller Gestaltung des Hypothekarkredits und des begleitenden Kreditprogramms (Sortimentspolitik) in Verbindung mit intensiven Kundendienstleistungen und fachlich qualifizierter Beratung und Betreuung.

Die Durchsetzung dieser leistungsbezogenen Marktstrategien verlangt eine Organisation, die in der Lage ist, die Hypothekarkreditleistungen ihrem Charakter und den Kundenerwartungen entsprechend zu vermarkten. So ist die Planung neuer Vertriebswege, vor allem für die Pfandbriefanstalten, die in hohem Maße auf die Einschaltung fremder Institutionen angewiesen sind, eine marktpolitische Notwendigkeit. Auch die Möglichkeiten der Information und Acquisition mittels Public Relations, Werbung und Absatzförderung sind von den Hypothekarkreditinstituten — mit Ausnahme der Bausparkassen — vernachlässigt worden. Mit zunehmender Verlagerung des Geschäftsvolumens auf den Eigenheimbau und den Bau von Eigentumswohnungen nimmt die Informationspolitik an Gewicht zu.

Insgesamt vermittelt die Schrift dem interessierten Leser ein umfassendes und detailliertes Bild des Wettbewerbs und der absatzpolitischen Verhaltensweisen auf dem Hypothekarkreditmarkt.

Ihr Verdienst liegt vor allem in der außerordentlich sorgfältigen Verwertung der Literatur. „Bahnbrechende“ Marketingmodelle anzubieten lag nicht in der Intention des Buches. Das Buch vermag aber auch dem Praktiker einige wertvolle Hinweise zur Lösung absatzpolitischer Probleme zu geben.

Hans Jakob Krümmel, Bonn