

Erfolgsunterschiede städtischer und ländlicher Genossenschaftsbanken

Thomas Maurer und Friedrich Thießen*

Zusammenfassung

Diese Arbeit erforscht Effizienzunterschiede regional tätiger Kreditinstitute und zieht hierzu die deutschen Genossenschaftsbanken im Zeitraum 2005–2011 heran. Das verwendete Erfolgsmaß, die Bruttogewinnspanne, liegt bei ländlichen Instituten durchweg höher als bei städtischen. Zwischen städtischen, halbstädtischen und ländlichen Genossenschaftsbanken lassen sich signifikante Unterschiede bei wesentlichen Aufwands-, Ertrags- und Erfolgskennziffern nachweisen. Wichtigster Aspekt: Das Zinsergebnis fällt stets deutlich zum Vorteil ländlicher Genossenschaftsbanken aus. Dabei gehen Mengen- und Preisaspekte in unterschiedliche Richtungen. Ländliche Banken verlangen niedrigere Zinssätze im Kreditgeschäft, haben aber mehr ertragreiches Firmenkreditgeschäft. Im Personal- und Sachbereich haben ländliche Banken deutlich höhere Aufwendungen. Insgesamt kann das Wettbewerbsargument aus der Literatur bestätigt werden. Die Zusammenhänge sind aber komplexer als es die Literatur darstellt.

On the Success of Rural and Urban Cooperative Banks

Abstract

This paper analyzes efficiency differences between rural and urban banks. It is based upon German cooperative banks data from the 2005–2011 period and uses gross profit margins to measure bank success. Rural banks show consistently higher margins than urban banks. There are statistically significant differences between rural, semi-urban and urban banks in all key indicators for expenditure, revenue and success. The crucial result is that in all years the net interest income

* Dr. Thomas Maurer, TU Chemnitz, Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre, Straße der Nationen 62, 09111 Chemnitz, thomas.maurer@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Prof. Dr. Friedrich Thießen, TU Chemnitz, Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre, Straße der Nationen 62, 09111 Chemnitz, finance@wirtschaft.tu-chemnitz.de

Die Autoren danken einem anonymen Gutachter für dessen wertvolle Hinweise zur Überarbeitung des Manuskripts.

is in favor of rural banks, as interest income was higher and interest expense was lower than in urban banks. Quantity and price aspects, however, go in different directions: rural banks charge lower interest rates, but do more profitable corporate business. Rural banks have significantly higher personnel and material expenses. Overall, the competition argument from the literature can be confirmed. Interrelations, however, are far more complex than illustrated in the literature.

Keywords: Interest margin, Bank efficiency, Cooperative banks, Rural vs. urban banking, German banks

JEL Classification: G21

I. Einleitung

Seit einer Reihe von Jahren ziehen sich private Banken aus dem dünn besiedelten ländlichen Raum zurück. Sie konzentrieren sich auf dichter besiedelte städtische und halbstädtische Gebiete. Es stellt sich die Frage, ob diese Strategie vernünftig ist. Welche Zusammenhänge zwischen Bankgeschäftserfolg und regionaler Lage gibt es? Zugespitzt gefragt: lassen Banken Erfolgspotential ungenutzt, wenn sie sich aus den ländlichen Gebieten zurückziehen? Diese Frage zu erforschen, war Ziel einer empirischen Untersuchung. Das Forschungsprojekt griff die bereits vorliegenden Erkenntnisse aus der Literatur auf und versuchte diese zu verifizieren oder zu korrigieren und neue aktuelle Erkenntnisse hinzuzufügen. Dabei wurde folgendes Vorgehen gewählt: Gesucht wurde eine Bankengruppe, die mit relativ homogenen Geschäftsmodellen und Geschäftsphilosophien sowohl in ländlichen als auch in städtischen Gebieten vertreten ist. Wenn grundsätzlich gleiche Geschäftsmodelle und -philosophien vorhanden sind, dann können unterschiedliche Geschäftsstrukturen und Geschäftsergebnisse auf die jeweiligen Standortfaktoren, insbesondere also die räumliche Lage zurückgeführt werden. In den Genossenschaftsbanken wurde eine solche Gruppe gefunden.

Für fast alle Genossenschaftsbanken Deutschlands – d.h. nahezu eine Vollerhebung – wurden die Geschäftsdaten aus öffentlichen Registern gezogen.¹ Regionale Wirtschaftsdaten wurden aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung der Bundesländer hinzugefügt. Mit Hilfe von Regressions- und Panelanalysen wurden die Daten dann auf allgemeine Gesetzmäßigkeiten hin untersucht. Ziel war es, den Geschäftserfolg von Banken in städtischen und ländlichen Regionen zu vergleichen und Determinanten der Unterschiede auszumachen.

¹ Vgl. *Broscheid/Gschwend* (2005).

Der Beitrag ist folgendermaßen aufgebaut: Zunächst wird die Literatur dargestellt und offene Fragen abgeleitet. Dann wird die verwendete Methodik erläutert. Schließlich werden vier wesentliche Befunde aufgezeigt und deren Hintergründe erläutert.

II. Literaturübersicht

Zunächst ist die Literatur darzustellen. Welche Erkenntnisse über die Zusammenhänge von Bankgeschäftserfolgen und regionaler Lage liegen bereits vor? Wir beginnen mit den jüngsten Untersuchungen. *Richter* legt 2014 eine empirische Erhebung zu den Determinanten des Geschäftserfolges von Genossenschaftsbanken vor.² Darin schließt er auch eine Untersuchung des Erfolges der Banken in den 7 genossenschaftlichen Regionalverbänden ein. Er findet mit einer Ausnahme keinen signifikanten Zusammenhang zwischen Region und Geschäftserfolg. Die Ausnahme ist Verband Nr. 6 (nicht namentlich genannt), dessen Banken im Mittel eine Cost-Income-Ratio (CIR) haben, die 13,2 % niedriger ist als die der Banken in den anderen Verbandsregionen. Ähnlich sieht es im Umfeld der zwei Rechenzentralen aus. Die Banken, welche zur Rechenzentrale 1 gehören, haben eine um etwa 2 %-Punkte bessere CIR als die anderen Banken. Aufgrund einer vom Autor durchgeführten Anonymisierung lässt sich kein regionaler Bezug der Ergebnisse herstellen. Weitere regionale Untersuchungen liegen nicht vor.

Christians und *Gärtner* untersuchen in ihrer Arbeit 2014 die Frage, warum Banken in strukturschwachen Gebieten erfolgreich sind.³ Überdurchschnittliche Erfolge von Banken in schrumpfenden Regionen Ostdeutschlands führen sie auf schwachen Wettbewerb zurück.

Hummel und *Pedrotti* (2013) erweitern den Betrachtungskreis auf 7 Länder Europas.⁴ Die zu erklärende Größe ist die Nettozinsmarge von Sparkassen, Genossenschafts- und Kreditbanken. Es werden keine einzelnen Banken betrachtet. Vielmehr werden Banken zu Gruppen zusammengefasst. Dann werden Gruppenunterschiede gesucht. Es können keine regionalen Differenzen betrachtet werden, weil die Gruppen regionenübergreifend zusammengesetzt sind. Welche Ergebnisse werden erzielt? Genossenschaftsbanken haben im Schnitt die höchste Zinsmarge.

² Vgl. *Richter* (2014).

³ Vgl. *Christians/Gärtner* (2014).

⁴ Vgl. *Hummel/Pedrotti* (2013).

Erklärt wird dies von den Autoren mit einem vergleichsweise hohen Anteil von riskantem Kreditgeschäft an lokale Unternehmen in Verbindung mit einer preiswerten Refinanzierung aus Einlagen. Die Stabilität der Einlagen erlaubt zudem eine lukrative Fristentransformation, was die Zinsmarge weiter anhebt.

Pedrotti legt zusammen mit *Buehn* und *Karmann* (2013) eine weitere Untersuchung zur Zinsmarge von Banken in Deutschland vor.⁵ Die Autoren finden, dass vor allem bei Genossenschaftsbanken die Zinsmarge durch den regionalen Faktor der Marktmacht (d.h. der regionalen Wettbewerbsintensität) und dem betrieblichen Faktor der Ineffizienz determiniert wird.

Christians vergleicht in seiner Untersuchung von 2010 den geschäftlichen Erfolg von Genossenschaftsbanken und Sparkassen in Ostdeutschland.⁶ Die Zins- und Provisionsmargen der Genossenschaftsbanken sind höher als die der Sparkassen, zugleich ist jedoch ihr Betriebsaufwand aufgrund kleinerer Betriebsgrößen und geringerer Mitarbeiterproduktivität höher. In Regionen mit wirtschaftlich ungünstigen Standorten weisen Banken gute bis überdurchschnittlich gute Rentabilitätskennziffern auf. Insgesamt sind in seiner Untersuchung regionale Unterschiede aber weniger bedeutend für Rentabilitätsdifferenzen. Unterschiede in der CIR werden vor allem durch die Höhe der Personal- und Verwaltungsaufwendungen bestimmt.

Conrad et al. (2009) untersuchen die Effizienz von Sparkassen in Abhängigkeit von geschäftspolitischen und regionalen Faktoren.⁷ Es werden verschiedene Effizienzmaße definiert (technische, Ertrags- und Skaleneffizienz). Im Ergebnis zeigt sich, dass effiziente Sparkassen häufig im Westen angesiedelt sind. Die effizientesten Sparkassen liegen entweder in sehr dicht oder sehr dünn besiedelten Gebieten. In ersteren ist der Wettbewerb hoch, was zu geringen Zinsmargen führt, während in letzteren der Wettbewerb niedrig ist, was umgekehrt hohe Zinsmargen ermöglicht. Regionale Umfeldfaktoren wie Kaufkraft, Arbeitslosigkeit, Altersstruktur, Wachstumsaussichten etc. haben den Autoren zufolge einen signifikanten Einfluss auf die Effizienz der Institute.

Padberg (2005) kann bei einer Untersuchung der Zinsmarge von Genossenschaftsbanken und Sparkassen in ländlichen und städtischen Ge-

⁵ Vgl. *Karmann/Buehn/Pedrotti* (2013).

⁶ Vgl. *Christians* (2010).

⁷ Vgl. *Conrad* et al. (2008).

bieten für Sparkassen signifikante Unterschiede nachweisen: ländliche Institute haben eine deutlich höhere Marge.⁸

Riekeberg (2003) zeigt in seiner umfangreichen Untersuchung, dass die Wettbewerbssituation – gemessen an der räumlichen Nähe von Wettbewerbern – einen signifikanten Einfluss auf verschiedene Erfolgsmaße von Sparkassen hat.⁹

Wutz (2002) wählt folgendes Untersuchungsdesign, das indirekt regionale Aspekte erfasst.¹⁰ Er definiert verschiedene Standortfaktoren und versucht herauszufinden, in welcher Weise sie mit der Effizienz bayerischer Genossenschaftsbanken verbunden sind. Standortfaktoren sind in seiner Untersuchung u. a. die Größe des Einzugsgebietes einer Bank, die Marktdurchdringung, die Kundenstruktur, die Einlagensumme pro Kunden, der Marktanteil und die Bruttozinsspanne. Im Ergebnis kann *Wutz* nachweisen, dass kleine Institute oft von günstigen Standortfaktoren profitieren, während größere Banken unter ungünstigen leiden.

Es gibt mehrere weitere Untersuchungen zur Effizienz von Banken in Deutschland teils ohne Bezug zu regionalen Aspekten. Hingewiesen sei auf Untersuchungen von *Tischer* (2011)¹¹ oder *Thiry* (2009)¹².

Insgesamt zeigt sich, dass die Frage der regionalen Erfolgsfaktoren von Banken ein anerkanntes Forschungsfeld darstellt. Die Ergebnisse sind uneinheitlich. Als ein Befund deutet sich an, dass Banken in wirtschaftlich schwachen Regionen nicht unbedingt schlechtere Erfolgswerte haben als Banken in wirtschaftlich starken Regionen, sondern im Mittel sogar darüber liegen. Als eine Ursache dafür taucht das Wettbewerbsargument auf: die Wettbewerberdichte in schwachen Regionen sei mittlerweile so gering, dass bessere Margen möglich würden. Dem stünden Ineffizienzen auf der Aufwandsseite wegen zu kleiner Betriebsgrößen gegenüber. Daneben tauchen aber auch weitere Aspekte auf (Geschäftsstrukturargument), die in den unterschiedlichen Geschäftsstrukturen von Banken in starken und schwachen Regionen begründet sind. Dabei wird u. a. auf das margenstärkere lokale Kreditgeschäft hingewiesen, das Banken in schwachen Regionen zu guten Margen verhülfe.

⁸ Vgl. *Padberg* (2005).

⁹ Vgl. *Riekeberg* (2003).

¹⁰ Vgl. *Wutz* (2002).

¹¹ Vgl. *Tischer* (2011).

¹² Vgl. *Thiry* (2009).

Aufgrund der Uneinheitlichkeit der Ergebnisse, aber auch aufgrund der Tatsache, dass in vielen Untersuchungen regionale Effekte nicht im Vordergrund standen, sondern nur Nebenerkenntnisse darstellten, lassen sich aus der Literatur zwei offene Fragen ableiten:

- (a) Kann es bestätigt werden, dass Banken in wirtschaftlich schwächeren Regionen vergleichsweise erfolgreich agieren können?
- (b) Ist es mehr das *Wettbewerbsargument* oder mehr das *Geschäftsstrukturargument* oder eine *Kombination* aus beiden, welches den relativen Erfolg von Banken in schwachen Regionen erklärt?

III. Datenbasis und Untersuchungsmethode

Die Datenbasis für die Untersuchung besteht aus mehreren Komponenten. Den wesentlichen Teil bilden die Jahresabschlüsse der deutschen Kreditgenossenschaften im Zeitraum von 2005 bis 2011. Insbesondere sind dies die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz, welche mit Hilfe der Datenbank Bankscope erhoben wurden. Zur Validierung der Angaben zu den einzelnen Genossenschaftsbanken hinsichtlich Korrektheit und Vollständigkeit wurden zunächst Abgleiche mit den Banklisten der Deutschen Bundesbank sowie des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) vorgenommen. Per Ende 2011 existierten insgesamt 1.121 Institute im Genossenschaftssektor. Für dieses Jahr enthält die Stichprobe 963 Banken, was einer Abdeckungsquote von 86 % der Grundgesamtheit entspricht. Die Untersuchung ist damit die vollständigste, die bisher jemals zu der aufgeworfenen Fragestellung durchgeführt wurde.

Für die Jahre 2005 bis 2010 wurden Abdeckungsquoten zwischen 83 % und 88 % nachgewiesen. Eine Stichprobe ist generell dann repräsentativ, wenn sie in der Verteilung aller untersuchungsrelevanten Merkmale der Grundgesamtheit entspricht. Die Repräsentativität wurde in 2 Stufen auf Basis der räumlichen Verteilung der Institute überprüft. In der ersten Stufe kommt als Separierungskriterium die erste Ziffer der Postleitzahl zur Anwendung. Ein Chi-Quadrat-Anpassungstest („*Goodness of Fit*“-Test) zeigt keine Abweichung der vorhandenen von den erwarteten Häufigkeiten an.¹³ Die Stichprobe kann daher als regional gleichmäßig verteilt angesehen werden. Auch in der zweiten Stufe auf Basis der ersten zwei Ziffern der Postleitzahl lässt sich durch denselben Test keine Ab-

¹³ Vgl. *Anderson/Darling* (1954).

weichung nachweisen, wodurch weiter von einer Gleichverteilung ausgegangen werden kann. Die daraus resultierende Repräsentativität und die hohe Abdeckungsquote der Stichprobe erlauben Schlussfolgerungen auf die Grundgesamtheit.

In der Untersuchung werden ausschließlich regionale Genossenschaftsbanken betrachtet. Diese betreiben vorwiegend das klassische Einlagen- und Kreditgeschäft. Einige Banken im Genossenschaftssektor¹⁴ weichen in ihrer Geschäftspolitik hiervon ab und werden daher nicht für die Berechnungen herangezogen. Anhand der Lage ihres Hauptsitzes werden die Institute gemäß dem Gemeindeverzeichnis des Statistischen Bundesamtes in eine der drei Lagekategorien *städtisch*, *halbstädtisch* und *ländlich* eingeordnet. Während städtische Gebiete eine Bevölkerungsdichte von mehr als 500 Einwohnern je Quadratkilometer aufweisen, liegt die Dichte bei ländlichen Gebieten bei unter 100, bei halbstädtischen Gebieten dazwischen.¹⁵ Die Beschränkung auf Genossenschaftsbanken wurde vorgenommen, weil diese eine weitgehend homogene Bankengruppe darstellen und sich Erfolgsunterschiede deshalb leichter auf die entsprechenden Standortfaktoren zurückführen lassen als bei einer Stichprobe von ganz heterogenen Banken.

Die durchschnittliche Bilanzsumme (DBS) dient der Herstellung der Vergleichbarkeit von Banken verschiedener Größen. Dazu wird das arithmetische Mittel aus den Schlussbilanzsummen des Berichtsjahres und des Berichtsvorjahres gebildet. Da die Bilanzsumme der Institute i. d. R. von Jahr zu Jahr leicht anwächst, die Erträge und Aufwendungen jedoch über den Verlauf des Jahres anfallen, wäre es unpräzise, diese Erfolgsgrößen direkt in das Verhältnis zur Schlussbilanzsumme zu setzen. Erhöht sich jedoch die Bilanzsumme eines Instituts im Vergleich zum Vorjahr durch eine Fusion, so wird dennoch auf die Schlussbilanzsumme des Berichtsjahres zurückgegriffen. Als Erfolgsmaß kommt die Bruttogewinnspanne zum Einsatz. Diese errechnet sich nach dem Schema der Return-on-Investment-(ROI-)Analyse als Differenz zwischen Bruttoertragsspanne und Bruttobedarfsspanne.¹⁶ In die Bruttoertragsspanne fließen

¹⁴ Dazu zählen bspw. DZ Bank, WGZ Bank, Deutsche Ärzte- und Apothekerbank, BBBank und weitere.

¹⁵ Gemeinden mit einer Fläche von weniger als 100 Quadratkilometern werden einer höheren Kategorie zugeordnet, falls sie vollständig von Gemeinden dieser höheren Kategorie umschlossen sind. Daher kann zur Ermittlung des Gebietstyps einer Gemeinde nicht einfach auf die Bevölkerungsdichte zurückgegriffen werden.

¹⁶ Vgl. Schierenbeck (2003), S. 425.

Bruttozinsspanne, Provisionsspanne, Handelsspanne sowie die Sonstige Ertragsspanne ein, die Bruttobedarfsspanne ergibt sich als Summe von Personalaufwandsspanne und Sachaufwandsspanne.¹⁷ Die Bruttogewinnsspanne ist für einen institutsübergreifenden Vergleich besonders geeignet, weil sie dem Ersteller des Jahresabschlusses nur geringe Beeinflussungsmöglichkeiten bietet. Insbesondere wird das Bewertungsergebnis nicht mit einbezogen.¹⁸ Die in die Bruttogewinnsspanne einfließenden Komponenten ergeben sich, indem die entsprechenden Aufwands- und Ertragspositionen der Gewinn- und Verlustrechnung (GuV) in Relation zur DBS gesetzt werden. Aber auch die Kreditquote, die Eigenkapitalquote und die Betriebsgröße werden untersucht. Die regionalwirtschaftlichen Daten auf Kreisebene (Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer, Bruttolöhne und -gehälter) sowie die Wachstumsraten des Bruttoinlandsprodukts in den Kreisen entstammen dem Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder. Als Indikator für die Zukunftsfähigkeit kommen kreisgenaue Studienergebnisse von *Kröhnert et al.* zum Einsatz.¹⁹ Zur Messung des Niveaus und der Steilheit der jeweils aktuellen Zinsstrukturkurve des untersuchten Jahres werden Swapsätze für 2-, 5- und 10-jährige Laufzeiten herangezogen. Die Umsetzung einer Fusion im betreffenden Geschäftsjahr wurde auf der Basis der Historie der Institute erfasst, die Auswirkung von Fusionen auf den Erfolg wird untersucht.

Die wichtigsten Untersuchungsmethoden sind solche zur Identifikation von Unterschieden im Mittelwert zwischen verschiedenen Gruppen (Varianzanalyse) und die Regressionsanalyse. Auch die Panelanalyse wird angewendet, um die Entwicklung derselben Institute im Zeitablauf zu untersuchen. Die Ergebnisse werden in dieser Arbeit der Anschaulichkeit wegen in Form von graphischen Abbildungen präsentiert.

¹⁷ Vgl. *Schierenbeck* (2003), S. 425. Die Verwendung des Begriffes Spanne ist grundsätzlich zu hinterfragen, sofern sich die jeweilige Position nicht aufgrund einer Differenz zwischen Ertrag und Aufwand ergibt. Dies ist im Falle von Personal- und Sachaufwand so, denn es existiert kein verwandter Ertrag. Im Interesse der begrifflichen Einheitlichkeit wurde trotzdem der Begriff der Spanne aus der ROI-Systematik eingesetzt, so wie das in der Literatur – ungenauerweise – verbreitet ist.

¹⁸ Neben der Bruttogewinnsspanne wurde auch die in der Literatur häufig zum Effizienzvergleich zwischen den Instituten verwendete CIR geprüft, jedoch auf Grund weniger guter Eignung nicht weiter aktiv eingesetzt.

¹⁹ Vgl. *Kröhnert et al.* (2011).

IV. Ergebnisse der Untersuchung

1. Grundlagen

Im Folgenden zeigen wir anhand ausgewählter Ergebnisse, welchen Einfluss die Lage einer Bank in einem eher städtischen, halbstädtischen oder ländlichen Bereich auf ihre Geschäftsstruktur und ihre Geschäftsergebnisse hat und welche Determinanten sich dafür abzeichnen. Wir beginnen mit vier wichtigen stilisierten Befunden. Im Anschluss daran, werden die Erklärungen diskutiert.

Befund 1: Banken in ländlichen Gebieten haben eine höhere Gewinnspanne

Dieser Befund bestätigt die überwiegende Meinung in der Literatur. Abbildung 1 zeigt die Bruttogewinnspanne (Gewinne vor Bewertung in % der Bilanzsumme) von Genossenschaftsbanken nach ihrer Lage. Zu erkennen ist, dass Institute in ländlichen und halbstädtischen Regionen im Mittel eine um 0,1 %-Punkte höhere Bruttogewinnspanne erreichen als in städtischen. Die Differenzen sind statistisch auf dem 0,1 %-Niveau signifikant.

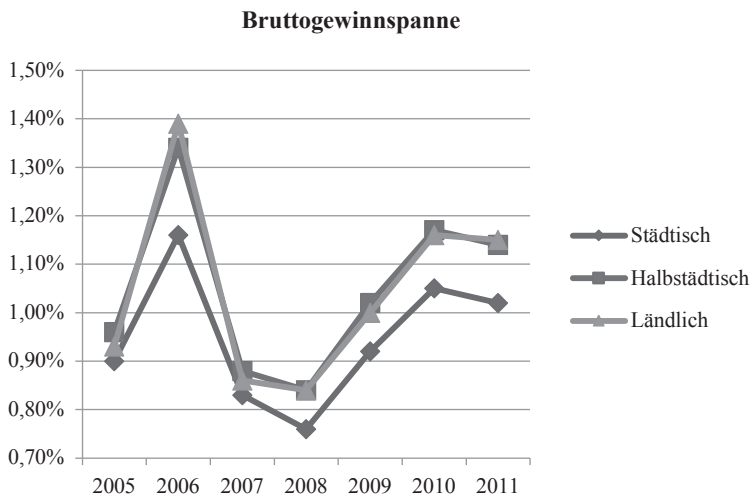


Abbildung 1: Einfluss der Lage auf die Bruttogewinnspanne

Befund 2: Banken in wohlhabenderen Gebieten erzielen eine geringere Gewinnspanne

Abbildung 2 zeigt die Bruttogewinnspanne von Genossenschaftsbanken in Abhängigkeit vom BIP je Einwohner in der jeweiligen Geschäftsregion. Das BIP je Einwohner ist ein häufig verwendeter Indikator des Wohlstands einer Region. Die x-Achse aus Abbildung 2 enthält 5 Quintile. Im Quintil 1 sind die 20 % Genossenschaftsbanken der ärmsten Regionen Deutschlands zusammengefasst, in Quintil 5 dementsprechend die 20 % in den reichsten Regionen. Abbildung 2 zeigt, dass die Bruttogewinnspanne der Institute über alle Jahre hinweg im Mittel in armen Regionen höher ist als in reichen. Im Jahr 2010 z.B. war die Bruttogewinnspanne der Genossenschaftsbanken in den ärmsten Regionen im Mittel fast 20 % höher als in den reichsten. Die Differenzen sind statistisch signifikant.

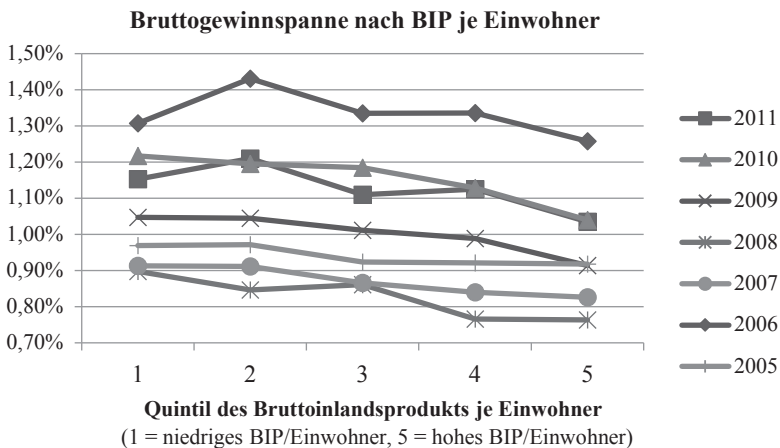


Abbildung 2: Zusammenhang zwischen der Bruttogewinnspanne und regionalem BIP je Einwohner

Befund 3: Wenn Arbeitnehmer viel verdienen, verdienen Banken weniger

Abbildung 3 setzt die Arbeitnehmerverdienste einer Region ins Verhältnis zur Bruttogewinnspanne der Banken. Die Intuition lautet, dass Banken mit einkommensstärkeren Arbeitnehmern mehr und attraktivere Geschäfte machen können. Banken sollten deshalb dort besonders erfolgreich sein, wo Arbeitnehmer besonders viel verdienen. Abbildung 3 bildet wieder Quintile. Quintil 1 enthält die 20 % Genossenschaftsbanken in

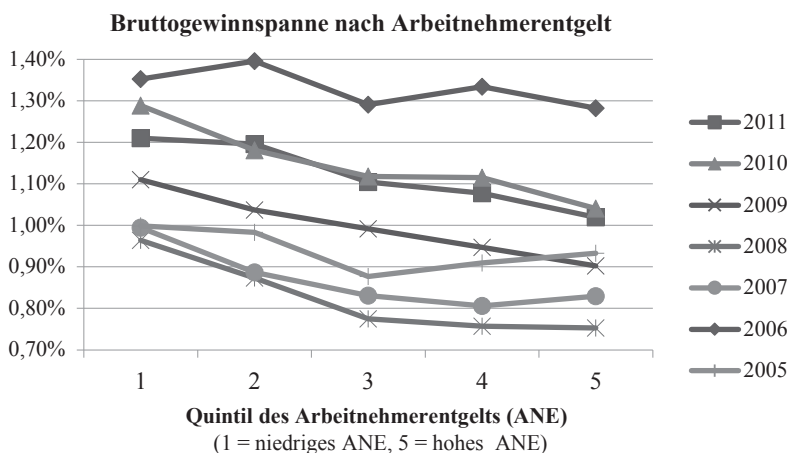


Abbildung 3: Einfluss des Arbeitnehmerentgelts auf die Bruttogewinnspanne

Regionen mit den geringsten Arbeitnehmereinkommen, Quintil 5 die 20 % in Regionen mit den einkommensstärksten Arbeitnehmern. Wie gut zu erkennen ist, haben Genossenschaftsbanken bei den einkommensschwächsten Arbeitnehmern die höchsten Bruttogewinnspannen. Die Differenzen sind auf dem 0,1 %-Niveau statistisch signifikant.

Befund 4: Die Zukunftsfähigkeit einer Region ist negativ mit dem Erfolg von Banken korreliert.

Wir greifen die Untersuchung von Wutz (2002) auf, der die Zukunftsfähigkeit einer Region als wichtigen Standortfaktor in seine Untersuchung einbezog. Regionale Attraktivitätsindikatoren werden immer wieder herangezogen, um zukunftsweisende Regionen mit großen Wachstumschancen ausfindig zu machen, die interessant für Unternehmen sein sollen. Wir verwenden den regionalen Zukunftsindikator von Kröhnert et al., der für alle 402 deutschen Kreise berechnet wurde, und korrelieren ihn mit der Bruttogewinnspanne der Banken. Abbildung 4 enthält auf der x-Achse wieder Quintile. Die 20 % der Regionen mit der geringsten attestierten Zukunftsfähigkeit erhalten die Schulnote 5 (ganz rechts), während die 20 % zukunftsfähigsten Regionen die Schulnote 1 (ganz links) bekommen. Wie die Abbildung zeigt, lassen sich in den am wenigsten zukunftsfähigen Regionen die höchsten Bruttogewinnspannen erzielen. Bemerkenswert ist der mehr oder weniger lineare Anstieg der Kurven in allen betrachteten Jahren, mit Ausnahme des Boomjahres 2006. Dies

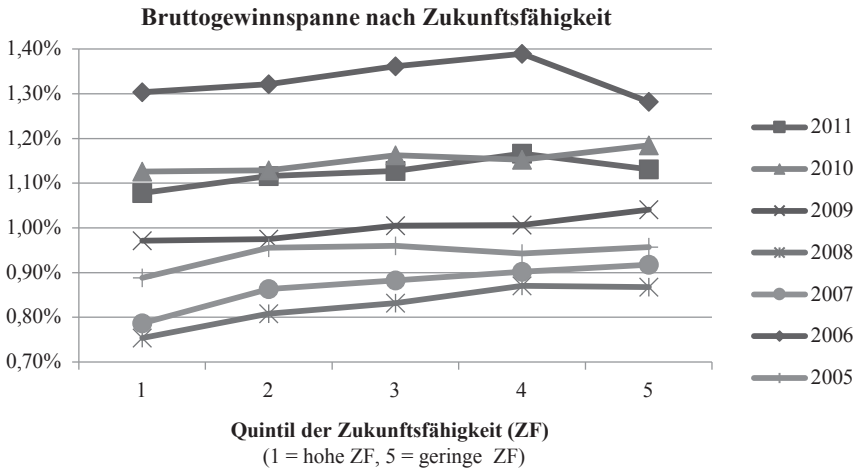


Abbildung 4: Zusammenhang zwischen Zukunftsfähigkeit und Bruttogewinnspanne

deutet darauf hin, dass hier kein zufälliges, sondern ein systematisches Phänomen vorliegt.

Damit sind vier stilisierte Ergebnisse gezeigt. Überspitzt lässt sich zusammenfassen: Genossenschaftsbanken sind besonders erfolgreich bei einkommensschwächeren Kunden in ländlichen Regionen, die sich durch eine geringe Zukunftsfähigkeit auszeichnen.

Welche Faktoren sind für diese Befunde verantwortlich? Im Folgenden überprüfen wir, wie oben bereits angesprochen, ob eher das Wettbewerbsargument oder eher das Geschäftsstrukturargument die Erfolgsdifferenzen erklärt.

- Das *Wettbewerbsargument* postuliert, dass mit dem Wegzug der privaten Banken vom Land ein Wettbewerbsvakuum entstanden sei, das von den verbliebenen Banken genutzt werde, attraktivere Margen als in den umkämpften städtischen Gebieten zu erzielen.
- Das *Geschäftsstrukturargument* postuliert demgegenüber, dass Banken in ländlichen Regionen über attraktivere Geschäftsstrukturen verfügten. Insbesondere könnten sie mehr ertragreiches Kreditgeschäft mit lokalen Unternehmen tätigen, was sich insbesondere in der derzeitigen Niedrigzinsphase positiv auf die Marge auswirke.

Beide Argumente könnten auch miteinander verbunden sein, indem der Rückzug privater Banken die kreditsuchenden Unternehmen auf die

verbliebenen Genossenschaftsbanken und Sparkassen zwingt und diesen zugleich eine vorteilhafte Wettbewerbssituation wie auch eine günstige Kreditquote ermöglicht.

2. Analyse Teil I: Die höheren Erfolge ländlicher Genossenschaftsbanken aus betrieblicher Sicht

a) Die Bruttogewinnspanne und ihre Determinanten

Überprüfen wir zuerst, warum ländliche Genossenschaftsbanken eine höhere Bruttogewinnspanne haben (vgl. Abbildung 1). Im Jahr 2011 erwirtschafteten Genossenschaftsbanken insgesamt 74 % ihrer Bruttoerträge im Zinsbereich, 20 % im Provisionsbereich und praktisch nichts im Handelsbereich; die sonstigen Erträge betragen 5 % (vgl. Tabelle 1).

Tabelle 1
ROI-Analyse aller Banken über den Betrachtungszeitraum

<i>ROI-Komponenten</i>	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bruttozinsspanne	2,51 %	2,39 %	2,22 %	2,09 %	2,29 %	2,40 %	2,32 %
Provisionsspanne	0,70 %	0,72 %	0,73 %	0,68 %	0,64 %	0,66 %	0,64 %
Handelsspanne	0,01 %	0,01 %	0,01 %	0,00 %	0,01 %	0,00 %	0,00 %
Sonstige Ertragsspanne	0,15 %	0,56 %	0,18 %	0,18 %	0,13 %	0,15 %	0,17 %
<i>Bruttoertragsspanne</i>	<i>3,36 %</i>	<i>3,67 %</i>	<i>3,14 %</i>	<i>2,95 %</i>	<i>3,07 %</i>	<i>3,21 %</i>	<i>3,13 %</i>
Personalaufwandsspanne	1,44 %	1,45 %	1,36 %	1,29 %	1,31 %	1,23 %	1,19 %
Sachaufwandsspanne	1,00 %	0,99 %	0,93 %	0,86 %	0,82 %	0,88 %	0,86 %
<i>Bruttobedarfsspanne</i>	<i>2,44 %</i>	<i>2,44 %</i>	<i>2,28 %</i>	<i>2,15 %</i>	<i>2,13 %</i>	<i>2,11 %</i>	<i>2,06 %</i>
<i>Bruttogewinnspanne</i>	<i>0,92 %</i>	<i>1,23 %</i>	<i>0,86 %</i>	<i>0,80 %</i>	<i>0,93 %</i>	<i>1,09 %</i>	<i>1,07 %</i>
Risikospanne	0,46 %	0,69 %	0,41 %	0,43 %	0,33 %	0,31 %	0,01 %
Nettogewinnspanne	0,47 %	0,54 %	0,45 %	0,37 %	0,60 %	0,78 %	1,06 %

Zentrales Element der Bruttogewinnspanne ist die Bruttozinsspanne. Sie gehört zu den wichtigsten Erfolgsdeterminanten von Banken. Die folgende Abbildung 5 zeigt die Bruttozinsspanne (Zinserträge aus Kredit, festverzinslichen Wertpapieren, Geldmarktanlagen abzüglich Zinsaufwand) von Genossenschaftsbanken in ländlicher, halbstädtischer und städtischer Lage. Ländliche Genossenschaftsbanken hatten in allen Jahren des Untersuchungszeitraums im Vergleich mit den städtischen eine höhere Spanne. Die Differenzen der Bruttogewinnspannen werden

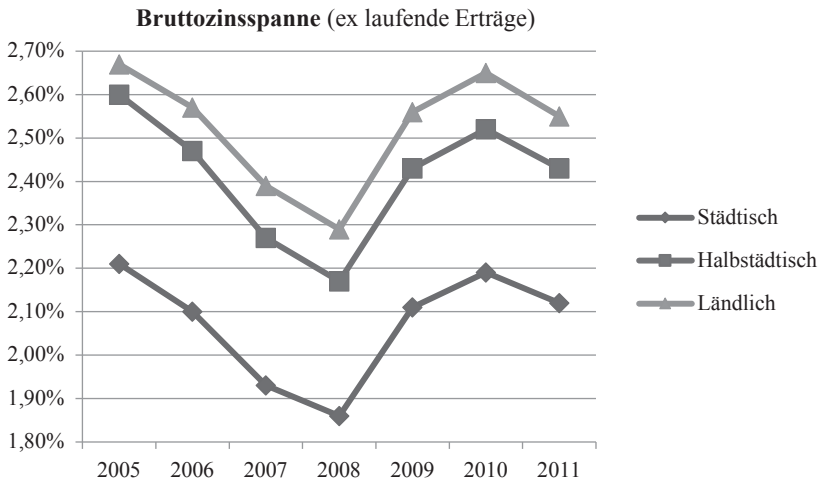


Abbildung 5: Einfluss der Lage auf die Zinsüberschüsse ex laufende Erträge

etwas geringer, wenn man Erträge aus Aktien und Beteiligungen hinzufügt, weil derartige Erträge kaum bei den ländlichen, dagegen stark bei den städtischen Banken zu Buche schlagen. Trotzdem bleiben auch dann noch Differenzen zugunsten der ländlichen Genossenschaftsbanken übrig.

Warum haben ländliche Genossenschaftsbanken eine höhere Bruttozinsspanne? Wir haben verschiedene mögliche Ursachen getestet. Dazu haben wir die Bruttozinsspanne zunächst in die drei wichtigsten Erfolgsquellen getrennt: (i) Zinserträge aus dem Kreditgeschäft, (ii) Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und (iii) Zinsaufwendungen für Einlagen und verzinsliche Verbindlichkeiten. Danach haben wir die Zinserträge (i) wiederum in eine Mengen- und eine Preiskomponente gespalten.

$$\frac{\text{Zinserträge Kreditgeschäft}}{\text{DBS}} = \frac{\text{Zinserträge Kreditgeschäft}}{\text{Kreditvolumen}} \cdot \frac{\text{Kreditvolumen}}{\text{DBS}}$$

Sollten Erträge eher aus der Preiskomponente (Zinssatz) stammen, dann läge es nahe, wettbewerbspolitische Ursachen zu vermuten. Währenddessen würden Erträge aus der Mengenkompone (Kreditquote) eher für das Geschäftsstrukturargument sprechen. Tabelle 2 bis Tabelle 4 zeigen die Ergebnisse der Aufspaltung als Mittelwerte der Relationen aller Genossenschaftsbanken des jeweiligen Lagebereiches.

Tabelle 2

Zinserträge aus Kreditgeschäft pro Kreditvolumen (Zinssatz)

<i>Jahr</i>	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Städtisch	5,59 %	5,88 %	6,56 %	7,23 %	6,87 %	6,68 %	6,80 %
Halbstädtisch	5,59 %	5,89 %	6,47 %	7,04 %	6,71 %	6,58 %	6,75 %
Ländlich	5,47 %	5,76 %	6,34 %	6,98 %	6,75 %	6,62 %	6,75 %

Tabelle 3

Kreditvolumen pro durchschnittliche Bilanzsumme (Kreditquote)

<i>Jahr</i>	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Städtisch	56 %	55 %	55 %	56 %	57 %	57 %	57 %
Halbstädtisch	58 %	57 %	57 %	58 %	60 %	61 %	60 %
Ländlich	59 %	58 %	58 %	59 %	60 %	60 %	60 %

Tabelle 4

Zinserträge pro durchschnittliche Bilanzsumme

<i>Jahr</i>	2011	2010	2009	2008	2007	2006	2005
Städtisch	3,13 %	3,23 %	3,58 %	4,03 %	3,91 %	3,83 %	3,91 %
Halbstädtisch	3,22 %	3,36 %	3,68 %	4,11 %	4,03 %	3,99 %	4,08 %
Ländlich	3,21 %	3,37 %	3,69 %	4,11 %	4,06 %	4,00 %	4,05 %

Auf der Ertragsseite zeigt sich: die Zinssätze im Kreditgeschäft der ländlichen Institute liegen *unter* denen der städtischen Banken (Tabelle 2). Im Kreditgeschäft verzeichnen ländliche Banken also *Nachteile* beim Zinssatz von 0,13 Prozentpunkten im Mittel über alle Jahre. Dafür weisen ländliche Institute über alle Jahre *Vorteile* durch eine um 3 Prozentpunkte *höhere Kreditquote* auf (Tabelle 3). Nach Kombination beider Effekte liegen die Zinserträge ländlicher Institute zwischen 0,08 und 0,17 Prozentpunkte *höher* als bei städtischen Genossenschaftsbanken (Tabelle 4), was im Mittel einem *Vorteil* ländlicher Institute um 0,12 Prozentpunkte gleichkommt (Signifikanz: *** ($p < 0,001$), Standardfehler 0,0252). Dies ist ein überraschendes Ergebnis, das in der Literatur bisher nicht beachtet wurde.

Auf der Refinanzierungsseite haben ländliche Genossenschaftsbanken in allen Jahren deutliche *Zinsaufwandsvorteile* gegenüber städtischen

Instituten. Ihre Refinanzierung kostete je nach Jahr zwischen 0,11 und 0,27 Prozentpunkte (im Mittel 0,18 Prozentpunkte) *weniger* als die der städtischen Genossenschaftsbanken (Signifikanz: *** ($p < 0,001$); Standardfehler 0,0176).

Nimmt man Ertrags- und Aufwandseffekt zusammen, so ergibt sich für ländliche Genossenschaftsbanken im Mittel ein Vorteil von 0,30 Prozentpunkten p.a. Addiert man noch die Vorteile ländlicher Institute im Bereich der Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren, so ergibt sich eine Bruttozinsspanne (ex laufende Erträge), welche über alle Jahre konstant deutlich zugunsten ländlicher Genossenschaftsbanken ausfällt, im Mittel um 0,45 Prozentpunkte (vgl. Abbildung 5).

In Bezug auf das Wettbewerbsargument ergibt sich damit ein ambivalentes Ergebnis: auf der Passivseite haben ländliche Genossenschaftsbanken Preisvorteile, was für geringen Wettbewerbsdruck spricht. Dies könnte seine Ursache darin haben, dass die ländliche Bevölkerung tendenziell immer älter wird, Direktbanken weniger nutzt und daher niedrigere Depositenzinsen akzeptiert. Im Kreditgeschäft ist die Situation anders. Dort haben ländliche Banken sogar Zinsnachteile: sie geben ihre Kredite zu günstigeren Konditionen ab als ihre städtischen Pendanten.²⁰ Dies spricht nicht für das Argument eines geringen Wettbewerbsdrucks im ländlichen Bereich.

In Bezug auf das Bilanzstrukturargument zeigt sich, dass ländliche Genossenschaftsbanken ein um 3 %-Punkte der Bilanz größeres Kreditgeschäft haben als städtische (vgl. Tabelle 3). Wie Tabelle 4 zeigt, reicht dieser Mengenvorteil aus, den Zinssatznachteil überzukompensieren. Die Zinsertragsspanne aus dem Kreditgeschäft ist dadurch im Ergebnis bei ländlichen Genossenschaftsbanken um etwa 0,12 %-Punkte höher als bei städtischen (Signifikanz: *** ($p < 0,001$); Standardfehler 0,0186).

Das bedeutet zusammengefasst: der Befund aus der Literatur, dass Banken im Zinsgeschäft im ländlichen Raum Erfolgsvorteile haben, kann bestätigt werden. Aber dieser Erfolg im Zinsgeschäft ist nicht das Resultat einer einfachen Beziehung, sondern das Nettoergebnis von mehreren komplexen, sich teils kompensierenden Effekten. Dies wurde in der Literatur bisher zu wenig beachtet. Die These, dass der Zinsvorteil ausschließlich dem Wettbewerbseffekt zuzuordnen ist, kann nicht bestätigt werden. Die Aufgliederung des Gesamteffektes in einen Mengeneffekt

²⁰ Hier müsste sich eine Kreditartenanalyse anschließen. Allerdings sind diese Daten überhaupt nicht öffentlich verfügbar.

und einen Preiseffekt zeigt, dass preisliche Vorteile, die auf mangelnden Wettbewerb zurückzuführen sein könnten, nur im Passivgeschäft zum Tragen kommen, während im Aktivgeschäft ländliche Genossenschaftsbanken einen Zinsnachteil haben, der durch einen Mengeneffekt überkompensiert wird. Seinen Kunden günstige Preise zu bieten und dafür mehr Geschäft zu erhalten, ist an und für sich nichts Ungewöhnliches. Aber warum sich ländliche Genossenschaftsbanken im Kreditgeschäft so verhalten, ist aus unseren Daten heraus nicht zu beantworten. Es wäre sinnvoll, sich einzelnen Kreditarten zuzuwenden, über die wir keine Informationen beschaffen konnten. Hierin liegt Raum für weitere Forschung.

b) Provisionsgeschäft und Betriebsaufwand

Das Provisionsgeschäft soll im Folgenden nicht vertieft behandelt werden. Es lassen sich keine statistisch signifikanten Ertragsunterschiede zwischen ländlichen und städtischen Genossenschaftsbanken nachweisen. Die Provisionsspannen der halbstädtischen Banken liegen leicht nur über dem Durchschnitt.

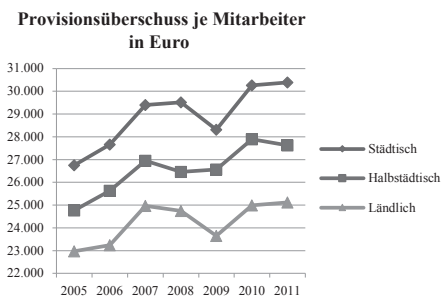


Abbildung 6: Entwicklung des Provisionsüberschusses je Mitarbeiter

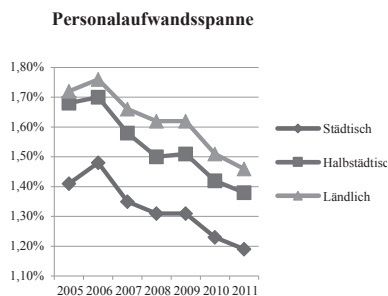


Abbildung 7: Einfluss der Lage auf die Personalaufwandsspanne

Signifikante Unterschiede zwischen städtischen und ländlichen Genossenschaftsbanken findet man, wenn man die Provisionsüberschüsse auf die Mitarbeiter bezieht. Dann ergibt sich eine in Abbildung 6 wiedergegebene Rangfolge, die eine deutlich schlechtere Produktivität der Mitarbeiter in ländlichen Genossenschaftsbanken zeigt.

Dies leitet über zu der Frage, ob ländliche Banken ihre Vorteile bei der Bruttozinsspanne durch gegenläufige Effekte bei den Betriebsaufwen-

dungen wieder kompensieren, so wie das in der Literatur bereits festgestellt wurde. Die Betriebsaufwendungen lassen sich in Personal- und Sachaufwendungen unterscheiden.

Abbildung 7 stellt die Personalaufwandsspanne dar. Alle Bankengruppen haben ihre Personalaufwandsspanne in den letzten Jahren des Untersuchungszeitraumes deutlich reduziert. Dies gelang überwiegend durch Konstanthalten des absoluten Aufwands bei Wachstum des Geschäftes. Regionale Unterschiede sind signifikant: halbstädtische Genossenschaftsbanken haben eine um 20,7 bp (d.h. 0,207 %-Punkte) höhere Personalaufwandsspanne als städtische. Bei ländlichen Instituten liegt der Aufwand sogar um 29,2 bp höher.

Welche Ursachen haben diese Differenzen?

Es könnte sich um Lohnsatz- oder Gehaltsdifferenzen handeln. Der *Aufwand pro Mitarbeiter* liegt, wie Abbildung 8 zeigt, bei ländlichen Banken – erwarteterweise – leicht unter dem städtischer Banken. Die Lohn- oder Gehaltsaufwandsdifferenzen sind aber geringer als man es intuitiv erwarten konnte. Die Ursache liegt vielleicht darin, dass heute die Mobilität von Arbeitnehmern im Bankenbereich so groß ist, dass ländliche und halbstädtische Banken ausreichend viel bezahlen müssen, wenn sie die Mitarbeiter nicht an die städtischen Konkurrenten verlieren wollen.

Andererseits könnte auch die *Produktivität* der Mitarbeiter eine Rolle spielen. Das betreute Geschäftsvolumen der Mitarbeiter ist, wie Abbildung 9 zeigt, bei ländlichen Genossenschaftsbanken deutlich niedriger als bei städtischen. Man könnte auch von geringerer *Auslastung* der Mitarbeiter im ländlichen Raum sprechen. Aber das wäre voreilig, da die

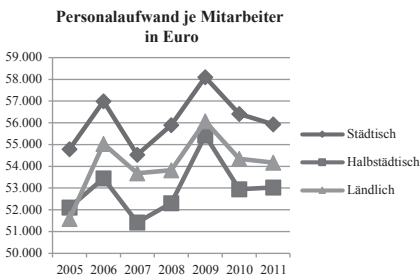


Abbildung 8: Einfluss der Lage auf den Personalaufwand in Euro je Mitarbeiter

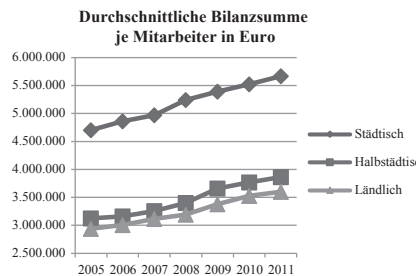


Abbildung 9: Einfluss der Lage auf durchschnittliche Bilanzsumme je Mitarbeiter

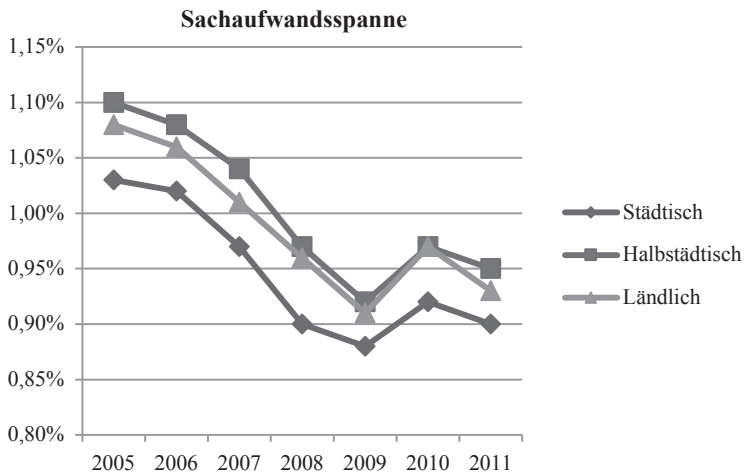


Abbildung 10: Einfluss der Lage auf den erweiterten Sachaufwand

Losgrößen im Kundengeschäft im ländlichen Raum viel kleiner sind als im städtischen Raum.

Insgesamt bestätigt sich die Literatur, die Personalaufwandsnachteile bei kleineren Banken im ländlichen Raum findet.

Die *Sachaufwandsspanne* beleuchtet Abbildung 10. Sie liegt bei ländlichen und halbstädtischen Genossenschaftsbanken leicht höher als bei städtischen. Ländliche Institute haben im Mittel eine um 4,4 bp höhere, d.h. teurere Spanne als städtische.

Es bestätigt sich also die Literatur auch insoweit, als dass auch beim Sachaufwand Nachteile kleinerer Genossenschaftsbanken im ländlichen Raum vorhanden sind.

c) Zinsspanne versus Bedarfsspanne

Zusammengefasst betrachtet ergibt sich Folgendes: Es lässt sich eine Dichotomie von Bruttoertragsspanne und Bruttobedarfsspanne aufzeigen. Nimmt man Sach- und Personalaufwand zusammen, dann arbeiten ländliche Genossenschaftsbanken 33,6 bp teurer als städtische. Demgegenüber beträgt der Ertragsvorteil der ländlichen gegenüber den städtischen Genossenschaftsbanken 43,9 bp. Insgesamt lässt sich erkennen, dass die Ertragsvorteile ländlicher Institute die Mehrbelastungen bei

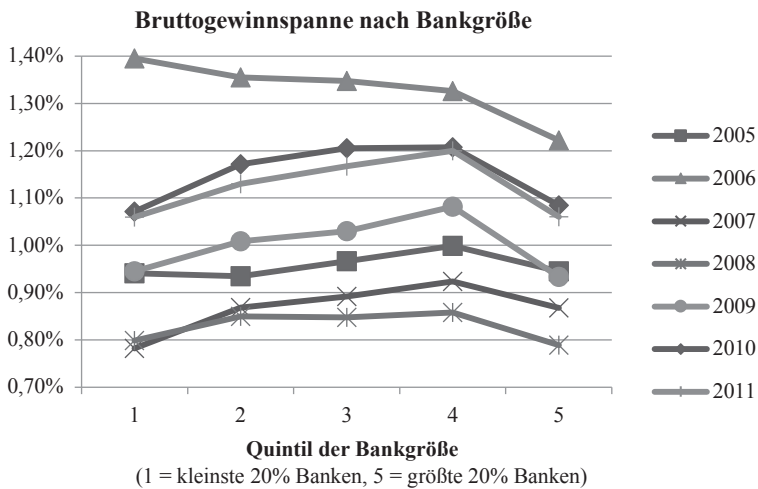


Abbildung 11: Zusammenhang zwischen Bankgröße und Bruttogewinnspanne

Personal- und Sachaufwand übersteigen, wodurch ein nennenswerter Vorteil von 10,3 bp in der Bruttogewinnspanne bleibt.

Die Dichotomie zwischen Bruttoertragsspanne und Bruttobedarfsspanne lässt die Vermutung aufkommen, dass es eine optimale Betriebsgröße geben könnte, bei welcher sich Vorteile wie etwa bei Zinsmargen und Nachteile wie beim Betriebsaufwand zu einem optimalen Verhältnis addieren. Abbildung 11 beleuchtet diesen Effekt. Abgebildet sind die Bruttogewinnspannen der Genossenschaftsbanken nach Größenklassen. Quintil 1 enthält die 20 % kleinsten Institute gemessen an der Bilanzsumme, Quintil 5 die 20 % größten. Abbildung 11 zeigt, dass es – abgesehen vom Ausnahmejahr 2006 – ein Betriebsgrößenoptimum im 4. Quintil gibt. Auch eine Einteilung in 10, 20, 25 und 50 Quantile belegt das Optimum im genannten Bereich. Aus den Bilanzsummen, welche rechnerisch der Mitte eines jeden betriebsgrößenoptimalen Quantils entsprechen, wurde mit einer linearen Regression ein exakter Wert für jedes betrachtete Jahr ermittelt. Für 2011 lag die optimale Betriebsgröße bei einer Bilanzsumme von 571 Mio. Euro.

Diese Zahl kann nun mit den tatsächlichen Betriebsgrößen der Genossenschaftsbanken in Deutschland verglichen werden, um den Reformbedarf abzuschätzen. Abbildung 12 zeigt die tatsächliche Betriebsgrößenverteilung. Zu erkennen ist, dass bei mindestens 600 kleinen Genossenschaftsbanken ein Wachstums-, d.h. Fusionsbedarf besteht. Aber auch die

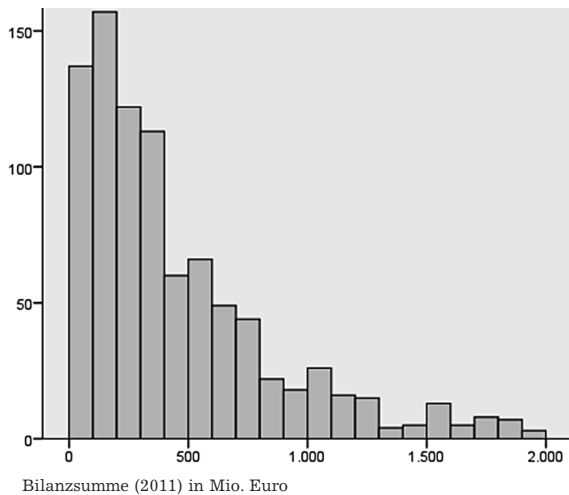


Abbildung 12: Histogramm der Häufigkeit von Banken im jeweiligen Intervall²¹

größeren Banken haben einen Reformbedarf, denn sie arbeiten unwirtschaftlicher als es sein könnte. Die etwa 200 größten Institute müssten demnach ihre Betriebsgrößen reduzieren. Jedoch sind Aufspaltungen von Regionalbanken in der Literatur bislang unerforscht. Ebenso wenig existieren empirische Befunde über Aufspaltungen von Genossenschaftsbanken, wodurch die Beurteilung von Erfolgsaussichten derartiger Maßnahmen nicht gesichert erscheint. Aktuell kann daher generell keine uneingeschränkte Empfehlung zur Aufspaltung großer Institute zugunsten der Effizienz ausgesprochen werden.

3. Analyse Teil II: Regionale Strukturdaten und bankwirtschaftliche Erfolge

Im Folgenden soll der Verbindung des Geschäftserfolges der ländlichen und städtischen Genossenschaftsbanken mit regionalwirtschaftlichen Strukturdaten nachgegangen werden. Dabei wird zum einen das regionale BIP betrachtet, dann das Arbeitnehmereinkommen, welches für Banken ein konkreterer Geschäftsanknüpfungsfaktor ist als das BIP.

²¹ Bilanzsummenwerte in Millionen Euro; Werte oberhalb von 2 Mrd. Euro existieren sporadisch und wurden darstellungsbedingt abgeschnitten.

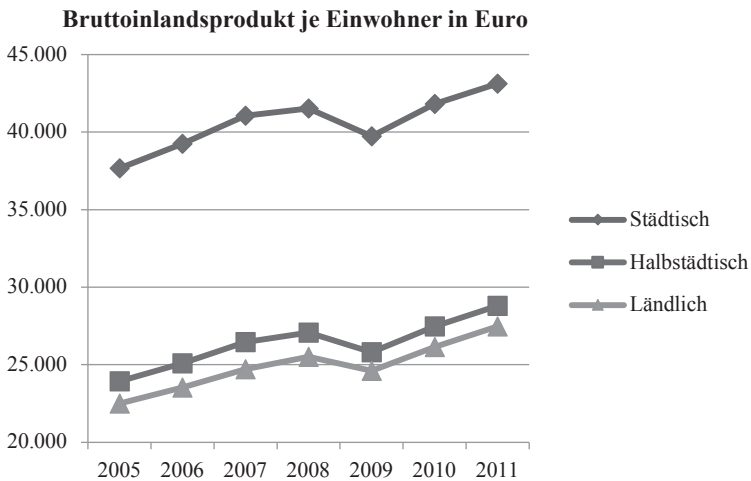


Abbildung 13: Zusammenhang zwischen der Lage und regionalem BIP je Einwohner

Schließlich wird die Position einer Region in Zukunftsrankings analysiert.

Warum haben Banken eine höhere Bruttogewinnspanne, wenn sie in Regionen mit einem niedrigen *BIP pro Kopf* der Bevölkerung angesiedelt sind (vgl. Abbildung 2)? D.h. überspitzt formuliert: warum sind Banken (gemäß Bruttogewinnspanne) dann erfolgreicher, wenn die Region ärmer ist?

Abbildung 13 zeigt, dass der Reichtum einer Region hoch korreliert ist mit seiner Lage als städtisch, halbstädtisch oder ländlich. Ärmere Regionen, gemessen am BIP pro Kopf, sind ländliche Regionen. Damit erklärt sich der relative Erfolg der Banken in den ärmeren Regionen über die oben bereits im Rahmen der Zinsspanne behandelten Argumente.

Welchen Einfluss hat das *Arbeitnehmereinkommen* auf den Erfolg von Banken? Dass Banken von ihren Kunden leben, ist bekannt und nicht anders möglich. Interessant ist die Frage, ob der Erfolg von Banken dann größer ist, wenn die Kunden mehr Einkommen besitzen? Dies könnte vermutet werden. Denn Menschen mit mehr Einkommen können gemäß keynesianischer Konsumfunktionen mehr sparen. Sie haben evtl. ein höheres Vermögen, können sich eine ausgefeiltere Diversifikation mit für die Banken ertragreicheren Finanzprodukten leisten. Zudem kann das höhere Einkommen auf kapitalintensiveren Arbeitsstellen beruhen, die

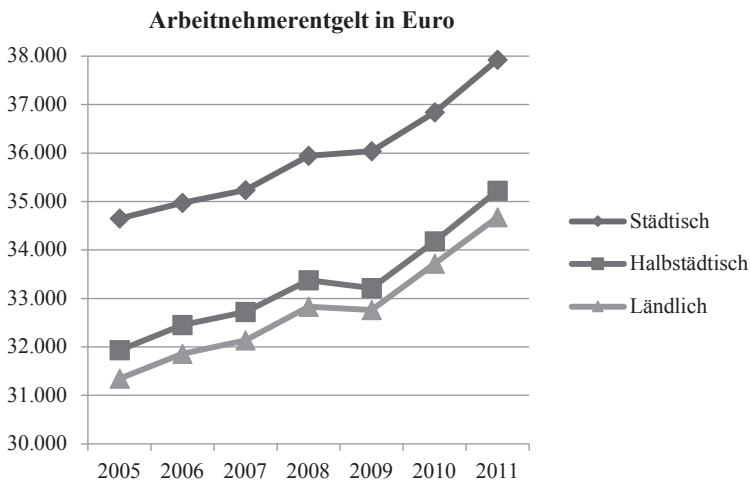


Abbildung 14: Entwicklung des Arbeitnehmerentgelts (absolut)

mit mehr Investitionen und einem höheren Kreditgeschäft für die Banken verbunden sind.

Als Messgröße wurde das Arbeitnehmerentgelt aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung verwendet. Das Arbeitnehmerentgelt ist die Summe aus den Bruttolöhnen und Sozialbeiträgen der Arbeitgeber. Abbildung 3 zeigt, dass die Bruttogewinnspanne der Banken dann größer ist, wenn die Arbeitnehmerentgelte *geringer* sind. Die Beziehung ist über alle Jahre stabil. Die Differenzen sind auf dem 0,1 %-Niveau signifikant.

Das bedeutet: mehr Einkommen der Arbeitnehmer ist für die Banken nicht zwingend mit einer höheren Bruttogewinnspanne verbunden. Es gibt Faktoren, welche verhindern, dass Banken den Wohlstand ihrer Kunden zu ihren eigenen Gunsten nutzen können. Welche das sein können, beleuchtet Abbildung 14. Hier ist zu sehen, dass die Arbeitnehmerentgelte absolut gesehen stark mit der Lage der Regionen als städtisch, halbstädtisch oder ländlich korreliert sind. Es gelten also alle Argumente, die oben bereits diskutiert wurden.

Schließlich betrachten wir *Zukunftsrankings*. Städte- und Regionenrankings erfreuen sich immer wieder großer Beliebtheit. Der Nutzen ist nicht immer klar. Wir wollten prüfen, in welcher Weise gut oder schlecht gerankte Regionen mit dem Geschäftserfolg von Banken korrelieren. Dazu verwenden wir den Zukunftsfähigkeitsindex nach Kröhnert et al., die die demographische Lage der Regionen in den Vordergrund stellen. Er

liegt für alle Kreise Deutschlands berechnet vor. Betrachtet werden 22 Indikatoren aus den Gebieten Demographie, Wirtschaft, Bildung und Familie. Die Zukunftsfähigkeit einer Region ist nur schwach mit dem Charakter der Region als ländlich, städtisch oder halbstädtisch verknüpft.

Abbildung 4 oben zeigt den Zusammenhang zwischen den Quintilen der Zukunftsfähigkeit der Regionen und der Bruttogewinnspanne der Banken in diesen Regionen. Wie zu erkennen ist, sind Regionen mit geringerer Zukunftsfähigkeit für Banken interessanter: die Bruttogewinnspannen der dort ansässigen Banken sind höher als die der Banken in zukunftsfähigeren Regionen. Die Differenzen sind statistisch signifikant.

Bei der Untersuchung traten auch einige Unterschiede zwischen Ost und West zu Tage, wie beispielsweise bei der Kreditquote der Kreditgenossenschaften. Diese lag im Jahr 2011 in den neuen Bundesländern zwischen 33 und 44 %, während Institute in den alten Bundesländern Quoten zwischen 56 und 67 % aufwiesen. Dies ist einerseits auf die Nachwirkungen der starken Rolle der Sparkassen in der DDR mit gleichzeitiger Zurückdrängung der Genossenschaftsbanken zurückzuführen, und andererseits auf einen Rückstand in Bezug auf Gewerbeinfrastruktur in den neuen Ländern. Es gibt einige weitere Unterschiede zwischen Ost und West. Die manchmal vertretene These, dass *alle* messbaren regionalen Unterschiede der Genossenschaftsbanken auf die Ost-West-Differenzen zurückzuführen seien, lässt sich nicht bestätigen. Die in diesem Beitrag vorgetragenen Thesen haben mit Ost-West-Differenzen nichts zu tun.

V. Fazit

Fassen wir die Ergebnisse der Untersuchung zusammen. Es gibt eine intensive wissenschaftliche Forschungstätigkeit hinsichtlich der Erfolgsfaktoren von Banken. Dabei wird auch die Frage der regionalen Abhängigkeit des Erfolges thematisiert. Die Forschungsergebnisse sind uneinheitlich. Einige Autoren erkennen regionale Effekte. Andere Autoren stellen keine regionalen Besonderheiten fest oder halten regionale Effekte für Ost-West-bedingt.

In unserer Arbeit konnten wir eindeutig zeigen, dass regionale Effekte existieren. Es gibt eine hochsignifikante Stadt-Land-Dichotomie. Diese Dichotomie hat eine komplexe Struktur. In der Literatur werden zwei Hauptthesen für regionale Stadt-Land-Effekte, nämlich die Wettbewerbsthese und die Bilanzstrukturthese, diskutiert. Unsere Untersuchung konnte zeigen, dass die Abhängigkeiten komplizierter sind. Es finden sich

Indizien für beide Effekte, die bei verschiedenen Bankprodukten in unterschiedlichem Maße wirksam werden.

In Bezug auf die *Einlagen* scheint der Wettbewerbseffekt zu dominieren. Ländliche Genossenschaftsbanken erhalten Einlagen zu günstigeren Konditionen als städtische. In Bezug auf *Kredite* scheint der Bilanzstruktureffekt zu dominieren. Ländliche Institute haben mehr attraktives Kreditgeschäft als städtische bei schlechteren Konditionen. Die Ursache dafür konnte aus den verfügbaren Daten nicht ermittelt werden. Fasst man den Preis- und den Mengeneffekt im Kreditgeschäft zusammen, verbleibt ein kleiner Erfolgsvorteil ländlicher Banken, der sich zusammen mit dem Erfolgsvorteil aus dem Einlagengeschäft zu einem hochsignifikanten Zinsspannenvorteil addiert. Die Provisionsspanne zeigt kein einheitliches Gefälle von ländlich über halbstädtisch zu städtisch.

Bei den *Betriebsaufwendungen* sind gegenläufige Effekte zu beobachten: Ländliche Genossenschaftsbanken haben eine deutlich höhere Personal- sowie Sachaufwandspanne als städtische. Offenbar leiden diese Institute unter Kostenremanenzen und einem arbeitsaufwändigen kleinteiligen Geschäft, wodurch auch die Kennziffer Bilanzsumme pro Mitarbeiter sehr niedrige Werte erreicht. Der Aufwand pro Mitarbeiter liegt auf dem Land leicht unter dem in der Stadt. Die Differenzen sind aber geringer als zu erwarten, was möglicherweise mit der Flexibilität der Mitarbeiter zu tun hat, die leicht zu Banken in städtischen und halbstädtischen Regionen in der Nähe ausweichen könnten.

Insgesamt haben ländliche Genossenschaftsbanken Vorteile gegenüber städtischen in der Bruttozinsspanne und Nachteile bei den Betriebsaufwendungen. Dies deutet auf die Existenz einer optimalen Bankengröße hin. Die Untersuchung ergibt, dass 2011 das Optimum bei einer Bilanzsumme von 570 Mio. Euro gelegen hat. Das bedeutet, dass etwa 600 Genossenschaftsbanken ihre Betriebsgrößen erhöhen müssten. Entsprechend müssten etwa 200 große Institute ihre Betriebsgrößen verringern. Hintergrund ist, dass die häufig in städtischen Gebieten liegenden großen Genossenschaftsbanken zwar einerseits aufwandsgünstig aufgestellt sind, aber im Zinsgeschäft Nachteile in einer Höhe haben, welche die Betriebsaufwandsvorteile mehr als aufzehren. Eine Betriebsgrößenreduktion kann jedoch in Ermangelung sowohl an Literatur als auch an empirischer Evidenz nicht ohne weiteres uneingeschränkt empfohlen werden.

Genossenschaftsbanken sollten in jedem Fall auf eine klare Abgrenzung ihrer Geschäftsgebiete achten und keinen unnötigen Wettbewerb mit angrenzenden Instituten suchen.

Literatur

- Allison, P. D. (2009): Fixed effects regression models (Quantitative applications in the social sciences, no. 07-160). Los Angeles: SAGE.
- Anderson, T. W./Darling, D. A. (1954): A Test of Goodness of Fit. *Journal of the American Statistical Association*, 49 (268), 765–769.
- Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (VGRdL) (2014a): Ergebnisse der Revision 2011, Kreisergebnisse für Deutschland. Verfügbar unter <http://www.vgrdl.de>.
- Atteslander, P. (2010): Methoden der empirischen Sozialforschung (ESV basics, 13., neu bearb. und erw. Aufl.). Berlin: Schmidt.
- Bäsch, H. (1992): Jahresabschlussanalyse bei Universalbanken. Grenzen und Möglichkeiten im Lichte neuer Rechnungslegungsvorschriften. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Baxmann, U. G. (1995): Betriebsgrößen- und Fusionseffekte. *Sparkasse* (10), 470.
- Bieg, H. (2010): Bankbilanzierung nach HGB und IFRS (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2., Aufl.). München: Vahlen, Franz.
- Broscheid, A./Gschwend, T. (2005): Zur statistischen Analyse von Vollerhebungen. *Politische Vierteljahresschrift*, 46 (1), O16.
- Christians, U. (2010): Der Erfolg ostdeutscher Kreditinstitute. Region und Profitabilität am Beispiel der Sparkassen und Kreditgenossenschaften in den neuen Bundesländern. Berlin: Logos-Verl.
- Christians, U./Gärtner, S. (2014): Einfluss regionaler Bankenmärkte auf dezentrale Banken: Demographie, Bankenwettbewerb und Kreditportfolio (02/2014), Gelsenkirchen.
- Conrad, A. (2008): Banking in schrumpfenden Regionen. Auswirkungen von Alterung und Abwanderung auf Regionalbanken.
- Fahrmeir, L./Künstler, R./Pigeot, I./Tutz, G. (2007): Statistik (Springer-Lehrbuch, 6., überarbeitete Auflage). Berlin: Springer.
- Gärtner, S. (2009): Lehren aus der Finanzkrise: Räumliche Nähe als stabilisierender Faktor, Westfälische Wilhelms-Universität zu Münster; Institut Arbeit und Technik. Forschung Aktuell: 08/2009. Verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/57247>.
- Giesselmann, M./Windzio, M. (2012): Regressionsmodelle zur Analyse von Paneldaten (Studienskripten zur Soziologie, 1., neue Ausg.). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Huber, F./Meyer, F./Lenzen, J. M. (2014): Grundlagen der Varianzanalyse. Konzeption, Durchführung, Auswertung (Lehrbuch). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Hummel, D./Pedrotti, M. (2013): Zinsmarge und Effizienz von Kreditgenossenschaften. In: J. Brazda, M. Dellinger/D. Röbl (Hrsg.), *Genossenschaften im Fokus einer neuen Wirtschaftspolitik. Bericht der XVII. Internationalen Genossenschaftstagung (IGT) 2012 in Wien* (S. 345–357). Teilband I. Wien: LIT.

- Kalhöfer, C.* (2004): Entwicklung, Ursachen und Erfolge von Bankfusionen. In: G. Kürble & H. Reichling (Hrsg.), *Fusionen von Banken und Versicherungen* (Zweibrücker Reihe, Bd. 1, Bd. 1, S. 77–85). Karlsruhe: VVW.
- Karmann, A./Buehn, A./Pedrotti, M.* (2013): What Determines the Interest Margin? An Analysis of the German Banking System. Beiträge zur Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik 2013: Wettbewerbspolitik und Regulierung in einer globalen Wirtschaftsordnung – Session: Banking, No. A19-V1. *Credit and Capital Markets – Kredit und Kapital*, 46 (4), 467–494.
- Kröhnert, S./Klingholz, R./Sievers, F./Großer, T./Friemel, K.* (2011): Die demografische Lage der Nation. Was freiwilliges Engagement für die Regionen leistet. Berlin: Berlin-Institut für Bevölkerung und Entwicklung.
- Padberg, T.* (2005): Analyse der Jahresabschlüsse von Genossenschaftsbanken und Sparkassen (Banking/finance aktuell, Bd. 23, 1. Aufl.). Frankfurt am Main: Bankakademie-Verl.
- Richter, F.* (2014): Produktivität und ihre Einflussfaktoren – Eine empirische Analyse für Kreditgenossenschaften. *Credit and Capital Markets*, 47 (3), 415–437.
- Riekeberg, M.* (2003): Erfolgsfaktoren bei Sparkassen. Kausalanalytische Untersuchung mittels linearer Strukturgleichungsmodelle (Neue betriebswirtschaftliche Forschung, Bd. 307, 1. Aufl.).
- Schierenbeck, H.* (2003): Ertragsorientiertes Bankmanagement. Band 1: Grundlagen, Marktzinsmethode und Rentabilitäts-Controlling, 8., überarb. und erw. Aufl.
- Thiry, D.* (2009): Eine empirische Analyse der Marktdisziplinierung deutscher Sparkassen (Gabler Research, Band 19). Wiesbaden: Gabler Verlag/GWV Fachverlage GmbH.
- Tischer, M.* (2011): Effizienzmessung im Sparkassensektor am Beispiel regionaler Cluster (Schriftenreihe Finanzierung und Banken, Bd. 18). Sternenfels: Verl. Wissenschaft & Praxis.
- Wutz, A.* (2002): Wie beeinflusst das Umfeld einer Bank die Effizienz? – Eine DEA-Analyse für die Bayerischen Genossenschaftsbanken, Institut für Volkswirtschaftslehre, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Universität Augsburg.