

STRUKTURWANDEL IM BANKENWESEN UND REGIONALWIRTSCHAFTLICHE IMPLIKATIONEN Konzeptionelle Ansätze und empirische Befunde¹⁾

Mit 1 Abbildung und 4 Tabellen

BRITTA KLAGGE

Summary: Structural change in the banking sector and implications for regional development: theoretical approaches and empirical findings

The influence of the banking system is often neglected when dealing with regional structures and disparities. The banking system, however, does play an important role for regional development. By looking at the functional, organizational and spatial aspects of the ongoing structural changes in the banking sector, the consequences for retail and corporate commercial banking are examined. Special emphasis is put on the interrelationship between locational structures, integration with other subjects and regional processes. Three approaches are applied: organizational-structural, input-orientated and output-orientated.

Changes in the banking sector take place both in the structure of the sector as a whole and with regard to the organization and functionality within banks. From a geographical point of view the concentration processes and the restructuring of the sales organization are most relevant. The latter includes the downsizing and reorganization of the branch network and the rapid development of alternative, mostly telecommunicative modes of distribution. Restructuring results in an increasing spatial differentiation, which is based on the "profitability" of regions and client groups. These and other changes within the banks affect the structure and spatial pattern of employment and demand for goods and services. These developments are advantageous mainly to national financial centers as opposed to regional financial centers and peripheral areas. Only peripheral regions that are able to attract back-office functions may profit.

While the regional effects on the input side of banks are relatively easy to understand this is not the case for the regional effects exercised through the sales of banking services. This is due to the unwillingness of banks to publish sales data differentiated by regions. Nevertheless the distribution of credit as one main outcome of banking activities is especially important for regional development because of its stimulating effect on regional investment and growth rates. The lack of relevant data gives theoretical considerations a greater weight. However, it is possible to isolate several factors that influence the regional pattern of credit distribution. These factors include the size structure of the banking

sector and its spatial distribution. With respect to these two factors, empirical findings indicate that from a regional-policy point of view, decentralized but integrated banking systems offer the greatest advantage.

1 Einleitung

Beim Studium regionalwirtschaftlicher Disparitäten ist die Bedeutung des Finanz- und Bankensektors bisher meist vernachlässigt worden. Der Finanzsektor und insbesondere die Banken spielen jedoch nicht nur als Arbeitgeber und Nachfrager von Gütern und Dienstleistungen sowie als Träger des bargeldlosen Zahlungsverkehrs eine wichtige Rolle, sondern auch bei der Bereitstellung von Finanzierungsmitteln für Privatpersonen und Unternehmen. Der vorliegende Beitrag zeigt Ansätze auf, wie die regionalwirtschaftliche Wirkung des Bankensektors untersucht werden kann und weist nach, daß der Bankensektor Einfluß auf regionale Strukturen ausübt. Dieser Einfluß vollzieht sich in erster Linie durch die regionale Differenzierung der Verflechtungsbeziehungen mit anderen Wirtschaftssubjekten und daraus resultierende wirtschaftliche und soziale Wirkungen. Die erste These des Beitrags lautet, daß zwischen dem räumlichen Muster der Verflechtungsbeziehungen und den standörtlichen Strukturen des Bankenwesens vielfältige Wechselbeziehungen bestehen. Die zweite These besagt, daß die räumliche Differenzierung der standörtlichen Muster und der Verflechtungsbeziehungen zu einer regional differenzierten Entwicklung beitragen. Die vorliegende Arbeit soll Hinweise auf die Qualität der wechselseitigen Beeinflussung von Standortmustern, Verflechtungsbeziehungen und regionalwirtschaftlichen Prozessen geben.

Grundsätzlich ist zwischen den Verflechtungsbeziehungen durch die Nachfrage nach Arbeit, Gütern, Dienstleistungen etc. und den Verflechtungsbeziehungen, die sich durch die finanziellen Aktivitäten der Banken, also den Absatz von Bankdienstleistungen, ergeben, zu unterscheiden. Die Untersuchung der Nachfragebeziehungen von Banken kann analog zu Studien für andere Wirtschaftssektoren durch-

¹⁾ Dieser Artikel basiert auf einem Vortrag beim Symposium des Arbeitskreises Wirtschaftsgeographie in Rauschholzhausen im April 1995. Für die sorgfältige Durchsicht einer früheren Version und die vielen wertvollen Hinweise danke ich Dr. H. BATHELT (Universität Gießen).

geführt werden. Die Absatzstrukturen von finanziellen Produkten haben dagegen eine besondere Qualität. Insbesondere die regionale Differenzierung der Kreditvergabe und allgemein die Vermittlung von Kapital ist regionalwirtschaftlich sehr bedeutsam, da vergebene Kredite bzw. zur Verfügung gestelltes Kapital zur Steigerung des Konsums und/oder der Investitionen im Zielgebiet führen.

Ein Grund dafür, daß die finanziellen Aktivitäten von Banken beim Studium regionalwirtschaftlicher Disparitäten bisher selten berücksichtigt worden sind, ist die weithin akzeptierte, aus neoklassischen Ansätzen übernommene Annahme, daß Banken lediglich eine Vermittlungsfunktion ausüben und daß Kapital frei verfügbar und uneingeschränkt mobil ist. Verschiedene Studien der letzten Jahre setzen sich kritisch mit dieser Annahme auseinander,²⁾ dabei beziehen sie sich vor allem auf die grundlegenden Umstrukturierungsprozesse, die momentan im Finanz- und Bankensektor stattfinden. Der im Banken- und Finanzsektor stattfindende Strukturwandel ist auch Ausgangspunkt dieser Untersuchung. Anhand der damit verbundenen funktionalen, organisatorischen und standörtlichen Veränderungen wird die regionale Bedeutung des Bankensektors in westlich-industrialisierten Ländern untersucht. Für diese Vorgehensweise sprechen zwei Gründe: Zum einen lassen sich in Phasen des Wandels durch vergleichende Analysen die Strukturen von Einfluß- und Wechselbeziehungen klarer herausarbeiten. Zum anderen ermöglicht die Untersuchung des derzeit ablaufenden Strukturwandels die Einschätzung aktueller Trends und zukünftiger Entwicklungen. Angesichts der Vielfalt und der Komplexität der zu untersuchenden Zusammenhänge und auch aufgrund der schwierigen Datenlage wird auf eine detaillierte und statistisch hinterlegte Bestandsaufnahme verzichtet. Es geht vielmehr darum, die regionale Relevanz des Bankwesens auf der Basis der zur Verfügung stehenden Literatur zu erfassen und mögliche Wechselbeziehungen zwischen Standortmustern, Verflechtungsbeziehungen und regionalwirtschaftlichen Prozessen zu erkennen und zu kategorisieren sowie aktuelle Trends aufzuzeigen. Aus Gründen, die im folgenden Abschnitt erläutert werden, konzentriert sich die Untersuchung auf das Privat- und Firmenkundengeschäft der Banken.

²⁾ Siehe: AMOS a. WINGENDER (1993), CHICK (1993); CHICK a. DOW (1988), DOW (1992, 1994), EVANOFF (1988), EVANOFF a. ISRAILEVICH (1991), FAINI et al. (1993), GENTLE a. MARSHALL (1992), GERTLER (1984), GREENWALD et al. (1993), MOORE et al. (1985), TAYLOR a. THRIFT (1983).

1.1 Geschäftsfelder und Typen von Banken im Hinblick auf die geographische Differenzierung von Standortmustern und Verflechtungsbeziehungen

Grundsätzlich ist zwischen vier wesentlichen Geschäftsfeldern, in denen Banken tätig sind, zu differenzieren: Innerhalb des kommerziellen Bankgeschäfts sind das *Privatkundengeschäft* und das *Firmenkundengeschäft* zu unterscheiden. Es handelt sich bei beiden in erster Linie um die Abwicklung des Zahlungsverkehrs, das Kreditgeschäft, das Entgegennehmen von Einlagen und die zugehörigen Beratungsleistungen.³⁾ Weitere Geschäftsfelder sind das *Investmentbanking*, das jegliche Wertpapieraktivitäten (Emissionsgeschäft, Handel, Investment-Fonds) und spezielle Beratungsleistungen (z. B. bei Fusionen, Unternehmensaufkäufen, Privatisierungen) umfaßt, und die *sekundären Bankleistungen*. Sekundäre Bankleistungen sind solche, die nur eine betriebsinterne Funktion haben, also nicht direkt für einen Kunden erbracht werden. Es handelt sich zum einen um das *Interbankengeschäft*, welches der Beschaffung bzw. der Bereitstellung von Kapital zwischen Banken dient, und um das *Eigengeschäft*, bei dem auf eigene Rechnung Beteiligungen gehalten und andere Geschäfte (Wertpapiere, Währungen) getätigt werden.

Abhängig vom Tätigkeitsschwerpunkt unterscheidet man verschiedene Banktypen, z. B. Kreditbanken, Investmentbanken oder Universalbanken. Dabei ist zu berücksichtigen, daß die gesetzlichen Rahmenbedingungen in einigen Ländern nur bestimmte Banktypen zulassen.⁴⁾ Ein weiteres Kriterium zur Systematisierung von Banken ist neben ihren Geschäftsfeldern das geographische Geschäftsgebiet. So unterscheidet man zwischen lokalen, regionalen, nationalen und international tätigen Banken. Dabei werden auf den verschiedenen geographischen Ebenen von einer nationalen oder international tätigen Bank durchaus unterschiedliche Dienstleistungen angeboten und damit verschiedene Kundengruppen anvisiert.⁵⁾ Die Kombination von (funktionalem) Geschäftsfeld und (geographischem) Geschäftsgebiet

³⁾ Während im Firmengeschäft die Firmengröße ein Unterscheidungskriterium ist und die Art der nachgefragten und angebotenen Dienstleistungen beeinflusst, wird bei der Zielgruppe der Privatkunden zwischen dem sogenannten Mengengeschäft mit den Standardkunden und dem Geschäft mit vermögenden Privatpersonen unterschieden. Das Geschäft mit sehr vermögenden Privatkunden wird als *private banking* bezeichnet; in den letzten Jahren ist es eines der lukrativsten und wettbewerbsintensivsten Geschäftsfelder von Banken geworden (HEUCKE u. TERN 1995, PRIEWASSER 1994, SCHIERENBECK 1994).

ist nicht beliebig, denn die verschiedenen Geschäftsfelder haben unterschiedliche geographische Dimensionen. Das Interbankengeschäft und das Investmentbanking erfordern keine Präsenz vor Ort und werden daher im allgemeinen von der zentralen Hauptverwaltung getätigt. Investmentbanken bestehen im allgemeinen sogar nur aus einer Zentrale (möglichst an einem nationalen oder sogar internationalen Finanzplatz wie z. B. London) und haben, wenn überhaupt, nur wenige weitere Büros, meist an Finanzplätzen im Ausland. Sie entwickeln also keine regional ausgerichteten Standortmuster; auch die Verflechtungsstrukturen, vor allem auf der Input-Seite (Nachfrage nach Produktionsfaktoren wie Arbeit, Güter und Dienstleistungen), sind im allgemeinen eher auf den lokalen Markt ausgerichtet.

Das zu einem großen Teil über Filialen⁶⁾ abgewickelte Privat- und Firmenkundengeschäft hat, im Gegensatz zum Interbankengeschäft und dem Investmentbanking, regional differenzierte Standortmuster und Verflechtungsstrukturen. Bei den Kunden handelt es sich, zumindest zahlenmäßig, mehrheitlich um Privatpersonen sowie kleine und mittlere Unternehmen, die keinen direkten Zugang zu den nationalen oder internationalen Finanzmärkten haben. Da sie meistens nicht in den finanziellen Zentren angesiedelt sind und ihre Mobilität oft beschränkt ist, sind sie bei der Kapitalbeschaffung auf Bankfilialen bzw. regionale oder lokale Banken und Sparkassen angewiesen. Aufgrund der stärkeren regionalen Differenzierung wird das Privat- und Firmenkundengeschäft in den folgenden Ausführungen im Mittelpunkt stehen.⁷⁾

⁴⁾ Grundsätzlich unterscheidet man zwischen Universalbanksystemen, die vor allem in Kontinentaleuropa zu finden sind (z. B. in Deutschland), und Trennbanksystemen, die eher dem angelsächsischen Raum zugeordnet werden (insbesondere in den Vereinigten Staaten). In einem Universalbanksystem dürfen Banken grundsätzlich alle oben angeführten Banktätigkeiten ausüben, während Banken in Trennbanksystemen entweder das Kredit- und Einlagengeschäft oder aber Wertpapiertransaktionen und bestimmte Kapitalmarktgeschäfte tätigen. Mit der Deregulierung des Bankensektors in vielen Ländern werden die gesetzlichen Bestimmungen bezüglich der funktionalen Segmentierung des Bankensektors zunehmend außer Kraft gesetzt (vgl. BÜSCHGEN 1994, zur Kritik auch HAHN 1995).

⁵⁾ Eine Differenzierung findet vor allem zwischen In- und Auslandsgeschäft statt. Meist werden im Ausland nur Firmenkunden sowie einzelne vermögende Privatkunden mit spezifischen Produkten und Serviceleistungen betreut, während im Inland auch das Mengengeschäft und standardisierte Produkte eine wichtige Rolle spielen.

1.2 Regionale Aspekte des Bankenwesens: Untersuchungsansätze

Im vorhergehenden Abschnitt wurde auf die geographische Differenzierung von Standortmustern und Verflechtungsbeziehungen in verschiedenen Bankgeschäftsfeldern eingegangen. Der Betrachtung von Standortmustern und Verflechtungsbeziehungen liegt die Einteilung von Unternehmen in drei Funktionsbereiche zugrunde: (1) Beschaffung der benötigten Produktionsfaktoren Arbeit, Güter, Dienstleistungen etc. auf den jeweiligen Märkten (Input-Seite), (2) Kombination der Produktionsfaktoren (Leistungserstellung im engeren Sinne), (3) Leistungsverwertung oder Absatz der erstellten Güter und/oder Dienstleistungen (Output-Seite). Der erste und der dritte Bereich beinhalten die Außenbeziehungen oder Verflechtungsstrukturen eines Unternehmens mit anderen Wirtschaftssubjekten (andere Unternehmen, Privatpersonen, staatliche Stellen etc.). Der zweite Bereich bezieht sich auf die interne Organisation – und damit auch auf die Standortmuster – und ist eng mit den Erfordernissen der Input- und der Output-Seite verbunden. In Anlehnung an die drei Bereiche können drei geographische Ansätze zur Untersuchung des Bankensektors unterschieden werden (Tab. 1).

Der *organisatorisch-strukturelle Ansatz* befaßt sich mit der Struktur des Bankensektors und der räumlichen Organisation der Leistungserstellung, d. h. mit den Standorten von Bankorganisationen. Dies umfaßt neben der Größenstruktur des Sektors sowie den Standorten der Hauptverwaltungen vor allem die Untersuchung der Filialnetze oder sonstigen Vertriebsstellen einer Bank oder aller Banken eines Landes, einer Region oder auch innerhalb einer Stadt. Je nach Erkenntnisinteresse können verschiedene Themenkomplexe Untersuchungsgegenstand sein,

⁶⁾ Die Begriffe Filiale, Geschäftsstelle, Zweigstelle und -niederlassung werden im folgenden synonym verwendet. Sie bezeichnen eine unselbständige Bankniederlassung.

⁷⁾ Nicht berücksichtigt wird im folgenden die Diskussion über Standorte, Funktionen und Eigenschaften von Finanzplätzen, da diese sich vorrangig auf das internationale Geschäft und die grenzüberschreitende Konkurrenz bezieht (für geographische Ansätze s. GAEBE 1989, SASSEN 1991, THRIFT 1994). Ausländische Bankniederlassungen in internationalen Finanzzentren sind „unter völlig anderen Vorzeichen“ als das Geschäftsstellennetz im Heimatland einer Bank zu sehen, da sie vor allem „die Teilnahme am weltweiten Informationsfluß sowie die permanente Beobachtung zentraler ausländischer Märkte und Finanzplätze“ ermöglichen (PRIEWASSER 1994, 196; vgl. auch Anm. 19).

Tabelle 1: Ansätze zur Untersuchung des Bankensektors im Hinblick auf regionalwirtschaftliche Strukturen
 Research approaches for studying the banking sector with regard to regional economic structures

Bezeichnung der Ansätze	Untersuchungsgegenstand	Beispiele
organisatorisch-strukturell	räumliche Organisation der Leistungserstellung (Kombination der Produktionsfaktoren)	Filialnetze und sonstige Standortmuster sowie ihre Veränderungen
input-orientiert	Verflechtungsbeziehungen durch die von Banken ausgeübte Nachfrage	reg. diff. Beschäftigung, reg. diff. Bezug von Gütern + Dienstleistungen
output-orientiert = bankspezifisch	Verflechtungsbeziehungen durch Absatz von Bankdienstleistungen	regional differenzierte Vergabe von Krediten

beispielsweise Zentralisierung versus Dezentralisierung, hierarchische Abstufung im Raum, Versorgungsgrad im Vergleich mit anderen Regionen und Ländern sowie zeitliche Veränderungen. Bei der Untersuchung der Strukturen und räumlichen Organisationsformen des Bankensektors sind die im Hintergrund wirkenden Strategien und Zielvorstellungen zu berücksichtigen, die sich aus den wandelnden Bedingungen für Beschaffung und Kombination der Produktionsfaktoren sowie für den Absatz der erstellten Leistungen ergeben.⁸⁾

Mit den Verflechtungsbeziehungen und ihren räumlichen Aspekten beschäftigen sich der *input-orientierte* und der *output-orientierte Ansatz*. In existierenden Untersuchungen sind die beiden nicht immer eindeutig getrennt. Zusammengenommen geht es bei ihnen um die Einbindung von Bankorganisationen in einen lokalen bzw. regionalen Kontext wirtschaftlicher und sozialer Beziehungen und um ihre Bedeu-

tung für den Ort oder die Region. Obwohl die beiden Verflechtungs-Ansätze in existierenden Untersuchungen häufig zusammengenommen werden,⁹⁾ sind sie analytisch klar zu trennen. Der input-orientierte Ansatz beschäftigt sich mit dem räumlichen Muster der Beschaffungsstrukturen. Im Vordergrund stehen hier die Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen, vor allem aber die Beschäftigungseffekte. Daneben können die sich durch die Beschaffungsstrukturen ergebenden wirtschaftlichen und sozialen Einflüsse Untersuchungsgegenstand sein. Beim output-orientierten Ansatz stehen die finanziellen Tätigkeiten als Dienstleistungen der Banken und ihre regionale Differenzierung im Mittelpunkt. Er geht von der folgenden Grundannahme aus: Über regionale und sektorale Differenzierung ihrer finanziellen Tätigkeit können Banken, in ihrem Einfluß von Planern und Politikern oftmals unterschätzt, strukturkonservierend oder -dynamisierend wirken und zum Aufschwung, aber auch zum Niedergang einer Region entscheidend beitragen. Unter den klassischen Funktionen einer Bank ist die Kreditvergabe in diesem Zusammenhang die wichtigste.¹⁰⁾ Die Verteilung des

⁸⁾ Beispiele für organisatorisch-strukturelle Untersuchungen liefern Arbeiten zu den Auswirkungen der Deregulierung des Finanzsektors in den 80er Jahren, die sich vor allem mit den USA und Großbritannien beschäftigen. So legt LORD (1987, 1992) sein Hauptaugenmerk auf die infolge der Aufhebung geographischer Restriktionen stattfindenden Konzentrationsprozesse und die resultierenden Verlagerungen von Kontrollfunktionen in den USA. Dagegen beschäftigen sich MARSHALL et al. (1992) mit den Veränderungen in den Zweigstellennetzen von Bankorganisationen in Großbritannien nach der Liberalisierung des Privatkundengeschäfts, d. h. vor allem der Aufhebung der funktionalen Segmentation von Banken und Bausparkassen (*building societies*). Historische Untersuchungen zu innerstädtischen Bankenstandorten und ihren überregionalen Bezügen in ausgewählten deutschen Regionalmetropolen hat DE LANGE (1987, 1989) vorgelegt. OBST (1985) dagegen liefert eine aktuelle Bestandsaufnahme der regionalen Differenzierung des Bankenwesens in Bayern und vergleicht diese mit der Zentrale-Orte-Struktur des Bundeslandes.

⁹⁾ Die in den letzten Jahren verstärkt diskutierten Global-City-Studien beschäftigen sich u. a. mit der Wirkung eines konzentrierten Finanzdienstleistungssektors auf die örtlichen wirtschaftlichen und sozialen Verhältnisse durch die Nachfrage nach bestimmten Gütern und Dienstleistungen sowie nach unterschiedlich qualifizierten Arbeitskräften (z. B. SASSEN 1991). PREISS (1988) und STRENGER (1988) dagegen befassen sich mit der Bedeutung und der Rolle von Kreditinstituten in ländlich-peripheren Räumen. Ein Beispiel für eine Studie der Verflechtungsstrukturen von Banken und anderen Sektoren liefert GODDARD (1968), der mittels einer Analyse der innerstädtischen Telefonkontakte die sektoral unterschiedlichen Verflechtungsgrade in der City von London verglichen hat.

¹⁰⁾ PRIEWASSER (1994, 43) bezeichnet die Geld- und Kreditpolitik sogar als die „vierte Gewalt im Staate“.

Produktes Kredit oder die Vermittlung von Kapital allgemein ist – im Gegensatz zur Verteilung der Produkte oder Dienstleistungen der meisten anderen Unternehmen – von Bedeutung, da vergebene Kredite bzw. zur Verfügung gestelltes Kapital gewöhnlich zur Steigerung des Konsums und/oder der Investitionen im Zielgebiet führen. Eine wichtige Rolle spielen erstens die Möglichkeiten und die Bereitschaft von Banken, Kredite in bestimmten Regionen zu vergeben, sowie zweitens die regionale Differenzierung der Zinshöhe. Insbesondere im Fall von Krediten für Investitionen werden regionale Wachstumsprozesse in Gang gesetzt und bestimmte wirtschaftliche Aktivitäten, vor allem kleiner und mittlerer Unternehmen, erst ermöglicht.¹¹⁾ Aufgrund der Wichtigkeit dieser Aktivitäten für lokale und regionale Wirtschaftsstrukturen hat dieser Ansatz, wenn er auf das Bankwesen bezogen wird, eine besondere Bedeutung; er wird daher im folgenden auch als *bankspezifischer Ansatz* bezeichnet.

Direkte Untersuchungen über die regionale Differenzierung der Kreditvergabe sind allerdings nur sehr schwer möglich, weil die Banken bei der Herausgabe der relevanten Daten sehr zurückhaltend sind. Es ist daher wichtig, im Rahmen des bankspezifischen Ansatzes die Zusammenhänge mit den beiden anderen Ansätzen und mit sonstigen Faktoren zu klären. Im folgenden zweiten Abschnitt werden daher der Strukturwandel im Bankenwesen analysiert und einige allgemeine Ergebnisse bezüglich des organisatorisch-strukturellen und des input-orientierten Ansatzes präsentiert. Im dritten Abschnitt folgt dann zunächst die Vorstellung einiger theoretischer Ansätze und empirischer Befunde aus der existierenden Literatur, die sich mit der Rolle von Kapitalmärkten und Finanzstrukturen für die Konvergenz und Divergenz wirtschaftlicher Entwicklungen beschäftigen. Aufbauend auf diesen Ausführungen werden in Verbindung mit den Ergebnissen des zweiten Abschnittes mögliche regionale Wirkungen der finanziellen Tätigkeit des Bankensektors diskutiert (output-orientierter oder bankspezifischer Ansatz). Abschließend werden

¹¹⁾ Wie wichtig die Kreditvergabe für die Entwicklung benachteiligter Regionen eingeschätzt wird, belegt die Vielzahl regionaler Entwicklungsbanken, die mit dem Ziel der Förderung einer bestimmten benachteiligten Region oder eines Regionstypen meist von staatlicher Seite gegründet wurden. Regionale Entwicklungsbanken gibt es sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene. Für eine Untersuchung des Beitrages der Europäischen Investitionsbank zur Entwicklung des ländlichen Raumes siehe BERGMANN (1993).

die wesentlichen Punkte im Hinblick auf zukünftige Forschungen zusammengefaßt.

2 Strukturwandel im Banken- und Finanzwesen

2.1 Wichtige Einflußfaktoren

Insbesondere seit den 70er Jahren ist Bewegung in den bis damals relativ stabilen Finanzdienstleistungssektor gekommen, und zwar sowohl bezüglich der räumlich-organisatorischen Struktur als auch im Hinblick auf das Leistungsprogramm.¹²⁾ Einschneidende Veränderungen im weltwirtschaftlichen Umfeld und Veränderungen im weltweiten Zahlungsbilanzgefüge, vor allem das steigende Zahlungsbilanzdefizit der USA sowie die Akkumulierung von US-Dollars im Ausland, führten in den frühen 70er Jahren zum Ende der Bretton-Woods-Ära mit ihren festen Wechselkursen und der Anbindung an den (goldgedeckten) Dollar. Der Übergang zu variablen Wechselkursen und die rasante Expansion der Euromärkte¹³⁾ stellten grundsätzlich neue Rahmenbedingungen für den internationalen, aber auch für die nationalen Finanzdienstleistungsmärkte dar. Produktinnovationen und neuartige Finanzdienstleistungsunternehmen, Deregulierungsmaßnahmen auf der nationalen und internationalen Ebene (europäischer Binnenmarkt) sowie Internationalisierung der Geld-, Kredit- und Kapitalmärkte sind dabei sich gegenseitig verstärkende Prozesse. Sie wurden ermöglicht und teilweise auch ausgelöst durch neue Informations- und Kommunikationstechnologien, mit denen Informationen und Kapital in Sekundenschnelle an fast jeden Ort der Welt transferiert werden können. Im folgenden werden die wichtigsten Einflußfaktoren kurz erläutert (Abb. 1).

¹²⁾ Siehe: Arbeitskreis „Planung in Banken“ (1992), CORBRIDGE a. THRIFT (1994), KOGUCHI (1993), KRUMNOW (1992), LINGE a. SCHAMP (1993), LÜBBERING (1991), O'BRIEN (1992), PRIEWASSER (1994), STEINHERR (1992), STRANGE (1994), THIESEN (1994), TICHY (1991).

¹³⁾ Auf den Euromärkten werden vor allem Dollarbeträge auf internationalen Finanzmärkten außerhalb der USA gehandelt. Dies geschah zunächst in London, später aber auch an anderen Off-Shore-Standorten. Die Verfügbarkeit von Off-Shore-Dollars resultierte aus dem hohen Zahlungsbilanzdefizit der USA und erhöhte sich sprunghaft nach dem Ölpreisschock von 1973. Die Motivation, Dollarbeträge außerhalb der USA zu handeln, lag außer in den liberaleren Bedingungen auch in der Angst der sozialistischen und der ölfördernden Staaten vor konfiszierenden Maßnahmen der US-Regierung begründet.



Abb. 1: Strukturwandel und Standortpolitik im Bankenwesen
Structural change and locational policy in the banking sector

Neue Technologien im Informations- und Kommunikationsbereich haben nicht nur die Globalisierung des Bank- und Finanzgeschäfts ermöglicht

(LANGDALE 1985), sondern auch interne Abläufe verändert und beschleunigt sowie die Entwicklung neuer Vertriebswege ermöglicht. Die wesentlichen Innova-

tionen im Vertriebsbereich sind zum einen Bankautomaten und Bankkarten und zum anderen das *home banking* und das *electronic banking*. Die beiden letzteren erlauben die Information über und das Ausführen von Bankgeschäften zu Hause (Home Banking) oder im Unternehmen (Electronic Banking) über Telefon und sonstige telekommunikative Verbindungen (GANDY 1992, o. V. 1993 a, o. V. 1993 b, o. V. 1993 c, POESCHKE u. BUSSMANN 1995).

Bankautomaten oder ATMs¹⁴⁾ bezeichnen voll automatisierte Bankeinheiten, die sich an Hauswänden (in der Öffentlichkeit), in speziellen Lobbies, in Bankfilialen sowie in sonstigen privatwirtschaftlichen Bereichen befinden. Anfangs konnte man an ATMs nur einfache Bankgeschäfte tätigen; inzwischen ist ein Ausbau zu automatisierten Servicestellen mit einem erweiterten Produktangebot in der Diskussion und teilweise bereits in der Probephase (GANDY 1993, JOHNSON 1991, o. V. 1988, TALMOR 1994, THIEL 1995). Möglich wird das Bankgeschäft am Automaten durch die Bankkarte, die es mit unterschiedlichen Befugnissen gibt. Als EC- oder Kreditkarte kann mit ihr teilweise auch direkt in den Geschäften bezahlt werden (Electronic-Cash-Transaktionen) und so der Bar- und Scheckverkehr reduziert werden (BIZ 1989). Zum Einsatz kommen dabei immer häufiger automatisierte Kassen des Handels, sogenannte EFTPOS-Terminals, bei denen die Geldüberweisung sofort über On-line-Netze stattfindet (EFTPOS = Electronic Fund Transfer Point Of Sale).

Bei den Produktinnovationen handelt es sich zum einen um derivative Instrumente, mit denen verschiedene Arten von Risiken (z. B. Zinsniveau, Wechselkurs, Aktienkurs, Warenpreis) abgesichert werden können und die isoliert angewandt als Spekulationsinstrumente dienen. Zum anderen gibt es durch neue Wertpapierarten zusätzliche Möglichkeiten für Unternehmen, sich Kapital direkt am Markt zu beschaffen.¹⁵⁾ Die Banken verlieren durch diesen Prozeß der Disintermediation ihre traditionelle Vermittlerrolle zwischen Anlegern und Kapitalnehmern (KOGUCHI 1993, LÜBBERING 1991, THIESSEN 1994).

¹⁴⁾ Die Begriffe Bankautomat und ATM (*automated teller machine*) werden im folgenden synonym verwendet.

¹⁵⁾ Dies bedeutet, daß Unternehmen sich anderer Möglichkeiten der Kapitalaufnahme als der des Bankkredits bedienen, z. B. Industrieobligationen (Tab. 3). Sie spielen in den vergangenen Jahren eine immer wichtigere Rolle im Fremdkapitalbestand von Unternehmen. Ihre Bedeutung ist national sehr unterschiedlich; in Deutschland spielen sie traditionell eine geringe Rolle, ganz im Gegensatz zum angelsächsischen Raum (PRIEWASSER 1994, THIESSEN 1994, vgl. auch o. V. 1986).

Die Transformation verschiedener Finanzanlagen in marktgängige Instrumente, d. h. ihre „Verbriefung“, und der resultierende Aufschwung des Wertpapiergeschäfts wird auch als Sekuritization bezeichnet.¹⁶⁾ Dabei spielen die vielen neuartigen Finanzdienstleistungsunternehmen, die sogenannten Near-Banks und Non-Banks, eine besondere Rolle. Diese bieten zwar vor allem neue Leistungen an; wie oben gesehen stehen diese Leistungen jedoch häufig in direkter Konkurrenz zum klassischen Bank- und auch Versicherungsgeschäft¹⁷⁾.

Deregulierungsprozesse betreffen vor allem die Lockerung von national ausgerichteten Bank- und Finanzgesetzgebungen. Dies beinhaltet beispielsweise den Abbau von Kapitalverkehrsbeschränkungen, die Aufhebung von regionalen Restriktionen und sonstigen Zugangsbeschränkungen, z. B. für ausländische Banken und neuartige Finanzdienstleistungsanbieter, sowie die Zulassung neuer Finanzinstrumente und die Erweiterung der möglichen Tätigkeitsfelder.¹⁸⁾ Als Folge konkurrieren heute Finanzdienstleistungen und Finanzdienstleistungsunternehmen aller Art auf den Finanzmärkten und sind in gewisser Hinsicht, zumindest für Unternehmen einer bestimmten Größe, austauschbar geworden.

2.2 Funktionale Anpassungsprozesse und organisatorische Veränderungen im Bankenwesen

Die Austauschbarkeit der Produkte sowie Überkapazitäten durch zuviele Anbieter haben die Konkurrenz auf dem Finanzmarkt verschärft. Sie haben

¹⁶⁾ Hergeleitet von dem englischen Begriff für Wertpapiere „securities“

¹⁷⁾ Beispiele für Near- oder Non-Banks sind Kreditkartenorganisationen, Waren- und Versandhäuser, Vermögensberater und Finanzmakler. Daneben profitieren von den beschriebenen Entwicklungen auch Produktionsunternehmen, die Finanzdienstleistungen anbieten, z. T. sogar mit Vollbanklizenz. Letztere bezeichnet KOGUCHI (1993, 20) auch als „commercial-financial conglomerates“, im Gegensatz zu den „financial conglomerates“, auf die weiter unten näher eingegangen wird.

¹⁸⁾ Ein Beispiel für diese Prozesse liefern die gesetzlichen Änderungen, die in vielen westeuropäischen Ländern im Hinblick auf den europäischen Binnenmarkt beschlossen werden (mußten). Wichtig sind hier vor allem die Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit für europäische Banken sowie die Aufsicht durch das Heimatland. Eine gute Beschreibung der Deregulierungsprozesse der 80er Jahre in Großbritannien liefern MARSHALL et al. (1992), vgl. auch LÜBBERING (1991).

nach dem Boom der 80er Jahre einen Konsolidierungsprozeß im Bankenwesen in Gang gesetzt, in dessen Verlauf die Banken sogar als die „Stahlindustrie der 90er Jahre“ bezeichnet wurden (vgl. BAUER u. MÜLLER 1994). Um unter den neuen Wettbewerbsbedingungen und der verschärften Konkurrenz bestehen zu können, müssen die einzelnen Finanzdienstleistungsanbieter effizienter und profitabler wirtschaften. Für die Banken bedeutet dies ganz allgemein einen Übergang von volumen- zu ertragsorientierten Strategien (Abb. 1). Die konkrete Umsetzung dieser Strategien ist von Bank zu Bank unterschiedlich. Sie bewegt sich zum einen im Spannungsfeld zwischen Wachstum (z. B. durch Fusionen, Übernahmen und Internationalisierung)¹⁹⁾, Diversifikation (Allfinanz-Strategien)²⁰⁾ und Spezialisierung (Nischen-Strategien)²¹⁾. Insbesondere bei den beiden ersteren spielen unterschiedliche Formen der Zusammenarbeit und Verflechtung zwischen verschiedenen Unternehmen des Finanzdienstleistungssektors eine wichtige Rolle.²²⁾

Zum anderen suchen die Banken auf der betrieblichen Ebene nach der optimalen Kombination zwischen Kostengünstigkeit, Flexibilität und Kundentreue.²³⁾ Die resultierenden, tiefgreifenden

¹⁹⁾ Internationalisierung bedeutet nicht nur, daß nationale Unternehmen Niederlassungen in wichtigen ausländischen Finanzzentren (New York, London, Tokyo, Singapur, Frankfurt) aufbauen. Darüber hinausgehende grenzüberschreitende Niederlassungspolitiken und sonstige internationale Verflechtungen spielen eine zunehmend wichtigere Rolle (für die Hintergründe siehe z. B. GLÜDER 1988). Dabei sind engmaschige Filialnetze im Ausland eher die Ausnahme bzw. beruhen auf historischen Prozessen und Verbindungen. Neueinsteiger im Bereich des Privatkundengeschäfts haben im allgemeinen nur dann eine Chance, wenn es ihnen gelingt, ein bestehendes Netz zu nutzen oder zu übernehmen (BEGG 1992, MOLYNEUX 1989, vgl. auch HOSCHKA 1993, JOHNSON 1991, TSCHOEGL 1987).

²⁰⁾ Allfinanz-Strategien bezeichnen die Diversifikation bzw. Ausweitung der Tätigkeitsfelder, die ermöglicht durch die weltweiten Deregulierungsmaßnahmen, zur Bildung von Allfinanz-Konzernen oder Finanzkonglomeraten geführt hat. Als solche werden Gruppen von kapitalmäßig verflochtenen Unternehmen bezeichnet, die entweder ausschließlich oder aber vorrangig verschiedene Finanzdienstleistungen anbieten (KOGUCHI 1993). Durch Zusammenschlüsse dieser Art erhofft man sich neben Größenvorteilen auch Synergieeffekte beispielsweise durch die gemeinsame Nutzung eines Filialnetzes für Bank- und Versicherungsgeschäfte.

²¹⁾ Bei der Nischen-Strategie ziehen sich Banken auf spezielle Aufgabenbereiche zurück und treten dort als Spezialisten am Markt auf.

Umstrukturierungen betreffen nahezu alle Bereiche der Unternehmenspolitik; es lassen sich folgende Trends beobachten:²⁴⁾

- Anstreben einer offensiven Dienstleistungsmentalität; in diesem Zusammenhang Einsatz von leistungsorientierten Anreizsystemen und größeres Gewicht auf die Akquirierung und Ausbildung erfolgreicher Manager;
- Segmentierung der Beschäftigten in qualifizierte Vollzeitkräfte und eine wachsende Gruppe von Teilzeitkräften, die der flexiblen und bedarfsgerechten Kapazitätsanpassung dient;
- Auslagerung von Teilleistungen in andere Unternehmen (z. B. Rechenzentren, Softwareentwicklung oder Wertpapierverwaltung);
- Verlagerung von Tätigkeiten auf die Kunden im Rahmen von Selbstbedienungssystemen;
- Standardisierung, Vernetzung und Automation von Funktionen durch konsequente Anwendung von I+K-Technologien;

²²⁾ Die Möglichkeiten der Verflechtung reichen von der Vereinigung verschiedener Leistungen in einem Unternehmen, über Tochtergesellschaften, Beteiligungen und/oder eine gemeinsame Holding-Gesellschaft bis zu Vertriebs- und Marketing-Abkommen. Die Hintergründe und Risiken der zunehmenden Bedeutung von Allfinanz-Konzernen sowie Beispiele aus den OECD-Staaten werden ausführlich von KOGUCHI (1993) erläutert; für Beispiele aus Deutschland s. GAEBE (1993).

²³⁾ Für konzeptionelle Ansätze aus der Bankwissenschaft siehe auch BÜHLER (1995) und HAISS (1995).

²⁴⁾ Die skizzierten Entwicklungen sind allgemeine Trends in westlich-industrialisierten Ländern, die nicht überall in exakt gleicher Weise und zeitgleich stattfinden. Da diese Prozesse bisher kaum mit allgemein verfügbaren und vergleichbaren Daten belegt werden können, stützt sich die Analyse im folgenden Abschnitt vor allem auf bank- und regionalwissenschaftliche Arbeiten (BÜSCHGEN 1994, EILENBERGER 1993, JOHNSON 1991, MARSHALL et al. 1992, PRIEWASSER 1994, SCHIERENBECK 1994, TICHY 1991), auf Veröffentlichungen von Banken und Bankmitarbeitern (Arbeitskreis „Planung in Banken“ 1992, Basler Bankervereinigung 1994, BIS 1994, BIZ 1989, ENDRES 1990 u. 1994, KRUMNOW 1992, SCHEER 1994) sowie auf sonstige Artikel aus Bank- und Finanz-Magazinen (GANDY 1992 u. 1993, KINGABY 1992, o. V. 1988, o. V. 1993 b, o. V. 1993 c, o. V. 1993 d, POESCHKE u. BUSSMANN 1995, TALMOR 1994, THIEL 1995). Es ist häufig schwierig, bereits eingetretene Prozesse und Prognosen zu trennen. Angesichts der Übereinstimmung verschiedener Autoren in wesentlichen Punkten ist allerdings davon auszugehen, daß die getroffenen Aussagen realistisch sind. Es werden daher im folgenden Abschnitt nur solche Aussagen mit Referenzen versehen, die nur von einem oder wenigen Autoren vertreten werden.

Tabelle 2: Kennziffern zu unterschiedlichen Vertriebswegen für ausgewählte westliche Industrieländer für die Jahre 1987 und 1993

Sales structures indices for banking systems in selected western countries, 1987 and 1993

Land	Jahr	Banken (ohne Zentr.-b.)		Zweigstellen (ohne Zentr.-b.)		Bankautomaten		EFTPOS-Terminals		Zahlungen mit Karten Prozent
		Absolut	VK*	Absolut	VK*	Absolut	VK*	Absolut	VK*	
Deutschland (1987 nur West)	1987	4424		61722	990	7500	8147	6663	9170	0,6
	1993	3892		66402	1224	25000	3252	28000**	2904**	2,6
Frankreich (1993 ohne Treasury)	1987	932		42581	1285	11500	4760	70000	781	7,9
	1993	628		42377	1362	18735	3080	429000	134	15,7
Großbritannien	1987	705		43172	1315	12500	4544	75000***	757***	11,0
	1993	577		38719	1503	18700	3112	220000	265	20,8
Niederlande	1987	1068		8423	1733	450	32444	385	37922	1,0
	1993	129		7137	2144	4461	3430	24549	623	4,1
Schweden	1987	291		5698	1477	1650	5091	520	16180	2,1
	1993	110		4305	2026	2226	3917	26630	327	11,6
Schweiz	1987	453		7863	836	1239	5303	572	11486	3,3
	1993	420		7756	899	3062	2276	18356	380	13,8
USA	1987	36175		105509	2322	76031	3222	49500***	4950***	15,4
	1993	25749		69070	3738	94822	2723	196000	1317	16,7

* VK = Versorgungskennziffer = Einwohner/absoluten Wert (je niedriger die VK, desto besser die quantitative Versorgung)

** ab 1993 nur noch Teilmenge berücksichtigt, z. B. betrug die Zahl der EFTPOS-Terminals für 1992 noch 51806; dies entsprach 1563 Einwohnern pro Terminal

*** 1989

Quellen: BIS 1994, BIZ 1989

– Konzentration auf die profitablen Produkte und Kundengruppen bzw. eine kostenmäßige Anpassung des Produktangebotes und der zugehörigen Vertriebsstrukturen an die Ertragskraft eines Kundensegments oder auch einer Region.

Insbesondere der letzte Punkt ist geographisch relevant, da er neben der Differenzierung des Produktangebotes auch grundlegende Veränderungen bei den Vertriebssystemen beinhaltet: (1) Reduktion und Umstrukturierung der Geschäftsstellennetze, (2) Zunahme der Kundenselbstbedienung an ATMs und automatisierten Bankeinheiten, (3) steigende Nutzung kartengesteuerter Zahlungsverkehrssysteme zulasten des Bar- und Scheckverkehrs, (4) vermehrte Nutzung von Einrichtungen des Home und Electronic Banking und (5) Aufbau ergänzender Vertriebswege wie Außendienst, Direktmarketing, Vermarktung über Dritte etc.

Der Umstrukturierungsprozeß der Vertriebssysteme ist in den meisten industrialisierten Ländern bereits seit einigen Jahren in Gang (Tab. 2). Dabei ist das weitere Entwicklungspotential der neueren Vertriebswege unter den Nummern 2 bis 4 im vorhergehenden Absatz in den meisten Ländern immer noch groß; dies gilt insbesondere für Deutschland.²⁵⁾ Wie unterschiedlich die Versorgung im Hinblick auf die verschiedenen Vertriebswege in westlich-industri-

alisierten Ländern ist, verdeutlicht Tabelle 2. In den USA, die in vielen Bereichen eine Vorreiterrolle einnehmen, sollen gemäß einer Studie der Gemini Consulting & The Mac Group im Jahr 2001 nur noch 30% der Bankgeschäfte am menschenbedienten Schalter getätigt werden (PRIEWASSER 1994, 197). Auch wenn solche Werte für Europa und insbesondere Deutschland sicher nicht realistisch sind,²⁶⁾ so zeigen sie doch einen Trend an, in dessen Verlauf sich die Bedeutung der Filialnetze für die Ausübung von Bankgeschäften weiter verringert.

Hintergrund für die oben geschilderten Entwicklungen ist der wachsende Kostendruck und das zunehmende Bewußtsein über die unterschiedliche Profitabilität der Kundenbeziehungen. „Grundprinzip wird sein, jedem Kundensegment den Vertriebskanal anzubieten, der im Sinne der Kostenverträglichkeit

²⁵⁾ Zur Entwicklung des Home und Electronic Banking in Deutschland siehe MAHLER (1994) sowie MAHLER und THEILEIS (1995).

²⁶⁾ In Deutschland ist es bisher nicht zu einer nennenswerten Reduktion der Geschäftsstellennetze gekommen, die damit weiterhin eine wichtige Rationalisierungsreserve der Banken darstellen. Bis zum Jahr 2009 erwarten die im Rahmen einer Delphi-Studie befragten Experten für Deutschland einen Rückgang des Stellennetzes um 20 bis 30% (PRIEWASSER 1994, 198).

der Geschäftsverbindung gerechtfertigt erscheint“ (PRIEWASSER 1994, 196).²⁷⁾ Die Einführung der technologie-intensiven neueren Vertriebswege ist zwar mit hohen Investitionskosten seitens der Banken verbunden. Trotzdem werden sie zu Lasten der Filialnetze ausgebaut und mit großem Werbeaufwand vermarktet. Dies liegt zum einen darin begründet, daß die Banken mit den neuen Vertriebswegen Kunden hinzugewinnen oder zumindest halten wollen. Zum anderen erhoffen sich die Banken einen Rückgang des teureren Geschäfts in den Filialen und schätzen das Ersparnispotential durch den Rückbau und die Umstrukturierung des Filialnetzes, vor allem bei den Personalkosten, mittel- bis langfristig höher als die Investitionskosten ein. Doch ist diese Sicht und die Einführung und der Ausbau der neuen Vertriebswege nicht unumstritten.²⁸⁾

Die diskutierten Anpassungsprozesse und die Ausweitung automatisierter und telekommunikativer Vertriebswege führen zu einem höheren Arbeitsanfall bestimmter standardisierter Tätigkeiten (Erfassung, Kontrolle, Telephone Banking). Diese sogenannten Back-Office-Funktionen sowie viele einfache, bisher dezentral von den jeweiligen Sachbearbeitern selbst durchgeführte Tätigkeiten können aufgrund der bestehenden technischen Möglichkeiten zentralisiert und in einer organisatorischen Einheit zusammen-

gefaßt werden. Die dezentralen Zweigstellen können sich dann auf Kundenberatung und -akquisition konzentrieren; dabei wird das Leistungsangebot zwischen den Geschäftsstellen, aber auch innerhalb einer Geschäftsstelle qualitativ abgestuft sein: Die volle Breite und Tiefe der Palette wird nur gezielt für ausgewählte Zielgruppen und auch nur in bestimmten ausgewählten Filialen vorgehalten.

2.3 Geographische Prozesse im Bankenwesen

Die funktionalen Anpassungsprozesse und organisatorischen Veränderungen im Bankenwesen sind zum größten Teil auch mit räumlichen Veränderungen gekoppelt. Die geographische Ausdifferenzierung von Verflechtungsbeziehungen, Filialnetz- und sonstigen Standortstrukturen im In-, aber auch im Ausland ist der sichtbarste Ausdruck der stattfindenden Umstrukturierungs- und Internationalisierungsprozesse. Im folgenden werden die räumlichen Aspekte vor dem Hintergrund der oben vorgestellten Untersuchungsansätze analysiert. Es werden die wichtigsten Trends, zunächst bezogen auf den organisatorisch-strukturellen und den input-orientierten Ansatz dargestellt. Diese beziehen sich vor allem auf den westeuropäischen Raum; dabei sind die Entwicklungen in den einzelnen Ländern durchaus unterschiedlich, insbesondere in Deutschland stehen viele der skizzierten Entwicklungen erst an ihrem Anfang.

2.3.1 Organisatorisch-strukturelle Aspekte

Generell ist eine zunehmende Einbindung von Banken in nationale oder sogar internationale Konglomerate und eine Verringerung der Zahl der Banken bei gleichzeitig zunehmender Größe festzustellen. Dies bedeutet vor allem einen Rückgang der Zahl und Bedeutung unabhängiger regionaler Banken. Zum einen schließen sich kleinere Banken und Sparkassen zu größeren Einheiten zusammen, und zum anderen werden regionale und mittelgroße Banken durch große, häufig auch ausländische Banken übernommen (LÜBBERING 1991, MOLYNEUX 1989, o.V. 1991, PRIEWASSER 1994). Damit verlieren regionale Bankenzentren an Bedeutung, da die Zentralen der großen Banken vor allem in den höchstrangigen Finanzzentren eines Landes angesiedelt sind, und dort in Zentrumsnähe. Trends zur Auslagerung an den Stadtrand oder in andere Städte sind nicht zu erwarten, da Prestige Gründe und persönliche Kontaktmöglichkeiten nach wie vor gegenüber den Agglomerationsnachteilen an einem zentralen Stand-

²⁷⁾ Grundsätzlich wird zwischen Kundengruppen mit hohen und niedrigeren Deckungsbeträgen unterschieden. Es wird davon ausgegangen, daß die sogenannten A-Kunden – vermögende Privatkunden und größere, prosperierende Unternehmen, die im allgemeinen für die Bank profitabler sind – höhere Ansprüche an die Breite und Tiefe des Produktangebotes stellen als beispielsweise durchschnittliche Privat- und Firmenkunden im sogenannten Mengengeschäft. Ziel ist es daher, den A-Kunden eine hohe Qualität und ein überzeugendes Preis-Leistungsverhältnis anbieten zu können und gleichzeitig effizient zu bleiben. Hierfür müssen Mindestlosgrößen erreicht und speziell ausgebildete Fachkräfte ausgelastet werden, so daß dieses Geschäft, je nach Größe der Bank, nur an wenigen Standorten angeboten werden kann. Um resultierende Erreichbarkeitsprobleme zu vermeiden, werden qualitativ hochwertige und aufwendige Vertriebskanäle für A-Kunden geschaffen.

²⁸⁾ So wirft beispielsweise die Konkurrenz zwischen Electronic-Cash-Transaktionen und der Geldausgabe am Automaten Fragen bezüglich der langfristigen Rentabilität der in der Anschaffung teuren Bankautomaten auf. Der rapide Rückbau der Filialnetze in Großbritannien hat, laut einer Studie der Boston Consulting Group, nicht nur die Kosten gesenkt, sondern auch zu erheblichen Ertragseinbußen durch entgangene Geschäfte geführt (o. V. 1993 d, SCHIERENBECK 1994).

ort überwiegen (PRIEWASSER 1994). Lediglich für die sogenannten Back-Office-Funktionen sind Verlagerungen in Regionen außerhalb des Zentrums denkbar und zum Teil bereits eingetreten. Hierfür kommen allerdings nur bestimmte Regionen in Frage, nämlich jene mit guten Telekommunikations- und Verkehrsanschlüssen sowie computergeschulten Büroarbeitskräften zu unterdurchschnittlichen Preisen (BEGG 1992).

Die Umstrukturierung und der Rückbau auf der Ebene des Geschäftsstellennetzes, von SCHIERENBECK (1994, 33) auch als „Flurbereinigung“ bezeichnet, findet räumlich differenziert statt. „Schlechte“ Standorte werden aufgegeben, und es werden größere Betriebseinheiten an geeigneten Standorten geschaffen (Basler Bankenvereinigung 1994, JOHNSON 1991, MARSHALL et al. 1992, PRIEWASSER 1994, SCHIERENBECK 1994). Das heißt, daß die Verteilung der verbleibenden Filialen im Raum weniger von der lange vorherrschenden Versorgungsmentalität – „everything for everyone everywhere“ (SCHEER 1994, 463) – als vielmehr von strategischer Standortpolitik auf der Basis harter betriebswirtschaftlicher Wirtschaftlichkeitsanalysen bestimmt wird. Insbesondere in wirtschaftlich peripheren und strukturschwachen Räumen, in denen profitable Projekte und Kunden weniger häufig sind, werden die Wege zur Bank länger werden, d. h. die quantitative Versorgung mit Zweigstellen wird schlechter.²⁹⁾ Inwieweit dies auch eine Verschlechterung der Versorgungsqualität bedeutet, ist schwierig zu beurteilen und von weiteren Faktoren abhängig (s. u.).

²⁹⁾ Dieser Analyse widerspricht das Ergebnis einer Befragung von 200 europäischen Managern im Bankenwesen zu den Auswirkungen des europäischen Binnenmarktes auf verschiedene Regionstypen (BEGG 1992). Demnach wird zwar ein Rationalisierungsschub im Privatkundengeschäft erwartet, doch sind nach Aussagen der Manager in allen Regionstypen mehr Neueröffnungen als Schließungen von Zweigstellen geplant. Ausgenommen hiervon werden ausdrücklich jene Länder und Gegenden, die ein allgemein langsames Wachstum aufweisen oder als „overbanked“, also überausgestattet mit Bankorganisationen (vgl. SCHIERENBECK 1994, 8), gelten wie z. B. Deutschland. Zu dieser Untersuchung ist allerdings anzumerken, daß die befragten Manager vor allem von einer Zunahme der Filialen ausländischer Banken ausgehen. Die bisherige Entwicklung rechtfertigt diese Annahme nicht, da die meisten Banken die Entwicklung eines ausgedehnten Geschäftsstellennetzes auf ihr Heimatland beschränken und Filialen im Ausland vor allem in den Finanzzentren errichten oder ausländische Märkte durch Kooperationen, Übernahmen und Fusionen erschließen (vgl. auch Anm. 19).

Im folgenden werden zwei Beispiele für die qualitative Umstrukturierung eines Geschäftsstellennetzes diskutiert, und zwar bei der Vereins- und Westbank in Deutschland und bei der Banco Commercial Portugues in Portugal. Die Banco Commercial Portugues stellt einen Extremfall dar, da sie für vier voneinander abgegrenzte Kundensegmente eigene, von den übrigen Segmenten völlig getrennte Filialen eingerichtet hat. Die vier Gruppen sind die Kunden mit mittleren Einkommen (200 Filialen), große Firmenkunden (2), die exklusiven Kunden des Private Banking (9) und die Individualkunden mit höheren Einkommen sowie kleinere und mittlere Firmenkunden (50) (SCHIERENBECK 1994, 43f). Im Rahmen einer radikalen Umorganisation setzte die Vereins- und Westbank ihre Filial-Einheiten, die seitdem als Profit-Center geführt werden, nach dem Baukastenprinzip neu aus verschiedenen Vertriebsbausteinen zusammen. Diese sind kundensegmentspezifisch definiert, d. h. zu jedem Baustein gibt es ganz exakt definierte Kundengruppen. Ein Vertriebsbaustein wird da eingesetzt, wo die heutige Kundenzahl den Einsatz bereits rechtfertigt oder wo dies innerhalb einer angemessenen Frist zu erwarten ist (Prinzip der kritischen Masse). Im Rahmen der Umstrukturierungen wurden von 260 Geschäftsstellen 60 geschlossen. Daneben wurden für „klar definierte Kunden entweder mit komplexem Beratungsbedarf und/oder einem hohen, aber nicht ausgeschöpften Deckungsbeitragspotential“ zwei zentrale Vertriebseinheiten gegründet, in denen Know-How gebündelt werden kann und Spezialisten tätig sind. Als weitere Maßnahme wurden Abwicklungstätigkeiten in einer zentralen Produktionseinheit konzentriert (Basler Bankenvereinigung 1994, 196f).

Zwar liegen über die konkreten Standorte der umstrukturierten Geschäftsstellennetze keine Angaben vor, doch ist klar, daß in Zukunft die qualitative Versorgung durch die bestehenden Filialen räumlich viel differenzierter sein wird als in der Vergangenheit. Insbesondere in ländlich-peripheren Räumen ist es wahrscheinlich, daß kostengünstige Kleinfilialen mit einem reduzierten, standardisierbaren Angebot für die durchschnittliche Kundschaft die Allround-Filialen der Vergangenheit ersetzen (GAGNEBIN 1994). Für ländlich-periphere und strukturschwache Räume bedeutet dies, daß nicht nur die Wege zu den Banken im Durchschnitt länger werden. Auch die qualitative Versorgung mit Spezialprodukten und -dienstleistungen wird für den durchschnittlichen Privat- oder Firmenkunden in diesen Regionen schwieriger und aufwendiger. Denn während das standardisierte Bankgeschäft über automatisierte und telekommunikative

Vertriebswege ohne Probleme abgewickelt werden kann,³⁰⁾ sind die Vertriebswege für Spezialprodukte und -dienstleistungen vor allem den sogenannten A-Kunden (besonders profitablen Privat- und Firmenkunden) vorbehalten. Entscheidend für eine Beurteilung dieser Entwicklungen ist zum einen die tatsächlich bestehende Nachfrage durchschnittlicher Kunden nach diesen Leistungen und zum anderen die Flexibilität der Banken in solchen Fällen.³¹⁾ Der Ausbau des ATM-Netzes findet, ebenso wie die anderen Umstrukturierungsprozesse, räumlich differenziert statt. So waren die ersten Bankautomaten nicht unbedingt dort zu finden, wo Filialen geschlossen wurden, sondern vor allem an Konzentrationspunkten des Einzelhandels und in Bankfilialen. In zunehmendem Maße werden ATMs aber auch an entlegeneren Standorten installiert, wo Bankfilialen geschlossen wurden und die Präsenz am Markt erhalten werden soll. Es handelt sich meist um Standorte, die zwar nicht zentral liegen, aber gut frequentiert werden, wie dezentrale Einkaufszentren und Supermärkte, Eisen- und Busbahnhöfe, Universitäten, Krankenhäuser, Militärstandorte, Fabriken und Unternehmen (o. V. 1988, TALMOR 1994).

2.3.2 *Input-orientierte Aspekte*

Die Zahl der Beschäftigten im Banken- und Finanzsektor ist in den 80er Jahren – trotz technologischer Fortschritte – stark gestiegen und hat zu überhöhten Beschäftigungszahlen geführt. Die 90er Jahre dagegen sind durch Konsolidierungsmaßnahmen geprägt; im Zusammenhang mit Strategien zur Steigerung der Effizienz wird zwar das durchschnittliche Qualifikationsniveau steigen, die Beschäftigtenzahlen gehen aber zurück (GAEBE 1993, GANDY 1993, JOHNSON 1991, MARSHALL et al. 1992, o. V. 1991, PRIEWASSER 1994). Mit dem Ende des Booms im Finanzsektor in den 80er Jahren und den stattfindenden Umstrukturierungsprozessen wird sich auch die Nachfragestruktur der Banken für Güter und Dienstleistungen verändern. Einerseits werden, wo möglich, Einsparungen realisiert, andererseits besteht

³⁰⁾ Die flächendeckende Versorgung mit automatisierten und telekommunikativen Vertriebswegen wird hierbei vorausgesetzt. Inwieweit sie tatsächlich realisiert wird, ist zu prüfen (s. u.).

³¹⁾ Wie weiter unten ausgeführt wird, können außerdem die mit den Umstrukturierungen verbundenen Verluste persönlicher Kontakte und Informationsquellen in den von der „Flurbereinigung“ besonders betroffenen Gebieten vor allem für die durchschnittlichen Kunden einen Nachteil darstellen.

nach wie vor ein hoher Bedarf an technologie-intensiven Produkten und Dienstleistungen, um Einsparungen durch Automation realisieren zu können. Die Nachfragestruktur der Banken verändert sich außerdem durch die Tendenz, bestimmte Teilleistungen auszulagern.

Der Beschäftigtenabbau im Bankensektor findet vor allem im schrumpfenden Geschäftsstellennetz statt – im Gegensatz zur Zentrale, wo der Koordinations- und Kontrollbedarf eher steigt. Da von Bankautomaten keine Beschäftigungs- oder sonstigen lokalen Effekte im hier betrachteten Sinne ausgehen, werden darunter insbesondere solche Regionen und Städte leiden, in denen Filialen geschlossen oder herabgestuft und/oder durch automatisierte Vertriebswege ersetzt werden. Dies kann neben den traditionell peripheren Gebieten aber auch regionale Finanzzentren betreffen. Diese spielen zwar vermutlich innerhalb der Hierarchie von Großbanken weiterhin eine wichtige Rolle, verlieren aber die Hauptsitzfunktion ansässiger regionaler Banken, die von anderen aufgekauft werden. Die Schließung einer Filiale oder der Verlust zentraler Funktionen wirkt sich zusätzlich negativ auf die lokale Nachfrage nach Gütern und Dienstleistungen aus.

Der Trend in Richtung Konzentration und Rückzug aus der Fläche hat also direkte Auswirkungen auf Beschäftigtenzahlen und lokale bzw. regionale Wertschöpfungsziffern. Bezogen auf diese lokalen und regionalen Effekte profitieren vor allem die nationalen Zentren auf Kosten der anderen Regionen (wenn man die Agglomerationsnachteile und induzierten Segregationsprozesse vernachlässigt). Eine Ausnahme könnten solche Regionen sein, denen es gelingt, Standort von Back-Office-Funktionen zu werden. Die so geschaffenen Arbeitsplätze sind zwar, im Vergleich zu anderen Bankentätigkeiten, unterdurchschnittlich bezahlt und weniger eigenverantwortlich, doch handelt es sich um Büroarbeitsplätze für Beschäftigte mit EDV-Qualifikation. Laut BEGG (1992) können Regionen, die die Voraussetzungen für solche Ansiedlungen bieten (s. o.), sogar vom Strukturwandel profitieren, indem sie in Marktnischen eindringen. Inwieweit Back-Office-Funktionen von Banken „footloose“ sind, d. h. bei veränderten Wettbewerbsbedingungen relativ leicht den Standort wechseln, ist zu prüfen.

3 *Kreditmärkte, Bankenwesen und regionale Wirtschaftsstruktur*

Nachdem in den vorangegangenen Abschnitten der Strukturwandel im Bankenwesen unter dem

Tabelle 3: Überblick über die Möglichkeiten der Kapitalaufnahme von außen und deren Bedeutung für Unternehmen nach ihrer Größe und Rechtsform

Möglichkeiten der Kapitalaufnahme von außen	Art der Finanzintermediation	Bedeutung für Unternehmen nach ihrer Größe und Rechtsform
Erhöhung des Eigenkapitals (Ausgabe von Beteiligungspapieren, vor allem Aktien)	Emission und Handel auf offiziellen Kapitalmärkten, vor allem an der Börse; Vermittlung durch Investmentbanken und andere	insbesondere für Aktiengesellschaften möglich
Herausgabe von Forderungspapieren (vor allem Obligationen)	Finanzintermediäre; außerdem Direktan- und verkauf	nur für größere Unternehmen möglich
Kredite	nur über Banken (Ausnahme: Anzahlungen, Lieferanten- u. Privatkredite)	für Unternehmen aller Größen möglich

Blickwinkel des organisatorisch-strukturellen und des input-orientierten Ansatzes untersucht wurde, soll nun der bankspezifische bzw. output-orientierte Ansatz im Vordergrund stehen. Dabei geht es in erster Linie um die räumlich differenzierte Allokation von Kapital für Unternehmen, vor allem durch die Kreditvergabe von Banken, und die zugrundeliegenden Strukturen und Mechanismen.³²⁾ Zunächst werden einige allgemeine Ergebnisse der Untersuchungen zu regionalen Kapitalmärkten und zum Zusammenhang von Finanzstruktur und Entwicklung erläutert.³³⁾ Diese beschränken sich allerdings nicht auf die Tätigkeiten von Banken, die bei der Allokation von (Investitions-)Kapital zwar einen wichtigen, aber nicht den einzigen Mittler zwischen Kapitalgebern und Kapitalnehmern darstellen (Tab. 3).³⁴⁾ Anschließend an diese etwas allgemeineren Ausführungen wird die spezielle Rolle des Bankenwesens analysiert und werden die sich infolge des Strukturwandels ergebenden Veränderungen diskutiert.

³²⁾ Banken üben regionalwirtschaftliche Effekte im Sinne des output-orientierten Ansatzes vor allem durch die Kapitalisierung von Unternehmen aus; das Privatkundengeschäft wird daher in diesem Zusammenhang nicht berücksichtigt.

³³⁾ Die Hypothese eines Zusammenhangs zwischen Finanzstruktur und wirtschaftlicher Entwicklung wurde in den frühen 70er Jahren durch die Beiträge von MCKINNON (1973) und SHAW (1974) Ausgangspunkt einer Vielzahl entwicklungspolitischer und regionalwirtschaftlicher Arbeiten. Nachdem zunächst Kapitalströme zwischen Industrie- und Entwicklungsländern im Vordergrund standen (KRUGMAN 1993), sind in den letzten Jahren viele Arbeiten zu regionalen Disparitäten innerhalb eines Landes sowie zu den Auswirkungen des europäischen Binnenmarktes auf die regionale Struktur Westeuropas veröffentlicht worden (s. Beiträge in GIOVANNI 1993).

3.1 Theoretische Aspekte regionaler Kapitalmärkte: neoklassische Ansätze und Kritik

Die regionale Differenzierung der Kapitalmärkte ist empirisch schwer zu erforschen. Annahmen über ihre Wirkungsweise und über geeignete Indikatoren spielen daher eine wichtige Rolle. Dies bedeutet, daß die Einschätzung der regionalen Differenzierung von Kapitalmärkten entscheidend von der wirtschaftstheoretischen Grundeinstellung des Beurteilenden abhängt. Grundsätzlich wird zwischen den Ansätzen der Neoklassiker und denen ihrer Kritiker unterschieden; letztere umfassen eine Reihe verschiedener Schulen, wie z. B. die Post-Keynesianer und die (Neo-)Marxisten. Da ihre Kritik an den neoklassischen Ansätzen ähnlich ist und nicht alle sich explizit mit der Wirkungsweise von Kapitalmärkten beschäftigt haben, werden die relevanten Kritikpunkte und Ansätze hier zusammengefaßt.

Die neoklassische Wirtschaftstheorie geht davon aus, daß sich regionale Disparitäten über Anpassungsprozesse bei den Faktorkosten (z. B. Zinssätze) und Mobilität der Faktoren (z. B. Kapital) mittelfristig ausgleichen. Im Finanzbereich bedeutet dies, daß Kapital und Kredite immer für die jeweils profitabelsten Nutzungen zur Verfügung gestellt werden, egal wo sich diese im Raum befinden. Da keine Trans-

³⁴⁾ Weitere Mittler sind beispielsweise Risikokapitalgesellschaften und Investmentfonds. Auch ist der direkte Gang an regionale, nationale oder internationale Kapitalmärkte (z. B. Börsen) eine Möglichkeit zur Beschaffung von Kapital. Dabei ist grundsätzlich zwischen der Beschaffung von Eigenkapital durch die Emission von Aktien (bei AGs) und der Fremdkapitalaufnahme durch Anleihen, Kredite etc. zu unterscheiden (Tab. 3).

portkosten im eigentlichen Sinne anfallen, müßte laut neoklassischer Theorie der Zinssatz für ähnliche Projekte gleich sein, unabhängig vom Standort. Die zugrundeliegenden Annahmen sind zum einen die uneingeschränkte Faktormobilität und zum anderen die Unterstellung, daß alle Wirtschaftssubjekte über die gleichen, perfekten Informationen verfügen.

Tatsächlich bestehende und persistente Disparitäten werden von Anhängern der neoklassischen Theorie mit unzureichender Faktormobilität, segmentierten oder sogar geschlossenen Märkten und verzerrenden Eingriffen des Staates erklärt. Daher fordern sie eine Stärkung des Wettbewerbs und eine Beseitigung von Schranken für Kapitalflüsse durch Deregulierung und eine weltweite Integration der Kapitalmärkte. Mit zunehmender Annäherung an das neoklassische Ideal-Modell einer freien und integrierten Marktwirtschaft werden, so die Anhänger der neoklassischen Theorie, Ungleichheiten beseitigt und Entwicklung gefördert. Diese Sichtweise liegt unter anderem der Deregulierung und Integration des europäischen Finanzmarktes zugrunde.

Kritiker der neoklassischen Theorie dagegen glauben nicht an die nivellierende Kraft des freien Marktes. Sie bezweifeln, daß innerhalb eines integrierten Marktes:

- Investitionskapital überall gleich verfügbar ist und eine perfekte Mobilität aufweist;
- die Kosten für Kapital (z. B. Zinsrate) unabhängig vom Standort sind;
- Kapital immer für die jeweils profitabelste Nutzung eingesetzt wird und
- regionale Investitionsquoten unabhängig von den regionalen Sparquoten sind.

Eine Vielzahl von Untersuchungen bestätigt diese Vorbehalte und konstatiert sogenannte Kapitalmarkt-Imperfektionen, die in deregulierten und integrierten Märkten weiterhin bestehen und sich eventuell sogar verstärken (AMOS a. WINGENDER 1993, CHICK 1993, CHICK a. DOW 1988, DOW 1992 u. 1994, GERTLER 1984, GREENWALD et al. 1993). Dies sind neben Größen- und Agglomerations- vor allem Informationsfaktoren. Große Unternehmen haben eher Zugang zu nationalen Kapitalmärkten als kleine, ein Vorteil, der durch die oben beschriebenen Disintermediationsprozesse noch verstärkt wird und die großen Unternehmen von den Banken unabhängiger macht.³⁵⁾ Kleinere und mittlere Unternehmen dagegen, die meist nicht an der Börse notiert sind und entsprechend schlechteren Zugang zu institutionalisierten Kapitalmärkten haben, sind bei der externen Kapitalbeschaffung auf Bankkredite angewiesen (Tab. 3). Die Konzentration von Finanzintermediä-

ren und Kapitalmarktstandorten in einem oder mehreren Zentren führt zu besseren Kontakt- und Informationsmöglichkeiten für dort angesiedelte Unternehmen. Auf der anderen Seite sind Finanzintermediäre und Kapitalmarktteilnehmer über Unternehmen in ihrer Nähe besser informiert und daher eher bereit, ihnen erstens überhaupt Kapital zur Verfügung zu stellen und zweitens, dies zu einem angemessenen Preis zu tun.

Diese Ausführungen machen deutlich, daß Größen-, Agglomerations- und Informationsfaktoren eng zusammenhängen: Die Informationsprobleme für bestimmte Unternehmen sind in solchen Systemen am schwerwiegendsten, die sowohl räumlich als auch institutionell und funktional stark konzentriert bzw. segmentiert sind.³⁶⁾ Wie die Kapitalmarkt-Imperfektionen in einem regionalen Kontext tatsächlich wirken, ist also abhängig von der Größenverteilung und der räumlichen Struktur des Finanzsektors sowie den Informationsmöglichkeiten. Der Bankensektor mit seinem regional differenzierten Geschäftsstellennetz nimmt in diesem Zusammenhang eine Schlüsselrolle ein, da er für kleinere und mittlere Unternehmen, vor allem in wirtschaftlich schwächeren Regionen, meist die einzige Möglichkeit darstellt, Kapital von außen aufzunehmen.

3.2 Regionale Differenzierung der Kreditvergabe: die Bedeutung des Bankensektors und Auswirkungen des Strukturwandels

Der Einfluß der Struktur und der Regulierung des Bankensektors auf regional differenziertes Kreditvergabeverhalten ist Thema einer Reihe theoretischer und empirischer Arbeiten. Die Komplexität der Zusammenhänge wird deutlich, wenn man allein die Literatur zur Aufhebung geographischer Restriktionen in den USA und in Westeuropa studiert. Diese Arbeiten haben unterschiedliche Ergebnisse im Hinblick auf die Verbesserung des Zugangs zu Bankdienstleistungen in verschiedenen Regionstypen und bezüglich des Abbaus bzw. der Verstärkung regiona-

³⁵⁾ Industrieobligationen erfordern nicht nur einen gewissen Bekanntheitsgrad des (emittierenden) Unternehmens, um den Publicity-Aufwand in Grenzen zu halten, sondern es existieren außerdem Untergrenzen, die den Bedarf und die Kapazitäten kleinerer und mittlerer Unternehmen im allgemeinen übersteigen (PRIEWASSER 1994).

³⁶⁾ So weisen GREENWALD und STIGLITZ (1991, zitiert nach FAINI et al. 1993) darauf hin, daß in institutionell und wirtschaftlich segmentierten Strukturen, wie sie für unterentwickelte Regionen typisch sind, Informationsprobleme bei der Kapitallokation einen größeren Stellenwert haben.

ler Disparitäten hervorgebracht (BEGG 1992, CHICK 1993, CHICK a. DOW 1988, EVANOFF 1988, EVANOFF a. ISRAILEVICH 1991, FAINI et al. 1993, GENTLE a. MARSHALL 1992, JOHNSON 1991, MCKILLOP a. HUTCHINSON 1991). Dabei ist nicht immer deutlich, inwieweit der bessere Zugang zu Bankdienstleistungen sich nur auf die räumliche Ausgestaltung der Vertriebsstrukturen bezieht oder tatsächlich einen regionalen Ausgleich und die Aufhebung von bisher bestehenden Kapitalmarkt-Imperfektionen bedeutet.

Im folgenden seien zwei Beispiele herausgegriffen: Am Beispiel Süditalien weisen FAINI et al. (1993) darauf hin, wie ein kleinteiliges, regional segmentiertes Bankensystem eine unterentwickelte Region weiter benachteiligt. Die geographische Segmentierung ermöglicht es den Banken im Süden Italiens, überhöhte Zinsen zu nehmen, da die Banken aus dem Norden aufgrund von Informationsdefiziten eine sehr restriktive Kreditvergabe für Unternehmen im südlichen Landesteil praktizieren.³⁷⁾ Dagegen argumentieren CHICK und Dow (1988) auf der Basis verschiedener Untersuchungsergebnisse gegen eine Integration der Kapitalmärkte und für eine regionale Segmentierung des Bankenwesens. Ihrer Meinung nach sind regionale und lokale Banken, die nicht mit den Banken des Zentrums konkurrieren müssen, eher bereit und in der Lage, Investitionen vor Ort zu unterstützen. Dies bedeutet, daß – entgegen der Ansicht der Neoklassiker – die Struktur des Bankenwesens auch in weitgehend integrierten Märkten einen entscheidenden Einfluß auf die regionale Differenzierung der Wirtschaftskraft eines Landes oder einer Ländergruppe hat. CHICK und Dow (1988) sind der Meinung, daß sowohl die Bereitschaft zur Kreditvergabe als auch die regionale Differenzierung der Zinshöhe von der Bankenstruktur als einem wichtigen Faktor abhängt, da die Bankenstruktur bestimmt, wie die im letzten Abschnitt diskutierten Kapitalmarkt-Imperfektionen in der Realität tatsächlich wirken.

Die gegensätzlichen Meinungen und Befunde bezüglich der regionalen Segmentierung des Bankensektors weisen auf die hohe Komplexität der regionalwirtschaftlichen Wirkungsweise der Kreditvergabe

³⁷⁾ Die mangelnde Konkurrenz führt außerdem zu Ineffizienzen, höheren Kosten und – trotz der überhöhten Zinssätze – zu niedrigeren Profiten bei den Banken im Süden Italiens. Als weitere Faktoren, die die Entwicklung im südlichen Landesteil behindern, nennen die Autoren staatliche Kapitaltransfers zur Förderung der Wirtschaft und die funktionale Segmentierung des Bankensystems in Geschäftsbanken mit mittel- und kurzfristigen Geschäften und in von staatlichen Geldern abhängige Entwicklungsbanken (FAINI et al. 1993).

hin. Um zu allgemeineren Schlußfolgerungen zu kommen, müssen die verschiedenen Einflußfaktoren isoliert werden. Dabei ist zunächst festzuhalten, daß neben bankspezifischen weitere Einflußfaktoren zu berücksichtigen sind. Dies sind einerseits die regionale Wirtschaftsstruktur, die z. B. die Unternehmensgrößenstruktur, den Branchenmix und die Verflechtungen mit anderen Regionen umfaßt, und andererseits die grundsätzliche Art der Beziehungen zwischen Banken und sonstigen Unternehmen. Hierbei handelt es sich vor allem um nationale Merkmale wie beispielsweise die Existenz des Hausbank-Prinzips und die Rollenverteilung zwischen Kredit- und Aktienmärkten.³⁸⁾ Bei den bankspezifischen Einflußfaktoren sind mindestens vier Aspekte zu unterscheiden: (1) die erreichte Stufe in der Bankenentwicklung,³⁹⁾ (2) die gesetzliche Regulierung des Bankensektors, (3) funktionale Kriterien und (4) die Größenverteilung und räumliche Struktur des Bankensektors.

Im Hinblick auf die Ausführungen im letzten Kapitel wird im folgenden lediglich auf den letzten Punkt näher eingegangen. Tabelle 4 liefert eine räumliche Kategorisierung von nationalen Bankenstrukturen, und zwar nach zwei Kriterien: zum einem dem Standort der Hauptverwaltungen (zentral/dezen-

³⁸⁾ Für einen Vergleich zwischen Deutschland und Großbritannien siehe FUCHS et al. (1994, Abschnitt IV.2 über Finanzmärkte, Banken und Geschäftskultur). Zu den nationalen Unterschieden im Bankenwesen siehe auch KAUFMAN (1991) und KLEIN (1991).

³⁹⁾ Die Post-Keynesianerinnen CHICK und Dow (1988) weisen auf die grundsätzliche Bedeutung verschiedener Stufen der Bank- und Finanzmarktentwicklung hin, die in enger Wechselwirkung mit den allgemeinwirtschaftlichen Prozessen stehen und jeweils bestimmten regionalen Entwicklungstheorien zuzuordnen sind. Wesentliches Element der institutionell-historischen Betrachtungsweise von CHICK und Dow (1988) ist die maximal mögliche Kreditsumme von Banken, die mit fortschreitender Entwicklung immer unabhängiger von den Einlagen der Bank bzw. der Banken in einer Region wird. Während traditionell die Kreditvergabe durch die Einlagen bzw. Reserven einer Bank beschränkt wurde, gilt dies in integrierten Systemen nicht mehr. Die westlichen Industrieländer sind in dem Stufenmodell von CHICK und Dow (1988) am weitesten fortgeschritten, da Interbankengeschäft, Zentralbanken und integrierte nationale und internationale Märkte Restriktionen bei der Kreditvergabe als direkte Folge mangelnder Ersparniseinlagen ausschließen. Allgemein gilt, laut CHICK und Dow (1988), daß es innerhalb eines integrierten nationalen Kapitalmarktes keine regionale Abhängigkeit von Spareinlagen geben sollte. Warum die Autorinnen in der Realität trotzdem eine regional differenzierte Bereitschaft zur Kreditvergabe diagnostizieren, ist weiter oben im Text erläutert.

Tabelle 4: Räumliche Kategorisierung von Bankenstrukturen
Spatial categorization of banking structures

Standorte der Hauptverwaltungen	Reichweite + Überschneidung der Geschäftsgebiete	
	Integriertes System	Segmentiertes System
Zentralisiertes System	z. B. Ungarn	Entwicklungsländer mit starker Zentralisierung und einer Unter- bis Nichtversorgung der Peripherie?
Dezentrales System	z. B. Deutschland	z. B. USA vor Deregulierung

tral)⁴⁰⁾ und zum anderen nach der Reichweite und Überschneidung der Geschäftsgebiete (integriert/segmentiert). Aus der Literatur kann geschlossen werden, daß aus regionalpolitischer Sicht grundsätzlich dezentrale, aber integrierte Systeme die größten Vorteile aufweisen. Denn einerseits tragen sie durch dezentrale Standorte von Bankzentralen Kompetenz und Engagement in die Regionen,⁴¹⁾ andererseits werden die Nachteile der geographischen Segmentation, wie Ineffizienzen durch mangelnde Konkurrenz und monopolistische Preis- und Vergabepolitik, verhindert.

Der Strukturwandel im Bankenwesen weist bezüglich der Bankenstruktur sowohl Integrations- als auch Konzentrationstendenzen auf, hat also positive und negative Aspekte. Des weiteren kann der Filialnetzrückbau in ländlich-peripheren und strukturschwachen Räumen ein Problem für kleine und mittlere Unternehmer werden, wenn er mit dem Verlust persönlicher Kontakte und dem Verlust von Kompetenz für lokale Angelegenheiten verbunden ist. Inwieweit automatisierte und telekommunikative Vertriebswege die aus Kundensicht negativen Aspekte des Strukturwandels ausgleichen bzw. verhindern können, ist nicht klar.⁴²⁾ Dies ist jedoch eine Frage von großer regionalpolitischer Bedeutung, da kleine und

mittlere Unternehmen für die wirtschaftliche Entwicklung der angesprochenen Räume sehr wichtig sind.

Bezogen auf die Entwicklung in Deutschland ist festzuhalten, daß es trotz der immer noch hohen Filialnetzdichte und der dezentralen Organisation des deutschen Bankensektors erste Anzeichen für eine Benachteiligung kleiner und mittlerer Unternehmen durch Strukturwandel und Filialnetzrückbau gibt. So konstatieren BAUER und MÜLLER (1994) eine Verteuerung und einen Rückzug der großen Banken im Hinblick auf das Firmenkundengeschäft mit kleinen und mittleren Unternehmen.⁴³⁾ In diesem Bereich werden daher die lokalen Sparkassen sowie der genossenschaftliche Bankensektor (Volks- und Raiffeisenbanken) immer wichtiger (vgl. ELLGERING 1987). Als Ansprechpartner vor Ort pflegen sie persönliche Kontakte und verbinden in vielen Fällen ihre lokale Kompetenz mit einem positiven Engagement für ihr Geschäftsgebiet.

4 Ausblick

Die Frage, wie die Banken und der funktionale, organisatorische und räumliche Wandel im Bankenwesen regionale Wirtschaftsstrukturen verändern

⁴⁰⁾ Vgl. die an Idealtypen orientierten Definitionen von zentraler und dezentraler Organisation der Kreditwirtschaft bei HARTMANN (1977, 24 ff).

⁴¹⁾ Dieses Ergebnis wird gestützt durch die empirisch-statistische Arbeit von HARTMANN (1977, 263), in der er untersucht, ob „verschiedenartig organisierte Kreditwirtschaften sich in ihrer volkswirtschaftlichen Gestaltungskraft differenzierend auf die räumliche Entwicklung auswirken“. Der Vergleich zweier Länder, deren Kreditwirtschaften als zentral (Frankreich) bzw. dezentral (Deutschland) charakterisiert werden, ergibt, daß „die räumliche Entwicklung nicht unabhängig von der kreditwirtschaftlichen Organisation zu sehen ist“ und daß eine dezentrale Organisation den räumlichen Differenzierungsprozeß mildert (oder verlangsamt), während eine zentrale verstärkend wirkt (HARTMANN 1977, 264).

⁴²⁾ In Australien sind die Banken dazu übergegangen, ihre Firmenkunden zur Abwicklung von Geschäften persönlich aufzusuchen (persönliche Information von Prof. R. Grotz, Universität Bonn, April 1995). Die Voraussetzungen in Australien mit seiner extrem dünnen Besiedlung sind aber nicht mit denen in Westeuropa zu vergleichen.

⁴³⁾ Dies gilt insbesondere für den Osten Deutschlands, wo die Banken von Anfang an nur sehr zögerlich agierten. „Bei einer Mittelstandsumfrage der DG-Bank machten 63% der Unternehmen die unzureichende Kreditvergabe der Banken für den lahmen wirtschaftlichen Aufschwung im Osten verantwortlich. Zum Vergleich: Nur ganze 25% gaben den zu hohen Löhnen die Schuld“ (BAUER u. MÜLLER 1994, 23).

bzw. regionale Umstrukturierungen verstärken oder ihnen entgegenwirken, kann nicht abschließend beantwortet werden. Das Problem bei der Erforschung dieser Zusammenhänge liegt in den bestehenden Schwierigkeiten, ausreichend regional und evtl. sogar nach unternehmensspezifischen Kriterien (Größe, Branche, Rechtsform) differenzierte Kreditdaten von den Banken zu erhalten. Hier muß versucht werden, aggregierte Daten durch eigene Erhebungen, z. B. bei Unternehmen, zu ergänzen.⁴⁴⁾ Weiterhin ist es notwendig, zwischen verschiedenen Regionstypen (verdichtet/ländlich-peripher, dynamisch/struktur-schwach, modern/altindustrialisiert etc.) zu differenzieren; auf der städtischen Ebene ist zwischen wohlhabenden, Mittelstands- und Ghetto-Stadtteilen zu unterscheiden.⁴⁵⁾

Trotz der bestehenden Schwierigkeiten und des großen Forschungsbedarfs ist jedoch deutlich geworden, daß geographische Faktoren eine wichtige Bedeutung bei der Untersuchung der Wirkung von Banken spielen. Die stattfindenden Umstrukturierungsprozesse fördern einerseits Strukturen und Prozesse, bei denen räumliche Distanzen ihre Relevanz verlieren, wie z. B. Home und Electronic Banking. Andererseits verbleiben genügend Funktionen, bei denen Standorte und geographische Distanzen nach wie vor eine wichtige, wenn nicht sogar in der Bedeutung zunehmende Rolle spielen. Als Beispiel sei hier der Rückzug von Banken aus bestimmten Regionen oder auch Stadtteilen genannt, mit der Folge, daß dort ansässige Privatpersonen und Unternehmen bestimmte Leistungen nur noch unter erschwerten oder zumindest veränderten Bedingungen in Anspruch nehmen können. Dabei ist zu differenzieren zwischen vermögenden und „normalen“ Privatkunden sowie zwischen großen und kleineren Unternehmen. Während für die jeweils erstgenannten geographische Barrieren eher abgebaut werden, trifft dies für die jeweils zweitgenannten nur teilweise zu. Inwieweit diese Segmentierung langfristig zu einer Benachteiligung bestimmter Gruppen und Regionen führt, bleibt abzuwarten.

⁴⁴⁾ Für eine Diskussion der Möglichkeiten zur Beschaffung disaggregierter Kreditdaten siehe WITTE (1984).

⁴⁵⁾ In den USA spielen neben regionalen auch innerstädtische Differenzierungen bei der Versorgung mit Bankdienstleistungen eine wichtige Rolle. So haben sich die Banken aus Ghetto-Stadtteilen wie Harlem zeitweise völlig zurückgezogen. Lokale Unternehmen waren aufgrund ihrer Herkunft nicht in der Lage, außerhalb ihres Stadtteils Kredite zu bekommen, und daher bei der Kapitalaufnahme von außen auf unseriöse Vermittlungsagenturen (Kredithaie) angewiesen (persönliche Information von Prof. M. Wilder, University of Wisconsin-Madison, Frühjahr 1991).

Literatur

- AMOS, O. M. JR. a. WINGENDER, J. R. (1993): Model of the Interaction Between Regional Financial Markets and Regional Growth. In: *Regional Science and Urban Economics* 23, 85-110.
- Arbeitskreis „Planung in Banken“ der Schmalenbach-Gesellschaft (Hg.) (1992): *Finanzwettbewerb in den 90er Jahren. Thesen und Informationen*. Wiesbaden.
- Basler Bankenvereinigung (Hg.) (1994): *Neue Wege im Vertrieb - Die grosse Herausforderung für die Banken. Tagungsband zum 1. Basler Bankentag 18. November 1993, Bern/Stuttgart/Wien*.
- BAUER, S. u. MÜLLER, R. (1994): Fesseln für den Mittelstand. In: *Top-Business*, Heft 7/94, 20-31.
- BEGG, I. (1992): The Spatial Impact of Completion of the EC Internal Market for Financial Services. In: *Regional Studies* 26, 333-347.
- BERGMANN, H. (1993): Der Beitrag der Europäischen Investitionsbank zur Entwicklung des ländlichen Raumes. In: *Akademie für Raumsforschung und Landesplanung (Hg.): Entwicklungsperspektiven für ländliche Räume. Thesen und Strategien zu veränderten Rahmenbedingungen*. Hannover, 151-171.
- BIS (Bank for International Settlements) (1994): *Statistics on Payment Systems in the Group of Ten Countries. Figures for 1993. Prepared by the Committee on Payment and Settlement Systems of the Central Banks of the Group of Ten Countries*. Basel.
- BIZ (Bank für Internationalen Zahlungsausgleich) (1989): *Zahlungsverkehrssysteme in elf entwickelten Ländern. Bearbeitet von den Zahlungsverkehrsexperten der Zentralbanken der Zehnergruppe und der Schweiz*. Frankfurt a. M.
- BÜHLER, W. (1995): Zufriedene Kunden durch Quality Banking. In: *Die Bank*, Heft 2/95, 68-73.
- BÜSCHGEN, H. E. (1994): *Bankbetriebslehre*. Stuttgart/Jena, 3. Auflage.
- CHICK, V. (1993): Some Scenarios for Money and Banking in the EC and their Regional Implications. In: RIMA, I. (Hg.): *The Political Economy of Global Restructuring. Volume II Trade and Finance*. London, 190-200.
- CHICK, V. a. DOW, S. C. (1988): A Post-Keynesian Perspective on the Relation between Banking and Regional Development. In: ARESTIS, P. (Ed.): *Post-Keynesian Monetary Economics*. London, 219-250.
- CORBRIDGE, S. a. THRIFT, N. (1994): Money, Power and Space. Introduction and Overview. In: CORBRIDGE, S.; THRIFT, N. a. MARTIN, R. (Ed.): *Money, Power and Space*. Oxford, UK/Cambridge, USA, 1-25.
- DE LANGE, N. (1987): Standortverhalten des Finanzwesens in den Regionalzentren Düsseldorf und Hannover seit dem 19. Jahrhundert. In: HEINEBERG, H. (Hg.): *Innerstädtische Differenzierung und Prozesse im 19. und 20. Jahrhundert. Geographische und historische Aspekte*. Köln/Wien, 307-329.

- (1989): Standortpersistenz und Standortdynamik von Bürobetrieben in westdeutschen Regionalmetropolen seit dem Ende des 19. Jahrhunderts. Ein Beitrag zur geographischen Bürostandortforschung. Münstersche Geographische Arbeiten 31, Paderborn.
- Dow, S. C. (1992): The Regional Financial Sector: A Scottish Case Study. In: *Regional Studies* 26, 619-631.
- (1994): European Monetary Integration and the Distribution of Credit Availability. In: CORBRIDGE, S.; THRIFT, N. a. MARTIN, R. (Ed.): *Money, Power and Space*. Oxford, UK/Cambridge, USA, 149-164.
- EILENBERGER, G. (1993): *Bankbetriebswirtschaftslehre. Grundlagen - Internationale Bankleistungen - Bank-Management*. München/Wien, 5., überarbeitete und erweiterte Auflage.
- ELLGERING, I. (1987): Die Bedeutung von Kreissparkassen und anderen flächendeckenden Sparkassen. In: *Der Landkreis*, Heft 2/87, 55-57.
- ENDRES, M. (1990): Die europäische Bankenwelt - Entwicklungslinien und Zukunftstrends. In: *Österreichisches BankArchiv* 38, 658-664.
- (1994): Entwicklungslinien der Bankorganisation. In: *Die Bank*, Heft 1/94, 4-9.
- EVANOFF, D. D. (1988): Branch Banking and Service Accessibility. In: *Journal of Money, Credit, and Banking* 20, 191-202.
- EVANOFF, D. D. a. ISRAILEVICH, P. R. (1991): Regional Differences in Bank Efficiency and Technology. In: *Annals of Regional Science* 25, 41-54.
- FAINI, R.; GALLI, G. a. GIANNINI, C. (1993): Finance and Development: The Case of Southern Italy. In: GIOVANNI, A. (Ed.): *Finance and Development: Issues and Experience*. Cambridge, 158-214.
- FUCHS, A.; IMMENGA, U. a. ZIMMER, D. (1994): Transnational Mergers and Acquisitions between Germany and the United Kingdom: Legal and Factual Conditions. In: *ifo-Studien - Zeitschrift für empirische Wirtschaftsforschung* 40, 95-110.
- GAEBE, W. (1989): Die Dynamik der internationalen Bank- und Finanzzentren. Das Beispiel London. In: *Frankfurter Geographische Hefte* 58, 43-70.
- (1993): Changing Strategies of Financial Corporations in the Federal Republic of Germany. In: SCHAMP, E. W.; LINGE, G. J. R. a. ROGERSON, C. M. (Ed.): *Finance, Institutions and Industrial Change: Spatial Perspectives*. Berlin/New York, 103-117.
- GAGNEBIN, G. (1994): Neue Anforderungen an Vertriebssysteme bei Grossbanken am Beispiel des SBV. Deutsche Kurzübersetzung des Referats von Herrn Gagnebin. In: *Basler Bankenvereinigung (Hg.): Neue Wege im Vertrieb - Die grosse Herausforderung für die Banken*. Bern/Stuttgart/Wien, 85-111.
- GANDY, T. (1992): Dial B for Banking. In: *Banker*, Heft 9/92, 45-57.
- (1993): The Impersonal Touch. ATM Manufacturers are Pushing for Computerised Banking - But Can Branches Work Without Staff?. In: *Banker*, Heft 3/93, 60-61.
- GENTLE, C. a. MARSHALL, N. (1992): The Deregulation of the Financial Services Industry and the Polarization of Regional Economic Prosperity. In: *Regional Studies* 26, 581-592.
- GERSOVITZ, M. (1988): Saving and Development. In: CHENERY, H. a. SRINIVASAN (Ed.): *Handbook of Development Economics, Volume I*. Amsterdam/New York/Oxford/Tokyo, 381-424.
- GERTLER, M. S. (1984): Regional Capital Theory. In: *Progress in Human Geography* 8, 50-81.
- GIOVANNI, A. (Ed.) (1993): *Finance and Development: Issues and Experience*. Cambridge.
- GLÜDER, D. (1988): *Die Entstehung multinationaler Banken. Ein Beitrag zur ökonomischen Analyse von Institutionen*. Wiesbaden.
- GODDARD, J. B. (1968): Multivariate Analysis of Office Patterns in the City Centre: A London Example. In: *Regional Studies* 2, 69-85.
- GREENWALD, B. C.; LEVINSON, A. a. STIGLITZ, J. E. (1993): Capital Market Imperfections and Regional Economic Development. In: GIOVANNI, A. (Ed.): *Finance and Development: Issues and Experience*. Cambridge, 65-93.
- GREENWALD, B. C. a. STIGLITZ, J. E. (1991): Information, Finance, and Markets: the Architecture of Allocative Mechanisms. NBER Working Paper No. 3652.
- HAHN, O. (1995): Universalbanksystem. In: *Österreichisches BankArchiv* 43, 1-6.
- HAISS, P. (1995): Total Quality Banking. In: *Österreichische Sparkassenzeitung* 82, 50-53.
- HARTMANN, M. (1977): *Raumwirtschaftliche Implikationen der Organisation der Kreditwirtschaft. Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen* 92, Berlin.
- HEUCKE, P. u. TERN, S. M. (1995): Zukunftsmarkt Private Banking - von anderen Märkten lernen. In: *Die Bank*, Heft 2/95, 74-79.
- HOSCHKA, T. C. (1993): Cross-Border Entry in European Retail Financial Services. Determinants, Regulation and the Impact On Competition. New York.
- JOHNSON, L. T. (1991): The Future of Retail Branch Banking in Europe. *Research Papers in Banking and Finance*, No. 91/23, Institute of European Finance (IEF), University College of North Wales, North Wales.
- KAUFMAN, G. G. (Ed.) (1991): *Banking Structures in Major Countries*. Bosten/Dordrecht/London.
- KINGABY, T. (1992): End of the Line for the ATM?. In: *Banker*, Heft 5/92, 61.
- KLEIN, D. K. R. (1991): *Die Bankensysteme der EG-Länder*. Frankfurt a. M.
- KOGUCHI, K. (1993): Financial Conglomeration. In: *Organisation for Economic Co-operation and Development (Ed.): Financial Conglomerates*. Paris, 7-62.
- KRUGMAN, P. (1993): International Finance and Economic Development. In: GIOVANNI, A. (Ed.): *Finance and Development: Issues and Experience*. Cambridge, 11-23.
- KRUMNOW, J. (1992): Die deutschen Banken vor neuen Herausforderungen. Die Sicht eines europäischen Bankers. In: *Österreichisches BankArchiv* 40, 412-420.

- LANGDALE, J. (1985): Electronic Funds Transfer and the Internationalisation of the Banking and Finance Industry. In: *Geoforum* 16, 1-13.
- LINGE, G. J. R. a. SCHAMP, E. W. (1993): Finance, Institutions, and Industrial Change: Spatial Perspectives. In: SCHAMP, E. W.; LINGE, G. J. R. a. ROGERSON, C. M. (Ed.): *Finance, Institutions, and Industrial Change: Spatial Perspectives*. Berlin/New York, 1-38.
- LORD, D. (1987): Interstate Banking and the Relocation of Economic Control Points. In: *Urban Geography* 8, 501-519.
- (1992): Geographic Deregulation of the U. S. Banking Industry and Spatial Transfer of Corporate Control. In: *Urban Geography*, 25-48.
- LÜBBERING, M. (1991): Europäische Banken im internationalen Wettbewerb. In: *Deutsche Bank Bulletin*, März, 6-12.
- MAHLER, A. (1994): Telekommunikationsdienste im Bankensektor - Ergebnisse und Analyse einer Primärdatenerhebung. *Diskussionsbeitrag Nr. 131*, Wissenschaftliches Institut für Kommunikationsdienste, Bad Honnef.
- MAHLER, A. u. THEILEIS, U. (1995): Btx im Privatkundengeschäft - ein aktueller Marktüberblick. In: *Bank und Markt*, Heft 3/95, 5-9.
- MARSHALL, J. N.; GENTLE, C. J. S.; RAYBOULD, S. a. COOMBES, M. (1992): Regulatory Change, Corporate Restructuring and the Spatial Development of the British Financial Sector. In: *Regional Studies* 26, 453-467.
- MCKILLOP, D. G. a. HUTCHINSON, R. W. (1991): Financial Intermediaries and Financial Markets: A United Kingdom Regional Perspective. In: *Regional Studies* 25, 543-554.
- MCKINNON, R. I. (1973): *Money and Capital in Economic Development*. Washington, D. C.
- MOLYNEUX, P. (1989): 1992 and its Impact on Local and Regional Banking Markets. In: *Regional Studies* 23, 523-533.
- MOORE, C. L.; KARASKA, G. J. a. HILL, J. M. (1985): The Impact of the Banking System on Regional Analyses. In: *Regional Studies* 19, 29-35.
- O'BRIEN, R. (1992): *Global Financial Integration: The End of Geography*. London.
- OBST, J. (1985): Banken in Bayern - regionale Unterschiede in der Verteilung der Bankstellen. In: *Regensburger Geographische Schriften* 19/20, 283-311.
- o. V. (1986): Innovationen im internationalen Bankgeschäft. In: *Monatsberichte der Deutschen Bundesbank*, April, 25-35.
- o. V. (1988): ATM Survey. In: *Banking World*, Heft 11/88, 49-58.
- o. V. (1991): The Party's Over. The Old Idea of Banking Jobs-for-Life is Starting to Take a Few Hard Knocks in Europe. In: *Banker*, Heft 1/91, 15-17.
- o. V. (1993 a): Cutting Off Your Nose. In: *Banker*, Heft 2/93, 26.
- o. V. (1993 b): Home a-phone. Smart Phones with Touch-Tone Display Screens are the Latest Idea in Home Banking and Could Cut Branch Costs. In: *Banker*, Heft 2/93, 25.
- o. V. (1993 c): It's All on TAP. Digital Telephone Lines and Fibre Optics Have Transformed the Scope of Telecommunications. In: *Banker*, Heft 9/93, 76-77.
- o. V. (1993 d): The Middle Market Plugs In. Electronic Banking Services are Helping Corporate Customers Control their Money - and Boost their Fees. In: *Banker*, Heft 7/93, 72-73.
- POESCHKE, H. u. BUSSMANN, J. (1995): Telefonbanking als strategisches Produkt. In: *Die Bank*, Heft 1/95, 30-33.
- PREISS, A. (1988): Ländlicher Raum und Bankensystem - Banken und Sparkassen als Partner kleiner und mittlerer Unternehmen im peripheren Raum Oberfrankens. *Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung* 68, Institut für Geowissenschaften der Universität Bayreuth, Bayreuth.
- PRIEWASSER, E. (1994): Die Priewasser-Prognose. *Bankstrategien und Bankmanagement* 2009. Frankfurt a. M.
- SASSEN, S. (1991): *The Global City*. New York, London, Tokyo, Princeton.
- SCHEER, O. (1994): Das Geschäftsstellennetz im Wandel. In: *Die Bank*, Heft 8/94, 463-468.
- SCHIERENBECK, H. (1994): Neuorientierung der Vertriebssysteme für Banken - Trends und Herausforderungen. In: *Basler Bankenvereinigung (Hg.): Neue Wege im Vertrieb - Die grosse Herausforderung für die Banken*. Bern/Stuttgart(Wien, 3-57.
- SHAW, E. (1974): *Financial Deepening in Economic Development*. Oxford.
- STEINHERR, A. (1992): *The New European Financial Marketplace*. London/New York.
- STRANGE, S. (1994): From Bretton Woods to the Casino Economy. In: CORBRIDGE, S.; THRIFT, N. a. MARTIN, R. (Ed.): *Money, Power and Space*. Oxford, UK/Cambridge, USA, 49-62.
- STRENGER, B. (1988): Ländlicher Raum und Bankensystem - Die Raiffeisengenossenschaften und ihre Probleme aus der Sicht der Kunden - dargestellt am Beispiel der Raiffeisengenossenschaft Eckersdorf-Mistelgau eG. *Arbeitsmaterialien zur Raumordnung und Raumplanung* 66, Institut für Geowissenschaften der Universität Bayreuth, Bayreuth.
- TALMOR, S. (1994): After You. Banks are Loath to Install Sophisticated ATMs Until Expensive Technology Has Proved Itself. In: *Banker*, Heft 3/94, 74-76.
- TAYLOR, M. a. THRIFT, N. (1983): The Role of Finance in the Evolution and Functioning of Industrial Systems. In: HAMILTON, F. E. I. a. LINGE, G. J. R. (Ed.): *Spatial Analysis, Industry and the Industrial Environment*. Volume 3 *Regional Economics and Industrial Systems*. Chichester, 359-385.
- THIEL, B. (1995): Bankgeschäfte mitten im Kaufhaus - Chancen eines integrierten Standortes. In: *Bank und Markt*, Heft 2/95, 22-27.
- THIESSEN, F. (1994): Securitization, Kapitallenkung und die Rolle der Banken. In: *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen*, Heft 14/94, 682-689.
- THRIFT, N. (1994): On the Social and Cultural Determinants of International Financial Centres: The Case of the City of London. In: CORBRIDGE, S.; THRIFT, N. a.

- MARTIN, R. (Ed.): Money, Power and Space. Oxford, UK/Cambridge, USA, 327-355.
- TICHY, G. (1991): Die weltweite Strukturkrise der Banken. Ursachen und Strategien zu ihrer Überwindung. In: Österreichisches BankArchiv 39, 853-870.
- TSCHOEGL, A. E. (1987): International Retail Banking as a Strategy: An Assessment. In: Journal of International Business Studies 18, 67-88.
- WITTE, H. (1984): Zur Problematik der empirischen Untersuchung kleinräumlicher kreditwirtschaftlicher Aktivitäten. In: Wirtschafts- und regionalpolitische Beiträge, Heft 5/84, 15-19.