Erfolgsfaktoren von Genossenschaftsbanken

Eine Analyse auf Basis von Jahresabschlüssen
und regionalen Wirtschaftsdaten

Dissertation

zur Erlangung des Grades
doctor rerum politicarum (Dr. rer. pol.)
der Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
der Technischen Universität Chemnitz

Vorgelegt von:	Dipl.-Kfm. Thomas Maurer
Betreut von:	Prof. Dr. Friedrich Thießen Professur für Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre Fakultät für Wirtschaftswissenschaften Technische Universität Chemnitz
Zweitgutachter:	Prof. Dr. Dr. h. c. Dirk Linowski
Einreichung:	19.10.2015
Disputation und Rigorosum:	08.12.2015

BIBLIOGRAFISCHE BESCHREIBUNG

Titel:	Erfolgsfaktoren von Genossenschaftsbanken – Eine Analyse auf Basis von Jahresabschlüssen und regionalen Wirtschaftsdaten
Autor:	Dipl.-Kfm. Thomas Maurer
Jahr:	2015
Seitenzahl:	197
Anzahl Literaturquellen:	213
Abbildungsanzahl:	74
Tabellenanzahl:	55
Anlagenanzahl:	2
Universität:	Technische Universität Chemnitz
Fakultät:	Fakultät für Wirtschaftswissenschaften
Art:	Dissertation
Kurzbeschreibung:	Der Erfolg von Genossenschaftsbanken ist von einer Vielzahl betriebswirtschaftlicher, volkswirtschaftlicher und demografischer Faktoren abhängig. Die Arbeit untersucht den Einfluss auf den Geschäftserfolg bei über 900 deutschen Instituten. Wesentliche Erfolgsfaktoren sind dabei die Lage (städtisch, halbstädtisch oder ländlich), die Betriebsgröße, die Kreditquote, die Eigenkapitalquote sowie Steigung und Niveau der Zinsstrukturkurve.
Schlagwörter:	Erfolg, Erfolgsfaktoren, Bankerfolg, Geschäftserfolg, Erfolgsmessung, Kostenvorteile, Fusionen, Return-on-Investment-Analyse, Jahresabschlussanalyse
Hinweis:	Die Arbeit kann unter www.springer.com als E-Book oder Buch bezogen werden.

GELEITWORT

Die Genossenschaftsbanken sind eine tragende Säule des deutschen Bankwesens. Sie sind seit 150 Jahren fester Bestandteil der Versorgung von Privatkunden und Unternehmen mit Bankdienstleistungen. Derzeit stehen Banken vor zahlreichen Herausforderungen. Auf der einen Seite sind umfangreiche regulatorische Anforderungen zu erfüllen. Auf der anderen Seite wenden sich Kunden von ertragreichen Bankprodukten ab und entwickeln neue Verhaltensweisen. Genossenschaftsbanken scheinen in dieser Lage besonders gefährdet. Ihre Betriebsgröße wird als zu gering angesehen, um angemessen auf Veränderungen im Bankenumfeld reagieren zu können. Ihre Verankerung in der Fläche mit regional orientierten Instituten, die nicht wie die Privatbanken unattraktive Gebiete verlassen können, wirke als zusätzlicher Hemmschuh – so die These.

An diesem Punkt setzt die Arbeit von Herrn Maurer ein. Der Autor fragt, wie die Rentabilität von Genossenschaftsbanken mit ihrer regionalen Lage korreliert ist. Mit nahezu einer Vollerhebung aller genossenschaftlichen Institute untersucht er Kenngrößen des externen Rechnungswesens auf ihre Korrelation mit dem Unternehmenserfolg hin.

Die Ergebnisse sind interessant und aufschlussreich. Hier seien nur einige skizziert. Die Erfolge ländlicher und städtischer Banken differieren systematisch. Das Einlage- und Kreditgeschäft weist komplexe, aber systematische Differenzen auf. Ländliche Banken haben leichte, aber hochsignifikante Ertragsvorteile – Bankgeschäft in ländlichen Gebieten ist nicht unattraktiv. Ein Abgleich der Erfolgswerte der Banken mit Daten der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung zeigt, dass Banken in ärmeren Regionen mit niedrigeren Arbeitnehmerinkommen erfolgreicher sind. Gleichwohl ist auch ein Sachkostennachteil kleinerer Banken in ländlichen Regionen nicht zu verkennen. Die optimale Betriebsgröße liegt oberhalb der Betriebsgrößen von 600 kleinen Volksbanken. Die Konsequenzen daraus werden in der Arbeit abgeleitet.

Insgesamt liegt eine besonders gründliche Arbeit vor, die einen sorgfältig ausgearbeiteten Datensatz einer sehr großen Anzahl von Volksbanken zur Basis hat. Ich wünsche den Lesern des Bandes großen Gewinn und hoffe für die Volksbanken Deutschlands, dass sie die Herausforderungen der Zukunft insbesondere auch im ländlichen Raum bewältigen.

Friedrich Thießen

VORWORT

Die vorliegende Arbeit entstand im Rahmen meiner Tätigkeit am Lehrstuhl für Finanzwirtschaft und Bankbetriebslehre der Technischen Universität Chemnitz. Hiermit danke ich allen, die mich auf dem Weg zur erfolgreichen Promotion mit Rat und Tat unterstützt haben. Zunächst gilt Prof. Dr. Friedrich Thießen für die Betreuung meiner Dissertation und seinen fachlichen Rat mein Dank. Prof. Dr. Dr. h. c. Dirk Linowski danke ich für seine nützlichen Ratschläge und die Übernahme des Zweitgutachtens. Auch das Doktoranden-seminar des HypoVereinsbank-UniCredit Group Stiftungsfonds, an dem ich mehrmals teilnehmen und vortragen durfte, war dem Erfolg meiner Arbeit zuträglich. Den teilnehmenden Professoren und Doktoranden danke ich für ihre wertvollen Hinweise und Vorschläge. Meinen Kollegen am Lehrstuhl, Tommy Jehmlich, Jan Justus Brenger und Rick Hofmann, danke ich für ihre Unterstützung und fachlichen Rat. Da ein derartig umfangreiches Projekt nur mit einer soliden Basis erfolgreich werden kann, danke ich vor allem meiner Familie für den Rückhalt und ihre Unterstützung.

Thomas Maurer

INHALTSÜBERSICHT

ABBILDUNGSVERZEICHNIS	XV
TABELLENVERZEICHNIS	XIX
ABKÜRZUNGS- UND SYMBOLVERZEICHNIS	XXI
1 EINLEITUNG	1
2 EINORDNUNG UND ZIELSETZUNG	3
3 THEORETISCHE ANALYSE	17
4 EMPIRISCHE ANALYSE	81
5 SCHLUSSBETRACHTUNG	194
ANHANG	199
LITERATURVERZEICHNIS	201

INHALTSVERZEICHNIS

ABBILDUNGSVERZEICHNIS	XV
------------------------------	-----------

TABELLENVERZEICHNIS	XIX
----------------------------	------------

ABKÜRZUNGS- UND SYMBOLVERZEICHNIS	XXI
--	------------

1	EINLEITUNG	1
----------	-------------------	----------

2	EINORDNUNG UND ZIELSETZUNG	3
----------	-----------------------------------	----------

2.1	STAND DER FORSCHUNG.....	3
2.1.1	RICHTER (2014).....	3
2.1.2	CHRISTIANS UND GÄRTNER (2014)	6
2.1.3	HUMMEL UND PEDROTTI (2013).....	6
2.1.4	TISCHER (2011)	7
2.1.5	REICHEL (2011).....	7
2.1.6	CHRISTIANS (2010)	8
2.1.7	CONRAD, NEUBERGER UND TRIGO GAMARRA (2009).....	9
2.1.8	THIRY (2009)	10
2.1.9	AUERBACH (2009).....	11
2.1.10	VARMAZ (2006)	11
2.1.11	PADBERG (2005)	11
2.1.12	RIEKEBERG (2003)	12
2.1.13	WUTZ (2002).....	12
2.1.14	TEBROKE (1993)	12
2.1.15	BÄSCH (1992).....	13
2.1.16	WEITERE AUTOREN	13
2.2	IDENTIFIZIERTE FORSCHUNGSLÜCKEN.....	14
2.3	FORSCHUNGSFRAGEN DIESER UNTERSUCHUNG.....	14
2.4	FORSCHUNGSANSATZ.....	14
2.5	GANG DER UNTERSUCHUNG.....	14

3	THEORETISCHE ANALYSE	17
----------	-----------------------------	-----------

3.1	DEFINITIONEN UND KONZEPTIONELLER BEZUGSRAHMEN.....	17
3.1.1	BANKEN	17
3.1.1.1	DIE GESCHICHTE DER GENOSSENSCHAFTSBANKEN.....	19
3.1.1.2	DER ZWECK VON GENOSSENSCHAFTSBANKEN.....	20
3.1.2	ERFOLG	23
3.1.2.1	ALLGEMEINE ERFOLGSDEFINITION.....	23
3.1.2.2	ERFOLG VON UNTERNEHMEN	24
3.1.2.3	ERFOLG VON GENOSSENSCHAFTSBANKEN	25
3.1.2.4	FÖRDERWIRTSCHAFTSERFOLG VS. GESCHÄFTSERFOLG	26
3.1.3	ERFOLGSFAKTOREN UND ERFOLGSFAKTORENFORSCHUNG	26
3.1.3.1	HISTORIE DER ERFOLGSFAKTORENFORSCHUNG	27
3.1.3.2	ERGEBNISSE DER ERFOLGSFAKTORENFORSCHUNG	27

3.2	THEORIE DER REGIONALITÄT	28
3.2.1	DAS REGIONALPRINZIP VON GENOSSENSCHAFTSBANKEN	28
3.2.2	DIE REGIONALE IDENTITÄT VON GENOSSENSCHAFTSBANKEN	29
3.3	THEORIE VON FUSIONEN	29
3.3.1	DEFINITION VON BANKFUSIONEN	30
3.3.2	MOTIVE VON BANKFUSIONEN	30
3.3.3	FUSIONSHISTORIE VON GENOSSENSCHAFTSBANKEN	31
3.3.4	ERFOLG VON BANKFUSIONEN	33
3.3.5	IDENTITÄTSVERLUST NACH FUSIONEN	34
3.4	THEORIE DER KOSTENVORTEILE	35
3.4.1	ECONOMIES OF SCALE	35
3.4.2	ECONOMIES OF SCOPE	38
3.4.3	DIE OPTIMALE BANKBETRIEBSGRÖßE	39
3.5	THEORIE DER ERFOLGSMESSUNG	40
3.5.1	VERHÄLTNISSZAHLEN	40
3.5.2	MESSGRÖßEN FÜR DIE BETRIEBSGRÖßE EINER BANK	41
3.5.2.1	BILANZSUMME	44
3.5.2.2	DURCHSCHNITTliche BILANZSUMME (DBS)	45
3.5.3	MESSGRÖßEN FÜR DEN ERFOLG EINER BANK	46
3.5.3.1	BRUTTOGEWINNSPANNE	48
3.5.3.2	COST-INCOME-RATIO	51
3.5.3.3	MARGEN UND SPANNEN	55
3.6	JAHRESABSCHLUSS	55
3.6.1	BILANZAKTIVA	57
3.6.2	BILANZPASSIVA	57
3.6.3	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG	60
3.6.3.1	ZINSERTRÄGE	60
3.6.3.2	ZINSAUFWENDUNGEN	64
3.6.3.3	LAUFENDE ERTRÄGE	65
3.6.3.4	PROVISIONSERTRÄGE	66
3.6.3.5	PROVISIONSAUFWENDUNGEN	67
3.6.3.6	NETTOERTRAG/-AUFWAND DES HANDELSBESTANDS	67
3.6.3.7	PERSONALAUFWAND UND PERSONALAUFWANDSSPANNE	67
3.6.3.8	SACHAUFWAND	69
3.6.3.9	RISIKOVORSORGE	69
3.6.4	ANHANG	70
3.6.5	LAGEBERICHT	71
3.6.6	JAHRESABSCHLUSSPOLITIK	71
3.7	ROI-ANALYSE	72
3.7.1	BRUTTOZINSSPANNE	73
3.7.2	PROVISIONSSPANNE	74
3.7.3	HANDELSSPANNE	75
3.7.4	SONSTIGE ERTRAGSSPANNE	75
3.7.5	BRUTTOERTRAGSSPANNE	75
3.7.6	BRUTTOBEDARFSSPANNE	76
3.7.7	BRUTTOGEWINN AUS NORMALER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	76
3.7.8	BETRIEBSERGEBNIS AUS NORMALER GESCHÄFTSTÄTIGKEIT	76
3.7.9	ZUSAMMENFASSUNG ROI-ANALYSE	77
3.8	ZU UNTERSUCHENDE ERFOLGSFAKTOREN	78

3.9	ABLEITUNG DER FORSCHUNGSHYPOTHESEN.....	78
3.9.1	HYPOTHESENKATEGORIE A: NACH DER LAGE VON BANKEN.....	79
3.9.2	HYPOTHESENKATEGORIE B: NACH POSITIONEN DER GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG UND NACH DER BILANZSTRUKTUR	79
3.9.3	HYPOTHESENKATEGORIE C: NACH DER GRÖÖE VON BANKEN	80
3.9.4	HYPOTHESENKATEGORIE D: NACH REGIONALEN WIRTSCHAFTSDATEN	80
4	EMPIRISCHE ANALYSE	81
4.1	METHODIK DER DATENERHEBUNG	81
4.2	METHODIK DER DATENANALYSE UND -AUSWERTUNG	81
4.2.1	FORMALE VS. SACHLICHE ABHÄNGIGKEIT.....	81
4.2.2	TEST AUF NORMALVERTEILUNG	82
4.2.3	TEST AUF VARIANZHOMOGENITÄT	83
4.2.4	BOXPLOT.....	84
4.2.5	MITTELWERTTESTS	84
4.2.5.1	DER T-TEST	85
4.2.5.2	VARIANZANALYSE (ANOVA)	85
4.2.6	KORRELATIONSANALYSE	88
4.2.7	REGRESSIONSANALYSE	89
4.2.8	BESTIMMTHEITSMAB R^2	91
4.2.9	PANELDATENANALYSE.....	91
4.3	DATENBASIS.....	94
4.3.1	DATENERHEBUNG.....	94
4.3.2	AUFBEREITUNG UND VALIDIERUNG.....	95
4.3.3	BESCHREIBUNG DER DATENBASIS	96
4.3.3.1	GEMEINDEVERZEICHNIS UND REGIONALATLAS.....	96
4.3.3.2	GRUNDGESAMTHEIT UND STICHPROBE.....	99
4.3.3.3	BILANZ UND BILANZSUMME.....	101
4.3.3.4	GEWINN- UND VERLUSTRECHNUNG.....	103
4.3.3.5	FUSIONEN.....	104
4.3.3.6	VERTEILUNG DER UNTERSUCHTEN BANKEN IN DEUTSCHLAND	105
4.3.3.7	REGIONALE WIRTSCHAFTSDATEN	106
4.3.3.8	REGIONALES WIRTSCHAFTSWACHSTUM	108
4.3.3.9	REGIONALDATENBANK.....	112
4.3.3.10	ZUKUNFTSFÄHIGKEIT.....	112
4.3.3.11	ZINSENTWICKLUNG	114
4.4	AUSWERTUNG UND EMPIRISCHE ANALYSEN	115
4.4.1	ROI-ANALYSE DES GENOSSENSCHAFTSBANKENSEKTORS.....	115
4.4.2	HYPOTHESE 1: BRUTTOGEWINNSPANNE.....	117
4.4.3	HYPOTHESE 2: ZINSETRÄGE AUS KREDIT- UND GELDMARKTGESCHÄFTEN.....	121
4.4.4	HYPOTHESE 3: ZINSETRÄGE AUS FESTVERZINSLICHEN WERTPAPIEREN UND SCHULDBUCHFORDERUNGEN.....	126
4.4.5	HYPOTHESE 4: ZINSAUFWAND.....	129
4.4.6	HYPOTHESE 5: LAUFENDE ERTRÄGE.....	132
4.4.7	HYPOTHESE 6: ZINSÜBERSCHUSS	135
4.4.8	HYPOTHESE 7: PROVISIONSÜBERSCHUSS	139
4.4.9	HYPOTHESE 8: PERSONALAUFWAND.....	143
4.4.10	HYPOTHESE 9: SACHAUFWAND.....	153
4.4.11	HYPOTHESE 10: GRÖÖE NACH STADT-LAND-LAGE	155
4.4.12	HYPOTHESE 11: LAGE NACH BUNDESLAND	157

4.4.13	HYPOTHESE 12: ABSCHREIBUNGEN AUF FORDERUNGEN	159
4.4.14	HYPOTHESE 13: EIGENKAPITALQUOTE.....	161
4.4.15	HYPOTHESE 14: KREDITQUOTE	164
4.4.16	HYPOTHESE 15: EFFIZIENTE BETRIEBSGRÖßE.....	167
4.4.17	HYPOTHESE 16: HÄUFUNG KLEINER GENOSSENSCHAFTSBANKEN	174
4.4.18	HYPOTHESE 17: ZUKUNFTSFÄHIGKEIT.....	175
4.4.19	HYPOTHESE 18: ARBEITNEHMERENTGELT	176
4.4.20	HYPOTHESE 19: BIP JE EINWOHNER.....	180
4.4.21	HYPOTHESE 20: BIP JE ERWERBSTÄTIGER	182
4.4.22	PANELANALYSE.....	183
5	SCHLUSSBETRACHTUNG	194
	ANHANG	199
	LITERATURVERZEICHNIS	201

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1:	Gang der Untersuchung	16
Abbildung 2:	Universalbanken im deutschen Bankensystem	18
Abbildung 3:	Hermann Schulze-Delitzsch	19
Abbildung 4:	Friedrich Wilhelm Raiffeisen	20
Abbildung 5:	Entwicklung der Volksbanken und Raiffeisenbanken ab 1970	32
Abbildung 6:	Fusionshistorie der VR Bank Main-Kinzig-Büdingen eG	33
Abbildung 7:	Skaleneffekte bei der Produktivität	37
Abbildung 8:	Inputfaktoren der bankbetrieblichen Leistungserstellung	42
Abbildung 9:	Ermittlung des Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit	50
Abbildung 10:	Gliederung der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen	68
Abbildung 11:	ROI-Grundschemata zur Verknüpfung gesamtbankbezogener Aufwands-, Ertrags- und Ergebniskennzahlen	73
Abbildung 12:	Methoden zur Prüfung auf Normalverteilung	83
Abbildung 13:	Beispiel eines Boxplots	84
Abbildung 14:	Verfahren zum Vergleich von mehr als zwei unabhängigen Stichproben	88
Abbildung 15:	Zeitreihenplot der Verteilung von „Jahre seit Schulabschluss“ und „Einkommen“	93
Abbildung 16:	Streudiagramm der Verteilung von „Jahre seit Schulabschluss“ und „Einkommen“ (Fixed Effects)	93
Abbildung 17:	Stadt-Land-Gliederung Deutschlands nach Gemeinden	98
Abbildung 18:	Anteile der Institute an der Grundgesamtheit und an der Stichprobe (2011) nach Postleitzonen	99
Abbildung 19:	Verteilung der untersuchten Banken	105
Abbildung 20:	Schematische Darstellung der wichtigsten VGR-Begriffe	109
Abbildung 21:	Jahresdurchschnittliches BIP-Wachstum 2005-2011 auf Kreisebene	110
Abbildung 22:	Bereiche und Kriterien zur Ermittlung der Zukunftsfähigkeit	112
Abbildung 23:	Einfluss der Lage auf die Zukunftsfähigkeit	113
Abbildung 24:	Beurteilung der Zukunftsfähigkeit auf Kreisebene	114
Abbildung 25:	Entwicklung der Bruttoertragsspanne und ihrer vier Komponenten	116
Abbildung 26:	Verteilung der Bruttogewinnsspanne nach Lagebereichen	118
Abbildung 27:	Entwicklung der Bruttogewinnsspanne nach Lagebereichen	119
Abbildung 28:	Entwicklung der Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften nach Lagebereichen	122
Abbildung 29:	Bilanzanteile ausgewählter Aktiva über alle analysierten Genossenschaftsbanken (2011)	124
Abbildung 30:	Entwicklung der Anteile risikoreicher Kundenforderungen nach Lagebereichen	125

Abbildung 31:	Entwicklung der Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen nach Lagebereichen.....	127
Abbildung 32:	Entwicklung der Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen aller Banken	128
Abbildung 33:	Entwicklung des Zinsaufwands nach Lagebereichen	130
Abbildung 34:	Bilanzanteile ausgewählter Passiva über alle analysierten Genossenschaftsbanken (2011)	131
Abbildung 35:	Entwicklung der laufenden Erträge nach Lagebereichen.....	134
Abbildung 36:	Entwicklung der laufenden Erträge aller Banken.....	135
Abbildung 37:	Entwicklung des Zinsüberschusses exklusive laufender Erträge nach Lagebereichen.....	136
Abbildung 38:	Entwicklung des Zinsüberschusses inklusive laufender Erträge nach Lagebereichen	138
Abbildung 39:	Entwicklung des Provisionsüberschusses nach Lagebereichen	139
Abbildung 40:	Entwicklung der Provisionsspanne aller Banken.....	141
Abbildung 41:	Entwicklung des über alle Banken kumulierten Provisionsüberschusses	141
Abbildung 42:	Entwicklung des Provisionsüberschusses je MA nach Lagebereichen	142
Abbildung 43:	Entwicklung des nach Lagebereichen kumulierten Provisionsüberschusses.....	143
Abbildung 44:	Entwicklung der Personalaufwandsspanne nach Lagebereichen.....	144
Abbildung 45:	Entwicklung des Personalaufwands je Mitarbeiter nach Lagebereichen	145
Abbildung 46:	Entwicklung des Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit je Mitarbeiter nach Lagebereichen	146
Abbildung 47:	Entwicklung der durchschnittlichen Bilanzsumme je Mitarbeiter nach Lagebereichen.....	146
Abbildung 48:	Entwicklung der Personalaufwandsspanne über alle Banken	149
Abbildung 49:	Lageabhängige Häufigkeitsverteilung der Bankgrößen nach Mitarbeiteranzahl (2011).....	152
Abbildung 50:	Einfluss der Lage auf die Mitarbeiteranzahl	152
Abbildung 51:	Entwicklung des Sachaufwands nach Lagebereichen	154
Abbildung 52:	Entwicklung der Bankgröße nach Lagebereichen	156
Abbildung 53:	Wachstumsraten der durchschnittlichen Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr.....	157
Abbildung 54:	Aggregierte Bilanzsumme der untersuchten Banken nach den drei Lagebereichen.....	157
Abbildung 55:	Einfluss der Lage nach Bundesland auf den Erfolg.....	158
Abbildung 56:	Zusammenhang zwischen Bruttogewinnspanne und Risikovorsorge	160
Abbildung 57:	Entwicklung der mittleren Eigenkapitalquote im Zeitablauf	162
Abbildung 58:	Einfluss der Eigenkapitalquote auf die Bruttogewinnspanne.....	163
Abbildung 59:	Zusammenhang zwischen Kreditquote und Bruttogewinnspanne	165

Abbildung 60:	Entwicklung der mittleren Kreditquote im Genossenschaftssektor	165
Abbildung 61:	Entwicklung von aggregierter Bilanzsumme und aggregierter Kreditsumme im Genossenschaftssektor	166
Abbildung 62:	Entwicklung der mittleren Kreditquote nach Bundesländern.....	167
Abbildung 63:	Histogramm zur Häufigkeit von Banken im jeweiligen Intervall.....	168
Abbildung 64:	Boxplot zur Verteilung der Bilanzsummen	168
Abbildung 65:	Zusammenhang zwischen Bankgröße und Bruttogewinnspanne	169
Abbildung 66:	Erfolgsmaximale Bankgröße nach Jahren in Mio. Euro	171
Abbildung 67:	Zusammenhang zwischen Zukunftsfähigkeit und Bruttogewinnspanne	176
Abbildung 68:	Einfluss des Arbeitnehmerentgelts auf die Bruttogewinnspanne	177
Abbildung 69:	Entwicklung des Arbeitnehmerentgelts in Euro nach Lagebereichen.....	178
Abbildung 70:	Zusammenhang zwischen regionalem BIP je Einwohner und der Bruttogewinnspanne	180
Abbildung 71:	Entwicklung des regionalen BIP je Einwohner nach Lagebereichen	181
Abbildung 72:	Zusammenhang zwischen der Bruttogewinnspanne und regionalem BIP je Erwerbstätiger.....	182
Abbildung 73:	Zusammenhang zwischen der Lage und regionalem BIP je Erwerbstätiger	183
Abbildung 74:	Einfluss des BIP-Wachstums auf die Bruttogewinnspanne	193

TABELLENVERZEICHNIS

Tabelle 1:	Entwicklung der Volksbanken und Raiffeisenbanken ab 1970.....	31
Tabelle 2:	Aktiva des Formblattes 1	58
Tabelle 3:	Passiva des Formblattes 1	59
Tabelle 4:	Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung des Formblattes 3	61
Tabelle 5:	Erfolgsspaltung in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie Begriffskategorien der ROI-Analyse.....	77
Tabelle 6:	Von der Untersuchung ausgeschlossene Banken	96
Tabelle 7:	Aufteilung der Fläche Deutschlands nach der Stadt-/Landgliederung	97
Tabelle 8:	Abdeckungsquote der vorliegenden Daten nach Jahren	100
Tabelle 9:	Zuordnung von Positionen der Bilanzaktiva zu Positionen des Balance Sheet.....	101
Tabelle 10:	Zuordnung von Positionen der Bilanzpassiva zu Positionen des Balance Sheet.....	102
Tabelle 11:	Zuordnung von Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung zu Positionen des Income Statements	104
Tabelle 12:	Landkreise und kreisfreie Städte mit den höchsten durchschnittlichen Wachstumsraten von 2005 bis 2011	111
Tabelle 13:	Landkreise und kreisfreie Städte mit den geringsten durchschnittlichen Wachstumsraten von 2005 bis 2011	111
Tabelle 14:	ROI-Analyse aller Banken über den Betrachtungszeitraum	116
Tabelle 15:	Entwicklung der Beiträge zur Bruttoertragsspanne	117
Tabelle 16:	Entwicklung der Bruttogewinnspanne nach Lagebereichen	118
Tabelle 17:	Entwicklung der Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften nach Lagebereichen.....	121
Tabelle 18:	Einfluss der Lage auf die Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften (OLS)	122
Tabelle 19:	Entwicklung der Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen nach Lagebereichen	126
Tabelle 20:	Einfluss der Lage auf die Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen (OLS)	127
Tabelle 21:	Entwicklung des Zinsaufwands nach Lagebereichen	129
Tabelle 22:	Einfluss der Lage auf die Zinsaufwandsspanne (OLS).....	130
Tabelle 23:	Entwicklung des Durchschnittszinssatzes der Verbindlichkeiten nach Lagebereichen	131
Tabelle 24:	Entwicklung der laufenden Erträge nach Lagebereichen.....	133
Tabelle 25:	Einfluss der Lage auf die laufenden Erträge (OLS)	134
Tabelle 26:	Entwicklung des Zinsüberschusses exklusive laufender Erträge nach Lagebereichen	136
Tabelle 27:	Berechnung des Zinsüberschusses	137
Tabelle 28:	Entwicklung des Zinsüberschusses inklusive laufender Erträge nach Lagebereichen.....	137
Tabelle 29:	Einfluss der Lage auf den Zinsüberschuss (OLS)	138
Tabelle 30:	Entwicklung des Provisionsüberschusses nach Lagebereichen	139

Tabelle 31:	Einfluss der Lage auf die Provisionsspanne (OLS).....	140
Tabelle 32:	Entwicklung der Personalaufwandsspanne nach Lagebereichen.....	143
Tabelle 33:	Einfluss der Lage auf die Personalaufwandsspanne (OLS)	144
Tabelle 34:	Entwicklung des Personalaufwands je Mitarbeiter nach Lagebereichen	145
Tabelle 35:	Entwicklung der Personalaufwandsspanne über alle Banken	149
Tabelle 36:	Bilanzsummenwachstum im Vergleich zum Vorjahr.....	151
Tabelle 37:	Durchschnittliche Personalaufwandsveränderung im Vergleich zum Vorjahr	151
Tabelle 38:	Berechnung des erweiterten Sachaufwands	153
Tabelle 39:	Entwicklung des Sachaufwands nach Lagebereichen	154
Tabelle 40:	Einfluss der Lage auf die Sachaufwandsspanne (OLS)	155
Tabelle 41:	Entwicklung der Bankgröße nach Lagebereichen	156
Tabelle 42:	Einfluss der Lage nach Bundesland auf den Erfolg.....	158
Tabelle 43:	Bestandteil „Abschreibungen auf Forderungen“ im Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit	159
Tabelle 44:	Zusammenhang zwischen Bruttogewinnsspanne und Risikovorsorge	160
Tabelle 45:	Einfluss der Eigenkapitalquote auf die Bruttogewinnsspanne.....	163
Tabelle 46:	Erfolgsmaximale Betriebsgröße in Mio. Euro	170
Tabelle 47:	Korrelationen unterhalb und oberhalb der effizienten Bankgröße	172
Tabelle 48:	Fläche je Genossenschaftsbank nach Bundesländern	175
Tabelle 49:	Entwicklung des Arbeitnehmerentgelts in Euro nach Lagebereichen.....	178
Tabelle 50:	Einfluss des regionalen Arbeitnehmerentgelts auf die Bruttogewinnsspanne	179
Tabelle 51:	Einfluss der Lage auf das regionale Bruttoinlandsprodukt je Einwohner	181
Tabelle 52:	Einfluss der Lage auf das regionale Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätiger	182
Tabelle 53:	Ergebnisse der Paneluntersuchung (Fixed Effects)	184
Tabelle 54:	Ergebnisse der Paneluntersuchung (Fixed Effects)	186
Tabelle 55:	Ergebnisse der Paneluntersuchung (Pooled OLS)	191
Tabelle A1:	Formblatt 1	199
Tabelle A2:	Formblatt 3 (Staffelform).....	200

ABKÜRZUNGS- UND SYMBOLVERZEICHNIS

ANOVA	Analysis of Variance (Varianzanalyse)
ANE	Arbeitnehmerentgelt
AOSE-Spanne	außerordentliche und sonstige Ertragsspanne
BGS	Bruttogewinnspanne
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BLG	Bruttolöhne und -gehälter
BS	Bilanzsumme
BVR	Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken
CIR	Cost-Income-Ratio (Aufwand-Ertrag-Verhältnis)
CRS	Constant returns-to-scale (konstante Skalenerträge)
DBS	Durchschnittliche Bilanzsumme
EDF	Empirical Distribution Function
eG	eingetragene Genossenschaft
EKQ	Eigenkapitalquote
FE	Fixed Effects
GenG	Genossenschaftsgesetz
GLS	Generalized Least Squares (Methode der verallgemeinerten kleinsten Quadrate)
GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HGB	Handelsgesetzbuch
HSD	honestly significant difference (Post-hoc-Test)
NUTS	Nomenclature des unités territoriales statistiques
LFB	Liquiditätsmäßig-finanzieller Bereich (Wertbereich)
MKQ	Methode der kleinsten Quadrate
OLS	Ordinary Least Squares (Methode der kleinsten Quadrate)
R ²	Bestimmtheitsmaß
RE	Random Effects
RechKredV	Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute
ROI	Return on Investment
TOB	Technisch-organisatorischer Bereich (Betriebsbereich)
VGRdL	Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder
VRS	Variable returns-to-scale (variable Skalenerträge)
ZA	Zinsaufwand

1 EINLEITUNG

Der Genossenschaftssektor stellt eine der drei Säulen des deutschen Bankensystems dar.¹ Per Ende 2011, dem Ende des empirischen Betrachtungszeitraumes der vorliegenden Arbeit, existierten 1.121 Kreditgenossenschaften sowie zwei genossenschaftliche Zentralbanken.² Im Durchschnitt jenes Jahres wies der Sektor eine aggregierte Bilanzsumme von 987 Mrd. Euro aus, was mit über 13 % einem bedeutenden Anteil an den Universalbanken in Deutschland entspricht.³ Der überwiegende Teil der Passivseiten von Kreditgenossenschaften ist geschäftsbedingt auf Kundeneinlagen zurückzuführen.⁴

Durch die Lage in einer bestimmten Region und die häufig kleinen Geschäftsgebiete ist davon auszugehen, dass Zusammenhänge zwischen den örtlichen Gegebenheiten und den Kreditgenossenschaften identifiziert werden können. Aufgabe der Dissertation ist es, betriebswirtschaftliche, volkswirtschaftliche und demografische Größen zu untersuchen, denen ein Einfluss auf den Geschäftserfolg von Genossenschaftsbanken in Deutschland unterstellt wird. Generell spricht man bei diesen Größen von Erfolgsfaktoren. Einige Erfolgsfaktoren sind endogen, das heißt, diese können von den Banken selbst beeinflusst bzw. gesteuert werden. Dazu zählen unter anderem Fusionen, die Bankgröße als auch Aufwendungen, auf die später näher eingegangen wird. Andere Erfolgsfaktoren sind exogen, sie können nicht durch das Wirken der Bank beeinflusst werden, z. B. Arbeitslosigkeit, Bildungsniveau oder vorhandenes Vermögen.

¹ Vgl. Abschnitt 3.1.1.

² Vgl. Bundesbank (2014c), S. 86.

³ Vgl. Bundesbank (2014c), S. 86; vgl. Abschnitt 3.1.1.

⁴ Vgl. Abbildung 34 auf S. 137.

2.1 Stand der Forschung

Die Erforschung von Effizienz und Erfolgsfaktoren im Bankbereich fand bisher in mehreren Untersuchungen Niederschlag. Diese werden hier systematisch dargestellt. Ein spezieller Fokus liegt dabei auf den Genossenschaftsbanken. Bei jeder Studie werden gegebenenfalls bestehende Forschungslücken identifiziert, die weiter unten in konkrete Hypothesen einfließen.⁵

2.1.1 RICHTER (2014)

Der Titel des Werkes von RICHTER lautet *Produktivität und ihre Einflussfaktoren – Eine empirische Analyse der Kreditgenossenschaften*. Er möchte aufklären, welche Faktoren in der Vergangenheit die Cost-Income-Ratio (CIR) beeinflussten. Der Autor bezeichnet die Cost-Income-Ratio als das gängige Produktivitätsmaß und benutzt sie in seinem Werk.⁶ Folgende Angaben verwendet er als Datenbasis:

- Detaillierte Bilanz- und GuV-Daten, Informationen zu Struktur und Geschäftslage der Banken (1993-2012, 20.530 Bankenjahre, sehr hohe Abdeckungsquote)
- Marktstellung (Quotient aus Kundenanzahl mit mindestens einem Bankkonto und der Anzahl der Einwohner des Geschäftsgebietes)
- Zukunftsfähigkeit (nach KRÖHNERT ET AL.⁷)
- Euro-Swapsätze für fünf Jahre und zehn Jahre

Als Erfolgsfaktoren⁸ werden untersucht:

- Zinsniveau (in Prozent)
- Steilheit der Zinsstrukturkurve (Differenz von Swapsätzen unterschiedlicher Laufzeiten)
- Schlankheit der Filialstruktur (Zweigstellen pro Kunde)
- Mitarbeiteranzahl pro Kunde
- Zugehörigkeit zum jeweiligen Regionalverband (1 bis 7, anonymisiert)
- Zugehörigkeit zur jeweiligen Rechenzentrale (1 bis 2, anonymisiert)
- Markttyp (1 bis 4, hohe/niedrige Zukunftsfähigkeit, hohe/niedrige Marktstellung)
- Größe der Bank anhand der Bilanzsumme (DBS)

Folgende Ergebnisse hat RICHTER erzielt:

Als Proxy für die Höhe des Zinsniveaus werden durch Richter die Euro-Swapsätze für die Laufzeiten fünf Jahre und zehn Jahre dargestellt. Diese beiden Swapsätze sind jedoch hoch miteinander korreliert, daher können sie nicht zusammen in derselben Analyse untersucht werden. Um dennoch beide Laufzeiten zu berücksichtigen und Multikollinearität zu ver-

⁵ Vgl. Abschnitt 3.9.

⁶ Vgl. Richter (2014), S. 417.

⁷ Vgl. Kröhnert, Klingholz, Sievers, Großer und Friemel (2011), S. 1 f.

⁸ Vgl. Richter (2014), S. 426.

meiden, werden sie einzeln alternativ, das heißt im Austausch untersucht. Multikollinearität bedeutet, dass sich ein Regressor als lineare Funktion eines anderen Regressors darstellen lässt.⁹ Im Ergebnis hat der Swapsatz für fünf Jahre einen hochsignifikanten Einfluss auf die Cost-Income-Ratio, ebenso wie der Swapsatz für zehn Jahre.

Im Vergleich zur absoluten Höhe des Swapsatzes im vorangegangenen Absatz hat die Steilheit der Zinsstrukturkurve einen gemäß Koeffizienten 14-mal größeren, ebenso hochsignifikanten Einfluss. Die Steilheit wurde als Differenz zwischen dem Swapsatz für zehn Jahre und demjenigen für fünf Jahre bestimmt. Vergrößert sich der Abstand zwischen den beiden genannten Swapsätzen um einen Prozentpunkt, so sinkt die CIR um 0,07 Prozentpunkte. Der Median der Kennzahl CIR für 2012 liegt bei 0,6969 bzw. 69,69 %.

Die Anzahl der Zweigstellen pro Kunde zeigt keinen signifikanten Zusammenhang zur CIR. Folglich lässt sich für die Genossenschaftsbanken in dem untersuchten Zeitraum nicht sagen, dass eine Schließung von Filialen empirisch eine Verbesserung der CIR zur Folge gehabt hätte.

Der Zusammenhang der *Mitarbeiter pro Kunde* einerseits und der CIR andererseits fällt hochsignifikant aus. Dies liegt auch an dem hohen Anteil, den die Personalaufwendungen an den gesamten allgemeinen Verwaltungsaufwendungen repräsentieren. RICHTER spricht hier von ca. 60 %. Erhöht sich die Anzahl der *Mitarbeiter pro Kunde* um einen Prozentpunkt, so verschlechtert sich die CIR um 1,75 Prozentpunkte. Anhand eines Zahlenbeispiels soll dieser Zusammenhang näher betrachtet werden. Der Median der Kennzahl *Mitarbeiter pro Kunde* liegt für 2012 bei 0,0035970 bzw. bei 0,3597 %. Nach Erhöhung um einen Prozentpunkt läge die Kennzahl bei 1,3597 %, also dem 3,78-fachen des Ausgangswertes. Eine Erhöhung der Personalausgaben um den Faktor 3,78 müsste jedoch die CIR deutlich höher ansteigen lassen, auf Werte weit über 1. Möglicherweise ist eine Interpretation realistischer, nach der bei einer Erhöhung der *Mitarbeiter pro Kunde* um 1 % (von 0,3597 % auf 0,3633 %) die CIR im Mittel um 1,75 Prozent absinkt.

Die Zugehörigkeit zu einem der sieben Regionalverbände hat nachweislich keinen starken statistisch signifikanten Einfluss auf das Produktivitätsniveau. Lediglich bei Verband 6 ergibt sich eine schwache Signifikanz (0,0628), jedoch gepaart mit einem beachtlichen Koeffizienten von $-0,132^*$, das heißt, Banken dieses Verbandes können im Mittel mit einer CIR rechnen, die um 13,2 % unter dem Wert anderer Regionen liegt.¹⁰ Statt 69,69 %, dem Mittel für das Jahr 2012, wäre hier mit 56,49 % zu rechnen. Um welchen Verband es sich dabei handelt, lässt der Autor aus Anonymitätsgründen offen.

Bei der Rechenzentralzugehörigkeit sieht dies ähnlich aus: Ein schwach signifikanter Einfluss bei Rechenzentrale 1 ist nachweisbar. Der Koeffizient lautet $-0,0190^*$, das heißt, die CIR von Banken mit Rechenzentrale 1 ist um nahezu 2 Prozentpunkte besser als bei den übrigen Banken.¹¹

⁹ Vgl. Backhaus (2006), S. 89 f.

¹⁰ In Abweichung zur vorliegenden Arbeit verwendet Richter: *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$, Vgl. Richter (2014), S. 428.

¹¹ Vgl. Richter (2014), S. 426 ff.

Kritik und Forschungslücken

- Es besteht nur ein unscharfer regionaler Bezug über die Zugehörigkeit zu einem der sieben zum Zeitpunkt der Untersuchung existierenden und bisweilen recht großen Regionalverbände.¹² Es werden keine weiteren regionalen Wirtschaftsdaten verwendet. RICHTER schlägt selbst vor, dass eine differenziertere geografische Betrachtung weiterreichende Erkenntnisse liefern kann.¹³
- Die Verwendung der Cost-Income-Ratio zur Beurteilung wird in der Literatur kritisch gesehen. Einige Autoren, wie BURGER ET AL., argumentieren für eine angepasste Variante der Cost-Income-Ratio.¹⁴ Trotzdem lässt RICHTER die Umstrittenheit der CIR nicht unreflektiert, sondern stellt kurz die Literaturmeinung dar.¹⁵
- Auf Basis der Kennzahl *Zweigstellen je Kunde* verweist Richter auf die Effizienz von Bankfusionen im Genossenschaftssektor.¹⁶ Bei Fusionen jedoch entstehen größere Banken mit mehr Zweigstellen und auch mehr Kunden. Die Relation *Zweigstellen je Kunde* bleibt daher von einer Fusion zunächst im Mittel unverändert. Erst bei einer nachgelagerten möglichen Ausdünnung des Filialnetzes könnte sich die genannte Kennzahl ändern. Insofern sollte geprüft werden, welche anderen Kennzahlen zur direkten Beurteilung des Fusionserfolgs zur Anwendung kommen können. Mit *Zweigstellen je Kunde* ist dies jedenfalls nicht möglich.
- RICHTER kommt zu dem Resultat, dass die Cost-Income-Ratio mit zunehmender Bilanzsumme sinkt, und erklärt dies mit Skaleneffekten (*Economies of Scale*). In Bezug auf die Erforschung der Beziehung zwischen Bankgröße und Cost-Income-Ratio geht die Arbeit nicht weitreichend genug ins Detail, ein möglicher nichtlinearer Verlauf bleibt unerforscht.
- Nicht ganz klar wird, warum RICHTER zunächst die OLS-Regression durchführt, die Ergebnisse interpretiert, um dann festzustellen, dass einige Annahmen des OLS-Modells nicht erfüllt sind.¹⁷ Im nächsten Schritt wird dann die aufgrund von Anwendungsvoraussetzungen geeignetere GLS-Regression durchgeführt (Fixed Effects) und wieder die Ergebnisse interpretiert.¹⁸ PARK ist für solche Fälle der Meinung, dass nur ein Modell richtig sein kann.¹⁹
- Fraglich ist, wie es dem Autor gelingt, in einem Fixed Effects-Modell zeitkonstante unabhängige Variablen zu berücksichtigen. Diese werden von dem Modell normalerweise übergangen.²⁰ Dem Autor gelingt es trotzdem, einen Koeffizienten samt Signifikanzniveau auszuweisen.

¹² Der aktuell größte Regionalverband trägt den Namen *Genossenschaftsverband* und hat seinen Sitz in Neu-Isenburg bei Frankfurt am Main und betreut Kreditgenossenschaften in allen Bundesländern außer Baden-Württemberg, Bayern und Nordrhein-Westfalen. Durch Fusionen im Jahr 2008 mit dem *Genossenschaftsverband Norddeutschland* mit Sitz in Hannover und 2012 mit dem *Mitteldutschen Genossenschaftsverband* mit Sitz in Chemnitz hat sich die Anzahl der Regionalverbände von 7 auf 5 reduziert. Die übrigen 4 aktuell bestehenden Regionalverbände lauten *Baden-Württembergischer Genossenschaftsverband* (BWGV), *Genossenschaftsverband Bayern* (GVB), *Genossenschaftsverband Weser-Ems* (GVWE) und *Rheinisch-Westfälischer Genossenschaftsverband* (RWGV).

¹³ Vgl. Richter (2014), S. 429.

¹⁴ Vgl. Burger, Frohmüller und Moormann (2008).

¹⁵ Vgl. Richter (2014), S. 425.

¹⁶ Vgl. Richter (2014), S. 427 f.

¹⁷ Ordinary Least Squares (OLS), Methode der kleinsten Quadrate.

¹⁸ Generalized Least Squares (GLS), Methode der verallgemeinerten kleinsten Quadrate, vgl. Backhaus (2006), S. 368.

¹⁹ Vgl. Park (2010), S. 1.

²⁰ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 44; vgl. Bode und Wilke (2014), S. 171; vgl. Allison (2009), S. 12f; vgl. Kopp und Lois (2009), S. 23.

2.1.2 CHRISTIANS UND GÄRTNER (2014)

CHRISTIANS UND GÄRTNER untersuchen in ihrer Arbeit *Einfluss regionaler Bankenmärkte auf dezentrale Banken: Demografie, Bankenwettbewerb und Kreditportfolio*, warum dezentrale Banken auch in strukturschwachen Regionen in der Regel erfolgreich wirtschaften. Hierbei fanden sie heraus, dass Sparkassen in demografisch schrumpfenden Regionen Ostdeutschlands durch geringen Bankenwettbewerb eine relativ höhere Zinsspanne erzielen.²¹ Außerdem konnten Sie zeigen, dass ein hoher Eigenkapitalanteil sich positiv auf die Gesamtkapitalrendite vor Steuern auswirkt.²² Ein Einfluss auf die Nachsteuerrendite wurde nicht untersucht. Möglicherweise ist ein hoher Eigenkapitalanteil hier eher nachteilig, da sich die Aufwendungen für das Eigenkapital nicht steuerreduzierend abziehen lassen, während Institute mit hohem Fremdkapitalanteil von dieser Abzugsfähigkeit profitieren können. Weiter wiesen sie eine positive Wirkung eines hohen Kundeneinlagenüberschusses nach.²³ Jedoch ist davon auszugehen, dass die Kausalität hier über einen Umweg herzustellen ist. Denn ein hoher derartiger Überschuss deutet darauf hin, dass Einlagen nur zu geringen Anteilen in Form von Darlehen wieder ausgereicht werden können, und folglich mehr margenarmes Kreditersatzgeschäft getätigt werden muss. Für periphere Regionen mit geringer Kreditnachfrage ist daher anzunehmen, dass durch die ebenfalls dort vorhandene geringere Wettbewerbsintensität höhere Margen realisiert werden können.

2.1.3 HUMMEL UND PEDROTTI (2013)

In ihrem Artikel *Zinsmarge und Effizienz von Genossenschaftsbanken* untersuchen HUMMEL UND PEDROTTI²⁴ die verschiedenen Bankengruppen *Genossenschaftsbanken*, *Sparkassen* und *private Banken* in sieben europäischen Ländern. Verglichen werden hierzu ausgewählte Bilanz- und GuV-Positionen im Zeitraum 1999 bis 2009.²⁵ Speziell stellen die Autoren hierbei auf die Nettozinsmarge ab. Sie aggregierten 165 Gruppen zu einem Datensatz, um die gemeinsamen Merkmale der Gruppenmitglieder herauszustellen. Im Ergebnis konnte nachgewiesen werden, dass Genossenschaftsbanken europaweit eine höhere Zinsmarge als Sparkassen oder Kreditbanken erwirtschaften. Begründet wird dies einerseits mit einem vergleichsweise hohen Risiko im kleinteiligen Kreditgeschäft mit dem Mittelstand, andererseits mit einer soliden Refinanzierung durch kostengünstige kurzfristige Einlagen.²⁶ Gerade diese Einlagen erlauben eine lukrative Fristentransformation durch Ausreicherung in längere Laufzeiten.²⁷ Zusätzlich attestieren die Autoren den Genossenschaftsbanken einen effizienteren Produktionsprozess – trotz einer oft kleinen Größe. Besonders würdigen sie die stabilitätsverleihenden Eigenschaften während der Finanzkrise.²⁸

Als Ansatz für weitere Forschung nennen die Autoren selbst einen mikroökonomischen Bottom-Up-Ansatz, welcher von der Ebene der einzelnen Institute ausgeht. Das Ziel solle sein, die gruppenspezifischen Eigenschaften der Genossenschaftsbanken zu charakterisie-

²¹ Vgl. Christians und Gärtner (2014), S. 1.

²² Vgl. Christians und Gärtner (2014), S. 14.

²³ Vgl. Christians und Gärtner (2014), S. 15.

²⁴ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013).

²⁵ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 347.

²⁶ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 356.

²⁷ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 349; vgl. Walter (2013), S. 294; vgl. Rolfes (2008), S. 8; Unter Fristentransformation versteht man generell die Transformation kurzfristiger Passiva in langfristige Aktiva, bzw. vice versa. Neben der Fristentransformation gibt es noch zwei weitere grundlegende Transformationsleistungen von Banken: Die Transformation der Losgröße erklärt die Bündelung von in der Regel kleineren Einlageeinheiten zu in der Regel größeren Krediteinheiten. Die Risikotransformation ermöglicht das Kreditgeschäft; das Kreditrisiko wird durch Kreditzinsen abgebildet, die über den Einlagezinsen liegen.

²⁸ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 357.

ren.²⁹ Zusätzlich solle ein alternativer Effizienzmaßstab zur Cost-Income-Ratio zur Anwendung kommen.³⁰ Die vorliegende Arbeit greift diesen Vorschlag auf und setzt ihn – mit eigenen Schwerpunkten – für Deutschlands Kreditgenossenschaften um.

2.1.4 TISCHER (2011)

In seiner Dissertationsschrift untersucht TISCHER empirisch die Effizienz der deutschen Sparkassen. Der verwendete Datensatz umfasst den Zeitraum 1994 bis 2008.³¹ Er berücksichtigt regionale und soziodemografische Aspekte. Ziel der Arbeit ist es, Effizienzunterschiede zwischen den einzelnen Sparkasseninstituten herauszustellen und die Unterschiede geschäftspolitisch zu erklären.³² Tischer setzt sich kritisch mit der Verwendung der Aufwand-Ertrag-Relation als Effizienzmaß auseinander³³, lehnt sie jedoch schließlich ab.³⁴ In der empirischen Analyse konnte er feststellen, dass die technische Ineffizienz die Skaleneffizienz dominiert.³⁵ Die technische Effizienz betrachtet hierbei das Verhältnis von Input zu Output³⁶, die Skaleneffizienz beschreibt die mögliche Größenveränderung eines Instituts zur Kostenverringerung.³⁷ Zur Generierung desselben Outputs können die Sparkassen ihre Inputs um etwa 20 % reduzieren, während die größenbedingten Steigerungspotenziale nur auf ca. 5 % taxiert werden.³⁸ Daher betrachtet er das Erreichen einer optimalen Betriebsgröße als ein nachrangiges Ziel.³⁹

2.1.5 REICHEL (2011)

Nach dem Artikel von REICHEL zum Thema *Der Beitrag der Kreditgenossenschaften zur Finanzstabilität* besitzen zwei Faktoren einen wesentlichen Einfluss auf die Höhe des Zinsergebnisses. Es handelt sich um die Zinsstruktur und das Niveau der langfristigen Zinsen.⁴⁰ Flacht sich die Zinsstruktur um einen Prozentpunkt ab, so führt dies zu einer Senkung des Zinsüberschusses um ca. 0,06 Prozentpunkte.⁴¹ Bei einer Erhöhung der langfristigen Zinsen um einen Prozentpunkt fand er einen Anstieg des Zinsüberschusses von 0,2 Prozentpunkten.⁴² Beispielhaft für das Jahr 2010 gehe der *Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)* davon aus, dass ca. ein Drittel des Zinsüberschusses der Genossenschaftsbanken aus der Fristentransformation herrührt.⁴³ Die gute Ertragslage der Jahre 2009 und 2010 sei maßgeblich auf den Strukturbeitrag der Fristentransformation zurückzuführen.⁴⁴

Weiter adressiert REICHEL in seinem Artikel die Effekte des regionalen Geschäftsmodells.⁴⁵ Sie tragen zu einer effizienten Finanzintermediation bei, nehmen eine Rolle als Steuerzahler

²⁹ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 357.

³⁰ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 356.

³¹ Vgl. Tischer (2011), S. 52.

³² Vgl. Tischer (2011), S. 197.

³³ Vgl. Tischer (2011), S. 57 f.

³⁴ Vgl. Tischer (2011), S. 202.

³⁵ Vgl. Tischer (2011), S. 201.

³⁶ Vgl. Conrad (2008), S. 187.

³⁷ Vgl. Conrad, Neuberger und Trigo Gamarra (2009), S. 113; vgl. 3.4.1.

³⁸ Vgl. Tischer (2011), S. 201.

³⁹ Vgl. Tischer (2011), S. 201.

⁴⁰ Vgl. Reichel (2011), S. 36.

⁴¹ Vgl. Reichel (2011), S. 36.

⁴² Vgl. Reichel (2011), S. 36.

⁴³ Vgl. Reichel (2011), S. 36.

⁴⁴ Vgl. Reichel (2011), S. 36.

⁴⁵ Vgl. Reichel (2011), S. 959.

ein und stoßen wichtige Sekundäreffekte an.⁴⁶ Zu diesen zählt er auf der Inputseite die Käufe von Vorleistungen, die Investitionsgüternachfrage sowie die Nachfrageeffekte durch Gehälter der Angestellten.⁴⁷ Auf der Outputseite nennt er die Kreditvergabe und die Sicherstellung der Kundenliquidität, durch welche sich stabilisierende Impulse ergeben.⁴⁸

2.1.6 CHRISTIANS (2010)

CHRISTIANS untersucht in seinem Werk *Der Erfolg ostdeutscher Kreditinstitute* den Einfluss der Region auf die Profitabilität von Sparkassen und Genossenschaftsbanken.⁴⁹ Seine Studie beschäftigt sich genauer mit dem Bankenerfolg selbst und mit den Erfolgsdeterminanten, die ihrerseits Einfluss auf den Erfolg besitzen.⁵⁰ Betrachtet wurden die Jahre 1996 bis 2008.⁵¹ Aus dieser Basis zieht er viele konkrete Schlussfolgerungen.

Verglichen mit den Sparkassen, können Genossenschaftsbanken in Ostdeutschland höhere Zins- und Provisionsmargen erzielen. Jedoch weisen sie überproportional höhere Betriebsaufwendungen auf, die die Margenvorteile überkompensieren und in sich in geringerer Effizienz niederschlagen. Ihre CIR liegt daher um zehn Prozentpunkte unter der der Sparkassen. Als mögliche Gründe nennt CHRISTIANS kleinere Betriebsgrößen und eine schwächere Mitarbeiterproduktivität. Die geringere Spanne beim Bewertungsergebnis von Genossenschaftsbanken führt er darauf zurück, dass weniger erfolgreiche Institute auch weniger Risikovorsorge treffen. Die erfolgreicher Sparkassen hingegen bildeten 2007 mehr Reserven. Die Banken können durch den Ansatz des Wahlrechts nach § 340f HGB einen geringeren Gewinn ausweisen.⁵²

Bei Betrachtung der regionalen Parameter fand CHRISTIANS, dass die Zinsspanne in Städten signifikant erhöht war. Im Detail führt es dies auf den Zinsaufwand zurück und begründet dies mit einem stärkeren Wettbewerb: In Städten müssten die Banken ihren Kunden relativ teure Produkt- und Preisangebote unterbreiten.⁵³

Insbesondere für sogenannte überdurchschnittliche Problemregionen zieht CHRISTIANS ein beruhigendes Fazit: Speziell Sparkassen gelingt es auch dort, gute bis überdurchschnittliche Rentabilitätskennziffern zu erzielen. Regionale Banken können also trotz eines wirtschaftlich ungünstigen Standortes profitabel arbeiten.⁵⁴ Im Vergleich zu Genossenschaftsbanken oder Sparkassen besitzen private Banken keinen regionalen Auftrag. Sie konzentrieren sich bei der Markterschließung bzw. beim Rückzug auf Gebiete, in denen sie finanziell lukrative Kunden vermuten.⁵⁵

Beim Bankenvergleich anhand der CIR stellte sich heraus, dass die Unterschiede auf die Betriebskostenspanne zurückzuführen sind, und nicht etwa auf die Ertragsseite. Hohe Zinsen für vergebene Kredite bzw. niedrige Zinsen für entgegengenommene Einlagen sind nicht die Begründungen für Erfolg. Dieser wird indessen regelmäßig durch die Höhe von Personal- und Verwaltungskosten bestimmt. Jedoch sieht er ein reines Absenken des Kos-

⁴⁶ Vgl. Reichel (2011), S. 959.

⁴⁷ Vgl. Reichel (2011), S. 959.

⁴⁸ Vgl. Reichel (2011), S. 959.

⁴⁹ Vgl. Christians (2010).

⁵⁰ Vgl. Christians (2010), S. 143.

⁵¹ Vgl. Christians (2010), S. 39.

⁵² Vgl. Christians (2010), S. 143 und Abschnitt 3.6.3.9.

⁵³ Vgl. Christians (2010), S. 143 und Abschnitt 3.6.3.9.

⁵⁴ Vgl. Christians (2010), S. 143 und Abschnitt 3.6.3.9.

⁵⁵ Vgl. Christians (2010), S. 2.

tenniveaus zur Abhilfe als ungeeignet an. Einen Einfluss der Region auf die CIR schließt er ebenso aus wie einen Einfluss der Bankengröße.

Kritik und Forschungslücken

- Es ist davon auszugehen, dass sich regionale Unterschiede dennoch auf den Erfolg niederschlagen. Möglicherweise ist das Unterscheidungskriterium der Prosperität einer Region⁵⁶ nicht ideal geeignet, um Verschiedenheiten zu identifizieren.
- Auch die Größe der Institute sollte detaillierter betrachtet werden.
- Eine Ausweitung der Untersuchung auf das gesamte Bundesgebiet wäre wünschenswert.

2.1.7 CONRAD, NEUBERGER UND TRIGO GAMARRA (2009)

In ihrem Werk *Der Einfluss regionaler und demographischer Umfeldfaktoren auf die Kosten- und Ertragssituation von Sparkassen – Eine Effizienzanalyse* betrachten CONRAD, NEUBERGER und TRIGO GAMARRA die Effizienz von Sparkassen im gesamten Bundesgebiet.⁵⁷ Die Arbeit geht von der bisherigen demografischen Entwicklung in Deutschland aus, und bezieht auch die zukünftige prognostizierte Entwicklung mit ein – denn diesbezüglich unterscheiden sich die einzelnen Regionen. Untersucht wurde der Zeitraum 2001 bis 2005 auf Basis von Daten des Betriebsvergleichs von Sparkassen.⁵⁸ Je nach Jahr werden zwischen 433 und 435 Datensätze ausgewertet, dies umfasst nahezu alle Institute des Sparkassensektors. Die Autoren stellen detailliert auf verschiedene Effizienzarten ab und ermitteln diese für jedes Institut. Dazu zählen die Technische, die Kosten-, die Ertrags- und die Skaleneffizienz.

Technische Effizienz betrachtet das Verhältnis von Input zu Output einer Sparkasse.⁵⁹ Kosteneffizienz zieht eine zusätzliche alloкатive Komponente (Preise der Inputfaktoren) hinzu.⁶⁰ Ertragseffizienz erklärt die Fähigkeit eines Instituts, seine Erträge zu maximieren, wenn die Inputmengen und Outputpreise bereits feststehen.⁶¹ Schließlich beschreibt die Skaleneffizienz, inwieweit ein Institut seine Betriebsgröße hin zu einer optimalen Größe verändern kann, bei der die geringsten durchschnittlichen Kosten anfallen.⁶²

Im Ergebnis konnten sie nachweisen, dass ein Großteil der Sparkassen ein hohes Maß an Wirtschaftlichkeit aufweist. Dies gilt für die Technische Effizienz mit einem durchschnittlichen Effizienzwert von 75 %, der Ertragseffizienz mit 75 % und der Skaleneffizienz mit gar 96 %. Bei der Kosteneffizienz deckten die Autoren häufig ein Steigerungspotenzial auf. Hier lagen die Durchschnittswerte bei 60 %. Zudem nahm die Kosteneffizienz im Zeitraum 2001 bis 2005 stetig ab.⁶³ Die genannte Periode liegt zeitlich vor der Finanzkrise.

In Hinblick auf die räumliche Verteilung effizienter Institute konnten die Autoren zeigen, dass relativ viele von diesen in den alten Bundesländern liegen. In den neuen Bundesländern wiesen die Institute hingegen eine geringere Streuung der Effizienz im Vergleich zu

⁵⁶ Unter Prosperität ist im vorliegenden regionalen Kontext eine Situation zu verstehen, in der eine Bank etwa eine hohe Anzahl lukrativer Kunden besitzt, in der andererseits aber auch zahlreiche Wettbewerber für die Verknappung der Margen führen.

⁵⁷ Vgl. Conrad et al. (2009).

⁵⁸ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 26.

⁵⁹ Vgl. Conrad (2008), S. 187.

⁶⁰ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 10.

⁶¹ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 11.

⁶² Vgl. Conrad et al. (2009), S. 113; vgl. Abschnitt 3.4.1.

⁶³ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 65 f.

den alten Bundesländern auf. Die effizientesten Sparkassen liegen häufig in sehr dicht besiedelten Regionen oder in sehr dünn besiedelten, peripheren Regionen.⁶⁴ In den genannten, dicht besiedelten Regionen stehen die Institute aufgrund des Wettbewerbs unter sehr hohem Druck, welcher zu höherer Effizienz führt. Im Gegensatz dazu führt bei Sparkassen auf dem Lande das Fehlen von Wettbewerbern zu auskömmlicheren Margen. Zusammenhänge in der gleichen Wirkungsrichtung sind auch für Genossenschaftsbanken zu erwarten, wie sie in der vorliegenden Arbeit analysiert werden.

In Räumen mit Einwohnerzuwachs bzw. -verlust konnten im Zeitraum 2001 bis 2005 eher keine Effizienzunterschiede nachgewiesen werden. Für Räume mit schwacher wirtschaftlicher Entwicklung und ländliche Räume konnte nachgewiesen werden, dass dort die Sparkassen bezüglich der Effizienz sehr homogen sind, das heißt ähnlich gut oder ähnlich schlecht. Jedoch fiel ihnen eine effiziente Einbeziehung der Ressourcen in den Leistungserstellungsprozess schwerer.⁶⁵

Nachfolgend beschreiben die Autoren schließlich, wie sich die Umfeldfaktoren auf die Effizienz von Sparkassen auswirken. Als relevante Umfeldfaktoren wurden die Einwohnerdichte, die wirtschaftliche Situation (Kaufkraft, Attraktivität, Arbeitslosigkeit, Nachfragepotenzial), die Altersstruktur, die Konkurrenzsituation, die Betriebsgröße sowie die Eigenkapitalausstattung identifiziert. Eine hohe Relevanz und Signifikanz von Zusammenhängen konnte in der Arbeit belegt werden. Die Faktoren erklären Teile der ermittelten Ineffizienzen, welche auch regionale und demografische Gründe aufweisen, und nur teilweise dem Management angelastet werden können.⁶⁶

Mit einer schlüssigen Begründung beantworten die Autoren die Frage, ob Sparkassen in allen Regionen eine Überlebenschance hätten – trotz demografischen Wandels und struktureller Veränderung im Bankenmarkt. Diese Überlebenschance bestehe, da sich die Institute anpassen, etwa an starken Wettbewerb oder an schwierige regionalwirtschaftliche Lage. Durch das Ausnutzen ihrer Potenziale erhöhen die Sparkassen ihre Effizienz und können so ihre Wettbewerbsfähigkeit dauerhaft sichern.⁶⁷

2.1.8 THIRY (2009)

THIRY untersucht in seinem Werk *Eine empirische Analyse der Marktdisziplinierung deutscher Sparkassen* die 450 größtenteils nicht kapitalmarktorientierten deutschen Sparkassen⁶⁸ im Zeitraum 1998 bis 2005.⁶⁹ Er setzt zur Normierung bei der Bildung diverser Spannen⁷⁰ auf die Bilanzsumme, nicht auf die durchschnittliche Bilanzsumme.⁷¹ Er konnte Anzeichen einer direkten Marktdisziplinierung durch Fremdkapitalgeber nachweisen.⁷² Diese Indizien belegen, dass Sparkassen je nach wirtschaftlicher Lage auf Einlagen basierend sanktioniert werden.⁷³ Dazu werden höhere Renditeaufschläge als Risikoprämie gefordert.⁷⁴

⁶⁴ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 66.

⁶⁵ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 66.

⁶⁶ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 67.

⁶⁷ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 67 f.

⁶⁸ Vgl. Thiry (2009), S. 280.

⁶⁹ Vgl. Thiry (2009), S. 281.

⁷⁰ Vgl. Abschnitt 3.5.3.3.

⁷¹ Vgl. Thiry (2009), S. 155, 158, 160.

⁷² Vgl. Thiry (2009), S. 271.

⁷³ Vgl. Thiry (2009), S. 271 f.

⁷⁴ Vgl. Thiry (2009), S. 168, 170.

2.1.9 AUERBACH (2009)

AUERBACH (2009) untersucht in seinem Werk *Fusionen deutscher Kreditinstitute* die Erfolgsfaktoren von Fusionen am Beispiel von Sparkassen und Kreditgenossenschaften.⁷⁵ Empirisch betrachtet er dazu 1.682 Fusionen beider Banktypen im Zeitraum 1993 bis 2006.⁷⁶ Dazu vergleicht er fusionierende und nicht fusionierende Institute im Jahr der Verschmelzung sowie in den vier folgenden Jahren.⁷⁷ Er wies nach, dass bei fusionierenden Instituten die Erfolgskennzahlen im Fusionsjahr deutlich schwächer ausfielen als bei nicht fusionierenden.⁷⁸ Der negative Effekt nimmt im Laufe der folgenden Geschäftsjahre ab, einige Institute erreichen dann auch positive Effekte.⁷⁹ Insgesamt weist AUERBACH für Fusionen im Genossenschaftssektor somit gemischte Ergebnisse aus.⁸⁰

2.1.10 VARMAZ (2006)

VARMAZ untersuchte in seinem Werk *Rentabilität im Bankensektor* die Bilanz-, GuV- und Jahresabschlusskennzahlen deutscher Banken im Zeitraum 1990 bis 2004.⁸¹ Die Zielstellung der Arbeit liegt in der Identifizierung von rentabilitätstreibenden Faktoren im deutschen Bankensektor.⁸² Er fand im Mittel höhere Kreditquoten bei Sparkassen (durchschnittlich 70 %) und Genossenschaftsbanken (durchschnittlich 68 %) als bei den Kreditbanken (durchschnittlich 52 %).⁸³ Den Sparkassen und Kreditgenossenschaften attestiert er eine deutlich höhere Rentabilität als den Kreditbanken, bei durchschnittlich kleineren Betriebsgrößen.⁸⁴ Als besonders wichtigen externen Faktor für diese höhere Rentabilität führt er den Wettbewerb an.⁸⁵ Als wichtigen internen Einflussfaktor auf die Rentabilität identifiziert er eine effiziente Kombination von Faktoreinsätzen zu Produkten.⁸⁶ Einen Einfluss der Skaleneffizienz konnte er bei Sparkassen und Genossenschaftsbanken nicht nachweisen.⁸⁷ Systemspezifische Effizienzvorteile kann er am ehesten bei Kreditgenossenschaften nachweisen.⁸⁸ Eine große Betriebsgröße erscheint vorteilhaft, wenn der Markt stark konzentriert ist.⁸⁹

2.1.11 PADBERG (2005)

PADBERG analysiert in seinem Werk die Jahresabschlüsse von Genossenschaftsbanken und Sparkassen. In Bezug auf die Zinsmarge konnte er Unterschiede zwischen Instituten in städtischer und ländlicher Lage nachweisen. Bei seinem Vergleich zwischen als ländlich anzusehenden Kreissparkassen und als städtisch geltenden Stadtparkassen konnte er zeigen, dass die ländlichen Institute eine höhere Zinsmarge erzielten.⁹⁰ Explizit für Genos-

⁷⁵ Vgl. Auerbach (2009), S. 6.

⁷⁶ Vgl. Auerbach (2009), S. 238.

⁷⁷ Vgl. Auerbach (2009), S. 238.

⁷⁸ Vgl. Auerbach (2009), S. 238.

⁷⁹ Vgl. Auerbach (2009), S. 238.

⁸⁰ Vgl. Auerbach (2009), S. 238.

⁸¹ Vgl. Varmaz (2006), S. 95.

⁸² Vgl. Varmaz (2006), S. 261.

⁸³ Vgl. Varmaz (2006), S. 96.

⁸⁴ Vgl. Varmaz (2006), S. 261.

⁸⁵ Vgl. Varmaz (2006), S. 121 ff., S. 261.

⁸⁶ Vgl. Varmaz (2006), S. 121 ff., S. 261.

⁸⁷ Vgl. Varmaz (2006), S. 262.

⁸⁸ Vgl. Varmaz (2006), S. 263.

⁸⁹ Vgl. Varmaz (2006), S. 262.

⁹⁰ Vgl. Padberg (2005), S. 25.

senschaftsbanken traf er jedoch keine Aussage.⁹¹ Eine entsprechende Untersuchung soll in der vorliegenden Arbeit durchgeführt werden.

2.1.12 RIEKEBERG (2003)

In seiner Arbeit *Erfolgsfaktoren von Sparkassen* untersuchte RIEKEBERG eine zur vorliegenden Arbeit verwandte Aufgabenstellung. Die sehr vielschichtige Analyse basiert auf der Auswertung geführter Interviews und setzt lineare Strukturgleichungsmodelle ein. Die Arbeit betrachtet verschiedene Erfolgsfaktoren⁹², wie z. B. die Wettbewerbssituation⁹³ oder die Standortattraktivität⁹⁴. RIEKEBERG untersucht die Abhängigkeit der Wettbewerbssituation von der räumlichen Präsenz der Wettbewerber.⁹⁵ Er konnte empirisch nachweisen, dass der Wettbewerb umso höher ist, je näher die Filialen anderer Wettbewerber liegen, je höher die Anzahl anderer Wettbewerber ist und je mehr Bankstellen je Wettbewerber existieren.⁹⁶

2.1.13 WUTZ (2002)

WUTZ thematisiert die Auswirkungen der geografischen Umwelt auf die Effizienz von Sparkassen und Genossenschaftsbanken.⁹⁷ Er verwendet Standortfaktoren zur Bewertung der Effizienz von bayrischen Genossenschaftsbanken im Zeitraum von 1993 bis 1997. Durch Fusionen hat sich die Anzahl vorhandener Banken im Betrachtungszeitraum von 717 auf 588 reduziert. Untersucht wurden schließlich 533 Banken. Als Standortfaktoren werden die Größe des Einzugsgebietes, Marktdurchdringung, Kundenstruktur, Einlagensumme pro Kunde, Marktanteil und die Bruttozinsspanne unterschieden.⁹⁸ WUTZ fand heraus, dass kleine Institute oft von positiven Standortfaktoren profitieren. Große Banken hingegen leiden eher an nachteiligen Standortfaktoren.⁹⁹

2.1.14 TEBROKE (1993)

In seiner Arbeit *Größe und Fusionserfolg von Genossenschaftsbanken* untersucht TEBROKE die Bedeutung der Betriebsgröße von Kreditgenossenschaften für ihre Ergebnisstruktur.¹⁰⁰ Zur Auswertung zieht er insgesamt 31.259 Jahresabschlüsse heran, die den Jahren 1980 bis 1988 entstammen.¹⁰¹ Im Mittel pro Jahr werden 93 % aller existierenden Institute abgedeckt. TEBROKE untersucht den Einfluss der Größe auf verschiedene Aufwands- und Ertragspositionen und wendet dazu das ROI-Schema an.¹⁰² Die Institute werden hierzu nach ihrer Bilanzsumme, die er zur Messung der Größe einsetzt, in 15 Größenklassen eingeteilt.¹⁰³ Die Grenzen dieser Größenklassen werden jedoch nicht anhand von Quantilen bestimmt, sondern willkürlich gesetzt, in der Regel bei Vielfachen von zehn Mio. DM.¹⁰⁴ Die Grenzen zwischen den einzelnen Größenklassen erhöht er in jedem Jahr mit derselben Wachstumsrate, um welche sich auf die aggregierte Bilanzsumme über alle Ge-

⁹¹ Vgl. Padberg (2005), S. 26.

⁹² Vgl. Riekeberg (2003), S. 85 f.

⁹³ Vgl. Riekeberg (2003), S. 223.

⁹⁴ Vgl. Riekeberg (2003), S. 226.

⁹⁵ Vgl. Riekeberg (2003), S. 223.

⁹⁶ Vgl. Riekeberg (2003), S. 233.

⁹⁷ Vgl. Wutz (2002).

⁹⁸ Vgl. Wutz (2002), S. 8 ff.

⁹⁹ Vgl. Wutz (2002), S. 17.

¹⁰⁰ Vgl. Tebroke (1993), S. 59.

¹⁰¹ Vgl. Tebroke (1993), S. 100.

¹⁰² Vgl. Tebroke (1993), S. 98 f.

¹⁰³ Vgl. Tebroke (1993), S. 100.

¹⁰⁴ Vgl. Tebroke (1993), S. 101.

nossenschaftsbanken hinweg vergrößert hat.¹⁰⁵ TEBROKE fand, dass Kreditinstitute mit wachsender Bilanzsumme leichte Nachteile im Zinsgeschäft hinnehmen müssen.¹⁰⁶ Dies führt auf die Zinsaufwendungen zurück, welche stärker als die Zinserträge steigen.¹⁰⁷ Kleinere Institute profitieren hingegen von günstigeren Refinanzierungskosten.¹⁰⁸ Dank steigender Provisionsüberschüsse und relativ sinkendem Verwaltungsaufwand profitieren größere Genossenschaftsbanken und realisieren deutliche Vorteile im technisch-organisatorischen Bereich.¹⁰⁹ Insgesamt weist TEBROKE so mit wachsender Betriebsgröße eine deutliche Zunahme der Nettozinsspanne nach.¹¹⁰ Jedoch traten die Erfolge häufig erst erheblich nach dem Fusionszeitpunkt ein.¹¹¹ Im Mittel konnte er hier einen zeitlichen Nachlauf von etwa drei Jahren identifizieren.¹¹²

2.1.15 BÄSCH (1992)

In seiner Arbeit zur *Jahresabschlussanalyse bei Universalbanken* stellt BÄSCH die bedeutsamsten externen Einflussfaktoren auf den Bankerfolg vor. Dazu zählt er das Wirtschaftswachstum, die Kreditnachfrage, die Zinsen und Wechselkurse.¹¹³ Die ersten drei dieser Erfolgsfaktoren werden von der vorliegenden Arbeit aufgegriffen und untersucht. Das Wirtschaftswachstum wird als regionales Bruttoinlandsprodukt in Gestalt der Veränderung zum Vorjahreswert abgebildet.¹¹⁴ Die Kreditnachfrage schlägt sich in der Untersuchung der Kreditquote nieder.¹¹⁵ Das Niveau und die Steilheit der Zinsstrukturkurve werden im Rahmen einer Panelanalyse untersucht.¹¹⁶ Wechselkurse werden hingegen nicht betrachtet.

2.1.16 Weitere Autoren

BUEHN, KARMANN UND PEDROTTI¹¹⁷ (2013) finden in ihrem Aufsatz *What determines the interest margin? An analysis of the German banking system* heraus, dass speziell bei Genossenschaftsbanken die Zinsspanne wesentlich durch die Marktmacht und durch Ineffizienz bestimmt wird. Die Marktmacht wird in der vorliegenden Arbeit durch das verwandte Konzept der Wettbewerbsintensität abgebildet.

¹⁰⁵ Vgl. Tebroke (1993), S. 101.

¹⁰⁶ Vgl. Tebroke (1993), S. 289.

¹⁰⁷ Vgl. Tebroke (1993), S. 290.

¹⁰⁸ Vgl. Tebroke (1993), S. 290.

¹⁰⁹ Vgl. Tebroke (1993), S. 289.

¹¹⁰ Vgl. Tebroke (1993), S. 290.

¹¹¹ Vgl. Tebroke (1993), S. 249.

¹¹² Vgl. Tebroke (1993), S. 249.

¹¹³ Vgl. Bäsch (1992), S. 296.

¹¹⁴ Vgl. Abschnitt 4.3.3.8.

¹¹⁵ Vgl. Varmaz (2006), S. 96; vgl. Abschnitt 4.4.15.

¹¹⁶ Vgl. Abschnitt 4.4.22.

¹¹⁷ Vgl. Karmann, Buehn und Pedrotti (2013), S. 2.

2.2 Identifizierte Forschungslücken

Bei der Analyse der bestehenden Literatur wurden speziell folgende Forschungslücken identifiziert:

1. Berücksichtigung eines präzisen regionalen Bezuges bei der Auswertung sowie beim Vergleich von Jahresabschlüssen im Bankbereich
2. Berücksichtigung der Lage nach *städtisch*, *halbstädtisch* und *ländlich* bei der Auswertung
3. Identifizierung der Lageeinflüsse auf die Erfolgskomponenten

Durch eine systematische Analyse sollen diese Zusammenhänge für den Bereich der Kreditgenossenschaften erforscht werden.

2.3 Forschungsfragen dieser Untersuchung

Auf Basis eines Datensatzes zu Jahresabschlüssen von Banken sollen Erfolgsfaktoren identifiziert werden. Der Datensatz umfasst die Geschäftsjahre 2005 bis 2011 und umfasst für das Jahr 2011 insgesamt 963 Genossenschaftsbanken, was einem Anteil von 86 % an allen existierenden Genossenschaftsbanken entspricht.¹¹⁸ Die Erfolgsfaktoren können vielfältig sein und aus diversen Bereichen stammen. In Frage kommen etwa die Größe eines Instituts, gemessen an der durchschnittlichen Bilanzsumme, oder seine Lage, eingeteilt nach städtisch, halbstädtisch oder ländlich. Spezielles Augenmerk legt die vorliegende Arbeit auf den regionalen Bezug der Daten, um eine möglichst kleinteilige und direkte Verknüpfung zu erreichen. Hierzu werden folgende Forschungsfragen gestellt:

1. Welche Hinweise lassen sich finden, wie Erfolgsfaktoren auf den Erfolg von Banken wirken?
2. Welchen Einfluss hat dabei die geografische Lage der Institute?

2.4 Forschungsansatz

Der Forschungsansatz besteht im Wesentlichen darin, mehrere erhobene Datensätze zu verknüpfen und anschließend mittels statistischer Methoden auszuwerten. Zur Anwendung kommen die einfache sowie die multiple lineare Regression, die Varianzanalyse und auch die Panelanalyse. Dabei kann die Varianzanalyse signifikante Unterschiede im Mittelwert zweier Gruppen von Merkmalsträgern identifizieren. Die Panelanalyse erlaubt es, Entwicklungen von Werten derselben Merkmalsträger im Zeitverlauf zu beschreiben. Da die Datensätze sehr umfangreich sind, kann der Markt der Genossenschaftsbanken nahezu vollständig abgebildet werden.

2.5 Gang der Untersuchung

Kapitel 1 enthält die Einleitung.

Kapitel 2 stellt den Stand der Forschung dar. Aus den identifizierten Forschungslücken werden die Forschungsfragen abgeleitet und der Forschungsansatz aufgebaut.

¹¹⁸ Vgl. Abschnitt 4.3.3.2.

Kapitel 3 definiert grundlegende Begriffe wie die Genossenschaftsbank, Erfolg, Erfolgsfaktoren und geht auf die Erfolgsfaktorenforschung ein. Es beinhaltet die theoretische Analyse und reicht von der Theorie von Fusionen über die Theorie der Kostenvorteile und der Erfolgsmessung bis zur Theorie der Regionalität. Theoretisch betrachtet werden der Jahresabschluss und die ROI-Analyse. Aus den zu untersuchenden Erfolgsfaktoren werden die Forschungshypothesen abgeleitet.

In Kapitel 4 wird die empirische Analyse beschrieben. Im Nachgang zur Darlegung der Art und Weise der Datenerhebung folgt die Methodik der Datenanalyse, in deren Rahmen die verwendeten statistischen Methoden erläutert werden. Im Anschluss an die Beschreibung der verwendeten Datensätze erfolgt die Auswertung im Rahmen der Überprüfung der aufgeworfenen Hypothesen. In diesem Kontext wird auch eine Paneldatenuntersuchung durchgeführt. Schließlich werden die Ergebnisse der empirischen Analyse zusammengefasst.

Kapitel 5 fasst die Arbeit zusammen, zieht Schlussfolgerungen für die Genossenschaftsbanken und bietet einen Ausblick.

Der Gang der Untersuchung wird grafisch in Abbildung 1 dargestellt.

Abbildung 1: Gang der Untersuchung

In diesem Kapitel der theoretischen Analyse werden die Grundlagen der späteren empirischen Untersuchung gelegt. Ein Teil der vorliegenden Arbeit befasst sich mit der Größe von Genossenschaftsbanken. Diese Größe wird fundamental von Fusionen beeinflusst, welche in Abschnitt 3.3 grundlegend thematisiert werden.

Der Genossenschaftssektor weist eine Struktur aus den einzelnen Kreditgenossenschaften, den genossenschaftlichen Zentralbanken und weiteren Spezialinstituten auf, wie z. B. die Investmentfondsgesellschaft Union Investment oder die Bausparkasse Schwäbisch Hall. Durch diese spezielle Struktur können innerhalb des Genossenschaftssektors Verbundeffekte in hohem Umfang realisiert werden. Die einzelnen Kreditgenossenschaften fungieren hierbei als Eigentümer oder Anteilseigner der Zentralbanken bzw. der Spezialinstitute. Die Übertragung von Aufgaben an jene ist eine probate und praktikable Art des Outsourcings. Die Ausgliederung von Teilbereichen in Tochtergesellschaften wird im Falle der Genossenschaftsbanken häufig im Immobilienbereich realisiert. Es existieren zahlreiche hundertprozentige Tochtergesellschaften von Kreditgenossenschaften, deren Aufgabe im Erwerb, der Verwaltung und der Vermietung von Immobilien besteht. Weitere Ansätze zum Outsourcing von Bankdienstleistungen liefert LINSEISEN bereits im Jahre 1994.¹¹⁹ Jedoch stellte sie fest, dass die Möglichkeiten zur Auslagerung von Aufgabenbereichen zum Zeitpunkt ihrer Veröffentlichung kaum genutzt wurden.¹²⁰ Dies führt sie auf die schwere Trennbarkeit von Beschaffung, Produktion und Absatz bei Bankdienstleistungen zurück.¹²¹ Mittlerweile jedoch hat sich die Situation grundlegend verändert. KIPKER konstatierte im Jahr 2010, dass es einige Jahre zuvor noch undenkbar gewesen sei, über parzielles oder gar vollständiges Outsourcing zu diskutieren.¹²² Durch die Trennung in einzelne Funktionsbanken mit den Aufgaben des Vertriebs, der Steuerung und der Produktion können ausgewählte Leistungen schließlich heute ausgelagert werden.¹²³ Eine detaillierte Untersuchung zum Umfang oder zu den Leistungen der Verbundeffekte ist im Rahmen der vorliegenden Arbeit jedoch nicht vorgesehen.

3.1 Definitionen und konzeptioneller Bezugsrahmen

3.1.1 Banken

Das Gesetz über das Kreditwesen definiert Kreditinstitute als „[...] Unternehmen, die Bankgeschäfte gewerbsmäßig oder in einem Umfang betreiben, der einen in kaufmännischer Weise eingerichteten Geschäftsbetrieb erfordert.“¹²⁴ Die beiden zentralen und wichtigsten Bankgeschäfte, das Einlagengeschäft und das Kreditgeschäft, werden an gleicher Stelle folgend in Nr. 1 und Nr. 2 aufgeführt und definiert.¹²⁵ Dabei versteht man unter dem Einlagengeschäft „die Annahme fremder Gelder als Einlagen oder anderer unbedingt rückzahlbarer Gelder des Publikums [...], ohne Rücksicht darauf, ob Zinsen vergütet werden.“¹²⁶ Das Kreditgeschäft wird definiert als die „Gewährung von Gelddarlehen und

¹¹⁹ Vgl. Linseisen (1995), S. 159 ff.

¹²⁰ Vgl. Linseisen (1995), S. 159 ff.

¹²¹ Vgl. Linseisen (1995), S. 159 ff.

¹²² Vgl. Kipker (2010), S. 168.

¹²³ Vgl. Linseisen (1995), S. 159 ff.

¹²⁴ § 1 Abs. 1 KWG.

¹²⁵ § 1 Abs. 1 Nr. 1 und Nr. 2 KWG.

¹²⁶ § 1 Abs. 1 Nr. 1 KWG.

Akzeptkredit¹²⁷“. Weitere Bankgeschäfte sind Pfandbriefgeschäft, Diskontgeschäft, Finanzkommissionsgeschäft, Depotgeschäft, Rückerwerb von Darlehensforderungen, Garantieggeschäft, Scheckeinzugsgeschäft, Wechseleinzugsgeschäft, Reisescheckgeschäft, Emissionsgeschäft und die Tätigkeit als zentrale Gegenpartei.¹²⁸

Im deutschen Bankensystem existieren Universalbanken und Spezialbanken.¹²⁹ Die Universalbanken werden dadurch charakterisiert, dass sie eine Vielzahl der in § 1 Abs. 1 KWG genannten Geschäfte durchführen, vor allem jedoch das Einlagen- und das Kreditgeschäft.¹³⁰ Die Universalbanken gliedern sich in drei Säulen: Kreditbanken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken.¹³¹ Eine grafische Darstellung befindet sich in Abbildung 2.

Abbildung 2: Universalbanken im deutschen Bankensystem¹³²

Die Kreditbanken, bestehend aus Großbanken, Regionalbanken und sonstigen Kreditbanken sowie Zweigstellen ausländischer Banken, wiesen im Jahresdurchschnitt 2011¹³³ eine aggregierte Bilanzsumme von 3.826 Mrd. Euro auf.¹³⁴ Der Sparkassensektor besteht aus den Sparkasseninstituten und den Landesbanken, er kam im selben Zeitraum auf eine durchschnittliche Bilanzsumme von 2.583 Mrd. Euro.¹³⁵ Der Genossenschaftssektor wies 987 Mrd. Euro aus. Er steht im speziellen Fokus der vorliegenden Arbeit.

Zu den Spezialbanken zählen Realkreditinstitute, Bausparkassen, Direktbanken, Kapitalanlagegesellschaften, Wertpapiersammelbanken und Kreditinstitute mit Sonderaufgaben.¹³⁶

¹²⁷ § 1 Abs. 1 Nr. 2 KWG.

¹²⁸ § 1 Abs. 1 KWG.

¹²⁹ Vgl. Hartmann-Wendels, Pfingsten und Weber (2010), S. 31; Becker und Peppmeier (2013), S. 83; Richard und Mühlmeier (2011), S. 17; Grill und Perczynski (2011), S. 51 ff.; Tolkmitt (2007), S. 60 ff.

¹³⁰ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2010), S. 31.

¹³¹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2010), S. 31; Becker und Peppmeier (2013), S. 83; Richard und Mühlmeier (2011), S. 17; Grill und Perczynski (2011), S. 51 ff.; Tolkmitt (2007), S. 60 ff.

¹³² Eigene Darstellung, in Anlehnung an Hartmann-Wendels et al. (2010), S. 31.

¹³³ Das Jahr 2011 entspricht dem letzten Jahr des Betrachtungszeitraumes.

¹³⁴ Vgl. Bundesbank (2014c), S. 86.

¹³⁵ Vgl. Bundesbank (2014c), S. 86.

¹³⁶ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2010), S. 31.

Realkreditinstitute und Banken mit Sonderaufgaben aggregierten im selben Zeitraum jahresdurchschnittlich 1.572 Mrd. Euro.¹³⁷

Der Genossenschaftssektor besteht im Wesentlichen aus den Volksbanken und Raiffeisenbanken sowie den beiden Zentralinstituten DZ BANK und WGZ BANK, welche den Zahlungsverkehr zwischen den einzelnen Instituten abwickeln.¹³⁸ Im Rahmen der Fusion beider Zentralinstitute im Jahr 2016 geht die WGZ BANK in der DZ BANK auf. Zusätzlich gibt es im sogenannten genossenschaftlichen Verbund noch spezielle Verbundpartner. Diese übernehmen Aufgaben, welche nicht oder zumindest nicht effizient von den Instituten ausgeübt werden können.¹³⁹ Dazu zählen etwa die Bausparkasse Schwäbisch Hall, die Investmentfondsgesellschaft Union Investment oder die genossenschaftlichen Rechenzentralen Fiducia IT AG und GAD eG.

Im Rahmen dieser Arbeit werden die Begriffe Genossenschaftsbank, Kreditgenossenschaft, Kreditinstitut, Institut und Bank synonym verwendet. Werden andere Institute beschrieben, welche keine Genossenschaftsbanken sind, so wird dies gesondert kenntlich gemacht.

3.1.1.1 Die Geschichte der Genossenschaftsbanken

Die Gründung der ersten Genossenschaftsbanken geht zurück auf die Mitte des 19. Jahrhunderts.¹⁴⁰ Durch die Industrialisierung wurde die Finanzierung kleiner Landwirtschafts- und Gewerbebetriebe zunehmend schwieriger.¹⁴¹ HERMANN SCHULZE-DELITZSCH gründete im Jahre 1850 in Delitzsch einen Vorschussverein. Dieser verfolgte teils gewerbliche, teils aber auch wohltätige Zwecke. Es handelte sich hierbei um die erste gewerbliche Kredit Einrichtung und stellte den Vorläufer der späteren Kreditgenossenschaften dar. Hieraus entstanden die Volksbanken, welche überwiegend über gewerbliche Kunden in Städten verfügten.¹⁴² HERMANN SCHULZE-DELITZSCH gilt als der Gründungsvater der deutschen Volksbanken.¹⁴³ Er wird in Abbildung 3 dargestellt.

Abbildung 3: Hermann Schulze-Delitzsch¹⁴⁴

¹³⁷ Vgl. Bundesbank (2014c), S. 86.

¹³⁸ Vgl. Hartmann-Wendels, Pfingsten und Weber (2015), S. 36.

¹³⁹ Vgl. Schax (2008), S. 20.

¹⁴⁰ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2010), S. 39.

¹⁴¹ Vgl. Staats (2006), S. 40.

¹⁴² Vgl. Staats (2006), S. 40.

¹⁴³ Stiftung GIZ (2015).

¹⁴⁴ Stiftung GIZ (2015).

FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN gründete im Jahre 1854 eine teils karitative Einrichtung mit dem Namen „Heddesdorfer-Wohlthätigkeits-Verein“.¹⁴⁵ Aus dieser entstand 1864 der „Heddesdorfer Darlehnskassen-Verein“, während er bereits 1862 die erste moderne ländliche Genossenschaftsbank mit der Bezeichnung „Darlehenskassenverein Anhausen“ gründete. Zahlreiche weitere Gründungen folgten.¹⁴⁶ Hieraus entwickelten sich die Raiffeisenbanken, welche vor allem landwirtschaftliche Kunden im ländlichen Raum hatten.¹⁴⁷ FRIEDRICH WILHELM RAIFFEISEN gilt als der Gründungsvater der deutschen Genossenschaften und insbesondere der Raiffeisenbanken.¹⁴⁸ Abbildung 4 stellt ein Bild von RAIFFEISEN dar.

Abbildung 4: Friedrich Wilhelm Raiffeisen¹⁴⁹

Erst durch die Gründung des gemeinsamen *Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR)* im Jahre 1972 kam es zu einer Annäherung, welche den Beginn der Abschwächung der bis dahin üblichen Differenzierung bedeutete.¹⁵⁰ Bis dahin blieben beide Banktypen stark voneinander getrennt.¹⁵¹ Es existierte eine konsequente Separation zwischen der landwirtschaftlichen Sphäre (*Volksbanken*) und der kreditwirtschaftlichen Sphäre (*Raiffeisenbanken*).

Im Jahr 2003 untersuchte KLEIN die Möglichkeiten, Vorteile und Umsetzbarkeit einer Idee, nach der sich gar deutsche Sparkassen zukünftig erfolgreich als eingetragene Genossenschaften organisieren könnten. Dabei lehnt er sich an das französische Vorbild an.¹⁵²

3.1.1.2 Der Zweck von Genossenschaftsbanken

Die Genossenschaft wird im Genossenschaftsgesetz geregelt und definiert die Genossenschaft in § 1 Abs. 1 allgemein als eine Gesellschaft, „[...] deren Zweck darauf gerichtet ist, den Erwerb oder die Wirtschaft ihrer Mitglieder oder deren soziale oder kulturelle Belange durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb zu fördern [...]“.¹⁵³ Diese Definition findet Anwendung auf alle Genossenschaften, ganz gleich welcher Art sie sind und welchem

¹⁴⁵ Vgl. Grüger (2007), S. 1.

¹⁴⁶ Vgl. Grüger (2007), S. 1.

¹⁴⁷ Vgl. Staats (2006), S. 40.

¹⁴⁸ BVR (2015b).

¹⁴⁹ BVR (2015b).

¹⁵⁰ Vgl. Staats (2006), S. 41.

¹⁵¹ Vgl. Staats (2006), S. 40.

¹⁵² Vgl. Klein (2003), S. 320–444, insbes. 385 ff.

¹⁵³ § 1 Abs. 1 GenG.

Zweck sie dienen. Diese allgemeinen Regelungen über Genossenschaften gelten daher auch speziell für Genossenschaftsbanken. Folglich stellt die *Förderung* ein zentrales Element innerhalb der Aufgaben einer jeden Genossenschaftsbank dar. Zunächst kommen als zu fördernde Elemente in Frage:

- Der Erwerb der Genossenschaftsmitglieder
- Die Wirtschaft der Genossenschaftsmitglieder
- Soziale Belange der Genossenschaftsmitglieder
- Kulturelle Belange der Genossenschaftsmitglieder

Die Ausdehnung des Förderzweckes auf soziale und kulturelle Belange erfolgte erst im Jahre 2006 im Rahmen der Novellierung des Genossenschaftsgesetzes.¹⁵⁴ Daher stehen der Erwerb und die Wirtschaft der Genossenschaftsmitglieder als Förderelemente zunächst im Zentrum der Betrachtung.¹⁵⁵ BEUTHIEN unternimmt einen Versuch der definitorischen Trennung beider Begriffe: unter der *Förderung des Erwerbs* versteht er die Unterstützung der gewerblichen, freiberuflichen oder sonstigen Erwerbstätigkeit.¹⁵⁶ Zu Förderung zählt er die Vermehrung von Einnahmen, Verminderung von Ausgaben und andere, nicht direkt monetär messbare Vorteile, wie die Verschaffung von Kredit oder eine Werbetätigkeit zugunsten der Mitglieder.¹⁵⁷ Hingegen versteht er unter der *Förderung der Wirtschaft* nicht nur die Förderung der Hauswirtschaft im engeren Sinne, sondern die gesamte private Lebenswirtschaft, die der materiellen und ideellen Daseinsvorsorge dient.¹⁵⁸ Auch enthalten sind hier die im Genossenschaftsgesetz separat genannten sozialen und kulturellen Förderbereiche.¹⁵⁹

Der Formulierung „durch gemeinschaftlichen Geschäftsbetrieb“ kommt ebenfalls wesentliche Bedeutung zu. Zu fördern sind die Mitglieder, die gleichzeitig Kunden des von ihnen betriebenen Unternehmens sind. Diese förderwirtschaftliche Einheit von Mitgliedern und Kunden wird *Identitätsprinzip* genannt.¹⁶⁰ Zur Förderung bietet die Genossenschaft ihren Genossen sogenannte naturale Förderleistungen an. Zu diesen zählen Waren, Werkleistungen und Dienstleistungen, z. B. durch Einkaufsverbände zur Bündelung der Marktmacht der Genossen bei der Beschaffung von Saatgut.¹⁶¹

Das Konzept von Genossenschaften unterscheidet sich grundsätzlich von Kapitalgesellschaften, die darauf angelegt sind, einen möglichst hohen *Gewinn* zu erwirtschaften. Für Kapitalgesellschaften wird dies z. B. durch das Konzept des Shareholder Value erfasst.¹⁶² Im Unterschied dazu sind die Mitglieder einer Genossenschaft an einem möglichst hohen *Nutzen* ihrer Mitgliedschaft interessiert. Der Begriff des Nutzens wird in diesem Zusammenhang in einem erweiterten Sinne verstanden: einerseits erhalten die Genossen eine Rückvergütung des Gewinns, indem ihre Geschäftsanteile verzinst werden. Andererseits bekommen sie auch günstige Konditionen bei Geschäften mit der Genossenschaft gewährt. Genauso wie Kapitalgesellschaften dürfen auch Genossenschaften den nicht thesau-

¹⁵⁴ Vgl. § 1 Abs. 1 GenG i. d. F. der Bekanntmachung vom 16.10.2006; BGBl. Teil I, Nr. 47, S. 2232.

¹⁵⁵ Vgl. Fechtrup (1994), S. 67.

¹⁵⁶ Vgl. Beuthien (2013), S. 41.

¹⁵⁷ Vgl. Beuthien (2013), S. 41.

¹⁵⁸ Vgl. Beuthien (2013), S. 42.

¹⁵⁹ Vgl. Beuthien (2013), S. 42.

¹⁶⁰ Vgl. Beuthien (2013), S. 9.

¹⁶¹ Vgl. Beuthien (2013), S. 9.

¹⁶² Vgl. Rappaport (1998), S. 3.

rierten Teil des Gewinns an die Mitglieder ausschütten. Denkbar sind hier einerseits die Zuschreibung zum Anteil des Genossen oder andererseits die direkte Ausschüttung an diesen in bar in Form einer Dividende. Kritikwürdig im Falle der Barausschüttung ist die Tatsache, dass auch jene Genossen profitieren, welche keine Abschlüsse mit dem von ihnen betriebenen Unternehmen getätigt haben. BEUTHIEN argumentiert daher, dass es „genossenschaftlicher“ sei – also eher dem genossenschaftlichen Grundgedanken zuträglich –, wenn die Förderung der Mitglieder durch die Geschäftskonditionen erfolgt, und nicht als Dividende auf Geschäftsguthaben.¹⁶³ Hierbei ist in Kauf zu nehmen, dass sich die Förderung auch auf Nichtmitglieder erstreckt.

Historisch bestand eine Konzentration der Geschäftsbeziehung auf die Mitglieder.¹⁶⁴ Jedoch sind mittlerweile auch Geschäfte mit Nichtmitgliedern möglich. Laut HARTMANN-WENDELS ET AL. steht der historisch gelebte Fördergedanke bei zahlreichen Genossenschaftsbanken heute nicht mehr im Vordergrund.¹⁶⁵ So ist etwa die Kreditvergabe an Nichtmitglieder seit 1974 möglich. Jedoch wurden viel früher bereits de facto Einlagen von Nichtmitgliedern entgegengenommen.¹⁶⁶ Geschäfte mit Nichtmitgliedern insgesamt haben mittlerweile eine große Bedeutung erlangt.¹⁶⁷ Das Genossenschaftsgesetz regelt, dass in die Satzung einer Genossenschaft hierzu eine entsprechende Bestimmung aufzunehmen ist, nach der „die Ausdehnung des Geschäftsbetriebes auf Personen, welche nicht Mitglieder der Genossenschaft sind, zugelassen wird“.¹⁶⁸ PEEMÖLLER fordert die Gewährung eines sogenannten Förderplus, welches den Mitgliedern einen Vorteil gegenüber Nichtmitgliedern bietet, die er selbst auch als Nur-Kunden bezeichnet.¹⁶⁹ DULLENKOPF empfiehlt die Ausdehnung des Nicht-Kundengeschäfts.¹⁷⁰ BEUTHIEN sieht im Genossenschaftsrecht eine Regelung, nach der das Nichtmitgliedergeschäft jedoch konkret nur ein Nebenzweck bleiben muss.¹⁷¹ Ein beliebiger Ausbau dieses Nichtmitgliedergeschäfts ist folglich nicht vorgesehen. Durch den Erwerb von Geschäftsanteilen können jedoch Nichtmitglieder zu Mitgliedern werden. Auf diese Weise – also durch den Erwerb von Genossenschaftsanteilen – besteht dann laut BEUTHIEN schlussendlich doch eine Wachstumsmöglichkeit für das Geschäft im Bereich von Nichtmitgliedern.

Die Kreditgenossenschaften wurden aus dem gewerblich-handwerklichen und dem landwirtschaftlichen Mittelstand heraus gegründet.¹⁷² Es handelt sich um freiwillige Zusammenschlüsse mit gleichberechtigten Teilhabern und folgenden Prinzipien.¹⁷³

1. Selbsthilfe: Gefördert werden soll die Wirtschaft der Mitglieder.¹⁷⁴
2. Selbstverantwortung: Das Risiko aus seinem Handel trägt jedes Mitglied selbst.¹⁷⁵
3. Selbstverwaltung: Die Genossenschaftsbank verwaltet sich selbst.¹⁷⁶

¹⁶³ Vgl. Beuthien (2013), S. 10.

¹⁶⁴ Vgl. Grüger (2007), S. 3.

¹⁶⁵ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2010), S. 39.

¹⁶⁶ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2010), S. 39.

¹⁶⁷ Vgl. Bundesbank (2014b).

¹⁶⁸ § 8 Abs. 1 Nr. 5 GenG.

¹⁶⁹ Vgl. Peemöller (2005), S. 408.

¹⁷⁰ Vgl. Dullenkopf (2001), S. 247.

¹⁷¹ Vgl. Beuthien (2013), S. 10.

¹⁷² Vgl. Christians (2010), S. 27.

¹⁷³ Vgl. Christians (2010), S. 27 f.

¹⁷⁴ Vgl. Staats (2006), S. 40; vgl. Mathweis (1996), S. 23.

¹⁷⁵ Vgl. Staats (2006), S. 40; vgl. Mathweis (1996), S. 24.

¹⁷⁶ Vgl. Staats (2006), S. 40; vgl. Mathweis (1996), S. 23 f.

Unter dem Selbsthilfegrundsatz ist zu verstehen, dass die Genossen die beabsichtigten Fördereffekte selbst realisieren, indem sie Geschäfte mit ihrer Genossenschaft abschließen.¹⁷⁷ Hier spiegelt sich das oben genannte *Identitätsprinzip* wider. Unter der Selbstverantwortung versteht sich die in den Anfängen existierende persönliche Haftung der Genossen für die Verbindlichkeiten der Genossenschaft.¹⁷⁸ Durch das Genossenschaftsgesetz von 1889 konnte die persönliche Haftung zunächst abgeschwächt werden, während sie seit einer Novelle des Genossenschaftsgesetzes im Jahre 1974 vollständig aufgehoben werden kann.¹⁷⁹ De facto besteht jedoch häufig eine Haftung in der Höhe des Geschäftsanteils. Unter der Selbstverwaltung ist zu verstehen, dass die Genossen die Geschicke ihrer Genossenschaft selbst regeln.¹⁸⁰ Dazu setzen sie die vorhandenen gesellschaftsrechtlichen Verwaltungs- und Kontrollrechte ein.¹⁸¹ Hierbei sind alle Genossen gleichberechtigt.¹⁸² Diese Gleichberechtigung äußert sich darin, dass jeder Genosse nur eine Stimme hat, unabhängig von der Höhe seines Geschäftsanteils.¹⁸³ Dieses sogenannte Kopfstimmrecht war bereits im ersten Genossenschaftsgesetz von 1867 enthalten.¹⁸⁴ Die Abstimmung nach Köpfen unterscheidet sich grundlegend von Kapitalgesellschaften, bei denen sich im Allgemeinen die Anzahl der Stimmrechte aus der Höhe der gehaltenen Anteile ergibt.¹⁸⁵

Übertragen auf die heutigen Kreditgenossenschaften zählen zu den angebotenen Leistungen das Girokonto zur Teilnahme am bargeldlosen Zahlungsverkehr, die Bereitstellung von Darlehen zur Finanzierung der Geschäftstätigkeit, aber auch darüber hinausgehende Maßnahmen, die der Förderung des Erwerbs bzw. der Wirtschaft der Mitglieder zweckdienlich sind. Dazu zählen Veranstaltungen, Seminare und auch die dadurch gebotenen Möglichkeiten zur Vernetzung und zum Erfahrungsaustausch der Mitglieder.

3.1.2 Erfolg

Im folgenden Abschnitt soll erörtert werden, was unter Erfolg allgemein und hiernach, etwas spezieller, unter dem Erfolg eines Unternehmens zu verstehen ist. Schließlich wird der Erfolg der im Fokus der Betrachtung stehenden Genossenschaftsbanken abgegrenzt.

3.1.2.1 Allgemeine Erfolgsdefinition

Naturgemäß existieren zahlreiche unterschiedliche Definitionen des Begriffs Erfolg. Es gibt dazu zahlreiche verschiedene und voneinander abweichende Sichtweisen und Definitionen. JACOBSEN nennt zunächst einige Betrachtungsdimensionen für den Erfolg, wozu die folgenden zählen:¹⁸⁶

1. Subjektivität vs. Objektivität
2. Bimodal, multimodal oder kontinuierlich
3. Finanziell oder nicht-finanziell
4. Abstraktheit¹⁸⁷

¹⁷⁷ Vgl. Mathweis (1996), S. 23.

¹⁷⁸ Vgl. Mathweis (1996), S. 24.

¹⁷⁹ Vgl. Mathweis (1996), S. 24.

¹⁸⁰ Vgl. Mathweis (1996), S. 23.

¹⁸¹ Vgl. Mathweis (1996), S. 23 f.

¹⁸² Vgl. Mathweis (1996), S. 24.

¹⁸³ Vgl. Staats (2006), S. 40.

¹⁸⁴ Vgl. Staats (2006), S. 40.

¹⁸⁵ Vgl. Mathweis (1996), S. 24; mit Ausnahme von Mehrfachstimmrechten.

¹⁸⁶ Vgl. Jacobsen (2003), S. 40.

¹⁸⁷ Vgl. Jacobsen (2003), S. 40.

Erfolg kann *subjektiv* sein, das heißt, eine Person schätzt die Höhe des Erfolgs oder allein die Tatsache, ob ein Erfolg vorliegt, anders ein als eine weitere Person. In Bezug auf Genossenschaftsbanken kann etwa der Förderwirtschaftserfolg¹⁸⁸ durch verschiedene Akteure unterschiedlich beurteilt werden. *Objektiv* hingegen ist ein Erfolg, wenn er anhand objektiv überprüfbarer und vergleichbarer Kriterien ermittelt wurde. Die zur Messung des Erfolgs in Frage kommenden Größen werden in Abschnitt 3.5.3 diskutiert. Eine vollständige Objektivität kann jedoch auch hier nicht garantiert werden – schließlich existieren im Rahmen der unten beschriebenen Jahresabschlusspolitik zahlreiche Wahlmöglichkeiten und Spielräume.¹⁸⁹

Bimodal unterscheidet lediglich in *Erfolg* und *Misserfolg*, während eine multimodale Sichtweise hier mehrere Abstufungen zulässt, etwa *sehr hoher*, *hoher*, *durchschnittlicher*, *geringer* und *sehr geringer* Erfolg. Eine quasi kontinuierliche Erfolgsmessung erlauben hingegen beispielsweise die in Euro und Cent angegebenen Maße wie der Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit, der Jahresüberschuss oder eine Kennzahl wie die Cost-Income-Ratio.

Häufig wird der Erfolg in finanziellen Größen gemessen.¹⁹⁰ Von den üblichen Erfolgsmaßen abweichend, ist auch eine abstrakte Erfolgsbeurteilung denkbar, beispielsweise über die Erreichung bzw. Nichterreichung von Erwartungen.¹⁹¹

Insgesamt kann Erfolg als der *Grad der Zielerreichung* definiert werden. Jedoch unterscheiden sich die Ziele je nach Perspektive beträchtlich.¹⁹²

3.1.2.2 Erfolg von Unternehmen

Auch in Bezug auf ein Unternehmen kann der Erfolg je nach Betrachtung unterschiedlich beurteilt werden. Einerseits existieren verschiedene Erfolgsdimensionen, wie das reine Überleben des Unternehmens, Umsatz, Gewinn, Mitarbeiter, Zweckerfüllung oder Reputation.¹⁹³ Als weitere mögliche Erfolgsmaße kommen z. B. Umsatzwachstum, Gewinnwachstum, Mitarbeiteranzahl, Mitarbeiterwachstum, Profitabilität, Eigenkapitalrendite, Umsatzrendite, Marktanteile oder Zahl der Patente in Frage.¹⁹⁴ Zusätzlich sind Umsatzstruktur, Kostenstruktur und Dividenden zu nennen.¹⁹⁵ In der klassischen betriebswirtschaftlichen Theorie erfolgt die Erfolgsmessung häufig anhand des Gewinns, also der Differenz zwischen dem erzielten finanziellen Ertrag und dem dafür erforderlichen finanziellen Aufwand.¹⁹⁶ Andererseits kann der Erfolg aus verschiedenen Perspektiven beurteilt werden. Aus gesamtwirtschaftlicher Perspektive etwa ist es wünschenswert, dass ein Unternehmen „günstige“ Folgen für die Gesellschaft herbeiführt.¹⁹⁷ Allgemein ist hierunter die Versorgung der Gesellschaft mit Gütern und Dienstleistungen zur Befriedigung vorhandener und erkennbarer Bedürfnisse zu verstehen.¹⁹⁸ Die Unternehmen sollen zur Erhaltung und zur

¹⁸⁸ Vgl. Abschnitt 3.1.2.4.

¹⁸⁹ Vgl. Abschnitt 3.6.5.

¹⁹⁰ Vgl. Jacobsen (2003), S. 40; jedoch kommen auch nicht-finanzielle Maße wie etwa die Kundenzufriedenheit, Betriebsklima oder, speziell bei Genossenschaftsbanken, die Zufriedenheit der Mitglieder zum Einsatz.

¹⁹¹ Vgl. Jacobsen (2003), S. 40.

¹⁹² Vgl. Jacobsen (2003), S. 41.

¹⁹³ Vgl. Jacobsen (2003), S. 41.

¹⁹⁴ Vgl. Jacobsen (2003), S. 41.

¹⁹⁵ Vgl. Schierenbeck (2003a), S. 63.

¹⁹⁶ Vgl. Jacobsen (2003), S. 41.

¹⁹⁷ Vgl. Jacobsen (2003), S. 41; ein Unternehmen kann jedoch nur im Rahmen einer Wirtschafts- und Rechtsordnung seiner Tätigkeit nachgehen. Zur Sicherung seiner fortwährenden Existenz darf es zumindest über lange Frist hinweg keinen Verlust machen.

¹⁹⁸ Vgl. Perridon, Steiner und Rathgeber (2012), S. 3.

Erhöhung des Wohlstandes der Volkswirtschaft beitragen.¹⁹⁹ Zu den Aufgaben zählen spezieller die Schaffung von Arbeits- und Ausbildungsplätzen, das Angebot sinnvoller Produkte und Dienstleistungen, Innovationsbeiträge, ein möglichst hoher Beitrag zum Bruttoinlandsprodukt und nicht zuletzt die Produktion eines möglichst hohen Steueraufkommens.²⁰⁰

3.1.2.3 Erfolg von Genossenschaftsbanken

Generell existiert eine Vielzahl von Maßen für den Erfolg von Unternehmen. In der Regel sind die Unternehmenseigentümer primär an der Gewinnerzielung interessiert. Auf Genossenschaftsbanken kann man dieses Argument nicht ohne weiteres übertragen. Denn Genossenschaften müssen ihrem Förderauftrag nachkommen.²⁰¹ Wendet man die Erfolgsperspektiven von Unternehmen auf Genossenschaftsbanken an, so ist zunächst gesamtwirtschaftlich das Angebot von Bankdienstleistungen zu nennen, um einen Betrag zur Förderung der regionalen Wirtschaft zu leisten, um Arbeits- und Ausbildungsplätze zu schaffen und ein möglichst hohes Steueraufkommen zu produzieren. Jedoch kommt im Rahmen der Erfolgsbetrachtung von Genossenschaftsbanken noch die zusätzliche Perspektive der Mitglieder hinzu. Aus deren Perspektive gehört zu den zentralen Zielen einer Genossenschaftsbank die Förderung derselben, präziser formuliert die Förderung des Erwerbs, der Wirtschaft, der sozialen und kultureller Belange dieser Mitglieder.²⁰² Speziell bei Genossenschaftsbanken ist daher von einem Erfolg auszugehen, wenn die Ziele erreicht werden.

Es ist also denkbar, den Grad der Erfolgserzielung an dem Umfang festzumachen, in welchem eine Genossenschaftsbank die Wirtschaft bzw. den Erwerb ihrer Mitglieder gefördert hat. Hiergegen wendet BEUTHIEN ein, dass die Genossenschaft selbst schwer beurteilen könne, welchen Nutzen ihre Mitglieder ihrerseits aus den angebotenen Leistungen ziehen.²⁰³ Dies führt er zurück auf den fehlenden Einblick in die jeweiligen Einzelwirtschaften der Mitglieder.²⁰⁴ Aber selbst wenn derartige Informationen vorlägen, ist davon auszugehen, dass diese weder vollständig von allen Mitgliedern vorhanden sind, noch dass sie untereinander vergleichbar sind.²⁰⁵ Spätestens an dieser Stelle ist eine Zusammenfassung und Auswertung durch die Genossenschaft erheblich erschwert und daher nicht realistisch.²⁰⁶ SASSEN hält selbst eine verallgemeinerte Bestimmung des Förderzweckes für prinzipiell unmöglich, da dieser Förderzweck in erster Linie vom subjektiven Empfinden jedes einzelnen Mitglieds abhängt.²⁰⁷

BEUTHIEN argumentiert weiter, dass auch keine zwingende Notwendigkeit für eine Gewinnmaximierung in der Förderwirtschaft besteht. Die Genossenschaft muss die Förderung lediglich bezwecken und auf ihre erfolgreiche Umsetzung hinwirken. Einen in Euro messbaren Fördererfolg jedoch schuldet sie nicht.²⁰⁸ BEUTHIEN und HANRATH präzisieren,

¹⁹⁹ Vgl. Perridon, Steiner und Rathgeber (2012), S. 3.

²⁰⁰ Vgl. Jacobsen (2003), S. 41.

²⁰¹ Vgl. Abschnitt 3.1.1; gleichwohl wie Unternehmen generell müssen auch Genossenschaftsbanken langfristig einen Gewinn erzielen, um ihren eigenen Fortbestand zu sichern.

²⁰² Vgl. Abschnitt 3.1.1.

²⁰³ Vgl. Beuthien (2013), S. 44.

²⁰⁴ Vgl. Beuthien (2013), S. 44.

²⁰⁵ Vgl. Beuthien (2013), S. 44 f.

²⁰⁶ Vgl. Beuthien (2013), S. 44 f.

²⁰⁷ Vgl. Sassen (2012), S. 38.

²⁰⁸ Vgl. Beuthien (2013), S. 45.

dass bereits das Anbieten ihrer Produkte durch die Genossenschaft an ihre Mitglieder als Förderleistung anzusehen sei. Hieraus leiten sie ab, dass höhere Einnahmen oder Ersparnisse, welche die Mitglieder dank der Angebote der Genossenschaft erzielen können, nicht im Zentrum der Förderung von deren Erwerb oder Wirtschaft nach § 1 Abs. 1 GenG stehen. Die Förderung der Mitglieder sei vielmehr bereits darin zu sehen, dass die Genossenschaft überhaupt Leistungen an die Mitglieder bereitstellt, beispielweise über die Vergabe von Krediten.²⁰⁹ Eine erfolgreiche Förderung zeichnet sich dadurch aus, dass die Mitglieder die Förderung als solche ansehen und sie bei der Genossenschaft nachfragen.²¹⁰ Von BEUTHIEN wird dies als *Mitgliederakzeptanz* bezeichnet.²¹¹

Eine weitere mögliche Sichtweise zur Beurteilung des Erfolgs in der Förderwirtschaft leitet sich ab aus der Betrachtung der Entwicklung der Mitgliederzahlen. Denn denjenigen Mitgliedern, denen der Nutzen aus der Mitgliedschaft nicht ausreichend erscheint, steht die Möglichkeit offen, aus der Genossenschaft auszutreten. Dies schlägt sich ultimativ in einem Rückgang bzw. geringerem Nettowachstum der Mitgliederzahl nieder.

3.1.2.4 Förderwirtschaftserfolg vs. Geschäftserfolg

Selbst eine Genossenschaftsbank, welche in einem Geschäftsjahr überhaupt keinen Jahresüberschuss ausweist, kann trotzdem ihren Förderzweck erstklassig erfüllt haben – indem sie etwa Konditionen für Geschäfte mit ihren Mitgliedern eingeräumt hat, die für eben diese Mitglieder vorteilhaft sind. Die Bank wäre beispielsweise in der Lage gewesen, eine höhere Marge in einem Geschäft zu erzielen. Hierauf verzichtet sie jedoch zugunsten ihrer Mitglieder. Gemäß dieser Argumentation ist die Erzielung eines positiven Jahresüberschusses zunächst per se nicht notwendig. Jedoch ist dieser Jahresüberschuss in der langen Frist Ausdruck eines nachhaltigen Wirtschaftens, welches auch die Bildung von Rücklagen ermöglicht. Diese Rücklagen wiederum bieten die Möglichkeit zur Kompensation eines eventuellen negativen Ergebnisses und bilden die Grundlage für das Fortbestehen der Genossenschaftsbank²¹², und somit auch für vorteilhafte Konditionen für die Mitglieder in Zukunft. Deshalb wird in der vorliegenden Arbeit speziell der Geschäftserfolg von Genossenschaftsbanken untersucht. Der Fördererfolg wird nicht näher betrachtet.

3.1.3 Erfolgsfaktoren und Erfolgsfaktorenforschung

Unter den Erfolgsfaktoren versteht man allgemein alle diejenigen Faktoren, die einen nennenswerten Einfluss auf den Erfolg einer Unternehmung haben²¹³, die „langfristig wirksam sind und einen Wettbewerbsvorteil gegenüber den Konkurrenten begründen.“²¹⁴ Dazu zählen sowohl unternehmensinterne als auch -externe Faktoren. Während bei den internen Faktoren eine Beeinflussungs- und Gestaltungsmöglichkeit angenommen wird, werden externe Faktoren weitestgehend als gegeben und nicht beeinflussbar betrachtet.²¹⁵ Die verschiedenen in Betracht kommenden Messgrößen für den Erfolg werden unten in Abschnitt 3.5.3 näher erläutert.

²⁰⁹ Vgl. Beuthien und Hanrath (2008), S. 90.

²¹⁰ Vgl. Beuthien und Hanrath (2008), S. 90.

²¹¹ Vgl. Beuthien und Hanrath (2008), S. 90.

²¹² Ein fortgesetzter Anfall negativer Jahresergebnisse führt zur Aufzehrung des Eigenkapitals und gefährdet den Fortbestand der Bank.

²¹³ Vgl. Klemm-Bax (2000), S. 9.

²¹⁴ Vgl. Matz (2007), S. 15.

²¹⁵ Vgl. Matz (2007), S. 15.

3.1.3.1 Historie der Erfolgsfaktorenforschung

Die Erforschung von Erfolgsfaktoren begann bereits im Jahr 1960.²¹⁶ Die Firma *General Electric* suchte einen systematischen Ansatz zur Eruierung, welche Faktoren einen positiven Einfluss auf den Erfolg ihres Unternehmens haben.²¹⁷ Hiermit wurde die Beratungsfirma *Schoeffler and Associates* beauftragt. Das aufgesetzte Projekt nannte sich *Profit Impact of Market Strategies (PIMS)* und führte zu einem großen Interesse in der Geschäftswelt und auch in der akademischen Forschung. Ab 1972 wurde das Projekt durch die *Harvard Business School* unter Einbeziehung einer höheren Anzahl von Unternehmen weitergeführt.²¹⁸ Ab 1975 übernahm schließlich das gemeinnützige *Strategic Planning Institute (SPI)* die Fortführung des Projektes.²¹⁹ Jedoch wurden im direkten Nachgang der Untersuchungen bei *General Electric* zunächst – zumindest bis 1978 – nur wenige Daten und Ergebnisse für die wissenschaftliche Forschung veröffentlicht. Das ist darauf zurückzuführen, dass es sich im Wesentlichen um vertrauliche Informationen handelte.²²⁰ Im Jahre 1977 enthielt die Datenbasis dann bereits Informationen über mehr als 1.000 sogenannte Strategische Geschäftseinheiten (*Strategic Business Units, SBUs*). Unter einer Strategischen Geschäftseinheit versteht man hierbei eine operative Einheit, die eine abgegrenzte Produktmenge an eine Kundengruppe verkauft und dabei eine definierte Menge an Wettbewerbern hat.²²¹ Diese Abgrenzung war notwendig geworden, um die vielfältigen Geschäftsfelder von Großkonzernen zu untersuchen. Ab 1978 wurde mit *PIMS Associates* ein Beratungsinstitut für Mitgliedsunternehmen aufgebaut. Die erste Niederlassung in Europa wurde 1982 in London gegründet, weitere folgten in Köln und Wien.²²² In ihrer Studie von 1987 fanden BUZZELL und GALE heraus, dass auch Serviceaspekte bedeutend für den Erfolg des Unternehmens seien.²²³ Eine hohe Leistungsqualität resultiere in stärkerer Kundentreue, häufigeren Wiederholungskäufen, weniger Preiskämpfen bzw. stärkerer Durchsetzbarkeit höherer Preise, niedrigeren Marketingaufwendungen und einer Steigerung des Marktanteils.²²⁴

3.1.3.2 Ergebnisse der Erfolgsfaktorenforschung

In diesem Abschnitt sollen die wichtigsten Ergebnisse der Erfolgsfaktorenforschung dargestellt und ausgeführt werden. Als bedeutendste Erfolgsfaktoren wurden Marktanteil, Produktqualität, Kundenzufriedenheit, Marktwachstum, Innovationsrate, Produktivität, Investitionstätigkeit und vertikale Integration identifiziert.²²⁵ Die Marktposition, genauer gesagt der relative Marktanteil, hat einen positiven Einfluss auf den Erfolg.²²⁶ Je höher der relative Marktanteil ist, desto höher ist der zu erwartende Erfolg. Teilen sich etwa in einem speziellen Fall nur wenige Akteure einen Markt, so entfällt auf den einzelnen Akteur ein höherer Marktanteil, welcher wiederum einen höheren Erfolg erhoffen lässt.²²⁷ Des Weiteren spiegelt sich die relative Produktqualität im Erfolg nieder. Darunter wird die Produktqualität im

²¹⁶ Vgl. Anderson und Paine (1978), S. 602.

²¹⁷ Vgl. Matz (2007), S. 17; vgl. Weis (2012), S. 140.

²¹⁸ Vgl. Weis (2012), S. 140.

²¹⁹ Vgl. Buzzell (2004), S. 602; vgl. Buzzell und Gale (1987), S. V.

²²⁰ Vgl. Anderson und Paine (1978), S. 602.

²²¹ Vgl. Anderson und Paine (1978), S. 602 f.

²²² Vgl. Buzzell und Gale (1987), S. V.

²²³ Vgl. Klee (2002), S. 79.

²²⁴ Vgl. Klee (2002), S. 79.

²²⁵ Vgl. Matz (2007), S. 17; vgl. Bergmann (2007), S. 5.

²²⁶ Vgl. Weis (2012), S. 140.

²²⁷ Vgl. Abschnitt 4.4.2.

Vergleich mit den Wettbewerbern verstanden.²²⁸ Mit einem umso höheren Erfolg kann gerechnet werden, je besser die Qualität der Produkte ist. Auch die Kundenzufriedenheit wird als eine Grundlage für den langfristigen Geschäftserfolg einer Unternehmung angesehen. Sie fungiert auch als ein Indikator für den Grad der Kundenorientierung.²²⁹ Das Marktwachstum zählt zu den externen Erfolgsfaktoren, die als nicht gestaltbar angenommen werden. Im Gegensatz zum Marktanteil oder zur Produktqualität hat die Intensität von Investitionen eine gegensätzliche Wirkung auf den Erfolg.²³⁰ Dieser Zusammenhang leitet sich daraus ab, dass bei der Durchführung von Investitionen Aufwendungen entstehen, welche den Erfolg in derselben Periode, beispielsweise bemessen am Jahresüberschuss, sinken lassen. Jedoch können Investitionen langfristig, also mit einer Zeitverzögerung (*time lag*), zu einem höheren Erfolg führen. Ein hoher Grad von vertikaler Integration, dem letzten genannten Erfolgsfaktor, ermöglicht die Realisation von Verbundeffekten (*Economies of Scope*), was wiederum in einem höheren Erfolg resultieren kann.²³¹

3.2 Theorie der Regionalität

3.2.1 Das Regionalprinzip von Genossenschaftsbanken

Ein Hauptaugenmerk der vorliegenden Arbeit liegt auf der Betrachtung der Regionalität. Dazu wird untersucht, welchen Einfluss das regionale Umfeld auf die Ertragslage von Banken hat. Insgesamt spielt die Regionalität für Kunden in zahlreichen Wirtschaftsbereichen eine wichtige Rolle. GÄRTNER konnte die räumliche Nähe gar als stabilisierenden Faktor während bzw. nach der Finanzkrise identifizieren.²³² Dabei versteht er unter räumlicher Nähe, dass die Genossenschaftsbanken gemäß ihrem Auftrag Geschäfte mit ihren Mitgliedern durchführen, die in der unmittelbaren Umgebung des Instituts ansässig sind. Die räumliche Nähe generell kann Informationsasymmetrien in der Kunden-Bank-Beziehung verringern und sorgt auch dafür, dass vor Ort erwirtschaftetes Kapital in der Region verbleibt.²³³ Speziell durch das Vorhandensein zahlreicher Genossenschaftsbanken und Sparkassen bietet der deutsche Bankenmarkt Hinweise darauf, dass durch den regionalen Bezug Finanzkrisen abgemildert werden können und die Versorgung strukturschwacher Gebiete mit Bankdienstleistungen gesichert wird.²³⁴ Begründet wird das mit der Existenz regional integrierter Bankenmärkte, der räumlichen Nähe in der Kunden-Bank-Beziehung sowie der Übernahme regionaler Verantwortung.²³⁵ Auch REICHEL führt die Krisenresistenz der Institute zurück auf das Geschäftsmodell an sich und auf die enge Verzahnung mit der Realwirtschaft in der Region.²³⁶

Das Regionalprinzip wird in der Literatur auch als horizontale Arbeitsteilung bezeichnet.²³⁷ Es rührt bei Genossenschaftsbanken von dem Zweck der Institute her, welcher, wie bereits oben beschrieben, auf die Förderung des Erwerbs und der Wirtschaft der Mitglieder gerichtet ist.²³⁸ Durch die Identität von Mitglied und Kunde ist die Genossenschaftsbank per

²²⁸ Vgl. Weis (2012), S. 140.

²²⁹ Vgl. Bergmann (2007), S. 5.

²³⁰ Vgl. Weis (2012), S. 140.

²³¹ Vgl. Abschnitt 3.4.2.

²³² Vgl. Gärtner (2009), S. 1.

²³³ Vgl. Gärtner (2009), S. 4.

²³⁴ Vgl. Gärtner (2009), S. 1.

²³⁵ Vgl. Gärtner (2009), S. 1.

²³⁶ Vgl. Reichel (2011), S. 959.

²³⁷ Vgl. Auerbach (2009), S. 236.

²³⁸ Vgl. Abschnitt 3.1.1.2.

definitionem fest regional verwurzelt.²³⁹ CHRISTIANS beschreibt die weitestgehende Festlegung der Geschäftspolitik dieser Institute durch das Regionalprinzip.²⁴⁰

Welche Vorteile das Regionalprinzip für die Marktteilnehmer im Geschäftsgebiet einer Bank hat, spricht HANKER in seinem Artikel an.²⁴¹ Um erfolgreich wirtschaften zu können, Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen zu können, brauchen die ansässigen Unternehmen einen verlässlichen Finanzpartner, welchen sie in den Genossenschaftsbanken finden.²⁴² Dies bezieht sich nicht nur auf das Angebot fairer Konditionen bei der Kreditvergabe, sondern auch auf die Unterstützung bei strategischen Entscheidungen.²⁴³ Die Bank und die Region befinden sich hierbei gewissermaßen in einem Kreislauf: Ist eine Region gut versorgt, so geht es dieser gut und sie kann sich wirtschaftlich entfalten; die regionale Bank wiederum hat durch eine positive regionale Situation ebenso die Möglichkeit, sich erfolgreich zu entwickeln.²⁴⁴

REICHLING spricht von lokal orientierten Banken, welche im Rahmen des bestehenden Fusionsdruckes im Begriff sind, zu regionalen Instituten überzugehen.²⁴⁵

3.2.2 Die regionale Identität von Genossenschaftsbanken

In diesem Abschnitt wird die Bedeutung der regionalen Identität für die Institute erörtert. Diese regionale Identität ist in der Historie der Bankunternehmungen gewachsen.²⁴⁶ Bereits im 19. Jahrhundert nahmen zahlreiche Institute ihre Geschäftstätigkeit auf, nachdem sie von selbständigen Gewerbetreibenden oder Landwirten gegründet worden waren.²⁴⁷ Durch das Zusammenwirken der Bank mit ihren Kunden entwickelte sich über Generationen hinweg eine Unternehmenskultur, auf welcher schließlich auch die regionale Identität der Bank basiert.²⁴⁸ Unter der Unternehmenskultur versteht REICHLING die „Summe von Werten und Normen, die symbolisch über menschliche Handlungsweisen und Produkte kommuniziert werden.“²⁴⁹

3.3 Theorie von Fusionen

Der Begriff *Fusion* ist aus dem Lateinischen abgeleitet, wo *fundere* für *gießen* oder *schmelzen* steht. Es handelt sich dabei um eine Verschmelzung von zwei oder mehr Unternehmen, deren Vermögen vereinigt wird.²⁵⁰ Unterschieden wird grundsätzlich zwischen einer Verschmelzung durch Aufnahme und einer Verschmelzung durch Neugründung.²⁵¹ Bei der Aufnahme wird das Vermögen inklusive Verbindlichkeiten von einer oder mehr Gesellschaften auf eine bestehende Gesellschaft übertragen.²⁵² Bei der Neugründung wird in Deutschland das Vermögen inklusive Verbindlichkeiten auf eine neu gegründete Gesellschaft übertragen.²⁵³ Die rechtliche Grundlage stellt das Umwandlungsgesetz dar.²⁵⁴ Nach

²³⁹ Vgl. Abschnitt 3.1.1.2.

²⁴⁰ Vgl. Christians (2010), S. 2.

²⁴¹ Vgl. Hanker (2007), S. 25.

²⁴² Vgl. Hanker (2007), S. 25.

²⁴³ Vgl. Hanker (2007), S. 25.

²⁴⁴ Vgl. Hanker (2007), S. 25.

²⁴⁵ Vgl. Reichling (2004), S. 150; vgl. Abschnitt 3.3.5.

²⁴⁶ Vgl. Reichling (2004), S. 152.

²⁴⁷ Vgl. Reichling (2004), S. 152.

²⁴⁸ Vgl. Reichling (2004), S. 152.

²⁴⁹ Reichling (2004), S. 152.

²⁵⁰ Vgl. Becker (2012), S. 137.

²⁵¹ Vgl. Becker (2012), S. 137.

²⁵² Vgl. Becker (2012), S. 137.

²⁵³ Vgl. Becker (2012), S. 137.

der Fusion stehen die vormaligen selbständigen Teile unter einer „neuen“ Leitung²⁵⁵ und bilden eine wirtschaftliche Einheit.²⁵⁶ Zusätzlich bilden sie eine rechtliche Einheit und führen eine gemeinsame Firma.²⁵⁷

3.3.1 Definition von Bankfusionen

Unter einer Fusion im Bankbereich versteht man den Zusammenschluss von zwei oder mehreren Instituten zu einer größeren Bank. In der Literatur werden zwei übergeordnete Bereiche von Fusionen unterschieden.²⁵⁸ Einerseits handelt es sich um originär betriebswirtschaftlich motivierte Fusionen, andererseits um erzwungene Fusionen.²⁵⁹ Für außenstehende Betrachter ist häufig nicht erkennbar, aus welchem der beiden Gründe die Fusion stattgefunden hat. Außerdem sind Mischformen möglich, welche Komponenten beider Arten beinhalten. Befindet sich ein Institut in wirtschaftlichen Schwierigkeiten, so fusioniert es in der Regel mit einem intakten Institut mit angrenzendem oder teilweise überlappendem Geschäftsgebiet.²⁶⁰ Damit wird eine Schließung vermieden und es entsteht keine Verunsicherung bei den Kunden. Nach außen hin erscheint jedoch alles wie eine wirtschaftlich motivierte Fusion.²⁶¹

3.3.2 Motive von Bankfusionen

Im Bereich der tatsächlich wirtschaftlich motivierten Fusionen können drei Hauptziele als Begründung eines Zusammenschlusses angeführt werden.²⁶² KALHÖFER nennt hierzu zunächst *Wachstumsziele*, um die eigene Marktposition zu sichern und auszubauen.²⁶³ Als zweites mögliches Ziel geht er auf die unten beschriebenen *Skaleneffekte*²⁶⁴ ein, um die Fixkostenanteile zu reduzieren und die kapazitätsinduzierten Leerkosten zu verringern.²⁶⁵ Als dritten Punkt nennt er die ebenfalls unten beschriebenen *Verbundeffekte*²⁶⁶ zur Ausnutzung möglicher Synergien.²⁶⁷ Generell gilt für Genossenschaftsbanken, dass die horizontale Arbeitsteilung (Regionalprinzip) die organischen Wachstumsmöglichkeiten begrenzt.²⁶⁸ Daher kommt den Fusionen als externe Wachstumsoption eine beträchtliche Bedeutung zu.²⁶⁹ Dennoch muss konstatiert werden, dass eine wirtschaftlich gesunde Genossenschaftsbank nicht das primäre Ziel hat, rein räumlich zu wachsen. Vielmehr muss ein Institut engagiert darauf hinarbeiten, dass sich das bestehende Einzugsgebiet der Bank positiv entwickelt. Hiervon kann die Bank dann durch Geschäftsabschlüsse wieder profitieren. Des Weiteren trägt diese Strategie zur Bewahrung der regionalen Identität bei.²⁷⁰

²⁵⁴ Vgl. § 1 Abs. 1 UmwG.

²⁵⁵ Nach einer Fusion zweier Banken A und B kann die „neue“ Leitung aus der Leitung von Bank A, der Leitung von Bank B oder einer Mischung der Leitung beider Altinstitute bestehen.

²⁵⁶ Vgl. Mathweis (1996), S. 28.

²⁵⁷ Vgl. Mathweis (1996), S. 28.

²⁵⁸ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 79.

²⁵⁹ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 79.

²⁶⁰ Vgl. Reichling (2004), S. 150; vgl. Kalhöfer (2004), S. 79.

²⁶¹ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 79; KALHÖFER rechnet mit einer bedeutenden Anzahl von Fusionen im erzwungenen Bereich.

²⁶² Vgl. Kalhöfer (2004), S. 79.

²⁶³ Vgl. Fischer und Rolfes (2001), S. 2, zitiert nach Kalhöfer (2004), S. 79.

²⁶⁴ Vgl. Abschnitt 3.4.1, Economies of Scale.

²⁶⁵ Vgl. Fischer und Rolfes (2001), S. 2, zitiert nach Kalhöfer (2004), S. 79.

²⁶⁶ Vgl. Abschnitt 3.4.2, Economies of Scope.

²⁶⁷ Vgl. Fischer und Rolfes (2001), S. 2, zitiert nach Kalhöfer (2004), S. 79.

²⁶⁸ Vgl. Auerbach (2009), S. 236.

²⁶⁹ Vgl. Auerbach (2009), S. 236.

²⁷⁰ Vgl. Abschnitt 3.3.5.

Im Vorfeld zu einer Fusion bestehen Vorstellungen darüber, welche Größe ein Institut optimaler Weise erlangen sollte. Zur Erreichung dieser optimalen Bankgröße existieren verschiedene Möglichkeiten.²⁷¹ Im Falle einer Vergrößerung des Geschäftsumfanges sind neben dem Wachstum die wichtigsten Varianten die Fusion und die Akquisition. Bei Genossenschaftsbanken handelt es sich in vielen Fällen um kleinere Institute, wodurch der Zusammenschluss die am häufigsten praktizierte Art der Größenveränderung ist. Dennoch ist auch eine Verringerung der Institutsgröße durch verschiedene Maßnahmen denkbar, wie unten in Abschnitt 3.4.1 beschrieben wird.

3.3.3 Fusionshistorie von Genossenschaftsbanken

Das Genossenschaftsgesetz sah in seiner Erstfassung von 1889 keine direkte Verschmelzung von Genossenschaften vor, sodass eine Fusion lediglich über den Umweg der Auflösung und einer anschließenden Neugründung zu realisieren war.²⁷² Erst durch die Novelle von 1922 wurde die Möglichkeit zur Verschmelzung durch Übernahme geschaffen, und seit der Novelle von 1974 ist schließlich die Verschmelzung durch Neubildung möglich.²⁷³ Unter den Genossenschaftsbanken gibt es aus den genannten Gründen seit Jahren eine starke Konsolidierungsentwicklung. Die Verringerung der Anzahl der Institute ist nicht auf Schließungen, sondern im Wesentlichen auf Fusionen zurückzuführen.²⁷⁴ Die Anzahl der Institute hat sich seit dem Jahr 1970 stetig und stark verringert, sodass von ursprünglich 7.096 im Jahre 1970 per Ende 2011 lediglich noch 1.121 Genossenschaftsbanken ihre Dienstleistungen anbieten.²⁷⁵ Dies entspricht einem Rückgang um 84 %; die Entwicklung wird in Tabelle 1 dargestellt.

Jahr	Anzahl der Banken	Jahr	Anzahl der Banken	Jahr	Anzahl der Banken
1970	7.096	1985	3.660	1999	2.034
1971	6.348	1986	3.600	2000	1.794
1972	5.753	1987	3.479	2001	1.621
1973	5.522	1988	3.359	2002	1.489
1974	5.278	1989	3.223	2003	1.392
1975	5.196	1990	3.037	2004	1.335
1976	5.044	1990	3.344	2005	1.290
1977	4.814	1991	3.145	2006	1.255
1978	4.607	1992	2.909	2007	1.232
1979	4.448	1993	2.773	2008	1.197
1980	4.226	1994	2.658	2009	1.156
1981	3.935	1995	2.589	2010	1.138
1982	3.823	1996	2.504	2011	1.121
1983	3.761	1997	2.417	2012	1.101
1984	3.711	1998	2.248	2013	1.078

Tabelle 1: Entwicklung der Volksbanken und Raiffeisenbanken ab 1970²⁷⁶

²⁷¹ Vgl. Abschnitt 3.4.1.

²⁷² Vgl. Mathweis (1996), S. 30.

²⁷³ Vgl. Mathweis (1996), S. 30.

²⁷⁴ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 77; vgl. Kalhöfer (2004), S. 80f; vgl. Büschgen (2001), S. 16, zitiert nach Kalhöfer (2004), S. 80 f.

²⁷⁵ Vgl. BVR (2015a).

²⁷⁶ Eigene Darstellung, in Anlehnung an BVR (2015a); Der zweite Wert für das Jahr 1990 beinhaltet die Institute der neuen Bundesländer.

Andererseits hat sich im selben Zeitraum die Zahl der Mitglieder von 6,2 Mio. auf 17,0 Mio. erhöht, und die konsolidierte Bilanzsumme aller Institute stieg von 40 Mrd. auf 729 Mrd. an.²⁷⁷

In Bezug auf den Anstieg der Bilanzsumme muss konstatiert werden, dass die Bilanzsumme der fusionierten Bank nicht zwangsläufig der Summe der Bilanzsummen der vorher existierenden Einzelbanken entsprechen muss. Vielmehr kann die neue Bilanzsumme auch darunter liegen. Dies ist immer dann der Fall, wenn es zwischen den Instituten, die in der Fusion involviert waren, gegenseitige Forderungen bzw. Verbindlichkeiten gibt. Jedoch ist davon auszugehen, dass Genossenschaftsbanken mit benachbartem oder überschneidendem Geschäftsgebiet keine nennenswerten Verflechtungen über Forderungen bzw. Verbindlichkeiten aufweisen.

Die Entwicklung der Anzahl der Institute wird in Abbildung 5 dargestellt.

Abbildung 5: Entwicklung der Volksbanken und Raiffeisenbanken ab 1970²⁷⁸

Die starke Konsolidierung im Genossenschaftssektor führt REICHLING auch auf den vom Genossenschaftsverband ausgeübten Fusionsdruck zurück, welchen er mit missionarischem Eifer betrieben sieht.²⁷⁹ Auch STAATS sieht die Volksbanken und Raiffeisenbanken seit längerem einem starken Fusionsdruck ausgesetzt, und führt dies auf die geringe Institutsgröße zurück, welche die Genossenschaftsbanken im Vergleich zu anderen Banken aufweisen.²⁸⁰ Nach REICHLING sahen sich andererseits durch die Verschärfung der regulatorischen Vorschriften, insbesondere hinsichtlich des Eigenkapitals, zahlreiche kleine Genossenschaftsbanken dazu gezwungen, ihre Kapital- und Risikostruktur zu verbessern.²⁸¹ Ein wichtiges Fusionsziel des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken ist die Wahrung des Grundsatzes „ein Markt – eine Genossenschaftsbank“.²⁸²

²⁷⁷ Vgl. BVR (2015a).

²⁷⁸ Eigene Darstellung, basierend auf BVR (2015a).

²⁷⁹ Vgl. Reichling (2004), S. 150.

²⁸⁰ Vgl. Staats (2006), S. 293.

²⁸¹ Vgl. Abschnitt 3.4.1; vgl. Reichling (2004), S. 150.

²⁸² Vgl. Staats (2006), S. 295.

Hierdurch soll unnötiger Wettbewerb zwischen den verschiedenen Kreditgenossenschaften vermieden werden, welcher durch Gebietsüberschneidungen entsteht.²⁸³

Vergleicht man Fusionen von Genossenschaftsbanken mit denen von Sparkassen, so sind einige Unterschiede erkennbar.²⁸⁴ Zunächst existiert *pro Kreis* stets nur ein Sparkasseninstitut, während auf Seite der Kreditgenossenschaften in manchen Fällen sogar mehrere Institute *pro Ort* anzutreffen sind.²⁸⁵ Bei Gebietsreformen wie Kreisfusionen müssen auch die entsprechenden Sparkassen fusionieren, Genossenschaftsbanken werden hierdurch hingegen nicht automatisch zu Fusionen gezwungen.²⁸⁶ Dies begründet die Existenz einer Vielzahl sehr kleiner Kreditgenossenschaften.²⁸⁷ Am Beispiel der Main-Kinzig-Bank ist in Abbildung 6 die Fusionshistorie zu sehen. Bemerkenswert ist die durchgängig hohe Zahl von Fusionen etwa seit dem Jahr 1960.²⁸⁸ Die Bank in ihrer aktuellen Form entstand schließlich im Jahr 2009.

Abbildung 6: Fusionshistorie der VR Bank Main-Kinzig-Büdingen eG²⁸⁹

3.3.4 Erfolg von Bankfusionen

Der Erfolg von Bankfusionen wurde von mehreren Autoren in der Literatur bewertet. KALHÖFER argumentiert, dass nicht allgemein beantwortet werden könne, ob sich durch eine Konzentration tatsächlich Vorteile aufgrund von Skaleneffekten ergeben.²⁹⁰ Hingegen sei nur eine Betrachtung des Einzelfalles möglich.²⁹¹ Er zitiert eine Untersuchung aus dem

²⁸³ Vgl. Staats (2006), S. 295.

²⁸⁴ Vgl. Staats (2006), S. 294.

²⁸⁵ Vgl. Staats (2006), S. 294.

²⁸⁶ Vgl. Staats (2006), S. 295.

²⁸⁷ Vgl. Staats (2006), S. 295.

²⁸⁸ Die Gesamtdaten liegen vom BVR erst ab dem Jahr 1970 vor.

²⁸⁹ Vgl. VR Bank Main-Kinzig-Büdingen eG (2012), S. 1.

²⁹⁰ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 81.

²⁹¹ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 81.

Sparkassensektor von HAASIS, der einen größenbedingten Kostenvorteil von ca. 20 % der Verwaltungskosten errechnete.²⁹² In einem Vergleich über Genossenschaftsbanken, Sparkassen und private Kreditbanken zeigen sich jedoch zunehmende Kostennachteile bei größeren Einheiten.²⁹³ Die theoretisch gewünschten Effekte von Fusionen ließen sich nur eher selten realisieren.²⁹⁴ Gemäß einer Studie von BAIN & COMPANY seien ein Viertel der Fusionen im Bankbereich Misserfolge, die Hälfte sei nicht klassifizierbar, und nur ein Viertel sei empirisch erfolgreich.²⁹⁵

Die Autoren WEIMER und WISSKIRCHEN untersuchten dabei weltweit 50 Fusionen.²⁹⁶ Als Kriterien zur Beurteilung des Erfolges bei Bankfusionen setzten sie die relative Aktienperformance, die absolute Entwicklung von Erträgen sowie die Cost-Income-Ratio ein.²⁹⁷ TEBROKE²⁹⁸ legt mit seinem Werk *Größe und Fusionserfolg von Genossenschaftsbanken* eine umfangreiche Studie über den Erfolg von Bankfusionen vor und kommt zu dem Schluss, dass sich in etwa vier von zehn Fällen ein Fusionserfolg feststellen lässt.²⁹⁹ Der weit überwiegenden Zahl der von ihm untersuchten Fusionsfälle attestiert TEBROKE ein Scheitern.³⁰⁰ Hierzu betrachtete er die Entwicklung der Ergebnisstruktur.³⁰¹ Bei einer Messung des Erfolges anhand der Eigenkapitalrentabilität und der Reingewinnspanne ist die Fusion ceteris paribus umso erfolgreicher, je größer die aufnehmende Genossenschaftsbank im Vergleich zur abgehenden ist, je größer ihre horizontale Kundendeckungsquote ist und je geringer ihre Eigenkapitalquote ist.³⁰²

Die Gründe für den sehr heterogen ausfallenden Erfüllungsgrad der erwarteten Effizienzverbesserungen sind vielschichtig. Im Fusionsjahr selbst sind, durch den Personalbedarf zur Umsetzung der Fusion, zunächst geringere Erfolge zu erwarten. Zeitgleich wird die Gelegenheit einer Fusion von Managern gern dazu verwendet, um hinausgeschobene Abschreibungen vorzunehmen und damit Verluste zu realisieren, die mit der Fusion selbst nicht in Verbindung stehen. Dies führt zusätzlich zu geringeren Ergebnissen.

3.3.5 Identitätsverlust nach Fusionen

Durch Fusionen mit benachbarten Genossenschaftsbanken kommt es zwangsläufig zur Ausbildung größerer Geschäftsgebiete. Dabei haben zahlreiche Banken bereits mehrere oder gar viele Fusionen durchlaufen. In einer nicht repräsentativen Studie untersuchte REICHLING, ob Fusionen eine negative Auswirkung auf die Identität der Institute haben *könnten*. Er konnte zeigen, dass Fusionen eine Gefahr für die regionale Identität eines genossenschaftlichen Kreditinstituts darstellen.³⁰³ Jedoch löst dabei die erste Verschmelzung den größten Schock in der Identität aus; des Weiteren stellte er fest, dass folgende Fusionen nicht zu einem weiteren Absinken der Identität eines Instituts führen.³⁰⁴ Die

²⁹² Vgl. Kalhöfer (2004), S. 81.

²⁹³ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 81.

²⁹⁴ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 83.

²⁹⁵ Vgl. Kositzki (2004), S. 6; vgl. Kalhöfer (2004), S. 83.

²⁹⁶ Vgl. Kositzki (2004), S. 6.

²⁹⁷ Vgl. Weimer und Wißkirchen (1999), S. 759.

²⁹⁸ Vgl. Abschnitt 2.1.14.

²⁹⁹ Vgl. Tebroke (1993), S. 294.

³⁰⁰ Vgl. Tebroke (1993), S. 293.

³⁰¹ Vgl. Tebroke (1993), S. 293.

³⁰² Vgl. Tebroke (1993), S. 294.

³⁰³ Vgl. Reichling (2004), S. 158.

³⁰⁴ Vgl. Reichling (2004), S. 155.

Banken sollten mit der Schaffung geeigneter Kundenbindungsinstrumente reagieren; es lasse sich ein Übergang von der *lokalen* zur *regionalen* Identität nachweisen.³⁰⁵

3.4 Theorie der Kostenvorteile

Die Betrachtung der Kostenvorteile entstammt der neoklassischen Theorie.³⁰⁶ Unterstellt werden hier Nachfrage- und Kostenfunktionen, die es erlauben, den gewinnmaximalen Punkt einer Produktion zu bestimmen.³⁰⁷ Hieraus lassen sich Economies of Scope und Economies of Scale ableiten, welche nachfolgend beschrieben werden.

3.4.1 Economies of Scale

Die sogenannten Skaleneffekte beziehen sich auf Größenvorteile und basieren auf dem Konzept der Erfahrungskurve.³⁰⁸ Gemäß diesem Konzept sinken die durchschnittlichen Stückkosten bei einer Erhöhung der Ausbringungsmenge.³⁰⁹ HARTMANN-WENDELS ET AL. sprechen dabei von positiven Skaleneffekten.³¹⁰ Anfangs wurden Economies of Scale bei Produktionsprozessen nachgewiesen.³¹¹ Doch auch bei der Beschaffung, Forschung und Entwicklung, Absatz und Werbung haben sie Einfluss.³¹² Die folgenden Beispiele illustrieren den Zusammenhang in drei Kategorien.

- Technische Gesetzmäßigkeiten: Rechenzentralen arbeiten umso wirtschaftlicher, je mehr Prozesse sie verarbeiten.
- Bei Unteilbarkeiten: Absatzstarke Unternehmen können ihre Marketingkosten auf eine größere Stückzahl verteilen und haben somit pro Stück geringere Aufwendungen.³¹³
- Spezialisierungsgewinne: Durch Arbeitsteilung und Spezialisierung kann dieselbe Aufgabe häufig bei geringeren Stückkosten wiederholt werden. Auch im Investmentbanking oder im Beratungsgeschäft können große Firmen Vorteil haben.³¹⁴

Die Spezialisierungsgewinne lassen sich im Wesentlichen auf die bahnbrechenden Erkenntnisse von ADAM SMITH aus dem Jahr 1776 zurückführen.³¹⁵ In seinem Werk *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations* untersuchte er den Zusammenhang zwischen dem Grad der Spezialisierung und dem Output der Leistungserstellung.³¹⁶ Er identifizierte ein beträchtliches Steigerungspotenzial für die Produktivität, wenn komplexe Tätigkeiten in ihre Bestandteile aufgespalten werden und derart auf die Arbeiter aufgeteilt werden, dass jeder von ihnen lediglich einen oder wenige Fertigungsschritte durchführt.³¹⁷ Hierbei führt er das Beispiel der Stecknadelproduktion an, welche im Wesentlichen aus 18 Arbeitsschritten bestand – von der Herstellung des Drahtfadens bis schließlich zur Verpa-

³⁰⁵ Vgl. Reichling (2004), S. 158.

³⁰⁶ Vgl. Swoboda (2005), S. 40.

³⁰⁷ Vgl. Swoboda (2005), S. 40.

³⁰⁸ Vgl. Deelmann (2015), S. 42.

³⁰⁹ Vgl. Wöhe und Döring (2013), S. 876; vgl. Deelmann (2015), S. 42.

³¹⁰ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³¹¹ Vgl. Grant (2010b), S. 232.

³¹² Vgl. Grant (2010b), S. 232.

³¹³ Vgl. Grant (2010b), S. 232.

³¹⁴ Vgl. Grant (2010b), S. 232.

³¹⁵ Vgl. Hutzschenreuter (2009), S. 413.

³¹⁶ Vgl. Hutzschenreuter (2009), S. 413.

³¹⁷ Vgl. Hutzschenreuter (2009), S. 413.

ckung der Nadeln.³¹⁸ SMITH schätzte, dass in einer unspezialisierten Produktion, bei der jeder Arbeiter alle Arbeitsschritte vom ersten bis zum letzten ausführt, zehn Arbeiter insgesamt weniger als 200 Stecknadeln pro Tag schaffen.³¹⁹ Durch die Verteilung der Arbeitsschritte auf zehn spezialisierte Arbeiter lässt sich pro Tag eine Menge von insgesamt 48.000 Stück herstellen.³²⁰ Im Wesentlichen geht es bei Economies of Scale also darum, den Produktionsprozess in viele einzelne, standardisierte Arbeitsschritte aufzuteilen. Durch diese Spezialisierung findet eine effizientere Produktion statt. Die Produktionsmenge steigt, und die anfallenden Fixkosten können auf eine größere Anzahl von hergestellten Einheiten verteilt werden.³²¹ Economies of Scale lassen sich erzielen, solange keine Kapazitätsgrenzen bestehen. Übertragen auf das moderne Bankgeschäft lässt sich aussagen, dass das Wachstumspotenzial heute wesentlich von Investitionen im IT-Bereich abhängt. Die vorliegende Arbeit wird empirisch klären, inwiefern sich Economies of Scale bei Genossenschaftsbanken erzielen lassen.³²²

Fusionen stellen, ähnlich Akquisitionen, eine grundsätzliche Möglichkeit dar, die Größe einer Bank zu erweitern. Betrachtet man die Passivseite, so können Banken noch alternativ durch die Entgegennahme von Einlagen (Fremdkapital) wachsen, oder durch die Erzielung von Gewinnen die Eigenkapitalbasis vergrößern.³²³ Als Beispiel aus dem Bankbereich kann die bereits erwähnte Fusionswelle im Genossenschaftssektor genannt werden.³²⁴ Die Bildung größerer Geschäftseinheiten soll die Betriebskosten senken und die Effizienz verbessern.³²⁵ Speziell müssen auch alle regulatorischen Vorschriften umgesetzt werden. Obwohl die einzelnen kleinen Banken Unterstützung von Ihren Verbänden erhalten, haben sie dennoch eine höhere relative Kostenbelastung als größere Institute.³²⁶

Jedoch werden in der Literatur auch die Grenzen diskutiert, die bei den Skaleneffekten bestehen. GRANT argumentiert, dass kleine und mittlere Unternehmen im Wettbewerb mit deutlich größeren Konkurrenten gut bestehen können. Er zählt als Beispiele einige mittelgroße Automobilhersteller auf, die in jüngster Zeit profitabler als große oder kleine Hersteller waren. Er nennt das Bankgeschäft in den USA und Europa, wo große Häuser weder bei den Kosten noch bei der Profitabilität zu den Besten gehören.³²⁷ Dabei geht es bei vielen Fusionen gerade um Kostenreduktion.³²⁸ Kleine und mittlere Unternehmen haben laut GRANT einerseits Flexibilitätsvorteile, während sie andererseits keine Nachteile wegen des Managements großer Strukturen haben, die etwa in den Bereichen der Motivation oder der Koordination auftreten können.³²⁹ In Bezug auf Genossenschaftsbanken argumentiert KOBMANN mit Transaktionskosten bei größeren Betriebsgrößen, welche aus dann erforderlichen Stabsabteilungen, einer weiteren Hierarchiestufe und einem erweiterten Vorstand resultieren können.³³⁰ Er rät zu einer Reduktion der Betriebsgröße, da das Optimum bei einer relativ geringen Größe mit weniger Hierarchiestufen zu vermuten sei.³³¹ CONRAD ET

³¹⁸ Vgl. Schneider, Geiger und Scheuring (2008), S. 12.

³¹⁹ Vgl. Hutzschenreuter (2009), S. 413.

³²⁰ Vgl. Wieser (2003), S. 310.

³²¹ Vgl. Watson und Head (2010), S. 444; vgl. Brealey, Myers und Allen (2014), S. 809.

³²² Vgl. Abschnitt 4.4.11.

³²³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³²⁴ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³²⁵ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³²⁶ Vgl. Schax (2008), S. 23.

³²⁷ Vgl. Grant (2010b), S. 232.

³²⁸ Vgl. Brealey et al. (2014), S. 809.

³²⁹ Vgl. Grant (2010b), S. 234.

³³⁰ Vgl. Kobmann (1996), S. 143.

³³¹ Vgl. Kobmann (1996), S. 143.

AL. beschreiben die Veränderung der Betriebsgröße hin zu einer optimalen Größe.³³² Damit können zwar Wachstum und Fusionen, aber auch Schrumpfung bzw. Teilung gemeint sein. Auch HARTMANN-WENDELS ET AL. nennen die Aufspaltung des Geschäftsbetriebes als Maßnahme zur Erreichung einer optimalen Betriebsgröße, indem negative Größeneffekte überwunden werden³³³. COELLI ET AL. stellen die Skaleneffekte wie in Abbildung 7 dar.

Abbildung 7: Skaleneffekte bei der Produktivität³³⁴

Das Beispiel in Abbildung 7 bezieht sich auf eine Produktion, in die nur ein Faktor eingeht, und bei der auch nur eine Produktart hergestellt wird.³³⁵ Auf der Abszissenachse beschreibt x die Einsatzmenge des Inputfaktors, auf der Ordinatenachse kennzeichnet q die Menge an produzierten Einheiten. *VRS Frontier* kennzeichnet den effizienten Rand einer Produktionsfunktion mit variablen Skalenerträgen (variable returns-to-scale).³³⁶ Hier ist die Outputmenge von der produzierten Stückzahl abhängig.³³⁷ Weist die Produktionstechnologie eine solche variable Outputfunktion auf, so sind zweierlei Effekte möglich. Einerseits könnte eine Bank ineffizient sein, weil sie zu klein ist und zu wenige Einheiten produziert, z. B. in Punkt A. Durch eine Erhöhung der Produktionsmenge x kann sie den Punkt B auf dem effizienten Rand erreichen. Hier fallen die geringsten Stückkosten an. Andererseits könnte die Bank aufgrund ihrer Größe skalenineffizient sein, indem sie zu viele Einheiten produziert,³³⁸ wie es etwa in Punkt C der Fall wäre. Durch eine Absenkung der Menge x kann die Bank ebenfalls den stückkostenminimalen Punkt B erreichen. Die Skaleneffizienz kann alternativ auch am Steigungswinkel der Strahlen abgelesen werden, welche den jeweiligen Punkt mit dem Koordinatenursprung verbinden. Dieser Winkel ergibt sich aus dem Verhältnis von Output- zu Inputmenge. Hinweis: obwohl die beiden Punkte A und C nicht

³³² Vgl. Conrad et al. (2009), S. 13.

³³³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³³⁴ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Coelli, Prasada Rao, O'Donnell und Battese (2005), S. 59.

³³⁵ Vgl. Coelli et al. (2005), S. 58.

³³⁶ Vgl. Coelli et al. (2005), S. 58.

³³⁷ Vgl. Coelli et al. (2005), S. 58.

³³⁸ Vgl. Conrad et al. (2009), S. 13.

skaleneffizient sind, sind sie dennoch technisch effizient, denn sie liegen auf dem effizienten Rand der Produktionsfunktion.³³⁹

Gehen in die Produktion mehrere Faktoren ein, so wird das Einsatzverhältnis der einzelnen Faktoren bei einer Variation der Menge jedoch beibehalten; variiert wird stets nur die Outputmenge.³⁴⁰ In jedem Fall ist eine Produktionsfunktion skaleneffizient, wenn sie konstante Skalenerträge (constant returns-to-scale) liefert. Bei einer Veränderung der Inputmenge verändert sich die Outputmenge proportional. In diesem Fall ist die entsprechende Produktionsfunktion *CRS Frontier* eine gerade Linie.³⁴¹

Durch das Auftreten der Economies of Scale implizieren HARTMANN-WENDELS ET AL. eine Mindestgröße, als eine minimale Unternehmensgröße, zur Sicherstellung von langfristigem Erfolg.³⁴² Andererseits gebe es, jenseits eines optimalen Bereiches, eine Größe, ab welcher die Banken negative Skaleneffekte aufweisen.³⁴³ Damit sei eine Obergrenze für den optimalen Geschäftsumfang gesetzt.³⁴⁴ Im Rahmen der vorliegenden Arbeit werden die Economies of Scale in Bezug auf die optimale Betriebsgröße von Banken angewendet.³⁴⁵

3.4.2 Economies of Scope

Economies of Scope existieren, wenn der kombinierte Einsatz einer Ressource für verschiedene Zwecke insgesamt weniger verbraucht als die Summe des Einsatzes für die Zwecke einzeln.³⁴⁶ Economies of Scope gibt es aus ganz ähnlichen Gründen wie Economies of Scale.³⁴⁷ Economies of Scale sind Kosteneinsparungen, wenn eine höhere Anzahl eines Produkts hergestellt wird, Economies of Scope hingegen treten bei der kombinierten Herstellung mehrerer Produkte zu Tage.³⁴⁸ Economies of Scope beziehen sich also auf Verbundeffekte.³⁴⁹ Hierunter ist die vertikale Erweiterung der Produktionskette zu verstehen.³⁵⁰ Ein Unternehmen kann beispielsweise auf der Einkaufsseite dazu übergehen, an Stelle seiner Zulieferer selbst Rohstoffe zu fördern, Teile herzustellen oder Leistungen zu erstellen.³⁵¹ Auf der Verkaufsseite ist gemeint, dass ein Unternehmen selbst den Absatz bis hin zum Endkunden organisiert.³⁵² Ob ein Unternehmen sich für einen derartigen vertikalen Ausbau der Produktions- und Absatzkette entscheidet, hängt maßgeblich von den Transaktionskosten ab.³⁵³ Im Bankensektor resultieren die Kostenvorteile aus der Fixkostendegression, Cross-Selling-Möglichkeiten und sogenannten Spill-over-Effekten.³⁵⁴ Bei letzteren werden Informationen aus einem Geschäftsbereich vorteilhaft für andere Bereiche eingesetzt.³⁵⁵ Neben den Synergieeffekten bzw. Verbundeffekten kann auch ein Know-how-Transfer angestrebt werden.³⁵⁶ Somit lassen sich Kundenverbindungen, Technologien

³³⁹ Vgl. Coelli et al. (2005), S. 58; vgl. Conrad, Neuberger und Trigo Gamarra (2014), S. 546.

³⁴⁰ Vgl. Coelli et al. (2005), S. 58.

³⁴¹ Vgl. Coelli et al. (2005), S. 58.

³⁴² Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³⁴³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³⁴⁴ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³⁴⁵ Vgl. Abschnitt 4.4.16.

³⁴⁶ Vgl. Grant (2010a), S. 409.

³⁴⁷ Vgl. Grant (2010a), S. 409.

³⁴⁸ Vgl. Grant (2010a), S. 409.

³⁴⁹ Vgl. Baxmann (1999), S. 24.

³⁵⁰ Vgl. Deelmann (2015), S. 43.

³⁵¹ Vgl. Deelmann (2015), S. 43.

³⁵² Vgl. Brealey et al. (2014), S. 809; vgl. Deelmann (2015), S. 43.

³⁵³ Vgl. Deelmann (2015), S. 43.

³⁵⁴ Vgl. Hockmann und Thießen (2012), S. 53.

³⁵⁵ Vgl. Hockmann und Thießen (2012), S. 53.

³⁵⁶ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 79.

und Erfahrungen für die übrigen Geschäftsfelder nutzbar machen.³⁵⁷ Idealerweise erhöht sich auch der Kundennutzen, weil verschiedene Leistungen integriert aus einer Hand angeboten werden können.³⁵⁸

Als Gegenteil der vertikalen Integration ist das Outsourcing anzusehen.³⁵⁹ Wörtlich bedeutet Outsourcing die Nutzung externer Ressourcen.³⁶⁰ Hierbei wird der Ansatz verfolgt, Teile von Zulieferern zu beziehen anstatt diese selbst zu produzieren, oder den Vertrieb anderen Unternehmen zu überlassen.³⁶¹ Ein Teil der erzielten Einsparungen resultiert aus der Effizienz des Zulieferers, der seinerseits durch gebündelte Stückzahlen mehrerer Kunden Skaleneffekte erzielen kann, sowie aus dessen Erfahrungen bei der Herstellung der ausgelagerten Teile. Ein weiterer Teil kommt, zumindest in Betrieben der Industrieproduktion, aus der so ermöglichten Umgehung von Tarifverträgen bzw. aus der Verlagerung in Niedriglohnregionen.³⁶²

3.4.3 Die optimale Bankbetriebsgröße

Die Diskussion der optimalen Betriebsgröße wird sowohl im Bereich der Nichtbanken, wie z. B. Industrieunternehmen, als auch im Bereich der Banken intensiv geführt.³⁶³ HARTMANN-WENDELS ET AL. unterscheiden im Bankbereich zunächst zwischen der optimalen Größe des Gesamtunternehmens und der optimalen Größe einzelner Betriebsstätten wie etwa der Bankfilialen.³⁶⁴ Die vorliegende Arbeit konzentriert sich im Wesentlichen auf die Perspektive der Gesamtbank; die Filialgröße wird nur indirekt betrachtet. Den Ausgangspunkt der Argumentation einer optimalen Größe bildet die These der Existenz Economies of Scale.³⁶⁵

Das Nachweisen von Economies of Scale im Bankbereich ist nicht unproblematisch, ebenso wie die als ein Ziel der vorliegenden Arbeit gesetzte Quantifizierung einer optimalen Bankgröße.³⁶⁶ Dies ist darauf zurückzuführen, dass die hierzu herangezogenen Variablen zunächst präzise definiert werden müssen.³⁶⁷ Speziell ist einerseits eine Messgröße zur Abbildung des Geschäftsumfangs vonnöten; andererseits braucht es eine geeignete Darstellung der Relation zwischen den aufgewendeten Inputfaktoren und den als Produkte hergestellten Outputfaktoren.³⁶⁸ Die genannten Größen werden weiter unten in den Abschnitten 3.5.2 und 3.5.3 diskutiert.

HELTEN konstatiert hingegen für Versicherungsunternehmen, welche ebenfalls der Finanzbranche zugeordnet werden, dass es allgemein keine optimale Betriebsgröße gibt.³⁶⁹ Er führt dies auf abweichende Zielsysteme zwischen den einzelnen Unternehmen zurück.³⁷⁰

³⁵⁷ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 79.

³⁵⁸ Vgl. Kalhöfer (2004), S. 79.

³⁵⁹ Vgl. Brealey et al. (2014), S. 810.

³⁶⁰ Vgl. Disselbeck (2007), S. 162.

³⁶¹ Vgl. Brealey et al. (2014), S. 810.

³⁶² Vgl. Disselbeck (2007), S. 163; vgl. Brealey et al. (2014), S. 810.

³⁶³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³⁶⁴ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³⁶⁵ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51.

³⁶⁶ Vgl. Dymski (1999), S. 55; vgl. Gilligan, Smirlock und Marshall (1984), S. 393; vgl. Mitchell und Onvural (1996), S. 178; vgl. Heffernan (2005), S. 483; vgl. Humphrey (1992), S. 115 f.; vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 51; vgl. Casu, Molyneux und Girardone (2006) S. 15.

³⁶⁷ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁶⁸ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁶⁹ Vgl. Helten (2004), S. 8.

³⁷⁰ Vgl. Helten (2004), S. 8.

Ungeachtet ihrer Größe müssen die Genossenschaftsbanken ihre regionale Identität bewahren, denn diese stellt eine entscheidende Voraussetzung für einen erfolgreichen Geschäftsbetrieb dar.³⁷¹

3.5 Theorie der Erfolgsmessung

3.5.1 Verhältniszahlen

Unter Verhältniszahlen versteht man den Quotienten aus zwei Zahlen, welche in einem sinnvollen bzw. sachlogischen Zusammenhang stehen.³⁷² Innerhalb der Verhältniszahlen unterscheidet man weiter in Gliederungszahlen, Beziehungszahlen und Messzahlen.

Verhältniszahlen gehören zu den relativen Kennzahlen. Diese werden von absoluten Kennzahlen wie Umsatz, Bilanzsumme oder Eigenkapital abgegrenzt.

Gliederungszahlen

Gliederungszahlen erlauben es, eine Gesamtmasse in Teilmassen aufzugliedern. Eine Gliederungszahl ergibt sich, indem man eine der Teilmassen in das Verhältnis zur Gesamtmasse setzt.³⁷³ Ein Beispiel für eine Gliederungszahl ist die Eigenkapitalquote in der folgenden Beziehung, die angibt, welchen Anteil das Eigenkapital am gesamten Kapital ausmacht.³⁷⁴

$$\text{Eigenkapitalquote} = \frac{\text{Eigenkapital}}{\text{Gesamtkapital}} \quad (1)$$

Ein weiteres Beispiel zeigt den Anteil der durch Grundpfandrechte gesicherten Kundenforderungen am Gesamtbestand der Forderungen an Kunden.

$$\text{Grundpfandanteil} = \frac{\text{Durch Grundpfandrechte gesicherte Kundenforderungen}}{\text{Gesamtbestand der Forderungen an Kunden}} \quad (2)$$

Ein drittes Beispiel beziffert den Sparanteil als Anteil der Spareinlagen am Gesamtbestand der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden.

$$\text{Sparanteil} = \frac{\text{Spareinlagen}}{\text{Gesamtbestand der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden}} \quad (3)$$

Beziehungszahlen

Eine Beziehungszahl entsteht, wenn man zwei verschiedenartige, wesensfremde, aber sachlich sinnvoll zusammenhängende Größen in das Verhältnis zueinander setzt.³⁷⁵ Zu den Nachteilen von Beziehungszahlen zählt, dass Veränderungsursachen nur dann ergründet werden können, wenn auch die Werte vorliegen, welche in die Berechnung der Kennzahl einfließen.³⁷⁶ Beispielsweise kann die Erhöhung der Eigenkapitalrendite entweder aus einer Erhöhung des Gewinns oder aber aus der Reduktion von Eigenkapital herrühren. Beispiele stellen die nächsten Ausdrücke dar:

³⁷¹ Vgl. Abschnitt 3.3.5.

³⁷² Vgl. Bourier (2012), S. 119.

³⁷³ Vgl. Bourier (2012), S. 119 f.

³⁷⁴ Vgl. Coenenberg (2012), S. 1020; vgl. Brösel (2012), S. 239, 257; vgl. Küting und Weber (2012), S. 53.

³⁷⁵ Vgl. Bourier (2012), S. 120 f.

³⁷⁶ Vgl. Coenenberg (2012), S. 1020.

$$\text{Verschuldungsgrad} = \frac{\text{Fremdkapital}}{\text{Eigenkapital}} \quad (4)$$

$$\text{Eigenkapitalrendite} = \frac{\text{Gewinn}}{\text{Eigenkapital}} \quad (5)$$

$$\text{Einwohnerdichte} = \frac{\text{Anzahl der Einwohner}}{\text{Fläche in km}^2} \quad (6)$$

Bei allen Spannen des Bankbetriebs handelt es sich um Beziehungszahlen. Beispielfhaft sei hier die Provisionsspanne angeführt.

$$\text{Provisionsspanne} = \frac{\text{Provisionsüberschuss}}{\text{Durchschnittliche Bilanzsumme}} \quad (7)$$

Messzahlen

Von einer Messzahl oder Indexzahl spricht man, wenn zwei sachlich gleiche Größen in Relation gesetzt werden, diese Größen sich jedoch räumlich oder zeitlich unterscheiden.³⁷⁷ Ein Wert wird anhand eines anderen gemessen.³⁷⁸ Beispielsweise betrage die Bilanzsumme einer bestimmten Bank 100 Mio. Euro per Ende 2010. Für Ende 2011 liegt der Wert bei 105 Mio. Euro. Die Errechnung der Messzahl erfolgt in der nächsten Beziehung.

$$\frac{\text{Bilanzsumme Ende 2011}}{\text{Bilanzsumme Ende 2010}} = \frac{105 \text{ Mio. Euro}}{100 \text{ Mio. Euro}} = 105 \% \quad (8)$$

Die folgende Messzahl *Älterenverhältnis* beziffert, wie viele Einwohner oberhalb einer gewissen Altersgrenze (z. B. 65 Jahre) auf einen Einwohner unterhalb dieser Grenze kommen.

$$\text{Älterenverhältnis} = \frac{\text{Anzahl Über-65-jähriger}}{\text{Anzahl Unter-65-jähriger}} \quad (9)$$

Beim Wachstum der Kundeneinlagen handelt es sich ebenso um eine Messzahl.

$$\frac{\text{Kundeneinlagen Ende 2011}}{\text{Kundeneinlagen Ende 2010}} = \frac{558 \text{ Mio. Euro}}{539 \text{ Mio. Euro}} = 103,5 \% \quad (10)$$

3.5.2 Messgrößen für die Betriebsgröße einer Bank

Es liegt in der Natur der Sache, dass verschiedene Banken unterschiedlich groß sind. Um Banken anhand ihrer Größe vergleichbar zu machen, muss zunächst ein Kriterium zur Messung dieser Größe vorhanden sein.³⁷⁹ Die Herleitung eines geeigneten Maßes für die Betriebsgröße wird sehr umfangreich von TEBROKE diskutiert³⁸⁰ und wurde von HARTMANN-WENDELS ET AL. in ähnlicher Form übernommen.³⁸¹ Den Ausgangspunkt bildet die Definition nach GUTENBERG, die für Industriebetriebe ein System von Produktivfaktoren festlegt.³⁸² Hierzu zählen Arbeit, Betriebsmittel, Werkstoffe und Führung als

³⁷⁷ Vgl. Coenenberg (2012), S. 1021.

³⁷⁸ Vgl. Bourier (2012), S. 121 f.

³⁷⁹ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 426.

³⁸⁰ Vgl. Tebroke (1993), S. 59-71.

³⁸¹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁸² Vgl. Obst und Hagen (2000), S. 1135; vgl. Tebroke (1993), S. 59.

Inputfaktoren.³⁸³ Jedoch kann diese Definition für Industriebetriebe nicht ohne weiteres für den Bankbetrieb übernommen werden, da der sehr entscheidende monetäre Faktor für die Bestände an Bar- und Buchgeld fehlt.³⁸⁴ Das System wird daher um diesen Faktor erweitert, da er im Rahmen der kreditwirtschaftlichen Produktion eine fundamentale Bedeutung aufweist.³⁸⁵

BUSSE VON COLBE definierte die Betriebsgröße eines Industrieunternehmens inputorientiert als bewertetenes Leistungspotenzial pro Zeiteinheit.³⁸⁶ Bei der Übertragung des Systems von Produktionsfaktoren auf den Bankbetrieb wird dieser nach DEPPE gedanklich in einen *technisch-organisatorischen Bereich (TOB)*, dem sogenannten Betriebsbereich, und in einen *liquiditätsmäßig-finanziellen Bereich (LFB)*, dem sogenannten Wertbereich, aufgeteilt.³⁸⁷ Abbildung 8 stellt die Inputfaktoren grafisch dar.

Abbildung 8: Inputfaktoren der bankbetrieblichen Leistungserstellung³⁸⁸

Der *Betriebsbereich* ist die „sichtbare Gestalt“ eines Kreditinstituts und umfasst „die Struktur, das sachliche und räumliche Zusammenwirken der oben unterschiedenen Elementarfaktoren und dispositiven Faktoren“.³⁸⁹ Den *Wertbereich* versteht DEPPE als ein „Abstraktum, das die Schaffung und Auflösung rechtlicher Beziehungen finanzieller Art zwischen dem Kre-

³⁸³ Vgl. Tebroke (1993), S. 59.

³⁸⁴ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁸⁵ Vgl. Tebroke (1993), S. 59.

³⁸⁶ Vgl. Busse von Colbe, Walther (1964), S. 13, zitiert nach Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁸⁷ Vgl. Deppe (1969), S. 20, zitiert nach Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52; vgl. Tebroke (1993), S. 79 f.

³⁸⁸ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Tebroke (1993), S. 60.

³⁸⁹ Deppe (1969), S. 20, zitiert nach Tebroke (1993), S. 61.

ditinstitut und der Außenwelt erfasst“ und damit „im Wesentlichen die Nutzung des monetären Faktors“ umschließt.³⁹⁰

Häufig findet die Größenmessung von Instituten lediglich anhand des Wertbereiches statt, da dieser für den Leistungserstellungsprozess dominant ist.³⁹¹ Als mögliche Kennzahlen zur Messung der Betriebsgröße finden sich in der Literatur:³⁹²

- Bilanzpassiva
 - Eigenkapital
 - Kundeneinlagen
 - Gesamte Einlagen
 - Gesamtes Fremdkapital
- Bilanzaktiva
 - Vergebene Kredite an andere Kreditinstitute
 - Vergebene Kredite an Kunden, ggfs. gegliedert nach
 - der Sicherung durch Grundpfandrechte
 - Kommunalkrediten und
 - übrigen Forderungen
 - Sachanlagen
- Bilanzsumme
- Anzahl der Kunden

Im Folgenden werden die genannten Größen bezüglich ihres Einsatzes für die Messung des Geschäftsvolumens von Banken diskutiert. Zunächst werden mögliche Bilanzpassiva betrachtet, welche die Mittelherkunft abbilden. Die Höhe des bilanziellen Eigenkapitals kann auf Basis einzelner Bilanzpositionen ermittelt werden. Die Tatsache, dass sich rechtsformspezifische Unterschiede beeinflussend auf die Höhe des Eigenkapitals auswirken, kann generell zu Verzerrungen führen.³⁹³ Jedoch werden im Rahmen der vorliegenden Arbeit ausschließlich Genossenschaftsbanken untersucht und verglichen, die durchweg die Rechtsform der Genossenschaft aufweisen, daher sind hieraus keine nachteiligen Auswirkungen zu erwarten. Viel schwerer wiegt hingegen, dass das Eigenkapital mit in der Regel 2 bis 5 % lediglich einen Bruchteil des monetären Faktors ausmacht.³⁹⁴ Zusätzlich limitiert das Eigenkapital nicht die gesamte Geschäftstätigkeit einer Bank, sondern nur ganz bestimmte Aktivgeschäfte.³⁹⁵ BAXMANN empfiehlt daher, nicht auf Basis des haftenden Eigenkapitals auf die Betriebsgröße abzustellen, sondern hierfür stattdessen die gesamte Geschäftstätigkeit einzusetzen.³⁹⁶ Die Kundeneinlagen sind ein wesentlicher Bestandteil des Fremdkapitals und empfehlen sich daher als Größenkennzahl; insbesondere geben sie

³⁹⁰ Deppe (1969), S. 20, zitiert nach Tebroke (1993), S. 61.

³⁹¹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁹² Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁹³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁹⁴ Vgl. Baxmann (1995b), S. 32.

³⁹⁵ Vgl. Baxmann (1995b), S. 32.

³⁹⁶ Vgl. Baxmann (1995b), S. 33.

Aufschluss über das Kreditschöpfungspotenzial.³⁹⁷ Kritisiert wird, dass diese Kennzahl nicht für alle Kreditinstitute sinnvoll einsetzbar ist, da etwa Bürgschaftsbanken oder Landesbanken kein größeres Einlagengeschäft betreiben. Dennoch würde sie für Genossenschaftsbanken grundsätzlich gut funktionieren.³⁹⁸ In der Literatur wird auch die Verwendung der gesamten Einlagen oder des gesamten Fremdkapitals als Größenkennzahl diskutiert.³⁹⁹ Auch die Verwendung einer mehrdimensionalen Größendefinition wird von BAXMANN hinterfragt, bestehend aus der durchschnittlichen Bilanzsumme (LFB-Merkmal) und der Summe aus Personal- und Sachkosten (TOB-Merkmal).⁴⁰⁰ Jedoch kam auch BAXMANN in Ermangelung eines nachweisbaren Vorteils der mehrdimensionalen Größe zu dem Schluss, der eindimensionalen Betriebsgrößenerfassung den Vorzug zu erteilen.⁴⁰¹

Die verschiedenen Bilanzaktiva bilden die Mittelverwendung ab. Bei einer Änderung der Mittelallokation würde sich auch die gewählte Größenkennzahl verändern, aus diesem Grund sind die Bilanzaktiva für die Größenmessung ungeeignet. Auch in der Literatur bleiben denkbare Maßzahlen des Betriebsbereiches häufig unberücksichtigt, was auf die engpassorientierte Dominanz des Wertbereiches zurückgeführt wird.⁴⁰² Zu den Maßzahlen des Betriebsbereiches zählen auch die Sachanlage, die Anzahl der Mitarbeiter oder die Anzahl der Filialen bzw. Zweigstellen.

Aufgrund der Unabhängigkeit von der Bilanzstruktur empfehlen HARTMANN-WENDELS ET AL. schließlich den Einsatz der Bilanzsumme.⁴⁰³ Jedoch verweisen sie auch auf die damit verbundenen Schwachpunkte, dass etwa außerbilanzielle Geschäfte wie z. B. das Investmentbanking nicht darin abgebildet werden, oder dass umgekehrt Positionen ohne direkten Bankbezug enthalten sind, zu denen etwa Beteiligungen, Grundstücke oder Gebäude gehören.⁴⁰⁴ Im Folgenden wird erläutert, warum von allen möglichen Ansätzen in der Regel die Bilanzsumme bzw. die durchschnittliche Bilanzsumme als Messgröße eingesetzt wird.

3.5.2.1 Bilanzsumme

Häufig kommt die Bilanzsumme als Proxy zum Einsatz, um das Geschäftsvolumen bzw. die Größe von Banken zu beurteilen, beispielsweise durch die DEUTSCHE BUNDESBANK.⁴⁰⁵ Auch SCHIERENBECK empfiehlt für gesamtbankbezogene ROI-Analysen die Bilanzsumme als Maßstab des Geschäftsvolumens.⁴⁰⁶ Speziell betont er die Konvention, die *einfache* Bilanzsumme zu verwenden, und nicht etwa Aktiv- und Passivseite addiert als Geschäftsvolumen zu betrachten.⁴⁰⁷ Bei der Bilanzsumme handelt es sich naturgemäß um eine Momentaufnahme, welche die Forderungen und Verbindlichkeiten in einem bestimmten Zeitpunkt zusammenfasst. Der Beginn und das Ende des Geschäftsjahres einer jeden Genossenschaftsbank werden in ihrer Satzung definiert und können pro Institut individuell festgelegt werden. De facto gilt jedoch für alle deutschen Genossenschaftsbanken, dass das Geschäftsjahr am 31.12. eines jeden Jahres endet. Beispielsweise lautet § 42 der Satzung der

³⁹⁷ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁹⁸ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

³⁹⁹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

⁴⁰⁰ Vgl. Baxmann (1995a), S. 470.

⁴⁰¹ Vgl. Baxmann (1995a), S. 470.

⁴⁰² Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

⁴⁰³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52 f.

⁴⁰⁴ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴⁰⁵ Vgl. Bundesbank (2013c), S. 21.

⁴⁰⁶ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 426.

⁴⁰⁷ Vgl. Tebroke (1993), S. 70; vgl. Schierenbeck (2003b), S. 426.

Volksbank Stuttgart eG „Das Geschäftsjahr ist das Kalenderjahr.“⁴⁰⁸ Alle untersuchten Jahresabschlüsse weisen den 31.12. als Ende des Geschäftsjahres auf.

Gerade weil es sich hierbei um eine Momentaufnahme handelt, weist diese einen Schwachpunkt auf: Die Bilanzzusammensetzung wird nur an diesem Stichtag beurkundet.⁴⁰⁹ Jedoch sind Strukturänderungen im Zeitablauf möglich:⁴¹⁰ Am Vortag und auch bereits am Tag danach können die Bilanzposten – zumindest theoretisch – beträchtlich abweichen.⁴¹¹ Auch sind alle enthaltenen Angaben stark vergangenheitsorientiert.⁴¹² Trotz allem ist der Jahresabschluss häufig die einzige verfügbare und geprüfte Quelle über die Bilanzzusammensetzung für eine externe Bilanzanalyse.⁴¹³ Es steht keine arbeitstäglich aktualisierte und veröffentlichte Alternative zur Verfügung.

Die Bilanzsumme erscheint somit als Instrument zum Größenvergleich zwischen zwei oder mehr Banken zwar geeignet. Es sollte jedoch beachtet werden, dass durch bilanzverlängernde oder -verkürzende Maßnahmen die Höhe der Bilanzsumme – in einigen Grenzen – beeinflusst werden kann. Diese Maßnahmen der Jahresabschlusspolitik werden in Abschnitt 3.6.5 beschrieben.

Es gibt auch Autoren, die die Bilanzsumme als Referenzgröße problematisch sehen, wie z. B. GISCHER⁴¹⁴ oder PADBERG⁴¹⁵, mit dem Argument, dass nicht alle Positionen zinstragend sind. Die vorliegende Arbeit orientiert sich trotzdem und mangels einer praktikablen Alternative im Wesentlichen an dieser Größe. Abweichend, und damit in diesem Detail präziser, wird jedoch *Hypothese 4: Zinsaufwand* zusätzlich alternativ geprüft, indem die angefallenen Zinsaufwendungen nur in Relation zu den korrespondierenden Passivpositionen 1, 2, 3 und 9 gesetzt werden.⁴¹⁶

3.5.2.2 Durchschnittliche Bilanzsumme (DBS)

In einigen Fällen geht es primär nicht darum, die Größe einer Bank zu ermitteln: Bei der Analyse von Angaben aus der *Gewinn- und Verlustrechnung* empfiehlt sich beispielsweise die Verwendung der *jahresdurchschnittlichen* Bilanzsumme (DBS). Dies wird von der DEUTSCHEN BUNDESBANK befürwortet und auch praktiziert. Als Vorteil wird die bessere Vergleichbarkeit von Größen aus der GuV-Statistik angeführt.⁴¹⁷ Auch andere Autoren wie RICHTER⁴¹⁸, CHRISTIANS⁴¹⁹ und RIEKEBERG⁴²⁰ empfehlen die DBS für diesen Anwendungsfall.

Das Konzept der durchschnittlichen Bilanzsumme ist durchaus schlüssig. In den meisten Fällen (85 %) wächst die Bilanzsumme einer Bank vom Bilanzstichtag des Vorjahres zum Bilanzstichtag des Berichtsjahres leicht an. In 15 % der Fälle sinkt sie hingegen leicht.⁴²¹ Alle Aufwendungen und Erträge fallen jedoch über das gesamte Berichtsjahr hinweg an. Daher ist es nicht angebracht, die Bilanzsumme des Berichtsjahres als Bezugsgröße zu

⁴⁰⁸ Vgl. Volksbank Stuttgart eG (2011), S. 25.

⁴⁰⁹ Vgl. Gischer (2014), S. 6.

⁴¹⁰ Vgl. Gischer (2014), S. 6.

⁴¹¹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 545.

⁴¹² Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 545.

⁴¹³ Vgl. Cortez und Vogel (2012), S. 42.

⁴¹⁴ Vgl. Gischer (2014), S. 6.

⁴¹⁵ Vgl. Padberg (2005), S. 23.

⁴¹⁶ Vgl. Abschnitt 4.4.5.

⁴¹⁷ Vgl. Bundesbank (2013c), S. 21.

⁴¹⁸ Vgl. Richter (2014), S. 421.

⁴¹⁹ Vgl. Christians (2010), S. 69.

⁴²⁰ Vgl. Riekeberg (2003), S. 392.

⁴²¹ Anstieg der Bilanzsumme in 5.133 Fällen, Absinken in 916 Fällen, insgesamt 6.049 Bankenjahre.

verwenden, denn hierdurch würde die tatsächliche durchschnittliche Bilanzgröße des Bezugszeitraums systematisch überschätzt. Auch bei Verwendung der Bilanzsumme des Vorjahres kommt es zu Verzerrungen, die Bilanzsumme des Bezugszeitraumes würde unterschätzt. Anstatt dieser beiden Varianten verwendet man also die durchschnittliche Bilanzsumme. Diese errechnet sich aus dem arithmetischen Mittel aller arbeitstäglichen Werte eines Jahres für die Bilanzsumme.

Jedoch wird diese durchschnittliche Bilanzsumme in der Regel nicht explizit veröffentlicht. Um dennoch einen validen Wert für die durchschnittliche Bilanzsumme eines Jahres i zu erhalten, wird die folgende Rechenvorschrift verwendet:

$$DBS_i = \frac{BS_{i-1} + BS_i}{2} \quad (11)$$

Die DBS errechnet sich hiernach als das arithmetische Mittel aus der Bilanzsumme des Berichtsjahres BS_i und der Bilanzsumme des Berichtsvorjahres BS_{i-1} .⁴²² Auch SCHIERENBECK empfiehlt die Berechnung der DBS als Durchschnitt von zwei Stichtagsbilanzen, also der Schlussbilanz des betreffenden Jahres und der Schlussbilanz des Vorjahres.⁴²³

3.5.3 Messgrößen für den Erfolg einer Bank

Der Messung des Erfolges kommt in der vorliegenden Arbeit eine zentrale Bedeutung zu. Um den Erfolg der untersuchten Banken vergleichbar zu machen, wird in der vorliegenden Arbeit angestrebt, ein schlüssiges und funktionales Maß hierfür zu finden. Hierbei wird jedoch nicht ein System verschiedener Kennziffern favorisiert. Vielmehr steht eine einzelne Kennziffer zum Ziel, welche in der Folge eine große Menge an Informationen in verdichteter Form enthält. In diesem Falle von nur einer Kennzahl sind naturgemäß Schwächen gegenüber einem System mehrerer Kennzahlen zu erwarten. Trotz allem wird aus Gründen der Vergleichbarkeit die Verwendung einer einzelnen Kennzahl bevorzugt.

In der Literatur werden dazu die in den bankbetrieblichen Produktionsprozess eingehenden Faktoren einerseits (Input) und die hergestellten Bankprodukte andererseits (Output) betrachtet. Es wird darauf verwiesen, dass es bisher noch keine geschlossene Theorie über die Produktion einer Bank gibt.⁴²⁴ Im Wesentlichen werden für empirische Arbeiten zwei verschiedene Ansätze verwendet,⁴²⁵ der *Production Approach* nach GILLIGAN ET AL.⁴²⁶ und der *Intermediation Approach* nach SEALEY und LINDLEY⁴²⁷. Beide Ansätze liefern deutlich unterschiedliche Ergebnisse für die Skaleneffizienz und die technische Effizienz.⁴²⁸

Der *Production Approach* zeichnet sich dadurch aus, dass er die Bank als einen Produzenten betrachtet.⁴²⁹ Als Produktionsfaktoren (Input) werden lediglich Arbeit und Sachkapital

⁴²² Vgl. Riekeberg (2003), S. 419.

⁴²³ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 427.

⁴²⁴ Vgl. Humphrey (1992), Berger und Humphrey (1997), Berger und Mester (2003), zitiert nach Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴²⁵ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴²⁶ Vgl. Gilligan et al. (1984), S. 394 f.

⁴²⁷ Vgl. Sealey und Lindley (1977), S. 1251 f.

⁴²⁸ Vgl. Wutz (2000), S. 1.

⁴²⁹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

eingesetzt.⁴³⁰ Die Bank erstellt daraus verschiedene Einlagekonten zur eigenen Refinanzierung und verschiedene Kreditkonten zur Mittelverwendung.⁴³¹ Gemessen wird der Output anhand der Anzahl erstellter Konten oder anhand der Anzahl von Transaktionen je Konto.⁴³² Die Höhe der Einlagen und der Kredite geht jedoch nicht in die Berechnung des Outputs ein, ebenso wenig die Höhe der erforderlichen Zinsaufwendungen auf der Refinanzierungsseite.⁴³³ Der monetäre Faktor wird somit durch dieses Modell nicht berücksichtigt, was im Widerspruch zu Abschnitt 3.5.2 steht; auch Fristen-, Losgrößen- und Risiko-transformation werden ausgeklammert.⁴³⁴ Was die Messung des Outputs aller Banken auf Basis des *Production Approachs* schließlich unmöglich macht, ist die Tatsache, dass die zur externen Bilanzanalyse erforderlichen Angaben zur Anzahl der jeweiligen Konten nicht regelmäßig von den Instituten veröffentlicht werden.⁴³⁵

Der *Intermediation Approach* hingegen versteht den Produktionsprozess einer Bank als die Summe der beiden Teilleistungen Transformation und Intermediation.⁴³⁶ Als Produktionsfaktoren (Input) werden regelmäßig die Einlagen eingesetzt.⁴³⁷ Aus diesen stellt die Bank das Kreditvolumen her und legt einen Wertpapierbestand an. Hierfür fallen zur Refinanzierung Zinsaufwendungen im Wertbereich und Verwaltungsaufwendungen im Betriebsbereich an. Jedoch unterscheiden sich die verschiedenen möglichen Aktivpositionen zum Teil deutlich hinsichtlich des Aufwandes bei Anschaffung und Verwaltung. Als Beispiele seien einerseits eine Bundesanleihe genannt, die leicht erhältlich und verwaltbar ist, und andererseits ein Immobiliendarlehen, bei dem der Aufwand in jeder Hinsicht höher liegen dürfte.⁴³⁸ Auch resultieren unterschiedlich hohe Aufwendungen aus der Frage, ob das Kreditportfolio eines Instituts eher granular auf sehr viele Kreditnehmer aufgeteilt ist, oder ob es eher dazu neigt, wenige, aber dafür sehr großvolumige Darlehen zu vergeben.⁴³⁹

Die Mehrzahl der Effizienzuntersuchungen im Bankbereich greift auf den *Intermediation Approach* zurück. Hier sind die auszuwertenden Daten leichter bzw. – im Unterschied zum *Production Approach* – überhaupt für eine externe Analyse erhältlich.⁴⁴⁰ Auch die vorliegende Arbeit setzt den *Intermediation Approach* ein. Unberücksichtigt bleiben hier jedoch die einzelnen Transformationsleistungen von Risiko und Fristigkeiten.⁴⁴¹ Auch einzelne Bankdienstleistungen, welche über das klassische Einlagen- und Kreditgeschäft hinausgehen, können durch den *Intermediation Approach* nicht erfasst werden.⁴⁴² Aufgrund der steigenden Bedeutung des Dienstleistungsgeschäftes gibt es in der Literatur mittlerweile Ansätze zur Berücksichtigung von Provisionen aus Serviceleistungen und von Erträgen aus dem nicht-zinsabhängigen Geschäft.⁴⁴³ Selbst die Losgrößentransformation kann durch den *Intermediation Approach* nicht abgebildet werden, da sowohl die Einlagen auf der Seite der Mittelherkunft als auch die Darlehen auf der Seite der Mittelverwendung lediglich aggregiert vorliegen.

⁴³⁰ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴³¹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴³² Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴³³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴³⁴ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴³⁵ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 53.

⁴³⁶ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 54.

⁴³⁷ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 54.

⁴³⁸ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 54.

⁴³⁹ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 54.

⁴⁴⁰ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 54.

⁴⁴¹ Vgl. Wimmer (2013), S. 111 f.

⁴⁴² Vgl. Wutz (2000), S. 4.

⁴⁴³ Vgl. Hunter und Timme (1995), S. 165 f.; Lang und Welzel (1996), S. 1003 f.; beide zitiert nach Wutz (2000), S. 4.

Wie bereits oben in Abschnitt 3.1.2 angedeutet, existieren verschiedene Maße für den Erfolg eines Unternehmens. Es soll diskutiert werden, welche Größe zur Beurteilung des geschäftlichen Erfolges von Genossenschaftsbanken zur Anwendung kommt. In der Literatur werden mehrere Größen vorgeschlagen. Selbst ein erwünschtes Bilanzsummenwachstum im Vergleich zum Vorjahr, etwa begründet durch einen gewachsenen Bestand an Einlagen, kann theoretisch als ein Erfolg bewertet werden. Folgend wird ein Kriterienkatalog aufgestellt, um die gesuchte Größe näher einzugrenzen. Idealerweise weist diese Größe zur Erfolgsmessung folgende Eigenschaften auf:

1. Es handelt sich um eine einzelne Größe.
2. Die Größe ist generell geeignet, als Proxy für den geschäftlichen Erfolg zu dienen.
3. Es gibt nur geringe Möglichkeiten, die Höhe der Größe im Rahmen der Jahresabschlusspolitik zu beeinflussen.⁴⁴⁴
4. Eine Vergleichbarkeit der Größe über alle untersuchten Individuen hinweg ist gewährleistet.

3.5.3.1 Bruttogewinnspanne

In der vorliegenden Arbeit soll zur Messung des geschäftlichen Erfolges der *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* verwendet werden.⁴⁴⁵ Es handelt sich dabei um eine Maßzahl aus dem *externen Rechnungswesen*. Dessen Aufgabe ist es generell, Informationen für Personen oder Institutionen bereitzustellen, welche nicht zu dem jeweiligen Unternehmen selbst gehören.⁴⁴⁶ In diesem Zuge werden hauptsächlich die Bilanz und die Gewinn- und Verlustrechnung erstellt, wobei umfangreiche gesetzliche Anforderungen zu berücksichtigen sind.⁴⁴⁷ Als Rechnungsgrößen im externen Rechnungswesen generell, und auch zur Ermittlung der *Bruttogewinnspanne* speziell, werden *Aufwendungen und Erträge* der Gewinn- und Verlustrechnung herangezogen.

Die Bruttogewinnspanne ähnelt dem *Betriebsergebnis vor Bewertung* aus dem *internen Rechnungswesen* der Kreditinstitute. Dieses dient hingegen der Information von Führungskräften und Mitarbeitern des Unternehmens und kann – von einigen Ausnahmen abgesehen – unabhängig von rechtlichen Regelungen durchgeführt werden.⁴⁴⁸ Speziell im hier thematisch verwandten Teilgebiet der Kostenrechnung werden *Kosten und Erlöse* als Rechnungsgrößen betrachtet. Bei dem *Betriebsergebnis vor Bewertung* handelt es sich um eine entscheidende Kennziffer für die nachhaltige Ertragskraft eines Instituts.⁴⁴⁹ Der Einsatz des *Betriebsergebnisses vor Bewertung* als Indikator für den Erfolg von Banken ist in der Praxis und auch in der Literatur sehr gebräuchlich. Verwendet wird es von der BUNDESBANK⁴⁵⁰ zur Erstellung von Statistiken. Auch CHRISTIANS⁴⁵¹ und RIEKEBERG⁴⁵² setzen das *Betriebsergebnis vor Bewertung* in das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme. Die Verwendung dieser Kennzahl zur Erfolgsbeurteilung empfehlen auch GISCHER⁴⁵³ sowie HOLTSMANN und MORALES.⁴⁵⁴ Eben-

⁴⁴⁴ Vgl. Abschnitt 3.6.5.

⁴⁴⁵ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 425.

⁴⁴⁶ Vgl. Götze (2010), S. 3.

⁴⁴⁷ Vgl. Götze (2010), S. 3.

⁴⁴⁸ Vgl. Götze (2010), S. 3.

⁴⁴⁹ Vgl. Bremke, Wagener und West (2004), S. 303.

⁴⁵⁰ Vgl. Bundesbank (2013c), S. 13.

⁴⁵¹ Vgl. Christians (2010), S. 69.

⁴⁵² Vgl. Riekeberg (2003), S. 387 und 392.

⁴⁵³ Vgl. Gischer (2014), S. 7.

so raten BOTSIS ET AL. zum Einsatz des *Betriebsergebnisses vor Bewertung*, unter anderem auch als Kreditrisikoindikator.⁴⁵⁵ HUMMEL und PEDROTTI würden einen anderen Effizienzmaßstab als die *Cost-Income-Ratio* einsetzen, um die Erklärungskraft ihrer Modelle zu erhöhen.⁴⁵⁶ Dies könnte das *Betriebsergebnis vor Bewertung* sein.

Neben der Tatsache, dass das *Betriebsergebnis vor Bewertung* nur durch interne Angaben der Bank (Kosten und Erlöse) ermittelt werden kann, unterscheidet es sich in einigen Punkten von der *Bruttogewinnspanne*, welche auf Aufwendungen und Erträgen basiert. Zunächst stellen die sogenannten *neutralen Erträge und Aufwendungen* keine Erlöse und Kosten dar.⁴⁵⁷ Hierzu zählen erstens betriebsfremde (das heißt nicht zum Kerntätigkeitsbereich des Unternehmens gehörige) Erträge und Aufwendungen. Zweitens zählen periodenfremde Erträge und Aufwendungen ebenfalls nicht zu den Erlösen und Kosten⁴⁵⁸, jedoch bleiben diese aufgrund ihrer Periodenfremdheit in der Gewinn- und Verlustrechnung der Bezugsperiode ohnehin unberücksichtigt.⁴⁵⁹ Drittens stellen außerordentliche (das heißt durch einen außerordentlichen Vorgang oder in außerordentlicher Höhe entstehende) Erträge und Aufwendungen keine Erlöse und Kosten dar.⁴⁶⁰ Andererseits dürfen sogenannte Zusatzerlöse und -kosten nicht als Erträge und Aufwendungen angesetzt werden.⁴⁶¹ Des Weiteren sind in einigen Fällen unterschiedliche Wertansätze im externen und internen Rechnungswesen möglich, beispielsweise bei Abschreibungen.⁴⁶² Aus Vereinfachungsgründen wird von den eben skizzierten Unterschieden zwischen den Rechengrößen des externen und internen Rechnungswesens abstrahiert. Obgleich damit das *Betriebsergebnis vor Bewertung* und die *Bruttogewinnspanne* als Synonyme betrachtet werden könnten, verwendet die vorliegende Arbeit – mit Blick auf die Herkunft der verwendeten Daten – die im externen Rechnungswesen verwurzelte *Bruttogewinnspanne*.

Es folgt die Beurteilung der *Bruttogewinnspanne* anhand des in Abschnitt 3.5.3 ausgearbeiteten Kriterienkatalogs.

Ad 1. Die *Bruttogewinnspanne* lässt sich in einer einzigen Größe ausdrücken.

Ad 2. Die *Bruttogewinnspanne* beinhaltet sämtliche wesentlichen Erträge und Aufwendungen des Kerngeschäftes. Sie setzt sich ferner aus den in Abbildung 9 dargestellten Komponenten zusammen. Hierbei wurde auf die Nummerierung gemäß Formblatt 3 zur Kreditinstituts-Rechnungslegungsverordnung – Gewinn- und Verlustrechnung in der Staffelform abgestellt.⁴⁶³

⁴⁵⁴ Vgl. Holtmann und Morales (2010), S. 172.

⁴⁵⁵ Vgl. Botsis, Rock und Kaiser (2012), S. 115.

⁴⁵⁶ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 356.

⁴⁵⁷ Vgl. Götze (2010), S. 7.

⁴⁵⁸ Vgl. Götze (2010), S. 7; vgl. Wöhe und Döring (2013), S. 647 f.

⁴⁵⁹ Vgl. Götze (2010), S. 7.

⁴⁶⁰ Vgl. Götze (2010), S. 7.

⁴⁶¹ Vgl. Götze (2010), S. 7.

⁴⁶² Vgl. Götze (2010), S. 7 f.

⁴⁶³ Vgl. BaFin (2012b).

Abbildung 9: Ermittlung des Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit

Ad 3. Um eine möglichst hohe Vergleichbarkeit zwischen den einzelnen Instituten herzustellen, sollen für die Größe möglichst geringe Beeinflussungsmöglichkeiten durch die einzelne Bank bestehen. Daher sind folgende Positionen ausdrücklich nicht in der Berechnung der *Bruttogewinnspanne* enthalten:

- 13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft
- 14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft
- 15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere
- 16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren
- 17. Aufwendungen aus Verlustübernahme

Ad 4. Die *Bruttogewinnspanne* wird im Rahmen dieser Arbeit in das Verhältnis zur jeweiligen durchschnittlichen Bilanzsumme gesetzt. Auch werden andere Positionen der *Gewinn- und Verlustrechnung* und der *Bilanz* in das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme bzw. zur Bilanzsumme gesetzt. DBS bzw. Bilanzsumme dienen bei der Auswertung als Normierungsinstrument. Die hierbei ermittelten Relationen werden auch als Verhältniszahlen bezeichnet.⁴⁶⁴

Die *Bruttogewinnspanne* (BGS) als Verhältniszahl setzt den *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme.⁴⁶⁵

$$\text{Bruttogewinnspanne} = \frac{\text{Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit}}{\text{DBS}} \quad (12)$$

Alternative gebräuchliche Bezeichnungen für die *Bruttogewinnspanne* sind laut BOTSIS Teilbetriebsergebnisspanne oder Ertragsspanne.⁴⁶⁶ Nicht zuletzt diese Quelle belegt die in der Literatur bisweilen nicht vollständig konsistent vorgenommene Abgrenzung zwischen Angaben aus dem internen und externen Rechnungswesen.

3.5.3.2 Cost-Income-Ratio

Ebenso wie die Bruttogewinnspanne ist auch die *Cost-Income-Ratio* (CIR) eine entscheidende Kennziffer zur Messung der nachhaltigen Ertragskraft von Banken.⁴⁶⁷ Es handelt sich um eine Beziehungszahl.⁴⁶⁸ CHRISTIANS schätzt besonders an der CIR, dass diese Effizienzkennzahl bilanzpolitisch nicht manipulierbar sei,⁴⁶⁹ wie es etwa das Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit aufgrund der abgezogenen Risikoaufwendungen wäre, oder auch der Reingewinn vor Steuern aufgrund des berücksichtigten außerordentlichen Ergebnisses. Die CIR ist ein Indikator für die Effizienz von Unternehmen, und setzt den Allgemeinen Verwaltungsaufwand in das Verhältnis zu den operativen Erträgen. Deshalb spricht man im Deutschen auch vom Aufwand-Ertrag-Verhältnis.⁴⁷⁰

$$\text{CIR} = \frac{\text{Aufwand}}{\text{Ertrag}} \quad (13)$$

Je geringer dieses Verhältnis ausfällt, umso weniger Aufwand muss eine Bank betreiben, um einen Euro an Ertrag zu generieren. Aus diesem Grund sind kleinere Werte als vorteilhaft anzusehen.

Der folgende Abschnitt soll eruieren, wie der Wert der *Cost-Income-Ratio* auf Veränderungen der Eingangsgrößen reagiert. Bei aufwandsseitigen Veränderungen (im Zähler) ändert sich die *Cost-Income-Ratio* linear: Eine Aufwandssteigerung um 1 % führt zu einer CIR-

⁴⁶⁴ Vgl. Abschnitt 3.5.1.

⁴⁶⁵ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 425.

⁴⁶⁶ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 81.

⁴⁶⁷ Vgl. Bremke et al. (2004), S. 303.

⁴⁶⁸ Vgl. Abschnitt 3.5.1.

⁴⁶⁹ Vgl. Christians (2010), S. 144.

⁴⁷⁰ Vgl. Bundesbank (2012b), S. 1.

Steigerung von 1 %. Dies lässt sich auch analytisch über die Ableitung der CIR nach dem Aufwand begründen:

$$\frac{\partial CIR}{\partial Aufwand} = \frac{1}{Ertrag} \quad (14)$$

Das Resultat ist eine Konstante, welche 1 im Zähler und den Ertrag im Nenner enthält. Diese Konstante repräsentiert die Steigung der Geraden, welche die Abhängigkeit der CIR vom Aufwand abbildet.

Hingegen ist der Zusammenhang bei ertragsseitigen Veränderungen (im Nenner) nicht linear. Bei einer Erhöhung der Erträge um 1 % verringert sich die *Cost-Income-Ratio* um mehr als 1 %. Bei größeren Steigerungsraten bzw. bei der Betrachtung höherer Unterschiede fällt die Abweichung entsprechend deutlicher aus. Liegen die Erträge von Institut A – ceteris paribus – um 25 % über denen von Institut B, so liegt CIR_B nur um 20 % unter CIR_A :

$$CIR_B = \frac{1}{1+25\%} = 0,80. \quad (15)$$

Weist Institut B jedoch – ceteris paribus – um 25 % kleinere Aufwendungen aus als Institut A, so liegt CIR_B gar um 33 % über CIR_A :

$$CIR_B = \frac{1}{1-25\%} = 1,33. \quad (16)$$

Als analytische Begründung folgt die Ableitung der CIR nach dem Ertrag:

$$\frac{\partial CIR}{\partial Ertrag} = - \frac{Aufwand}{Ertrag^2} \quad (17)$$

In diesem Fall besteht die Ableitung sowohl aus einer Konstanten im Zähler als auch aus der Variablen *Ertrag*, nach der abgeleitet wurde, im Nenner. Die Höhe der Erträge spielt also eine Rolle, indem sie umgekehrt quadratisch in das Differential eingeht. Bei hohen Erträgen ist die Steigung betragsmäßig gering und negativ. Bei geringen Erträgen wird die Ableitung vom Betrag her größer, bleibt jedoch negativ. Die beiden beispielhaft errechneten CIR-Werte für um 25 % gestiegene bzw. um 25 % gefallene Erträge konnten daher analytisch untermauert werden.

Kurzum erfasst die CIR-Kennzahl Aufwandsänderungen linear. Bei Ertragsänderungen tritt hingegen eine Hebelwirkung ein: Ertragserhöhungen senken die CIR unterlinear, Ertragssenkungen steigern die CIR überlinear. Die CIR kann daher zu den vorsichtigen Erfolgsmaßen gezählt werden.

Es soll nun genauer diskutiert werden, welche Positionen der *Gewinn- und Verlustrechnung* genau in die Ermittlung der *Cost-Income-Ratio* einfließen – denn hierüber herrscht keineswegs Eintracht. Selbst von der DEUTSCHEN BUNDESBANK werden regelmäßig, im Bericht *Zur Ertragslage der deutschen Kreditinstitute*, zwei Varianten der Cost-Income-Ratio veröffentlicht.⁴⁷¹ Variante 1 verwendet die Rechenvorschrift

$$CIR_1 = \frac{\text{Allgemeine Verwaltungsaufwendungen}}{\text{Rohrertrag}}. \quad (18)$$

Die *Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen* im Zähler beziehen sich auf die Position 10 der *Gewinn- und Verlustrechnung*. Diese untergliedert sich in 10. a) Personalaufwand und in 10. b) andere Verwaltungsaufwendungen. Der *Rohrertrag* im Nenner setzt sich zusammen aus Zinsüberschuss (GuV-Position 1 abzgl. GuV-Position 2) und Provisionsüberschuss (GuV-Position 5 abzgl. GuV-Position 6).⁴⁷² Die CIR_1 der Kreditgenossenschaften für das Jahr 2011 beträgt 65,5.⁴⁷³

Variante 2 der *CIR* errechnet sich wie gemäß

$$CIR_2 = \frac{\text{Allgemeine Verwaltungsaufwendungen}}{\text{Operative Erträge}}. \quad (19)$$

Während die *Allgemeinen Verwaltungsaufwendungen* im Zähler zur *CIR*-Variante 1 identisch sind, unterscheidet sich der Nenner. Statt lediglich den aus Zins- und Provisionsüberschuss bestehenden Rohrertrag anzusetzen, verwendet Variante 2 zusätzlich noch sämtliche Ertragskomponenten des operativen Geschäfts.⁴⁷⁴ Dazu zählen also noch das Nettoergebnis des Handelsbestands (GuV-Position 7) und sonstige betriebliche Erträge (GuV-Positionen 4, 8, 9, 12, 15, 16, 17, 18). Aus diesem Grund fallen die nach Variante 2 errechneten *CIR*-Werte stets etwas geringer aus, die CIR_2 der Kreditgenossenschaften für das Jahr 2011 beträgt 63,9.⁴⁷⁵ CHRISTIANS orientiert sich an Variante 2.⁴⁷⁶

BURGER ET AL. kritisieren, dass Preiskomponenten, wie Zinssätze, Provisionen und Faktorkosten, die Ermittlung der Erträge und der Aufwendungen beeinflussen und die Aussagekraft der *CIR* somit stark verzerren.⁴⁷⁷ Beispielsweise werden die Erträge berechnet, indem Absatz- oder Bestandsmengen mit Preisen bewertet werden.⁴⁷⁸ Jedoch folgen Preise den Marktbedingungen, und höhere Preise seien kein Indiz für höhere Produktivität.⁴⁷⁹ Besser wäre demnach eine Betrachtung der reinen Absatz- und Bestandsmengen, wie

⁴⁷¹ Vgl. Bundesbank (2014a), S. 1.

⁴⁷² Vgl. Bundesbank (2014a), S. 1.

⁴⁷³ Vgl. Bundesbank (2014a), S. 1.

⁴⁷⁴ Vgl. Burger et al. (2008), S. 7.

⁴⁷⁵ Vgl. Bundesbank (2014a), S. 1.

⁴⁷⁶ Vgl. Christians (2010), S. 133.

⁴⁷⁷ Vgl. Burger et al. (2008), S. 7.

⁴⁷⁸ Vgl. Burger et al. (2008), S. 7.

⁴⁷⁹ Vgl. Burger et al. (2008), S. 7 f.

bereits oben empfohlen.⁴⁸⁰ Aufgrund fehlender öffentlich verfügbarer Informationen ist jedoch die Ermittlung einer mengenorientierten Produktivität kaum möglich.⁴⁸¹

Eine hohe *Cost-Income-Ratio* repräsentiert auf den ersten Blick eine geringe Effizienz. Jedoch kann in ihr auch eine hohe Fairness in der Preisgestaltung gesehen werden. Dies ist dann der Fall, wenn die Banken ihre Produkte mit Preisen versehen, die nur moderat über den anfallenden Kosten liegen, und die Gewinnmarge somit gering halten. Speziell bei der Anwendung auf Genossenschaftsbanken und dem von ihnen zu erfüllenden Auftrag ist dieser Einfluss nicht zu unterschätzen.

Es folgt die Prüfung, ob die Kriterien 1 bis 4 des Abschnittes 3.5.3 von der *Cost-Income-Ratio* erfüllt werden.

Ad 1. Die *Cost-Income-Ratio* lässt sich in einer einzigen Größe ausdrücken.

Ad 2. Die *Cost-Income-Ratio* errechnet sich je nach Variante aus den bedeutendsten oder aus sämtlichen wesentlichen Erträgen und Aufwendungen des Kerngeschäfts. Sie setzt sich aus den Aufwendungen im Zähler und den Erträgen im Nenner zusammen. Zu den Aufwendungen zählen:

- 2. Zinsaufwendungen,
- 6. Provisionsaufwendungen,
- 10. a) Personalaufwand,
- 10. b) Andere Verwaltungsaufwendungen,
- 11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen sowie
- 12. Sonstige betriebliche Aufwendungen.

Zu den Erträgen zählen:

- 1. a) Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften,
- 1. b) Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen,
- 3. Laufende Erträge aus
 - a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren,
 - b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften,
 - c) Anteilen an verbundenen Unternehmen,
- 4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen,
- 5. Provisionserträge,
- 7. Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands sowie
- 8. Sonstige betriebliche Erträge.

⁴⁸⁰ Vgl. Abschnitt 3.5.2.

⁴⁸¹ Vgl. Burger et al. (2008), S. 9.

Wie oben wurde hier auf die Nummerierung gemäß Formblatt 3 zur Kreditinstituts-Rechnungslegungsverordnung - Gewinn- und Verlustrechnung in der Staffelform abgestellt.⁴⁸²

Ad 3. Wie bereits bei der *Bruttogewinnspanne* sind auch bei der *Cost-Income-Ratio* folgende Positionen ausdrücklich nicht in der Berechnung enthalten, um Beeinflussungsmöglichkeiten zu minimieren:

- 13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft,
- 14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft,
- 15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere,
- 16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren sowie
- 17. Aufwendungen aus Verlustübernahme.

Ad 4. Die Vergleichbarkeit über verschiedene Institute hinweg ist bei der *Cost-Income-Ratio* bereits per se gewährleistet. Eine Normierung auf Basis der durchschnittlichen Bilanzsumme ist also nicht erforderlich.

Somit werden alle genannten Kriterien von der *Cost-Income-Ratio* erfüllt. Dennoch bleibt insgesamt die mangelnde wissenschaftliche Fundierung der CIR festzuhalten. Ein Vergleich von Instituten erscheint lediglich bei identischem Geschäftsvolumen und bei identischer Struktur sinnvoll. Daher setzt die vorliegende Arbeit bei dem Erfolgsmaß auf den Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit und die daraus ermittelte Bruttogewinnspanne.

3.5.3.3 Margen und Spannen

Die Marge bildet die zentrale Informationsquelle bei der Kalkulation zinsabhängiger Bankgeschäfte.⁴⁸³ Sie kann sowohl auf Ebene eines einzelnen Geschäftes, auf Ebene einer Geschäftseinheit als auch auf Ebene der gesamten Bank bestimmt werden.⁴⁸⁴

In der Literatur werden die Begriffe *Marge* und *Spanne* weitestgehend synonym verwendet. Eine Spanne setzt in aller Regel eine GuV-Position in das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme. Einzelne Beispiele werden in Abschnitt 3.6.3 erläutert.

3.6 Jahresabschluss

Der Jahresabschluss ist das zentrale Element der externen Rechnungslegung für Banken.⁴⁸⁵ Zu unterscheiden ist zwischen dem steuerrechtlichen und dem handelsrechtlichen Jahresabschluss (HGB), welche durch abweichende Ansatz- und Bewertungsvorschriften gekennzeichnet sind.⁴⁸⁶ Alle folgenden Ausführungen beziehen sich auf den handelsrechtli-

⁴⁸² Vgl. BaFin (2012b).

⁴⁸³ Vgl. Schierenbeck, Lister und Kirmße (2014), S. 51.

⁴⁸⁴ Vgl. Schierenbeck et al. (2014), S. 51.

⁴⁸⁵ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 540.

⁴⁸⁶ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 540.

chen Abschluss.⁴⁸⁷ Des Weiteren muss zwischen Einzel- und Konzernabschluss unterschieden werden.⁴⁸⁸ Die vorliegende Arbeit befasst sich mit den einzelnen Kreditgenossenschaften und konzentriert sich auf den Einzelabschluss.⁴⁸⁹ Zur Identifikation der mit der Rechnungslegung einhergehenden Pflichten kommen folgende Rechtsvorschriften zur Anwendung:

1. Genossenschaftsbanken gelten nach § 6 Abs. 2 HGB als Kaufmann kraft Rechtsform und fallen daher unter das Handelsrecht. In Bezug auf die Erstellung des Jahresabschlusses gelten somit als erstes die Regelungen der §§ 238 bis 263 HGB.
2. Alle Kreditinstitute müssen im Sinne des § 1 Abs. 1 KWG nach § 340a Abs. 1 HGB die Vorschriften der §§ 264 bis 289a HGB anwenden, die für große Kapitalgesellschaften gelten. Dies gilt unabhängig von Größe und Rechtsform.
3. Es gelten die ergänzenden Vorschriften für Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute nach § 340 bis 340o HGB.
4. Die Verordnung über die Rechnungslegung der Kreditinstitute und Finanzdienstleistungsinstitute (RechKredV) ist zu beachten.

Gemäß § 242 Abs. 3 HGB besteht der Jahresabschluss aus der *Bilanz* und der *Gewinn- und Verlustrechnung*. Jeder Kaufmann, zu denen im handelsrechtlichen Sinne auch die Kreditinstitute zählen, hat nach § 242 Abs. 1 HGB „zu Beginn seines Handelsgewerbes und für den Schluss eines jeden Geschäftsjahrs“ einen Jahresabschluss aufzustellen. Dabei sollen Eröffnungs- und Schlussbilanz das Verhältnis zwischen sämtlichen Vermögens- und Schuldgegenständen darstellen.⁴⁹⁰ Eine Gewinn- und Verlustrechnung nach § 242 Abs. 2 HGB hat der Kaufmann für den Schluss eines jeden Geschäftsjahrs als Gegenüberstellung der Aufwendungen und Erträge des Geschäftsjahrs aufzustellen.

Laut § 264 Abs. 2 Satz 1 haben Kapitalgesellschaften den Jahresabschluss um einen *Anhang* zu erweitern. Da nach § 340a Abs. 1 HGB für Kreditinstitute die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften gelten, greift diese Pflicht zur Erweiterung um den Anhang ebenso für Kreditgenossenschaften. Weil die Vorschriften für große Kapitalgesellschaften zur Anwendungen kommen, gelten die Erleichterungen für kleine oder mittelgroße Kapitalgesellschaften nach § 288 HGB nicht, wonach auf einige Angaben verzichtet werden könnte. Da es sich um ein Kreditinstitut handelt, muss der Anhang um weitere Angaben ergänzt werden. Ein Beispiel bildet der § 340a Abs. 4 HGB.

Nach § 340a Abs. 1 Satz 2 HGB haben Kreditinstitute außerdem einen *Lagebericht* gemäß der Bestimmungen des § 289 HGB neben dem Jahresabschluss aufzustellen.

Jahresabschluss und Lagebericht von Genossenschaftsbanken müssen nach § 340k Abs. 2 HGB, unabhängig von der Größe der Institute, von einem Prüfungsverband geprüft werden. Die Prüfung wird von dem Prüfungsverband durchgeführt, in dem das Institut Mitglied ist.⁴⁹¹

⁴⁸⁷ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 540.

⁴⁸⁸ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 540.

⁴⁸⁹ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 540.

⁴⁹⁰ Vgl. § 242 Abs. 1 Satz 2 HGB.

⁴⁹¹ Vgl. § 340k Abs. 2 HGB.

Funktionen des Jahresabschlusses

Der Jahresabschluss erfüllt Informations-, Gläubigerschutz- und Ausschüttungsbemessungsfunktionen.⁴⁹² Zu den grundlegenden Informationsfunktionen zählen einerseits die Schuldendeckungsfähigkeit (Fähigkeit zur Deckung der Schulden durch Vermögen zu einem Stichtag) und andererseits die Ermittlung des Periodenerfolgs (Differenz zwischen Erträgen und Aufwendungen eines Geschäftsjahres) zur Kontrolle der Entwicklung der Rentabilität.⁴⁹³ Zur Gläubigerschutzfunktion zählen das Vorsichtsprinzip, nach welchem die Lage nicht besser dargestellt werden darf, als sie tatsächlich ist, und bilanzpolitische Handlungsspielräume, etwa nach § 340f HGB zur Bildung stiller Reserven im Rahmen der Risikovorsorge.⁴⁹⁴ Die Ausschüttungsbemessungsfunktion wird erfüllt, indem im ersten Schritt der Erfolg der Periode ermittelt wird, und im zweiten Schritt über die Verwendung des Ergebnisses, also Höhe der Ausschüttung bzw. Thesaurierung, entschieden wird.⁴⁹⁵

3.6.1 Bilanzaktiva

Auf der Aktivseite werden die Vermögensgegenstände des Kreditinstitutes zum letzten Tag eines Geschäftsjahres erfasst.⁴⁹⁶ Es lässt sich daraus die Verwendung der finanziellen Mittel ersehen, in einem Zeitpunkt betrachtet.⁴⁹⁷ Die Bilanzgliederung für Kreditinstitute weicht von jener nach § 266 HGB für Nichtbanken ab. Für Kreditinstitute erfolgt zum einen keine Differenzierung zwischen Anlage- und Umlaufvermögen. Zum anderen richtet sich bei Kreditinstituten die Reihenfolge der Aktiva nach dem Grad ihrer Liquidität. Die liquideste Position 1. *Barreserve* beinhaltet sowohl den Kassenbestand als auch die Guthaben bei der DEUTSCHEN BUNDESBANK.⁴⁹⁸ Tabelle 2 enthält die Aktiva der Bankbilanz gemäß Formblatt 1.⁴⁹⁹

3.6.2 Bilanzpassiva

Die Passiva werden, ebenso wie die Aktiva, am letzten Tag eines Geschäftsjahres im Rahmen einer Zeitpunkt Betrachtung erfasst und nach ihrer Fälligkeit geordnet, wobei die am frühesten fälligen Positionen zuerst aufgeführt werden.⁵⁰⁰ Position 1 sind hier die *Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten*, unter die in a) *täglich fällig* und b) *mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist* eingeteilt werden. Es folgen 2. *Verbindlichkeiten gegenüber Kunden*. Als letzte Position wird das Eigenkapital geführt, welches zum langfristigen Verbleib im Institut designiert ist und daher die längste denkbare Frist verkörpert. Tabelle 3 enthält die Passiva der Bankbilanz gemäß Formblatt 1 inklusive der Positionen unterhalb des Bilanzstriches.⁵⁰¹

⁴⁹² Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 542.

⁴⁹³ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 543.

⁴⁹⁴ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 543.

⁴⁹⁵ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 543.

⁴⁹⁶ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 544.

⁴⁹⁷ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 544.

⁴⁹⁸ Vgl. BaFin (2012a), S. 1.

⁴⁹⁹ Vgl. BaFin (2012a), S. 1 f.

⁵⁰⁰ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 544.

⁵⁰¹ Vgl. BaFin (2012a), S. 1 f.

Aktivseite	
1. Barreserve	
a) Kassenbestand	
b) Guthaben bei Zentralnotenbanken	darunter: bei der Deutschen Bundesbank
c) Guthaben bei Postgiroämtern	
2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind	
a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlichen Stellen	darunter: Bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar
b) Wechsel	
3. Forderungen an Kreditinstitute	
a) täglich fällig	
b) andere Forderungen	
4. Forderungen an Kunden	
darunter:	durch Grundpfandrechte gesichert Kommunalkredite
5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere	
a) Geldmarktpapiere	
aa) von öffentlichen Emittenten	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank
ab) von anderen Emittenten	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank
b) Anleihen und Schuldverschreibungen	
ba) von öffentlichen Emittenten	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank
bb) von anderen Emittenten	darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank
c) eigene Schuldverschreibungen	Nennbetrag
6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	
6a. Handelsbestand	
7. Beteiligungen	
darunter:	an Kreditinstituten an Finanzdienstleistungsinstituten
8. Anteile an verbundenen Unternehmen	
darunter:	an Kreditinstituten an Finanzdienstleistungsinstituten
9. Treuhandvermögen, darunter: Treuhandkredite	
10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch	
11. Immaterielle Anlagewerte:	
a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte	
b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten	
c) Geschäfts- oder Firmenwert	
d) geleistete Anzahlungen	
12. Sachanlagen	
13. Eingefordertes, noch nicht eingezahltes Kapital	
14. Sonstige Vermögensgegenstände	
15. Rechnungsabgrenzungsposten ⁵⁰²	
16. Aktive latente Steuern	
17. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	
18. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag	
Summe der Aktiva	

Tabelle 2: Aktiva des Formblattes 1⁵⁰²⁵⁰² Vgl. BaFin (2012a), S. 1 f.

Passivseite	
1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	
a) täglich fällig	
b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	
2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	
a) Spareinlagen	
aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten	
ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten	
b) andere Verbindlichkeiten	
ba) täglich fällig	
bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	
3. Verbriefte Verbindlichkeiten	
a) begebene Schuldverschreibungen	
b) andere verbrieftete Verbindlichkeiten	
darunter: Geldmarktpapiere	
eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf	
3a. Handelsbestand	
4. Treuhandverbindlichkeiten	
darunter: Treuhandkredite	
5. Sonstige Verbindlichkeiten	
6. Rechnungsabgrenzungsposten	
6a. Passive latente Steuern	
7. Rückstellungen	
a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen	
b) Steuerrückstellungen	
c) andere Rückstellungen	
8. (weggefallen)	
9. Nachrangige Verbindlichkeiten	
10. Genussrechtskapital	
darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig	
11. Fonds für allgemeine Bankrisiken	
12. Eigenkapital	
a) Gezeichnetes Kapital	
b) Kapitalrücklage	
c) Gewinnrücklagen	
ca) gesetzliche Rücklage	
cb) Rücklage für Anteile an einem herrschenden oder	
mehrheitlich beteiligten Unternehmen	
cc) satzungsmäßige Rücklagen	
cd) andere Gewinnrücklagen	
d) Bilanzgewinn/Bilanzverlust	
Summe der Passiva	
1. Eventualverbindlichkeiten	
a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten	
Wechseln	
b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträ-	
gen	
c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbind-	
lichkeiten	
2. Andere Verpflichtungen	
a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften	
b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen	
c) Unwiderrufliche Kreditzusagen	

Tabelle 3: Passiva des Formblattes 1⁵⁰³⁵⁰³ Vgl. BaFin (2012a), S. 1 f.

3.6.3 Gewinn- und Verlustrechnung

Die Gewinn- und Verlustrechnung beinhaltet die Aufwendungen und Erträge, die im Laufe eines Geschäftsjahres angefallen sind.⁵⁰⁴ Deshalb handelt es sich um eine Zeitraumbetrachtung.⁵⁰⁵ Ziel ist die Ermittlung des handelsrechtlichen Gewinns oder Verlusts eines Instituts.⁵⁰⁶ Das Saldierungsverbot nach § 246 Abs. 2 S. 1 HGB ist Voraussetzung für die oben genannte Informationsfunktion des Jahresabschlusses. Im Falle einer Saldierung würde der Abschluss keine Informationen zu den Ertrags- und Aufwandsquellen geben können. Aus den einzelnen Positionen lässt sich auf die Herkunft der Erträge schließen und somit die Entstehung des Ergebnisses erklären.⁵⁰⁷ Tabelle 4 enthält die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung gemäß Formblatt 3.

3.6.3.1 Zinserträge

Bei den Zinserträgen handelt es sich um die erste Position, die gemäß Formblatt 3 in der Gewinn- und Verlustrechnung von Kreditinstituten ausgewiesen wird.⁵⁰⁸ Zunächst soll geklärt werden, was genau unter dem Begriff des Zinses zu verstehen ist. BIEG definiert den Zins als *Entgelt oder Preis für die Überlassung von Kapital über Zeit*.⁵⁰⁹ Im Gegensatz dazu seien Provisionen das *Entgelt oder der Preis für die Erbringung von Dienstleistungen*.⁵¹⁰ Die in § 30 Abs. 1 RechKredV aufgezählten Beispiele werden im Abschnitt über Provisionserträge behandelt.⁵¹¹ Jedoch ergeben sich in der Praxis trotzdem Abgrenzungsschwierigkeiten. Einerseits werden bisweilen Entgelte für Dienstleistungen mit über den Zins abgegolten, wodurch keine Aufteilungsmöglichkeit in Zinsen und Provisionen mehr möglich ist. Andererseits besitzen zinsähnliche Erträge in der Praxis häufig die Bezeichnungen *Provision*, *Gebühr* oder ähnliche, obwohl es sich um Entgelte für die Kapitalüberlassung handelt. Diese sind daher in den Zinserträgen auszuweisen.⁵¹² BIEG fasst zusammen, dass es für die Zuordnung letztlich entscheidend ist, ob der Ertrag oder der Aufwand primär auf der Überlassung von Kapital auf Zeit beruht, oder aufgrund einer Dienstleistung entstanden ist.⁵¹³

Formblatt 3 führt diejenigen Positionen, zwischen denen ein sachlicher Bezug besteht, unmittelbar nacheinander auf.⁵¹⁴ Eine nähere Umschreibung des Posteninhalts *Zinserträge* findet sich in § 28 Abs. 1 RechKredV. Der Posten *Zinserträge* umfasst die Zinserträge selbst, ähnliche Erträge aus dem Bankgeschäft sowie Erträge aus dem Factoringgeschäft; ihm werden die Zinserträge folgender Bilanzposten zugeordnet:

⁵⁰⁴ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 566.

⁵⁰⁵ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 566.

⁵⁰⁶ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 566.

⁵⁰⁷ Vgl. Becker und Peppmeier (2013), S. 566.

⁵⁰⁸ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵⁰⁹ Vgl. Bieg (2010a), S. 334.

⁵¹⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 334.

⁵¹¹ Vgl. Abschnitt 3.6.3.4.

⁵¹² Vgl. Bieg (2010a), S. 334.

⁵¹³ Vgl. Bieg (2010a), S. 335.

⁵¹⁴ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 909.

Gewinn- und Verlustrechnung	
1. Zinserträge aus	
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften	
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	
2. Zinsaufwendungen	
3. Laufende Erträge aus	
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren	
b) Beteiligungen	
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	
4. Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen	
5. Provisionserträge	
6. Provisionsaufwendungen	
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handelsbestands	
8. Sonstige betriebliche Erträge	
9. (weggefallen)	
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen	
a) Personalaufwand	
aa) Löhne und Gehälter	
ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung	
darunter: für Altersversorgung	
b) andere Verwaltungsaufwendungen	
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen	
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie	
Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft	
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der	
Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft	
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unter-	
nehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere	
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und	
wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren	
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme	
18. (weggefallen)	
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	
20. Außerordentliche Erträge	
21. Außerordentliche Aufwendungen	
22. Außerordentliches Ergebnis	
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag	
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen	
25. Erträge aus Verlustübernahme	
26. Auf Grund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinnabführungsver-	
trags abgeführte Gewinne	
27. Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag	
28. Gewinnvortrag / Verlustvortrag aus dem Vorjahr	
29. Entnahmen aus der Kapitalrücklage	
30. Entnahmen aus Gewinnrücklagen	
a) aus der gesetzlichen Rücklage	
b) aus der Rücklage für Anteile an einem herrschenden oder mehrheitlich beteiligten Unternehmen	
c) aus satzungsmäßigen Rücklagen	
d) aus anderen Gewinnrücklagen	
31. Entnahmen aus Genussrechtskapital	
32. Einstellungen in Gewinnrücklagen	
a) in die gesetzliche Rücklage	
b) in die Rücklage für Anteile an einem herrschenden oder mehrheitlich beteiligten Unternehmen	
c) in satzungsmäßige Rücklagen	
d) in andere Gewinnrücklagen	
33. Wiederauffüllung des Genussrechtskapitals	
34. Bilanzgewinn / Bilanzverlust	

Tabelle 4: Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung des Formblattes 3⁵¹⁵

⁵¹⁵ Vgl. BaFin (2012b), S. 1 f.

- "Barreserve" (Aktivposten Nr. 1),
- "Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind" (Aktivposten Nr. 2),
- "Forderungen an Kreditinstitute" (Aktivposten Nr. 3),
- "Forderungen an Kunden" (Aktivposten Nr. 4) und
- "Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere" (Aktivposten Nr. 5).⁵¹⁶

Bei diesem Ausweis von Erträgen ist die Form der Berechnung nicht erheblich.⁵¹⁷ Hierunter ist zu verstehen, dass § 28 Abs. 1 Satz 1 RechKredV alle Erträge der eben aufgeführten Bilanzpositionen als Zinserträge ansieht. Aus diesem Grund müssen alle diese Erträge auch als Zinsen ausgewiesen werden.⁵¹⁸ Hiervon ausgenommen sind jedoch Erträge aus zinsbedingten Zuschreibungen zinstragender Wertpapiere sowie Einlösegewinne zinstragender Wertpapiere bei einem Kauf unter pari stattgefundenen Kauf.⁵¹⁹

Unter ähnlichen Erträgen nach § 28 Abs. 1 Satz 2 RechKredV (s. o.) gelten auch alle Gebühren und Provisionen mit Zinscharakter, welche entweder nach dem Zeitablauf oder nach der Höhe der Forderung errechnet werden. Aus diesem Grund sind hier auch folgende Einnahmen auszuweisen.⁵²⁰

- Bereitstellungsprovisionen,
- Kreditprovisionen,
- Überziehungsprovisionen,
- Zessionsgebühren.

Weiter dürfen unter diesem Posten nur Zinserträge aus bankgeschäftlichen Forderungen erfasst werden. Zinserträge aus nichtbankgeschäftlichen Forderungen werden in den sonstigen betrieblichen Erträgen ausgewiesen.⁵²¹ Auszuweisen sind auch

- Diskontabzüge,
- Ausschüttungen auf Genussrechte und Gewinnschuldverschreibungen im Bestand,
- Erträge mit Zinscharakter, die im Zusammenhang mit der zeitlichen Verteilung des Unterschiedsbetrages bei unter dem Rückzahlungsbetrag erworbenen Vermögensgegenständen entstehen,
- Zuschreibungen aufgelaufener Zinsen zu Null-Kupon-Anleihen im Bestand,
- Erträge mit Zinscharakter, die sich aus gedeckten Termingeschäften ergeben und auf die tatsächliche Laufzeit verteilt werden,
- Gebühren und Provisionen mit Zinscharakter, die nach dem Zeitablauf oder nach der Höhe der Forderung berechnet werden.⁵²²

⁵¹⁶ § 28 RechKredV.

⁵¹⁷ § 28 RechKredV.

⁵¹⁸ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 914.

⁵¹⁹ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 914.

⁵²⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 336.

⁵²¹ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 910.

Die Zinserträge werden in zwei Unterposten a) und b) untergliedert.⁵²³

1. Zinserträge aus

- a) Kredit- und Geldmarktgeschäften
- b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen

Der Unterposten a) enthält alle Zinserträge aus den Bilanzaktivposten Nr. 1. bis 4 und aus den Geldmarktpapieren, die im Bilanzaktivposten Nr. 5. a) erfasst wurden, sowie die Erträge aus dem Factoringgeschäft. Zinsen aus Wertpapieren im Rahmen von Geldmarktgeschäften sind den Geldmarktgeschäften und somit der GuV-Position 1. a) zuzuordnen, da das Kriterium „Geldmarkt“ schwerer wiegt als das Kriterium „Wertpapier“.⁵²⁴

Der Unterposten 1. b) beinhaltet laufende *Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen*.⁵²⁵ Dies umfasst die Titel, welcher unter dem Bilanzaktivposten Nr. 5 b) subsumiert werden.⁵²⁶ Auch Erträge aus dem Aktivposten „10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch“ sind hier im Unterposten 1. b) zu erfassen.⁵²⁷

Im Folgenden soll der Bezug der Zinserträge zu den relevanten Bilanzpositionen hergestellt werden, um eine relationale Kennziffer bilden zu können. Hierzu werden die fünf Bilanzaktivposten, deren Zinserträge im GuV-Posten 1. a) erfasst werden, genauer untersucht:

- Die Barreserve (Aktivposten Nr. 1) liefert typischerweise keine Zinserträge. Dies ist darauf zurückzuführen, dass keine der drei Komponenten dieser Barreserve (Kassenbestand, Guthaben bei Zentralnotenbanken, Guthaben bei Postgiroämtern) regelmäßig Zinserträge abwirft.⁵²⁸
- Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind (Aktivposten Nr. 2) beinhaltet Diskonterträge aus dem Ankauf von Wechseln, sowie Schatzwechseln, unverzinslichen Schatzanweisungen und sonstigen diskontierten Geldmarktpapieren, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind.⁵²⁹
- Die Forderungen an Kreditinstitute (Aktivposten Nr. 3) führen zu Zinserträgen aus Kontokorrentguthaben, Tagesgeldern, Termingeldern und dem Geldhandel. Außerdem sind Erträge aus gedeckten Devisentermingeschäften möglich,⁵³⁰ wobei nicht sicher ist, ob diese Möglichkeit flächendeckend von allen Instituten genutzt wird.
- Die Forderungen an Kunden (Aktivposten Nr. 4) repräsentieren regelmäßig einen großen Anteil an der Aktivseite der Bilanz einer durchschnittlichen Bank.⁵³¹ Zinserträge werden in den folgenden Bereichen erzielt: Kontokorrentforderungen, Überziehungsprovisionen, Warenforderungen, Ratenkredite, Sonderkredite, Weiterlei-

⁵²² § 28 RechKredV.

⁵²³ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 922.

⁵²⁴ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 922; vgl. Bieg (2010a), S. 336.

⁵²⁵ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵²⁶ Vgl. Bieg (2010a), S. 336.

⁵²⁷ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 923.

⁵²⁸ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 914.

⁵²⁹ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 914.

⁵³⁰ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 914.

⁵³¹ Vgl. Abschnitt 4.4.3.

tungskredite, Darlehen, Disagioerträge, Bearbeitungsgebühren, Bereitstellungsprovisionen, Kreditprovisionen, Vorfälligkeitsentschädigungen, Wechseldiskonterträge und Factoringgebühren.⁵³²

- Die Geldmarktpapiere (Aktivposten Nr. 5a) werden untergliedert in solche von öffentlichen und solche von anderen Emittenten.⁵³³ Die Zinserträge fallen an in Form von Diskonterträgen aus Schatzwechseln und aus unverzinslichen Schatzanweisungen.⁵³⁴

Es folgt der Bezug zu der Bilanzposition, deren Erträge im GuV-Posten 1. b) ausgewiesen werden:

- Die Anleihen und Schuldverschreibungen (Aktivposten Nr. 5b) werden im Bilanzausweis ebenfalls untergliedert in solche von öffentlichen und solche von anderen Emittenten. Als dritte Unterscheidungsart kommen hier noch eigene Schuldverschreibungen hinzu, die naturgemäß netto keine Zinserträge generieren. Zinserträge fallen an aus börsenfähigen Schuldtiteln wie Anleihen, Schuldverschreibungen, Pfandbriefen, Obligationen und Nullkuponanleihen.
- Die Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand (Aktivposten Nr. 10) werden hier nachrichtlich erwähnt. Es handelt sich um Ausgleichsforderungen aus der Währungsunion im Jahre 1990. Hintergrund der Existenz dieses Posten ist die Abwertung von Forderungen zu einem höheren Zinssatz als Verbindlichkeiten.⁵³⁵

3.6.3.2 Zinsaufwendungen

Als zweite Position nach den Zinserträgen sind auf Formblatt 3 die Zinsaufwendungen aufgeführt.⁵³⁶ Zu erfassen sind hier Zinsaufwendungen und ähnliche Aufwendungen aus dem Bankgeschäft.⁵³⁷ Dies beinhaltet auch wieder Aufwendungen aus dem Factoringgeschäft.⁵³⁸ Konkret sind jene Aufwendungen aufzuführen, die für folgende Posten der Bilanz entstanden sind:

- "Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten" (Passivposten Nr. 1),
- "Verbindlichkeiten gegenüber Kunden" (Passivposten Nr. 2),
- "Verbriefte Verbindlichkeiten" (Passivposten Nr. 3) und
- "Nachrangige Verbindlichkeiten" (Passivposten Nr. 9).⁵³⁹

Wie bei den Zinserträgen⁵⁴⁰ ist die Form der Berechnung für den Ausweis nicht erheblich⁵⁴¹, das heißt, alle Aufwendungen der vorgenannten Passivposten 1, 2, 3 und 9 sind als Zinsaufwendungen anzusehen und demnach auch als solche auszuweisen.⁵⁴² Diskontabzüge sowie weitere Aufwendungen sind analog zu den Zinserträgen auszuweisen.⁵⁴³ Diskont-

⁵³² Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 914.

⁵³³ Vgl. BaFin (2012a), S. 1.

⁵³⁴ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 914.

⁵³⁵ Vgl. Bieg (2010a), S. 256.

⁵³⁶ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵³⁷ § 28 RechKredV.

⁵³⁸ § 28 RechKredV.

⁵³⁹ § 28 RechKredV.

⁵⁴⁰ Vgl. Abschnitt 3.6.3.1.

⁵⁴¹ § 29 Satz 1 RechKredV.

⁵⁴² Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 927.

⁵⁴³ Vgl. § 28 RechKredV.

abzüge sind Zinsaufwendungen, die aus dem Verkauf von Wechseln, Schatzwechseln und unverzinslichen Schatzanweisungen herrühren.⁵⁴⁴

Es folgt die Zuordnung einzelner Geschäfte zu den 4 betreffenden Passivpositionen:

- Für Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten (Passivposten Nr. 1) entstehen Zinsaufwendungen für laufende Rechnung (Kontokorrent) inklusive Überziehungsprovisionen, für Tagesgeldaufnahmen, für Refinanzierungen z. B. von Weiterleitungskrediten und für aufgenommene Darlehen. Dazu sind Abschreibungen auf Disagio sowie Bereitstellungsprovisionen möglich.⁵⁴⁵
- Für Verbindlichkeiten gegenüber Kunden (Passivposten Nr. 2) entstehen Zinsaufwendungen für Spareinlagen, für Kontokorrenteinlagen, für befristete Verbindlichkeiten, für Wachstumszertifikate und Stufenzinsprodukte; dazu kommen Disagioabschreibungen für Einlagen wie Sparbriefe, falls unter Rückzahlungswert hereingenommen.⁵⁴⁶
- Für verbriefte Verbindlichkeiten (Passivposten Nr. 3) entstehen Zinsaufwendungen für begebene Schuldverschreibungen; dazu kommen Disagioabschreibungen für Schuldverschreibungen, falls unter dem Nennwert ausgegeben.⁵⁴⁷
- Für nachrangige Verbindlichkeiten (Passivposten Nr. 9) entstehen Zinsaufwendungen für Darlehen, Schuldverschreibungen und andere nachrangige Verbindlichkeiten sowie ggfs. Disagioabschreibungen.⁵⁴⁸

3.6.3.3 Laufende Erträge

Die laufenden Erträge aus Aktien, anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren, Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen (Position 3 auf dem Formblatt 3⁵⁴⁹) werden bei der Ermittlung des Zinsüberschusses mit einbezogen.⁵⁵⁰ Häufig werden von den Genossenschaftsbanken Spezialfonds eingesetzt. Dies ermöglicht dem Treasurer eine hohe Flexibilität bei der Steuerung der Erträge. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der Zeitpunkt der Ertragsausschüttung geplant werden kann, woraus sich gewisse Gestaltungsmöglichkeiten ergeben. Die Erträge aus Spezialfonds werden selbst dann in dieser GuV-Position erfasst, wenn diese innerhalb des Fonds zu 100 % aus festverzinslichen Wertpapieren stammen. Dazu kommen noch Dividenden und Erträge aus anderen Publikumsfonds. Aufgrund des strengen Niederstwertprinzips des HGB können keine ertragswirksamen Zuschreibungen über den Anschaffungswert hinaus getätigt werden.⁵⁵¹ Jedoch können aufwandswirksame Abschreibungen auf einen temporär gesunkenen Marktpreis vorgenommen werden, sofern dies durch die Liquiditätsreserve gedeckt ist.

⁵⁴⁴ Vgl. Bieg (2010a), S. 340.

⁵⁴⁵ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 927.

⁵⁴⁶ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 927.

⁵⁴⁷ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 927.

⁵⁴⁸ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 927.

⁵⁴⁹ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵⁵⁰ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁵⁵¹ § 253 Abs. 4 S. 2 HGB.

3.6.3.4 Provisionserträge

Die Provisionserträge werden in der Position 5 der Gewinn- und Verlustrechnung erfasst.⁵⁵² Gemäß der RechKredV sind hier Provisionen und ähnliche Erträge aus Dienstleistungsgeschäften auszuweisen.⁵⁵³ Es sind jedoch nur Erträge auszuweisen, die aus bankgeschäftlichen Dienstleistungen im weiteren Sinne resultieren.⁵⁵⁴ Hingegen sind Erträge aus nicht bankgeschäftlichen Dienstleistungen als *sonstige betriebliche Erträge* in der GuV-Position Nr. 8⁵⁵⁵ zu erfassen.⁵⁵⁶

Zu den Dienstleistungsgeschäften zählen die im Folgenden aufgelisteten Geschäfte.⁵⁵⁷ Nach dem jeweiligen Geschäft werden die wichtigsten Gebühren- und Provisionen aufgeführt.⁵⁵⁸

- Zahlungsverkehr und Kontoführung: Umsatzprovisionen, Kontoführungsgebühren (insbesondere Postengebühren, Überweisungsgebühren, Rückruf von Überweisungen, Dauerauftragsgebühren), Einzugsprovision für Schecks, Lastschriften und Wechsel, Gebühren im Kassenverkehr (Nachttresoreinzahlungen, Geldtransporte, Auszahlungen an Geldautomaten an Kunden anderer Kreditinstitute, Bereitstellung von Münzen, Einzahlungen von Nichtbankkunden zugunsten Dritter);
- Außenhandelsgeschäft: Gebühren aus Akkreditiven, Inkassos und dem Auslandszahlungsverkehr;
- Wertpapierkommissionsgeschäft: An- und Verkaufsprovisionen, Provisionen im Wertpapieremissionsgeschäft (Konsortialprovisionen, Börseneinführungsprovisionen), für die Effektenauslieferung, für die Einlösung von Zins- und Dividendenscheinen;
- Depotgeschäft: Depotgebühren, Stahlfachmieten;
- Treuhand- und Verwaltungskreditgeschäft: Obwohl die Marge als Zins berechnet wird, handelt es sich um ein Entgelt für eine Dienstleistung;
- Veräußerung von Devisen, Sorten und Edelmetallen: An- und Verkaufsprovisionen;
- Vermittlung von Kredit-, Spar-, Bauspar- und Versicherungsverträgen: Provisionen;
- Platzierung von Wertpapieren;
- Avalgeschäft (Bürgschaftsprovisionen, Verwaltungsprovisionen von Kreditsicherheiten, Kreditbearbeitungsprovisionen).⁵⁵⁹

BIEG ergänzt die Provisionen folgender Geschäfte:

- Vermögensberatung und Vermögensverwaltung,
- Einzugsgeschäft,

⁵⁵² Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵⁵³ § 30 Abs. 1 Satz 1 RechKredV.

⁵⁵⁴ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 942.

⁵⁵⁵ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵⁵⁶ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 942.

⁵⁵⁷ § 30 Abs. 1 Satz 1 RechKredV.

⁵⁵⁸ Vgl. Bieg (2010a), S. 346-349.

⁵⁵⁹ § 30 Abs. 1 Satz 2 RechKredV.

- Versicherungsgeschäft,
- Finanzielle Beratung inkl. Unternehmensberatung,
- Immobilienvermittlung,
- Beteiligungsvermittlung sowie
- EDV- und Finanzservice⁵⁶⁰

3.6.3.5 Provisionsaufwendungen

Die Provisionsaufwendungen werden in Position 6 der Gewinn- und Verlustrechnung angegeben.⁵⁶¹ Gemäß der RechKredV sind in diesem Posten Provisionen und ähnliche Aufwendungen der genannten und bereits in Abschnitt 3.6.3.4 aufgelisteten Dienstleistungsgeschäfte auszuweisen.⁵⁶²

3.6.3.6 Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands

In der GuV-Position 7. *Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands* werden als Saldo die Erträge und Aufwendungen erfasst, die sich aus Geschäften mit Wertpapieren des Handelsbestands, mit Finanzinstrumenten, mit Devisen und mit Edelmetallen ergeben.⁵⁶³ Laut § 340c Abs. 1 S. 1 HGB ist für diese Position zwingend ein saldierter Ausweis vorgesehen. Dies steht im Gegensatz zum Zins- und zum Provisionsgeschäft, bei denen Erträge und Aufwendungen einzeln ausgewiesen werden, und stellt einen Durchbruch des allgemeinen Saldierungsverbots des HGB dar.⁵⁶⁴ Das Saldierungsgebot des § 340c Abs. 1 S. 1 HGB verpflichtet zur Verrechnung von Erträgen und Aufwendungen aus Finanzgeschäften.⁵⁶⁵ Zinsen oder Dividenden dürfen jedoch nicht verrechnet werden.⁵⁶⁶ Eine Begründung für diese Ausnahme ist weder im Gesetz noch in der verwendeten einschlägigen Literatur enthalten.⁵⁶⁷ Die Position 7 der Gewinn- und Verlustrechnung trägt entweder den Titel „Nettoertrag des Handelsbestands“ oder „Nettoaufwand des Handelsbestands“.⁵⁶⁸

3.6.3.7 Personalaufwand und Personalaufwandsspanne

Die GuV-Position 10 *Allgemeine Verwaltungsaufwendungen* gliedert sich in a) *Personalaufwand* und b) *andere Verwaltungsaufwendungen*.⁵⁶⁹ Der Teil a) *Personalaufwand* umfasst alle Geld- und Sachleistungen für Angestellte, gewerbliche Arbeitnehmer und Mitglieder der Geschäftsführung.⁵⁷⁰ Er untergliedert sich weiter in aa) Löhne und Gehälter und ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung⁵⁷¹, während die in ab) enthaltenen Aufwendungen „für Altersversorgung“ separat ausgewiesen werden müssen.⁵⁷² Die Löhne und Gehälter werden in aa) teilen sich derart auf, dass Angestellte und die

⁵⁶⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 344 f.

⁵⁶¹ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵⁶² § 30 Abs. 2 RechKredV.

⁵⁶³ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁵⁶⁴ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 21.

⁵⁶⁵ Vgl. Eisele und Knobloch (2010), S. 108, vgl. Bieg (2010a), S. 353.

⁵⁶⁶ Vgl. Beyer (2012), S. 61.

⁵⁶⁷ Vgl. § 340c Abs. 1 S. 1 HGB; vgl. Everling und Goedeckemeyer (2015), S. 239; vgl. Eisele und Knobloch (2010), S. 108, vgl. Bieg (2010a), S. 353; vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 259 f.

⁵⁶⁸ Vgl. Bieg (2010a), S. 349 f.

⁵⁶⁹ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵⁷⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 374.

⁵⁷¹ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 79.

⁵⁷² Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

Geschäftsführung Gehälter beziehen, während gewerbliche Arbeitnehmer Lohn erhalten.⁵⁷³ Zu den Löhnen und Gehältern und aa) zählen auch sogenannte Nebenbezüge und Sachbezüge.⁵⁷⁴ Nebenbezüge umfassen Gratifikationen, Gewinnbeteiligungen, Vergütungen für Verbesserungsvorschläge, während in die Sachbezüge z. B. die unentgeltliche Dienstwagennutzung oder Aufwendungen für Essensmarken fallen, von denen die Mitarbeiter des Instituts profitieren.⁵⁷⁵ Die in ab) ausgewiesenen sozialen Abgaben beinhalten die gesetzlichen Pflichtabgaben: Arbeitgeberanteile der Sozialversicherungsbeiträge und die Beiträge an die Berufsgenossenschaft.⁵⁷⁶ Freiwillige Leistungen des Arbeitgebers werden je nach Typ entweder den Löhnen und Gehältern, den Aufwendungen für Altersvorsorge oder als Aufwendungen für Unterstützung erfasst.⁵⁷⁷ Abbildung 10 enthält eine Gliederung der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen.

Abbildung 10: Gliederung der allgemeinen Verwaltungsaufwendungen⁵⁷⁸

⁵⁷³ Vgl. Bieg (2010a), S. 374.

⁵⁷⁴ Vgl. Bieg (2010a), S. 374.

⁵⁷⁵ Vgl. Bieg (2010a), S. 374.

⁵⁷⁶ Vgl. Bieg (2010a), S. 375.

⁵⁷⁷ Vgl. Bieg (2010a), S. 375.

⁵⁷⁸ Eigene Darstellung.

3.6.3.8 Sachaufwand

Der Sachaufwand wird in der *Gewinn- und Verlustrechnung* unterteilt in Position 10. b) *andere Verwaltungsaufwendungen* sowie in Position 11. *Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen*.⁵⁷⁹ Häufig werden die Abschreibungen auch mit in die Sachaufwendungen hineingerechnet.⁵⁸⁰

Die Position 10. b) *andere Verwaltungsaufwendungen* gehört zum technisch-organisatorischen Bereich des Kreditinstituts und enthält die gesamten Aufwendungen sachlicher Art.⁵⁸¹ Dazu zählen Raumaufwendungen, Bürobetriebsaufwendungen, Kommunikationsaufwendungen, Kraftfahrzeugsbetriebsaufwendungen, Aufwendungen für Werbung und Repräsentation, Aufwendungen für Verbandsbeiträge einschließlich Einlagensicherung und Anlegerentschädigungseinrichtung, Aufwendungen für Rechtsberatung, andere Beratungen und Prüfungsleistungen, Vergütungen für Mitglieder eines Aufsichtsrates sowie eines Beirates und ähnliche Aufwendungen.⁵⁸²

Die Position 11. *Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen* enthält alle Abschreibungen von Bilanzaktivposten 11. *Immaterielle Anlagewerte* und Bilanzaktivposten 12. *Sachanlagen*.⁵⁸³ Hierbei sind den immateriellen Anlagewerten selbst geschaffene oder entgeltlich erworbene gewerbliche Schutzrechte sowie zugehörige Lizenzen zuzurechnen, wie etwa EDV-Software.⁵⁸⁴ Standardisierte Anwendersoftware jedoch ist im folgend genannten Bilanzaktivposten 12 anzugeben.⁵⁸⁵ Zu diesen Sachanlagen zählen Grundstücke, Gebäude sowie die Betriebs- und Geschäftsausstattung.⁵⁸⁶

Inhaltlich verwandt ist GuV-Position 12. *Sonstige betriebliche Aufwendungen*.⁵⁸⁷ Hier werden sämtliche Aufwendungen der normalen Geschäftstätigkeit angegeben, die keinem anderen Aufwandsposten zugeordnet sind, bzw. die nicht mit Erträgen zu verrechnen sind.⁵⁸⁸

3.6.3.9 Risikovorsorge

Die Positionen 13 und 14 der Gewinn- und Verlustrechnung dienen der Vorsorge für allgemeine Bankrisiken.⁵⁸⁹ Die Risikovorsorge umfasst den Kreditbereich und auch große Teile des Wertpapierbereichs, also die zentralen Geschäftsfelder der Kreditinstitute.⁵⁹⁰

§ 253 Abs. 1 Satz 1 HGB regelt generell zur Bilanzierung, dass Vermögensgegenstände höchstens mit den Anschaffungs- oder Herstellungskosten anzusetzen sind. Es sind jedoch definierte Abschreibungen nach § 253 Abs. 2 und 3 HGB erlaubt.

Über § 253 hinaus erlaubt es § 340f Abs. 1 Satz 1 HGB den Kreditinstituten, einige Aktiva zu einem niedrigeren Wert zu bilanzieren. Zu diesen Aktiva zählen:

⁵⁷⁹ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁵⁸⁰ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁵⁸¹ Vgl. § 31 Abs. 2 RechKredV.

⁵⁸² Vgl. Bieg (2010a), S. 374; vgl. § 31 Abs. 2 RechKredV.

⁵⁸³ Vgl. Winkler (2004), S. 302.

⁵⁸⁴ Vgl. Bieg (2010a), S. 261; vgl. Bieg (2010b), S. 16.

⁵⁸⁵ Vgl. Bieg (2010a), S. 261; vgl. Bieg (2010b), S. 16.

⁵⁸⁶ Vgl. Bieg (2010a), S. 261.

⁵⁸⁷ Vgl. Bieg (2010b), S. 16.

⁵⁸⁸ Vgl. Winkler (2004), S. 303.

⁵⁸⁹ Vgl. Bieg (2010a), S. 366.

⁵⁹⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 370.

- Forderungen an Kreditinstitute,
- Forderungen an Kunden,
- Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere, die weder wie Anlagevermögen behandelt werden noch Teil des Handelsbestands sind, also zur Liquiditätsreserve zählen⁵⁹¹ sowie
- Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere, die weder wie Anlagevermögen behandelt werden noch Teil des Handelsbestands sind, also zur Liquiditätsreserve zählen.⁵⁹²

Gemäß der Formulierung des § 340f Abs. 1 Satz 1 HGB gilt die Risikovorsorge nur für Umlaufvermögen. Laut BIEG sind Kreditgewährungen, lang- sowie kurzfristig, als wesentliche Bestandteile des Bankgeschäfts anzusehen.⁵⁹³ Daher zählen alle Forderungen an Kreditinstitute und Kunden zum Umlaufvermögen.⁵⁹⁴

Als Bedingung für diesen niedrigeren Wertansatz gilt, dass dies „nach vernünftiger kaufmännischer Beurteilung zur Sicherung gegen die besonderen Risiken des Geschäftszweigs der Kreditinstitute notwendig ist.“⁵⁹⁵ Die so vorgenommenen Abschreibungen sind jedoch nicht im individuellen Risiko einer jeden einzelnen Forderung begründet. Deshalb werden sie auch als Globalabschreibungen bezeichnet.⁵⁹⁶ Die gebildeten Vorsorgereserven dürfen maximal vier Prozent des Bilanzwertes betragen.⁵⁹⁷

Nach § 253 Abs. 3 Satz 5 HGB müssen bei voraussichtlich dauernder Wertminderung von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens außerplanmäßige Abschreibungen vorgenommen werden. Erleichternd können nach § 253 Abs. 3 Satz 6 HGB bei Finanzanlagen außerplanmäßige Abschreibungen auch dann vorgenommen werden, wenn es sich um eine voraussichtlich nicht dauernde Wertminderung handelt. Generell darf gemäß § 253 Abs. 5 Satz 1 HGB ein niedrigerer Wertansatz nicht beibehalten werden, wenn die Gründe dafür nicht mehr bestehen. Auch hier erlaubt § 340f Abs. 1 Satz 3 HGB eine Erleichterung für Kreditinstitute, denn diese dürfen einen niedrigeren Wertansatz beibehalten.⁵⁹⁸ Durch den ausweisbaren Aufwand für die Risikovorsorge verringert sich der Jahresüberschuss, was sich wiederum im Berichtsjahr steuermindernd auswirkt.

3.6.4 Anhang

Laut § 264 Abs. 2 HGB müssen im Anhang zusätzliche Angaben gemacht werden, falls der „Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild im Sinne des Satzes 1 nicht vermittelt“. Der Anhang ist als dritter Bestandteil des handelsrechtlichen Jahresabschlusses zu sehen und steht gleichberechtigt neben Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung.⁵⁹⁹ Alle drei Elemente bilden eine untrennbare Einheit.⁶⁰⁰ Während Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung vor allem dem Jahresabschlusszweck der Erfolgsermitt-

⁵⁹¹ Vgl. Bieg (2010a), S. 367.

⁵⁹² Vgl. Bieg (2010a), S. 367.

⁵⁹³ Vgl. Bieg (2010a), S. 116.

⁵⁹⁴ Vgl. Bieg (2010a), S. 370.

⁵⁹⁵ Vgl. § 340f Abs. 1 Satz 1 HGB.

⁵⁹⁶ Vgl. Bieg (2010a), S. 366.

⁵⁹⁷ Vgl. § 340f Abs. 1 Satz 2 HGB.

⁵⁹⁸ Vgl. § 340f Abs. 1 Satz 3 HGB; vgl. Philipps (2010), S. 338; vgl. Padberg, Padberg und Werner (2010).

⁵⁹⁹ Vgl. Bieg (2010a), S. 689.

⁶⁰⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 689.

lung dienen, kommt dem Anhang bei der Informationsvermittlung eine Schlüsselrolle zu und bietet eine verbale Informationsmöglichkeit.⁶⁰¹

3.6.5 Lagebericht

Der Geschäftsverlauf und die Lage der Gesellschaft sind im Lagebericht in einer Art darzustellen, welche ein tatsächliches Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermittelt.⁶⁰² Ähnlich wie der Anhang hat der Lagebericht eine reine Informationsfunktion.⁶⁰³ Der Lagebericht gehört nicht zum Jahresabschluss und ist daher nicht an dessen inhaltliche Vorgaben gebunden.⁶⁰⁴ Obwohl ein Ermessensspielraum bei der Strukturierung der Informationen besteht, müssen die Grundsätze ordnungsgemäßer Buchführung beachtet werden.⁶⁰⁵ Ziel des Lageberichts ist die Darstellung der Bank innerhalb der Branche und die Gewährung eines Zukunftsausblicks.⁶⁰⁶

3.6.6 Jahresabschlusspolitik

Dieser Abschnitt thematisiert die Beeinflussungsmöglichkeiten des Jahresabschlusses, genauer von einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung sowie der Bilanz. Unter Jahresabschlusspolitik versteht man nach COENENBERG die „zielgerichtete Gestaltung der externen Rechnungslegung durch das Management im Rahmen der Möglichkeiten, die unter Einhaltung der Regeln des jeweils zur Anwendung kommenden Normensystems bestehen.“⁶⁰⁷ Dabei werde das Ziel verfolgt, das Urteil der Informationsempfänger bzw. Rechtsfolgen zu beeinflussen.⁶⁰⁸ COENENBERG sieht die Jahresabschlusspolitik als ein sinnvolles und nützliches Instrument, um übergeordnete Zielsetzungen zu erreichen.⁶⁰⁹

Ziele der Jahresabschlusspolitik

Bei näherer Betrachtung der Ziele des Jahresabschlusses⁶¹⁰ ergeben sich Ausgangspunkte für die Ziele der Jahresabschlusspolitik. Diese beinhalten etwa die Steuerung der Höhe der Ausschüttung an die Gesellschafter, die Ergebnisglättung im Zeitablauf und eine Minimierung des Barwerts der Steuerzahlungen.⁶¹¹ Auch nutzen Geschäftsführer und Vorstände die Bankbilanzpolitik, um ihre eigene Managementleistung zu ihrem Vorteil hervorzuheben.⁶¹² Beispielsweise zeigen empirische Studien, dass Geschäftsführer nach ihrem Antritt die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens als eher schlecht darstellen, indem sie etwa hohe Aufwendungen oder Verluste ausweisen.⁶¹³ Dies ermöglicht ihnen in den Folgejahren den Ausweis einer positiven Geschäftsentwicklung und steigender Gewinne.⁶¹⁴

⁶⁰¹ Vgl. Bieg (2010a), S. 691.

⁶⁰² Vgl. Bieg (2010a), S. 518.

⁶⁰³ Vgl. Bieg (2010a), S. 827.

⁶⁰⁴ Vgl. Bieg (2010a), S. 827.

⁶⁰⁵ Vgl. Bieg (2010a), S. 827.

⁶⁰⁶ Vgl. Bieg (2010a), S. 827.

⁶⁰⁷ Coenenberg (2012), S. 997.

⁶⁰⁸ Vgl. Coenenberg (2012), S. 997.

⁶⁰⁹ Vgl. Coenenberg (2012), S. 997.

⁶¹⁰ Vgl. Abschnitt 3.6.

⁶¹¹ Vgl. Coenenberg (2012), S. 997.

⁶¹² Vgl. Coenenberg (2012), S. 998.

⁶¹³ Vgl. Coenenberg (2012), S. 998.

⁶¹⁴ Vgl. Coenenberg (2012), S. 998.

Investoren sind häufig daran interessiert, dass Überschüsse regelmäßig anfallen.⁶¹⁵ Durch geeignete Bilanzierungswahlrechte kann das Ergebnis über die Jahre geglättet werden, beispielsweise durch die Aktivierung von Entwicklungskosten und Abschreibung über die folgenden Jahre, anstatt im ersten Jahr ein schlechtes Ergebnis auszuweisen.⁶¹⁶ Mit dem Wissen über den Einbezug bestimmter Bilanzpositionen in Ratings und deren Steuerung kann ein Unternehmen Einfluss auf die eigene Bonität und damit auf die erforderlichen Finanzierungskosten nehmen.⁶¹⁷ Steht ein Unternehmensverkauf an, ermöglicht die Jahresabschlusspolitik eine besonders positive Darstellung der Lage und des Erfolgs.⁶¹⁸ Umgekehrt kann durch eine negative Darstellung eine drohende Übernahme verhindert oder etwa die Abfindung eines Gesellschafters gedrückt werden.⁶¹⁹

Die Jahresabschlusspolitik unterscheidet zunächst zwischen der Sachverhaltsgestaltung und der Sachverhaltsabbildung. Die Sachverhaltsgestaltung umfasst Instrumente, deren Einsatz bis vor dem Abschlussstichtag entschieden werden muss.⁶²⁰ Die sachverhaltsabbildenden Maßnahmen hingegen werden erst nach dem Abschlussstichtag eingesetzt. Dabei muss das Rechtsgeschäft von den Beteiligten ernsthaft gewollt sein, was insbesondere bei Pensionsgeschäften zu einer problematischen Abgrenzung führen kann.⁶²¹ Außerdem müssen sich die erbrachte Leistung und die erhaltene Gegenleistung entsprechen, sodass die Konditionen des Geschäfts als angemessen beurteilt werden.⁶²² Insbesondere bei Geschäften zwischen Konzerngesellschaften können hier Probleme auftreten.⁶²³

Der Anspruch der vorliegenden Arbeit liegt jedoch nicht darin, sämtliche in den Jahresabschlüssen genutzten Beeinflussungsmöglichkeiten zu identifizieren und zu quantifizieren; hierzu wäre auch die detaillierte Betrachtung von Anhang und Lagebericht vonnöten. Jedoch muss der Leser bei der Interpretation der Jahresabschlüsse diese Möglichkeiten der Jahresabschlusspolitik kennen und sich bewusst sein, dass diese eventuell angewendet wurden.

3.7 ROI-Analyse

Bei der ROI-Analyse handelt es sich um ein systematisches Verfahren zur Auswertung von Jahresabschlüssen.⁶²⁴ Sie wurde ursprünglich zur Bilanzanalyse von Industrieunternehmen entwickelt. Durch einige spezielle Anpassungen ist es jedoch auch zur Analyse von Bankbilanzen geeignet.⁶²⁵ ROI steht dabei für *Return on Investment*.⁶²⁶ Grundsätzlich unterscheidet man zwischen zwei verschiedenen Auswertungsdimensionen.⁶²⁷ In der ersten Dimension werden die Daten auf Ebene einzelner Geschäfte für die Kalkulation herangezogen.⁶²⁸ Diese Daten liegen jedoch nur bankintern vor. Daher verwendet die vorliegende Arbeit die

⁶¹⁵ Vgl. Coenenberg (2012), S. 998.

⁶¹⁶ Vgl. Coenenberg (2012), S. 998.

⁶¹⁷ Vgl. Coenenberg (2012), S. 998.

⁶¹⁸ Vgl. Coenenberg (2012), S. 998 f.

⁶¹⁹ Vgl. Coenenberg (2012), S. 999.

⁶²⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 980.

⁶²¹ Vgl. Bieg (2010a), S. 980.

⁶²² Vgl. Bieg (2010a), S. 980.

⁶²³ Vgl. Bieg (2010a), S. 980.

⁶²⁴ Vgl. Schierenbeck (2003a), S. 81 f.

⁶²⁵ Vgl. Schierenbeck (2003a), S. 81 f.

⁶²⁶ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 304.

⁶²⁷ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 304.

⁶²⁸ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 304.

zweite Dimension, nämlich die gesamtbankbezogenen Daten des externen Rechnungswesens.⁶²⁹

Im ROI-Grundschemata bildet die Eigenkapitalrentabilität die oberste Bezugs- und Steuergröße.⁶³⁰ Durch die Erfolgsspaltung werden die einzelnen Komponenten des Ergebnisses systematisch zu dieser Eigenkapitalrentabilität zusammengeführt.⁶³¹ Eine grafische Darstellung des ROI-Grundschemas findet sich in Abbildung 11. Den angegebenen Werten liegt ein fiktiver Beispielfall zugrunde, in dem das außerordentliche Ergebnis und die Position *Sonstige Erträge* zur AOSE-Spanne zusammengefasst wurden.⁶³²

Abbildung 11: ROI-Grundschemata zur Verknüpfung gesamtbankbezogener Aufwands-, Ertrags- und Ergebniskennzahlen⁶³³

Schon BÄSCH setzte die inhaltlich stark ähnelnde „Quellen- und strukturorientierte Erfolgsanalyse“ ein, um die Komponenten und Einflussfaktoren des Jahreserfolgs von Banken transparent zu machen.⁶³⁴ Sein Ziel war ebenso, den Erfolg vergangener Rechnungsperioden zu erklären.⁶³⁵

Die folgenden Abschnitte erläutern die Berechnung und den Ausweis einzelner Ergebnisbereiche. Die Angaben entstammen den Gewinn- und Verlustrechnungen der einzelnen Banken, welche der Gliederung nach Formblatt 3⁶³⁶ folgen.

3.7.1 Bruttozinsspanne

Die Berechnung des Zinsüberschusses erfolgt durch Bilden des Saldos aus den Zinserträgen und den Zinsaufwendungen. Zusätzlich zu addieren sind die laufenden Erträge aus

⁶²⁹ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 422.

⁶³⁰ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 428.

⁶³¹ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 428.

⁶³² Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 428.

⁶³³ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Schierenbeck (2003b), S. 429 und an Mugler (2014), S. 104.

⁶³⁴ Vgl. Bäsch (1992), S. 295.

⁶³⁵ Vgl. Bäsch (1992), S. 295.

⁶³⁶ Abbildung A1 im Anhang enthält Formblatt 3.

Wertpapieranlagen, Beteiligungen und Anteilen an verbundenen Unternehmen⁶³⁷, welche allesamt in den Unterpunkten von Position 3 der GuV erfasst sind.⁶³⁸ Obwohl es sich hierbei um Dividenden handelt, werden diese im Rahmen der ROI-Analyse aus Gründen der Praktikabilität trotzdem zum Zinsüberschuss gezählt.⁶³⁹

Setzt man den erhaltenen Zinsüberschuss in das Verhältnis zur jahresdurchschnittlichen Bilanzsumme, erhält man die *Zinsspanne*⁶⁴⁰, welche bisweilen auch als Zinsmarge oder Bruttozinsspanne⁶⁴¹ bezeichnet wird. Die Beziehung

$$\text{Bruttozinsspanne (Zinsspanne)} = \frac{\text{Zinsüberschuss}}{\text{DBS}} \quad (20)$$

enthält die entsprechende Berechnungsvorschrift. Die Zinsspanne wird in Prozent angegeben und liegt in der Regel im unteren einstelligen Bereich.

3.7.2 Provisionsspanne

Der *Provisionsüberschuss* errechnet sich als Differenz zwischen den Provisionserträgen⁶⁴² und den Provisionsaufwendungen⁶⁴³. Der *Provisionsüberschuss* repräsentiert den Erfolg im nicht zinstragenden Geschäft.⁶⁴⁴ Bisweilen ist anstatt Provision auch der Begriff Kommission zu finden.⁶⁴⁵ Provisionen können bei allen Bankgeschäften anfallen.⁶⁴⁶ Dazu zählen nicht nur der Wertpapierhandel und die Vermögensverwaltung⁶⁴⁷, sondern auch der Zahlungsverkehr, das Außenhandelsgeschäft, das Treuhandgeschäft, das Emissionsgeschäft, das Devisen- und Sortengeschäft sowie die Vermittlung von Versicherungsverträgen, Immobilienanlagen oder Investmentfonds.⁶⁴⁸ Der Provisionsüberschuss ist nach dem Zinsüberschuss die zweitwichtigste Einnahmequelle von Kreditinstituten.⁶⁴⁹ Vergleicht man die Höhe der Provisionsspanne mit der Höhe der Zinsspanne, so wird eine relativ hohe Provisionsspanne ceteris paribus von externen Betrachtern in der Regel positiv gesehen werden.⁶⁵⁰ Dies ist darauf zurückzuführen, dass das Provisionsgeschäft weitgehend unabhängig von der Zinsentwicklung und von der Konjunktur ist, und dadurch als beständiger angesehen wird.⁶⁵¹ Bei Genossenschaftsbanken, ebenso wie bei Sparkassen, liegt das Provisionsergebnis häufig deutlich über dem Zinsüberschuss.⁶⁵² Dennoch kommt dem Provisionsergebnis eine entscheidende Rolle für das Jahresergebnis der Bank zu.⁶⁵³

⁶³⁷ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶³⁸ Vgl. BaFin (2012b), S. 1.

⁶³⁹ Vgl. Bäsch (1992), S. 314; vgl. Botsis et al. (2012), S. 75 f.

⁶⁴⁰ Vgl. Bundesbank (2013c), S. 20.

⁶⁴¹ Vgl. Schierenbeck et al. (2014), S. 80; vgl. Botsis et al. (2012), S. 77.

⁶⁴² Vgl. Abschnitt 3.6.3.4.

⁶⁴³ Vgl. Abschnitt 3.6.3.5.

⁶⁴⁴ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 78.

⁶⁴⁵ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶⁴⁶ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶⁴⁷ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 78.

⁶⁴⁸ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶⁴⁹ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 78.

⁶⁵⁰ Vgl. Bieg (2010a), S. 958.

⁶⁵¹ Vgl. Bieg (2010a), S. 958.

⁶⁵² Padberg (2005).

⁶⁵³ Padberg (2005).

Analog zur oben beschriebenen Zinsspanne lässt sich die *Provisionsspanne* ermitteln, indem man den Provisionsüberschuss in das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme setzt. Die Berechnung erfolgt anhand der Beziehung

$$\text{Provisionsspanne} = \frac{\text{Provisionsüberschuss}}{\text{DBS}}. \quad (21)$$

Synonym zum Begriff Provisionsspanne wird auch *Provisionsmarge* verwendet.

3.7.3 Handelsspanne

Die Nettoerträge aus dem Handelsgeschäft werden auch als *Handelsergebnis* bezeichnet.⁶⁵⁴ Sie werden in Position 7 des Formblatts 3 erfasst.⁶⁵⁵ Die Errechnung der Handelsspanne erfolgt gemäß der folgenden Beziehung, indem die genannten Nettoerträge in das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme gesetzt werden:

$$\text{Handelsspanne} = \frac{\text{Nettoerträge aus dem Handelsgeschäft}}{\text{DBS}}. \quad (22)$$

3.7.4 Sonstige Ertragsspanne

Die in der ROI-Analyse berechnete Position *Sonstige betriebliche Erträge (netto)* beinhaltet alle Ertrags- und Aufwandsposten aus der Gewinn- und Verlustrechnung, die weder zum *Zinsüberschuss* noch zum *Provisionsüberschuss* noch zum *Handelsgeschäft* gerechnet werden können.⁶⁵⁶ Obwohl diese ROI-Position eine ähnliche Bezeichnung trägt wie die GuV-Position 8 *Sonstige betriebliche Erträge*, ist sie inhaltlich ausdrücklich nicht deckungsgleich, sondern umfasst, wie beschrieben, alle übrigen, in der ROI-Analyse noch nicht erfassten Erträge und Aufwendungen auf der Gewinn- und Verlustrechnung.⁶⁵⁷ Dies beinhaltet im Einzelnen die Positionen 4, 8, 9, 12, 15, 16, 17 und 18 aus Formblatt 3.⁶⁵⁸

3.7.5 Bruttoertragsspanne

Die Summe aus Zinsüberschuss, Provisionsüberschuss, *Handelsergebnis* und den sonstigen betrieblichen Erträgen (netto) fasst die ROI-Analyse zusammen als *Gesamterträge* aus normaler Geschäftstätigkeit. Die entsprechende Bruttoertragsspanne errechnet sich anhand der Beziehung

$$\text{Bruttoertragsspanne} = \frac{\text{Gesamterträge aus normaler Geschäftstätigkeit}}{\text{DBS}}. \quad (23)$$

⁶⁵⁴ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 425.

⁶⁵⁵ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶⁵⁶ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶⁵⁷ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶⁵⁸ Vgl. BaFin (2012b); vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

3.7.6 Bruttobedarfsspanne

Die Betriebsaufwendungen setzen sich zusammen aus den Personalaufwendungen aus der GuV-Position 10. a), den Sachaufwendungen aus der GuV-Position 10. b) sowie den Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen aus der GuV-Position 11.⁶⁵⁹ Die Errechnung der Personalaufwandsspanne⁶⁶⁰ und der Sachaufwandsspanne⁶⁶¹ erfolgt anhand der Beziehungen

$$\text{Personalaufwandsspanne} = \frac{\text{Personalaufwendungen}}{DBS} \quad (24)$$

und

$$\text{Sachaufwandsspanne} = \frac{\text{Sachaufwendungen}}{DBS} \quad (25)$$

Wie bereits oben erwähnt, werden die Abschreibungen häufig in die Sachaufwendungen eingerechnet.⁶⁶² Die Spanne, welche die Betriebsaufwendungen abbildet, wird als Bruttobedarfsspanne bezeichnet und ergibt sich durch⁶⁶³

$$\text{Bruttobedarfsspanne} = \frac{\text{Betriebsaufwendungen}}{DBS} \quad (26)$$

3.7.7 Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit

Durch Saldierung der Gesamterträge aus normaler Geschäftstätigkeit mit den Betriebsaufwendungen erhält man den Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit. Dieser wird im Rahmen der vorliegenden Arbeit als Erfolgsmessgröße eingesetzt.⁶⁶⁴ In das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme gesetzt, errechnet sich die Bruttogewinnsspanne gemäß

$$\text{Bruttogewinnsspanne} = \frac{\text{Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit}}{DBS} \quad (27)$$

3.7.8 Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit

Aus dem *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* erhält man, nach Abzug der *Risikoaufwendungen*, das *Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit*.⁶⁶⁵ Als Verhältniszahl zur durch-

⁶⁵⁹ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424.

⁶⁶⁰ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 79.

⁶⁶¹ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 80.

⁶⁶² Vgl. Abschnitt 3.6.3.8.

⁶⁶³ Vgl. Mugler (2014), S. 86.

⁶⁶⁴ Vgl. Abschnitt 3.5.3.1.

⁶⁶⁵ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 425.

schnittlichen Bilanzsumme wird es als Nettogewinnspanne bezeichnet und mit der Beziehung

$$\text{Nettogewinnspanne} = \frac{\text{Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit}}{DBS} \quad (28)$$

errechnet.

3.7.9 Zusammenfassung ROI-Analyse

Die ROI-Analyse erlaubt ferner die Berücksichtigung des außerordentlichen Ergebnisses und von Gewinnsteuern.⁶⁶⁶ Da beide Punkte für die vorliegende Arbeit nicht näher von Belang sind, erfolgen hierzu keine weiteren Ausführungen.

Das rechnerische Vorgehen der ROI-Analyse wird in Tabelle 5 zusammengefasst.

Erfolgsspaltung in der Gewinn- und Verlustrechnung		Begriffskategorien der ROI-Analyse
	Überschuss im zinsabhängigen Geschäft (Zinsüberschuss)	Bruttozinsspanne
+	Überschuss im zinsunabhängigen Geschäft (Provisionsüberschuss)	Provisionsspanne
±	Nettoerträge aus dem Handelsgeschäft (Handelsergebnis)	Handelsspanne
±	Sonstige betriebliche Erträge (netto)	Sonstige Ertragsspanne
=	Gesamterträge aus normaler Geschäftstätigkeit	Bruttoertragsspanne
–	Betriebsaufwendungen <ul style="list-style-type: none"> • Personalaufwendungen • Sachaufwendungen 	Bruttobedarfsspanne <ul style="list-style-type: none"> • Personalaufwandsspanne • Sachaufwandsspanne
=	Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit	Bruttogewinnspanne
–	Risikoaufwendungen	Risikospanne
=	Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit	Nettogewinnspanne

Tabelle 5: Erfolgsspaltung in der Gewinn- und Verlustrechnung sowie Begriffskategorien der ROI-Analyse⁶⁶⁷

⁶⁶⁶ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 425.

⁶⁶⁷ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Schierenbeck (2003b), S. 425.

3.8 Zu untersuchende Erfolgsfaktoren

Die folgenden Faktoren (Erfolgsfaktoren) werden als unabhängige Variablen daraufhin untersucht, ob sie einen Einfluss auf abhängige Variablen haben, welche wiederum als Erfolgsmessgrößen angesehen werden.

- Lage nach Städtisch/Halbstädtisch/Ländlich
- Personal- und Sachaufwand
- Lage nach Bundesländern
- Abschreibungen auf Forderungen
- Eigenkapitalquote
- Kreditquote
- Betriebsgröße der Bank
- Zukunftsfähigkeit des Sitzkreises
- Arbeitnehmerentgelt bzw. Bruttolöhne und -gehälter
- Bruttoinlandsprodukt je Einwohner bzw. je Erwerbstätiger
- Anteil grundpfandrechtlich gesicherter Kredite an den Kundenforderungen
- Wachstum des Bruttoinlandsprodukts in der Vergangenheit
- Anzahl der Mitarbeiter der Bank
- Anzahl der Zweigstellen der Bank
- Im Geschäftsjahr stattgefundene Fusion bzw. Fusionen
- Niveau der Zinsstrukturkurve
- Steilheit der Zinsstrukturkurve
- Anteil älterer Menschen an der Bevölkerung des Sitzkreises

Obleich die Lage für ein Kreditinstitut nicht beeinflussbar ist, und das Geschäftsgebiet, wenn überhaupt, nur in engen Grenzen erweitert werden kann, ist davon auszugehen, dass es sich bei der Lage um einen sehr wichtigen Einflussfaktor auf den Erfolg handelt. Dies konnte durch einige empirische Arbeiten belegt werden.⁶⁶⁸

3.9 Ableitung der Forschungshypothesen

Im nächsten Schritt werden die Forschungshypothesen aus den identifizierten Forschungslücken⁶⁶⁹ und den Forschungsfragen⁶⁷⁰ abgeleitet und in Kategorien gegliedert. Es sei darauf hingewiesen, dass jeweils nur die Nullhypothese H_0 angegeben wird. Die entsprechende

⁶⁶⁸ Vgl. Richter (2014); vgl. Christians und Gärtner (2014); vgl. Hummel und Pedrotti (2013); vgl. Tischer (2011); vgl. Reichel (2011); vgl. Christians (2010); vgl. Conrad et al. (2009); vgl. Thiry (2009); vgl. Auerbach (2009); vgl. Varmaz (2006); vgl. Padberg (2005); vgl. Riekeberg (2003); vgl. Wutz (2002); vgl. Tebroke (1993); vgl. Bäsch (1992); vgl. Karmann et al. (2013).

⁶⁶⁹ Vgl. Abschnitt 2.2.

⁶⁷⁰ Vgl. Abschnitt 2.3.

Alternativhypothese H_1 ist stets gleich der Negation der jeweiligen Nullhypothese. Dabei kommt ein Signifikanzniveau von $\alpha=0,05$ zur Anwendung.⁶⁷¹

3.9.1 Hypothesenkategorie A: Nach der Lage von Banken

- H1: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Erfolges von Banken in urbanen Gebieten.

Aus der Differenzierung nach den Komponenten der *Bruttogewinnspanne* ergeben sich folgende Hypothesen H2 bis H9:

- H2: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften von Banken in urbanen Gebieten. Unterschiede bestehen weiter im Anteil risikoreicher Kundenforderungen.
- H3: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen von Banken in urbanen Gebieten.
- H4: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Zinsaufwendungen von Banken in urbanen Gebieten.
- H5: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer laufenden Erträge von Banken in urbanen Gebieten.
- H6: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Zinsüberschüsse von Banken in urbanen Gebieten.
- H7: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Provisionsüberschusses von Banken in urbanen Gebieten.
- H8: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Personalaufwands von Banken in urbanen Gebieten.
- H9: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Sachaufwands von Banken in urbanen Gebieten.
- H10: Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Größe von Banken in urbanen Gebieten.
- H11: Die Höhe des Erfolgs hängt davon ab, in welchem Bundesland eine Bank liegt.

3.9.2 Hypothesenkategorie B: Nach Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung und nach der Bilanzstruktur

- H12: Abschreibungen auf Forderungen und im Kreditgeschäft stehen im Zusammenhang mit der Bruttogewinnspanne.
- H13: Banken mit einer hohen Eigenkapitalquote sind erfolgreicher.
- H14: Banken mit einer hohen Kreditquote sind erfolgreicher.

⁶⁷¹ Vgl. Abschnitt 4.2.3; vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 101.

3.9.3 Hypothesenkategorie C: Nach der Größe von Banken

- H15: Bezogen auf ihre Bilanzsumme weisen größere Banken eine höhere Bruttogewinnspanne als kleinere Banken auf. Nach Überschreiten einer kritischen Bilanzsumme führen andere Einflüsse jedoch zur Umkehrung dieses Effekts.
- H16: Es existieren Regionen, in denen besonders viele, dafür aber sehr kleine Genossenschaftsbanken gehäuft existieren.

3.9.4 Hypothesenkategorie D: Nach regionalen Wirtschaftsdaten

- H17: Erfolgreiche Banken liegen in Gegenden mit guter Zukunftsfähigkeit.
- H18: Ein hohes Arbeitnehmerentgelt in der Region begünstigt den Erfolg regionaler Banken.
- H19: Erfolgreiche Banken liegen in Regionen mit hohem Bruttoinlandsprodukt je Einwohner.
- H20: Erfolgreiche Banken liegen in Regionen mit hohem Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätiger.
- H21: In Regionen mit hohem durchschnittlichem Wachstum des Bruttoinlandsprodukts erzielen Banken eine relativ hohe Bruttogewinnspanne.

Zwischen den Hypothesenkategorien sind inhaltliche Überlappungen möglich, da sich die Teilgebiete nicht vollständig trennen lassen. Insbesondere seien hier Hypothese 15 zur Bankgröße und Hypothese 21 zum Wachstum des Bruttoinlandsprodukts genannt.

Die empirische Analyse bildet den Kern der vorliegenden Arbeit, da sie die Erfolgsfaktoren untersucht. Im Rahmen der Analyse werden die in Abschnitt 3.9 aufgestellten Forschungshypothesen geprüft und die Resultate interpretiert.

4.1 Methodik der Datenerhebung

Zur Datenerhebung der Jahresabschlüsse sind verschiedene Ansätze denkbar. Eine erste Möglichkeit stellt der *Bundesanzeiger*⁶⁷² dar, welcher vormals als *Elektronischer Bundesanzeiger* firmierte. Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2005 enthält er sämtliche Jahresabschlüsse deutscher Unternehmen, die zur Veröffentlichung verpflichtet sind, und somit auch die der Kreditgenossenschaften. Diese Abschlüsse sind dort im Teil *Rechnungslegung/Finanzberichte* abrufbar. Der Abruf geschieht einzeln für jedes Geschäftsjahr und für jede Bank in Textform, eine maschinelle Verarbeitung ist seitens des Bundesanzeigers nicht vorgesehen. Eine weitere Möglichkeit stellt der sogenannte „Jährliche Betriebsvergleich“ dar, welchen der Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR) jährlich von allen seinen Mitgliedern erhebt.⁶⁷³ In Ermangelung der Erhältlichkeit dieser Daten für die wissenschaftliche Forschung erfolgte die Erhebung der Daten durch eine dritte Möglichkeit, der Abfrage einer Bilanzdatenbank.

4.2 Methodik der Datenanalyse und -auswertung

Zur Identifikation von Zusammenhängen stehen verschiedene statistische Analysen und Methoden zur Verfügung, welche im Folgenden vor deren Einsatz erläutert werden.

4.2.1 Formale vs. sachliche Abhängigkeit

Mit statischen Methoden können *formale* Abhängigkeiten untersucht werden, das heißt, zahlenmäßige Zusammenhänge werden identifiziert.⁶⁷⁴ Diese *formale* Abhängigkeit ist dabei von der *kausalen* (sachlichen) Abhängigkeit zu unterscheiden.

Unter *kausaler* Abhängigkeit versteht man einen eindeutigen Zusammenhang, ob die Höhe eines Merkmals *ursächlich* für die Höhe eines anderen Merkmals ist. Das Vorliegen einer *kausalen* Abhängigkeit muss gesondert untersucht werden, zusätzlich zur reinen statistischen Betrachtung.⁶⁷⁵ Der Nachweis von Kausalzusammenhängen kann nur durch sachlogische Überlegungen geschehen.⁶⁷⁶ Durch statistische Verfahren werden nie Kausalzusammenhänge ermittelt.⁶⁷⁷

Ein Beispiel: Der Zusammenhang zwischen dem Zinsüberschuss und dem Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit kann *formal* auf statistischem Wege nachgewiesen werden. *Kausal*, also sachlich, erfolgt der Nachweis des Zusammenhangs über die Argumentation, dass sich aufgrund einer Erhöhung des Zinsüberschusses auch der Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit erhöht und vice versa.

⁶⁷² Vgl. Bundesanzeiger

⁶⁷³ Vgl. Richter (2014), S. 417.

⁶⁷⁴ Vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁷⁵ Vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁷⁶ Vgl. Fahrmeir, Künstler, Pigeot und Tutz (2007), S. 148.

⁶⁷⁷ Vgl. Atteslander (2010), S. 315.

Weiter unterscheidet BOURIER⁶⁷⁸ zwischen folgenden Fällen, in denen ein formaler Zusammenhang nachgewiesen werden kann, sachlich aber keine Begründung möglich ist:

- Inhomogenitätskorrelation: der formale Zusammenhang liegt in der inhomogenen Zusammensetzung der Gruppe begründet. Beispielhaft sei hier ein Zusammenhang zwischen Körpergröße und Einkommen Erwachsener aufgeführt: je größer eine Person, desto mehr Einkommen erzielt diese. Die Begründung liegt jedoch in der Zusammensetzung der Gesamtgruppe Erwachsene aus männlichen und weiblichen Probanden. Frauen sind im Durchschnitt kleiner als Männer und verdienen im Mittel auch weniger.⁶⁷⁹ In Ergänzung zu diesen Ausführungen nach BOURIER wird darauf hingewiesen, dass das Deutsche Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (DIW) im Jahr 2004 speziell für Männer einen Einfluss der Körpergröße auf den Verdienst aufzeigen konnte.⁶⁸⁰
- Gemeinsamkeitskorrelation: diese liegt vor, wenn der formale Zusammenhang von X und Y darauf zurückzuführen ist, dass sowohl X als auch Y von einem dritten Merkmal Z abhängig sind.⁶⁸¹ Ist also formal etwa ein Zusammenhang zwischen dem Kraftfahrzeugbestand und dem Bestand an Eigentumswohnungen nachweisbar, so sind beide auf das Merkmal Wohlstand zurückzuführen.⁶⁸²
- „Unsinn“-Korrelation: liegt dann vor, wenn der formale Zusammenhang zufällig ist oder zumindest sachlogisch nicht begründet werden kann.⁶⁸³

In allen drei der vorgenannten Fälle spricht man von einer Scheinkorrelation. Hier ist der formale Zusammenhang sachlich nicht begründbar, das heißt inhaltlich nicht gerechtfertigt ist.⁶⁸⁴

4.2.2 Test auf Normalverteilung

Das Vorliegen der Normalverteilung ist eine Voraussetzung für die Anwendbarkeit zahlreicher Tests. Die Normalverteilung ist die bekannteste und gebräuchlichste Wahrscheinlichkeitsverteilung in der Statistik.⁶⁸⁵ Zur Überprüfung, ob eine solche Verteilung vorliegt, stehen folgende grundlegende Arten von Möglichkeiten zur Disposition, welche je nach ihrem methodischen Ansatz zusammengefasst werden.

- 1) Grafische Methoden wie Histogramm, Q-Q-Plot und Boxplot⁶⁸⁶ zur Ersteinschätzung
- 2) Numerische Methoden (Momententests) mit Kennzahlen von Schiefe und Kurtosis (Wölbung) zum Vergleich der empirischen Momente mit den theoretischen Momenten der Normalverteilung⁶⁸⁷
- 3) Formale EDF-Tests, welche die empirische Verteilungsfunktion (Empirical Distribution Function) der Stichprobe mit der theoretischen Normalverteilung verglei-

⁶⁷⁸ Vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁷⁹ Vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁸⁰ Vgl. Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (2004).

⁶⁸¹ Vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁸² Vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁸³ Vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁸⁴ Vgl. Fahrmeir et al. (2007), S. 148f; vgl. Bourier (2012), S. 198.

⁶⁸⁵ Vgl. Gohout und Specht (2014), S. 544.

⁶⁸⁶ Vgl. Gohout und Specht (2014), S. 548.

⁶⁸⁷ Vgl. Gohout und Specht (2014), S. 544, 546 f.

chen. Hierzu zählen Tests wie SHAPIRO-WILK⁶⁸⁸, ANDERSON-DARLING⁶⁸⁹, LILLIEFORS⁶⁹⁰, KOLMOGOROW-SMIRNOV⁶⁹¹ sowie der Chi-Quadrat-Anpassungstest⁶⁹².

Eine schematische Darstellung der Methoden findet sich in Abbildung 12.

Abbildung 12: Methoden zur Prüfung auf Normalverteilung

In einem Vergleichstest stellten RAZALI und WAH vier der fünf genannten Tests gegenüber.⁶⁹³ Sie konnten herausfinden, dass von allen vier Tests SHAPIRO-WILK die höchste Güte⁶⁹⁴ besitzt.⁶⁹⁵ Auf den Rängen folgen ANDERSON-DARLING, LILLIEFORS und KOLMOGOROW-SMIRNOV.⁶⁹⁶ KESKIN bestätigt dieselbe Rangfolge.⁶⁹⁷ Auch GOHOUT und SPECHT raten von der Verwendung von KOLMOGOROW-SMIRNOV ab.⁶⁹⁸ Die vorliegende Arbeit wird daher den SHAPIRO-WILK-Test zur Evaluation der Normalverteilung verwenden.

4.2.3 Test auf Varianzhomogenität

Für einige Tests ist das Vorliegen von Varianzhomogenität erforderlich. Dies bedeutet, dass sich die Varianzen zwischen den einzelnen Gruppen nicht unterscheiden. Es muss Homoskedastizität vorliegen, das heißt, die Varianzen müssen homogen sein. Beim Vorlie-

⁶⁸⁸ Vgl. Shapiro und Wilk (1965), S. 591.

⁶⁸⁹ Vgl. Anderson und Darling (1954), S. 765.

⁶⁹⁰ Vgl. Lilliefors (1967), S. 399.

⁶⁹¹ Vgl. Kolmogorov (1933), S. 83.

⁶⁹² Der Chi-Quadrat-Anpassungstest wird wegen seiner geringen statistischen Trennschärfe nicht weiter verfolgt.

⁶⁹³ Vgl. Razali und Wah (2011), S. 1.

⁶⁹⁴ Im Rahmen der Beurteilung der statistischen Güte wird die Höhe des Betafehlers betrachtet. Der Betafehler (Fehler 2. Art) tritt beispielsweise auf, wenn ein tatsächlich vorhandener Unterschied zwischen zwei Populationen durch einen Test zweier Stichproben nicht identifiziert wird. Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 100.

⁶⁹⁵ Vgl. Razali und Wah (2011), S. 1.

⁶⁹⁶ Vgl. Razali und Wah (2011), S. 1.

⁶⁹⁷ Vgl. Keskin (2006), S. 297.

⁶⁹⁸ Vgl. Gohout und Specht (2014), S. 545.

gen von Heteroskedastizität muss ein entsprechender anderer Test durchgeführt werden. Als Testverfahren kann unter anderem der Levene-Test eingesetzt werden.⁶⁹⁹ Die Nullhypothese H_0 des Levene-Tests lautet, es liege Varianzhomogenität vor. Wie allgemein üblich bei der Bearbeitung vergleichbarer Aufgabenstellungen⁷⁰⁰ wurde ein Konfidenzniveau von 0,95 bzw. eine Irrtumswahrscheinlichkeit von 0,05 verwendet. Bei einem Testwert von unter 0,05 wird der Test signifikant und die Nullhypothese der Varianzhomogenität ist abzulehnen.⁷⁰¹ Dann ist auf diesem Signifikanzniveau davon auszugehen, dass sich die Varianzen zwischen den einzelnen Stichproben signifikant unterscheiden.

4.2.4 Boxplot

Wie bereits im Abschnitt 4.2.2 (Test auf Normalverteilung) beschrieben, kann die Verteilung der einzelnen Merkmalsausprägungen mittels eines Boxplots dargestellt werden. Bisweilen wieder auch als Box-Whisker-Plot bezeichnet. Die Box beinhaltet die mittleren 50 % aller Werte, das heißt vom 25 %-Quantil bis zum 75 %-Quantil. Sie wird durch eine starke Trennlinie an der Stelle des Medians unterteilt.⁷⁰² Nach oben und unten schließen sich Linien an, welche die Lage der übrigen Werte bis einschließlich des Minimums bzw. des Maximums darstellen. Ausreißer werden durch o, Extremwerte mit * gekennzeichnet.⁷⁰³ Als Ausreißer werden Werte verstanden, die zwischen 1,5 und 3 Boxlängen außerhalb der Box liegen.⁷⁰⁴ Extremwerte (auffallende Ausreißer) liegen mehr als 3 Boxlängen außerhalb der Box.⁷⁰⁵ Ein Beispiel eines Boxplots wird in Abbildung 13 dargestellt.

Abbildung 13: Beispiel eines Boxplots⁷⁰⁶

4.2.5 Mittelwerttests

Mittelwerttests erlauben einen Vergleich zwischen zwei oder mehr Grundgesamtheiten. Es kann untersucht werden, ob zwischen diesen Grundgesamtheiten ein signifikanter Unterschied bezüglich des Mittelwertes besteht.⁷⁰⁷ Die Einteilung in die Grundgesamtheiten

⁶⁹⁹ Vgl. Huber, Meyer und Lenzen (2014), S. 65; vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 129 f.

⁷⁰⁰ Vgl. Richter (2014), S. 428; vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 12; vgl. Christians (2010), S. 76.

⁷⁰¹ Vgl. Kähler (2011), S. 439.

⁷⁰² Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 44f; vgl. Bühl (2012), S. 1011.

⁷⁰³ Vgl. Bühl (2012), S. 1011.

⁷⁰⁴ Vgl. Bühl (2012), S. 1011.

⁷⁰⁵ Vgl. Hartung, Elpelt und Klösener (2005), S. 835.

⁷⁰⁶ Übernommen aus Fahrmeir et al. (2007), S. 69.

⁷⁰⁷ Dazu ist zunächst sicherzustellen, dass Varianzhomogenität vorliegt. Danach kann das Vorhandensein einer Normalverteilung geprüft werden. Mit der Verteilungsannahme eruiert schließlich in einem dritten Schritt ein parametrischer Test, ob die Mittelwerte signifikant voneinander abweichen.

erfolgt in der Regel mittels eines qualitativen Merkmals, beispielsweise der Zugehörigkeit zu einer der Lagekategorien *Städtisch*, *Halbstädtisch* oder *Ländlich*.⁷⁰⁸

Das zu untersuchende Merkmal, beispielsweise die kardinal skalierte *Bruttogewinnspanne*, ist quantitativer Natur. Im Rahmen des Tests werden schließlich die arithmetischen Mittel von allen Grundgesamtheiten miteinander verglichen.⁷⁰⁹

Grundsätzlich wäre alternativ auch ein direkter Vergleich der Mittelwerte der Grundgesamtheiten möglich. Jedoch werden diese Mittelwerte in der Regel auf Basis von Stichproben ermittelt. Aufgrund von Zufallsschwankungen können sich diese Stichprobenmittelwerte selbst dann noch voneinander unterscheiden, wenn die Grundgesamtheiten identisch sind. Aus diesem Grunde muss geprüft werden, ob sich die Abweichung in den Mittelwerten signifikant von Null unterscheidet. Dies leisten die Mittelwerttests.⁷¹⁰

4.2.5.1 Der *t*-Test

Der *t*-Test gehört zu den Mittelwerttests.⁷¹¹ Mit dem *t*-Test für *unabhängige* Stichproben kann überprüft werden, ob zwei Stichproben aus Grundgesamtheiten stammen, die sich hinsichtlich des Mittelwertes auf einem statistisch signifikanten Niveau unterscheiden.⁷¹²

Sind mehr als zwei Grundgesamtheiten auf ihre Unterschiede zu prüfen, ist es zunächst denkbar, den *t*-Test paarweise zwischen allen Kombinationen von Stichproben durchzuführen. Liegen etwa 3 Grundgesamtheiten vor, so würde man folglich 1 mit 2, 1 mit 3 und 2 mit 3 vergleichen. Jedoch ist der *t*-Test ungeeignet, wenn mehr als zwei Grundgesamtheiten zur Untersuchung vorliegen, denn er ist grundsätzlich nur für *unabhängige* Stichproben geeignet.⁷¹³ Mit steigender Anzahl durchgeführter Einzelvergleiche erhöht sich die Wahrscheinlichkeit, dass der *t*-Test fälschlicherweise einen signifikanten Unterschied der Mittelwerte anzeigt.⁷¹⁴ An dieser Stelle kommt die Varianzanalyse zur Anwendung.

4.2.5.2 Varianzanalyse (ANOVA)

Der Begriff ANOVA (Analysis of Variance) entstammt der englischen Bezeichnung für die Varianzanalyse. Ursprung dieser Bezeichnung ist die Tatsache, dass sich die betrachtete Prüfgröße als Quotient zweier Varianzen errechnet. Denn obwohl die Bezeichnung *Varianzanalyse* suggeriert, dass das Verfahren die Varianzen vergleicht, prüft es eine Hypothese über die Gleichheit zweier oder mehrerer Mittelwerte.⁷¹⁵ Das Verfahren zerlegt die Varianz, aus dieser Dekomposition lässt sich die Prüfstatistik ableiten.⁷¹⁶ Eine Varianzanalyse, die zum Vergleich zweier Mittelwerte eingesetzt wird, führt zu demselben Resultat wie der *t*-Test.⁷¹⁷

Grundsätzlich erlaubt es die Varianzanalyse, *N* Gruppen von Individuen daraufhin zu untersuchen, ob sich diese anhand ihres Mittelwertes signifikant voneinander unterscheiden:

⁷⁰⁸ Vgl. Schulze und Porath (2012), S. 530.

⁷⁰⁹ Vgl. Schulze und Porath (2012), S. 530.

⁷¹⁰ Vgl. Schulze und Porath (2012), S. 530.

⁷¹¹ Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 117.

⁷¹² Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 120.

⁷¹³ Ein Wechsel im Vorstand oder in der Strategie einer Bank kann zu einem Bruch der Zeitreihe führen.

⁷¹⁴ Vgl. Kähler (2011), S. 435.

⁷¹⁵ Vgl. Schulze und Porath (2012), S. 539; Bamberg, Baur und Krapp (2012), S. 184.

⁷¹⁶ Vgl. Auer und Rottmann (2015), S. 473.

⁷¹⁷ Vgl. Abschnitt 4.2.5.1.

μ_1 : Mittelwert Gruppe 1

μ_2 : Mittelwert Gruppe 2

μ_3 : Mittelwert Gruppe 3

...

μ_N : Mittelwert Gruppe N

Die Nullhypothese der Varianzanalyse lautet, dass die Erwartungswerte aller N betrachteten Kategorien identisch sind.⁷¹⁸

Nullhypothese $H_0: \mu_1 = \mu_2 = \mu_3 = \dots = \mu_N$

Die Alternativhypothese H_1 besagt, dass es beim paarweisen Vergleich aller N Kategorien untereinander mindestens bei einem Vergleich einen Unterschied gibt.

Alternativhypothese $H_1: \mu_i \neq \mu_j$ für mindestens ein $i, j = 1 \dots N$ ($i \neq j$)

Die Stichproben müssen folgende Voraussetzungen erfüllen:⁷¹⁹

1. Die Stichproben müssen voneinander unabhängig sein.
2. Die Stichproben müssen normalverteilt sein.
3. Die Varianz in allen Stichproben muss gleich sein.

Ad Voraussetzung 1: Es liegt Unabhängigkeit zwischen Zufallsgrößen vor, wenn für jede Auswahl von maximal N Ereignissen Unabhängigkeit vorliegt.⁷²⁰ Die Erhebung einer Beobachtung in einer Kategorie hat hierbei keinen Einfluss auf die Erhebung von Beobachtungen, die in anderen Kategorien liegen. Es lassen sich die Kategorien als Kriterien zur Abgrenzung der Stichproben verwenden.⁷²¹ In den Fällen, die in der vorliegenden Arbeit untersucht werden, kann davon ausgegangen werden, dass die Voraussetzung unabhängiger Stichproben erfüllt ist, da sich die Stichproben nicht überschneiden. Eine eindeutige Zuordnung zu den Kategorien ist möglich.

Ad Voraussetzung 2: Zur Überprüfung, ob eine Normalverteilung vorliegt, kann ein entsprechender Test durchgeführt werden.⁷²² Sollte keine Normalverteilung vorliegen, erfolgt eine gesonderte Kennzeichnung. Einige Autoren schlagen für diesen Fall vor, als Alternative zur Varianzanalyse den H-Test von KRUSKAL und WALLIS⁷²³ einzusetzen. Hierbei handelt es sich um eine Weiterentwicklung des Mann-Whitney-U-Tests.⁷²⁴ Der Kruskal-Wallis-H-Test vergleicht mehr als zwei unabhängige Stichproben. Im Gegensatz zur Normalverteilung, die mit den Parametern μ und σ arbeitet, ist er nichtparametrisch⁷²⁵ und verwendet eine gemeinsame Rangreihe der Werte aller Stichproben.⁷²⁶ Auf diese Art setzt er nicht das Vorliegen einer bestimmten Verteilung voraus. Zu diesen Autoren zählen BOSCH⁷²⁷,

⁷¹⁸ Vgl. Auer und Rottmann (2015), S. 353 f.

⁷¹⁹ Vgl. Tebroke (1993), S. 115.

⁷²⁰ Vgl. Hartung et al. (2005), S. 108.

⁷²¹ Vgl. Schulze und Porath (2012), S. 539 f.

⁷²² Vgl. Abschnitt 4.2.2.

⁷²³ Vgl. Kruskal und Wallis, W. Allen (1952), S. 586 f.

⁷²⁴ Vgl. Bühl (2012), S. 395.

⁷²⁵ Vgl. Vargha und Delaney (1998), S. 170.

⁷²⁶ Vgl. Bühl (2012), S. 395.

⁷²⁷ Vgl. Bosch (1998), S. 613.

BAMBERG ET AL.⁷²⁸, BÜHL⁷²⁹, HARTUNG ET AL.⁷³⁰ und TRENKLER UND BÜNING⁷³¹. Jedoch geht aus der wissenschaftlichen Diskussion hervor, dass eine Überlegenheit nicht zwangsläufig besteht. Dies liegt als erstes daran, dass die Nachteile der Varianzanalyse nicht so stark wiegen und wirken. Die Varianzanalyse ist ein sehr *robustes* Verfahren. Bei Abweichungen von der Normalverteilungsvoraussetzung reagiert es nicht empfindlich und toleriert diese Abweichungen gut, wie Tests mit flachen, spitzgipfligen, schiefen und sogar bimodalen Verteilungen zeigen.⁷³² Als zweites ist der Kruskal-Wallis-H-Test ein parametrisches Verfahren, bei dem Messwerte durch Rangzahlen ersetzt werden. Hier kann nicht ausgeschlossen werden, dass nützliche Informationen verlorengehen. Aus diesen Gründen empfehlen McDONALD⁷³³ sowie LUND und LUND⁷³⁴ explizit, auch bei Fehlen der Normalverteilung die normale Varianzanalyse durchzuführen, und auf die Verwendung des Kruskal-Wallis-Tests zu verzichten. Auch KÄHLER hebt die *Robustheit* der Varianzanalyse hervor. Liegt Varianzhomogenität vor, aber keine Normalverteilung, lässt sich der Test laut KÄHLER trotzdem durchführen, sofern die Stichproben einen hinreichend großen Umfang aufweisen und die Abweichung von der Normalverteilung nicht erheblich ist.⁷³⁵ Als hinreichend groß werden je nach Autor Stichproben ab mindestens 15 bzw. mehr als 30 Elementen angesehen.⁷³⁶

Ad Voraussetzung 3: Zur Überprüfung der Homoskedastizität wird, wie bereits erwähnt, der Levene-Test angewendet.⁷³⁷ Weichen die Varianzen der einzelnen Stichproben signifikant voneinander ab, empfiehlt KÄHLER trotzdem die Durchführung der Varianzanalyse, sofern die Normalverteilungsannahme bestätigt wird und die Stichproben einen hinreichend großen Umfang aufweisen. Dabei verweist er abermals auf die *Robustheit* des Tests, also die bereits beschriebene Unempfindlichkeit gegenüber der Verletzung von Annahmen.⁷³⁸ JANSSEN empfiehlt den Brown-Forsythe-Test und den Welch-Test, falls sich die Varianzen der Vergleichsgruppen unterscheiden.⁷³⁹ Auch McDONALD empfiehlt den Welch-Test, falls die Voraussetzung der Varianzhomogenität verletzt ist.⁷⁴⁰ LUND und LUND raten bei Varianzheterogenität zum Welch-Test und zum Brown-Forsythe-Test. Beide Tests prüfen, ob sich die Mittelwerte signifikant unterscheiden, obwohl unterschiedliche Varianzen vorliegen. Alternativ wird zwar hier auch der Kruskal-Wallis-H-Test genannt, jedoch bringe der Welch-Test in den meisten Situationen die besten Ergebnisse.⁷⁴¹ Liefern Brown-Forsythe und Welch widersprüchliche Ergebnisse bezüglich der Signifikanz, sollte dem Ergebnis des Welch-Tests der Vorzug erteilt werden.⁷⁴²

Abbildung 14 enthält eine Übersicht, welcher Test in welcher Situation angewendet wird. Mit einem Stern (*) sind die oben beschriebenen Verfahren in ihren jeweiligen Anwendungsszenarien markiert.

⁷²⁸ Vgl. Bamberg et al. (2012), S. 172.

⁷²⁹ Vgl. Bühl (2012), S. 395.

⁷³⁰ Vgl. Hartung et al. (2005), S. 613 f.

⁷³¹ Vgl. Trenkler und Büning (1994), S. 184 f.

⁷³² Vgl. McDonald (2014), S. 157; Lund und Lund (2015); Hockmann und Thießen (2012), S. 138 f.

⁷³³ Vgl. McDonald (2014), S. 157.

⁷³⁴ Vgl. Lund und Lund (2015).

⁷³⁵ Vgl. Kähler (2011), S. 439.

⁷³⁶ Vgl. Boehnke (1983), S. 83; vgl. Bortz (1977), S. 348 (15 Elemente); vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 126 (30 Elemente).

⁷³⁷ Vgl. Huber et al. (2014), S. 65; vgl. Eckstein (2010), S. 269.

⁷³⁸ Vgl. Kähler (2011), S. 439.

⁷³⁹ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 363.

⁷⁴⁰ Vgl. McDonald (2014), S. 157.

⁷⁴¹ Vgl. Lund und Lund (2015).

⁷⁴² Vgl. Lund und Lund (2015).

Abbildung 14: Verfahren zum Vergleich von mehr als zwei unabhängigen Stichproben⁷⁴³

Nach der Feststellung, dass überhaupt ein signifikanter Unterschied besteht, kommt ein Post-hoc-Test zur Anwendung. Dieser hat die Aufgabe herauszufinden, zwischen welchen Gruppenpaaren jeweils ein Unterschied besteht. Hier wird Tukey-HSD (honestly significant difference) verwendet.

4.2.6 Korrelationsanalyse

Die Korrelationsanalyse erlaubt es, den Zusammenhang bzw. die Beziehung zwischen zwei Variablen zu messen. Daher wird sie bisweilen auch bivariate Korrelation genannt.

Der Korrelationskoeffizient nach PEARSON beschreibt die Höhe des linearen Zusammenhangs bei einer kardinalen Skalierung. Als Alternativen gibt es die Korrelationskoeffizienten nach SPEARMAN sowie nach KENDALL für ordinale Skalierung, falls die Voraussetzungen für PEARSON nicht erfüllt sind. Die vorliegende Arbeit setzt die Kennzahl nach PEARSON ein, sofern die Voraussetzungen dafür erfüllt sind.⁷⁴⁴

Die erste Voraussetzung für die Anwendung des Korrelationskoeffizienten nach PEARSON ist, dass die Werte eine Normalverteilung aufweisen.⁷⁴⁵ Dies wird in der vorliegenden Arbeit mit dem SHAPIRO-WILK-Test untersucht.⁷⁴⁶ Falls mindestens eine der Variablen nicht normalverteilt ist, so kann alternativ der Rangkorrelationskoeffizient nach SPEARMAN oder KENDALLS Tau bestimmt werden.⁷⁴⁷ Als zweite Voraussetzung sollte der gesuchte Zusammenhang linear oder zumindest quasi-linear sein, da der Korrelationskoeffizient nach PEARSON die Stärke des linearen Zusammenhangs ausdrückt. Als quasi-linear wird dabei ein Regressionsansatz bezeichnet, der in seinen Koeffizienten zwar nicht linear ist, sich jedoch durch eine geeignete Transformation linearisieren lässt.⁷⁴⁸ Zur Beurteilung polyno-

⁷⁴³ Eigene Darstellung, in Anlehnung an Kähler (2011), S. 460.

⁷⁴⁴ Vgl. Bühl (2012), S. 421.

⁷⁴⁵ Vgl. Bühl (2012), S. 420.

⁷⁴⁶ Vgl. Abschnitt 4.2.2.

⁷⁴⁷ Vgl. Bühl (2012), S. 420.

⁷⁴⁸ Vgl. Egert (2013), S. 29.

mialer, logarithmischer oder exponentieller Zusammenhänge ist der Korrelationskoeffizient nach PEARSON ungeeignet.

Der Korrelationskoeffizient r ist normiert und liegt stets im Wertebereich $[-1; +1]$. Gilt $r = 1$, so liegt ein perfekter positiver linearer Zusammenhang vor: Jede Erhöhung der einen Variablen ist mit einer Erhöhung der anderen Variable verbunden. Gilt dagegen $r = -1$, so handelt es sich um einen perfekten negativen Zusammenhang. Liegt r nahe 0, so existiert kein linearer Zusammenhang.⁷⁴⁹ Je nach der Höhe des Betrages von r wird von verschiedenen hohen Korrelationen gesprochen. BÜHL unterscheidet zwischen sehr geringer Korrelation (bis 0,2), geringer Korrelation (bis 0,5), mittlerer Korrelation (bis 0,7), hoher Korrelation (bis 0,9) und sehr hoher Korrelation (über 0,9).⁷⁵⁰ Das in Beziehung stehende Bestimmtheitsmaß R^2 wird unten erläutert.⁷⁵¹

Zusätzlich zu r wird das Signifikanzniveau angegeben, um r gegen Null abzusichern. Beim Vorliegen von Signifikanz kann davon ausgegangen werden, dass sich der Korrelationskoeffizient r signifikant von Null unterscheidet.⁷⁵²

4.2.7 Regressionsanalyse

Die Korrelationsanalyse dient dazu, die Stärke eines Zusammenhangs zu quantifizieren, welcher zwischen zwei Variablen besteht.⁷⁵³ Im Gegensatz dazu wird die Regressionsanalyse eingesetzt, um die Art des Zusammenhangs aufzudecken und um den Wert einer abhängigen Variable vorherzusagen, wenn der Wert der unabhängigen Variablen vorliegt.⁷⁵⁴ Der einfachste Fall ist hier ein linearer Zusammenhang, welcher durch die einfache lineare Regression⁷⁵⁵ oder die multiple lineare Regression⁷⁵⁶ identifiziert werden kann.

Eine einfache lineare Regression wird angewendet, wenn die abhängige Variable y nur von einer unabhängigen Variablen x bestimmt wird.⁷⁵⁷ Untersucht man mehrere unabhängige Variable x_1 , x_2 und x_3 auf den Einfluss hin, den diese auf die abhängige Variable y besitzen, so kommt die multiple lineare Regression zur Anwendung.⁷⁵⁸ Im Gegensatz dazu spricht man von einer multivariaten Regression, wenn mehrere abhängige Variable gleichzeitig untersucht werden. Die multivariate Regression wird in der vorliegenden Arbeit nicht angewendet. KOMLOS und SÜSSMUTH empfehlen zunächst eine grafische Darstellung anhand eines Streudiagramms, um das Problem zu veranschaulichen.⁷⁵⁹

Man geht für eine Grundgesamtheit von einem linearen Zusammenhang zwischen einer unabhängigen und einer abhängigen Variable aus.⁷⁶⁰ Dieser Zusammenhang wird additiv von einer Zufallsvariable überlagert.⁷⁶¹ Daneben gibt es noch weitere Einflussgrößen, die sich jedoch nur geringfügig positiv oder negativ auf die abhängige Variable auswirken, und

⁷⁴⁹ Vgl. Bühl (2012), S. 422.

⁷⁵⁰ Vgl. Bühl (2012), S. 422.

⁷⁵¹ Vgl. Abschnitt 4.2.8.

⁷⁵² Vgl. Bühl (2012), S. 422.

⁷⁵³ Vgl. Bühl (2012), S. 433.

⁷⁵⁴ Vgl. Bühl (2012), S. 433.

⁷⁵⁵ Vgl. Bühl (2012), S. 434.

⁷⁵⁶ Vgl. Bühl (2012), S. 442.

⁷⁵⁷ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 415.

⁷⁵⁸ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 415.

⁷⁵⁹ Vgl. Komlos und Süßmuth (2010), S. 59.

⁷⁶⁰ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 419.

⁷⁶¹ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 419.

daher in ihrer Summe als eine Zufallsvariable gesehen werden können.⁷⁶² Das Regressionsmodell wird durch

$$y_i = b_0 + b_1 x_i + \epsilon_i \quad (29)$$

beschrieben, wobei die Regressionskoeffizienten b_0 und b_1 so bestimmt werden, dass die abhängige Variable y_i bestmöglich durch die unabhängige Variable x_i erklärt wird. Der hierdurch nicht erklärte Teil geht in die Residuen ϵ_i ein, die auch als Störterm bezeichnet werden. Ist der lineare Zusammenhang zwischen x_i und y_i plausibel, so weisen alle ϵ_i einen zufälligen Charakter auf, sind also unabhängig und identisch normalverteilt mit einem Erwartungswert von Null und der konstanten Varianz σ^2 . Des Weiteren dürfen die Residuen nicht autokorreliert sein.

Die Variable y_i besteht somit aus einer systematischen Komponente $\hat{y}_i = b_0 + b_1 x_i$, die die Vorhersage für y_i durch die Regressionsgleichung darstellt, wenn x_i gegeben ist.⁷⁶³ Dieser prognostizierte Wert $\hat{y}_i$ unterscheidet sich in der Regel vom tatsächlich beobachteten Wert y_i um den Fehler ϵ_i .⁷⁶⁴ Als Residualwert wird die Abweichung $\epsilon_i = y_i - \hat{y}_i$ bezeichnet.⁷⁶⁵ Die Schätzung der Parameter b_0 und b_1 beruht auf der Methode der kleinsten Quadrate (MKQ).⁷⁶⁶ Mit dieser wird versucht, die Summe der quadrierten vertikalen Abstände jeweils zwischen einem beobachteten Wert y_i und dem für das entsprechende x_i berechnete $\hat{y}_i$ zu minimieren.⁷⁶⁷

Für eine multiple Regression muss die Anzahl der Variablen entsprechend erhöht werden. Das Regressionsmodell für J Variablen lautet dann:

$$y_i = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_J x_J + \epsilon_i \quad (30)$$

Der Regressionsansatz wird durch die folgende Gleichung beschrieben.⁷⁶⁸

$$\hat{y}_i = b_0 + b_1 x_1 + b_2 x_2 + \dots + b_J x_J \quad (31)$$

Die Regressionskoeffizienten $b_0, b_1, b_2, \dots, b_J$ werden durch die Methode der kleinsten Quadrate bestimmt.⁷⁶⁹

In manchen Fällen vermutet man, dass die Zugehörigkeit zu einer Gruppe (qualitatives Merkmal) einen Einfluss auf die Höhe einer anderen Eigenschaft hat (quantitatives Merkmal). Um herauszufinden, wie groß dieser partielle Einfluss der Gruppenzugehörigkeit ist,

⁷⁶² Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 419.

⁷⁶³ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 415.

⁷⁶⁴ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 415.

⁷⁶⁵ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 415.

⁷⁶⁶ Vgl. Hartung et al. (2005), S. 574f; Winker (2010), S. 138f; Engel und Reinecke (1994), S. 16.

⁷⁶⁷ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 416 f.

⁷⁶⁸ Vgl. Backhaus (2006), S. 60.

⁷⁶⁹ Vgl. Backhaus (2006), S. 60.

wird die Regressionsanalyse mit Dummyvariablen angewendet.⁷⁷⁰ Dabei kann eine Dummyvariable etwa den Wert 1 annehmen, wenn eine bestimmte Eigenschaft erfüllt ist, und den Wert 0, wenn die Eigenschaft nicht erfüllt ist. Dummyvariablen können beispielsweise für die Zugehörigkeit zu Gruppen oder für Datensätze aus bestimmten Jahren vergeben werden.

4.2.8 Bestimmtheitsmaß R^2

Das Bestimmtheitsmaß R^2 ist ein Indikator dafür, welcher Anteil der gesamten Varianz (bzw. Streuung) durch das jeweilige statistische Verfahren erklärt wird.

$$R^2 = \frac{\text{erklärte Varianz}}{\text{Gesamtvarianz}} \quad (32)$$

Das Bestimmtheitsmaß ist eine normierte Größe.⁷⁷¹ Sein Wertebereich liegt zwischen 0 und 1.⁷⁷² Wird die gesamte Streuung erklärt, so nimmt R^2 den Wert 1 an. Lässt sich die beobachtete Streuung gar nicht durch das Modell erklären, so gilt $R^2 = 0$.⁷⁷³

Das Bestimmtheitsmaß ist abhängig von der Anzahl der Regressoren, das heißt von den unabhängigen bzw. erklärenden Variablen.⁷⁷⁴ Lässt man eine gegebene Stichprobengröße konstant, erhöht jedoch die Anzahl der Regressoren, so kann sich R^2 erhöhen, jedoch nicht verringern.⁷⁷⁵ Möglicherweise steigt aber der Erklärungsgehalt durch den zusätzlich aufgenommenen Regressor nicht an, oder dieser zusätzliche Erklärungsgehalt ist zufällig bedingt. Die Schätzeigenschaften des Modells verschlechtern sich besonders bei einer geringen Anzahl von Freiheitsgraden, das heißt bei kleinen Stichproben.⁷⁷⁶

Das korrigierte Bestimmtheitsmaß (englisch *adjusted R-squared*) verbessert R^2 in folgender Hinsicht: Es subtrahiert einen Korrekturterm.⁷⁷⁷ In der Folge sinkt das korrigierte Bestimmtheitsmaß mit jedem zusätzlichen Regressor und mit abnehmender Zahl der Freiheitsgrade.⁷⁷⁸

4.2.9 Paneldatenanalyse

Paneldaten sind verwandt mit Zeitreihen- und mit Querschnittsdaten. Unter Zeitreihendaten (englisch *time series data*) versteht man die Erhebung der Größenordnung eines Sachverhalts im Zeitablauf, oft in festen Zeitabständen wie z. B. jährlich. Wird etwa die Bilanzsumme einer einzelnen Bank für eine Reihe von Jahren immer am Jahresende erhoben, stellt dies eine Zeitreihe dar. Durch Auswertung kann dann die Entwicklung dieser einen Größe über die Zeit erforscht werden.

Unter Querschnittsdaten (englisch *cross section data*) versteht man eine Menge an Daten, die zur Beschreibung eines Sachverhaltes zum selben Zeitpunkt erhoben wurden. Das können

⁷⁷⁰ Vgl. Schulze und Porath (2012), S. 521.

⁷⁷¹ Vgl. Backhaus (2006), S. 66.

⁷⁷² Vgl. Assenmacher (2002), S. 121 und Backhaus (2006), S. 66.

⁷⁷³ Vgl. Backhaus (2006), S. 66.

⁷⁷⁴ Vgl. Backhaus (2006), S. 68.

⁷⁷⁵ Vgl. Backhaus (2006), S. 68 und Assenmacher (2002), S. 121.

⁷⁷⁶ Vgl. Backhaus (2006), S. 68.

⁷⁷⁷ Vgl. Backhaus (2006), S. 68 und Assenmacher (2002), S. 121.

⁷⁷⁸ Vgl. Backhaus (2006), S. 68 und Assenmacher (2002), S. 121.

etwa alle Positionen einer Jahresschlussbilanz einer Bank sein, oder auch die Bilanzsummen aller Banken zu einem Zeitpunkt. Auch hier können Zusammenhänge identifiziert werden, die im selben Zeitpunkt begründet liegen.

Paneldaten besitzen innerhalb der empirischen Forschung eine besondere Qualität. Sie vereinen Zeitreihendaten und Querschnittsdaten. Ein Panel beinhaltet Angaben zu einer Menge von Messdaten, z. B. Bilanzsummen mehrerer Banken, über einen Zeitraum von mindestens zwei Messpunkten, oft jedoch mehrere Jahre. Daher werden sie in der Literatur auch als *time series cross section data* bezeichnet.⁷⁷⁹

Paneldaten sind auch speziell gegenüber Trendstudien abzugrenzen: Panelstudien befragen wiederholt dieselben Untersuchungseinheiten.⁷⁸⁰ Trendstudien hingegen ziehen wiederholt unabhängige Zufallsauswahlen aus derselben statistischen Population und beinhalten daher nicht dieselben Untersuchungseinheiten.⁷⁸¹

Zur Auswertung von Paneldaten werden besondere Verfahren angewendet. Diese erlauben es vor allem, diesen dynamischen Aspekt zu berücksichtigen und eine Entwicklung im Zeitablauf über alle Eingangsparameter zu erklären.⁷⁸² Je nachdem, welche Voraussetzungen vorliegen, fällt die Wahl auf ein bestimmtes Verfahren.

Bei Fixed Effects (FE) werden die Niveauunterschiede zwischen den Einheiten des Datensatzes eliminiert.⁷⁸³ Dazu wird zunächst der einheitenspezifische Mittelwert bestimmt, und dieser dann von allen Beobachtungen subtrahiert.⁷⁸⁴ Übrig bleibt eine Schwankung um den Nullpunkt, wobei jedoch die absolute Höhe der Schwankung erhalten bleibt. Als Beispiel enthält Abbildung 15 einen Zeitreihenplot von drei Personen. Für diese wurde die Höhe des Einkommens in verschiedenen Zeitpunkten nach ihrem Schulabschluss bestimmt. Bestimmt werden soll der Einfluss des Zeitabstands in Jahren seit dem Schulabschluss auf die Höhe des Einkommens. Auf Basis des linearen Regressionsmodells aus Gleichung (29) wird die Beziehung zwischen dem Gehalt $y_t^{(j)}$ von Person j und der Zeit t seit dem Schulabschluss durch

$$y_i^{(j)} = b_0^{(j)} + b_1^{(j)}x_i + \epsilon_i^{(j)} \quad (33)$$

beschrieben. Für die Residuen gelten die oben getroffenen Annahmen. Der Parameter $b_0^{(j)}$ kann als Startgehalt nach Beendigung des Schulabschlusses interpretiert werden. Nach Schätzung der Parameter sowohl für jede einzelne Person als auch für alle drei gemeinsam ergeben sich die in Abbildung 15 dargestellten Regressionsgeraden. Die in schwarz eingezeichnete allgemeine Regressionsgerade fällt mit einem Steigungskoeffizienten von $b_1^{allgemein} = 44$ deutlich flacher als jede der Regressionsgeraden der drei Personen aus, deren Steigungskoeffizienten bei $b_1^{(1)} = 113$, $b_1^{(2)} = 72$, $b_1^{(3)} = 116$ liegen.⁷⁸⁵

⁷⁷⁹ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 9.

⁷⁸⁰ Vgl. Engel und Reinecke (1994), S. 3.

⁷⁸¹ Vgl. Engel und Reinecke (1994), S. 3.

⁷⁸² Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 10.

⁷⁸³ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 40.

⁷⁸⁴ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 40.

⁷⁸⁵ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 38.

Abbildung 15: Zeitreihenplot der Verteilung von „Jahre seit Schulabschluss“ und „Einkommen“⁷⁸⁶

Nach Anwendung des Fixed Effects-Verfahrens der Paneldatenanalyse lautet der Steigungskoeffizient $b_{\text{allgemein}} = 100$ und ist damit auch visuell deutlich realistischer.⁷⁸⁷

Abbildung 16 enthält die grafische Darstellung des Resultats, die allgemeine Regressionsgerade wird als gestrichelte Linie dargestellt.

Abbildung 16: Streudiagramm der Verteilung von „Jahre seit Schulabschluss“ und „Einkommen“ (Fixed Effects)⁷⁸⁸

⁷⁸⁶ Giesselmann und Windzio (2012), S. 38.

⁷⁸⁷ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 42.

⁷⁸⁸ Giesselmann und Windzio (2012), S. 42.

Auch hier wird die erwähnte Streuung um die Abszissenachse sichtbar. Zeitkonstante Variablen können nicht mit dem Fixed Effects-Modell untersucht werden.⁷⁸⁹ In diesem Fall kann auf eine OLS-Regression zurückgegriffen werden, bei der alle Werte gleichzeitig regressiert werden. Die OLS-Regression wird daher auch als Pooled-Methode bezeichnet.⁷⁹⁰ Zeitkonstant sind alle diejenigen Variablen, die sich im Zeitablauf nicht verändern, also unveränderliche Eigenschaften von Individuen. Beispiele hierfür sind das Geschlecht einer Person oder die Lage einer Bank in einem der drei Lagebereiche städtisch, halbstädtisch oder ländlich. Random Effects (RE) kann zur Anwendung kommen, um die Effizienz der Schätzung im Vergleich zur einfachen OLS-Regression bei unbalancierten Daten zu erhöhen.⁷⁹¹ Jedoch müssen die impliziten Annahmen beachtet werden.⁷⁹² GIESELMANN UND WINDZIO kritisieren die Bezeichnung Random Effects als irreführend, da sie ein Abgrenzungskriterium suggeriert, welches auch auf FE oder OLS zutrifft.⁷⁹³ Das Kriterium sei, dass der Einheiten effekt als Realisation einer Zufallsgröße aufgefasst werden kann.⁷⁹⁴

Der Hausman-Test⁷⁹⁵ hilft als Kriterium bei der Entscheidung zwischen Random Effects und Fixed Effects.⁷⁹⁶ Hierzu überprüft der Test die Nullhypothese, dass die mit Random Effects errechneten Koeffizienten den mit Fixed Effects ermittelten entsprechen.⁷⁹⁷ Fällt der Hausman-Test signifikant aus, sollte man sich gegen Random Effect entscheiden und auf Fixed Effects hin prüfen.

4.3 Datenbasis

4.3.1 Datenerhebung

Im Rahmen der Datenerhebung wurden folgende Datensätze gewonnen:

- Bilanz- und GuV-Daten der Genossenschaftsbanken
- Bankliste der Deutschen Bundesbank
- Bankliste des BVR
- Gemeindeverzeichnis des Statistischen Bundesamtes
- Regionale Wirtschaftsdaten auf Kreisebene
- Bewertung der Zukunftsfähigkeit nach KRÖHNERT

Der Datensatz Genossenschaftsbanken wurde im Jahr 2013 mit Hilfe der Datenbank Bankscope erhoben. Enthalten sind die Positionen der Aktivseite, der Passivseite, der Gewinn- und Verlustrechnung sowie die Anzahl der Mitarbeiter und Angaben zu Fusionen aus dem Lagebericht. Eine detaillierte Vorstellung der einzelnen Positionen erfolgt unten in den Abschnitten 4.3.3.3 und 4.3.3.4. Der Betrachtung der GuV-Positionen kommt im Rahmen der vorliegenden Arbeit eine besondere Bedeutung zu. Nach Abschluss der Erhe-

⁷⁸⁹ Vgl. Kopp und Lois (2009), S. 23.

⁷⁹⁰ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 107 f.

⁷⁹¹ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 79.

⁷⁹² Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 79.

⁷⁹³ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 79.

⁷⁹⁴ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 79.

⁷⁹⁵ Vgl. Hausman, J. A. (1978), S. 1251 f.

⁷⁹⁶ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 109f; Vgl. Kopp und Lois (2009), S. 54 f.

⁷⁹⁷ Vgl. Allison (2009), S. 23.

bung erfolgte ein umfangreicher Datenvalidierungsprozess, der in Abschnitt 4.3.2 gesondert beschrieben wird.

Der Datensatz der regionalen Wirtschaftsdaten in den kreisfreien Städten und Landkreisen Deutschlands enthält unter anderem folgende Angaben jeweils im Zeitraum 2005 bis 2011:

- Bruttoinlandsprodukt pro Kopf
- Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer
- Bruttolöhne und -gehälter
- Einkommen der privaten Haushalte

4.3.2 Aufbereitung und Validierung

Der gesamte Datensatz zu den Jahresabschlüssen der Banken umfasst 1.662 Institute. Unter diesen befinden sich 955 aktive Banken. Hierbei bedeutet *aktiv*, dass die jeweilige Bank zum Zeitpunkt der Erhebung *aktiv tätig* war. Jedoch liegen nicht für alle tatsächlich aktiven Banken in jedem betrachteten Geschäftsjahr alle Daten vor. Auch existieren 707 Datensätze von Instituten, die im Zuge einer Fusion von einer anderen Bank absorbiert wurden. Die absorbierten Institute werden als nicht mehr aktiv gekennzeichnet.⁷⁹⁸ Die Untersuchung zieht für jedes Geschäftsjahr sämtliche verfügbare von den insgesamt bestehenden Datensätzen heran. Die gesamte Stichprobe deckt 7.133 Bankenjahre ab, die sieben Geschäftsjahren entstammen. In der Untersuchung werden jedoch nur regionale Genossenschaftsbanken betrachtet. Grundsätzlich betreiben alle regionalen Genossenschaftsbanken in Deutschland vorwiegend einen Geschäftstypus, welcher häufig als das „klassische Einlagen- und Kreditgeschäft“ beschrieben wird und sich aus deren Geschäftspolitik ergibt. Dies geschieht überall – unabhängig von der Lage der einzelnen Bank.

Einige Banken gehören zwar zur Kategorie der Genossenschaftsbanken, weichen in ihrem Geschäftsmodell jedoch von demjenigen regionaler Genossenschaftsbanken ab und werden daher nicht für Berechnungen in der vorliegenden Arbeit herangezogen. Die Darstellung erfolgt in Tabelle 6.

Es verbleiben 1.637 Fälle. Im anschließenden Prozess der Datenvalidierung erfolgte ein Abgleich mit anderen Datenbanken. Dazu zählen insbesondere das Gemeindeverzeichnis⁷⁹⁹, das Verzeichnis der Kreditinstitute der DEUTSCHEN BUNDESBANK⁸⁰⁰ sowie die Liste aller Volksbanken und Raiffeisenbanken vom Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken.⁸⁰¹

⁷⁹⁸ Fortgeführt wird lediglich die Zeitreihe des absorbierenden Instituts.

⁷⁹⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2012a).

⁸⁰⁰ Vgl. Bundesbank (2012c).

⁸⁰¹ Vgl. Büles (2012), S. 1-18.

Von der Untersuchung ausgeschlossene Banken	
1.	DZ BANK AG-Deutsche Zentral-Genossenschaftsbank
2.	Deutsche Genossenschaftsbank DG BANK
3.	WGZ-Bank AG Westdeutsche Genossenschafts-Zentralbank
4.	GZ-Bank AG
5.	Verband der Sparda-Banken e.V.
6.	SGZ Bank Südwestdeutsche Genossenschafts - Zentralbank AG
7.	Deutsche Apotheker- und Ärztebank eG
8.	GZB-Bank Genossenschaftliche Zentralbank AG Stuttgart
9.	BBBank eG
10.	Bank für Sozialwirtschaft AG
11.	LIGA Bank eG
12.	Evangelische Kreditgenossenschaft eG
13.	Pax-Bank eG
14.	BAG Bankaktiengesellschaft
15.	Hausbank München eG
16.	DZB Bank GmbH
17.	Evenord-Bank eG-KG
18.	MKB Mittelstandskreditbank AG Hamburg
19.	Tokai Bank (Deutschland) GmbH
20.	Mittelständische Kreditbank eG
21.	Varengold Wertpapierhandelsbank AG
22.	Münchener Hypothekenbank eG
23.	Bank für Kirche und Diakonie eG - KD-Bank
24.	GLS Gemeinschaftsbank eG
25.	Beteiligungs-Aktiengesellschaft der Bayerischen Volksbanken

Tabelle 6: Von der Untersuchung ausgeschlossene Banken

4.3.3 Beschreibung der Datenbasis

4.3.3.1 Gemeindeverzeichnis und Regionalatlas

Die Identifizierung, ob eine Bank eine städtische, halbstädtische oder ländliche Lage aufweist, geschieht auf Grundlage der Stadt-/Landgliederung der Europäischen Union.⁸⁰²

Diese Gliederung wiederum basiert auf dem Kriterium der Bevölkerungsdichte, nach welchem drei Gebietstypen festgelegt werden:

1. Städtische Gebiete: Diese sind dicht besiedelt und sie weisen eine Bevölkerungsdichte von *mehr als 500 Einwohnern je Quadratkilometer* auf. Zusätzlich beherbergen die Gemeinden einzeln oder zusammenhängend mit Nachbargemeinden mindestens 50.000 Einwohner.⁸⁰³
2. Halbstädtische Gebiete: Diese weisen eine mittlere Besiedlungsdichte auf, welche *zwischen 100 und 500 Einwohnern je Quadratkilometer* liegt. Zusätzlich weisen die Gemeinden einzeln oder zusammenhängend mit Nachbargemeinden mindestens 50.000 Einwohner auf.⁸⁰⁴

⁸⁰² Statistisches Bundesamt (2014).

⁸⁰³ Statistisches Bundesamt (2014).

⁸⁰⁴ Statistisches Bundesamt (2014).

3. Ländliche Gebiete: Diese sind gering besiedelt und haben eine Bevölkerungsdichte von *weniger als 100 Einwohnern je Quadratkilometer*.⁸⁰⁵

Gemeinden mit einer Fläche von weniger als 100 Quadratkilometer 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 als Kriterium zurückgegriffen werden.

Tabelle 7 stellt dar, wie sich die Fläche und die Bevölkerung auf die drei Regionalkategorien aufteilen. Städtische Gebiete beherbergen auf nur knapp 5 % der Fläche mehr als 35 % aller Einwohner.⁸⁰⁶

Stadt-Land-Gliederung	Fläche in km ²	Fläche in Prozent	Bevölkerung	Bevölkerung in Prozent	Bevölkerungsdichte in EW/km ²
01	17.815,86	4,99	28.399.014	35,27	1.594
02	101.150,97	28,32	33.450.802	41,54	331
03	238.201,11	66,69	18.673.930	23,19	78
Gesamt	357.167,99	100,00	80.523.746	100,00	225

Tabelle 7: Aufteilung der Fläche Deutschlands nach der Stadt-/Landgliederung⁸⁰⁷

Auf Basis dieser dreiteiligen Gliederung wurden zunächst alle Städte und Gemeinden Deutschlands klassifiziert. Datenquelle für die Eingliederung einer Stadt oder Gemeinde in eine der drei Gliederungsebenen ist das Gemeindeverzeichnis.⁸⁰⁸ Die verwendete Fassung enthält Angaben zu 11.252 Gemeinden, darunter 125 in städtischer, 2.646 in halbstädtischer und 8.481 in ländlicher Lage. Abbildung 17 beinhaltet eine grafische Darstellung aller Gemeinden in Deutschland. Je nach Gebietstyp wurden die Gemeinden farbig markiert. Hell markierte Gebiete besitzen eine ländliche Lage, mittel steht für halbstädtisch, dunkel für städtisch.

Die in der vorliegenden Arbeit untersuchten Banken befinden sich allesamt – gemäß der Stadt-/Landgliederung – entweder in einer städtischen, in einer halbstädtischen oder in einer ländlichen Lage. Zur Bestimmung der Lagekategorie einer Bank wurde als Indikator die Stadt des Hauptsitzes derjenigen Bank herangezogen. Für Genossenschaftsbanken herrscht das in Absatz 3.2.1 beschriebene Regionalprinzip. Bezüglich des jeweiligen Geschäftsgebiets wird die Annahme getroffen, dass dieses in derselben Kategorie wie die Stadt des Hauptsitzes der Bank liegt. Hintergrund ist, dass sich das Geschäftsgebiet einer Genossenschaftsbank in der Regel auf die unmittelbare geografische Umgebung des Hauptsitzes erstreckt. Es wird daher davon ausgegangen, dass hinsichtlich der Stadt-/Landgliederung eine Identität zwischen der Lage der Stadt des Hauptsitzes und der Lage des Geschäftsgebietes besteht. Diese Annahme ist vonnöten, um die Herstellung der entsprechenden Beziehungen überhaupt zu ermöglichen. Es sei jedoch darauf hingewiesen, dass es vor allem bei Genossenschaftsbanken mit relativ großen Geschäftsgebieten zu Abweichungen kommen kann. Am wahrscheinlichsten sind derartige Divergenzen für Mecklenburg-

⁸⁰⁵ Statistisches Bundesamt (2014).

⁸⁰⁶ Statistisches Bundesamt (2013a).

⁸⁰⁷ Eigene Darstellung, basierend auf Statistisches Bundesamt (2013a).

⁸⁰⁸ Vgl. Statistisches Bundesamt (2012a).

Vorpommern, Brandenburg und Sachsen-Anhalt. Zusätzlich werden aus dem Gemeindeverzeichnis die Flächen der 16 deutschen Bundesländer entnommen.⁸⁰⁹

Abbildung 17: Stadt-Land-Gliederung Deutschlands nach Gemeinden⁸¹⁰

⁸⁰⁹ Vgl. Statistisches Bundesamt (2013b).

⁸¹⁰ Eigene Darstellung, basierend auf Statistisches Bundesamt (2012b), Statistisches Bundesamt (2012a).

4.3.3.2 Grundgesamtheit und Stichprobe

Signifikante Ergebnisse von Hypothesentests lassen generell den Schluss von einer Stichprobe auf die Grundgesamtheit zu und erlauben allgemein gültige Aussagen.⁸¹¹ Der entsprechende Teilbereich der Statistik wird auch schließende oder Inferenzstatistik genannt.⁸¹² Das Schließen auf die Grundgesamtheit ist in vielen Bereichen entscheidend, da die Erhebung der Daten aller Individuen nicht möglich ist.

Eine Stichprobe ist immer dann repräsentativ, wenn sie in der Verteilung aller untersuchungsrelevanten Merkmale der Grundgesamtheit entspricht, das heißt ein zwar verkleinertes, aber sonst wirklichkeitsgetreues Abbild der Grundgesamtheit darstellt.⁸¹³ Das Vorhandensein dieser Repräsentativität soll im Folgenden ausgehend von der räumlichen Verteilung der Institute untersucht werden. Zur Überprüfung, ob die gewünschte Gleichverteilung vorliegt, wird die Stichprobe nach Quoten untersucht.⁸¹⁴ Als Separierungskriterium kommt die erste Ziffer der Postleitzahl zur Anwendung, welche die Gebiete zu sogenannten Postleitzonen zusammenfasst. Zunächst wird für jede Postleitzone geprüft, welchen Anteil die dort tatsächlich per Ende 2011 vorhandenen Banken an der Gesamtzahl der deutschen Genossenschaftsbanken von 1.121 ausmachen. Diese Angabe stellt die Vergleichsbasis dar. In einem zweiten Schritt wird für jede Postleitzone ermittelt, welchen Anteil die in der Stichprobe enthaltenen Institute an der Gesamtzahl der Banken der Stichprobe darstellen. Idealerweise sollten sich nur geringe Abweichungen ergeben. Wünschenswert ist, dass sich die abgedeckten und somit auch die fehlenden Institute gleichmäßig über die Fläche der Bundesrepublik verteilen. Die Verteilung wird in Abbildung 18 dargestellt.

Abbildung 18: Anteile der Institute an der Grundgesamtheit und an der Stichprobe (2011) nach Postleitzonen

⁸¹¹ Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 79.

⁸¹² Vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 79.

⁸¹³ Vgl. Berekoven, Eckert und Ellenrieder (2006), S. 51.

⁸¹⁴ Es handelt sich im vorliegenden Fall jedoch nicht direkt um eine Quotenauswahl, da die Auswahl an sich bereits durch den Datenbankanbieter selbst bzw. durch von ihm nicht zu vertretende Umstände zustande kam.

Es stellt sich heraus, dass nur geringe Abweichungen des tatsächlichen Anteils von Banken an der Stichprobe vom erwarteten Anteil existieren. Beispielsweise lagen per 31.12.2011 etwa 11 % aller Genossenschaftsbanken in Postleitzone 5. Bezogen auf den betrachteten Datensatz liegt der Anteil von Postleitzone 5 bei 10 %. Ein Chi-Quadrat-Anpassungstest („*Goodness of Fit*“-Test)⁸¹⁵ zeigt keine Abweichung der vorhandenen von den erwarteten Häufigkeiten für jede Postleitzone an.⁸¹⁶ Es kann daher die Schlussfolgerung gezogen werden, dass sich die Auswahl regional gleichmäßig über das Bundesgebiet verteilt.

Auch eine Detailbetrachtung auf Ebene der aus den ersten zwei Ziffern der Postleitzahl bestehenden, sogenannten Postleitregionen untermauert die Ergebnisse. Von den 94 deutschen Postleitregionen, in denen Genossenschaftsbanken existieren, wurden 36 Stück zu 100 % mit vorhandenen Datensätzen abgedeckt. Bei weiteren 11 lag die Abdeckung bei mindestens 90 %. 22 sind zu mindestens 80 % abgedeckt, 11 zu mindestens 70 %, 8 zu mindestens 60 %, nur 6 lagen darunter. Es ist jedoch von extern nicht nachvollziehbar, weshalb einige Banken in der Datenbank nicht abgebildet sind. Ein Chi-Quadrat-Anpassungstest⁸¹⁷ zeigt auf Ebene der Postleitregionen keine Abweichung der vorhandenen von den erwarteten Häufigkeiten. Aus der gezeigten annähernden Gleichverteilung kann schließlich auf die Repräsentativität geschlossen werden.

Zusätzlich zur dieser Repräsentativität der Stichprobe ist zu erwähnen, dass der Datensatz einen sehr hohen Anteil der Grundgesamtheit aller existierenden Banken abdeckt. Beispielsweise liegen für das Jahr 2011 Daten für 963 der 1.121 Institute vor, was einer Abdeckungsquote von 86 % entspricht.⁸¹⁸ Die Abdeckungsquoten für alle untersuchten Geschäftsjahre finden sich in Tabelle 8.

Es besteht durchweg eine sehr hohe Abdeckungsquote der Stichprobe. Zusammen mit der gezeigten Repräsentativität ist es statistisch treffender, im Weiteren von einer Vollerhebung auszugehen.⁸¹⁹ Signifikanztests werden normalerweise auf Stichproben angewendet, können aber auch bei Vollerhebungen verwendet werden.⁸²⁰

Jahr	Anzahl der Genossenschaftsbanken in Deutschland	im Datensatz	Abdeckungsquote
2005	1.290	1.077	83 %
2006	1.255	1.088	87 %
2007	1.232	1.074	87 %
2008	1.197	1.048	88 %
2009	1.156	1.014	88 %
2010	1.138	1.002	88 %
2011	1.121	963	86 %

Tabelle 8: Abdeckungsquote der vorliegenden Daten nach Jahren⁸²¹

⁸¹⁵ Chi-Quadrat-Wert 4,81; nicht signifikant.

⁸¹⁶ Vgl. Janssen und Laatz (2007), S. 561; vgl. Bühl (2012), S. 406 f.

⁸¹⁷ Chi-Quadrat-Wert 20,46; nicht signifikant.

⁸¹⁸ Vgl. BVR (2015a) und Bundesbank (2012c).

⁸¹⁹ Vgl. Weis (2012), S. 203.

⁸²⁰ Vgl. Broscheid und Gschwend (2005), S. 24.

⁸²¹ Eigene Berechnungen, basierend auf BVR (2015a).

4.3.3.3 Bilanz und Bilanzsumme

Die originäre Datenquelle, die alle Jahresabschlüsse beinhaltet, ist der elektronische Bundesanzeiger.⁸²² In der Regel werden dort alle Werte der Bilanz und der Gewinn- und Verlustrechnung auf Euro und Cent genau angegeben. Die verwendete Datenbank enthält hingegen alle Positionen in Millionen mit einer Nachkommastelle, das heißt auf Vielfache von 100.000 Euro gerundet. Aufgrund dieser Rundung kommt es zu Abweichungen in Bezug zur Originärquelle. Da die Positionen jedoch in der Regel deutlich größer sind als die Rundungsgenauigkeit, sind hieraus keine substanziellen Abweichungen zu erwarten.

Pos.	Positionen Bilanz (HGB)	Positionen Balance Sheet
1.	Barreserve a) Kassenbestand b) Guthaben bei Zentralnotenbanken c) Guthaben bei Postgiroämtern	Cash and Due From Banks
2.	Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen b) Wechsel	<i>Keine Entsprechung</i>
3.	Forderungen an Kreditinstitute a) täglich fällig b) andere Forderungen	Loans and Advanced to Banks
4.	Forderungen an Kunden, darunter: Durch Grundpfandrechte gesichert Kommunalkredite <i>Alle übrigen Forderungen an Kunden</i>	Net Loans Residential Mortgage Loans Corporate and Commercial Loans Other Loans
5.	Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere a) Geldmarktpapiere b) Anleihen und Schuldverschreibungen ba) von öffentlichen Emittenten bb) von anderen Emittenten c) eigene Schuldverschreibungen	Other Securities ba) einzeln ausgewiesen unter "Memo: Government Securities included Above"
6.	Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere	
6a.	Handelsbestand	Trading Securities and at Fair Value through Income
7.	Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften	At-equity Investments in Associates
8.	Anteile an verbundenen Unternehmen	
9.	Treuhandvermögen	<i>Keine Entsprechung</i>
10.	Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch	<i>Keine Entsprechung</i>
11.	Immaterielle Anlagewerte	Other Intangibles
12.	Sachanlagen	Fixed Assets
13.	Sonstige Vermögensgegenstände	Other Assets
14.	Rechnungsabgrenzungsposten	
16.	Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung	<i>Keine Entsprechung</i>
	Summe der Aktiva	Total Assets

Tabelle 9: Zuordnung von Positionen der Bilanzaktiva zu Positionen des Balance Sheet

⁸²² Bundesanzeiger .

Alle Kreditgenossenschaften nehmen ihre Bilanzierung nach §§ 340-340g HGB i. V. m. §§ 336-339 HGB vor.⁸²³ Um die erhobenen Daten der verwendeten Datenbank auszuwerten, müssen sie den Positionen der Bilanz nach HGB zugeordnet werden. Zunächst erfolgt die Zuordnung für die Aktivseite der Bilanz gemäß Tabelle 9.

Hierbei wird darauf hingewiesen, dass die Posten 2. *Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel* und 5. a) *Geldmarktpapiere* für alle erhobenen Kreditinstitute und Jahre stets null sind. Folgend werden in Tabelle 10 die Positionen der Passivseite zugeordnet.

Pos.	Positionen Bilanz (HGB)	Positionen Balance Sheet (Datenquelle)
1.	Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten	Deposits from Banks
2.	Verbindlichkeiten gegenüber Kunden	Total Customer Deposits
	a) Spareinlagen	Customer Deposits - Savings
	b) andere Verbindlichkeiten	
	ba) täglich fällig	Customer Deposits - Current
	bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist	Customer Deposits - Term
3.	Verbriefte Verbindlichkeiten	Other Funding
3.	a) Handelsbestand	
4.	Treuhandverbindlichkeiten	<i>Keine Entsprechung</i>
5.	Sonstige Verbindlichkeiten	Other Liabilities
6.	Rechnungsabgrenzungsposten	Other Deferred Liabilities
6.	a) Passive latente Steuern	Deferred Tax Liabilities
7.	Rückstellungen	Reserves for Pensions and Other
	a) Rückstellungen für Pensionen u. ähnliche Verpflichtungen	
	c) andere Rückstellungen	
	b) Steuerrückstellungen	Current Tax Liabilities
8.	<i>[gestrichen]</i>	
9.	Nachrangige Verbindlichkeiten	Subordinated Borrowing
10.	Genussrechtskapital	Pref. Shares and Hybrid Capital accounted for as Debt
11.	Fonds für allgemeine Bankrisiken	Common Equity
12.	Eigenkapital	
	Summe der Passiva	Total Liabilities and Equity

Tabelle 10: Zuordnung von Positionen der Bilanzpassiva zu Positionen des Balance Sheet

Bilanzsumme

Die vorliegende Untersuchung erstreckt sich über die Jahre 2005 bis 2011. Zur Ermittlung der durchschnittlichen Bilanzsumme (DBS) eines Jahres – für eine adäquate Berücksichtigung der Positionen aus der Gewinn- und Verlustrechnung – ist stets auch der Wert des Vorjahres notwendig.⁸²⁴ Speziell für 2005, das erste Jahr der Zeitreihe, wäre die Summe der Eröffnungsbilanz des Jahres 2005 vonnöten, um schließlich die durchschnittliche Bilanzsumme zu ermitteln. Diese Eröffnungsbilanzsumme 2005 ist jedoch nur in Form der Schlussbilanzsumme aus 2004 denkbar. Entsprechende Daten stehen nicht zur Verfügung. Um dennoch auf die Auswertung der Daten aus 2005 nicht verzichten zu müssen, wird für

⁸²³ Bieg (2010a).

⁸²⁴ Vgl. Abschnitt 3.5.2.2.

dieses Jahr ausnahmsweise nicht die DBS, sondern die echte Bilanzsumme am Jahresende verwendet. In der Regel liegt die Schlussbilanzsumme leicht über der Eröffnungsbilanzsumme. Dies führt zu einer minimalen Verzeichnung, die jedoch in diesem einen Fall akzeptiert werden kann. Des Weiteren sind alle als Quotienten ermittelten Werte des Jahres 2005 für die Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung untereinander valide vergleichbar. Sie sind lediglich um einen Faktor verzeichnet, welcher sehr nahe an der Zahl eins liegt.

4.3.3.4 Gewinn- und Verlustrechnung

Wie bei den Bilanzpositionen werden nun die korrespondierenden Werte aus der verwendeten Datenbank den Werten aus den jeweiligen Jahresabschlüssen zugeordnet. Tabelle 11 enthält eine entsprechende Aufstellung.

Pos.	Positionen Gewinn- und Verlustrechnung (HGB)	Positionen Income Statement (Datenquelle)
1.a)	Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften	Interest Income on Loans
1.b)	Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen	Other Interest Income
2.	Zinsaufwendungen	Total Income Expense
	Zinsüberschuss	Net Interest Income
3.	Laufende Erträge aus a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren b) Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften c) Anteilen an verbundenen Unternehmen	Dividend Income
4.	Erträge aus Gewinngemeinschaften, Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen	-
5., 6.	Provisionserträge abzgl. Provisionsaufwendungen	Net Fees and Commissions
7.	Nettoertrag/-aufwand des Handelsbestands	-
8.	Sonstige betriebliche Erträge	Other Operating Income
9.	<i>[gestrichen]</i>	
10.a)	aa) Löhne und Gehälter +ab) Soziale Abgaben und Aufwendungen für Altersversorgung und für Unterstützung =Personalaufwand	Personnel Expenses
10.b)	andere Verwaltungsaufwendungen	Other Operating Expenses
+11.	+Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen	
+12.	+Sonstige betriebliche Aufwendungen	
	=Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit	=Pre-Impairment Operating Profit

Pos.	Positionen Gewinn- und Verlustrechnung (HGB)	Positionen Income Statement (Datenquelle)
13. -14.	Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft abzüglich Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft	Loan Impairment Charge
15. -16. +17.	Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere abzüglich Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren zuzüglich Aufwendungen aus Verlustübernahme	Securities and Other Credit Impairment Charges
19.	=Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit	Operating Profit (EBIT)
20.	Außerordentliche Erträge	Non-recurring income
21.	Außerordentliche Aufwendungen	Non-recurring expense
22. =20. - 21.	Außerordentliches Ergebnis	
23. +24.	Steuern von Einkommen und vom Ertrag zuzüglich Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen	Tax expense
24a.	Einstellung in Fonds für allgemeine Bankrisiken	-
25.	=Jahresüberschuss	Net Income

Tabelle 11: Zuordnung von Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung zu Positionen des Income Statements

Die einzelnen Positionen in Tabelle 11 orientieren sich an Formblatt 3 zur Kreditinstituts-Rechnungslegungsverordnung (RechKredV) - Gewinn- und Verlustrechnung.⁸²⁵

4.3.3.5 Fusionen

Liegt die Bilanzsumme deutlich über dem Wert des Vorjahres, so ist zu prüfen, ob ein Unternehmenszusammenschluss stattfand. Dennoch ist selbst ein hohes Bilanzsummenwachstum kein Beleg für eine erfolgte Fusion, und ein geringes Wachstum kein Indiz dagegen. Deshalb werden Angaben zur Bankhistorie separat auf Fusionen hin ausgewertet. Fand im betreffenden Jahr in einer Bank eine Fusion statt, so wird dies im Rahmen der Panelanalyse durch eine Dummyvariable gekennzeichnet.⁸²⁶

⁸²⁵ Vgl. BaFin (2012b); vgl. Bieg (2010b), S. 26 f.

⁸²⁶ Vgl. Abschnitt 4.4.22.

4.3.3.6 Verteilung der untersuchten Banken in Deutschland

Abbildung 19 stellt die räumliche Anordnung der untersuchten Banken dar. Datengrundlage sind hierbei alle Banken, deren Jahresabschlüsse per 31.12.2011 vorliegen. Wie bereits oben in Abbildung 17 werden die Farben Gelb, Hellbraun und Dunkelbraun zur Hervorhebung ländlicher, halbstädtischer und städtischer Regionen verwendet. Grüne, rote und schwarze Nadelkuppen stellen Banken in ländlicher, halbstädtischer bzw. städtischer Lage dar.

Abbildung 19: Verteilung der untersuchten Banken⁸²⁷

⁸²⁷ Eigene Darstellung, basierend auf Statistisches Bundesamt (2012a).

4.3.3.7 Regionale Wirtschaftsdaten

Um regionale Abhängigkeiten herausstellen zu können, greift die vorliegende Arbeit auf regionale Wirtschaftsdaten auf Kreisebene zurück. Diese wurden durch den Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder (VGRdL) veröffentlicht, welcher 1954 gegründet wurde.⁸²⁸ Herangezogen wurden drei Datensätze mit den Bezeichnungen R2B1⁸²⁹, R2B2⁸³⁰ und R2B3⁸³¹. Weitere Angaben auf Kreisebene werden vom VGRdL aktuell nicht veröffentlicht. Die starke Aufgliederung bis hinunter zur Kreisebene ermöglicht es, regionale Zusammenhänge im Detail zu ergründen. Die Gliederung basiert auf der *Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik*⁸³² der EU.

NUTS⁸³³ gliedert jedes EU-Mitgliedsland auf bis zu drei Ebenen:

- NUTS 1: sozioökonomische Großregionen
- NUTS 2: Basisregionen für regionalpolitische Maßnahmen
- NUTS 3: kleine Regionen für spezifische Diagnosen.⁸³⁴

Die Daten des VGRdL liegen auf folgenden Ebenen vor:

1. Ebene der 16 Bundesländer (NUTS 1)
2. Ebene von 38 Regierungsbezirken/Statistischen Regionen (NUTS 2)
3. Ebene von 402 Kreisen und kreisfreien Städten (NUTS 3).

Der Datensatz R2B1 enthält folgende Angaben auf Kreisebene.⁸³⁵

1. Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen (in EUR)
 - Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen (in Prozent, Veränderung gegenüber jeweils ausgewiesenem Vorjahr)
 - Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen (in Prozent, Anteil am Bundesland)
2. Bruttowertschöpfung in jeweiligen Preisen (in EUR), insgesamt und aufgegliedert nach Land- und Forstwirtschaft, Fischerei; Produzierendes Gewerbe; Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe; Verarbeitendes Gewerbe; Baugewerbe; Dienstleistungsbereiche; Handel, Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe, Information und Kommunikation; Finanz-, Versicherungs- und Unternehmensdienstleister, Grundstücks- und Wohnungswesen; Öffentliche und sonstige Dienstleister, Erziehung und Gesundheit, Private Haushalte mit Hauspersonal

⁸²⁸ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸²⁹ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014a).

⁸³⁰ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014b), Arbeitsblatt Vorwort.

⁸³¹ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸³² Vgl. Eurostat (2014).

⁸³³ Die Abkürzung NUTS entstammt dem Französischen und steht für *Nomenclature des unités territoriales statistiques*.

⁸³⁴ Vgl. Eurostat (2014).

⁸³⁵ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014a).

3. Erwerbstätige (Inland) in Personen insgesamt und aufgegliedert nach Land- und Forstwirtschaft, Fischerei; Produzierendes Gewerbe; Produzierendes Gewerbe ohne Baugewerbe; Verarbeitendes Gewerbe; Baugewerbe; Dienstleistungsbereiche; Handel, Verkehr und Lagerei, Gastgewerbe, Information und Kommunikation; Finanz-, Versicherungs- und Unternehmensdienstleister, Grundstücks- und Wohnungswesen; Öffentliche und sonstige Dienstleister, Erziehung und Gesundheit, Private Haushalte mit Hauspersonal
4. Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen je Erwerbstätigen (Inland; in EUR)
5. Anzahl der Einwohner
6. Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen je Einwohner (in EUR)
7. Standardarbeitsvolumen der Erwerbstätigen (Inland; in Arbeitsstunden)
8. Bruttoinlandsprodukt in jeweiligen Preisen je Arbeitsstunde der Erwerbstätigen (Inland; in EUR)

Der Datensatz R2B2 enthält folgende Angaben auf Kreisebene:⁸³⁶

1. Arbeitnehmerentgelt (insgesamt; davon produzierendes Gewerbe; jeweils Werte in Euro, Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent, Anteil am Bundesland in Prozent)
2. Bruttolöhne und -gehälter (insgesamt; davon produzierendes Gewerbe; jeweils Werte in Euro, Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent, Anteil am Bundesland in Prozent)
3. Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer pro Jahr (in Euro)
4. Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitnehmer pro Jahr (in Euro)
5. Anzahl der Arbeitnehmer
6. Arbeitnehmerentgelt je Arbeitsstunde der Arbeitnehmer (in Euro)
7. Bruttolöhne und -gehälter je Arbeitsstunde der Arbeitnehmer (in Euro)
8. Standardarbeitsvolumen der Arbeitnehmer (in Arbeitsstunden)

Der Datensatz R2B3 enthält folgende Angaben auf Kreisebene:⁸³⁷

1. Primäreinkommen der privaten Haushalte (je Haushalt in Euro, Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent, Anteil am Bundesland in Prozent, je Einwohner in Euro)
2. Verfügbares Einkommen der privaten Haushalte (je Haushalt in Euro, Veränderung gegenüber Vorjahr in Prozent, Anteil am Bundesland in Prozent, je Einwohner in Euro)
3. Anzahl der Einwohner

⁸³⁶ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014b).

⁸³⁷ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

Das Bruttoinlandsprodukt gilt als der gebräuchlichste Indikator für Gesamtrechnungen.⁸³⁸ Es umfasst den „Wert aller innerhalb eines Wirtschaftsgebietes während einer bestimmten Periode produzierten Waren und Dienstleistungen [...]“⁸³⁹, und bildet die Ausgangsgröße für Konjunkturanalysen und -prognosen. Bruttowertschöpfung und Arbeitnehmerentgelt erlauben umfangreiche Strukturanalysen.⁸⁴⁰ Die „Bruttowertschöpfung [...] ergibt sich aus dem Bruttoproduktionswert zu Herstellungspreisen abzüglich der Vorleistungen zu Anschaffungspreisen.“⁸⁴¹ Das Arbeitnehmerentgelt beinhaltet „sämtliche Geld- und Sachleistungen, die den innerhalb eines Wirtschaftsgebietes beschäftigten Arbeitnehmern aus den Arbeits- oder Dienstverhältnissen zugeflossen sind.“⁸⁴² Es setzt sich zusammen aus den „Bruttolöhnen und -gehältern sowie den tatsächlichen und unterstellten Sozialbeiträgen der Arbeitgeber.“⁸⁴³ Das verfügbare Einkommen schließlich erlaubt Rückschlüsse auf die Kaufkraft von Regionen und hilft so Unternehmen bei Standortentscheidungen.⁸⁴⁴ Abbildung 20 enthält eine schematische Darstellung der wichtigsten Begriffe in der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung.

4.3.3.8 Regionales Wirtschaftswachstum

Um das regionale wirtschaftliche Wachstum der einzelnen Kreise und kreisfreien Städte abzubilden, wurde ein entsprechender Indikator gesucht. In der Literatur wird zur Darstellung des Wachstums häufig auf die Veränderung des Bruttoinlandsprodukts (BIP) zurückgegriffen.⁸⁴⁵ Als Proxy verwendet die vorliegende Arbeit das BIP der einzelnen Kreise und kreisfreien Städte im Betrachtungszeitraum 2005 bis 2011.⁸⁴⁶ Aus den entsprechenden Werten wurde für jeden Kreis die Rate ermittelt, mit welcher die Wirtschaft im jeweiligen Gebiet im Durchschnitt pro Jahr des Zeitraums gewachsen ist. Die entsprechende Variable lautet g , die Beziehung zur Berechnung lautet

$$g = \sqrt[6]{\frac{BIP_{2011}}{BIP_{2005}}} - 1. \quad (34)$$

Die Zuordnung der Gemeinden zu den Kreisen geschieht anhand der geografischen Lage. Der geringste Wert aller 11.252 Gemeinden liegt bei -1,7 % (Schrumpfung), das 10 %-Quantil bei 1,4 % der Median bei 2,7 %, das 90 %-Quantil bei 3,9 % und der Maximalwert bei 8,8 % p. a. und die Standardabweichung beträgt 1,1 %. Für 0,9 % der Gemeinden konnte eine Schrumpfung nachgewiesen werden.

⁸³⁸ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸³⁹ Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸⁴⁰ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸⁴¹ Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸⁴² Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸⁴³ Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸⁴⁴ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c).

⁸⁴⁵ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014a), Arbeitsblatt Vorwort.

⁸⁴⁶ Vgl. Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014a).

Entstehung **Verteilung** **Abbildung 20: Schematische Darstellung der wichtigsten VGR-Begriffe⁸⁴⁷**

Im nächsten Schritt wurden alle Gemeinden gemäß der jahresdurchschnittlichen Wachstumsrate in Quintile, das heißt 20 %-Abschnitte, eingeteilt. Folgende Farben wurden verwendet, um die fünf Wachstumsquintile zu kennzeichnen:

- Quintil 1: sehr schwaches Wachstum – dunkelblau
- Quintil 2: schwaches Wachstum – hellblau
- Quintil 3: durchschnittliches Wachstum – gelb
- Quintil 4: starkes Wachstum – rosa
- Quintil 5: sehr starkes Wachstum – rot

⁸⁴⁷ Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014c), Arbeitsblatt Schaubild.

Abbildung 21: Jahresdurchschnittliches BIP-Wachstum 2005-2011 auf Kreisebene⁸⁴⁸

Die verwendeten Farben orientieren sich an der Darstellung des Bundesinstituts für Bau-, Stadt- und Raumforschung.⁸⁴⁹ Die grafische Darstellung auf der Karte in Abbildung 21 basiert auf allen 11.252 einzelnen Gemeinden Deutschlands. CHRISTIANS und HARTL

⁸⁴⁸ Eigene Darstellung, basierend auf Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014a) in Verbindung mit Statistisches Bundesamt (2012a).

⁸⁴⁹ Vgl. Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung (2014).

verwenden eine ähnliche Darstellung des genannten Instituts, jedoch zur Verdeutlichung der zukünftigen Entwicklung der Bevölkerung.⁸⁵⁰

Unter den Kreisen und kreisfreien Städten gibt es einzelne Gebiete mit vergleichsweise hohen anhaltenden Wachstumsraten, wie die Landkreise Spree-Neiße, Pfaffenhofen an der Ilm und Böblingen, ferner die kreisfreien Städte Coburg, Ingolstadt, Wolfsburg und Erlangen. Die zehn wachstumsstärksten Gebiete sind zusammen mit ihrer jährlichen durchschnittlichen Wachstumsrate in Tabelle 12 dargestellt:

Nr.	Landkreis bzw. kreisfreie Stadt (Bundesland)	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate 2005 bis 2011
1	Spree-Neiße, Landkreis (BB)	8,77 %
2	Pfaffenhofen a. d. Ilm, Landkreis (BY)	8,44 %
3	Coburg, Kreisfreie Stadt (BY)	7,63 %
4	Ingolstadt, Kreisfreie Stadt (BY)	7,30 %
5	Böblingen, Landkreis (BW)	6,81 %
6	Dahme-Spreewald, Landkreis (BB)	6,06 %
7	Wolfsburg, Kreisfreie Stadt (NI)	6,02 %
8	Germersheim, Landkreis (RP)	5,74 %
9	Heilbronn, Landkreis (BW)	5,74 %
10	Erlangen, Kreisfreie Stadt (BY)	5,69 %

Tabelle 12: Landkreise und kreisfreie Städte mit den höchsten durchschnittlichen Wachstumsraten von 2005 bis 2011⁸⁵¹

Hingegen existieren auch Gebiete, in denen die Wachstumsraten über den Zeitraum 2005 bis 2011 im Mittel über alle Jahre sehr niedrig waren. Dazu zählen die Kreise Sömmerda, Anhalt-Bitterfeld, aber auch der Hochtaunuskreis. Bei den kreisfreien Städten sind Eisenach, Suhl und Offenbach am Main zu nennen. Die zehn wachstumsschwächsten Gebiete werden in Tabelle 13 dargestellt. Bei den ersten neun von diesen liegt für den Zeitraum eine Schrumpfung vor.

Nr.	Landkreis bzw. kreisfreie Stadt (Bundesland)	Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate 2005 bis 2011
1	Sömmerda, Kreis (TH)	-1,71 %
2	Eisenach, Kreisfreie Stadt (TH)	-1,43 %
3	Suhl, Kreisfreie Stadt (TH)	-0,72 %
4	Anhalt-Bitterfeld (ST)	-0,47 %
5	Hochtaunuskreis (HE)	-0,46 %
6	Offenbach am Main, Kreisfreie Stadt (HE)	-0,26 %
7	Teltow-Fläming, Landkreis (BB)	-0,22 %
8	Schwabach, Kreisfreie Stadt (BY)	-0,14 %
9	Krefeld, Kreisfreie Stadt (NW)	-0,08 %
10	Herzogtum Lauenburg, Landkreis (SH)	0,10 %

Tabelle 13: Landkreise und kreisfreie Städte mit den geringsten durchschnittlichen Wachstumsraten von 2005 bis 2011⁸⁵²

⁸⁵⁰ Vgl. Christians und Hartl (2015), S. 14.

⁸⁵¹ Eigene Berechnungen, basierend auf Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014a).

4.3.3.9 Regionaldatenbank

Die Regionaldatenbank Deutschland wird von den statistischen Ämtern des Bundes und der Länder herausgegeben. Enthalten sind tief gegliederte Ergebnisse der amtlichen Statistik.⁸⁵³ Die vorliegende Arbeit stellt auf den Altersaufbau der Bevölkerung ab. Dieser wird auf Ebene der Kreise und kreisfreien Städte ausgewertet. Auf diese Art kann ein räumlicher Bezug zu den untersuchten Banken hergestellt werden. Verwendet wird die Fortschreibung des Bevölkerungsstandes (Statistik 12411) zum 31.12.2011.⁸⁵⁴ Jedoch betrifft dies lediglich 2,1 % der Banken, wodurch keine bedeutenden Verzerrungen zu erwarten sind.

4.3.3.10 Zukunftsfähigkeit

KRÖHNERT ET AL. untersuchen in ihrer Studie das zukünftige Entwicklungspotenzial der einzelnen Landkreise und kreisfreien Städte Deutschlands.⁸⁵⁵ Die verwendeten 22 Kriterien stammen aus den Bereichen Demografie, Wirtschaft, Integration, Bildung sowie Familienfreundlichkeit, die in Abbildung 22 dargestellt werden.

Demografie	Wirtschaft	Integration	Bildung	Familienfreundlichkeit
<ul style="list-style-type: none"> • Kinderzahl • Unter 35-Jährige • Frauenanteil • Wanderung • Über 74-Jährige • Prognose 2025 	<ul style="list-style-type: none"> • Verfügbares Einkommen • Bruttoinlandsprodukt • Kommunale Schulden • Beschäftigung • Arbeitslose, Sozialhilfeempfänger • Frauenbeschäftigung • Altersbeschäftigung • Fremdenverkehr 	<ul style="list-style-type: none"> • Bildungschancen • Arbeitsmarktchancen 	<ul style="list-style-type: none"> • Ohne Abschluss • Jugendarbeitslosigkeit • Hoch Qualifizierte 	<ul style="list-style-type: none"> • Singlehaushalte • Kinderbetreuung • Freifläche

Abbildung 22: Bereiche und Kriterien zur Ermittlung der Zukunftsfähigkeit⁸⁵⁶

Die Bewertung der Kriterien erfolgte nach dem Schulnotenprinzip, 1 ist der beste Wert, 6 hingegen der schlechteste. Je Bereich wurde von den Autoren auch ein Mittelwert gebildet. In die Gesamtnote gehen alle 22 Einzelkriterien in arithmetischer Mittelung ein. Insofern wiegt der Wirtschaftsbereich mit acht Einzelkriterien deutlich schwerer als die Integration oder die Familienfreundlichkeit mit zwei oder drei Einzelkriterien. Die Gesamtnote entspricht also dem Kondensat aus allen Bereichen und ist als eine Beurteilung der Zukunftsfähigkeit eines Kreises bzw. einer kreisfreien Stadt zu interpretieren.

Leider steht keine jährliche Neubewertung der Zukunftsfähigkeit zur Verfügung, sodass die Werte zunächst prinzipiell auf das Erhebungsjahr 2010 zu beziehen sind. Jedoch handelt es

⁸⁵² Eigene Berechnungen, basierend auf Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014a).

⁸⁵³ Vgl. Statistische Ämter des Bundes und der Länder (2013).

⁸⁵⁴ Hinweis: Für das Bundesland Sachsen sind keine Werte verfügbar.

⁸⁵⁵ Vgl. Kröhnert et al. (2011).

⁸⁵⁶ Eigene Darstellung auf Basis von Kröhnert et al. (2011), S. 12 f.

sich bei den Kriterien in der Regel um Eigenschaften, die sich nur langsam und über relativ lange Zeiträume verändern. Daher kann in zeitlicher Hinsicht von Stationarität ausgegangen werden, was letztlich Schlussfolgerungen auf den gesamten Betrachtungszeitraum der vorliegenden Studie (2005-2011) zulässt.

Neben der EU-Stadt/Landgliederung⁸⁵⁷ steht mit der Zukunftsfähigkeit eine zweite Möglichkeit zur Verfügung, um das Bundesgebiet kleinteilig aufzugliedern. Diese Aufteilung ermöglicht es, weitere relevante Erklärungsvariablen zu identifizieren. Ein kurzer Pre-Test vergleicht die Mittelwerte der Zukunftsfähigkeit aller drei Lagebereiche *Städtisch*, *Halbstädtisch* und *Ländlich* miteinander. Einbezogen werden alle 402 deutschen Kreise und kreisfreien Städte. Die Mittelwerte der drei Lagebereiche liegen bei 3,59, 3,46 und 3,60. Halbstädtische Bereiche werden etwas besser bewertet als ländliche bzw. städtische Bereiche. Der Median der Zukunftsfähigkeit aller Gemeinden liegt bei 3,58. Ein direkter Zusammenhang kann hier nicht abgeleitet werden, in allen drei Lagebereichen gibt es Gemeinden mit guter, mittlerer und auch schlechter Zukunftsfähigkeit. Abbildung 23 enthält eine grafische Darstellung der Verteilung anhand eines Boxplots.

Abbildung 23: Einfluss der Lage auf die Zukunftsfähigkeit

Auch der geringe Korrelationskoeffizient von 0,14 belegt, dass kein funktionaler linearer Zusammenhang zu den Lagebereichen, ebenso wenig Multikollinearität zwischen Zukunftsfähigkeit und Lagebereich zu erwarten ist. Abbildung 24 stellt sämtliche Kreise Deutschlands dar. Die Farbe der Füllung repräsentiert die Zukunftsfähigkeit. Petrol und grün stehen für die Kreise mit den besten Aussichten, rot und rotbraun für die Kreise mit der pessimistischsten Einschätzung.

⁸⁵⁷ Vgl. Abschnitt 4.3.3.1.

Abbildung 24: Beurteilung der Zukunftsfähigkeit auf Kreisebene⁸⁵⁸

4.3.3.11 Zinsentwicklung

Wie häufig in der Literatur vorzufinden⁸⁵⁹, wird die Entwicklung der Marktzinsen über verschiedene Laufzeiten durch die Verwendung von Swapsätzen nachgezeichnet. Die bisweilen auch als Swap-Zinssätze bezeichneten Werte können als nahezu risikofrei angesehen werden, was auf die Art der Handelsabwicklung zurückzuführen ist.⁸⁶⁰ Gegenüber Zinssätzen von Staatsanleihen haben sie die Vorteile hoher Liquidität und geringer Geld-Brief-Spannen.⁸⁶¹ Sie werden der Datenbank Thomson Reuters EIKON entnommen.⁸⁶² Konkret werden die Laufzeiten 2 Jahre, 5 Jahre und 10 Jahre in die Panelanalyse einbezogen.⁸⁶³

⁸⁵⁸ Kröhnert et al. (2011), S. 7.

⁸⁵⁹ Vgl. Richter (2014), S. 418 f.

⁸⁶⁰ Vgl. GDV (2009), S. 3.

⁸⁶¹ Vgl. GDV (2009), S. 3.

⁸⁶² Thomson Reuters EIKON (2015).

⁸⁶³ Vgl. Abschnitt 4.4.22.

4.4 Auswertung und empirische Analysen

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, mögliche Einflussgrößen auf den Geschäftserfolg von Genossenschaftsbanken in Deutschland genau zu untersuchen und, sofern realisierbar, die Höhe des Einflusses zu quantifizieren.

Als abhängige (zu erklärende) Variable kommt hierbei die aggregierte Größe *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* des jeweils zu untersuchenden Geschäftsjahres in Frage. Die einzelnen Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung, die in den *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* einfließen, werden ebenfalls durchleuchtet. Um eine Vergleichbarkeit zwischen größeren und kleineren Instituten herzustellen, werden diese Größen in Relation zur durchschnittlichen Bilanzsumme des betreffenden Geschäftsjahres gesetzt. Hieraus ergeben sich verschiedene Spannen, z. B. die *Bruttogewinnspanne* aus dem *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit*. Diese und weitere Spannen wurden bereits in Abschnitt 3.6.3 bzw. in Abschnitt 3.7 erläutert.

Die unabhängigen Variablen (Ursachen) sind Daten zur räumlichen Lage, zur regionalen Wirtschaft, aber auch Positionen der *Bilanz* und der *Gewinn- und Verlustrechnung*. Ebenfalls wird die konjunkturelle Entwicklung mit einbezogen. Dies geschieht beispielsweise durch die Berücksichtigung des regionalen Bruttoinlandsprodukts (BIP) auf Kreisebene, welches in den regionalen Wirtschaftsdaten enthalten ist oder über den Index der Zukunftsfähigkeit der Kreise.

Wie bereits erwähnt, wird in der vorliegenden Arbeit für den bankenübergreifenden Erfolgsvergleich die *Bruttogewinnspanne* eingesetzt. Alternativ verwenden einige Autoren auch die *Cost-Income-Ratio*.⁸⁶⁴ Für alle sieben betrachteten Geschäftsjahre konnte in einem Pre-Test eine hohe negative Korrelation zwischen *Bruttogewinnspanne* und *Cost-Income-Ratio* bestätigt werden. Der Korrelationskoeffizient r liegt im Bereich -0,80 bis -0,84. Dies ist kausal darauf zurückzuführen, dass hohe Betriebsaufwendungen (Personal und Sachaufwendungen) die *CIR* erhöhen, während die *Bruttogewinnspanne* sinkt (und vice versa). Im Gegensatz hierzu führen hohe Erträge zu einer sinkenden *CIR*, während sich die *Bruttogewinnspanne* erhöht (und vice versa).⁸⁶⁵

4.4.1 ROI-Analyse des Genossenschaftsbankensektors

Das Verfahren zur ROI-Analyse wurde bereits in Abschnitt 3.7 beschrieben. Den Einstieg in die empirischen Untersuchungen bildet die ROI-Analyse, welche auf alle im Datensatz enthaltenen Genossenschaftsbanken angewendet wird. Hierbei wird zunächst für jedes Geschäftsjahr die aggregierte durchschnittliche Bilanzsumme aller Institute als absoluter Wert ermittelt. Danach erfolgt die Aufsummierung der Beträge je Einzelkomponente über alle Banken und Jahre als Absolutwert. Im dritten Schritt werden die Komponenten in das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme gesetzt und so die erforderlichen Spannen ermittelt.

Tabelle 14 stellt die Resultate der ROI-Analyse dar. Die ersten vier Zeilen repräsentieren die Ertragsquellen, die Bruttoertragsspanne ist hiervon die Summe. Es folgen die Aufwendungen für Personal und Verwaltung, deren Summe die Bruttobedarfsspanne ist. Die

⁸⁶⁴ Vgl. Abschnitt 3.5.3.2.

⁸⁶⁵ Vgl. Abschnitt 3.5.3.2.

Bruttogewinnspanne ergibt sich durch Saldierung dieser Erträge und Aufwendungen, sie entspricht dem *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* bezogen auf die durchschnittliche Bilanzsumme. Die Entwicklung der vier Komponenten der Bruttoertragsspanne im Zeitverlauf der Betrachtungsperiode wird in Abbildung 25 dargestellt.

ROI-Komponenten	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 %
Bruttoertragsspanne	3,36 %	3,67 %	3,14 %	2,95 %	3,07 %	3,21 %	3,13 %
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 %
Bruttobedarfsspanne	2,44 %	2,44 %	2,28 %	2,15 %	2,13 %	2,11 %	2,06 %
Bruttogewinnspanne	0,92 %	1,23 %	0,86 %	0,80 %	0,93 %	1,09 %	1,07 %
Risikospanne	0,46 %	0,69 %	0,41 %	0,43 %	0,33 %	0,31 %	0,01 %
Nettogewinnsspanne	0,47 %	0,54 %	0,45 %	0,37 %	0,60 %	0,78 %	1,06 %

Tabelle 14: ROI-Analyse aller Banken über den Betrachtungszeitraum

Abbildung 25: Entwicklung der Bruttoertragsspanne und ihrer vier Komponenten

Es wird deutlich, dass die Bruttozinsspanne in jedem Geschäftsjahr die bedeutendste Ertragsquelle darstellt. Die Werte dieser Spanne rangieren im Betrachtungszeitraum zwischen 2,09 und 2,51 %. Die zweite bedeutende Ertragsquelle ist die Provisionsspanne, die Werte zwischen 0,51 und 0,64 % annimmt. Von der DEUTSCHEN BUNDESBANK werden diese Positionen als die „beiden tragenden Säulen und Stabilitätsfaktoren im Ertragsprofil“ bezeichnet.⁸⁶⁶ Die Handelsspanne und die sonstige Ertragsspanne spielen bei den Genos-

⁸⁶⁶ Bundesbank (2012a), S. 1.

senschaftsbanken eine untergeordnete Rolle. Tabelle 15 beleuchtet den prozentualen Beitrag der einzelnen Ertragsspannen zur Bruttoertragsspanne.

ROI-Komponenten	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Bruttozinsspanne	74,6 %	65,1 %	70,6 %	70,8 %	74,7 %	74,7 %	74,2 %
Provisionsspanne	20,8 %	19,5 %	23,3 %	23,2 %	20,8 %	20,6 %	20,4 %
Handelsspanne	0,3 %	0,2 %	0,2 %	0,0 %	0,2 %	0,0 %	0,0 %
Sonstige Ertragsspanne	4,3 %	15,1 %	5,9 %	6,0 %	4,4 %	4,7 %	5,4 %

Tabelle 15: Entwicklung der Beiträge zur Bruttoertragsspanne

Auch hier wird die große Bedeutung der Zinsüberschüsse deutlich, die durch das Kerngeschäft der Kreditinstitute zum Erfolg beigesteuert werden.

4.4.2 Hypothese 1: Bruttogewinnsspanne

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Erfolges von Banken in urbanen Gebieten.

Als Messgröße für die Höhe des Erfolgs kommt hier der *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* in Form der *Bruttogewinnsspanne* zum Einsatz, welche einschließlich der Gründe für ihre Anwendung bereits in Abschnitt 3.5.3.1 beschrieben wurde.

Wie bereits in Abschnitt 4.3.3.5 erwähnt, können Fusionen zu Sondereffekten in der empirischen Untersuchung führen. Um mögliche Verzerrungen auszuschließen, werden Datensätze von Genossenschaftsbanken von der Berechnung ausgenommen, wenn im betreffenden Geschäftsjahr eine Fusion stattgefunden hat.

Der Boxplot in Abbildung 26 verdeutlicht die Unterschiede für alle Geschäftsjahre im Untersuchungszeitraum 2005 bis 2011 grafisch. Für jedes Jahr ist die Verteilung der Bruttogewinnsspannen getrennt für die drei Lagebereiche dargestellt, um die Daten zunächst einzuordnen.

Jeweils alle Banken in *städtischer*, *halbstädtischer* und *ländlicher* Lage werden statistisch betrachtet. Zur Anwendung kommt eine einfaktorielle Varianzanalyse (ANOVA).⁸⁶⁷ Zunächst werden die Anwendungsvoraussetzungen hierfür geprüft:

1. Die Varianzen unterscheiden sich für nahezu alle Geschäftsjahre nicht signifikant. Der Levene-Test auf Varianzhomogenität findet lediglich für das Geschäftsjahr 2010 einen signifikanten Unterschied⁸⁶⁸ zwischen den einzelnen Gruppen hinsichtlich der Varianz. Jedoch sind die Stichprobenumfänge groß. Die Varianzanalyse ist daher trotzdem zulässig.⁸⁶⁹
2. Der Shapiro-Wilk-Test lehnt eine Normalverteilung nur für *halbstädtisch* in 2011 und 2010 ab.⁸⁷⁰ Für alle übrigen Jahre und Lagebereiche ist das Vorliegen der Normalverteilung gesichert.

⁸⁶⁷ Vgl. Abschnitt 4.2.2.

⁸⁶⁸ $p = 0,025$.

⁸⁶⁹ Vgl. Abschnitt 4.2.2.

⁸⁷⁰ Für $\alpha = 0,05$.

Abbildung 26: Verteilung der Bruttogewinnspanne nach Lagebereichen

Tabelle 16 enthält die Ergebnisse der empirischen Untersuchung. Auf Basis von ANOVA bzw. Welch-Test konnte gezeigt werden, dass signifikant unterschiedliche Mittelwerte zwischen den Lagebereichen vorliegen.

	Städtisch (n=151-161)	Halbstädtisch (n=518-580)	Ländlich (n=260-298)	F (ANOVA)	F (Welch)
2005	0,90 %	0,96 %	0,93 %	2,20	
2006	1,16 % ^a	1,34 % ^b	1,39 % ^b	15,64***	
2007	0,83 %	0,88 %	0,86 %	1,39	
2008	0,76 % ^a	0,84 % ^b	0,84 % ^b	4,05*	
2009	0,92 % ^a	1,02 % ^b	1,00 % ^b	5,79**	
2010	1,05 % ^a	1,17 % ^b	1,16 % ^b		6,55**
2011	1,02 % ^a	1,14 % ^b	1,15 % ^b	6,93**	

Basis: n=932-1026, einfaktorielle Varianzanalyse (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 16: Entwicklung der Bruttogewinnspanne nach Lagebereichen⁸⁷¹

Im Jahr 2006 beispielsweise erzielten Banken in *städtischer* Lage im Mittel eine *Bruttogewinnspanne* von 1,16 %. In *halbstädtischer* bzw. *ländlicher* Lage liegen mit 1,34 % und 1,39 % bessere Werte vor. Auch in allen übrigen betrachteten Geschäftsjahren erzielten Banken in *halbstädtischer* oder *ländlicher* Lage im Mittel höhere *Bruttogewinnspannen* als Banken in *städtischer* Lage. Abgesehen von 2005 und 2007 konnte für alle betrachteten Geschäftsjahre ein signifikanter Unterschied zwischen den drei Lagebereichen *Städtisch*, *Nichtstädtisch* und *Ländlich*

⁸⁷¹ Darstellung nach Rossmann (2010), S. 5.

gefunden werden. Bei der Interpretation der Werte von Tabelle 16 sollte besonderes Augenmerk auf die hochgestellten Kennbuchstaben der einzelnen Mittelwerte gelegt werden. Diese Kennbuchstaben kennzeichnen innerhalb eines Jahres die einzelnen Gruppen, welche sich untereinander signifikant auf dem 5 %-Niveau unterscheiden. Der Tukey-Post-hoc-Test liefert schließlich ein einheitliches Bild: Wieder mit Ausnahme von 2005 und 2007 bestehen signifikante Unterschiede zwischen Banken in *städtischer Lage*⁸⁷² einerseits und Banken in *halbstädtischer und ländlicher Lage*⁸⁷³ andererseits.

Abbildung 27: Entwicklung der Bruttogewinnspanne nach Lagebereichen

Zur Verdeutlichung der gezeigten Unterschiede stellt Abbildung 27 die Werte aus Tabelle 16 grafisch dar.

Dieser Hypothese liegt die Tatsache zu Grunde, dass es in ländlichen Regionen generell weniger Filialen unterschiedlicher Banken gibt. In kleinen Gemeinden sind regelmäßig nur Filialen von Genossenschaftsbanken und Sparkassen zu finden. Die meisten anderen national und international tätigen Banken beschränken sich bei der filialbasierten Markterschließung auf größere Städte. Dort finden sich häufig Filialen der Deutschen Bank, Commerzbank, HypoVereinsbank, Postbank und weiteren Banken. CHRISTIANS begründet dies damit, dass private Banken sich auf Gebiete mit den höchsten Erfolgsaussichten konzentrieren.⁸⁷⁴ Kreditgenossenschaften und Sparkassen bieten Bankleistungen, gemäß ihrem jeweiligen Auftrag, flächendeckend an. Durch die geringere Bankdiversität existiert im *ländlichen* Bereich folglich weniger Wettbewerb, daher können Banken dort im gleichen Geschäftsjahr höhere Margen erzielen als Banken in urbanen Ballungszentren. Wie bereits oben beschrieben, kann der relative Marktanteil als Erfolgsfaktor verstanden werden.⁸⁷⁵ Teilen sich – so wie im *ländlichen* Bereich – nur wenige Institute den Markt, so kann ein jedes von ihnen einen hohen relativen Marktanteil für sich beanspruchen. Neben dem Marktanteil an sich bietet die Wettbewerbslage weiteres Potenzial zur Durchsetzung vor-

⁸⁷² In Tabelle 16 mit dem Kennbuchstaben a markiert.

⁸⁷³ In Tabelle 16 mit dem Kennbuchstaben b markiert.

⁸⁷⁴ Vgl. Abschnitt 2.1.2.

⁸⁷⁵ Vgl. Abschnitt 3.1.3.2.

teilhafter Konditionen. Beides wirkt sich positiv auf den Geschäftserfolg *ländlicher* Institute aus, welcher hier anhand der Bruttogewinnspanne gemessen wird. PEEMÖLLER sieht für Genossenschaften allgemein, und damit auch für Genossenschaftsbanken speziell, auch zukünftig beste Marktchancen.⁸⁷⁶ Er betont dabei Bereiche mit Marktversagen, in denen der Markt den Wirtschaftsteilnehmern keine geeigneten Angebote zur Verfügung stellt, und den ländlichen Raum.⁸⁷⁷

GÄRTNER gelang der Nachweis einer ähnlichen Gesetzmäßigkeit in Bezug auf Sparkassen. Konkret wies er einen umso größeren Erfolg nach, je schlechter die regionalwirtschaftliche Situation war.⁸⁷⁸

Die hohe Wettbewerbsintensität wird auch von SPATH, BAUER UND ENGSTLER angeführt. Als Gründe nennen sie die hohe Anbieterdichte im deutschen Markt einerseits und die Expansionsbestrebungen von Direktbanken andererseits.⁸⁷⁹ Diese Aussage über die gesamte deutsche Bankenlandschaft, verknüpft mit der Tatsache einer überdurchschnittlichen Anbieterdiversität in Städten, untermauert die Wettbewerbsthese argumentativ. STRAUß leitet aus einer hohen Anzahl von Hauptstellen der Wettbewerber im Geschäftsgebiet einen negativen Einfluss auf das Erfolgsmaß der Institute her.⁸⁸⁰ CHRISTIANS sieht zusätzlich den Konditionenwettbewerb mit den Direktbanken als Grund für zukünftig geringere Margen.⁸⁸¹ Dies trifft neben den Genossenschaftsbanken auch auf die Sparkassen und die Kreditbanken zu.

Nach 2007 ist in Tabelle 16 eine Phase beobachtbar, in der sich das Signifikanzniveau des Unterschiedstests wieder schrittweise erhöht, d. h., die Unterschiede werden signifikanter. Hier wird ein Zusammenhang zur Banken- und Finanzkrise vermutet.⁸⁸² 2007 fiel es den Banken sowohl in *städtischer* als auch in *nichtstädtischer* Lage schwer, eine hohe Bruttogewinnspanne zu erzielen. Absolute Unterschiede sind zwar erkennbar, jedoch fallen diese nicht so deutlich aus wie in den Vergleichsjahren.

Den städtischen Banken kann jedoch aufgrund dieses Ergebnisses nicht generell attestiert werden, dass sie eine geringere Effizienz hätten. WUTZ begründet dies damit, dass Banken bei hohem Wettbewerb etwa ein breites Serviceangebot sichern müssten oder sich dem grundsätzlich teuren Ausbau bzw. der Verteidigung von Marktanteilen widmeten.⁸⁸³

Es kann davon ausgegangen werden, dass es sich bei den Messreihen um Vollerhebungen handelt. Daher ist die Beurteilung nicht von einem signifikanten Ergebnis abhängig. Selbst der deskriptive Bezug auf die Mittelwerte ist bereits aussagekräftig.⁸⁸⁴ Dies gilt auch für alle folgenden Hypothesentests.

Um im Detail zu untersuchen, warum genau Institute in *ländlicher* Lage Vorteile bei der *Bruttogewinnspanne* haben, folgt nun die Betrachtung der wichtigsten Subkomponenten, aus denen sie sich errechnet, jeweils mit Verweis auf die GuV-Position. Hierzu zählen:

⁸⁷⁶ Vgl. Peemöller (2005), S. 422.

⁸⁷⁷ Vgl. Peemöller (2005), S. 422.

⁸⁷⁸ Vgl. Gärtner (2010), S. 217.

⁸⁷⁹ Vgl. Spath, Bauer und Engstler (2008), S. 5.

⁸⁸⁰ Vgl. Strauß (2006), S. 216.

⁸⁸¹ Vgl. Christians (2010), S. 145.

⁸⁸² Vgl. Bundesbank (2013a).

⁸⁸³ Vgl. Wutz (2002), S. 14.

⁸⁸⁴ Vgl. Abschnitt 4.3.3.2.

- 1. a) Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften
- 1. b) Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen
- 2. Zinsaufwendungen
- 3. Laufende Erträge
- Zinsüberschüsse als Saldo aus 1. a), 1. b), 2. und 3.
- Provisionsüberschüsse als Saldo aus 5. und 6.
- 10. a) Personalaufwand
- 10. b) Sachaufwand

Zusätzlich wird folgende Komponente beleuchtet:

- Abschreibungen auf Forderungen von Banken (Saldo aus 13. und 14.)

4.4.3 Hypothese 2: Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften von Banken in urbanen Gebieten. Unterschiede bestehen weiter im Anteil risikoreicher Kundenforderungen.

Für alle Geschäftsjahre kann anhand einer Varianzanalyse gezeigt werden, dass Banken in *städtischer* Lage stets die niedrigsten Zinserträge gemäß Position 1. a) der Gewinn- und Verlustrechnung erzielten. Hingegen weisen die Abschlüsse der *ländlichen* Banken in fast allen Fällen die höchsten Zinserträge dieser Kategorie auf. Wie in Tabelle 17 dargestellt, ergeben sich für nahezu alle Geschäftsjahre signifikante Unterschiede. Lediglich für 2008 und 2011 konnte keine Signifikanz für die bestehenden Unterschiede nachgewiesen werden.

	Städtisch (n=151-157)	Halbstädtisch (n=512-580)	Ländlich (n=259-300)	F (ANOVA)	F (Welch)
2005	3,79 % ^a	4,01 % ^b	3,97 % ^b		6,07***
2006	3,73 % ^a	3,92 % ^b	3,91 % ^b		4,76**
2007	3,79 % ^a	3,96 % ^b	3,97 % ^b	5,03**	
2008	3,89 % ^a	4,02 % ^b	4,01 % ^b		2,64
2009	3,47 % ^a	3,61 % ^b	3,63 % ^b		3,42*
2010	3,17 % ^a	3,29 % ^b	3,31 % ^b		3,48*
2011	3,06 %	3,15 %	3,16 %		1,97

Basis: n=923-1037, einfaktorielle Varianzanalyse bzw. Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 17: Entwicklung der Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften nach Lagebereichen

Eine grafische Darstellung der Testresultate findet sich in Abbildung 28. Der starke Einbruch der Zinserträge nach 2008 ist auf die zugrundeliegende volkswirtschaftliche Entwicklung zurückzuführen. Immerhin senkte die Europäische Zentralbank den Hauptrefinanzierungssatz von 4,25 % im Herbst 2008 schrittweise bis auf 1,00 % im Frühjahr 2009 ab.

Abbildung 28: Entwicklung der Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften nach Lagebereichen

Zur Quantifizierung der Abweichungshöhe zwischen den einzelnen Lagebereichen wurde die lineare OLS-Regression durchgeführt.⁸⁸⁵ In diesem *Pooled*-Verfahren werden die Werte aller sieben betrachteten Geschäftsjahre gleichzeitig regressiert. Die Ergebnisse sind in Tabelle 18 dargestellt.

VARIABLE	(2) ze1s
st	-0,155*** (0,0252)
ha	-0,00342 (0,0185)
o.la	-
Konstante	3,724*** (0,0150)
Beobachtungen	7.087
R ²	0,007

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 18: Einfluss der Lage auf die Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften (OLS)

Die OLS-Regression bestätigt die Ergebnisse der Varianzanalyse. Die Variable *la* für den ländlichen Lagebereich wurde aufgrund von Kollinearität übersprungen und bildet gleichzeitig die Basislinie dieser Regression. Bei städtischen Banken liegt die Spanne der *Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften* im Mittel 15,5 Basispunkte bzw. 0,155 Prozentpunkte unter diesem Niveau, wie anhand des Koeffizienten für *st* gezeigt werden kann. Dies deckt sich mit der grafischen Darstellung in Abbildung 28. Die Höhe des Koeffizienten für die halbstädtische Lage *ha* ist hingegen nicht signifikant von null verschieden und liegt auf etwa

⁸⁸⁵ OLS: Ordinary Least Squares, entspricht der Methode der kleinsten Quadrate.

demselben Niveau wie bei Banken in ländlicher Lage. Es kann wieder anhand von Abbildung 28 nachvollzogen werden, dass die Werte für die halbstädtische Lage nahezu deckungsgleich zu den Werten der ländlichen Lage liegen. Das Bestimmtheitsmaß R^2 fällt in derartigen Partialanalysen stets sehr gering aus. Durch den Einbezug aller möglichen Variablen lässt sich prinzipiell eine Steigerung von R^2 erreichen. Jedoch kommt es dadurch auch zu einer Verzerrung der Koeffizienten für st , ha und la , weswegen im Rahmen dieser und der folgenden Partialanalysen hierauf verzichtet wird.

Wie bereits oben beschrieben⁸⁸⁶, enthält der hier untersuchte Unterposten a) die Zinserträge aus folgenden Bilanzpositionen.

- Barreserve: Der Kassenbestand wird ebenso wenig verzinst wie die Guthaben bei Zentralnotenbanken zur Gewährleistung der Mindestreserve.⁸⁸⁷ Guthaben bei Postgiroämtern sind ungebräuchlich, deren Ausweis kommt nicht mehr zu Anwendung.⁸⁸⁸
- Schultitel öffentlicher Stellen und Wechsel: Die Bilanzbestände in dieser Position sind bei den untersuchten Genossenschaftsbanken im untersuchten Zeitraum in der Regel Null, weshalb hieraus keine nennenswerten Zinserträge zu erwarten sind.
- Forderungen an Kreditinstitute
- Forderungen an Kunden
- Geldmarktpapiere⁸⁸⁹

Es soll nun für die Gesamtheit aller Banken untersucht werden, welcher Teil der erklärten Zinserträge aus welchem Aktivgeschäft herrührt. Zu diesem Zwecke werden stellvertretend am Beispiel des Geschäftsjahres 2011 die Größenordnungen der betreffenden Aktivpositionen analysiert.⁸⁹⁰ Hierfür wird zunächst die aggregierte Bilanzsumme aller untersuchten Banken gebildet. Im nächsten Schritt erfolgte die Aggregation der einzelnen Aktivpositionen über alle Banken. Durch Bildung von Gliederungszahlen⁸⁹¹ kann schließlich der Anteil jeder einzelnen Position bestimmt werden.

Die Resultate dieser Betrachtung sind in Abbildung 29 grafisch dargestellt. Die Barreserven machen lediglich 2,2 % der aggregierten Bilanzsumme aus. Sie setzen sich zusammen aus dem Kassenbestand, dem Guthaben bei Zentralnotenbanken und Guthaben bei Postgiroämtern.⁸⁹² Keine dieser Positionen wird verzinst, daher ist hier keine Kontribution zu den Zinserträgen zu erwarten.

Auf die Forderungen an Kreditinstitute entfallen immerhin 11,6 % der aggregierten Bilanzsumme.⁸⁹³ Jedoch ist hier aufgrund der Marktgegebenheiten damit zu rechnen, dass die Banken durch die Vergabe von Krediten an andere Banken keine nennenswerten Beiträge zu dem gesamten Zinsüberschuss dieser Position 1. a) erwirtschaften. Dies ist auf sehr niedrige Zinssätze im Interbankengeschäft zurückzuführen. Des Weiteren wird auf das

⁸⁸⁶ Vgl. Abschnitt 3.6.3.1.

⁸⁸⁷ Vgl. Abschnitt 3.6.3.1.

⁸⁸⁸ Vgl. Hartmann-Wendels, Weber und Pfingsten (2007), S. 763.

⁸⁸⁹ Anm.: Von den untersuchten Genossenschaftsbanken wurden nur sporadisch Geldmarktpapiere in der Bilanzposition 5. a) ausgewiesen. Quasi das gesamte Aufkommen der Aktivposition 5 rührt aus der Unterposition 5. b) her.

⁸⁹⁰ Dieses Jahr wurde gewählt, weil es sich um das jüngste der Betrachtungsperiode handelt.

⁸⁹¹ Vgl. Abschnitt 3.5.1.

⁸⁹² Vgl. BaFin (2012a), S. 1.

⁸⁹³ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2007), S. 757.

möglicherweise profitablere Geschäft mit Banken in geringeren Ratingkategorien per se verzichtet.

Die Forderungen an Kunden sind die bedeutendste Position mit einem Anteil von 57,7 %. Sie können weiter in durch Grundpfandrechte gesicherte Forderungen (26,7 %), Kommunalkredite (1,5 %) und übrige Kredite (29,6 %) unterteilt werden.

Aus dieser Analyse folgt, dass grundpfandrechtlich gesicherte Kredite sowie übrige Kredite die bedeutendsten Treiber des Zinsertrags aus Kredit- und Geldmarktgeschäften sind.

Durch Grundpfandrechte gesicherte Darlehen umfassen häufig Immobilienkredite, aber auch Finanzierungen in der Landwirtschaft sowie Hypothekendarlehen (Covered Bonds).

Abbildung 29: Bilanzanteile ausgewählter Aktiva über alle analysierten Genossenschaftsbanken (2011)

Kommunalkredite sind in der Regel Schuldscheindarlehen, welche an die einzelnen Gliederungsebenen der Gebietskörperschaften in Deutschland unterhalb der Bundesebene vergeben werden. Kreditnehmer sind alle öffentlichen Gliederungsebenen unterhalb des Bundes, das heißt die Bundesländer, Landkreise, Städte und Kommunen. Trotzdem weisen Kommunalkredite einen sehr geringen Anteil am Gesamtkreditportfolio auf. Dies ist darauf zurückzuführen, dass vorrangig die Sparkassen die Finanzierung der einzelnen Gebietskörperschaften übernehmen.

Wie aus Abbildung 28 hervorgeht, erzielten Institute in *städtischer* Lage in jedem Geschäftsjahr niedrigere Erträge als solche in den übrigen Lagebereichen. Kausal ist hier wieder auf das Wettbewerbsargument abzustellen, welches bereits erläutert wurde.⁸⁹⁴ Für Immobilien-

⁸⁹⁴ Vgl. Abschnitt 4.4.1.

kredite und übrige Kredite befinden sich die Institute in *städtischer* Lage in einem stärkeren Wettbewerb als *ländliche* Banken.

Die beiden eben genannten speziellen Kreditarten, *durch Grundpfandrechte gesicherte Kredite* und *Kommunalkredite*, sind nur mit einem geringen Kredit- bzw. Ausfallrisiko behaftet.⁸⁹⁵ Andere Kredite, wie z. B. Konsumentendarlehen und Firmenkredite, weisen hingegen ein höheres Risiko auf. Dies führt zu nachweisbaren Unterschieden zwischen den einzelnen Lagebereichen. Die Abbildung 30 stellt die Entwicklung der Anteile dieser risikoreichen Kundenforderungen dar, aufgegliedert nach städtischer, halbstädtischer und ländlicher Lage.

Abbildung 30: Entwicklung der Anteile risikoreicher Kundenforderungen nach Lagebereichen

Es wird sichtbar, dass halbstädtische Banken im Mittel einen um 5,2 Prozentpunkte höheren Anteil an risikoreichen Kundenforderungen aufweisen als städtische Banken. Ländliche Banken liegen noch weitere 1,1 Prozentpunkte darüber. Dies ist darauf zurückzuführen, dass das besicherte Kreditgeschäft mit Wohnimmobilien in den Städten stärker ausgeprägt ist. Es beinhaltet dort neben Einfamilienhäusern vor allem auch Eigentumswohnungen, deren Finanzierungsvolumen pro Objekt häufig in der Nähe ganzer Einfamilienhäuser rangiert. Zudem kann davon ausgegangen werden, dass die Umschichtungsfrequenz im städtischen Bereich höher liegt. Städtische Genossenschaftsbanken weisen daher häufig einen hohen Immobilienanteil auf, der durch die Besicherung durch Grundstücke geringere Risiken trägt. Die risikoreichen Anteile, beispielsweise Konsumentenkredite oder Firmenkredite zur Finanzierung von Kleinunternehmen, verwässern bei dem hohen Immobilienanteil städtischer Institute. Eine separate Betrachtung von Privat- und Firmenkundengeschäft ist auf Basis der vorliegenden Daten nicht möglich. Da hier noch aufschlussreiche Ergebnisse zu erwarten sind, besteht hier noch Raum für weitere Forschungen auf Grundlage eines entsprechenden Datensatzes.

Bezüglich der Anteile risikoreicher Kundenforderungen (Abbildung 30) ist nach dem Jahr 2008 in allen drei Lagebereichen, in Folge der Finanzkrise, ein Rückgang zu verzeichnen. In

⁸⁹⁵ Vgl. Bieg (2010a), S. 208; vgl. Thiry (2009), S. 157.

Städten und im halbstädtischen Bereich kann hier zudem ein deutlich stärkerer Rückgang nachgewiesen werden als im ländlichen Bereich, wo die Werte nahezu konstant blieben. Die Konsumentendarlehen und Firmenkredite von städtischen Banken reagieren – durch den höheren Einfluss der Marktteilnehmer – wesentlich sensibler.

Wie bereits aus Abbildung 28 hervorgeht, weisen halbstädtische und ländliche Institute einen höheren Zinsüberschuss aus als städtische Institute. Es ist davon auszugehen, dass zumindest ein Teil dieses Mehrertrags auf den höheren Anteil risikoreicher Kundenforderungen zurückzuführen ist. Denn bei Verträgen mit höheren Risiken lassen sich, zusätzlich zu den Refinanzierungs- und Kreditrisikokosten, auch höhere Margen generieren. Kreditinstitute haben zumindest generell die Möglichkeit, Darlehen risikoadäquat zu bepreisen.

4.4.4 Hypothese 3: Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen von Banken in urbanen Gebieten.

Neben 1. a) Zinserträgen aus Kredit- und Geldmarktgeschäften unterscheidet die Gewinn- und Verlustrechnung bei Zinserträgen noch in 1. b) Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen. Als Untersuchungsmethode zur Aufdeckung der Unterschiede zwischen städtischen, halbstädtischen und ländlichen Regionen wird wieder die Varianzanalyse gewählt, die Darstellung der Ergebnisse erfolgt in Tabelle 19.

	Städtisch (n=146-156)	Halbstädtisch (n=518-555)	Ländlich (n=260-293)	F (ANOVA)	F (Welch)
2005	0,67 %	0,69 % ^a	0,76 % ^b		4,05*
2006	0,66 %	0,66 % ^a	0,72 % ^b		3,07*
2007	0,70 %	0,69 %	0,74 %		1,05
2008	0,80 %	0,88 %	0,86 %	0,81	
2009	0,80 % ^a	0,86 %	0,96 % ^b		5,79**
2010	0,73 % ^a	0,83 %	0,95 % ^b		11,30***
2011	0,70 % ^a	0,80 %	0,88 % ^b	5,74**	

Basis: n=931-1001, einfaktorielle Varianzanalyse bzw. Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 19: Entwicklung der Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen nach Lagebereichen

Insgesamt lässt sich auch bei festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen ein Gefälle von ländlich über halbstädtisch zu städtisch nachweisen. Die größten Erträge in dieser GuV-Position liefern in der Regel Institute in ländlicher Lage, die geringsten Erträge werden von Kreditgenossenschaften in städtischer Lage erwirtschaftet. Eine grafische Darstellung findet sich in Abbildung 31.

Abbildung 31: Entwicklung der Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen nach Lagebereichen

Die Ergebnisse einer OLS-Regression in Tabelle 20 zeigen, wie *ha* um 5,13 Basispunkte (0,0513 Prozentpunkte) und *la* um 11,60 Basispunkte (0,1160 Prozentpunkte) jeweils im Mittel nach oben von der Basislinie *st* abweichen. Dies deckt sich mit der Darstellung in Abbildung 31.

Bevor hier als Begründung erneut das Wettbewerbsargument in Betracht kommt, soll die Herkunft der Erträge näher beleuchtet werden. Wie bereits oben erläutert⁸⁹⁶, werden in dieser *GuV-Position 1. b)* die Zinserträge aus börsenfähigen Schuldtiteln wie Anleihen, Schuldverschreibungen, Pfandbriefen, Obligationen, Nullkuponanleihen etc. erfasst. Fraglich ist, warum es *ländlichen* Instituten im Mittel in allen Jahren gelingt, ein besseres Ergebnis als *städtische* Institute zu erzielen. Alle Institute sollten schließlich über denselben Marktzugang zu den genannten Anlageobjekten verfügen.

VARIABLE	(3) ze2s
o.st	-
ha	0,0513** (0,0170)
la	0,116*** (0,0186)
Konstante	0,719*** (0,0150)
Beobachtungen	7.006
R ²	0,006

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 20: Einfluss der Lage auf die Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen (OLS)

⁸⁹⁶ Vgl. Abschnitt 3.6.3.1.

Zunächst sind bei der Mittelherkunft sowohl *städtische* als auch *ländliche* Genossenschaftsbanken auskömmlich mit günstigen Einlagen versorgt.⁸⁹⁷ Jedoch verfügen *ländliche* Regionen, vor allem in den neuen Bundesländern, häufig nur über eine sehr dünne Gewerbeinfrastruktur. Dies hat zweierlei Folgen: Einerseits sind durch einen Mangel an Betrieben die Möglichkeiten zur Vergabe von Firmenkrediten begrenzt. Andererseits ist auch das nachgefragte Volumen privater Kredite limitiert, da im Geschäftsgebiet der Kreditgenossenschaft speziell eingeschränkte Beschäftigungsmöglichkeiten für Arbeitnehmer bestehen, sowie allgemein eine geringe Bevölkerungsdichte. Die Unterschiede im *Bruttoinlandsprodukt je Einwohner* zwischen den Lagekategorien *städtisch*, *halbstädtisch* und *ländlich* sind enorm.⁸⁹⁸ Aus beiden Gründen verfügen die *ländlichen* Regionalbanken über begrenzte Möglichkeiten auf der Seite der Mittelverwendung. An dieser Stelle kommt das Eigengeschäft zum Tragen. Dieses ist zwar nicht gleichsam lukrativ wie eine Kreditvergabe an Firmen- oder Privatkunden, aber dennoch eine lohnende Ertragsquelle. In der Gewinn- und Verlustrechnung werden die Erträge in diesem *Posten 1. b)* erfasst, daher fällt dieser bei den *ländlichen* Banken überdurchschnittlich aus.

Die Entwicklung der *Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen* im Verlauf über den Betrachtungszeitraum ist in Abbildung 32 dargestellt. Auf eine Differenzierung nach den Lagebereichen *städtisch*, *halbstädtisch* und *ländlich* wird verzichtet, um einen aggregierten Überblick zu erhalten.

Abbildung 32: Entwicklung der Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen aller Banken

Die hier untersuchten Zinserträge unterliegen primär einer Abhängigkeit vom Hauptrefinanzierungssatz der Europäischen Zentralbank. Nachdem dieser Zinssatz in der Eurozone von Mitte 2003 bis Ende 2005 bei 2,00 % lag, kam es im Anschluss bis Mitte 2008 zu einer Anhebung bis auf 4,25 %. Auslaufende festverzinsliche Wertpapiere der Bilanzaktivposition 5. ba) und 5. bb) wurden in dieser Zeit durch höherverzinsliche Papiere mit idealerweise

⁸⁹⁷ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 356.

⁸⁹⁸ Vgl. Abbildung 71 auf S. 278.

längerer Laufzeit ersetzt. Ende 2008 darauf bis Mitte 2009 erfolgte eine rasche Absenkung bis hinunter auf 1,00 %. Im Bestand befindliche höherverzinsliche Papiere lieferten auch in den Jahren nach 2008 noch einen guten Ertrag, jedoch reduzierte sich deren Anteil im Zeitablauf aufgrund des Auslaufens, weswegen wieder in Papiere zum dann gültigen, niedrigeren Zinssatz investiert wurde.

4.4.5 Hypothese 4: Zinsaufwand

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Zinsaufwendungen von Banken in urbanen Gebieten.

Zur Untersuchung dieser Hypothese wird wieder die Varianzanalyse eingesetzt. Diese vergleicht die Zinsaufwendungen anhand der Zinsaufwandsspanne über die drei Lagebereiche anhand der jeweiligen Mittelwerte und Jahre. Die Ergebnisse sind in Tabelle 21 dargestellt.

	Städtisch (n=151-163)	Halbstädtisch (n=517-576)	Ländlich (n=260-299)	F (Welch)
2005	2,23 % ^a	2,09 % ^b	2,06 % ^b	11,67***
2006	2,27 % ^a	2,11 % ^b	2,06 % ^c	18,06***
2007	2,55 % ^a	2,37 % ^b	2,31 % ^c	23,17***
2008	2,81 % ^a	2,63 % ^b	2,54 % ^c	28,02***
2009	2,16 % ^a	2,02 % ^b	2,02 % ^b	5,82**
2010	1,70 % ^a	1,59 % ^b	1,59 % ^b	3,50*
2011	1,60 % ^a	1,49 % ^b	1,48 % ^b	4,46*

Basis: n=930-1027, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 21: Entwicklung des Zinsaufwands nach Lagebereichen

Banken in *städtischer* Lage müssen im Mittel höhere Aufwendungen für die Refinanzierung aufbringen. Mögliche Gründe hierfür sind, dass diese Banken ihren Kunden einerseits höhere Einlagenzinsen bieten müssen, da sie mit Filialen anderer Banken im Wettbewerb um die Kundeneinlagen stehen. Durch den Wettbewerb verfügen *städtische* Banken über eine geringere Preisfestsetzungsmacht als *ländliche* Institute, die ihrerseits häufig nur gegen die Sparkassen konkurrieren. Im *ländlichen* Bereich fällt es den Banken leichter, ihre Preisvorstellungen durchzusetzen.

Das reine für die Refinanzierung von Genossenschaftsbanken zur Verfügung stehende Volumen der Einlagen dürfte jedoch in allen Lagebereichen nicht knapp sein, HUMMEL und PEDROTTI sehen eine auskömmliche Versorgung mit günstigen Einlagen für alle Kreditgenossenschaften als gesichert an.⁸⁹⁹ Als zweite Quelle überdurchschnittlicherer Refinanzierungskosten sind höhere Zinsen am Interbankenmarkt für Institute in *städtischer* Lage denkbar. Hierfür ist dem Autor jedoch kein empirischer Beleg bekannt. Abbildung 33 enthält eine grafische Darstellung der Ergebnisse.

⁸⁹⁹ Vgl. Hummel und Pedrotti (2013), S. 356.

Abbildung 33: Entwicklung des Zinsaufwands nach Lagebereichen

Tabelle 22 enthält die Resultate einer bestätigenden OLS-Regression. Ausgehend vom Niveau der Zinsaufwandsspanne im ländlichen Bereich *la* als Basislinie, kann für städtische Banken *st* ein Aufschlag von 17 Basispunkten hochsignifikant nachgewiesen werden, während für die halbstädtische Lage *la* nur 3,14 Basispunkte Aufschlag signifikant sind.

VARIABLE	(4) zas
st	0,170*** (0,0176)
ha	0,0314* (0,0129)
o.la	-
Konstante	2,018*** (0,0105)
Beobachtungen	7.095
R ²	0,014

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 22: Einfluss der Lage auf die Zinsaufwandsspanne (OLS)

Wie oben dargestellt⁹⁰⁰, fallen die Zinsaufwendungen für die Passivpositionen 1, 2, 3 und 9 an, durch welche sich die Banken hauptsächlich refinanzieren. PADBERG kritisiert die Verwendung der Bilanzsumme als Basis. Stattdessen wirbt er für die Verwendung der Summe der vier genannten Passivpositionen. Errechnet wird der sogenannte Durchschnittszinssatz der Verbindlichkeiten.⁹⁰¹ Auch HARTMANN-WENDELS ET AL. argumentieren an einer Stelle für den Einsatz der gesamten Einlagen als Größenmaßstab.⁹⁰² Wie aus der Darstellung in Tabelle 23 hervorgeht, bewegen sich die Unterschiede und auch deren

⁹⁰⁰ Vgl. Abschnitt 3.6.3.2.

⁹⁰¹ Vgl. Padberg (2005), S. 24.

⁹⁰² Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 52.

Signifikanzen auf vergleichbarem Niveau wie bei der Verwendung der durchschnittlichen Bilanzsumme als Basis.

	Städtisch (n=155-164)	Halbstädtisch (n=525-591)	Ländlich (n=263-302)	F (Welch)
2005	2,40 % ^a	2,27 % ^b	2,24 % ^b	9,52***
2006	2,42 % ^a	2,28 % ^b	2,23 % ^b	14,68***
2007	2,73 % ^a	2,55 % ^b	2,49 % ^b	22,62***
2008	2,95 % ^a	2,78 % ^b	2,71 % ^c	21,12***
2009	2,28 % ^a	2,16 % ^b	2,16 % ^b	4,71**
2010	1,81 % ^a	1,71 % ^b	1,71 % ^b	2,72
2011	1,72 % ^a	1,60 % ^b	1,60 % ^b	3,88*

Basis: n=943-1052, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 23: Entwicklung des Durchschnittzinssatzes der Verbindlichkeiten nach Lagebereichen

Es folgt nun eine Betrachtung der Volumina, die den Instituten zur Refinanzierung zur Verfügung stehen. Hierzu wird die Passivseite beispielhaft anhand des Geschäftsjahres 2011 untersucht. Zugrunde liegen hierbei wieder die Gesamtvolumina der einzelnen Posten über alle Banken. Diese werden in das Verhältnis zu der über alle Institute aggregierten Bilanzsumme gesetzt. Auf diese Weise erhält man eine Durchschnittsverteilung auf Basis von Gliederungszahlen.⁹⁰³ Grafisch dargestellt ist diese Verteilung in Abbildung 34.

Abbildung 34: Bilanzanteile ausgewählter Passiva über alle analysierten Genossenschaftsbanken (2011)

⁹⁰³ Vgl. Abschnitt 3.5.1.

Der Anteil von Passivposten Nr. 1, der Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten, liegt bei 13,5 %. Dies spiegelt jedoch lediglich das unverbriefte Volumen wider; verbrieft Instrumente wie begebene Schuldverschreibungen werden in der Passivposition Nr. 3 erfasst – unabhängig davon, ob diese im Bestand eines Kreditinstitutes sind. Der mit insgesamt 75,9 % größte und bedeutendste Anteil der Refinanzierung der Kreditgenossenschaften liegt im Bereich von Passivposten Nr. 2, der Verbindlichkeiten gegenüber Kunden, worunter Kundeneinlagen zu verstehen sind. Hiervon entfallen 28,6 % auf Spareinlagen, welche im Unterposten 2. a) erfasst werden. Von diesen wiederum hat der überwiegende Teil eine Laufzeit von bis zu 3 Monaten; länger laufende Festgelder werden von den Kunden deutlich weniger nachgefragt. Unterposten 2. b) enthält diejenigen Einlagen, welche nicht die Voraussetzungen des § 21 Abs. 4 RechKredV für Spareinlagen erfüllen⁹⁰⁴. Hierzu zählen einerseits die täglich fälligen Sichteinlagen mit einem Anteil von 33,7 % an der aggregierten Bilanzsumme. Andererseits stellen Einlagen mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist einen Anteil von 13,6 %. Alle übrigen Positionen spielen eher eine untergeordnete Rolle.

Bemerkenswert ist der hohe Anteil von Kundeneinlagen an dem Gesamtrefinanzierungsvolumen der Genossenschaftsbanken. Selbst während der Finanzkrise ab 2007 gab es stets eine stabile Refinanzierungsbasis durch Kundeneinlagen. Die Liquiditätsstörungen an den Geldmärkten tangierten die Kreditgenossenschaften somit wenig.⁹⁰⁵ Der hohe Einlagenanteil trägt maßgeblich zur Stabilität der Institute bei.

4.4.6 Hypothese 5: Laufende Erträge

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer laufenden Erträge von Banken in urbanen Gebieten.

Grundsätzlich ist jedes Kreditinstitut bestrebt, die von Kunden entgegengenommenen Einlagen in Form von Krediten wieder auszureichen, da dieses Kerngeschäft die mit Abstand höchsten Erträge für das Institut verspricht. Der Bilanzanteil der *Forderungen an Kunden* wird als Kreditquote bezeichnet und in einer späteren Hypothese als Erfolgsfaktor untersucht.⁹⁰⁶ Ist die Ausreichung in Form von Krediten nicht im gewünschten Umfang möglich, z. B. mangels Nachfrage an Krediten, legen die Institute das Kapital in anderer Form an, um Erträge zu erzielen. Posten 3 der Gewinn- und Verlustrechnung enthält diese laufenden Erträge. Sie stammen a) aus *Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren*, b) aus *Beteiligungen und Geschäftsguthaben bei Genossenschaften* sowie c) aus *Anteilen an verbundenen Unternehmen*.

Viele vor allem kleinere Genossenschaftsbanken führen keinen Eigenhandel und weisen daher kein Depot A auf. Es handelt sich um sogenannte Nichthandelsbuchinstitute (NHI), bzw. um NHI mit beschränktem Eigenhandel, sofern ein Eigenhandel in limitiertem Umfang durchgeführt wird. Anstelle des Eigenhandels lassen die Institute die Mittel in sogenannten Spezialfonds durch die verbundene Fondsgesellschaft *Union Investment* verwalten. Jedoch wird diese Möglichkeit auch von größeren Instituten genutzt, zusätzlich zur Verwaltung durch eigene Fondsmanager. Die Ausschüttungen dieser Spezialfonds werden

⁹⁰⁴ Vgl. Scharpf und Schaber (2011), S. 727.

⁹⁰⁵ Vgl. Reichel (2011), S. 33.

⁹⁰⁶ Vgl. Hypothese 14: Kreditquote in Abschnitt 4.4.15.

in der GuV-Position 3. a) als Erträge erfasst. Obwohl diese Position die Bezeichnung *Laufende Erträge aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren* trägt, können hier dennoch Erträge aus festverzinslichen Wertpapieren ausgewiesen werden. Dies ist z. B. der Fall, wenn ein Spezialfonds teilweise oder vollständig in festverzinsliche Wertpapiere investiert. Begründet wird dies damit, dass der Spezialfonds selbst kein festverzinsliches Wertpapier ist, sondern eben allenfalls in solche Papiere investiert. Da die Höhe der Ausschüttungen gesteuert werden kann, verfügen die Institute so über eine Möglichkeit, die Höhe der Erträge in gewissen Grenzen zu beeinflussen. Das in Spezialfonds angelegte Vermögen wird in der Bilanzaktivposition 6 *Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere* erfasst.

Zu b) zählen die Erträge aus Anteilen, die jede Kreditgenossenschaft an den genossenschaftlichen Zentralinstituten hält, wie der DZ BANK AG, der Bausparkasse Schwäbisch Hall AG oder der Union Investment Asset Management Holding AG. Weitere mögliche Erträge stammen aus Immobilienbeteiligungen, Energiegenossenschaften oder Windparks. Zu c) werden Erträge gerechnet, die aus Tochterunternehmen stammen, an denen die jeweilige Kreditgenossenschaft eine Mehrheit hält, das heißt mehr als 50 % der Anteile innehat.⁹⁰⁷ In vielen Fällen werden 100 % der Anteile gehalten. Hierbei kann es sich um eine Tochtergesellschaft handeln, die Immobiliengeschäfte betreibt und, etwa bei der Finanzierung, eng mit der Mutterbank zusammenarbeitet. Es ist daher mit einer positiven Korrelation der Ertragsquellen zu rechnen.

Die Ergebnisse der Varianzanalyse zu den Unterschieden zwischen den drei Lagekategorien sind in Tabelle 24 dokumentiert.

	Städtisch (n=154-164)	Halbstädtisch (n=525-589)	Ländlich (n=262-299)	F (Welch)
2005	0,23 % ^a	0,16 % ^b	0,10 % ^c	18,34***
2006	0,25 % ^a	0,17 % ^b	0,11 % ^c	21,77***
2007	0,27 % ^a	0,17 % ^b	0,11 % ^c	21,51***
2008	0,23 % ^a	0,16 % ^b	0,10 % ^c	18,97***
2009	0,19 % ^a	0,13 % ^b	0,07 % ^c	30,86***
2010	0,19 % ^a	0,13 % ^b	0,08 % ^c	26,65***
2011	0,18 % ^a	0,13 % ^b	0,08 % ^c	20,66***

Basis: n=1052, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 24: Entwicklung der laufenden Erträge nach Lagebereichen

Es zeigt sich, dass die *laufenden Erträge* innerhalb der ersten drei Positionen der Gewinn- und Verlustrechnung die einzige ist, welche im Mittel zugunsten *städtisch* gelegener Banken ausfällt. Auf hohem signifikantem Niveau heben sich *städtische* Banken im Mittel von *halbstädtischen* ab, und diese ebenfalls wieder von den *ländlichen* Banken.

Zurückzuführen ist dieses Resultat auf die Größe der Institute. Wie eine folgende analoge deskriptive Untersuchung zeigt⁹⁰⁸, sind Banken in *städtischer* Lage im Mittel bedeutend größer als solche in *halbstädtischer* Lage, und diese wiederum als solche in *ländlicher* Lage. Durch die bereits oben in Abschnitt 3.4.3 beschriebenen Skaleneffekte ist der Aufbau und

⁹⁰⁷ Vgl. § 271 HGB.

⁹⁰⁸ Vgl. Abschnitt 4.4.11.

die Durchführung einer professionellen und umfassenden Vermögensverwaltung desto lohnenswerter, je größer die Anlagesummen sind. Dies ist wiederum vor allen durch die hohen Fixkostenanteile zu begründen. Die Abbildung 35 beleuchtet dieses Resultat grafisch.

Abbildung 35: Entwicklung der laufenden Erträge nach Lagebereichen

Tabelle 25 stellt die Ergebnisse einer entsprechenden OLS-Regression dar, welche die Ergebnisse bestätigt. Die geringsten laufenden Erträge werden von Genossenschaftsbanken in ländlicher Lage *la* erzielt. Um 5,73 Basispunkte höhere laufende Erträge werden in halbstädtischer Lage *ha* erwirtschaftet, während Banken in städtischer Lage *st* sich bei den laufenden Erträgen im Mittel um 12,6 nach oben von den ländlichen Instituten abheben. Die Resultate weisen das höchste Signifikanzniveau auf.

VARIABLE	(5) les
st	0,126*** (0,00726)
ha	0,0573*** (0,00534)
o.la	-
Konstante	0,0942*** (0,00434)
Beobachtungen	7.072
R ²	0,042

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 25: Einfluss der Lage auf die laufenden Erträge (OLS)

Die Entwicklung der laufenden Erträge im Zeitablauf ist in Abbildung 36 dargestellt. Hierzu wurden für jedes Geschäftsjahr die aggregierten laufenden Erträge über alle Banken in das Verhältnis gesetzt zur aggregierten Bilanzsumme aller Banken.

Nach dem Beginn der Finanzmarktkrise 2007 nahmen die durchschnittlich über alle Genossenschaftsbanken pro Jahr erzielten laufenden Erträge ab. Das sinkende Zinsniveau ab 2008 ist einer der einflussreichsten Treiber für den Rückgang dieser laufenden Erträge. Der Einfluss der Steilheit der Zinsstruktur auf den Erfolg spielt auch eine Rolle. Dieser wurde durch RICHTER⁹⁰⁹ untersucht, und wird in einer späteren Betrachtung in dieser Arbeit weiter verfolgt.

Abbildung 36: Entwicklung der laufenden Erträge aller Banken

4.4.7 Hypothese 6: Zinsüberschuss

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Zinsüberschusses von Banken in urbanen Gebieten.

Diese Hypothese verwendet mit dem Zinsüberschuss eine aggregierte Kennzahl. Bezieht man in die Errechnung des Zinsüberschusses lediglich die GuV-Positionen 1. a), 1. b) und 2. ein, und lässt die laufenden Erträge außen vor, so ergibt sich erneut das bekannte Gefälle, welches in Tabelle 26 dargestellt wird.

Beim Vergleich der drei Lagebereiche *Städtisch*, *Halbstädtisch* und *Ländlich* fällt auf, dass sich die Unterschiede in den Mittelwerten in jedem Geschäftsjahr deutlich hervorheben. Die Signifikanzen untermauern dieses Bild, denn sie fallen durchgängig über alle Geschäftsjahre drastisch höher aus als bei der Betrachtung der drei einzelnen Komponenten. Dies ist darauf zurückzuführen, dass die bestehenden Unterschiede auf Basis von Zinsüberschuss und Zinsaufwand kumulierend verstärken. Ein hoher Unterschied wiederum resultiert bei der Varianzanalyse in einer hohen Signifikanz der Ergebnisse. Wie bereits oben bei der *Bruttogewinnspanne* erklärt⁹¹⁰, fällt der Zinsüberschuss im ländlichen Bereich höher aus, da dort in der Regel weniger Wettbewerb herrscht. Dies deckt sich mit der Aussage von

⁹⁰⁹ Vgl. Abschnitt 2.1.1.

⁹¹⁰ Vgl. Abschnitt 4.4.1.

WUTZ, welcher gar konstatiert, dass die Bruttozinsspanne als Indikator für die Wettbewerbsintensität fungiere.⁹¹¹ Abbildung 37 enthält die grafische Darstellung der Resultate, welche in diesem ersten Schritt exklusive laufende Erträge ermittelt wurden.

	Städtisch (n=146-155)	Halbstädtisch (n=512-555)	Ländlich (n=259-289)	F (Welch)
2005	2,21 % ^a	2,60 % ^b	2,67 % ^c	37,43***
2006	2,10 % ^a	2,47 % ^b	2,57 % ^c	41,28***
2007	1,93 % ^a	2,27 % ^b	2,39 % ^c	33,85***
2008	1,86 % ^a	2,17 % ^b	2,29 % ^c	18,52***
2009	2,11 % ^a	2,43 % ^b	2,56 % ^c	33,66***
2010	2,19 % ^a	2,52 % ^b	2,65 % ^c	37,65***
2011	2,12 % ^a	2,43 % ^b	2,55 % ^c	35,56***

Basis: n=922-994, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 26: Entwicklung des Zinsüberschusses exklusive laufender Erträge nach Lagebereichen

Die Unterschiede, welche PADBERG⁹¹² zwischen Instituten in städtischer und ländlicher Lage nachweisen konnte, wurden in großem Umfang bestätigt und auf Genossenschaftsbanken ausgeweitet.⁹¹³

Gemäß der ROI-Analyse errechnet sich der Zinsüberschuss aus seinen Komponenten laut der Darstellung in Tabelle 27.⁹¹⁴ Hierbei sind auch die laufenden Erträge mit einzubeziehen.

Abbildung 37: Entwicklung des Zinsüberschusses exklusive laufender Erträge nach Lagebereichen

⁹¹¹ Vgl. Wutz (2002), S. 14.

⁹¹² Vgl. Padberg (2005), S. 25.

⁹¹³ Vgl. Abschnitt 2.1.9.

⁹¹⁴ Vgl. Schierenbeck (2003b), S. 424; vgl. 3.7.1.

Berechnung des Zinsüberschusses	
	1. a) Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften
+	1. b) Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen
–	2. Zinsaufwendungen
+	3. a) Laufende Erträge aus Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren
+	3. b) Laufende Erträge aus Beteiligungen und Geschäftsguthaben an Genossenschaftsbanken
+	3. c) Laufende Erträge aus Anteilen an verbundenen Unternehmen
=	Zinsüberschuss

Tabelle 27: Berechnung des Zinsüberschusses

Die Ergebnisse der Varianzanalyse sind in Tabelle 28 dargestellt.

	Städtisch (n=156-166)	Halbstädtisch (n=526-594)	Ländlich (n=262-308)	F (Welch)
2005	2,59 % ^a	2,75 % ^b	2,72 % ^b	7,11***
2006	2,48 % ^a	2,64 % ^b	2,61 % ^b	7,78***
2007	2,28 % ^a	2,45 % ^b	2,44 % ^b	8,99***
2008	2,15 % ^a	2,33 % ^b	2,31 % ^b	10,44***
2009	2,37 % ^a	2,57 % ^b	2,56 % ^b	9,96***
2010	2,38 % ^a	2,65 % ^b	2,72 % ^c	26,46***
2011	2,31 % ^a	2,56 % ^b	2,63 % ^c	25,04***

Basis: n=944-1068, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 28: Entwicklung des Zinsüberschusses inklusive laufender Erträge nach Lagebereichen

Die Bruttozinsspanne, so die Bezeichnung der Relation von Zinsüberschuss und durchschnittlicher Bilanzsumme, unterscheidet sich zwischen den Lagebereichen, es ergibt sich folgendes Bild: In jedem betrachteten Geschäftsjahr weisen die *städtisch* gelegenen Institute die geringste Bruttozinsspanne auf. Dennoch können *städtische* Banken durch den Einbezug laufender Erträge leicht aufholen: Wie oben gezeigt⁹¹⁵ erlauben Skalenvorteile diesen in der Regel großen Instituten zumindest eine teilweise Kompensation dank der Erzielung laufender Erträge. Das Resultat fällt dennoch deutlich zugunsten von *halbstädtischen* und *ländlichen* Banken aus.

Auch die deutliche Überlegenheit bezüglich Zinserträgen und -aufwand, welche für *ländliche* Banken gegenüber *halbstädtischen* gezeigt werden konnten⁹¹⁶, relativiert sich nach Einbezug der laufenden Erträge. Nur für 2010 und 2011 können signifikante Unterschiede zwischen beiden Lagebereichen in Bezug auf die Bruttogewinnspanne bestätigt werden. Eine grafische Darstellung findet sich in Abbildung 38. Auch die Entwicklung der Bruttozinsspanne über den Betrachtungszeitraum kann hier abgelesen werden.

⁹¹⁵ Vgl. Hypothese 5: Laufende Erträge im Abschnitt 4.4.6.

⁹¹⁶ Vgl. Abbildung 37.

Abbildung 38: Entwicklung des Zinsüberschusses inklusive laufender Erträge nach Lagebereichen

Tabelle 29 stellt die bestätigenden und hochsignifikanten Resultate dar, welche sich durch eine OLS-Regression ergeben haben. Banken der städtischen Lagekategorie *st* bilden die Basislinie. Ausgehend von dieser weisen halbstädtische Banken *ha* im Mittel einen Aufschlag von 26 Basispunkten auf, während ländliche Banken *la* im Mittel gar um 31,4 Basispunkte höhere Zinsüberschüsse erwirtschaften.

Wie bereits in Abschnitt 4.4.1 ROI-Analyse herausgefunden wurde, ist insgesamt ein bedeutender Teil der Bankerträge auf die Zinsüberschüsse zurückzuführen. 2011 erwirtschafteten die Genossenschaftsbanken 74,2 % ihrer Bruttoerträge im Zinsbereich, während auf den Provisionsbereich lediglich 20,4 % entfielen. Die sonstigen Erträge machten 5,4 % aus, während die Handelsspanne keinen bzw. keinen nennenswerten Beitrag zu den Erträgen aus der normalen Geschäftstätigkeit leistete.

VARIABLE	(6) bzs
o.st	-
ha	0,260*** (0,0128)
la	0,314*** (0,0141)
Konstante	2,300*** (0,0113)
Beobachtungen	7.132
R ²	0,070

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 29: Einfluss der Lage auf den Zinsüberschuss (OLS)

4.4.8 Hypothese 7: Provisionsüberschuss

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Provisionsüberschusses von Banken in urbanen Gebieten.

Dieser Hypothese liegt die Annahme zugrunde, dass sich die einzelnen Räume dahingehend unterscheiden, welche Arten und Volumina von Finanzprodukten nachgefragt und abgesetzt werden. Die Resultate der Varianzanalyse zur Identifikation der Unterschiede zwischen städtischer, halbstädtischer und ländlicher Lage sind in Tabelle 30 dargestellt und in Abbildung 39 abgebildet.

	Städtisch (n=156-167)	Halbstädtisch (n=525-595)	Ländlich (n=262-305)	F (Welch)
2005	0,74 %	0,78 % ^a	0,70 % ^b	13,00***
2006	0,76 %	0,80 % ^a	0,71 % ^b	13,13***
2007	0,77 %	0,82 % ^a	0,74 % ^b	10,65***
2008	0,72 % ^a	0,77 % ^b	0,71 % ^a	8,08***
2009	0,67 % ^a	0,72 % ^b	0,65 % ^a	12,65***
2010	0,68 % ^a	0,73 % ^b	0,66 % ^a	12,76***
2011	0,65 % ^a	0,70 % ^b	0,65 % ^a	9,38***

Basis: n=943-1067, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau

Tabelle 30: Entwicklung des Provisionsüberschusses nach Lagebereichen

Abbildung 39: Entwicklung des Provisionsüberschusses nach Lagebereichen

Tabelle 31 enthält die hochsignifikanten OLS-Resultate. Im Vergleich zur Basislinie der städtischen Banken *st* weisen halbstädtische Institute im Mittel um 5,4 Basispunkte höhere Provisionsspannen auf, während ländliche Banken im Mittel um 2,06 Basispunkte darunterbleiben.

VARIABLE	(7) ps
o.st	-
ha	0,0540*** (0,00868)
la	-0,0206* (0,00955)
Konstante	0,711*** (0,00766)
Beobachtungen	7.125
R ²	0,017

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 31: Einfluss der Lage auf die Provisionsspanne (OLS)

Im Gegensatz zu den vorangegangenen Positionen gibt es hier kein klares Gefälle von städtisch zu ländlich oder von ländlich zu städtisch. Stattdessen erzielten die Banken in jedem Geschäftsjahr im halbstädtischen Bereich die höchste Provisionsspanne, das heißt dort, wo die Bevölkerungsdichte zwischen 100 und 500 Einwohnern je Quadratkilometer liegt.⁹¹⁷ Einerseits profitieren die Banken in diesem Bereich davon, dass die Intensität des Wettbewerbs nicht so hoch ist wie in städtischen Bereichen. Hierdurch lassen sich höhere Margen erzielen. Andererseits hebt sich der halbstädtische Bereich vom ländlichen Bereich ab. Die Hauptertragsquellen des Provisionsgeschäfts sind die Durchführung des qualifizierten Wertpapier- und Investmentfondsgeschäfts durch individuelle Beratung von Privatkunden inklusive Derivate und geschlossene Fonds, Versicherungen und Bausparverträge. Der Absatz hiervon ist jedoch in ländlichen Gebieten mangels Nachfrage als eher schwach einzuschätzen bzw. basiert auf geringeren Volumina. Daher kommt dort häufig allenfalls das Geschäft mit Standardfonds der genossenschaftlichen Investmentgesellschaft zur Anwendung, für welches eine Dokumentationsunterstützung durch die genossenschaftlichen Zentralbanken angeboten wird.

Die Entwicklung über den Ablauf der betrachteten Geschäftsjahre hinweg wird in Abbildung 40 dargestellt. Von 2005 bis 2007 sind zunächst steigende Provisionserträge zu verzeichnen. In Erwartung weiter steigender Kurse an den Aktienmärkten nahm die Kundennachfrage nach Fondsanlagen zu. Nach Beginn der Finanzkrise im Jahr 2007 ging die Höhe der Provisionsspanne bis 2009 zurück.

⁹¹⁷ Vgl. Abschnitt 4.3.3.1.

Abbildung 40: Entwicklung der Provisionsspanne aller Banken

Aufgrund stetig steigender Bilanzvolumina im gesamten Betrachtungszeitraum wird jedoch die Steilheit dieses Abstieges überzeichnet, in absoluten Werten ist der Rückgang geringer, wie anhand von Abbildung 41 nachvollzogen werden kann. Die Entwicklung der Bilanzsummen verlief auf diese Art etwa parallel in allen drei Lagebereichen.

Abbildung 41: Entwicklung des über alle Banken kumulierten Provisionsüberschusses

PADBERG kritisiert an der Provisionsspanne, dass die Normierung mit Hilfe der Bilanzsumme nicht sachgerecht sei, da kein sinnvoller Zusammenhang zwischen Provisionsergebnis und Bilanzsumme bestehe.⁹¹⁸ Sie werde in Ermangelung anderer Normierungsmöglichkeiten häufig in der Literatur durchgeführt.⁹¹⁹ Als einzige zweckmäßige Alternative für

⁹¹⁸ Vgl. Padberg (2005), S. 44 f.

⁹¹⁹ Vgl. Padberg (2005), S. 45.

die externe Datenanalyse schlägt er vor, die Mitarbeiteranzahl für die Normierung einzusetzen.⁹²⁰ Mit Hilfe dieser Kennzahl kann bestimmt werden, welche Provisionserträge ein Mitarbeiter im Betrachtungszeitraum erwirtschaftet hat.⁹²¹

Die Ermittlung des Provisionsüberschusses je Mitarbeiter (Abbildung 42) erfolgte für jedes Geschäftsjahr, indem einzeln für jeden Lagebereich die Provisionsüberschüsse aller Banken aggregiert wurden. Dieser Wert wurde dann in das Verhältnis zur Anzahl der Mitarbeiter im betreffenden Jahr im jeweiligen Lagebereich gesetzt. Es fällt auf, dass in allen drei Lagebereichen über den Betrachtungszeitraum hinweg insgesamt ein Wachstum des Provisionsüberschusses je Mitarbeiter erzielt werden konnte. Nach dem Beginn der Finanzkrise im Jahre 2007 ist je nach Lagebereich leichter bzw. stärkerer Einbruch festzustellen. Nach 2009 kam es überall wieder zu einem Ausbau der Provisionsgeschäfte. Ein möglicher Erklärungsansatz begründet dies damit, dass die Banken auf die Senkung des Hauptrefinanzierungssatzes der Europäischen Zentralbank reagieren. Die schrittweise Senkung von 4,25 % im Herbst 2008 bis auf 1,00 % im Frühjahr 2009 führte zu geschmälernten Erwartungen im zinsabhängigen Geschäft. Als Alternative hierzu bauten die Institute das Provisionsgeschäft aus, um in der Niedrigzinsphase wieder mehr Erträge generieren zu können.

Abbildung 42: Entwicklung des Provisionsüberschusses je MA nach Lagebereichen

Bei der Betrachtung des insgesamt absolut erzielten Provisionsüberschusses in Euro von 2006 bis 2011 nach den drei Lagebereichen fällt auf, dass ländliche Banken hier im Wesentlichen eine Stagnation aufweisen. In halbstädtischen und städtischen Bereichen konnten die Genossenschaftsbanken ihr Provisionsergebnis über die Jahre ausbauen, lediglich in den Jahren 2007 bis 2009 blieb es, bedingt durch die Finanzkrise, bei nur einem leichten Wachstum des absoluten Provisionsüberschusses. Eine grafische Darstellung befindet sich in Abbildung 43.

⁹²⁰ Vgl. Padberg (2005), S. 46.

⁹²¹ Vgl. Padberg (2005), S. 46.

Abbildung 43: Entwicklung des nach Lagebereichen kumulierten Provisionsüberschusses

PADBERG ergänzt, dass neben der eigentlichen Höhe der Provisionserträge auch die Effizienz der Banken einen Einfluss auf die Kennzahl hat.⁹²² Eine Vergleichbarkeit sei nur bei effizientem Mitteleinsatz durch die Banken gegeben.⁹²³

4.4.9 Hypothese 8: Personalaufwand

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres Personalaufwands von Banken in urbanen Gebieten.

Zur Überprüfung dieser Hypothese wird der Personalaufwand herangezogen. Für den ersten Untersuchungsschritt wird dieser Personalaufwand in das Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme gesetzt und in Gestalt der sogenannten Personalaufwandsspanne verwendet.⁹²⁴ Zum Vergleich der Personalaufwandsspanne über die drei Lagebereiche hinweg werden wieder die Mittelwerte aus den Personalaufwandsspannen aller Banken des jeweiligen Bereichs gebildet. Die Resultate der entsprechenden Varianzanalyse sind in Tabelle 32 dargestellt.

	Städtisch (n=151-159)	Halbstädtisch (n=516-571)	Ländlich (n=260-297)	F (Welch)
2005	1,41 % ^a	1,68 % ^b	1,72 % ^b	22,41***
2006	1,48 % ^a	1,70 % ^b	1,76 % ^b	16,10***
2007	1,35 % ^a	1,58 % ^b	1,66 % ^c	26,67***
2008	1,31 % ^a	1,50 % ^b	1,62 % ^c	30,27***
2009	1,31 % ^a	1,51 % ^b	1,62 % ^c	27,60***
2010	1,23 % ^a	1,42 % ^b	1,51 % ^c	28,18***
2011	1,19 % ^a	1,38 % ^b	1,46 % ^c	28,38***

Basis: n=929-1018, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 32: Entwicklung der Personalaufwandsspanne nach Lagebereichen

⁹²² Vgl. Padberg (2005), S. 47.

⁹²³ Vgl. Padberg (2005), S. 47.

⁹²⁴ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 79.

Für alle betrachteten Jahre kann belegt werden, dass Banken in *städtischer* Lage im Mittel die niedrigste Personalaufwandsspanne haben. Dagegen weisen Banken in *ländlicher* Lage die höchsten Aufwendungen auf. Institute in *halbstädtischer* Lage liegen für alle betrachteten Zeiträume dazwischen. Folglich zeichnet sich hier ein deutliches Stadt-Land-Gefälle ab, für jedes Geschäftsjahr belegt durch ein sehr hohes Signifikanzniveau der Unterschiede. Eine Darstellung findet sich in Abbildung 44.

Abbildung 44: Entwicklung der Personalaufwandsspanne nach Lagebereichen

Tabelle 33 liefert die Resultate der OLS-Regression. Im Vergleich zu den städtischen Instituten *st* liegen die Personalausgaben der übrigen Institute höher. Banken im halbstädtischen Lagebereich *ha* zahlen im Mittel 20,7 Basispunkte mehr, im ländlichen Bereich *la* im Mittel gar 29,2 Basispunkte mehr.

VARIABLE	(8) pks
o.st	-
ha	0,207*** (0,0119)
la	0,292*** (0,0131)
Konstante	1,336*** (0,0105)
Beobachtungen	7.081
R ²	0,066

Standardfehler in Klammern
 *** p<0,001, ** p<0,01, * p<0,05

Tabelle 33: Einfluss der Lage auf die Personalaufwandsspanne (OLS)

In einem zweiten Untersuchungsschritt werden die Personalaufwendungen in das Verhältnis zur Anzahl der Mitarbeiter gesetzt. Der Quotient ist als Durchschnittswert der Aufwendungen pro Mitarbeiter im jeweiligen Geschäftsjahr zu interpretieren.⁹²⁵ Wie bereits oben beschrieben, zählen zu diesen Aufwendungen die Löhne und Gehälter von Mitarbeitern und Geschäftsführung sowie Sozialabgaben, Altersversorgung und sonstige Unterstützungsleistungen.⁹²⁶ Die Höhe der Personalaufwendungen hängt von der Qualifikation des Personals, von der Komplexität der Prozesse und der Produkte und auch von der Vergütungsstruktur der jeweiligen Bank ab.⁹²⁷ Die Resultate der Varianzanalyse werden in Tabelle 34 dargestellt.

	Städtisch (n=130-153)	Halbstädtisch (n=361-524)	Ländlich (n=101-271)	F (ANOVA)	F (Welch)
2005	54.783 ^a	52.109 ^b	51.581 ^b	5,93 ^{**}	
2006	56.992 ^a	53.447 ^b	55.030		8,43 ^{***}
2007	54.537 ^a	51.423 ^b	53.675 ^a		10,09 ^{***}
2008	55.897 ^a	52.303 ^b	53.826 ^b		11,48 ^{***}
2009	58.094 ^a	55.415 ^b	56.074		5,33 ^{**}
2010	56.406 ^a	52.947 ^b	54.342 ^b		10,90 ^{***}
2011	55.930 ^a	53.022 ^b	54.170		8,94 ^{***}

Basis: n=592-947, einfaktorielle Varianzanalyse bzw. Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 34: Entwicklung des Personalaufwands je Mitarbeiter nach Lagebereichen

Durch eine abweichende Sichtweise ergibt sich hier ein anderes Bild. In jedem Geschäftsjahr können die höchsten Personalaufwendungen je Mitarbeiter für die städtische Lage nachgewiesen werden, häufig mit sehr hohen Signifikanzen der Unterschiede. Eine grafische Darstellung folgt in Abbildung 45.

Abbildung 45: Entwicklung des Personalaufwands je Mitarbeiter nach Lagebereichen

⁹²⁵ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 140.

⁹²⁶ Vgl. Abschnitt 3.6.3.7.

⁹²⁷ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 141.

Ein dritter Untersuchungsschritt betrachtet für jedes Geschäftsjahr, welchen Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit ein jeder Mitarbeiter im Durchschnitt erwirtschaftet hat.⁹²⁸ In den Städten fällt dieser Quotient deutlich höher aus als auf dem Lande, lediglich 2005 weicht ab. Der Zusammenhang ist in Abbildung 46 dargestellt.

Ein vierter Untersuchungsschritt erkundet, welcher Anteil der jahresdurchschnittlichen Bilanzsumme auf einen einzelnen Mitarbeiter entfällt.⁹²⁹ Auch hier liegt der Quotient städtischer Banken deutlich höher als der Quotient halbstädtischer oder ländlicher Banken. Dargestellt ist der Zusammenhang in Abbildung 47.

Abbildung 46: Entwicklung des Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit je Mitarbeiter nach Lagebereichen

Abbildung 47: Entwicklung der durchschnittlichen Bilanzsumme je Mitarbeiter nach Lagebereichen

⁹²⁸ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 139.

⁹²⁹ Vgl. Botsis et al. (2012), S. 138.

Im Folgenden sollen die Resultate aller vier Untersuchungsschritte geschlossen interpretiert werden. Denn obwohl sich die Graphen der einzelnen Schritte zunächst zu widersprechen scheinen, lassen sich die Ergebnisse konsistent erklären.

Ad Abbildung 44: Untersuchungsschritt eins attestiert den ländlichen Instituten eine relativ hohe Personalaufwandsspanne, während sie in städtischen Instituten niedriger liegt. Das heißt, bezogen auf einen Euro durchschnittlicher Bilanzsumme wird auf dem Land mehr für das Personal ausgegeben. Zurückzuführen ist dies darauf, dass die Filialen im ländlichen Bereich im Mittel eine nicht so hohe Auslastung aufweisen, was an der geringeren Bevölkerungsdichte vor Ort liegt. Es gibt dort schlicht nicht so viele Kunden wie in städtischen Bereichen. Zusätzlich gibt es weniger Kunden mit hohen Guthaben. In ihren Geschäftsgebieten verfolgen die Genossenschaftsbanken das Ziel, die Wirtschaft ihrer Mitglieder zu fördern.⁹³⁰ Hierzu ist die Wahrung der Präsenz in der Fläche erforderlich. Aus geschäftspolitischen Gründen werden so auch unrentable Filialen auf dem Lande vorgehalten und weiter betrieben. Selbst in der kleinsten Filiale müssen allein zur Einhaltung der DGUV-Vorschrift 25⁹³¹ (früher UVV Kassen) jederzeit mindestens zwei Mitarbeiter präsent sein.⁹³² Den einerseits überdurchschnittlichen Personal- und auch Sachaufwendungen kleiner Filialen stehen jedoch andererseits höhere Zins- und Provisionsüberschüsse gegenüber, was insgesamt, wie bereits in Abbildung 27 dargestellt, sogar in einer höheren Bruttogewinnspanne von Instituten auf dem Lande resultiert. Durch den geringeren Wettbewerb und die hierdurch möglichen höheren Margen ist daher oft zumindest ein kostendeckender Betrieb der ländlich gelegenen Filialen möglich. Die Genossenschaftsbanken in den Städten hingegen haben im Mittel eine bessere Filialauslastung, da es eine hohe Anzahl von Personen im direkten Umkreis bzw. im Einzugsgebiet gibt. Per definitionem liegt die Bevölkerungsdichte in städtischen Regionen bei mehr als 500 Einwohnern je Quadratkilometer, häufig auch noch deutlich darüber. Etwa Deutschlands am dichtesten besiedelte Gemeinde München beherbergt im Mittel mehr als 4.000 Einwohner je Quadratkilometer.⁹³³ Laut THIRY deutet eine hohe Personalaufwandsspanne auf ein ineffizientes Management hin.⁹³⁴ Es sind jedoch darüber hinaus noch weitere Gründe für eine hohe Spanne möglich, wie etwa im Falle einer ungewöhnlich kleinen Bilanzsumme denkbar.

Ad Abbildung 45: Betrachtet man den Personalaufwand je Mitarbeiter, so fällt auf, dass dieser in *Städten* deutlich höher liegt als in anderen Lagen. In den *Städten* wird demnach ein höheres Gehalt gezahlt als auf dem *Lande*. Jedoch müssen die *städtischen* Banken ihren Mitarbeitern auch mehr Gehalt bieten, da in der Regel die Mieten und häufig auch die Lebenshaltungskosten in den *Städten* höher liegen. Der Personalaufwand je Mitarbeiter beinhaltet die Arbeitgeberanteile der Sozialabgaben⁹³⁵ und entspricht somit dem Arbeitnehmerentgelt aus der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung. Nicht nur Banken zahlen in Städten höhere Löhne und Gehälter als auf dem Lande. Wie die spätere Untersuchung zeigen wird⁹³⁶, besteht dieser Zusammenhang auch über alle übrigen Branchen hinweg. Dies wird anhand von Abbildung 69 belegt. PIEPER konnte zusätzlich für den Zeitraum 1992-2002 empirisch belegen, dass in Städten ein deutlich höherer Anteil der Bankbeschäf-

⁹³⁰ Vgl. Abschnitt 3.1.1.

⁹³¹ Vgl. Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e.V. [DGUV] (1997), S. 5.

⁹³² Vgl. § 18 Abs. 1 Satz 2 DGUV Vorschrift 25 - Kassen (bisher BGV C9/UVV Kassen).

⁹³³ Vgl. Statistisches Bundesamt (2012a).

⁹³⁴ Vgl. Thiry (2009), S. 158.

⁹³⁵ Vgl. Abschnitt 3.6.3.7.

⁹³⁶ Vgl. Abschnitt 4.4.19.

tigten über einen Hochschulabschluss verfügt.⁹³⁷ Zudem nahm dieser Anteil in allen Lagebereichen über den Zeitraum hinweg stetig zu. PIEPER rechnet darüber hinaus mit einem weiter wachsenden Anteil.⁹³⁸ Es ist davon auszugehen, dass ein Hochschulabschluss auch zu einer höheren Entlohnung beiträgt, was mit höheren durchschnittlichen Personalaufwendungen bei städtischen Banken verbunden ist. Sind Bankmitarbeiter in *städtischen* Regionen also eher *knapp*⁹³⁹, so können sie eine höhere Vergütung aushandeln. Ceteris paribus kann für *ländliche* Regionen abgeleitet werden, dass dort eine bessere Verfügbarkeit, zumindest jedoch keine Knappheit von Bankmitarbeitern besteht. Vergleicht man die Personalaufwendungen je Mitarbeiter speziell zwischen *halbstädtischen* und *ländlichen* Regionen, so fällt auf, dass der Verdienst in *ländlichen* Regionen noch sichtbar über dem Verdienst in *halbstädtischen* Regionen liegt.⁹⁴⁰ Laut SPIES trifft die Landflucht von gut ausgebildeten Mitarbeitern die Filialbanken auf dem Lande.⁹⁴¹ Möglicherweise ist die etwas höhere Entlohnung durch *ländliche* Banken Ausdruck des Versuchs, der Abwanderung von gut ausgebildeten Mitarbeitern zu begegnen.

Ad Abbildung 46: Der *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit je Mitarbeiter* spiegelt wider, welchen Beitrag ein jeder Mitarbeiter im Durchschnitt zur Bruttogewinnspanne geleistet hat. Die höchsten Ergebnisse liegen in allen Geschäftsjahren bei den *städtischen* Instituten. Zur Ermittlung der Werte wurde der über alle Genossenschaftsbanken im jeweiligen Lagebereich und Jahr aggregierte *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* in das Verhältnis zur entsprechenden aggregierten Anzahl der Mitarbeiter gesetzt. Für einen Teil der Begründung kann wieder auf Abbildung 44 verwiesen werden, da ein auf dem Lande hoher *Personalaufwand* rechnerisch direkt zu einem niedrigeren *Bruttogewinn je Mitarbeiter* führt. Hinzu kommt, dass Kunden städtischer Banken im Mittel höhere Guthaben führen, wodurch der Verwaltungsaufwand je Euro Einlage tiefer liegt. Zudem werden in Städten auch anspruchsvollere Geschäftsarten nachgefragt, mit denen auf Bankseite eine höhere Marge generiert werden kann, z. B. durch qualifizierte Wertpapierberatungsgeschäfte. Daher kann mit einem Kunden einer städtischen Bank im Mittel ein höherer Deckungsbeitrag erwirtschaftet werden. Die höheren Personalaufwendungen je Mitarbeiter städtischer Banken (Abbildung 45) können so wieder eingespielt werden. Das durchschnittliche Guthaben von Kunden ländlicher Banken ist hingegen geringer. Bei geringeren durchschnittlichen Guthaben müssen jedoch entsprechend mehr Kunden betreut werden. Dieser höhere Kundenbetreuungsaufwand schlägt sich in niedrigeren Margen bzw. einem niedrigeren *Bruttogewinn je Mitarbeiter* nieder.

Ad Abbildung 47: Die Durchschnittsbilanzsumme je Mitarbeiter ist bei städtischen Banken höher. Diese Tatsache untermauert die Interpretation von Abbildung 46. Jeder Mitarbeiter eines städtischen Instituts betreut daher im Durchschnitt ein deutlich höheres Einlage- bzw. Kreditvolumen. Dies wiederum ermöglicht es den Mitarbeitern städtischer Banken, im Mittel einen höheren Beitrag zum Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit zu erzielen. Als Begründung kann hierbei auf die Skaleneffekte verwiesen werden.⁹⁴² Häufig ist der Beratungs- und Betreuungsaufwand nicht stark abhängig vom Geschäftsumfang. Ver-

⁹³⁷ Vgl. Pieper (2005), S. 113.

⁹³⁸ Vgl. Pieper (2005), S. 114.

⁹³⁹ Vgl. Breyer (2007), S. 87.

⁹⁴⁰ Vgl. Abbildung 45.

⁹⁴¹ Vgl. Spies (2015), S. 54.

⁹⁴² Vgl. Abschnitt 3.4.3.

gleicht man etwa die Vergabe zweier Immobilienkredite mit 100.000 EUR und 500.000 EUR, so dürfte sich der Aufwand in einer ähnlichen Größenordnung bewegen. Die erzielte Marge jedoch ist in der Regel direkt proportional zum Geschäftsumfang. Doch nicht nur die Betrachtung der *Durchschnittsbilanzsumme je Mitarbeiter* fällt zugunsten der städtischen Banken aus. Auch bei der Untersuchung der reinen durchschnittlichen Bilanzsummen liegen die städtischen Institute weit vorn: Wie unten in Abbildung 52 dargelegt⁹⁴³, weisen Genossenschaftsbanken in städtischer Lage im Mittel deutlich höhere Durchschnittsbilanzsummen auf als solche in halbstädtischer oder ländlicher Lage. Das heißt, in den Städten sind weitaus größere Institute vorhanden als auf dem Lande.

Die Veränderung der Personalaufwandsspanne von 2005 bis 2011

Für jeden der drei Lagebereiche *Städtisch*, *Halbstädtisch* und *Ländlich* lässt sich anhand von Tabelle 32 sehen, dass die Personalaufwandsspanne von 2005 zu 2011 annähernd stetig abnahm.⁹⁴⁴ Somit verringert sich auch der über alle Banken aggregiert berechnete Mittelwert über den Betrachtungszeitraum hinweg, wie aus Tabelle 35 hervorgeht. Die Werte werden grafisch in Abbildung 48 dargestellt.

Jahr	Personalaufwandsspanne, errechnet über alle Banken
2005	1,65 %
2006	1,68 %
2007	1,57 %
2008	1,51 %
2009	1,51 %
2010	1,41 %
2011	1,37 %

Tabelle 35: Entwicklung der Personalaufwandsspanne über alle Banken

Abbildung 48: Entwicklung der Personalaufwandsspanne über alle Banken

⁹⁴³ Vgl. Abschnitt 4.4.11.

⁹⁴⁴ Siehe Seite 150.

Die durchschnittliche Personalaufwandsspanne hat sich über den Betrachtungszeitraum 2005 bis 2011 hinweg von 1,65 % auf 1,37 % reduziert, was einem Rückgang von 20,4 % entspricht. Folgende Gründe für diesen Rückgang werden vermutet:

1. Die Anzahl der Mitarbeiter hat sich reduziert.
2. Die durchschnittliche Bilanzsumme hat sich erhöht.
3. Die Personalaufwendungen oder Gehälter haben sich verändert.

Das verwendete Erklärungsmodell arbeitet mit sogenannten Veränderungsfaktoren. Hierbei wird der Ausgangswert AW mit verschiedenen Veränderungsfaktoren $VF_1 \dots VF_n$ multipliziert, um den Endwert EW zu erklären:

$$AW \cdot VF_1 \cdot VF_2 \cdot \dots \cdot VF_n = EW$$

Ad 1. Im Jahr 2005 arbeiteten 162.550 Mitarbeiter im Bankgeschäft der Kreditgenossenschaften.⁹⁴⁵ 2011 lag dieser Wert bei 158.250, was einer Reduktion der Mitarbeiteranzahl von 2,65 % über den genannten Zeitraum entspricht⁹⁴⁶, bzw. einer Multiplikation mit dem Veränderungsfaktor $VF_1 = 0,9735$. Isoliert betrachtet führt dies zu einer Reduktion des Aufwands für die Mitarbeitervergütung.

Ad 2. Die Personalaufwandsspanne errechnet sich als Prozentanteil der Personalaufwendungen an der durchschnittlichen Bilanzsumme. Über die Jahre hinweg liegt jedoch für die meisten Banken ein Wachstum der durchschnittlichen Bilanzsumme vor. Ceteris paribus führt dieser Wachstumseffekt allein zu einer Verringerung der Personalaufwandsspanne. Wie Tabelle 36 zeigt, hat sich die Bilanzsumme aller Banken im Mittel tatsächlich von Jahr zu Jahr erhöht. Dies gilt für alle Geschäftsjahre im Betrachtungszeitraum 2006 bis 2011, jeweils im Vergleich zum Vorjahr. Betrachtet wurden alle vorhandenen Fälle eines Jahres, zu dessen Vorjahr ebenfalls Daten vorliegen. Um Verzerrungen durch Überzeichnungen auszuschließen, wurden Datensätze von denjenigen Jahren ausgenommen, in denen die Bilanzsumme durch eine Fusion anstieg. Neben dem Neukundengeschäft und fortgesetzter Ansparbemühungen seitens der Kunden ist ein weiterer Grund für das stetige Wachstum der Bilanzsummen, dass erzielte Zinserträge nicht von den jeweiligen Konten abgeboben werden. Auf diese Weise können sich diese über Jahre kumulieren. Durch Multiplikation der einzelnen Veränderungsfaktoren in Tabelle 36 ergibt sich $VF_2 = 0,8038$. Dabei liegt eine geometrische Berechnung zugrunde.

⁹⁴⁵ Vgl. BVR (2013), S. 1.

⁹⁴⁶ Vgl. BVR (2013), S. 1.

Betrachtungsjahr	Bilanzsummenwachstum im Vergleich zum Vorjahr	Veränderungsfaktoren	Anzahl Datensätze
2006	2,23 %	0,9782	1022
2007	2,99 %	0,9710	1028
2008	5,62 %	0,9468	1000
2009	4,19 %	0,9598	961
2010	3,42 %	0,9669	965
2011	3,83 %	0,9631	933

Tabelle 36: Bilanzsummenwachstum im Vergleich zum Vorjahr

Ad 3. Betrachtet man die Entwicklung der absoluten Personalaufwendungen von Jahr zu Jahr im selben Zeitraum anhand von Tabelle 37, so fallen mehrere Aspekte auf. Zunächst schwanken die Personalaufwendungen von Jahr zu Jahr. Diese Schwankungen sind insbesondere auf variable Vergütungsmodelle zurückzuführen. Ermittelt man durch Multiplikation der einzelnen Veränderungsfaktoren den Gesamtwert, so ergibt sich $VF_3 = 1,0195$. Dieser Wert ist größer als eins und zeigt einen Anstieg der gesamten Personalaufwendungen, obwohl sich die Mitarbeiteranzahl gemäß VF_1 reduziert hat. Dies ist darauf zurückzuführen, dass sich die Gehälter in regelmäßigen Abständen leicht erhöhen, entweder durch den Aufstieg in eine höhere Tarifgruppe⁹⁴⁷ oder durch die Erhöhung der Vergütungssätze der einzelnen Tarifgruppen, i. d. R. mit jedem neuen Abschluss eines Tarifvertrages.

Betrachtungsjahr	Personalaufwandsveränderung im Vergleich zum Vorjahr	Veränderungsfaktoren	Anzahl Datensätze
2006	1,71 %	0,9832	929
2007	-3,32 %	1,0343	954
2008	0,95 %	0,9906	951
2009	4,23 %	0,9594	902
2010	-2,30 %	1,0235	938
2011	0,85 %	0,9916	907

Tabelle 37: Durchschnittliche Personalaufwandsveränderung im Vergleich zum Vorjahr

Zur Erklärung des Endwertes ergibt sich das multiplikative Modell

$$1,65 \% \cdot 0,9735 \cdot 0,8038 \cdot 1,0195 = 1,32 \%$$

Es verbleibt eine geringe Differenz, welche mit den vorliegenden Faktoren nicht erklärt werden kann. Diese könnte aus dem fusionsbedingten Ausschluss von Fällen, aus einer nicht hundertprozentigen Datenverfügbarkeit sowie weiteren Gründen resultieren.

⁹⁴⁷ Vgl. DBV (2012), S. 1.

Abschließend erfolgt in Abbildung 49 die Darstellung der Verteilung der Mitarbeiteranzahl beispielhaft am Geschäftsjahr 2011. Es ist unmittelbar sichtbar, dass in städtischer Lage zahlreiche Institute mit hoher Mitarbeiterzahl existieren, während die absolute Zahl *städtischer* Institute relativ gering ist. Für die übrigen beiden Lagebereiche *halbstädtisch* und *ländlich* ist dies umgekehrt.

Abbildung 49: Lageabhängige Häufigkeitsverteilung der Bankgrößen nach Mitarbeiteranzahl (2011)

Aus dem Boxplot in Abbildung 50 lässt sich für das Geschäftsjahr 2011 die mittlere Mitarbeiteranzahl und deren Verteilung ablesen. Der Median liegt für *städtische* Institute bei 185, für *halbstädtische* bei 106 und für *ländliche* bei 46.

Abbildung 50: Einfluss der Lage auf die Mitarbeiteranzahl

4.4.10 Hypothese 9: Sachaufwand

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihres erweiterten Sachaufwands von Banken in urbanen Gebieten.

Dieser Hypothese liegt die Annahme zugrunde, dass sich die Zugehörigkeit zu einer der Lageklassen *Städtisch*, *Halbstädtisch* oder *Ländlich* auf die Höhe des Sachaufwands auswirkt. Hierbei kommt das Konstrukt des *erweiterten Sachaufwands* zum Einsatz, da die Volumina der Aufwandsposten 10. b), 11. und 12. als eine aggregierte Ziffer für die Auswertung zur Verfügung stehen. Jedoch besitzt Position 12 betragsmäßig ein geringes Volumen im Vergleich zu den Positionen 10. b) und 11., daher geht von der beschriebenen Handhabung keine nennenswerte Verzeichnung aus. Der Anteil von Position 12 am *erweiterten Sachaufwand* beträgt in der Regel etwa 2 bis 3 Prozent. Die Berechnung des *erweiterten Sachaufwands* geschieht anhand der in Tabelle 38 dargestellten Rechenvorschrift.

Berechnung des erweiterten Sachaufwands	
	10. b) Andere Verwaltungsaufwendungen
+	11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen
+	12. Sonstige betriebliche Aufwendungen
=	Erweiterter Sachaufwand

Tabelle 38: Berechnung des erweiterten Sachaufwands

Zu 10. b) gehören z. B. Aufwendungen für Geschäftsräume oder Kommunikation, zu 11. zählen etwa Abschreibungen auf EDV-Software, Geschäftsgebäude oder Ausstattung und zu 12. werden Aufwendungen gerechnet, die zwar betrieblich sind, aber keinem anderen Aufwandsposten zugeordnet sind.⁹⁴⁸ Vereinfachend wird der *erweiterte Sachaufwand* im Folgenden als Sachaufwand bezeichnet.

Wie aus Tabelle 39 hervorgeht, befindet sich der Sachaufwand von Banken in halbstädtischer und in ländlicher Lage für *alle* betrachteten Geschäftsjahre im Mittel über dem Wert für Banken in *städtischer* Lage. In Bezug auf die durchschnittliche Bilanzsumme wenden Banken in *halbstädtischer* und *ländlicher* Lage also mehr für die Verwaltung auf.

Dies kann auf folgenden Grund zurückgeführt werden: Die Auslastung von Filialen ist im ländlichen Raum gewöhnlich geringer als in städtischer Lage. Hierdurch können Banken in ländlicher Lage weniger von der Fixkostendegression profitieren.⁹⁴⁹ Wie in Hypothese 8 untersucht, befinden sich größere Banken eher in *städtischer Lage*. Dort gelingt es ihnen eher, sich Größendegressionseffekte zunutze zu machen.

Wie aus der Darstellung der statistischen Ergebnisse in Tabelle 39 hervorgeht, kann für keines der betrachteten Geschäftsjahre ein signifikanter Zusammenhang zwischen der *Lage* und der *Höhe des Sachaufwands* festgestellt werden. Die nachgewiesenen Unterschiede sind hierfür betragsmäßig nicht groß genug. Da es sich bei der vorliegenden Untersuchung um

⁹⁴⁸ Vgl. Abschnitt 3.6.3.8.

⁹⁴⁹ Vgl. Abschnitt 3.4.1.

eine Vollerhebung handelt,⁹⁵⁰ ist das deskriptive Resultat jedoch auch ohne Vorliegen einer Signifikanz valide. Dennoch sind die Unterschiede gering.

	Städtisch (n=156-167)	Halbstädtisch (n=526-596)	Ländlich (n=262-305)	F (ANOVA)	F (Welch)
2005	1,03 %	1,10 %	1,08 %		2,77
2006	1,02 %	1,08 %	1,06 %		1,65
2007	0,97 %	1,04 %	1,01 %	3,02	
2008	0,90 %	0,97 %	0,96 %	2,51	
2009	0,88 %	0,92 %	0,91 %		1,66
2010	0,92 %	0,97 %	0,97 %	2,18	
2011	0,90 %	0,95 %	0,93 %		1,55

Basis: n=944-1068, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD), n. s.

Tabelle 39: Entwicklung des Sachaufwands nach Lagebereichen

Die Resultate werden in Abbildung 51 dargestellt.

Abbildung 51: Entwicklung des Sachaufwands nach Lagebereichen

Tabelle 40 stellt die Ergebnisse der OLS-Regression dar, um die bestehenden Unterschiede zu quantifizieren. Ausgehend vom Niveau der Sachaufwandsspanne von städtischen Banken liegen halbstädtische Institute im Mittel um 5,86 Basispunkte darüber, ländliche Genossenschaftsbanken immerhin 4,38 Basispunkte.

Es kann zusammengefasst werden, dass die Lage als Erfolgsfaktor nachweisbar ist; dies gilt auch für alle vorher getesteten Hypothesen. Die Lage kann demnach eingesetzt werden, um die Höhe des Erfolgs zu erklären. Trotzdem ist sie aus der Sicht der jeweiligen Genossenschaftsbank nicht änderbar. Das liegt vor allem daran, dass das Geschäftsgebiet auf die unmittelbare Umgebung begrenzt ist. Aus diesem Grund zählt die Lage zu den exogenen Erfolgsfaktoren, mit denen sich ein Institut „arrangieren“ muss.

⁹⁵⁰ Vgl. Abschnitt 4.3.3.1.

VARIABLE	(9) sks
o.st	-
ha	0,0586*** (0,0107)
la	0,0438*** (0,0117)
Konstante	0,944*** (0,00942)
Beobachtungen	7.132
R ²	0,004

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 40: Einfluss der Lage auf die Sachaufwandsspanne (OLS)

Dennoch ist ein Engagement mit Derivaten denkbar, die eine geschäftliche Betätigung über die Grenzen des Geschäftsgebietes hinaus ermöglichen. Hierzu zählen etwa Kreditderivate als Absicherungsinstrumente. Allerdings widmen sich Kreditgenossenschaften eher dem gewöhnlichen Einlagen- und Kreditgeschäft. Eine Expansion in diesen Geschäftsarten über die Grenzen des eigenen Geschäftsgebietes hinaus ist daher üblicherweise nicht vorgesehen, und wäre gleichsam aus Wettbewerbsüberlegungen heraus nicht ratsam. Immerhin würde eine Verstärkung des Wettbewerbs im halbstädtischen und vor allem im ländlichen Bereich zum Zusammenlaufen der Margen führen. Die Margen sind jedoch für die Aufrechterhaltung der Filialinfrastruktur und somit letzten Endes der Zielerfüllung von existenzieller Bedeutung. Durch hohe Raum- und Personalaufwendungen für Filialen sind ländliche Institute bereits hinreichend herausgefordert, auskömmliche Margen in der Fläche zu erzielen.

4.4.11 Hypothese 10: Größe nach Stadt-Land-Lage

Die Hypothese lautet:

Banken in ländlichen Regionen unterscheiden sich hinsichtlich ihrer Größe von Banken in urbanen Gebieten.

Als Proxy für die Größe einer Bank wird hier wieder die Bilanzsumme eingesetzt.⁹⁵¹ Vermutet wird, dass Banken in *städtischer* Lage eher groß sind, Banken in *ländlicher* Lage dagegen klein.

Die Ergebnisse der Varianzanalyse in Tabelle 41 bestätigen den vermuteten Zusammenhang. Für alle betrachteten Geschäftsjahre unterscheiden sich die Banken in *städtischer Lage* hinsichtlich ihrer mittleren Größe signifikant von denen in *ländlicher Lage*. Banken in *halb-städtischer Lage* weisen Werte im dazwischenliegenden Bereich auf. Dies ist darauf zurückzuführen, dass im Geschäftsgebiet *städtischer* Banken in der Regel eine höhere Anzahl von realen und potenziellen Kunden lebt. Städtische Gebiete sind per definitionem von einer höheren Einwohnerdichte gekennzeichnet.

⁹⁵¹ Vgl. Abschnitt 3.5.1.

Werte in Mio. €	Städtisch (n=156-167)	Halbstädtisch (n=527-597)	Ländlich (n=262-307)	F (Welch)
2005	1.153 ^a	376 ^b	179 ^c	111,66***
2006	1.188 ^a	388 ^b	188 ^c	103,96***
2007	1.255 ^a	412 ^b	194 ^c	106,94***
2008	1.377 ^a	449 ^b	207 ^c	108,22***
2009	1.463 ^a	480 ^b	223 ^c	101,10***
2010	1.557 ^a	505 ^b	231 ^c	96,66***
2011	1.595 ^a	530 ^b	245 ^c	92,26***

Basis: n=945-1071, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 41: Entwicklung der Bankgröße nach Lagebereichen

Wie unten in Abbildung 69 dargestellt, weisen die Kunden der städtischen Institute auch ein höheres Einkommen auf, was ceteris paribus auch zu höheren Guthaben auf den Konten führt. Abbildung 52 enthält die grafische Darstellung der hier beschriebenen Ergebnisse.

Abbildung 52: Entwicklung der Bankgröße nach Lagebereichen

Anhand von Abbildung 52 lässt sich das stetige Bilanzsummenwachstum von Jahr zu Jahr, welches im Abschnitt 4.4.8 thematisiert wurde, sehr gut ablesen. Für jeden der drei Lagebereiche liegt die durchschnittliche Bilanzsumme eines Jahres über dem Wert des Vorjahres. Als Folge der Finanzkrise kam es zu einer Verlagerung von Einlagen hin zu Instituten, die das Bankgeschäft lediglich konventionell betreiben. Hiervon konnten die Genossenschaftsbanken in besonderem Maße profitieren. Im Jahr 2008 lag die Bilanzsumme städtischer Institute im Mittel 9,7 % über dem Vorjahreswert. Bei Instituten in halbstädtischer Lage kam es immerhin zu einer Zunahme um 9,0 %. Die Wachstumsraten werden grafisch in Abbildung 53 dargestellt.

Ebenfalls für alle drei Lagebereiche lässt sich nachweisen, dass die über alle untersuchten Banken hinweg aggregierte Bilanzsumme einem stetigen Anstieg unterliegt. Dieser Sachverhalt wird in Abbildung 54 dargestellt.

Abbildung 53: Wachstumsraten der durchschnittlichen Bilanzsumme im Vergleich zum Vorjahr

Abbildung 54: Aggregierte Bilanzsumme der untersuchten Banken nach den drei Lagebereichen

4.4.12 Hypothese 11: Lage nach Bundesland

Die Hypothese lautet:

Die Höhe des Erfolgs hängt davon ab, in welchem Bundesland eine Bank liegt.

Die Messung der Erfolgshöhe findet wieder anhand der *Bruttogewinnspanne* statt. Die Banken unterscheiden sich im Erfolg stark danach, in welchem Bundesland sie liegen. Diese Betrachtung wurde stellvertretend am Geschäftsjahr 2011 durchgeführt. Berlin wies mit 0,57 % die geringste Bruttogewinnspanne auf, gefolgt von Hamburg mit 1,00 % und Sachsen mit 1,03 %. In Thüringen waren die Banken mit 1,36 % im Mittel am erfolgreichsten, gefolgt von Mecklenburg-Vorpommern mit 1,33 % und Sachsen-Anhalt mit 1,23 %. Dennoch muss darauf hingewiesen werden, dass die durchschnittliche Bilanzsumme ungleich auf die Bundesländer verteilt ist. Alle Angaben inklusive der Anteile sind in Tabelle 42 dargestellt.

Bundesland	Erfolg	Anzahl	Durchschnittliche Bilanzsumme (DBS)	BS-Anteil
Baden-Württemberg	1,04 %	226	131.154.750.000	23,04 %
Bayern	1,14 %	254	124.041.523.500	21,79 %
Berlin	0,57 %	3	16.241.500.000	2,85 %
Brandenburg	1,17 %	7	2.385.150.000	0,42 %
Bremen	1,14 %	2	1.011.450.000	0,18 %
Hamburg	1,00 %	4	4.429.600.000	0,78 %
Hessen	1,08 %	65	52.072.400.000	9,15 %
Mecklenburg-Vorpommern	1,33 %	8	2.834.600.000	0,50 %
Niedersachsen	1,22 %	87	45.776.400.000	8,04 %
Nordrhein-Westfalen	1,15 %	141	112.895.850.000	19,83 %
Rheinland-Pfalz	1,16 %	51	37.452.950.000	6,58 %
Saarland	1,11 %	9	7.094.800.000	1,25 %
Sachsen	1,03 %	20	7.560.900.000	1,33 %
Sachsen-Anhalt	1,23 %	11	3.290.100.000	0,58 %
Schleswig-Holstein	1,16 %	29	16.086.070.700	2,83 %
Thüringen	1,36 %	15	5.020.650.000	0,88 %
Gesamtergebnis	1,12 %	932	569.348.694.200	100,00 %

Tabelle 42: Einfluss der Lage nach Bundesland auf den Erfolg

In Abbildung 55 sind die Verteilungen der Erfolgswerte für die einzelnen Bundesländer als Boxplot dargestellt, in aufsteigender alphabetischer Ordnung. Die horizontale Linie wurde beim Mittelwert für Deutschland (1,12 %) eingezeichnet. Es existieren beträchtliche Unterschiede zwischen den Bundesländern. Dennoch ist die Aussagekraft der Ergebnisse von der Anzahl untersuchter Banken im jeweiligen Bundesland abhängig. Eine Ungleichverteilung ist auch anhand der Bilanzsummenanteile ersichtlich. So vereinen die 5 Länder Baden-Württemberg, Bayern, Nordrhein-Westfalen, Hessen und Niedersachsen nahezu 82 % der repräsentierten Volumina.

Abbildung 55: Einfluss der Lage nach Bundesland auf den Erfolg

4.4.13 Hypothese 12: Abschreibungen auf Forderungen

Die Hypothese lautet:

Abschreibungen auf Forderungen und im Kreditgeschäft stehen im Zusammenhang mit dem Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit.

Der *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* wird im Rahmen dieser Arbeit als Erfolgsmesszahl eingesetzt.⁹⁵² Die Position *Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft* sowie die Gegenposition *Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft* gehen nicht in dessen Berechnung ein, wie in Tabelle 43 dargestellt ist. Vielmehr werden diese Positionen erst nach Ermittlung des *Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit* addiert. Wie bereits oben in den Absätzen 3.5.1 und 3.6.3.9 beschrieben, ist gerade die Nichteinbeziehung dieses Risikovorsorgebereichs in die Erfolgsmesszahl ein entscheidendes Argument, um eine möglichst hohe Vergleichbarkeit zwischen den Erfolgen einzelner Banken zu erreichen.

Pos.	Positionen Gewinn- und Verlustrechnung
	Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit
+13.	Zuzüglich Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertpapiere sowie Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft
-14.	Abzüglich Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft
15.	Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere
-16.	Abzüglich Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren
+17.	Zuzüglich Aufwendungen aus Verlustübernahme
19.	=Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit

Tabelle 43: Bestandteil „Abschreibungen auf Forderungen“ im Betriebsergebnis aus normaler Geschäftstätigkeit

Ogleich der Risikovorsorgebereich nicht in die Berechnung des *Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit* eingeht, kann trotzdem ein Zusammenhang vermutet werden. Zur Auflösung dieser Beziehung werden für ein jedes Geschäftsjahr die Erfolgsmesszahlen aller Banken (*Bruttogewinnspanne*) aufsteigend geordnet und anschließend 5 Quintile für jedes Jahr gebildet. Die 20 % der schlechtesten Ergebnisse bilden jeweils das erste Quintil. Entsprechend bilden die 20 % der besten Ergebnisse das fünfte Quintil. Abbildung 56 stellt diesen Zusammenhang für alle betrachteten Geschäftsjahre grafisch dar.

⁹⁵² Vgl. Abschnitt 3.5.3.1.

Abbildung 56: Zusammenhang zwischen Bruttogewinnspanne und Risikovorsorge

Ein Geschäftsjahr wird in Abbildung 56 dargestellt als fünf gleichfarbige Marker, die mittels einer Linie verbunden sind. Für alle sieben betrachteten Geschäftsjahre lässt sich zeigen, dass die ergebnisstärksten Banken (fünftes Quintil) stets einen höheren Aufwand für Risikovorsorge betreiben als die ergebnisschwächsten Banken (erstes Quintil). Die anderen Quintile liegen jeweils dazwischen. Eine Ausnahme, auch bezüglich des Niveaus der Risikovorsorge, ist für das Jahr 2011 beobachtbar: Die 20 % Institute mit den schlechtesten Ergebnissen für 2011 entschieden sich gar für eine Nettoauflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft. Umgekehrt bildeten die 20 % Institute mit den besten Ergebnissen für 2011 netto Rückstellungen im Kreditgeschäft, welche vom Niveau her deutlich unter den vorangegangenen Jahren lagen. Zurückzuführen ist dieser Sondereffekt auf eine durch die Institute durchgeführte zusätzliche Dotierung des Fonds für allgemeine Bankrisiken gemäß § 340g HGB, aber auch durch die Vorsorge für allgemeine Bankrisiken nach § 340f HGB.

Insgesamt führt der Ausweis hoher Abschreibungen auf Forderungen zu einer Verringerung des zu versteuernden Gewinns, wodurch die Zahlungen im Unternehmen verbleiben.

In den meisten Fällen sind die Unterschiede zwischen den einzelnen Quintilen statistisch signifikant, wie aus Tabelle 44 hervorgeht. Lediglich für 2011 ließen sich keine statistisch signifikanten Unterschiede nachweisen.

	Quintil 1 (n=189- 212)	Quintil 2 (n=188- 212)	Quintil 3 (n=188- 211)	Quintil 4 (n=188- 212)	Quintil 5 (n=189- 212)	F (Welch)
2005	0,26 ^a	0,40 ^b	0,47 ^b	0,57 ^c	0,60 ^c	35,58***
2006	0,55 ^a	0,66 ^b	0,76 ^c	0,78 ^c	0,79 ^c	12,76***
2007	0,22 ^a	0,36 ^b	0,41 ^b	0,50 ^c	0,54 ^c	53,01***
2008	0,19 ^a	0,33 ^b	0,45 ^c	0,52 ^c	0,61 ^d	55,58***
2009	0,18 ^a	0,30 ^b	0,34 ^b	0,40 ^c	0,46 ^c	28,83***
2010	0,66 ^a	0,97 ^b	1,15 ^c	1,32 ^d	1,66 ^e	1543,03***
2011	-0,06	-0,04	0,06	-0,03	0,04	1,19

Basis: n=945-1071, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a – e) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 44: Zusammenhang zwischen Bruttogewinnspanne und Risikovorsorge

Insgesamt zeichnen sich ergebnisschwache Banken durch geringere Abschreibungen bzw. durch eine geringe Risikovorsorge aus. Ergebnisstarke Banken wenden relativ viel für die Risikovorsorge auf. Wie bereits in den Absätzen 3.6.3.9 und 3.6.5 beschrieben, besitzen die Banken einigen Spielraum bei der Durchführung der Risikovorsorge. Es ist davon auszugehen, dass vor allem ergebnisstarke Banken die Risikovorsorgemechanismen nach § 340f Abs. 1 Satz 3 HGB aktiv einsetzen, um ihre Steuerlast zu reduzieren bzw. um eine Steuerstundung zu erreichen, denn durch den Ansatz hoher Rückstellungen reduziert sich die Bemessungsgrundlage für die Ertragssteuern. In dieser Hinsicht kann auf Basis des vorliegenden Datensatzes eine gleichlautende These von CHRISTIANS belegt werden.⁹⁵³

Eine sorgfältige Auswahl bei Kreditengagements bzw. eine vorsichtige Vergabep Praxis sind zusätzlich als Begründung für relativ geringe Abschreibungen ergebnisschwacher Institute denkbar. Jedoch wendet CHRISTIANS ein, dass ein besseres Bewertungsergebnis nicht voreilig, das heißt ohne Detailbetrachtung, mit qualitativ besseren Kreditportfolios begründet werden sollte. Auch dies führt er auf das Ausmaß der getroffenen Risikovorsorge zurück.⁹⁵⁴ Eine andere, aber dennoch in diesem Kontext annehmbare Begründung für diesen Zusammenhang führt PADBERG an.⁹⁵⁵ Er argumentiert für die in der Geschäftstätigkeit ganz ähnlich aufgestellten Sparkassen, dass eine geringe Kreditquote zu einem hohen Anteil festverzinslicher Wertpapiere im Aktivgeschäft führt. Durch die sehr geringen Ausfallraten dieser festverzinslichen Wertpapiere – zumindest wenn diese von öffentlichen Emittenten stammen – müssen auch weniger Abschreibungen vorgenommen werden.⁹⁵⁶ Auf der Ertragsseite jedoch führen die geringen Ausfallrisiken in der Regel auch zu niedrigen Erträgen, wodurch der hier untersuchte Zusammenhang begründet wird.⁹⁵⁷

Im Ergebnis lässt sich das Bewertungsergebnis nur begrenzt als Erfolgsfaktor verwenden und interpretieren. Hohe Abschreibungen treten zwar empirisch tendenziell bei einem hohen betrieblichen Vorbewertungserfolg auf. Aufgrund des oben beschriebenen Mechanismus kann eine Kausalität lediglich in der Gegenrichtung statiert werden.

Eine entsprechende Paneluntersuchung mit Fixed Effects zur Evaluierung der Höhe des Einflusses der Bruttogewinnspanne auf die Risikospanne liefert einen Koeffizienten von 0,35*** bei einem Standardfehler von 0,018. Dies bedeutet, eine Erhöhung der Bruttogewinnspanne um einen Basispunkt (z. B. von 0,80 % auf 0,81 %) führt im Mittel zu einem Anstieg der Risikovorsorgespanspanne um 0,35 Basispunkte (z. B. von 0,4616 % auf 0,4651 %).

4.4.14 Hypothese 13: Eigenkapitalquote

Die Hypothese lautet:

Banken mit einer hohen Eigenkapitalquote sind erfolgreicher.

Generell ist eine angemessene Unterlegung mit Eigenkapital die Voraussetzung für eine solide Geschäftspolitik.⁹⁵⁸ Aus regulatorischer Sicht sind die Anforderungen an die Eigenkapitalunterlegung von Geschäften in den letzten Jahren gewachsen.⁹⁵⁹ Eigenkapital ist eine

⁹⁵³ Vgl. Christians (2010), S. 143.

⁹⁵⁴ Vgl. Christians (2010), S. 143.

⁹⁵⁵ Vgl. Padberg (2005), S. 23.

⁹⁵⁶ Vgl. Padberg (2005), S. 23.

⁹⁵⁷ Vgl. Padberg (2005), S. 23.

⁹⁵⁸ Vgl. Köppen (1966), S. 65.

⁹⁵⁹ Vgl. Bartetzky und Volk (2012), S. 20.

knappes Ressource, dessen Vorhalten Kosten für die Kreditinstitute verursacht, denn die Eigentümer verlangen eine risikoadäquate Rendite. Zumindest fallen Opportunitätskosten an. Aus diesem Grund kann man davon ausgehen, dass die Eigentümer aus eigenem Antrieb heraus dazu bestrebt sind, das Eigenkapital möglichst gering zu halten. Bei Genossenschaftsbanken setzt sich das haftende Eigenkapital vor allem aus den eingezahlten Geschäftsguthaben der Mitglieder, aus Gewinnrücklagen und einem sogenannten Haftsummenzuschlag zusammen.⁹⁶⁰ Abbildung 57 stellt anhand der Verteilung den Verlauf der durchschnittlichen Eigenkapitalquote über die betrachteten Geschäftsjahre hinweg dar. Seit dem Minimum im Jahr 2008 ist ein stetiges Wachstum bis zum Ende der Betrachtungsperiode erkennbar, welches nur durch die beiden Folgejahre der beginnenden Finanzkrise unterbrochen wurde. Dieses Wachstum setzt sich auch nach 2011 weiter fort.⁹⁶¹

Abbildung 57: Entwicklung der mittleren Eigenkapitalquote im Zeitablauf

Die Grundüberlegung der Formulierung dieser Hypothese ist, dass solide wirtschaftende Institute erfolgreicher sind. Unter *solide wirtschaftend* soll hierbei eine Unterlegung mit Eigenkapital verstanden werden, welche nahezu allen denkbaren Geschäftsrisiken abfedert und den Fortbestand der Instituts auch in Krisenzeiten sichert.

Der Zusammenhang lässt sich empirisch belegen. Die 20 % Institute mit den höchsten Eigenkapitalquoten weisen in jedem Geschäftsjahr im Mittel die höchste Bruttogewinnspanne auf. Gleichsam gilt, dass die 20 % eigenkapitalschwächsten Institute nahezu immer die niedrigsten Bruttogewinnspannen ausweisen. Die übrigen Quintile liegen, ihrer Reihenfolge entsprechend, dazwischen. Der Zusammenhang wird in Abbildung 58 dargestellt. Die Mittelwerte und Ergebnisse der durchgeführten Varianzanalyse zum Mittelwertvergleich finden sich in Tabelle 45.

⁹⁶⁰ Vgl. Hartmann-Wendels et al. (2015), S. 36.

⁹⁶¹ Vgl. Bundesbank (2014c), S. 75.

Abbildung 58: Einfluss der Eigenkapitalquote auf die Bruttogewinnspanne

	Quintil 1 (n=189-212)	Quintil 2 (n=188-213)	Quintil 3 (n=189-213)	Quintil 4 (n=188-214)	Quintil 5 (n=190-214)	F (Welch)
2005	0,83 % ^a	0,87 % ^a	0,93 % ^b	0,97 % ^b	1,08 % ^c	13,90***
2006	1,03 % ^a	1,18 % ^b	1,27 % ^b	1,46 % ^c	1,71 % ^d	59,24***
2007	0,73 % ^a	0,82 % ^b	0,84 % ^b	0,95 % ^c	1,01 % ^c	9,71***
2008	0,69 % ^a	0,77 % ^b	0,78 % ^b	0,89 % ^c	0,99 % ^d	26,26***
2009	0,90 % ^a	0,89 % ^a	0,96 % ^a	1,09 % ^b	1,16 % ^b	28,04***
2010	0,99 % ^a	1,07 % ^a	1,16 % ^b	1,21 % ^b	1,33 % ^c	24,99***
2011	0,93 % ^a	1,03 % ^b	1,14 % ^c	1,19 % ^c	1,31 % ^d	36,83***

Basis: n=944-1.068, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a – d) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 45: Einfluss der Eigenkapitalquote auf die Bruttogewinnspanne

Im Ergebnis lässt sich festhalten, dass sich eine hohe Eigenkapitalquote positiv auf die Bruttogewinnspanne auswirkt. Dies bestätigt die Ergebnisse von CHRISTIANS UND GÄRTNER.⁹⁶² Auch ist der Einfluss der Bruttozinsspanne auf die Bruttogewinnspanne unstrittig, stellen die Zinsüberschüsse doch nahezu drei Viertel der Bruttoerträge.⁹⁶³ Eigenkapital lässt sich gewissermaßen als die Voraussetzung für den Ausbau der unternehmerischen Tätigkeit der Banken sehen. Zu diesen Geschäften zählt die Vergabe von Darlehen auf der Kreditseite, deren Ergebnisse sich wiederum in der Bruttozinsspanne niederschlagen. Banken mit schwacher Eigenkapitaldecke stoßen beim Ausbau ihrer Geschäfte an regulatorische Grenzen. Erst nach der Aufstockung der Eigenkapitalquote kann weiteres Geschäft eingegangen werden. Eine höhere Eigenkapitalquote eröffnet also die Möglichkeit, risikoreichere Geschäfte in höherem Umfang einzugehen, von denen wiederum höhere Margen erwartet werden können. Beispielsweise können bei ausreichendem Eigenkapital Kunden mit einem hohen Blankoanteil kreditiert werden, welcher wiederum zu 100 % mit Eigenkapital zu unterlegen ist.

⁹⁶² Vgl. Christians und Gärtner (2014), S. 14; vgl. Abschnitt 2.1.2.⁹⁶³ Vgl. Abschnitt 4.4.7.

Eine hohe Eigenkapitalquote ist nicht nur für das Kundengeschäft, sondern auch für die Eigenanlagen einer Bank von Vorteil. Eigenkapital, welches nicht durch aufsichtsrechtliche Anforderungen im Rahmen von Basel III in der Säule I gebunden ist, kann im Going Concern-Ansatz für Risiken in der Säule II zur Verfügung gestellt werden.⁹⁶⁴ Dies erhöht die Risikotragfähigkeit eines Instituts.⁹⁶⁵ Verfolgt eine Bank hingegen Geschäfte, deren Erträge substanziell auf der Fristentransformation beruhen, so ist hierfür keine direkte aufsichtsrechtliche Eigenkapitalunterlegung erforderlich. Jedoch muss eine Zinsschockmeldung nach Basel II durchgeführt werden.⁹⁶⁶ Die Institute sind zu einer Meldung an die Aufsicht verpflichtet, sobald der entsprechende Indikator einen gewissen Schwellenwert überschreitet.⁹⁶⁷ Zur Durchführung von Fristentransformation benötigt die Bank ein entsprechendes Risikobudget bzw. freies Eigenkapital. Eine robuste Risikotragfähigkeit und eine entsprechend dazu ausgestaltete Marktpreisrisikostategie zum Management der Eigenanlagen ermöglichen wiederum höhere Erträge aus der Fristentransformation.

Insgesamt bleibt für Genossenschaftsbanken festzuhalten, dass Eigenkapital nur durch Erfolg gebildet werden kann. Ein hohes Eigenkapital ermöglicht seinerseits einen weiteren Geschäftserfolg. Unter diesen Prämissen kann hier von einem selbstverstärkenden Effekt gesprochen werden. Dies ist ein weiterer Grund für den Zusammenhang, dass hohe Eigenkapitalquoten tendenziell bei erfolgreichen Banken zu beobachten sind.

4.4.15 Hypothese 14: Kreditquote

Die Hypothese lautet:

Banken mit einer hohen Kreditquote sind erfolgreicher.

Die Kreditvergabe gehört zum Kerngeschäft der Kreditinstitute. Gleichzeitig ist die Kreditvergabe auch eine der lukrativsten Verwendungsformen für Einlagen. Es ist daher davon auszugehen, dass Genossenschaftsbanken mit einer hohen Kreditquote erfolgreicher sind. Unter der Kreditquote versteht man nach VARMAZ das Verhältnis der *Bilanzaktivposition 4: Forderungen an Kunden* zur Bilanzsumme.⁹⁶⁸ Zur Überprüfung dieser Hypothese werden Quintile über die Kreditquote aller Banken gebildet, und anschließend für jedes Quintil der Mittelwert der Bruttogewinnspanne errechnet. Das Resultat ist in Abbildung 59 dargestellt. Es zeigt sich empirisch, dass eine hohe Kreditquote förderlich für den Erfolg von Banken ist. Es kann empirisch belegt werden, dass die 20 % Banken mit der höchsten Kreditquote auch die größte Bruttogewinnspanne erwirtschaften. Kausal lässt sich dies darauf zurückführen, dass die Vergabe von Krediten im Normalfall mit der Generierung von Zinsüberschüssen einhergeht, welche ihrerseits positiv auf die Bruttogewinnspanne wirken.⁹⁶⁹ Jedoch sind wegen der risikoadäquaten Bepreisung von Krediten Abweichungen möglich. Gelingt den Instituten die Ausreichung der Mittel in Form von Krediten nur unzureichend, führen sie als Alternative häufig Kreditersatzgeschäft durch. Hierunter sind die zahlreichen

⁹⁶⁴ Vgl. Bundesbank (2013b), S. 34.

⁹⁶⁵ Vgl. Bundesbank (2013b), S. 34.

⁹⁶⁶ Vgl. § 25a Abs. 1 S. 7 KWG i. V. m. § 24 Abs. 1 Nr. 14 KWG; vgl. Bundesbank (2012d), S. 58.

⁹⁶⁷ Vgl. Bundesbank (2012d), S. 58.

⁹⁶⁸ Vgl. Varmaz (2006), S. 96; vgl. BaFin (2012a), S. 1. BOTSIS ET AL. (Botsis et al. (2012), S. 130) verwenden hier die alternative Bezeichnung *Forderungen Netto im Verhältnis zur durchschnittlichen Bilanzsumme*. Jedoch sollte hinterfragt werden, warum sie die durchschnittliche Bilanzsumme im Nenner einsetzen. Die Bestandsgröße der *Forderungen an Kunden* am Geschäftsjahresende müsste vielmehr zur korrespondierenden Bilanzsumme desselben Zeitpunktes in das Verhältnis gesetzt werden.

⁹⁶⁹ Vgl. Abschnitt 3.7.1.

übrigen Verwendungsmöglichkeiten für die Mittel zusammengefasst. Kreditsatzgeschäft wird jedoch im Vergleich zum originären Kreditgeschäft als weniger lukrativ angesehen.⁹⁷⁰

Abbildung 59: Zusammenhang zwischen Kreditquote und Bruttogewinnspanne

Die Entwicklung der Kreditquoten im Zeitablauf wird in Abbildung 60 dargestellt. Hierfür wurden die über alle im Datensatz enthaltenen Genossenschaftsbanken aggregierten Kundenkredite in das Verhältnis zur aggregierten Bilanzsumme gesetzt. Die so für jedes Jahr ermittelten Kreditquoten geben die Entwicklung im gesamten Genossenschaftssektor wider.

Abbildung 60: Entwicklung der mittleren Kreditquote im Genossenschaftssektor

⁹⁷⁰ Vgl. Abschnitt 4.4.14.

Die mittlere Kreditquote betrug 59,8 % im Jahr 2005. In den folgenden Jahren sank sie ab und erreichte 2009 mit 55,8 % ein Minimum, wonach sie bis 2011 wieder bis auf 57,6 % anstieg. Jedoch ist zu bemerken, dass im Zeitraum 2005 bis 2011 sowohl die aggregierte Bilanzsumme aller untersuchten Genossenschaftsbanken von jedem Jahr zum Folgejahr anstieg, als auch die aggregierte Kreditsumme. Beide Anstiege unterscheiden sich lediglich in ihren Wachstumsraten. Im Zeitraum 2005 bis 2009 wuchs die aggregierte Bilanzsumme stärker als die aggregierte Kreditsumme, was zu einer Verwässerung des Kreditanteils und somit einer sinkenden Kreditquote führte. In den Jahren 2009 bis 2011 setzte der umgekehrte Effekt ein und resultierte in einer steigenden Kreditquote. Grafisch dargestellt werden die Verläufe beider Kurven in Abbildung 61.

Abbildung 61: Entwicklung von aggregierter Bilanzsumme und aggregierter Kreditsumme im Genossenschaftssektor

Abbildung 62 illustriert die Entwicklung der mittleren Kreditquote über den Betrachtungszeitraum, und stellt dabei die Werte der einzelnen Bundesländer dar. Hierbei fällt zunächst deutlich auf, dass Genossenschaftsbanken in den neuen Bundesländern im Vergleich sehr niedrige Kreditquoten aufweisen. Diese sind wieder auf den oben in Abschnitt 4.4.4 erläuterten Mangel an Gewerbeinfrastruktur zurückzuführen. Durch Einlagen entgegengenommenes Kapital konnte 2011 nur zwischen 32 und 50 % wieder in Form von Krediten ausgereicht werden, da weniger Firmenkredite und auch Privatkredite nachgefragt werden als in den alten Bundesländern. Dort weisen die Institute deutlich höhere Werte auf. Im Jahr 2011 lag die Kreditquote in Bayern bei 56 %, während Rheinland-Pfalz gar 66 % erzielen konnte.

Abbildung 62: Entwicklung der mittleren Kreditquote nach Bundesländern

4.4.16 Hypothese 15: Effiziente Betriebsgröße

Die Hypothese lautet:

Bezogen auf ihre Bilanzsumme weisen größere Banken eine höhere Bruttogewinnspanne als kleinere Banken auf. Nach Überschreiten einer kritischen Bilanzsumme führen andere Einflüsse jedoch zur Umkehrung dieses Effekts.

Dieser Hypothese liegt die folgende Argumentation zugrunde: Begründet durch Skaleneffekte kann man davon ausgehen, dass Banken mit zunehmender Bilanzsumme erfolgreicher sind.⁹⁷¹ Dies ist darauf zurückzuführen, dass die durchschnittlichen Kosten mit zunehmender Ausbringungsmenge sinken.⁹⁷² Jedoch ist das Erfolgsmaß bei sehr großen Bilanzsummen wieder rückläufig. Gemessen wird der Erfolg anhand der Bruttogewinnspanne, welche dem *Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit* in Bezug zur durchschnittlichen Bilanzsumme entspricht. Die Eignung der durchschnittlichen Bilanzsumme zur Messung der Betriebsgröße wurde oben in Abschnitt 3.5.2 diskutiert.

Zur Veranschaulichung der untersuchten Bankgrößen dient Abbildung 63 mit einem Histogramm der Bilanzsummenverteilung beispielhaft für das Geschäftsjahr 2011. Hieraus wird ersichtlich, dass eine hohe Anzahl von Instituten eine Bilanzsumme von weniger als 500 Mio. Euro aufweist. Der Median liegt bei 341 Mio. Euro.

⁹⁷¹ Vgl. Abschnitte 3.4.1 und 3.4.2.

⁹⁷² Vgl. Deelmann (2015), S. 42.

Abbildung 63: Histogramm zur Häufigkeit von Banken im jeweiligen Intervall⁹⁷³

Der folgende Boxplot in Abbildung 64 illustriert die Verteilung für alle Geschäftsjahre im Betrachtungszeitraum 2005 bis 2011. Ein leichtes Wachstum der Bilanzsumme von Jahr zu Jahr kann abgelesen werden.

Abbildung 64: Boxplot zur Verteilung der Bilanzsummen

Bereits in vorangegangenen Hypothesentests wurden Quintile für die Verdeutlichung eingesetzt. In Abbildung 65 findet sich eine grafische Darstellung der Erfolgsverteilungen

⁹⁷³ Mittelwert: 611 Mio. Euro; n=932; Bilanzsummenwerte oberhalb von 2 Mrd. Euro existieren sporadisch und wurden darstellungsbedingt abgeschnitten.

aller Banken über die einzelnen Jahre. Die Bilanzsummen der einzelnen Institute wurden aufsteigend nach der Größe sortiert und in Quintile eingeteilt. Anschließend wurde die mittlere Bruttogewinnspanne aller Institute im jeweiligen Quintil und Jahr ermittelt.

Abbildung 65: Zusammenhang zwischen Bankgröße und Bruttogewinnspanne

Wie man in Abbildung 65 sehen kann, weisen größere Banken eine höhere *Bruttogewinnspanne* als kleinere Banken auf. Dies ist insbesondere auf Skaleneffekte zurückzuführen. An einer bestimmten Stelle bzw. in einem bestimmten Bereich liegt dann folgend eine kritische Bilanzsumme. Bei dieser handelt es sich um die gesuchte optimale Betriebsgröße, bei welcher die *Bruttogewinnspanne* maximal ist. Nach Überschreiten dieser kritischen Bilanzsumme führen andere Einflüsse zur Umkehrung bzw. zur Überkompensation der Skaleneffekte.⁹⁷⁴ Dies könnten Kosten sein, die im Zusammenhang mit der komplexeren Unternehmensstruktur stehen, welche durch die Größe bedingt wird.⁹⁷⁵ Diese Komplexitätskosten begründen sich beispielsweise durch höhere Aufwendungen bei der Organisation des Unternehmens wie durch eine Finanzierung einer höheren Anzahl von Hierarchieebenen.⁹⁷⁶ Daher sind sprunghafte Kostenverläufe möglich. Auch ist denkbar, dass große Institute kostenintensivere Geschäftsfelder bedienen können und auch bedienen. Dies führt ceteris paribus zwar einerseits zu einem Anstieg der Bilanzsumme, andererseits jedoch nur zu einem unterproportionalen Wachstum der Bruttogewinnspanne.

Es kann für nahezu alle untersuchten Geschäftsjahre der beschriebene Zusammenhang klar belegt werden: Das vierte Bankgrößenquintil beinhaltet die höchste Bruttogewinnspanne. Nur im Jahr 2006 wird ein abweichendes Resultat diagnostiziert: Die kleinsten Institute erzielten damals die besten Ergebnisse. Größere Institute blieben dahinter zurück. Es muss erwähnt werden, dass 2006 – im Jahr vor Ausbruch der Finanzkrise – viele Institute bei weitem die höchsten Bruttogewinnspannen im Betrachtungszeitraum erzielten.⁹⁷⁷ Daher kann hier von einem Ausnahmejahr gesprochen werden.

⁹⁷⁴ Vgl. Abschnitt 3.4.1.

⁹⁷⁵ Vgl. Abschnitt 3.4.1.

⁹⁷⁶ Vgl. Abschnitt 3.4.1.

⁹⁷⁷ Vgl. Abschnitt 4.4.2.

Das im Folgenden beschriebene explorative Verfahren wird genutzt, um den empirischen Gesetzmäßigkeiten näher beizukommen. Dieses Verfahren hat zum Ziel, die effiziente Betriebsgröße in Euro zu identifizieren. Es trägt dem oben unterstellten, nichtlinearen Verlauf Rechnung, der sich hier zwischen dem Erfolg und der Institutsgröße abzeichnet. Das Verfahren basiert auf der Regressionsanalyse und liefert in der Regel eine Funktion, welche bei einem geringen Wert für das erste Quantil beginnt. Über die nächsten Quantile erfolgt ein Anstieg bis hin zu einem Maximalwert. Nach diesem Maximalwert kommt es wieder zu einer Verringerung des Erfolgsmaßes, bis einschließlich zum letzten gebildeten Quantil. Zur genaueren Identifizierung dieses Maximalwertes werden die nach Größe geordneten Betriebsgrößen zunächst in fünf, dann schrittweise in mehr Quantile eingeteilt. Danach wird aufgeklärt, in welchem Quantil sich der Maximalwert der *Bruttogewinnspanne* befindet. Schließlich wird für dieses Quantil die Quantilmitte bestimmt und errechnet, welcher Bilanzsumme dieser Wert entspricht. Je kleiner dabei die Quantile gewählt werden, desto präziser lässt sich die erfolgsmaximale Bilanzsumme lokalisieren. Im Extremfall kann man für jedes Geschäftsjahr genau eine Bilanzsumme mit der höchsten Bruttogewinnspanne ermitteln.⁹⁷⁸ Um sinnvolle Ergebnisse sicherzustellen, muss jedoch eine nennenswerte Anzahl von Instituten in einem Quantil liegen.

Tabelle 46 enthält für jedes Jahr die Resultate der entsprechenden Berechnungen. Zusätzlich wurde für jedes Jahr das arithmetische Mittel der Werte berechnet (*Mittlere erfolgsmaximale Betriebsgröße*). Hiervon ausgenommen wurden insgesamt sieben Werte der Jahre 2006 und 2008 aufgrund der starken Abweichungen von den restlichen Daten. Systematische Fehler können ausgeschlossen werden.⁹⁷⁹ Ein Ausreißer-Test ergab, dass diese Werte nicht zur präzisierten Stichprobe zu rechnen sind.⁹⁸⁰ Um eine Verfälschung der Ergebnisse zu vermeiden, sind die Werte von der Auswertung auszuschließen.⁹⁸¹

Der errechnete Mittelwert ist als erfolgsmaximale Betriebsgröße zu interpretieren. Aufgrund der empirischen Evidenz konnte gezeigt werden, dass Institute im Bereich dieser Betriebsgröße die höchste Effizienz aufwiesen.

Geschäftsjahr	Anzahl der verwendeten Quantile					Mittlere erfolgsmaximale Betriebsgröße
	5	10	20	25	50	
2005	441,5	509,0	479,4	492,3	486,7	481,8
2006	(59,4)	(118,6)	(278,7)	(124,5)	(87,3)	(133,7)
2007	451,5	529,2	487,2	504,4	492,6	493,0
2008	489,4	559,6	(117,0)	546,5	(109,5)	531,8
2009	520,6	597,2	416,2	520,6	501,5	511,2
2010	555,4	489,1	526,0	555,4	541,7	533,5
2011	597,1	525,1	554,1	597,1	581,0	570,9

Basis: n=889-1026; Darstellung der erfolgsmaximalen Betriebsgröße nach Jahr und Quantilsanzahl

Tabelle 46: Erfolgsmaximale Betriebsgröße in Mio. Euro

⁹⁷⁸ Dies würde jedoch zum Overfitting des Modells führen und keine weiteren induktiven Schlussfolgerungen zulassen.

⁹⁷⁹ Vgl. Hartung et al. (2005), S. 343. Das Abweichen ist nicht durch Mess-, Rechen-, Schreib- oder Datenerfassungsfehler zu erklären.

⁹⁸⁰ Der Wert liegt unterhalb der unteren Ausreißergrenze. Vgl. Hartung et al. (2005), S. 343; vgl. Bortz und Schuster (2010), S. 44; vgl. Abschnitt 4.2.4.

⁹⁸¹ Vgl. Hartung et al. (2005), S. 343.

Die Interpretation soll beispielhaft für das Jahr 2011 erklärt werden. Hier wurden die aufsteigend sortierten Bilanzsummen unter anderem in zehn Quantile eingeteilt. Das siebente Quantil, welches sich von 60 bis 70 % erstreckt, enthält den höchsten Mittelwert, das heißt, es setzt sich im Mittel aus den höchsten Bruttogewinnspannen zusammen. Die Quantilsmitte (65 %) entspricht rechnerisch einer Bilanzsumme von 525,1 Mio. Euro. Eine grafische Darstellung der erfolgsmaximalen Betriebsgrößen enthält Abbildung 66.

Abbildung 66: Erfolgsmaximale Bankgröße nach Jahren in Mio. Euro

Über den Verlauf der Jahre 2005 bis 2011 lässt sich ein Anstieg der erfolgsmaximalen Betriebsgröße feststellen. Nach ausreißerbegründetem Ausschluss des Ausnahmejahres 2006 lässt sich folgender linearer funktionaler Zusammenhang postulieren, welcher die erfolgsmaximale Bankgröße G_{max} in Abhängigkeit des interessierenden Jahres ermittelt:

$$G_{max}(\text{Jahr}) = 13,365 \cdot (\text{Jahr} - 2004) + 462,46.$$

Das Bestimmtheitsmaß R^2 dieser Regressionsfunktion liegt bei 0,80 und erklärt somit 80 % der Gesamtvariation.⁹⁸² Im nächsten Schritt wird die Funktion näher beschrieben. Es soll gezeigt werden, dass unterhalb der erfolgsmaximalen Größe G_{max} ein positiver Zusammenhang zwischen Erfolg und Institutsgröße besteht, und oberhalb G_{max} entsprechend ein negativer Zusammenhang. Daher wird die Datenreihe in der Mitte des erfolgsmaximalen Quantils aufgeteilt. Die jeweils trennende, erfolgsmaximale Bilanzsumme geht oben aus Tabelle 46 hervor. Wie aus Abbildung 65 ersichtlich, enthält das vierte Quintil, am Beispiel des Geschäftsjahre 2011, die erfolgsmaximale Institutsgröße. Der Mittelwert aller in die Berechnung eingehenden Werte für die *Bruttogewinnspanne* liegt in diesem Quintil liegt bei ca. 1,20 %. Bildet man anstatt fünf Quintilen nun 50 Quantile, so beträgt die Quantilsbreite 2 %. Das erfolgsmaximale Quantil ist jenes im Wertebereich von 68 bis 70 %. Die der Quantilsmitte von 69 % entsprechende Bilanzsumme beträgt 581,0 Mio. Euro.

⁹⁸² Vgl. Abschnitt 4.2.8.

Bevor die Korrelationsanalyse nach PEARSON zum Einsatz kommen kann, muss überprüft werden, ob die Voraussetzungen für deren Einsatz erfüllt sind.⁹⁸³ Hierzu wird zuerst die Normalverteilung überprüft. Für alle Geschäftsjahre konnte anhand des SHAPIRO-WILK-Tests gezeigt werden, dass die Werte für das Erfolgsmaß *Bruttogewinnspanne* normalverteilt sind.⁹⁸⁴ Als zweites muss geklärt werden, ob ein linearer oder quasi-linearer Zusammenhang vermutet werden kann. Für die beiden Abschnitte, die jeweils unterhalb bzw. oberhalb der effizienten Betriebsgröße liegen, ist dies der Fall.

Wie aus Tabelle 47 ablesbar ist, ließ sich zeigen, dass unterhalb der erfolgsmaximalen Größe G_{max} stets eine positive Korrelation herrscht, das heißt, mit zunehmender Bilanzsumme steigt auch das Erfolgsmaß. Bei G_{max} liegt der maximale Erfolg. Nach Überschreiten von G_{max} bis zum Maximalwert der Betriebsgröße am Ende der Datenreihe konnte stets ein negativer Zusammenhang nachgewiesen werden. Betrachtet man also Institute, deren Größe jenseits von G_{max} liegen, so ist für diese mit einem Rückgang des Erfolgsmaßes zu rechnen. Nahezu alle Korrelationskoeffizienten unterscheiden sich signifikant von Null.⁹⁸⁵

Als eine neue Erkenntnis der vorliegenden Arbeit kann subsumiert werden, dass es erstmals gelungen ist, eine optimale Bankgröße für Kreditgenossenschaften in Euro zu quantifizieren. Für das Geschäftsjahr 2015 liegt die erfolgsmaximale Größe in Mio. Euro bei

$$G_{max}(2015) = 13,365 \cdot (2015 - 2004) + 462,46 = 609,48.$$

	Unterhalb von G_{max}		Oberhalb von G_{max}	
	Korrelation	Basis	Korrelation	Basis
2005	0,037	649	-0,149*	240
2006	0,019	174	-0,154***	846
2007	0,145***	749	-0,169***	277
2008	0,023	731	-0,108	267
2009	0,132***	665	-0,284***	295
2010	0,156***	666	-0,188**	299
2011	0,147***	643	-0,220***	289

***, **, * Korrelationskoeffizient auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau signifikant unterschiedlich von Null.

Tabelle 47: Korrelationen unterhalb und oberhalb der effizienten Bankgröße

Es folgt eine deskriptive Betrachtung des erfolgsmaximalen 4. Quintils, dessen Banken im Jahr 2011 Bilanzsummen zwischen 449,3 und 794,8 Mio. Euro aufwiesen. Zu klären ist, inwiefern sich die Zusammensetzung des Quintils vom Aufbau der Grundgesamtheit mit allen untersuchten Instituten unterscheidet. Die durchschnittliche Bruttogewinnspanne aller Institute des Quintils beträgt 1,21 % und liegt damit über dem Durchschnitt aller Institute von 1,12 %. In Bezug auf die Lagebereiche fällt mit 70 % ein höherer Anteil *halbstädtischer* Institute im Quintil auf als in der Grundgesamtheit mit 56 %. Auch der Anteil der Institute mit *städtischer* Lage liegt mit 19 % etwas höher als in der Grundgesamtheit (17 %). Hingegen sind mit 11 % gegenüber 28 % deutlich weniger *ländliche* Institute enthalten. Auch in Bezug auf die Lage nach Bundesländern sind kleinere Unterschiede erkennbar. Das 4. Quintil enthält überproportional viele Institute aus Niedersachsen und dem Saar-

⁹⁸³ Vgl. Abschnitt 4.2.6.

⁹⁸⁴ Die Irrtumswahrscheinlichkeit liegt für alle Geschäftsjahre bei unter 0,001***.

⁹⁸⁵ Vgl. Abschnitt 4.2.6.

land, dagegen einen unterproportionalen Anteil aus Baden-Württemberg und Nordrhein-Westfalen.

Trotz einer quantifizierten erfolgsmaximalen Größe sollte man jedoch nicht sofort die Schlussfolgerung ziehen, dass alle großemäßig darunterliegenden Institute fusionieren und sich größere Institute aufspalten müssen. Es können Abweichungen durch regionale Besonderheiten auftreten, die das verwendete Verfahren nicht abbilden vermag. Außerdem konnte in der Literatur gezeigt werden, dass sich räumliche Nähe und Kenntnis der lokalen Märkte auszahlen und äußert sich nicht zuletzt in einer beachtlichen Krisenfestigkeit des deutschen dezentralen Bankwesens.⁹⁸⁶

Bevor kleinere Institute fusionieren können, ist zunächst eine sorgfältige Vorbereitung notwendig. Hierbei stellt für die Kunden auch die Identifikation mit der Bank ein wichtiges Kriterium dar. In Instituten mit einem flächenmäßig großen Geschäftsgebiet ist eine Identifikation des Kunden mit der Bank einerseits und die Identifikation der Bank mit der Region andererseits nicht mehr so stark ausgeprägt möglich, das Regionalprinzip wandelt sich zu einem überregionalen Prinzip. REICHLING argumentiert, dass eine Fusion naturgemäß einen größeren räumlichen Abstand der Kunden und Mitarbeiter zur aufnehmenden Bank bringt.⁹⁸⁷ Eine Fusion berge daher einen Verlust der regionalen Identität der kleineren Genossenschaftsbanken in sich.⁹⁸⁸

Umgekehrt kann die Fusion von Kreditgenossenschaften mit sich überschneidenden Geschäftsgebieten kosteneffizient sein. Diese Fusion trägt zu der oben von STAATS beschriebenen Wettbewerbsvermeidung zwischen Kreditgenossenschaften bei.⁹⁸⁹ Dieser Wettbewerb würde in der Realität zu sinkenden Margen bei allen involvierten Instituten führen. Die Erhaltung der Präsenz in der Fläche ist an sich sehr kostenintensiv und bisweilen wenig ertragreich, sie sollte daher nicht unnötig durch derartige margenschmälernde Aktivitäten gefährdet werden, wie sie in sich überschneidenden Geschäftsgebieten ceteris paribus stattfinden. Vorteilhaft ist es in diesem Fall, wenn bei der Aufnahme der zweiten Bank keine neuen Verwaltungsstrukturen erschaffen werden. Zu bevorzugen ist ein reines Ankoppeln an bestehende Hierarchieebenen.

Auch dieser Zusammenhang resultiert in der Empfehlung, ein Größenwachstum in der Fläche genau zu hinterfragen. Die erfolgsmaximale Größe ist daher eher als eine Empfehlung anzusehen, bei deren Erreichen weitere Fusionen besonders kritisch überprüft werden sollten, bevor ineffizienter Größenordnungen entstehen. Dennoch befindet sich eine große Anzahl von Instituten noch weit unterhalb dieser erfolgsmaximalen Größe, weshalb unter anderem von einer weiter rasch voranschreitenden Konsolidierung ausgegangen werden kann.

Strebt ein sehr großes Institut eine erfolgsmaximale Betriebsgröße an, die unter der aktuellen Größe liegt, so ist dies umgekehrt durch eine Aufspaltung zu erreichen. Dies kann jedoch dazu führen, dass bestimmte Geschäftsarten, für die eine große Bilanzsumme vonnöten ist, nicht mehr durchgeführt werden können. Es ist daher hierin keine explizite Handlungsempfehlung zur Verkleinerung von Instituten zu sehen.

⁹⁸⁶ Vgl. Christians und Gärtner (2014), S. 2 und 4.

⁹⁸⁷ Vgl. Reichling (2004), S. 152.

⁹⁸⁸ Vgl. Abschnitt 3.3.5; vgl. Reichling (2004), S. 152.

⁹⁸⁹ Vgl. Abschnitt 3.3.3.

Im Zusammenhang mit der Bankgröße wurde die Anzahl der Zweigstellen betrachtet. Eine entsprechende Panelanalyse liefert folgendes Ergebnis: Je größer die Bilanzsumme einer Bank in Relation zur Anzahl der Zweigstellen, umso geringer ist empirisch die Sachaufwandsspanne der Bank. Der Koeffizient einer entsprechenden univariaten Fixed Effects-Panelanalyse beträgt $-0,0020^{***}$.⁹⁹⁰ Für jede Million Euro mehr, welche auf eine Zweigstelle entfällt, sinkt die Sachaufwandsspanne im Mittel um 0,20 Basispunkte.⁹⁹¹ Das Resultat ist nachvollziehbar, denn bei einer höheren Arbeitsauslastung einer Zweigstelle kann diese effizienter arbeiten.

4.4.17 Hypothese 16: Häufung kleiner Genossenschaftsbanken

Die Hypothese lautet:

Es existieren Regionen mit besonders vielen, dafür aber sehr kleinen Genossenschaftsbanken.

Zur Überprüfung dieser Hypothese werden stellvertretend die Angaben zu den untersuchten Genossenschaftsbanken aus dem Jahr 2011 zugrunde gelegt; in den übrigen Jahren ergibt sich ein analoges Bild. Beim Vergleich der Bundesländer untereinander fällt zunächst auf, dass einige Flächenländer eine hohe absolute Zahl an Genossenschaftsbanken aufweisen. Dazu zählen Bayern (257), Baden-Württemberg (228) und Nordrhein-Westfalen (143). Aussagekräftiger wird der Vergleich durch den Einbezug der Fläche, die die Genossenschaftsbanken unter sich als Geschäftsgebiet aufteilen. Hierzu muss die Annahme getroffen werden, dass die Geschäftsgebiete der einzelnen Institute, oder zumindest der durchgeführten Geschäfte, sich nicht überlappen. Im Wesentlichen sollte diese Annahme mit der Realität vereinbar sein. Tabelle 48 enthält zu den einzelnen Bundesländern die Anzahl der untersuchten Institute sowie die Fläche, welche rechnerisch auf eine Genossenschaftsbank entfällt. Das dichteste Netz regionaler Kreditgenossenschaften existiert in Baden-Württemberg, wo auf jedes Institut lediglich 157 km² an Fläche entfallen. Baden-Württemberg kann man attestieren, dass dort die genossenschaftliche Idee am stärksten angekommen und gelebt wird. Sieht man von den Stadtstaaten Hamburg und Bremen ab, so folgen Nordrhein-Westfalen mit 239 und Bayern mit 275 Quadratkilometer je Institut. Dieses sehr eindeutige Bild steht im Einklang mit Abbildung 19, in welcher die hohe Dichte der Genossenschaftsbanken anhand der eingezeichneten Nadeln zu erkennen ist.⁹⁹² Auffällig ist der deutliche Bruch zwischen alten und neuen Bundesländern. Letztere weisen relativ wenige Genossenschaftsbanken auf, wodurch die auf eine einzelne Bank entfallende Fläche deutlich höher ist als in den alten Bundesländern. Kausal kann dies einerseits wieder auf die starke Rolle der Sparkassen als Wettbewerber zurückgeführt werden, die diese Institute noch immer in den neuen Bundesländern spielen. Andererseits muss auf den Mangel an Gewerbeinfrastruktur abgestellt werden, der zusammen mit dem vorgenannten Aspekt in Folge erforderlicher Anpassungen zur Bildung relativ großflächiger Institute beigetragen hat.

⁹⁹⁰ Der Standardfehler liegt bei 0,00019.

⁹⁹¹ Die Bilanzsumme wurde hier in Mio. Euro berücksichtigt.

⁹⁹² Siehe Seite 107.

Bundesland	Anzahl untersuchter Institute (2011)	Fläche je Genossenschaftsbank (in km ²)
Baden-Württemberg	228	157
Hamburg	4	189
Bremen	2	210
Nordrhein-Westfalen	143	239
Bayern	257	275
Saarland	9	285
Berlin	3	297
Hessen	66	320
Rheinland-Pfalz	53	375
Schleswig-Holstein	30	527
Niedersachsen	89	535
Sachsen	20	921
Thüringen	15	1.078
Sachsen-Anhalt	11	1.859
Mecklenburg-Vorpommern	8	2.902
Brandenburg	7	4.236

Tabelle 48: Fläche je Genossenschaftsbank nach Bundesländern⁹⁹³

Die große Anzahl relativ kleiner Banken birgt ein hohes Potenzial für Fusionen. Dennoch gibt es viele Banken, die nicht zu Fusionen tendieren – die Fusionsbereitschaft ist in einigen Bundesländern nicht besonders ausgeprägt. Jedoch muss dies nicht zwingend als negativ oder gar rückständig beurteilt werden. Viele kleine Banken sind sehr auf den Erhalt der Eigenständigkeit und Regionalität bedacht. Wie bereits in Abschnitt 4.4.16 dargelegt, spielt der Bezug zur Region im Rahmen des Geschäftsmodells eine wichtige Rolle bei der Kundenbindung. Die Kunden legen Wert darauf, dass sich eine Bank mit der Region identifiziert. Bearbeiten Banken hingegen ein relativ großes Geschäftsgebiet, ist ein abnehmender Bezug zur Region die Folge.

4.4.18 Hypothese 17: Zukunftsfähigkeit

Die Hypothese lautet:

Erfolgreiche Banken liegen in Gegenden mit guter Zukunftsfähigkeit.

Das Konzept der Zukunftsfähigkeit nach KRÖHNERT wurde bereits oben beschrieben.⁹⁹⁴ Im Rahmen dieser Hypothese soll überprüft werden, ob eine Abhängigkeit des Bankenerfolgs von der Zukunftsfähigkeit besteht, also von Demografie, Wirtschaft, Integration, Bildung und Familienfreundlichkeit. Hierzu wird wieder eine Quintilsbetrachtung durchgeführt. Als unabhängige Variable bzw. Erfolgsfaktor dient die Zukunftsfähigkeit in Form von fünf Quintilen. Als abhängige Variable wird die Bruttogewinnspanne untersucht. Es zeigt sich ein positiver Zusammenhang: Je höher die Zukunftsfähigkeit, desto höher fällt in der Regel die Bruttogewinnspanne aus. Die Ergebnisse werden in Abbildung 67 dargestellt. Jedoch wird die Zukunftsfähigkeit in Schulnoten bemessen.⁹⁹⁵ Daher sind Banken in Gegenden mit tendenziell schlechteren Zukunftsaussichten erfolgreicher, sofern man die Bruttogewinnspanne als Messkriterium einsetzt. Dies kann erneut im Wesentlichen mit

⁹⁹³ Eigene Berechnungen nach Daten von Statistisches Bundesamt (2013b).

⁹⁹⁴ Vgl. Abschnitt 4.3.3.10.

⁹⁹⁵ Vgl. Abschnitt 4.3.3.10.

dem Wettbewerbsargument begründet werden, denn hohe Margen lassen sich vor allem dort erzielen, wo es weniger Wettbewerb gibt. Die Wettbewerber hingegen fokussieren eher Gebiete mit günstigen Entwicklungsaussichten.

Abbildung 67: Zusammenhang zwischen Zukunftsfähigkeit und Bruttogewinnspanne

4.4.19 Hypothese 18: Arbeitnehmerentgelt

Die Grundlage für diese sowie für die folgenden drei Hypothesen bildet die Überlegung, dass erfolgreiche Banken in Gegenden mit vorteilhaften regionalen Wirtschaftsdaten liegen. In dieser Hypothese wird der Zusammenhang zum Arbeitnehmerentgelt je Arbeitnehmer untersucht.

Die Hypothese lautet:

Ein hohes Arbeitnehmerentgelt in der Region begünstigt den Erfolg regionaler Banken.

Das Arbeitnehmerentgelt umfasst „sämtliche Geld- und Sachleistungen, die den innerhalb eines Wirtschaftsgebietes beschäftigten Arbeitnehmern aus den Arbeits- oder Dienstverhältnissen zugeflossen sind. Das Arbeitnehmerentgelt (ANE) setzt sich zusammen aus den Bruttolöhnen und -gehältern sowie den tatsächlichen und unterstellten Sozialbeiträgen der Arbeitgeber.“⁹⁹⁶ Es handelt sich beim Arbeitnehmerentgelt also um den Entlohnungsaufwand inklusive aller Arbeitgeberanteile. Die Errechnung des Arbeitnehmerentgelts ist oben in Abbildung 20 schematisch dargestellt.⁹⁹⁷

Hinter dieser Hypothese steckt folgender vermuteter Zusammenhang: Ein hohes privates Einkommen führt ceteris paribus zum Wachstum der verfügbaren privaten Mittel der Einwohner. Diese Mittel liegen regelmäßig in Form von Einlagen auf Bankkonten und werden aus Sicht der jeweiligen Bank als Bilanzpassivposten 2 *Verbindlichkeiten gegenüber Kunden* geführt. Nun kann – aufgrund bestehender Geschäftsverhältnisse der Kunden zu anderen Banken sowie der Wettbewerbssituation – keineswegs davon ausgegangen werden,

⁹⁹⁶ Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL (2014b), Arbeitsblatt Definitionen.

⁹⁹⁷ Siehe S. 111.

dass alle diese Mittel auf Konten bei Genossenschaftsbanken gelagert werden. Es ist vielmehr davon auszugehen, dass sich die Mittel im Verhältnis der Marktanteile auf die jeweils vor Ort aktiven Banken verteilen. Die Banken können das durch Einlagen erhaltene Kapital beispielsweise in Form von Darlehen an andere Kunden ausreichen oder zu einem höheren Zins am Markt anlegen. Hierdurch erzielen sie *Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften* (Position 1. a) der GuV) bzw. *Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen* (Position 1. b) der GuV). Parallel ist noch das Provisionsgeschäft über den Vertrieb von Vermögensanlageprodukten möglich, aus dem *Provisionserträge* (Position 5 der GuV) entstehen. Beide Ertragsarten sind erfolgswirksam und führen schließlich zur Verbesserung des *Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit*.

Zur Evaluierung dieses Zusammenhangs werden zunächst für jedes Geschäftsjahr alle verfügbaren Werte für das *Arbeitnehmerentgelt* in fünf Quintile eingeordnet. Dabei enthält Quintil eins die geringsten Entgelte, Quintil fünf hingegen die höchsten Entgelte. Eine grafische Darstellung der durchschnittlichen *Bruttogewinnspannen* der fünf Quintile findet sich in Abbildung 68.

Es stellt sich für die meisten Geschäftsjahre heraus, dass ergebnisschwache Banken eher in Regionen mit hohem Arbeitnehmerentgelt liegen. Hingegen liegen erfolgreiche Banken tendenziell in Gebieten mit niedrigem Arbeitnehmerentgelt. Für die Jahre 2008, 2009, 2010 und 2011 gilt, dass sich die übrigen Quintile zwei bis vier dazwischen entsprechend ihrer Reihenfolge einordnen. Hierbei ist die Bruttogewinnspanne die zu erklärende Variable. Das Quintil des Arbeitnehmerentgelts ist die erklärende Variable, deren Funktion als Erfolgsfaktor hier untersucht wird. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass ein umgekehrter Zusammenhang besteht: Ein hohes Arbeitnehmerentgelt resultiert in einer niedrigen Bruttogewinnspanne, ein geringes Arbeitnehmerentgelt führt zu einer hohen Bruttogewinnspanne. Dies steht der zugrundeliegenden Erwartung entgegen.

Abbildung 68: Einfluss des Arbeitnehmerentgelts auf die Bruttogewinnspanne

Im nächsten Untersuchungsschritt soll die Begründung für den so gearteten Zusammenhang geliefert werden. Es steht zu vermuten, dass es sich hierbei um eine Scheinkorrelation handelt. Wie bereits in Abschnitt 4.2.1 beschrieben, liegt eine Scheinkorrelation vor, wenn

beide Größen von einer dritten abhängen. In *Hypothese 1: Bruttogewinnspanne nach Stadt-/Land-Lage* (Abschnitt 4.4.2) wurde bereits die Abhängigkeit des Erfolgs von der Lage aufgezeigt. Möglicherweise hängt die Höhe des Arbeitnehmerentgelts ebenso von der Lage ab. Zur Untersuchung wird eine Varianzanalyse durchgeführt, um die Mittelwerte der drei Lagekategorien zu vergleichen. Tabelle 50 beinhaltet die Ergebnisse, eine grafische Darstellung folgt in Abbildung 69.

Es zeichnen sich für jedes Geschäftsjahr hochsignifikante Unterschiede zwischen *städtischer* Lage einerseits und *halbstädtischer/ländlicher* Lage andererseits ab. Institute in *städtischer* Lage weisen stets ein höheres Arbeitnehmerentgelt auf.

Werte in €	Städtisch (n=156)	Halbstädtisch (n=527)	Ländlich (n=262)	F (Welch)
2005	34.652 ^a	31.934 ^b	31.344 ^b	36,60***
2006	34.974 ^a	32.452 ^b	31.857 ^b	28,83***
2007	35.238 ^a	32.719 ^b	32.138 ^b	27,69***
2008	35.946 ^a	33.373 ^b	32.827 ^b	26,87***
2009	36.041 ^a	33.215 ^b	32.759 ^b	33,13***
2010	36.838 ^a	34.179 ^b	33.720 ^b	29,07***
2011	37.925 ^a	35.221 ^b	34.679 ^b	28,03***

Basis: n=945, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 49: Entwicklung des Arbeitnehmerentgelts in Euro nach Lagebereichen

Abbildung 69: Entwicklung des Arbeitnehmerentgelts in Euro nach Lagebereichen

Der Erfolg der Institute ist folglich wesentlich stärker wettbewerbsinduziert als vom Arbeitnehmerentgelt abhängig, wie noch eingangs dieser Hypothese vermutet. Gemäß Abbildung 68 führt ein *hohes Arbeitnehmerentgelt* zu einer *geringen Bruttogewinnspanne*. Tatsächlich ist dies darauf zurückzuführen, dass Institute mit Sitz in einer Region mit *hohem Arbeitnehmerentgelt* tendenziell eine städtische Lage aufweisen, wo wiederum – durch den Wettbewerb begründet – nur eine geringe Bruttogewinnspanne erzielt werden kann.

Zusätzlich wurde eine Paneluntersuchung durchgeführt, um die Art der Abhängigkeit der *Bruttogewinnspanne* vom regionalen *Arbeitnehmerentgelt* näher zu durchleuchten bzw. zu un-

termauern. Hierbei handelt es sich um eine Längsschnittfragestellung, das heißt, es wird die Variation im Zeitablauf der jeweiligen sieben Geschäftsjahre untersucht.⁹⁹⁸ Speziell ist es hier die unabhängige Variable *Arbeitnehmerentgelt*, welche sich im Zeitablauf ändert. Die regionalen *Arbeitnehmerentgelte* werden quasi als Eigenschaft der jeweiligen Bank betrachtet. Es sollen ausschließlich die Unterschiede innerhalb einer Bank verwendet werden, um die Koeffizienten zu ermitteln.⁹⁹⁹ Folglich werden Fixed Effects betrachtet. Der HAUSMAN-Test¹⁰⁰⁰ bestätigt mit einem Signifikanzniveau von 0,95, dass die Untersuchung von Fixed Effects angemessen ist.¹⁰⁰¹ Eine Hinzunahme von Dummyvariablen – beispielsweise für die Lageparameter städtisch, halbstädtisch und ländlich – ist nicht möglich, da es sich hierbei um zeitkonstante Variablen handelt, die vom Fixed Effects-Modell per se nicht berücksichtigt werden können.¹⁰⁰²

Die Betrachtung der Quintile in Abbildung 68 lieferte einen umgekehrt proportionalen Zusammenhang: je höher die regionalen Löhne und Gehälter, desto geringer der Bankerfolg. Die Paneluntersuchung liefert hier jedoch einen positiven Koeffizienten von 0,0206 für die Variable *ane*, siehe Tabelle 50.

Das *Arbeitnehmerentgelt* wurde in Tausend Euro einbezogen, die Bruttogewinnspanne *bgs* als Prozentwert des Bruttogewinns aus normaler Geschäftstätigkeit in Bezug zur durchschnittlichen Bilanzsumme. Der Koeffizient ist auf folgende Weise zu interpretieren: Bei einer Erhöhung des *Arbeitnehmerentgelt* in der Region einer Bank um 1.000 EUR ist im Mittel ceteris paribus mit einem Anstieg der *Bruttogewinnspanne* um 0,0206 Prozentpunkte zu rechnen.

Die Variable *lfdnr* trägt die eindeutige Kennnummer einer jeden Bank. Obwohl das *Arbeitnehmerentgelt* einen statistisch signifikanten Einfluss auf den Erfolg hat, erklärt es nur 0,65 % der Varianz des Erfolgs (within-R²).

VARIABLE	(1) bgs
ane	0,0206*** (0,00330)
Konstante	0,347*** (0,111)
Beobachtungen	7.095
Anzahl von lfdnr	1.092
R ²	0,006

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 50: Einfluss des regionalen Arbeitnehmerentgelts auf die Bruttogewinnspanne

Naturgemäß herrscht eine sehr hohe Korrelation von nahe eins zwischen dem *Arbeitnehmerentgelt* (*ANE*) und den *Bruttolöhnen und -gehältern* (*BLG*) einer Region. Dies kann auf

⁹⁹⁸ Vgl. Kopp und Lois (2009), S. 19.

⁹⁹⁹ Vgl. Giesselmann und Windzio (2012), S. 107 f.

¹⁰⁰⁰ Vgl. Hausman, J. A. (1978), S. 1251 ff.

¹⁰⁰¹ Vgl. Torres-Reyna (2007), S. 29.

¹⁰⁰² Vgl. Abschnitt 4.2.8.

Ebene der Kreise und kreisfreien Städte für die Jahre 2005 bis 2011 ($n=446$) gezeigt werden. Die Korrelationskoeffizienten $r_{ANE;BLG}$ der einzelnen Jahre rangieren im Bereich 0,9977 bis 0,9985. Die Betrachtung der *Bruttolöhne und -gehälter* führt folglich zu einem vergleichbaren Resultat wie in der aktuellen Hypothese. Dies trifft auch für die durchgeführte Panelanalyse zu. Auf eine Darstellung und eine Diskussion wird daher verzichtet.

4.4.20 Hypothese 19: BIP je Einwohner

Die Hypothese lautet:

Erfolgreiche Banken liegen in Regionen mit hohem Bruttoinlandsprodukt je Einwohner.

Hinter dieser Hypothese steckt folgender vermuteter Zusammenhang:

Eine hohe regionale Produktivität, gemessen pro Einwohner, führt zu mehr Möglichkeiten für Genossenschaftsbanken, ihr Kerngeschäft zu betreiben. Inbegriffen sind hier insbesondere die Entgegennahme von Einlagen zur Refinanzierung und die Ausreichung der Mittel in Form von Darlehen für Firmen- und Privatkunden. Zusätzlich bietet auch das Provisiengeschäft Margenchancen, beispielsweise durch den Vertrieb von Finanzanlagen.

Wie bereits vorher werden den *Quintilen des Bruttoinlandsprodukts* die mittleren *Bruttogewinnspannen* der jeweiligen Genossenschaftsbanken zugeordnet. Die Werte für das Bruttoinlandsprodukt liegen detailliert auf Kreisebene vor und werden der jeweiligen Bank vor Ort zugeordnet, um einen größtmöglichen regionalen Bezug sicherzustellen.¹⁰⁰³ Eine grafische Darstellung findet sich in Abbildung 70.

Abbildung 70: Zusammenhang zwischen regionalem BIP je Einwohner und der Bruttogewinnspanne

Zu beobachten ist für alle betrachteten Geschäftsjahre, dass in Regionen mit relativ hohem BIP je Einwohner (Quintil 5) die erfolgsschwächsten Banken liegen. Umgekehrt gilt für die meisten Regionen mit relativ geringem BIP je Einwohner (Quintil 1), dass dort die erfolgreichsten Banken ansässig sind. Die übrigen Werte liegen etwa dazwischen.

¹⁰⁰³ Vgl. Abschnitt 4.3.3.7.

Unterstellt man eine direkte Beziehung zwischen den beiden Größen, so sind hierfür zwei Richtungen des Einflusses denkbar. Einerseits könnte ein schwaches BIP als Ursache zu erfolgreichen Genossenschaftsbanken führen. Dies ist jedoch unwahrscheinlich. Andererseits könnte ein Mangel an Wettbewerbern dazu führen, dass es den Genossenschaftsbanken systematisch gelingt, hohe Margen gegenüber ihren regionalen Kunden durchzusetzen. So sind die Banken ihrerseits erfolgreich, während etwa teure Kreditfinanzierungen die regionale Produktivität bremsen, was sich schließlich auf die Entwicklung des regionalen Bruttoinlandsprodukts auswirkt. Jedoch scheint dieser kausale Begründungsansatz zu pessimistisch.

Am wahrscheinlichsten ist hingegen wieder eine Wirkung zusammen mit einer dritten Variablen. Von der Lagekategorie kann auf die Intensität des Wettbewerbs geschlossen werden. Tabelle 51 enthält die Resultate der Varianzanalyse zur Evaluation der Unterschiede des BIP je Einwohner zwischen den einzelnen Lagekategorien. Es fällt auf, dass die in *städtischen* Lagen das BIP je Einwohner drastisch über dem in *halbstädtischen* und *ländlichen* Bereichen liegt. In Städten herrscht zwar eine hohe Einwohnerdichte, diese wird also stark durch die Wirtschaftsstärke der dort ansässigen Unternehmen überkompensiert. Die Resultate werden in Abbildung 71 grafisch dargestellt. Eine Paneluntersuchung mit Fixed Effects führt nicht zu signifikanten Koeffizienten für das BIP je Einwohner.

Werte in €	Städtisch (n=156)	Halbstädtisch (n=527)	Ländlich (n=262)	F (Welch)
2005	37.669 ^a	23.932 ^b	22.495 ^b	88,53***
2006	39.256 ^a	25.100 ^b	23.528 ^b	86,22***
2007	41.066 ^a	26.467 ^b	24.712 ^b	86,16***
2008	41.515 ^a	27.072 ^b	25.505 ^b	84,08***
2009	39.735 ^a	25.804 ^b	24.596 ^b	86,71***
2010	41.812 ^a	27.463 ^b	26.144 ^b	79,04***
2011	43.123 ^a	28.789 ^b	27.464 ^b	70,53***

Basis: n=945, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 51: Einfluss der Lage auf das regionale Bruttoinlandsprodukt je Einwohner

Abbildung 71: Entwicklung des regionalen BIP je Einwohner nach Lagebereichen

4.4.21 Hypothese 20: BIP je Erwerbstätiger

Die Hypothese lautet:

Erfolgreiche Banken liegen in Regionen mit hohem Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätiger.

Die Korrelation zwischen dem *Bruttoinlandsprodukt je Einwohner* und dem *Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätiger* rangiert – je nach Geschäftsjahr – zwischen 71,8 und 74,7 %. Dies ist zwar ein hoher Wert, dennoch liegt dieser in deutlicher Entfernung zu 1, weshalb der Zusammenhang wieder im Detail betrachtet wird. Fraglich ist, ob das *BIP je Erwerbstätiger* als Erfolgsfaktor für die Genossenschaftsbanken in Frage kommt. Das Bruttoinlandsprodukt wurde wieder auf Kreisebene der Bruttogewinnspanne der Institute zugeordnet, um den regionalen Bezug so genau wie möglich abzubilden. Wie anhand von Abbildung 72 dargestellt, führt in den meisten Geschäftsjahren ein höheres *Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätiger* zu einer niedrigeren *Bruttogewinnspanne*. In nahezu allen Geschäftsjahren sind diejenigen 20 % Banken im Mittel am erfolgreichsten, welche in Regionen mit schwachem BIP je Erwerbstätiger liegen. Lediglich 2006 stellt wieder ein Ausnahmejahr dar.

Abbildung 72: Zusammenhang zwischen der Bruttogewinnspanne und regionalem BIP je Erwerbstätiger

Werte in €	Städtisch (n=156)	Halbstädtisch (n=527)	Ländlich (n=262)	F (Welch)
2005	59.151 ^a	55.318 ^b	53.735 ^b	18,90***
2006	61.244 ^a	57.616 ^b	55.670 ^c	19,23***
2007	63.321 ^a	59.537 ^b	57.235 ^c	21,20***
2008	63.450 ^a	60.030 ^b	58.058 ^c	17,19***
2009	60.752 ^a	57.139 ^b	55.729 ^b	17,73***
2010	63.607 ^a	60.371 ^b	58.667 ^b	13,96***
2011	65.036 ^a	62.124 ^b	60.402 ^b	11,57***

Basis: n=945, Welch-Test (Post-Hoc-Test: Tukey-HSD)

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau. Gruppen mit unterschiedlichen Kennbuchstaben (a, b, c) unterscheiden sich signifikant auf dem 5 %-Niveau.

Tabelle 52: Einfluss der Lage auf das regionale Bruttoinlandsprodukt je Erwerbstätiger

Wie bereits beim *Bruttoinlandsprodukt je Einwohner* kann dies auf eine Scheinkorrelation mit der Lagekategorie hindeuten. In Tabelle 52 werden die Ergebnisse einer entsprechenden Varianzanalyse numerisch aufgelistet und in Abbildung 73 grafisch dargestellt. Der vorangegangenen Hypothese zum BIP gleich zeigt sich in der Relation zur Anzahl Erwerbstätiger ein ähnliches, wenn auch nicht so stark ausgeprägtes, Gefälle von Stadt- zu Landlage. Die Begründung verläuft analog zur vorangegangenen Hypothese.

Abbildung 73: Zusammenhang zwischen der Lage und regionalem BIP je Erwerbstätiger

4.4.22 Panelanalyse

Im Nachgang zur Einzelbetrachtung möglicher Erfolgsfaktoren für Genossenschaftsbanken erfolgt nun eine Panelanalyse. Wie bereits oben beschrieben¹⁰⁰⁴, handelt es sich bei Paneldaten um Daten, welche einerseits im Querschnitt über alle Banken vorliegen, und andererseits im Längsschnitt über mehrere Beobachtungszeitpunkte erhoben wurden. Für den Längsschnitt werden hier Daten von sieben Jahren verwendet. Die Panelanalyse untersucht den Einfluss von Erfolgsfaktoren auf den Erfolg.

Bei einigen Faktoren konnte in vorangegangenen Hypothesentests einzeln nachgewiesen werden, dass ein Einfluss auf die Bruttogewinnspanne als Erfolgsmaß besteht. Die nun folgenden Panelanalysen betrachten alle Faktoren integriert, um ein Gesamtbild der Abhängigkeiten zu erstellen.

¹⁰⁰⁴ Vgl. Abschnitt 4.2.8.

Wie bereits oben beschrieben¹⁰⁰⁵, gehen mehrere Aufwands- und Ertragsgrößen in die Berechnung der Bruttogewinnspanne (*bgs*) ein. Um die Höhe des Einflusses zu quantifizieren, werden die wichtigsten der betreffenden Größen untersucht. Hierzu zählen:

- Zinserträge aus Kredit- und Geldmarktgeschäften (*ze1s*)
- Zinserträge aus festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen (*ze2s*)
- Laufende Erträge aus Aktien, Beteiligungen und Anteilen (*les*)
- Zinsaufwendungen (*zas*)
- Zinsüberschuss (*bzs*)
- Provisionsüberschuss (*ps*)
- Sonstige betriebliche Erträge (*ses*)
- Personalaufwand (*pks*)
- Sachaufwand (*sks*)

Die Größen wurden im Rahmen einer Panelanalyse mit Fixed-Effects auf die Höhe des Einflusses hin untersucht. Die Koeffizienten, Signifikanzniveaus und Standardfehler sind in Tabelle 53 dargestellt.

VARIABLE	(1) bgs
ze1s	1,006*** (0,00283)
ze2s	1,005*** (0,00328)
les	1,000*** (0,00515)
zas	-1,002*** (0,00223)
o. bzs	-
ps	0,932*** (0,00603)
ses	0,997*** (0,00206)
pks	-0,978*** (0,00366)
sks	-0,985*** (0,00336)
Konstante	-0,0153 (0,00818)
Beobachtungen	6.944
Anzahl der Banken	1.092
R ²	0,987

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 53: Ergebnisse der Paneluntersuchung (Fixed Effects)

¹⁰⁰⁵ Vgl. Abschnitt 3.5.3.1.

Es wird deutlich, dass die Größen entweder einen Koeffizienten sehr nahe $+1$ oder sehr nahe -1 aufweisen. Andere Werte wurden nicht ermittelt. Aufgrund der Koeffizienten kann gemäß BIEG auf eine sehr hohe betragsmäßige Korrelation geschlossen werden.¹⁰⁰⁶ Diese ist auf die direkte Abhängigkeit auf Grundlage der Berechnungsvorschrift zurückzuführen. So führen die Erträge $ze1s$, $ze2s$, les , ps und ses direkt zu einem Anstieg der Bruttogewinnspanne, während die Aufwendungen zas , pks und sks direkt die Bruttogewinnspanne verringern. Die Variable bzs wurde übersprungen (*o.* für *omitted*), da hier eine lineare Abhängigkeit zur Summe aus $ze1s$, $ze2s$, les und zas besteht. Im Ergebnis konnten die in der Berechnungsvorschrift immanenten Beziehungen empirisch belegt werden.

Es folgt eine Panelanalyse mit Fixed Effects. Die folgenden Variablen werden daraufhin untersucht, ob sie einen Einfluss auf die Höhe der Bruttogewinnspanne (bgs) haben:

- Anzahl der Bankmitarbeiter (ma),
- Bilanzsumme pro Mitarbeiter ($bsma$),
- Eigenkapitalquote (ekq),
- Kreditquote (kq),
- Bilanzsumme als natürlicher Logarithmus ($bsln$),
- Fusion (fus),
- Bruttoinlandsprodukt pro Einwohner als natürlicher Logarithmus ($bipewln$),
- Steilheit der Zinsstrukturkurve ($sw2s$) und jeweils alternativ die absolute Lage der Zinssätze für 2-, 5- und 10-jährige Laufzeiten ($sw2$, $sw5$ und $sw10$),
- Alle betrachteten Jahre einzeln als Dummyvariablen ($j2005$ bis $j2011$).

Die Resultate der Analyse sind in Tabelle 54 dargestellt.

Die Anzahl der Bankmitarbeiter (ma) ist negativ mit der Bruttogewinnspanne (bgs) korreliert. Unterscheidet sich die Mitarbeiteranzahl zwischen zwei Banken, so weist die Bank mit mehr Mitarbeitern im Mittel je Mitarbeiter eine um etwa 0,05 Basispunkte bzw. 0,0005 Prozentpunkte niedrigere Bruttogewinnspanne aus. Dies deckt sich von der Wirkungsrichtung her im Wesentlichen mit dem Resultat der oben in Abschnitt 4.4.9 durchgeführten Analyse. Es sei jedoch auf die differenzierte Betrachtung im Rahmen der Prüfung der entsprechenden Hypothese verwiesen.

Die Variable $bsma$ ist der Quotient aus der Bilanzsumme in Mio. Euro und der Anzahl der Mitarbeiter einer Bank. Sie beschreibt die Höhe der Bilanzsumme, welche auf einen einzelnen Mitarbeiter entfällt. Aus Effizienzgesichtspunkten ist es günstig, wenn jeder Mitarbeiter ein hohes Volumen an Bilanzsumme betreut. Für jede Million Euro an Geschäftsvolumen mehr, welche im Durchschnitt auf einen Mitarbeiter kommt, steigt die Bruttogewinnspanne um 1,68 Basispunkte bzw. um 0,0168 Prozentpunkte. Wie bereits oben in Abschnitt 4.4.9 dargelegt, gibt es auch Regionen, in welchen die Institute trotz einer ungünstigen $bsma$ -Relation gute Ergebnisse erzielen. Banken in Städten und auch Banken im ländlichen Bereich sind oftmals sehr gut an die herrschenden Bedingungen angepasst und haben sich mit den Gegebenheiten arrangiert.

¹⁰⁰⁶ Vgl. Abschnitt 4.2.6.

VARIABLE	(1) bgs
ma	-0,000549*** (0,000155)
bsma	0,0168** (0,00731)
ekq	0,0491*** (0,00732)
kq	0,00466*** (0,00109)
bsln	0,121** (0,0475)
fus	-0,135*** (0,0238)
bipewln	0,354*** (0,0933)
sw2s	0,0723*** (0,00770)
(sw2)	-0,0771*** (0,00482)
(sw5)	-0,0792*** (0,00940)
(sw10)	-0,110*** (0,0130)
j2005	0,0736*** (0,0162)
j2006	0,463*** (0,0116)
o.j2007	-
j2008	-0,0592*** (0,0113)
o.j2009	-
j2010	0,119*** (0,0124)
j2011	0,0692*** (0,0161)
Konstante	-5,708*** (1,293)
Beobachtungen	6.304
Anzahl der Banken	1.090
R ²	0,374

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 54: Ergebnisse der Paneluntersuchung (Fixed Effects)

Die Variable *ekq* spiegelt die Eigenkapitalquote einer Bank in Prozent wider. Diese wurde bereits oben in Abschnitt 4.4.14 untersucht. Der dort erhobene positive Zusammenhang zwischen der Eigenkapitalquote und der Bruttogewinnspanne (*bgs*) kann durch die Paneluntersuchung belegt werden. Das arithmetische Mittel von *ekq* beträgt 6,82. Steigt die Eigenkapitalquote um einen Prozentpunkt, z. B. auf 7,82, so ist im Mittel mit einer Verbesserung der Bruttogewinnspanne um 4,91 Basispunkte bzw. 0,0491 Prozentpunkte auszugehen. Dies könnte ein Anstieg von 1,0309 (arithmetisches Mittel aller *bgs*-Werte) auf 1,08 sein. Diese Reagibilität ist als hoch einzustufen.

Die Kreditquote kq wurde bereits oben in Abschnitt 4.4.15 untersucht. Sie spiegelt wider, welcher Anteil der Bilanzsumme in Form von Darlehen wieder ausgereicht werden konnte und beträgt im Mittel aller Institute 57,66. Bei einer Erhöhung der Kreditquote einer Bank um einen Prozentpunkt, z. B. von 61 auf 62, ist im Mittel von einem Anstieg der Bruttogewinnspanne um 0,47 Basispunkte bzw. 0,0047 Prozentpunkte auszugehen. Dies könnte ein Anstieg von 1,0309 auf 1,0358 sein.

Die Variable $bsln$ repräsentiert den natürlichen Logarithmus der Bilanzsumme. Der arithmetische Mittelwert von $bsln$ beträgt 19,47. Ein um 1 auf 20,47 erhöhter Wert bedeutet eine Multiplikation der Ausgangsbilanzsumme in Euro mit dem Faktor 2,71. In solch einem Fall liegt die Bruttogewinnspanne bgs um 12,1 Basispunkte bzw. um 0,1210 Prozentpunkte höher. Dies könnte ein Anstieg von 1,0309 auf 1,1519 sein. Vergleicht man Banken generell anhand ihrer Bilanzsumme, so fällt auf, dass größere Banken im Mittel höhere Bruttogewinnspannen aufweisen. RICHTER wies in seinem Panelmodell mit Fixed Effects ebenfalls einen positiven Einfluss der Bankgröße auf den Bankerfolg nach.¹⁰⁰⁷ Gleichsam wurde dieser Zusammenhang bereits oben in Abschnitt 4.4.16 untersucht. Das dort angewendete investigative Verfahren hat für kleinere Bankgrößen eine positive Beziehung zwischen Bankgröße und Bruttogewinnspanne zu Tage gefördert, während sich für große Institute der umgekehrte Zusammenhang herausstellte. Die hier vorliegende Panelanalyse kann jedoch keine Umkehr der Wirkungsrichtung darstellen.

Die Variable fus zeigt an, ob im jeweiligen Geschäftsjahr eine Fusion in einer Bank stattgefunden hat. Betrachtet wird dies aus Sicht der absorbierenden Bank. Die andere Bank bzw. die anderen Banken, welche im Rahmen einer Fusion in der absorbierenden Bank aufgehen, liefern nach der Fusion keine weiteren Abschlussdaten. Es handelt sich bei fus um eine Dummyvariable: Im Falle des Vorliegens einer Fusion nimmt diese den Wert eins an, ansonsten den Wert null. Der negative Wert von -0,135 sagt aus, dass bei Vorliegen einer Fusion ceteris paribus mit einer um 13,5 Basispunkte bzw. 0,135 Prozentpunkte geringeren Bruttogewinnspanne zu rechnen ist. Dies könnte eine Reduktion von 1,0309 auf 0,8959 sein. Ohne eine Fusion tritt der genannte Abschlag nicht auf. Die insgesamt berücksichtigte Anzahl von Fusionsfällen beträgt 178. Die negative Abweichung vom Durchschnitt ist im Jahr der Fusion sehr gut nachzuvollziehen. Zahlreiche Mitarbeiter sind zur Betreuung der Fusion abgestellt bzw. nehmen Sonderaufgaben im Zusammenhang mit der Fusion wahr. Daher können sie im gleichen Zeitraum ihrer eigentlichen Beschäftigung nicht oder nur beschränkt nachgehen, was zu weniger margenträchtigen Geschäften führt. Des Weiteren können im Rahmen der Fusion auch stille Lasten abgewickelt werden oder sonstige Maßnahmen der Bilanzbereinigung ergriffen werden, beispielsweise in Zusammenhang mit einer strategischen Neuausrichtung, was zu weiteren Verzerrungen durch besondere Aufwendungen führt. Das Untersuchungsverfahren stellt den Erfolgsunterschied zwischen in Fusionen befindlichen Banken und normal operierenden Banken sehr deutlich heraus. Langfristig sind jedoch durch Kosteneinsparungen Effizienzgewinne bei fusionierten Instituten gut möglich.

Die jeweilige Aufnahme des logarithmierten Arbeitnehmerentgelts $aneln$, der logarithmierten Bruttolöhne und -gehälter $blgln$ oder des logarithmierten Bruttoinlandsprodukts je

¹⁰⁰⁷ Vgl. Richter (2014), S. 432.

Erwerbstätiger *bipewln* in die Panelanalyse führt zu keinem signifikanten Ergebnis für den Koeffizienten.

Die Variable *bipewln* enthält das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner als logarithmierten Wert. Der Koeffizient 0,354 zeigt hier einen positiven Zusammenhang bei hoher Signifikanz an. Je größer das Bruttoinlandsprodukt je Einwohner, desto größer sei die Bruttogewinnspanne der vor Ort operierenden Bank bzw. Banken. In Abschnitt 4.4.20 wurde hier zu hingegen ein umgekehrter Zusammenhang identifiziert.

Die Variable *sw2s* bildet die Steilheit der Zinsstrukturkurve ab. Die Beurteilung der Steilheit erfolgt anhand jeweils gültiger langfristiger und kurzfristiger Zinssätze. Als langfristiger Zinssatz wurde eine Laufzeit von 10 Jahren gewählt, als kurzfristiger Zinssatz kommt hingegen eine Laufzeit von 2 Jahren zu Anwendung. Als Datenbasis wurden die entsprechenden Euro-Swapsätze aller Geschäftstage eines Kalenderjahres verwendet.¹⁰⁰⁸ Die Angabe der Steilheit ergibt sich für jeden Geschäftstag aus der Differenz zwischen dem 2-jährigen und dem 10-jährigen Swapsatz. Als jahresdurchschnittliche Steilheit der Zinsstrukturkurve wurde das arithmetische Mittel aller für das Jahr vorliegenden Swapsatzdifferenzen ermittelt. Die in Prozent angegebene Steilheit betrug im Mittel über den Betrachtungszeitraum 0,9356. Die geringste Steilheit lag im Jahr 2007 mit 0,1395 Prozent vor, während die im Jahresmittel größte Steilheit der Zinsstrukturkurve für das Jahr 2009 mit 1,7753 Prozent berechnet wurde. Der Koeffizient 0,0723 der Variable *sw2s* ist wie folgt zu interpretieren: bei einem Anstieg der Steilheit um 1 Prozentpunkt, z. B. von 0,9356 auf 1,9356, nimmt die Bruttogewinnspanne der Banken um 7,23 Basispunkte bzw. um 0,0723 Prozentpunkte zu. Dies könnte ein Anstieg von 1,0309 auf 1,1032 sein. Das Resultat ist hochsignifikant. Als nächstes soll dieser Zusammenhang kausal begründet werden. Bei einer steilen Zinsstrukturkurve bietet sich den Banken eine bessere Möglichkeit, durch die Fristentransformation Margen zu erzielen. Während einerseits für kurzlaufende Einlagen relativ niedrige Zinssätze gezahlt werden, können andererseits Darlehen zu höheren langfristigen Zinssätzen vergeben werden. Somit konnte der bereits von RICHTER¹⁰⁰⁹ identifizierte Zusammenhang, dass große Steilheit der Zinsstrukturkurve von Vorteil für die Institute ist, von der Wirkungsrichtung her bestätigt werden. Es sei darauf verwiesen, dass die Abflachung einer existierenden steilen Zinsstrukturkurve für die Institute ein Zinsrisiko birgt, da dann neu abgeschlossenes, langfristiges Aktivgeschäft geringere Margen verspricht als das bestehende Aktivgeschäft.

Im Austausch zur Variable *sw2s* wurde jeweils einzeln geprüft, welcher Einfluss auf die Bruttogewinnspanne von der Höhe der Swapsätze mit 2-jähriger, 5-jähriger und 10-jähriger Laufzeit ausgeht. Die Prüfung der Swapsätze *sw2*, *sw5* und *sw10* wurde im Modell jeweils einzeln und ohne die Einbeziehung der Steigung *sw2s* durchgeführt, um Multikollinearität zwischen den Variablen zu vermeiden.¹⁰¹⁰ Für jede der drei Variablen konnte hochsignifikant ein Zusammenhang mit einem negativen Koeffizienten belegt werden. Dieses Resultat bedeutet, dass bei höheren Marktzinssätzen eine geringere Bruttogewinnspanne zu erwarten ist. Sinken die Marktzinssätze hingegen, darf eine höhere Bruttogewinnspanne erwartet werden. Bezogen auf den 2-jährigen Swapsatz ist das Resultat wie folgt zu interpretieren: Bei einem Anstieg der 2-jährigen Zinsen um 1 Prozentpunkt, z. B. von 1,8582 (Wert des

¹⁰⁰⁸ Vgl. Thomson Reuters EIKON (2015); vgl. Abschnitt 4.3.3.11.

¹⁰⁰⁹ Vgl. Abschnitt 2.1.1.

¹⁰¹⁰ Vgl. Backhaus (2006), S. 89f; vgl. Winker (2010), S. 163 f.

Jahres 2011) auf 2,8582 Prozent, nimmt die Bruttogewinnspanne der Institute um 7,71 Basispunkte bzw. um 0,0771 Prozentpunkte ab. Dies könnte ein Rückgang von 1,0309 auf 0,9586 Prozent sein. Bei der Variation der 10-jährigen Zinsen ist eine noch stärkere Reaktion der Bruttogewinnspanne zu erwarten. Zumindest aus empirischer Sicht kann daher kein nachteiliger Zusammenhang zwischen dem aktuell niedrigen Zinsniveau und den Bruttogewinnspannen der Banken konstatiert werden – empirisch begünstigen niedrige Zinsen die Bruttogewinnspanne. (Hinzu kommt, dass sinkende Zinsen zu höheren Kursen bei festverzinslichen Wertpapieren führen, was wiederum in einem verbesserten Bewertungsergebnis resultiert.¹⁰¹¹ Daraufhin wird ein geringerer Aufwand für die Risikovorsorge geringer. Jedoch wirkt dieser Mechanismus erst nach der hier betrachteten Bruttogewinnspanne.) Die Untersuchung der Zinssätze bestätigt die Ergebnisse von RICHTER¹⁰¹², welcher für 5-jährige und für 10-jährige Laufzeiten ebenfalls signifikante Koeffizienten mit derselben Wirkungsrichtung bestimmen konnte. Dieser Zusammenhang muss noch explizit aus Sicht des Bankbetriebs interpretiert werden. Die Genossenschaftsbanken refinanzieren sich auf der Passivseite zu großen Teilen (geschätzt 60 bis 80 %) variabel verzinslich, dies geschieht über Referenzzinsmodelle und Spareinlagen. Umgekehrt werden die Mittel jedoch auf der Aktivseite zu großen Teilen (geschätzt 90 %) festverzinslich verwendet. Diese Konstellation führt zu zweierlei Effekten in Bezug zur Elastizität der Aktiv- und der Passivseite. Bei **steigenden Marktzinsen** wächst der Aufwand zur Refinanzierung, während die Zinserträge auf der Aktivseite relativ konstant bleiben. Dies liegt daran, dass für vergebene Darlehen in der Regel feste Zinssätze mit den Kreditnehmern vereinbart werden, und dass vergebene Darlehen auch deutlich längere Laufzeiten aufweisen als die zur Refinanzierung eingesetzten Mittel, welche deshalb wiederum rasch auf Zinsänderungen reagieren. Dies führt, wie oben dargelegt, zu einem Rückgang der Bruttogewinnspanne und stellt daher ein Zinsänderungsrisiko dar.¹⁰¹³ Bei **sinkenden Marktzinsen** hingegen bleiben die Zinserträge des Aktivgeschäfts ebenfalls relativ konstant, während die Aufwendungen für die Refinanzierung auf der Passivseite zurückgehen. Aus diesem Grund kommt es zu einer Ausweitung der Bruttogewinnspanne. Durch die aktive Durchführung von Fristentransformation verstärkt sich der beschriebene Effekt in beiden Richtungen der Zinsentwicklung. (Den Einfluss der Fristentransformation auf den Zinsüberschuss untersuchen auch ENTROP ET AL. in ihrem Werk *Determinants of bank interest margins: Impact of maturity transformation*.¹⁰¹⁴) Die Aussage von RICHTER¹⁰¹⁵, dass sinkende Zinsen keine Nachteile implizieren, geht jedoch nicht weit genug. Diese Aussage ist die logische Konsequenz bei einer lediglich kurzfristigen Betrachtung auf Ebene von einzelnen Jahresscheiben, wie es mit dem Fixed Effects-Verfahren möglich ist. Betrachtet man die Geschäfte bei schwankenden Zinsen über ihre gesamte Laufzeit hinweg, ergibt sich ein abweichendes Bild. Zunächst soll hier eine Betrachtung für **sinkende Marktzinsen** durchgeführt werden. In Euro oder in Basispunkten gerechnet, kann die Bank dann weniger verdienen, während die Verwaltungsaufwendungen relativ konstant bleiben. Bei einem Marktzins von beispielsweise 3 % darf eine Marge von 1 % als für die Banken auskömmlich betrachtet und beim Kunden als durchsetzbar gewertet werden. Bei einem jedoch aktuell derart niedrigen Marktzins, beispielsweise 0,5 %, ist die Generierung einer auskömmlichen Marge deutlich schwerer, was zu sinkenden Zins-

¹⁰¹¹ Vgl. ZfgK (2015), S. 60.

¹⁰¹² Vgl. Richter (2014), S. 428.

¹⁰¹³ Vgl. Walter (2013), S. 294.

¹⁰¹⁴ Vgl. Entrop, Memmel, Ruprecht und Wilkens (2015), S. 1 f.

¹⁰¹⁵ Vgl. Richter (2014), S. 428.

überschüssen führt. Der Rückgang der Marktzinsen führt schließlich zu sinkenden Margen. In diesem Zusammenhang muss auch auf die Reaktionsträgheit der Aktivseite verwiesen werden, die sich aus der in der Regel langen Laufzeit der vergebenen Darlehen ableitet. Hingegen reagiert die Passivseite – je nach Fristigkeit der verwendeten Instrumente – relativ kurzfristig auf die veränderten Marktzinsen. Wie bereits oben in diesem Abschnitt erwähnt, wirkt sich dies in Zeiten **steigender Zinssätze** nachteilig auf die Bruttogewinnspanne aus: Die Refinanzierungskosten nehmen rasch zu, während die Erträge aus bestehendem Aktivgeschäft nur sehr langsam über die Zeit ansteigen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass es einige Zeit dauert, bis der bestehende Block des in Zeiten niedriger Zinsen abgeschlossenen Aktivgeschäfts abgeschmolzen ist und durch ausreichend Neugeschäft zu den höheren Kreditkonditionen ersetzt wurde. Dieser Zusammenhang kann, je nach dem Fristentransformationsprofil, sehr schnell zu Ertragsproblemen führen. Zur Reduktion dieses Risikos können Banken versuchen, sich stärker durch länger laufende Spareinlagen zu refinanzieren und somit das Ausmaß der durchgeführten Fristentransformation verringern. Dies ist jedoch bei der herrschenden Nachfragestruktur ebenfalls schwierig, da sich die Kunden zu geringen Zinssätzen nicht über lange Zeit in einer Anlage binden lassen. Alternativ ist eine aktive Steuerung des Fristentransformationsbeitrags mittels Zinsswaps möglich. Die Marge (Konditionsbeitrag) kann jedoch nicht beliebig gesteuert werden. Diese ist in erster Linie abhängig von der Wettbewerbssituation und dem bestehenden Zinsniveau, wie bereits oben dargestellt.

Die Dummyvariablen *j2005* bis *j2011* zeigen an, ob ein Datensatz aus dem zugehörigen Jahr stammt. Für fünf der sieben untersuchten Jahre konnte ein Koeffizient ermittelt werden, nur 2007 und 2009 wurden aufgrund von Kollinearität ausgeschlossen. Der mit 0,463 größte Koeffizient wurde für das Jahr 2006 ermittelt. Wie bereits oben beschrieben, handelt es sich bei diesem Jahr um ein Ausnahmejahr in vielerlei Hinsicht.¹⁰¹⁶ Für 2006 liegt die Bruttogewinnspanne eines Instituts um 0,4630 Prozentpunkte über einer imaginären jahresunabhängigen Basislinie. Dies könnte eine Abweichung von 1,0309 nach oben auf 1,4939 sein. Der geringste Koeffizient wurde für das Jahr 2008 mit -0,0592 ermittelt, was einer Abweichung nach unten von 1,0309 auf 0,9717 entsprechen könnte. Alle Jahreskoeffizienten sind auf höchstem Niveau signifikant.

Eine Panelanalyse mit Fixed Effects kann nur diejenigen Werte berücksichtigen, die sich im Zeitablauf verändern. Das Fixed Effects-Modell rechnet eingangs alle Variablen um: Von jedem Wert wird der Mittelwert der Variable abgezogen. Das Ergebnis sind also Abweichungen, die um den Variablenmittelwert streuen. Einige der untersuchten Erfolgsfaktoren sind jedoch unveränderlich. Hierzu zählen:

- die Lagekategorie städtisch, halbstädtisch oder ländlich,
- die Zukunftsfähigkeit (Werte aus 2010 stellvertretend für den Betrachtungszeitraum),
- der Anteil der Einwohner mit einem Lebensalter von 65 Jahren oder höher,
- die Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts im Zeitraum 2005 bis 2011,
- die Lage nach Bundesländern,

¹⁰¹⁶ Vgl. Abschnitte 4.4.16 und 4.4.21.

- die Anzahl der Zweigstellen (Werte aus 2010 stellvertretend für den Betrachtungszeitraum).

Um den Einfluss dieser zeitkonstanten Werte dennoch zu bestimmen, kann eine OLS-Regression¹⁰¹⁷ durchgeführt werden. Eine mögliche Veränderung im Zeitablauf wird hierbei ausgeblendet, alle Werte werden als gleichzeitig betrachtet und zusammen regressiert. Dargestellt werden die Testresultate in Tabelle 55.

VARIABLE	(1) bgs
o.st	-
ha	0,105*** (0,0144)
la	0,101*** (0,0163)
zuk	0,0916*** (0,0162)
u65	-0,00879*** (0,00253)
g	0,00297 (0,00432)
zwg	-9,98e-06 (0,000419)
Konstante	0,866*** (0,0616)
Beobachtungen	6.126
R ²	0,014

Standardfehler in Klammern

***, **, * signifikant auf dem 0,1 %-, 1 %- bzw. 5 %-Niveau.

Tabelle 55: Ergebnisse der Paneluntersuchung (Pooled OLS)

Bei den ersten zeitkonstanten Variablen handelt es sich um *st*, *ha* und *la*, welche die Lagekategorien nach *städtisch*, *halbstädtisch* und *ländlich* repräsentieren. Für *st* wurde kein Koeffizient ermittelt, da diese Variable aufgrund von Kollinearität¹⁰¹⁸ übergangen wird. Dieser Umstand bestätigt, dass eine jede Bank eindeutig einer der drei genannten Lagekategorien zugeordnet ist. Das Einflussniveau *städtischer* Lage ist als Basislinie zu betrachten. Banken in *halbstädtischer* und auch in *ländlicher* Lage weisen im Vergleich dazu eine im Mittel höhere Bruttogewinnspanne *bgs* aus, was sich aus den Koeffizienten für *ha* und *la* ergibt. Im Mittel führt eine halbstädtische Lage zu einem Aufschlag von 10,5 Basispunkten bzw. 0,105 Prozentpunkten. Für ländliche Lage wurde ein Koeffizient von 10,1 Basispunkten bzw. 0,101 Prozentpunkten ermittelt. Es wurde ein sehr hohes Signifikanzniveau erreicht. Die genannten Aufschläge bestätigen die Konsistenz der Ergebnisse mit Abschnitt 4.4.2. Bereits aus Abbildung 27 wird ersichtlich, dass Banken in *halbstädtischer* und *ländlicher* Lage im Mittel über alle Zeiträume eine etwa um 0,1 Prozentpunkte höhere Bruttogewinnspanne ausweisen.

¹⁰¹⁷ Vgl. Dreger, Kosfeld und Eckey (2014), S. 24.

¹⁰¹⁸ Dreger et al. (2014), S. 66.

Der Einfluss der Zukunftsfähigkeit wird durch die nächste Variable zuk abgebildet. Die Zukunftsfähigkeit nach KRÖHNERT¹⁰¹⁹ verkörpert die Bewertungsbereiche Demografie, Wirtschaft, Integration, Bildung sowie Familienfreundlichkeit¹⁰²⁰ als eine kondensierte Kennzahl. Sie wird nach dem Schulnotenprinzip auf einer Skala von 1 (sehr gut) bis 6 (sehr schlecht) gemessen. Die Höhe des Einflusses der Zukunftsfähigkeit zuk auf die Bruttogewinnspanne bgs der vor Ort tätigen Banken wird durch den Koeffizienten beziffert. Der ermittelte Wert liegt bei 9,16 Basispunkten bzw. 0,0916 Prozentpunkten. Eine Verschlechterung um eine ganze Schulnote führt zu einer Erhöhung der Bruttogewinnspanne bgs um 0,0916, beispielsweise von 1,0309 auf 1,1225, und vice versa. Der Zusammenhang ist auf höchster Ebene signifikant. Jedoch ist hierzu zu bemerken, dass die Spannweite der Werte – das heißt die Differenz zwischen dem Minimum 2,58 und dem Maximum 4,66 – gerade einmal 2,08 beträgt. Die Größenordnung des Zusammenhangs ist daher eher gering. In Regionen mit ungünstigen Zukunftsaussichten erzielen die Banken also eine höhere Bruttogewinnspanne. Kausal lässt sich dieser Zusammenhang wieder mit dem Wettbewerb begründen: Privatwirtschaftliche Wettbewerber der Genossenschaftsbanken ziehen sich aus den Regionen zurück, in denen die Zukunftsfähigkeit als eher schwach eingeschätzt wird. Eine Korrelation zwischen der Zukunftsfähigkeit und der Lagekategorie kann jedenfalls nicht nachgewiesen werden. Die Korrelationskoeffizienten liegen unter 0,1 und sind damit als gering zu bewerten.¹⁰²¹ Erneut kann hiermit die These der Anpassungsfähigkeit von Genossenschaftsbanken an die örtlichen Gegebenheiten untermauert werden. Das Resultat bestätigt ebenfalls die Ergebnisse von RICHTER¹⁰²², welcher auch anhand einer OLS-Regression einen gleichgerichteten Einfluss der Zukunftsfähigkeit auf den Erfolg von Genossenschaftsbanken nachweisen konnte. Als Kriterium für die Messung des Erfolgs verwendet er die Cost-Income-Ratio.

Als ein weiterer möglicher Erfolgsfaktor wurde der Anteil älterer Menschen an der Bevölkerung untersucht. Speziell wird hier auf den Anteil von Personen mit einem Alter von 65 Jahren oder mehr an der Bevölkerung des Bezugskreises zum Stichtag 31.12.2011 abgestellt. Die Variable $\#65$ enthält diesen Anteil als Prozentwert, der Median beträgt 25,86. Der ermittelte Koeffizient lautet -0,88 Basispunkte bzw. -0,0088 Prozentpunkte. Für jeden zusätzlichen Prozentpunkt älterer Menschen im Geschäftsgebiet ist mit einer Abnahme der Bruttogewinnspanne zu rechnen, beispielsweise von 1,0309 auf 1,0221. Zurückzuführen ist dies auf den Kanon an Produkten und Volumina, welche von der genannten Zielgruppe nachgefragt werden. Im Alter wird weniger margenstarke Finanzierung nachgefragt, stattdessen vermehrt eine Geldanlage.

Die Variable g enthält die durchschnittliche jährliche Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts über den Zeitraum 2005 bis 2011. Der Wert wurde für jeden Kreis sowie für jede kreisfreie Stadt ermittelt und mit den einzelnen Banken verknüpft.¹⁰²³ Zu vermuten ist gemäß Hypothese 21, dass sich eine positive wirtschaftliche Entwicklung der Region auf den Erfolg der vor Ort ansässigen Regionalbanken niederschlägt. Im Ergebnis lässt sich jedoch kein spezifischer oder gar signifikanter Einfluss auf die Höhe der Bruttogewinn-

¹⁰¹⁹ Vgl. Kröhnert et al. (2011).

¹⁰²⁰ Vgl. Abschnitt 4.3.3.10.

¹⁰²¹ Vgl. Abschnitt 4.2.6.

¹⁰²² Vgl. Richter (2014), S. 430.

¹⁰²³ Vgl. Abschnitt 4.3.3.7.

spanne von Banken nachweisen.¹⁰²⁴ Zur detaillierten Klärung des Zusammenhangs enthält Abbildung 74 hierzu eine Darstellung, welche die Höhe der Bruttogewinnspanne in Abhängigkeit vom Quintil der durchschnittlichen Wachstumsrate des Bruttoinlandsprodukts über den Zeitraum 2005-2011 darstellt. Auch hier ist keine klare Richtung erkennbar, die Höhe der Bruttogewinnspanne ist nicht vom Wachstum des Bruttoinlandsprodukts vor Ort abhängig.

Abbildung 74: Einfluss des BIP-Wachstums auf die Bruttogewinnspanne

Auch in Hinblick auf die Anzahl der von den Banken unterhaltenen Zweigstellen *zng* konnte im Rahmen der OLS-Regression keine Regelmäßigkeit zu Tage gefördert werden.¹⁰²⁵ Es sei jedoch auf die Resultate einer früheren Hypothese verwiesen.¹⁰²⁶

Die Aufnahme der 16 zeitlich unveränderlichen Dummyvariablen zur *Lage nach Bundesländern* führt zu keiner Verbesserung der Aussagekraft. Die ermittelten Koeffizienten für die einzelnen Bundesländer erweisen sich nur sporadisch als signifikant und lassen keinen regelmäßigen Einfluss auf die Höhe des Erfolgs der Genossenschaftsbanken erkennen. Dennoch sei an dieser Stelle darauf verwiesen, dass bereits in einer vorangegangenen Hypothese eine entsprechende Detailbetrachtung erfolgreich existierende Unterschiede zwischen den Bundesländern herausstellen konnte.¹⁰²⁷

¹⁰²⁴ Signifikanzwert: 0,491.

¹⁰²⁵ Signifikanzwert: 0,981.

¹⁰²⁶ Vgl. Abschnitt 4.4.16, letzter Absatz.

¹⁰²⁷ Vgl. Abschnitt 4.4.12.

Das Ziel der vorliegenden Arbeit ist die Identifikation und Analyse von Faktoren, die den Erfolg von Genossenschaftsbanken beeinflussen. Das Fundament bildet hierzu die theoretische Analyse in Bezug auf die zugrundeliegenden Teilgebiete: Regionalität, Fusionen, Skaleneffekte, optimale Betriebsgröße, Erfolgsmessung, Bilanzierung und ROI-Analyse. Es schließt sich die empirische Analyse von Jahresabschlüssen der Geschäftsjahre 2005 bis 2011 an. Diese Analyse konnte für einige Faktoren den Einfluss auf den Erfolg von Genossenschaftsbanken nachweisen. Der Erfolg wird anhand der Bruttogewinnspanne bemessen, welche sich aus dem Quotienten des *Bruttoergebnisses aus normaler Geschäftstätigkeit* und der *durchschnittlichen Bilanzsumme* errechnet. Der Bruttogewinn aus normaler Geschäftstätigkeit im Zähler wurde als Erfolgsmaß eingesetzt, um die Beeinflussungsmöglichkeiten durch den Ersteller des Jahresabschlusses möglichst gering zu halten. Die durchschnittliche Bilanzsumme im Nenner trägt dazu bei, die Werte verschieden großer Institute vergleichbar zu machen.

Obgleich sich die vorliegende Arbeit auf den Betrachtungszeitraum 2005 bis 2011 bezieht, soll sie hier auch die jüngste und aktuelle Debatte zu den untersuchten Bereichen aufgreifen und einen Ausblick gewähren.

Ein bedeutender Teil der empirischen Analyse befasst sich mit dem Einfluss der *Lage* auf den Erfolg von Genossenschaftsbanken. In *städtischen* Bereichen konkurrieren diese neben Sparkassen und anderen Geschäftsbanken um die Einlagen von Kunden, um die Nachfrage nach Darlehen und um das Provisionsgeschäft. Sowohl im Aktiv- als auch Passivgeschäft können dadurch geringere Margen erzielt werden. Dagegen konnten die Vorzüge einer *halbstädtischen* bzw. *ländlichen* Lage herausgestellt werden, wo Genossenschaftsbanken höhere Margen erzielen als im städtischen Bereich. Wie sowohl die Einzelanalyse als auch die Panelanalyse zeigen konnten, besitzt die Wettbewerbssituation vor Ort einen großen Einfluss auf das Ergebnispotenzial der Banken: Die Bruttogewinnspanne liegt bei ländlichen Banken durchweg höher als bei städtischen Instituten. Dieses Bild ergibt sich vor allem, weil das Zinsergebnis stets deutlich zum Vorteil ländlicher Banken ausfällt: Die Zinserträge liegen in der Regel höher, Zinsaufwendungen niedriger als bei Instituten in städtischer Lage. Das wesentliche Argument zur Erläuterung dieses Sachverhalts ist die Wettbewerbsintensität. In ländlichen Regionen sind häufig nur Genossenschaftsbanken und Sparkassen mit ihren Filialen vertreten. Durch die geringere Dichte an Wettbewerbern lassen sich dort höhere Margen erzielen. Dieser Umstand ist jedoch nicht nur vorteilhaft für die ländlichen Institute, sondern gleichzeitig auch von essenzieller Bedeutung für den Fortbestand derselben. Die überdurchschnittlichen Überschüsse sind ein entscheidender Baustein, um das Angebot von Finanzdienstleistungen in der breiten Fläche überhaupt sicherzustellen. Denn vor allem im Personalbereich, aber auch im Sachbereich fallen dort höhere Aufwendungen an. Dies ist im Wesentlichen auf das Vorhalten von Personal und Infrastruktur zurückzuführen, welche jedoch im ländlichen Bereich naturgemäß nicht annähernd so gut ausgelastet werden können wie in Städten. Ländliche Banken verfügen in der Regel über ein Filialnetz, dessen einzelne Filialen nicht so stark ausgelastet sind wie jene in städtischer Lage. Auch sind die Losgrößen für Geschäfte auf beiden Seiten der Bilanz bei ländlichen Instituten häufig kleiner als in städtischen Bereichen, wodurch pro Geschäft ein höherer Personal- und Sachaufwand anfällt. Daher verteilen sich die unabhängig von der

Auslastung anfallenden Fixkosten weniger gut auf die mit Kunden abgeschlossenen Geschäfte. Die nachgewiesenen Margen sind also am ehesten eine logische Konsequenz der Gegebenheiten. Es kann die Schlussfolgerung gezogen werden, dass Banken in den einzelnen Bereichen an ihre jeweilige Situation gut angepasst sind und mit den unterschiedlichsten Bedingungen zurechtkommen.

Bedeutend nicht nur für ländliche Bereiche, sondern auch für Städte, ist eine klare *Abgrenzung des Geschäftsgebietes*. Überschneidungen müssen vermieden werden, um sich nicht durch einen unter Genossenschaftsbanken selbst geschaffenen Wettbewerb langfristig die Existenzgrundlage zu entziehen. Eine fortgesetzte Margen- und Ergebnisschwäche kann durchaus in einer unfreiwilligen Fusion mit einer Bank mit angrenzendem Geschäftsgebiet resultieren.

Die *Betriebsgröße* ist als ein weiterer Erfolgsfaktor derart zu sehen, dass Genossenschaftsbanken mit einer Bilanzsumme um etwa 500 bis 600 Mio. Euro im Mittel zu den erfolgreichsten zählen. Während kleinere Banken noch Potenzial für Skalen- und Verbundeffekte bergen, führen die komplexeren Verwaltungsaufwendungen größerer Institute ebenfalls zu einer geringeren Erfolgsmesszahl. Aktuell existiert aufgrund der niedrigen Zinsen wieder ein erhöhter Fusionsdruck. Dennoch kann es günstig sein, spezialisierte Institute zu erhalten, auch wenn diese klein sind. Zudem erscheint es trotz erfolgsversprechender langfristiger Kostenvorteile aus Diversifikationsgesichtspunkten sinnvoll für die Stabilität des gesamten Bankenwesens, eine hohe Anzahl relativ kleiner Institute zu erhalten. Nehmen Banken dennoch eine Fusion in Angriff, sollten keine falschen Erwartungen über den Eintritt der Wirtschaftlichkeit gehegt werden. Eine *Fusion* führt im Jahr der Durchführung zu signifikant geringeren Erträgen. Auch in den Folgejahren rechnen sich Fusionen häufig noch nicht. Erfolgt die Fusion als Reaktion auf die aktuelle Niedrigzinsphase, so kann jedoch eine frühzeitige Umsetzung sinnvoll sein, da Kostenvorteile bestenfalls nach einigen Jahren zu erwarten sind.

Eine hohe *Eigenkapitalquote* wirkt sich positiv auf den Erfolg aus, da sie die Durchführung von margenträchtigen Geschäften unterstützt. Bei fehlendem Eigenkapital kann der Ausbau von profitablen Geschäft an Grenzen stoßen. Institute mit hoher Eigenkapitalquote zählen hingegen zu den erfolgreichsten. Zukünftig müssen Banken aufgrund neuer Anforderungen noch mehr Eigenkapital vorhalten. Hierzu zählen z. B. der Kapitalerhaltungspuffer und der antizyklische Kapitalpuffer (beide aus Basel III), sowie die Regularien nach CRR (Capital Requirements Regulation) und SREP (Supervisory Review and Evaluation Process). Es ist davon auszugehen, dass eine erhöhte Eigenkapitalquote auch künftig einen positiven Einfluss auf den Erfolg ausüben wird.

Die Genossenschaftsbanken können sich in der Regel komfortabel durch Einlagen refinanzieren. Werden die entgegengenommenen Einlagen in Form von Darlehen wieder ausgereicht, handelt es sich um das margenreichste Geschäft der Institute. Eine hohe *Kreditquote* zeugt von einer guten Lage im Kreditgeschäft, welche sich positiv auf die Bruttogewinnspanne auswirkt.

Die *Zukunftsaussichten* spiegeln sich ebenso wider: In Regionen mit guten Entwicklungsaussichten sind die Margen geringer, bedingt durch den dort herrschenden Wettbewerb mit anderen Instituten. Hohe Margen sind hingegen eher dort zu erwarten, wo es weniger

Wettbewerb gibt. Dies ist tendenziell in Regionen mit schlechteren Zukunftsaussichten der Fall.

Hohe *Arbeitnehmerentgelte* sowie *Bruttolöhne und -gehälter* finden sich tendenziell in städtischer Lage und koinzidieren dort mit einer wettbewerbsbedingt geringen Bruttogewinnspanne. Die Höhe des *Bruttoinlandsprodukts*, gleichsam ob je Einwohner oder je Erwerbstätiger gemessen, steht in umgekehrtem Verhältnis zum realisierten Bankerfolg. Erneut kommt hier das Wettbewerbsargument zum Tragen, welches in strukturschwachen Regionen einen höheren Erfolg begründet.

Eine große *Mitarbeiteranzahl* in einem Institut führt empirisch *ceteris paribus* zu einer kleineren Bruttogewinnspanne, da ein höherer Personalaufwand diese Spanne senkt.

Für die Bruttogewinnspanne günstig ist eine möglichst große *Steilheit der Zinsstrukturkurve*, was darauf schließen lässt, dass die Häuser mit Fristentransformation Geld verdienen. Das *Niveau der Zinsen* spielt ebenfalls eine signifikante Rolle. Bei der Betrachtung von Jahrescheiben kann man zwar niedrige Zinsen empirisch signifikant zusammen mit hohen Bruttogewinnspannen beobachten. Jedoch würde diese Schlussfolgerung zu kurz greifen, denn in Zeiten stabiler Zinsen auf hohem Niveau lassen sich höhere Margen generieren als bei stabil niedrigen Zinsen. Das aktuell niedrige Zinsniveau stellt sämtliche Institute des Genossenschaftssektors zukünftig vor große Herausforderungen. Im Moment sind die meisten Institute zwar dank Überschüssen und stiller Reserven widerstandsfähig. Auch ist davon auszugehen, dass in den nächsten Jahren die aktivischen Konditionenbeiträge leicht stabilisierend wirken. Jedoch sind die passivischen Konditionenbeiträge stark unter Druck, da der Refinanzierungszinssatz von Sichteinlagen nicht unter null sinken kann.¹⁰²⁸

Ein hoher *Anteil älterer Menschen* an den Einwohnern wirkt sich ungünstig auf die Bruttogewinnspanne aus, da im Alter weniger für die Banken margenreiche Darlehen nachgefragt werden. Die demografische Entwicklung wird künftig für ländliche Regionen erhebliche Auswirkungen haben. In Reaktion auf die dort in vielen Fällen zu beobachtende Überalterung müssen Konzepte entwickelt werden, um wieder mehr junge Kunden auf dem Land zu gewinnen und zu binden.

Von einigen Faktoren konnte nicht gezeigt werden, ob sie den Erfolg beeinflussen. Hierzu zählt etwa das *BIP-Wachstum*, aus dem kein spezifisch positiver oder negativer Zusammenhang zur Bruttogewinnspanne hervorgeht. Auch von der *Anzahl der Zweigstellen* je Bank war kein direkter Einfluss erkennbar. Es existieren sowohl Institute, die mit einer kleinen Anzahl von Zweigstellen wirtschaftlich arbeiten, als auch solche, die dies mit einer großen Anzahl tun. Bezieht man jedoch die Größe des Instituts mit ein, so fällt die Sachaufwandsspanne umso geringer aus, je mehr Geschäftsvolumen auf eine Filiale entfällt. Eine hohe Auslastung der Geschäftsstellen ist daher als Erfolgsfaktor zu sehen. In Bezug auf die aktuell geführte Debatte¹⁰²⁹, ob und in welchem Umfang Filialschließungen durchgeführt werden sollen, lässt sich zwar zunächst keine generell gültige Empfehlung aussprechen. Jedoch kann es für eine Bank günstig sein, ihr Geschäft auf eine geringere Anzahl von Filialen zu konzentrieren. Die DZ BANK rechnet bis zum Jahr 2030 mit einem deutlichen Rückgang der Filialen aller Banken in Deutschland.¹⁰³⁰ Sie geht von einer Schrumpfung um

¹⁰²⁸ Vgl. Bundesbank (2015).

¹⁰²⁹ Vgl. Dowideit (2015); vgl. Reuters (2015).

¹⁰³⁰ Dowideit (2015).

40 % aus, auf dann unter 20.000 Filialen.¹⁰³¹ Als Ursache wird der Wettbewerb mit reinen Onlinebanken genannt, und zusätzlich die rückläufige Rentabilität der gesamten Bankbranche, im Wesentlichen determiniert durch die geringen Zinsspannen, welche auch aus den niedrigen Marktzinsen resultieren.¹⁰³²

Es ist davon auszugehen, dass noch weitere Erfolgsfaktoren mit einem signifikanten Einfluss auf den Geschäftserfolg existieren. Möglicherweise können bankinterne Daten oder eine qualitative Untersuchung noch mehr Aufschluss bringen. Auch ein noch durchzuführender deutschlandweiter Vergleich mit dem Sparkassensektor lässt interessante Ergebnisse aufwarten.

¹⁰³¹ Dowideit (2015).

¹⁰³² Dowideit (2015).

ANHANG

A1.1 Formblatt 1

Jahresbilanz zum
der

Aktivseite	Passivseite
<ul style="list-style-type: none"> 1. Barreserve <ul style="list-style-type: none"> a) Kassenbestand b) Guthaben bei Zentralnotenbanken <ul style="list-style-type: none"> darunter: bei der Deutschen Bundesbank c) Guthaben bei Postgiroämtern 2. Schuldtitel öffentlicher Stellen und Wechsel, die zur Refinanzierung bei Zentralnotenbanken zugelassen sind <ul style="list-style-type: none"> a) Schatzwechsel und unverzinsliche Schatzanweisungen sowie ähnliche Schuldtitel öffentlicher Stellen <ul style="list-style-type: none"> darunter: Bei der Deutschen Bundesbank refinanzierbar b) Wechsel 3. Forderungen an Kreditinstitute <ul style="list-style-type: none"> a) täglich fällig b) andere Forderungen 4. Forderungen an Kunden <ul style="list-style-type: none"> darunter: durch Grundpfandrechte gesichert Kommunalkredite 5. Schuldverschreibungen und andere festverzinsliche Wertpapiere <ul style="list-style-type: none"> a) Geldmarktpapiere <ul style="list-style-type: none"> aa) von öffentlichen Emittenten <ul style="list-style-type: none"> darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank ab) von anderen Emittenten <ul style="list-style-type: none"> darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank b) Anleihen und Schuldverschreibungen <ul style="list-style-type: none"> ba) von öffentlichen Emittenten <ul style="list-style-type: none"> darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank bb) von anderen Emittenten <ul style="list-style-type: none"> darunter: beleihbar bei der Deutschen Bundesbank c) eigene Schuldverschreibungen 	<ul style="list-style-type: none"> 1. Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten <ul style="list-style-type: none"> a) täglich fällig b) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist - 2. Verbindlichkeiten gegenüber Kunden <ul style="list-style-type: none"> a) Spareinlagen <ul style="list-style-type: none"> aa) mit vereinbarter Kündigungsfrist von drei Monaten ab) mit vereinbarter Kündigungsfrist von mehr als drei Monaten b) andere Verbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> ba) täglich fällig bb) mit vereinbarter Laufzeit oder Kündigungsfrist 3. Verbriefte Verbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> a) begebene Schuldverschreibungen b) andere verbrieft Verbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> darunter: Geldmarktpapiere eigene Akzepte und Solawechsel im Umlauf 3a. Handelsbestand 4. Treuhandverbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> darunter: Treuhandkredite 5. Sonstige Verbindlichkeiten 6. Rechnungsabgrenzungsposten 6a. Passive latente Steuern 7. Rückstellungen <ul style="list-style-type: none"> a) Rückstellungen für Pensionen und ähnliche Verpflichtungen b) Steuerrückstellungen c) andere Rückstellungen 8. (weggefallen) 9. Nachrangige Verbindlichkeiten 10. Genussrechtskapital <ul style="list-style-type: none"> darunter: vor Ablauf von zwei Jahren fällig 11. Fonds für allgemeine Bankrisiken
<ul style="list-style-type: none"> 6. Aktien und andere nicht festverzinsliche Wertpapiere 6a. Handelsbestand 7. Beteiligungen <ul style="list-style-type: none"> darunter: an Kreditinstituten an Finanzdienstleistungsinstituten 8. Anteile an verbundenen Unternehmen <ul style="list-style-type: none"> darunter: an Kreditinstituten an Finanzdienstleistungsinstituten 9. Treuhandvermögen <ul style="list-style-type: none"> darunter: Treuhandkredite 10. Ausgleichsforderungen gegen die öffentliche Hand einschließlich Schuldverschreibungen aus deren Umtausch 11. Immaterielle Anlagewerte: <ul style="list-style-type: none"> a) selbst geschaffene gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte b) entgeltlich erworbene Konzessionen, gewerbliche Schutzrechte und ähnliche Rechte und Werte sowie Lizenzen an solchen Rechten und Werten c) Geschäfts- oder Firmenwert d) geleistete Anzahlungen 12. Sachanlagen 13. Eingefordertes, noch nicht eingezahltes Kapital 14. Sonstige Vermögensgegenstände 15. Rechnungsabgrenzungsposten⁵⁾ 16. Aktive latente Steuern 17. Aktiver Unterschiedsbetrag aus der Vermögensverrechnung 18. Nicht durch Eigenkapital gedeckter Fehlbetrag 	<ul style="list-style-type: none"> 12. Eigenkapital <ul style="list-style-type: none"> a) Gezeichnetes Kapital b) Kapitalrücklage c) Gewinnrücklagen <ul style="list-style-type: none"> ca) gesetzliche Rücklage cb) Rücklage für Anteile an einem herrschenden oder mehrheitlich beteiligten Unternehmen cc) satzungsmäßige Rücklagen cd) andere Gewinnrücklagen d) Bilanzgewinn/Bilanzverlust
Summe der Aktiva	Summe der Passiva
	<ul style="list-style-type: none"> 1. Eventualverbindlichkeiten <ul style="list-style-type: none"> a) Eventualverbindlichkeiten aus weitergegebenen abgerechneten Wechseln b) Verbindlichkeiten aus Bürgschaften und Gewährleistungsverträgen c) Haftung aus der Bestellung von Sicherheiten für fremde Verbindlichkeiten 2. Andere Verpflichtungen <ul style="list-style-type: none"> a) Rücknahmeverpflichtungen aus unechten Pensionsgeschäften b) Platzierungs- und Übernahmeverpflichtungen c) Unwiderrufliche Kreditzusagen

Tabelle A1:

Formblatt 1

A1.2 Formblatt 3 (Staffelform)

Gewinn- und Verlustrechnung

der
für die Zeit vombis.....

	Euro	Euro	Euro
1. Zinserträge aus			
a) Kredit- und Geldmarktgeschäften			
b) festverzinslichen Wertpapieren und Schuldbuchforderungen			
2. Zinsaufwendungen			
3. Laufende Erträge aus			
a) Aktien und anderen nicht festverzinslichen Wertpapieren			
b) Beteiligungen			
c) Anteilen an verbundenen Unternehmen			
4. Erträge aus Gewinngemeinschaft., Gewinnabführungs- oder Teilgewinnabführungsverträgen			
5. Provisionserträge			
6. Provisionsaufwendungen			
7. Nettoertrag oder Nettoaufwand des Handelsbestands			
8. Sonstige betriebliche Erträge			
9. (weggefallen)			
10. Allgemeine Verwaltungsaufwendungen			
a) Personalaufwand			
aa) Löhne und Gehälter			
ab) Soziale Abgaben und Aufw. f. Altersversorg. u. f. Unterstützg.			
darunter:			
für Altersversorgung Euro			
b) andere Verwaltungsaufwendungen			
11. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf immaterielle Anlagewerte und Sachanlagen			
12. Sonstige betriebliche Aufwendungen			
13. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Forderungen und bestimmte Wertp. sowie			
Zuführungen zu Rückstellungen im Kreditgeschäft			
14. Erträge aus Zuschreibungen zu Forderungen und bestimmten Wertpapieren sowie aus der			
Auflösung von Rückstellungen im Kreditgeschäft			
15. Abschreibungen und Wertberichtigungen auf Beteiligungen, Anteile an verbundenen			
Unternehmen und wie Anlagevermögen behandelte Wertpapiere			
16. Erträge aus Zuschreibungen zu Beteiligungen, Anteilen an verbundenen Unternehmen und			
wie Anlagevermögen behandelten Wertpapieren			
17. Aufwendungen aus Verlustübernahme			
18. (weggefallen)			
19. Ergebnis der normalen Geschäftstätigkeit			
20. Außerordentliche Erträge			
21. Außerordentliche Aufwendungen			
22. Außerordentliches Ergebnis			
23. Steuern vom Einkommen und vom Ertrag			
24. Sonstige Steuern, soweit nicht unter Posten 12 ausgewiesen			
25. Erträge aus Verlustübernahme			
26. Auf Grund einer Gewinngemeinschaft, eines Gewinnabführungs- oder eines Teilgewinn			
abführungsvertrags abgeführte Gewinne			
27. Jahresüberschuss / Jahresfehlbetrag			
28. Gewinnvortrag / Verlustvortrag aus dem Vorjahr			
29. Entnahmen aus der Kapitalrücklage			
30. Entnahmen aus Gewinnrücklagen			
a) aus der gesetzlichen Rücklage			
b) aus der Rücklage für Anteile an einem herrschenden oder mehrheitlich			
beteiligten Unternehmen			
c) aus satzungsmäßigen Rücklagen			
d) aus anderen Gewinnrücklagen			
31. Entnahmen aus Genussrechtskapital			
32. Einstellungen in Gewinnrücklagen			
a) in die gesetzliche Rücklage			
b) in die Rücklage für Anteile an einem herrschenden oder mehrheitlich			
beteiligten Unternehmen			
c) in satzungsmäßige Rücklagen			
d) in andere Gewinnrücklagen			
33. Wiederauffüllung des Genussrechtskapitals			
34. Bilanzgewinn / Bilanzverlust			

Tabelle A2: Formblatt 3 (Staffelform)

LITERATURVERZEICHNIS

- Allison, P. D. (2009). *Fixed effects regression models* (Quantitative applications in the social sciences, no. 07-160). Los Angeles: SAGE.
- Anderson, C. R. & Paine, F. T. (1978). PIMS: A Reexamination. *The Academy of Management Review*, 3 (3), 602–612. Zugriff am 05.12.2014. Verfügbar unter <http://www.jstor.org/stable/257549>
- 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, R2B1*. Verfügbar unter <http://www.vgrdl.de/VGRdL/tbls/RV2011/R2B1.zip>
- Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL. (2014b). *Ergebnisse der Revision 2011, Kreisergebnisse für Deutschland, R2B2*. Verfügbar unter <http://www.vgrdl.de/VGRdL/tbls/RV2011/R2B2.zip>
- Arbeitskreis Volkswirtschaftliche Gesamtrechnungen der Länder VGRdL. (2014c). *Ergebnisse der Revision 2011, Kreisergebnisse für Deutschland, R2B3*. Verfügbar unter <http://www.vgrdl.de/VGRdL/tbls/RV2011/R2B3.zip>
- Assenmacher, W. (2002). *Einführung in die Ökonometrie* (6., vollständig überarbeitete und erweiterte Auflage). München: Oldenbourg.
- Atteslander, P. (2010). *Methoden der empirischen Sozialforschung* (ESV basics, 13., neu bearb. und erw. Aufl.). Berlin: Schmidt.
- Auer, B. R. & Rottmann, H. (2015). *Statistik und Ökonometrie für Wirtschaftswissenschaftler. Eine anwendungsorientierte Einführung* (3. Auflage). Wiesbaden: Gabler.
- Auerbach, C. M. (2009). *Fusionen deutscher Kreditinstitute. Erfolg und Erfolgsfaktoren am Beispiel von Sparkassen und Kreditgenossenschaften* (Gabler Research : Schriften zum europäischen Management, 1. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Backhaus, K. (2006). *Multivariate Analysemethoden. Eine anwendungsorientierte Einführung* (11., überarb. Aufl.). Berlin: Springer.
- BaFin. (2012a). *Formblatt 1 zur Kreditinstituts-Rechnungslegungsverordnung - Bilanz*, BaFin. Verfügbar unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Formular/BA/dl_rechkredv_formblatt1_ba.html
- BaFin. (2012b). *Formblatt 3 zur Kreditinstituts-Rechnungslegungsverordnung - Gewinn- und Verlustrechnung (Staffelform)*, BaFin. Verfügbar unter http://www.bafin.de/SharedDocs/Downloads/DE/Formular/BA/dl_rechkredv_formblatt3_ba.doc?__blob=publicationFile&v=6
- Bamberg, G., Baur, F. & Krapp, M. (2012). *Statistik* (Lehr- und Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 17. Aufl.). München: Oldenbourg.
- Bartetzky, P. & Volk, T. (2012). *Praxis der Gesamtbanksteuerung. Methoden, Anforderungen der Aufsicht, Fallstudien*. Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

- Bäsch, H. (1992). *Jahresabschlussanalyse bei Universalbanken. Grenzen und Möglichkeiten im Lichte neuer Rechnungslegungsvorschriften*. Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag.
- Baxmann, U. G. (1995a). Betriebsgrößen- und Fusionseffekte. *Sparkasse* (10), 470. Verfügbar unter http://www.wiso-net.de/webcgi?START=A60&DOKV_DB=ZECU&DOKV_NO=SPAR965012F90B33060FA8BCEF711B59B010&DOKV_HS=0&PP=1
- Baxmann, U. G. (1995b). *Kreditwirtschaftliche Betriebsgrößen* (Recht, Wirtschaft, Finanzen : Finanzen). Stuttgart: Dt. Sparkassenverl. Verfügbar unter <http://digitool.hbz-nrw.de:1801/webclient/DeliveryManager?pid=1545025&custom%5Fatt%5F2=simple%5Fviewer>
- Baxmann, U. G. (1999). Hintergründe und Facetten der Bankenkonzentration im Überblick. In U. G. Baxmann (Hrsg.), *Konzentrationsprozesse in der Kreditwirtschaft. [2. kreditwirtschaftliches Kontaktforum ; Bankseminar Lüneburg]* (S. 1–32). Frankfurt: Bankakademie-Vlg.
- Becker, H. P. (2012). *Investition und Finanzierung. Grundlagen der betrieblichen Finanzwirtschaft* (Lehrbuch, 5., überarbeitete und erweiterte Auflage). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Becker, H. P. & Peppmeier, A. (2013). *Bankbetriebslehre* (Lernen, 9., aktualisierte Aufl.). Herne: Kiehl.
- Berekoven, L., Eckert, W. & Ellenrieder, P. (2006). *Marktforschung. Methodische Grundlagen und praktische Anwendung* (Gabler Lehrbuch, 11., überarb. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Berger, A. N. & Humphrey, D. B. (1997). Efficiency of financial institutions: International survey and directions for future research. *European Journal of Operational Research*, 98 (2), 175–212. Verfügbar unter <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0377221796003426>
- Berger, A. N. & Mester, L. J. (2003). Explaining the Dramatic Changes in Performance of US banks: Technological Change, Deregulation, and Dynamic Changes in Competition. *Journal of Financial Intermediation*, 12 (1), 57–95. Verfügbar unter <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1042957302000062>
- Bergmann, M. (2007). Qualitätsmanagement. In D. Bartmann, A. Burger, T. Burkhardt, W. Folz, T. Hartmann-Wendels, T. Heidorn et al. (Hrsg.), *Knapps enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens* (5., neu bearb. Aufl.). Frankfurt, M.: Knapp.
- Beuthien, V. (2013). *Die eingetragene Genossenschaft. Idee und Wirklichkeit* (Marburger Schriften zur genossenschaftlichen Kooperation, Bd. 112, 1. Aufl.). Baden-Baden: Nomos.
- Beuthien, V. & Hanrath, S. (2008). Den Förderauftrag prüfen - wie soll der Prüfer das machen? *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen*, 58 (2), 85–97.
- Beyer, D. (2012). *Kompensationen in der Gewinn- und Verlustrechnung*, Genoakademie. Verfügbar unter https://www.genoakademie.de/fileadmin/user_upload/documents/BankColleg/Teilnehmerdownload_Fachwirt/2012/Skripte/BW_1Sem_LE_6-8_Teil2.pdf
- Bieg, H. (2010a). *Bankbilanzierung nach HGB und IFRS* (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 2., Aufl.). München: Vahlen, Franz.
- Bieg, H. (2010b). *Bankbilanzierung nach HGB und IFRS (Formblätter)*. *Formblätter der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung nach der RechKredV* (2. Aufl.). Zugriff am 20.02.2015. Verfügbar

- bar unter http://www.vahlen.de/fachbuch/studentenmaterial/bankbilanzierung_formblaetter-rechkredv.pdf
- Bode, I. & Wilke, F. (2014). *Private Vorsorge als Illusion. Rationalitätsprobleme des neuen deutschen Rentenmodells* (1. Aufl.). Frankfurt am Main: Campus.
- Boehnke, K. (1983). *Der Einfluss verschiedener Stichprobencharakteristika auf die Effizienz der parametrischen und nichtparametrischen Varianzanalyse* (Medizinische Informatik und Statistik, Bd. 42). Berlin: Springer.
- Bortz, J. (1977). *Lehrbuch der Statistik für Sozialwissenschaftler*. Berlin: Springer.
- Bortz, J. & Schuster, C. (2010). *Statistik für Human- und Sozialwissenschaftler* (Springer-Lehrbuch, 7., vollst. überarb. u. erw. Aufl.). Berlin: Springer.
- Bosch, K. (1998). *Statistik-Taschenbuch* (3., verb. Aufl.). München: Oldenbourg.
- Botsis, D., Rock, T. & Kaiser, B. (2012). *Kennzahlen und Kennzahlensysteme für Banken* (1. Auflage). Wiesbaden: Gabler.
- Bourier, G. (2012). *Beschreibende Statistik. Praxisorientierte Einführung* (SpringerLink : Bücher, 10., aktualisierte Auflage). Mit Aufgaben und Lösungen. Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Brealey, R. A., Myers, S. C. & Allen, F. (2014). *Principles of Corporate Finance* (The McGraw-Hill/Irwin series in finance, insurance, and real estate, 11th ed). New York: McGraw-Hill Irwin.
- Bremke, K., Wagener, J. & West, A. (2004). Fit für 2005: ein Programm zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit von Landesbanken. In O. Everling & K.-H. Goedeckemeyer (Hrsg.), *Bankenrating. Kreditinstitute auf dem Prüfstand* (S. 291–322). Wiesbaden: Gabler Verlag.
- Breyer, F. (2007). *Mikroökonomik. Eine Einführung* (Springer-Lehrbuch, 3., verb. Aufl.). Berlin [u.a.]: Springer.
- Broscheid, A. & Gschwend, T. (2005). Zur statistischen Analyse von Vollerhebungen. *Politische Vierteljahresschrift*, 46 (1), O16.
- Brösel, G. (2012). *Bilanzanalyse. Unternehmensbeurteilung auf der Basis von HGB- und IFRS-Abschlüssen* (ESV basics, 14., neu bearb. u. erw. Aufl.). Berlin: Schmidt.
- Bühl, A. (2012). *SPSS 20. Einführung in die moderne Datenanalyse* (Scientific tools, 13., aktualisierte Aufl.). München [u.a.]: Pearson.
- Bülles, D. (Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken, Hrsg.). (2012). *Alle Volksbanken und Raiffeisenbanken per Ende 2011*, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Zugriff am 03.06.2015.
- Bundesanzeiger. *Bundesanzeiger*. Verfügbar unter www.bundesanzeiger.de
- Bundesbank. (2012a). *Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2011*. Verfügbar unter https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichtsauftaetze/2012/2012_09_ertragslage_kreditinstitute.pdf?__blob=publicationFile

- Bundesbank. (2012b). *Glossar aus dem Bereich der GuV-Statistik*, Bundesbank. Verfügbar unter http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Statistiken/Banken_Und_Andere_Finanzielle_Institute/Banken/glossar_guv_statistik.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesbank. (2012c). *Verzeichnis der Kreditinstitute und ihrer Verbände sowie der Treuhänder für Kreditinstitute in der Bundesrepublik Deutschland*. Zugriff am 14.12.2012. Verfügbar unter https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Bundesbank/Aufgaben_und_Organisation/verzeichnis_der_kreditinstitute_und_ihrer_verbaende.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesbank. (2012d). *Die Rolle des "Baseler Zinsschocks" bei der bankaufsichtlichen Beurteilung von Zinsänderungsrisiken im Anlagebuch*, Bundesbank. Monatsbericht. Verfügbar unter https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichtsauftaezte/2012/2012_06_zinsschock.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesbank. (2013a). *Das Banken- und Finanzsystem. Die Finanz-, Wirtschafts- und Staatsschuldenkrise: Ein kurzer Überblick*. Verfügbar unter http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Dossier/Service/schule_und_bildung_kapitel_4.html?notFirst=true&docId=147560
- Bundesbank. (2013b). *Bankinterne Methoden zur Ermittlung und Sicherstellung der Risikotragfähigkeit und ihre bankaufsichtliche Bedeutung*.
- Bundesbank. (2013c). *Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2012*. Monatsbericht: 13. Verfügbar unter http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichtsauftaezte/2013/2013_09_ertragslage_kreditinstitute.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesbank (Bundesbank, Hrsg.). (2014a). *Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute. Aufwands-/Ertrag-Relation nach Bankengruppen*, Bundesbank. Verfügbar unter http://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Statistiken/Banken_Und_Andere_Finanzielle_Institute/Banken/GuV_Statistik/guv_tab4.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesbank (Bundesbank, Hrsg.). (2014b). *Genossenschaftsbank*, Bundesbank. Zugriff am 09.12.2014. Verfügbar unter <http://www.bundesbank.de/Navigation/DE/Service/Glossar/Functions/glossar.html?lv2=32032&lv3=62128>
- Bundesbank. (2014c). *Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2013*. Monatsbericht: 13. Verfügbar unter https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Downloads/Veroeffentlichungen/Monatsberichtsauftaezte/2014/2014_09_ertragslage_kreditinstitute.pdf?__blob=publicationFile
- Bundesbank. (2015). *Ertragslage und Widerstandsfähigkeit deutscher Kreditinstitute im Niedrigzinsumfeld. Pressegespräch mit A. Dombret und R. Röseler am 18. September 2015*. Verfügbar unter https://www.bundesbank.de/Redaktion/DE/Pressemitteilungen/BBK/2015/2015_09_18_bafin_bbk.html
- Bundesinstitut für Bau-, Stadt- und Raumforschung, Milbert, A. (Mitarbeiter). (2014). *Wachsende und schrumpfende Gemeinden in Deutschland. Relatives, am bundesweiten Trend gemessenes Wachstum/Schrumpfung*, Bundesamt für Bauwesen und Raumordnung. Verfügbar unter http://www.bbsr.bund.de/BBSR/DE/Raumbeobachtung/Raumabgrenzungen/Wachs_Schrumpf_gem/Wachs_Schrumpf_Gemeinden_node.html

- Burger, A., Frohmüller, K. P. & Moormann, J. (2008). Produktivität in Banken: warum die CIR in die Irre führt. *Bank-Archiv : Zeitschrift für das gesamte Bank- und Börsenwesen*, 56 (12, (12)).
- Büschgen, H. E. (2001). Strukturen des europäischen Bankwesens - Unterschiede und Besonderheiten. In B. Rolfes & T. Fischer (Hrsg.), *Handbuch der europäischen Finanzdienstleistungsindustrie* (S. 13–23). Frankfurt am Main: Knapp.
- Busse von Colbe, Walther. (1964). *Die Planung der Betriebsgröße*. Wiesbaden.
- Buzzell, R. D. (2004). The PIMS program of strategy research. *Journal of Business Research*, 57 (5), 478–483.
- Buzzell, R. D. & Gale, B. T. (1987). *The PIMS principles. Linking strategy to performance*. New York: Free Press; Collier Macmillan.
- BVR. (2013). *Mitarbeiter (Köpfe) in den Kreditgenossenschaften seit 1990 in Gesamtdeutschland*, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Zugriff am 08.05.2015. Verfügbar unter [http://www.bvr.de/p.nsf/0/92520CFE9AF551C3C1257D0A00561E4E/\\$file/BVR_Table_Beschaeftigte_SB.pdf](http://www.bvr.de/p.nsf/0/92520CFE9AF551C3C1257D0A00561E4E/$file/BVR_Table_Beschaeftigte_SB.pdf)
- BVR. (2015a). *Entwicklung der Volksbanken und Raiffeisenbanken ab 1970*, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Zugriff am 08.05.2015. Verfügbar unter [http://www.bvr.de/p.nsf/0/F0F8A6D1636D3A1CC1257D0A00540564/\\$file/3_Entwicklung-seit-1970-2014.pdf](http://www.bvr.de/p.nsf/0/F0F8A6D1636D3A1CC1257D0A00540564/$file/3_Entwicklung-seit-1970-2014.pdf)
- BVR. (2015b). *Friedrich Wilhelm Raiffeisen (1818-1888)*, Bundesverband der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken. Verfügbar unter <http://www.bvr.de/Presse/Bild-datenbank/Geschichte>
- Casu, B., Molyneux, P. & Girardone, C. (2006). *Introduction to banking*. London: Prentice Hall Financial Times.
- 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. Verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/92940>
- Christians, U. & Hartl, F. (2015). *Effizienz von regionalen Kreditinstituten. Eine Studie zur Dynamik der Effizienz von Regionalkreditinstituten am Beispiel ostdeutscher Sparkassen und Kreditgenossenschaften 2007-2012 auf Basis von Data Envelopment und Hauptkomponentenanalyse* (1. Aufl.). Berlin: Berliner Wissenschafts-Verlag.
- Coelli, T. J., Prasada Rao, D., O'Donnell, C. J. & Battese, G. E. (2005). *An Introduction to Efficiency and Productivity Analysis* (2nd ed.). New York: Springer.
- Coenenberg, A. G. (2012). *Jahresabschluß und Jahresabschlußanalyse. Betriebswirtschaftliche, handels- und steuerrechtliche Grundlagen* (Studienbibliothek Betriebswirtschaft, [2,1], 22. überarb. Aufl.). Landsberg am Lech: Verl. Moderne Industrie.
- Conrad, A. (2008). Banking in schrumpfenden Regionen. Auswirkungen von Alterung und Abwanderung auf Regionalbanken.

- Conrad, A., Neuberger, D. & Trigo Gamarra, L. (2009). *Der Einfluss regionaler und demographischer Umfeldfaktoren auf die Kosten- und Ertragssituation von Sparkassen: Eine Effizienzanalyse* (Nr. 107). : University of Rostock, Institute of Economics. Verfügbar unter <http://EconPapers.repec.org/RePEc:zbw:roswps:107>
- Conrad, A., Neuberger, D. & Trigo Gamarra, L. (2014). The Impact of Regional Economic Conditions on the Efficiency of Savings Banks in the Light of Demographic Change. *Credit and Capital Markets – Kredit und Kapital*, 47 (4), 533–570. Verfügbar unter <http://ejournals.duncker-humboldt.de/doi/pdf/10.3790/ccm.47.4.533>
- Cortez, B. & Vogel, T. (2012). Grundzüge der Bilanzanalyse. Vorgehensweise, Methoden, Fallstricke. *Steuer + Studium* (1), 42–48.
- DBV. (2012). *Gehaltstabelle in den Genossenschaftsbanken 2013 und 2014*. Verfügbar unter http://www.dbv-gewerkschaft.de/fileadmin/user_upload/pdf/Gehaltstabelle_in_Geno-Banken_2013_und_2014.pdf
- Deelmann, T. (2015). *Meilensteine und Trends der Betriebswirtschaft. Grundlagen, Geschichte und Geschichten der BWL* (ESVbasics, 2., neu bearb. und wesentlich erw. Aufl.). Berlin: Schmidt.
- Deppe, H.-D. (1969). *Bankbetriebliches Wachstum. Funktionalzusammenhänge und Operations Research in Kreditinstituten*. Stuttgart.
- Deutsche Gesetzliche Unfallversicherung e.V. (1997). *DGUV Vorschrift 25 - Kassen. bisher: BGV C9*. Verfügbar unter http://www.arbeitssicherheit.de/media/pdfs/bgv_c9.pdf
- Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. (2004). *Gehaltszuschlag für große Männer: Neue Studie belegt erstmals Zusammenhang zwischen Körpergröße und Verdienst in Deutschland*, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung e.V. Verfügbar unter http://www.diw.de/de/diw_02.c.242689.de/pressemitteilungen.html?id=diw_01.c.10431.de
- Disselbeck, K. (2007). *Die Industrialisierung von Banken am Beispiel des Outsourcings*. Frankfurt am Main: Knapp.
- Dowideit, M. (2015). DZ Bank warnt vor massivem Filialsterben. *Handelsblatt*. Verfügbar unter <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/banken-versicherungen/banken-zweigstellen-dz-bank-warnt-vor-massivem-filialsterben/11825408.html>
- Dreger, C., Kosfeld, R. & Eckey, H.-F. (2014). *Ökonometrie. Grundlagen - Methoden - Beispiele* (SpringerLink : Bücher, 5., überarb. u. akt. Aufl. 2014). Wiesbaden: Imprint: Springer Gabler.
- Dullenkopf, I. (2001). *Förderauftragsbezogenes Benchmarking in Kreditgenossenschaften* (Veröffentlichung / Forschungsinstitut für Genossenschaftswesen an der Universität Erlangen-Nürnberg, Bd. 41). Nürnberg: Das Forschungsinstitut.
- Dymski, G. A. (1999). *The Bank Merger Wave. The Economic Causes and Social Consequences of Financial Consolidation* (Issues in money, banking, and finance). Armonk, N.Y.: M.E. Sharpe.
- Eckstein, P. P. (2010). *Statistik für Wirtschaftswissenschaftler. Eine realdatenbasierte Einführung mit SPSS* (Lehrbuch, 2., aktualisierte und erw. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.

- Egert, C. (2013). *Lineare statistische Modellierung und Interpretation in der Praxis*. München: Oldenbourg.
- Eisele, W. & Knobloch, A. P. (2010). *Technik des betrieblichen Rechnungswesens. Buchführung und Bilanzierung, Kosten- und Leistungsrechnung, Sonderbilanzen* (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 8. Aufl.). München: Vahlen.
- Engel, U. & Reinecke, J. (1994). *Panelanalyse. Grundlagen, Techniken, Beispiele* (De Gruyter Lehrbuch). Berlin: Walter de Gruyter.
- Entrop, O., Memmel, C., Ruprecht, B. & Wilkens, M. (2015). Determinants of bank interest margins: Impact of maturity transformation. *Journal of Banking & Finance*, 54, 1–19.
- Eurostat. (2014). *NUTS - Systematik der Gebietseinheiten für die Statistik. Nomenclature des unités territoriales statistiques*. Verfügbar unter <http://ec.europa.eu/eurostat/web/nuts/overview>
- Everling, O. & Goedeckemeyer, K.-H. (2015). *Bankenrating. Normative Bankenordnung in der Finanzmarktkrise* (2. Auflage). Wiesbaden: Springer Fachmedien Wiesbaden.
- Fahrmeir, L., Künstler, R., Pigeot, I. & Tutz, G. (2007). *Statistik* (Springer-Lehrbuch, 6., überarbeitete Auflage). Berlin: Springer.
- Fechtrup, B. (1994). *Die Deutsche Genossenschaftsbank. Rechtsgrundlagen, Entwicklung und Tätigkeit*. Dissertation, Westfälische Wilhelms-Universität zu Münster. Münster.
- Fischer, T. & Rolfes, B. (2001). Finanzdienstleistungen im vereinten Europa. In B. Rolfes & T. Fischer (Hrsg.), *Handbuch der europäischen Finanzdienstleistungsindustrie* (S. 1–10). Frankfurt am Main: Knapp.
- 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>
- Gärtner, S. (2010). Die räumliche Dimensionierung im Bankgeschäft: Regionale Finanzintermediäre in strukturschwachen Räumen. In U. Christians (Hrsg.), *Unternehmensfinanzierung und Region. Finanzierungsprobleme mittelständischer Unternehmen und Bankpolitik in peripheren Wirtschaftsräumen* (Schriftenreihe Finanzmanagement, Bd. 70, S. 205–230). Hamburg: Kovač.
- GDV. (2009). *Positionspapier zur Bestimmung der risikofreien Zinsstrukturkurve unter Solvency II*, Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. Verfügbar unter http://www.gdv.de/wp-content/uploads/2010/01/Positionspapier_Zinsstrukturkurve.pdf
- Giesselmann, M. & Windzio, M. (2012). *Regressionsmodelle zur Analyse von Paneldaten* (Studien-skripten zur Soziologie, 1., neue Ausg.). Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften.
- Gilligan, T., Smirlock, M. & Marshall, W. (1984). Scale and Scope Economies in the Multi-Product Banking Firm. *Journal of Monetary Economics*, 13 (3), 393–405. Verfügbar unter <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0304393284900412>
- Gischer, H. (2014). *Wie bedrohlich sind dauerhaft niedrige Zinsen für die Banken?*, Bayreuther Finanzmarktsymposium. Verfügbar unter http://www.giw.uni-bayreuth.de/de/Finanzmarktsymposium/ressourcen/141106_Bayreuther-Finanzmarktsymposium_HG.pdf

- Gohout, W. & Specht, K. (2014). Tests zur Normalverteilung. *Das Wirtschaftsstudium : wisu ; Zeitschrift für Ausbildung, Prüfung, Berufseinstieg und Fortbildung, Zeitschrift für Ausbildung, Prüfung, Berufseinstieg und Fortbildung*. - Lange, ISSN 0340-3084, ZDB-ID 1202844. - Vol. 43.2014, 4, p. 544-550 (4, (4)).
- Götze, U. (2010). *Kostenrechnung und Kostenmanagement* (Springer-Lehrbuch, 5., verb. Aufl.). Berlin: Springer.
- Grant, R. M. (2010a). *Contemporary strategy analysis* (7th ed.). Hoboken, NJ: John Wiley & Sons.
- Grant, R. M. (2010b). *Contemporary strategy analysis. Text and cases* (7th ed.). Hoboken, N.J.: Wiley.
- Grill, W. & Perczynski, H. (2011). *Wirtschaftslehre des Kreditwesens* (Gehlenbuch, Bd. 303, 45. Aufl.). Bad Homburg vor d. Höhe: Gehlen.
- Grüger, W. (2007). Genossenschaftsbanken: Grundlagen. In D. Bartmann, A. Burger, T. Burkhardt, W. Folz, T. Hartmann-Wendels, T. Heidorn et al. (Hrsg.), *Knapps enzyklopädisches Lexikon des Geld-, Bank- und Börsenwesens* (5., neu bearb. Aufl.). Frankfurt, M.: Knapp.
- Hanker, P. (2007). Volksbanken und Raiffeisenbanken: Gut für Stand und Land? (08), 24–26.
- Hartmann-Wendels, T., Pfingsten, A. & Weber, M. (2010). *Bankbetriebslehre* (5., überarb. Aufl.). Berlin: Springer.
- Hartmann-Wendels, T., Pfingsten, A. & Weber, M. (2015). *Bankbetriebslehre* (Lehrbuch, 6. Aufl.). Berlin: Springer Gabler.
- Hartmann-Wendels, T., Weber, M. & Pfingsten, A. (2007). *Bankbetriebslehre. Mit 148 Tabellen* (4., überarb. Aufl.). Berlin: Springer.
- Hartung, J., Elpelt, B. & Klösener, K.-H. (2005). *Statistik. Lehr- und Handbuch der angewandten Statistik ; mit zahlreichen, vollständig durchgerechneten Beispielen* (14., unwesentlich veränd. Aufl.). München: Oldenbourg.
- Hausman, J. A. (1978). Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, 46 (6), 1251–1271. Verfügbar unter <http://www.jstor.org/stable/1913827>
- Heffernan, S. A. (2005). *Modern banking*. Chichester, West Sussex, England: John Wiley & Sons.
- Helten, E. (2004). Fusionen in der Assekuranz. In G. Kürble & H. Reichling (Hrsg.), *Fusionen von Banken und Versicherungen* (Zweibrücker Reihe, Bd. 1, S. 1–18). Karlsruhe: VVW.
- Hockmann, H.-J. & Thießen, F. (2012). *Investment Banking* (3., überarb. u. erw. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Holtmann, C. F. & Morales, W. (2010). Ostdeutsche Sparkassen im Wandel der Zeit. In D. Puchta (Hrsg.), *Deutschland 20 Jahre nach dem Mauerfall. Rückblick und Ausblick* (1. Aufl, S. S. 163-178). Wiesbaden: Gabler.
- 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. Rößl (Hrsg.), *Genossenschaften im Fokus einer neuen Wirtschaftspolitik. Bericht der XVII. Internationalen Genossenschaftstagung (IGT) 2012 in Wien* (S. 345–357). Teilband I. Wien: LIT.
- Humphrey, D. B. (1992). Flow versus Stock Indicators of Banking Output: Effects on Productivity and Scale Economy Measurement. *Journal of Financial Services Research*, 6 (2), 115–135. Verfügbar unter <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eoh&AN=0274835&site=ehost-live>
- Hunter, W. C. & Timme, S. G. (1995). Core Deposits and Physical Capital: A Reexamination of Bank Scale Economies and Efficiency with Quasi-Fixed Inputs. *Journal of Money, Credit and Banking*, 27 (1), 165–185. Verfügbar unter <http://www.jstor.org/stable/2077857>
- Hutzschenreuter, T. (2009). *Allgemeine Betriebswirtschaftslehre. Grundlagen mit zahlreichen Praxisbeispielen ; [Bachelor geeignet!]* (Lehrbuch, 3., überarb. und erw. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Jacobsen, L. K. (2003). *Bestimmungsfaktoren für Erfolg im Entrepreneurship. Entwicklung eines umfassenden theoretischen Modells*. Dissertation, FU Berlin. Berlin.
- Janssen, J. & Laatz, W. (2007). *Statistische Datenanalyse mit SPSS für Windows. Eine anwendungsorientierte Einführung in das Basissystem und das Modul exakte Tests ; mit 193 Tabellen* (6., neu bearb. und erw. Aufl.). Berlin [u.a.]: Springer.
- Kähler, W.-M. (2011). *Statistische Datenanalyse. Verfahren verstehen und mit SPSS gekonnt einsetzen* (OnlinePlus, 7., aktualisierte Aufl.) [S.l.]: Vieweg+Teubner.
- 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. Verfügbar unter <http://hdl.handle.net/10419/80029>
- Keskin, S. (2006). Comparison of Several Univariate Normality Tests Regarding Type I Error Rate and Power of the Test in Simulation Based Small Samples. *Journal of Applied Science Research*, 296–300.
- Kipker, I. (2010). VR-Bankfabrik 2015. In I. Hallberg-Fritz (Hrsg.), *Zukunft der Produktionsbank - Produktionsbank der Zukunft. ADG-Perspektive* (ADG-Perspektiven, 1. Aufl, S. 168–175). Wiesbaden: DG-Verl.
- Klee, J. (2002). *Qualitätsmanagementsysteme in Banken. Konzeption und Implementierung im filialgebundenen Standardgeschäft unter besonderer Berücksichtigung der Qualitätsmessung*. Lohmar: Eul.
- Klein, J. (2003). *Das Sparkassenwesen in Deutschland und Frankreich. Entwicklung, aktuelle Rechtsstrukturen und Möglichkeiten einer Annäherung* (Untersuchungen über das Spar-, Giro- und Kreditwesen. Abteilung B, Rechtswissenschaft, Bd. 147). Berlin: Duncker & Humblot.

- Klemm-Bax, S. (2000). *Erfolgsfaktoren. ein unscharfer Modellansatz zur Bestimmung des Unternehmenserfolgs auf der Grundlage empirischer Daten* /. Paderborn.
- Kobmann, W. (1996). *Die Auswirkungen des Lean Management auf die Zweigstellen- und Abteilungsorganisation der Genossenschaftsbanken* (Europäische Hochschulschriften. Reihe V, Volks- und Betriebswirtschaft Publications universitaires européennes. Série V, Sciences économiques, gestion d'entreprise European university studies. Series V, Economics and management, vol. 1959). Frankfurt am Main: P. Lang.
- Kolmogorov, A. N. (1933). Sulla determinazione empirica di una legge di distruzione. *Giornale dell'Istituto Italiano degli Attuari* (4), 83–91.
- Komlos, J. & Süßmuth, B. (2010). *Empirische Ökonomie. Eine Einführung in Methoden und Anwendungen* (Springer-Lehrbuch). Berlin: Springer.
- Kopp, J. & Lois, D. (2009). *Einführung in die Panelanalyse*, Institut für empirische Sozialforschung, TU Chemnitz. Verfügbar unter https://www.tu-chemnitz.de/hsw/soziologie/Professuren/Empirische_Sozialforschung/download/Einfuehrung_Panelanalyse.pdf
- Köppen, J. (1966). *Das Eigenkapital der Kreditinstitute* (Schriftenreihe für Kreditwirtschaft und Finanzierung, Bd. 7). Wiesbaden: Gabler Verlag. Verfügbar unter <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-322-98896-6>
- Kositzki, A. (2004). *Das öffentlich-rechtliche Kreditgewerbe. Eine empirische Analyse zur Struktureffizienz und Unternehmensgröße im Sparkassensektor* (Gabler Edition Wissenschaft, 1. Aufl.). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- 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.
- Kruskal, W. H. & Wallis, W. Allen. (1952). Use of Ranks in One-Criterion Variance Analysis. *Journal of the American Statistical Association*, 47 (260), 583–621. Verfügbar unter <http://www.jstor.org/stable/2280779>
- Küting, K. & Weber, C.-P. (2012). *Die Bilanzanalyse. Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS* (10., überarb. Aufl.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Lang, G. & Welzel, P. (1996). Efficiency and technical progress in banking Empirical results for a panel of German cooperative banks. *Journal of Banking & Finance*, 20 (6), 1003–1023. Verfügbar unter <http://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0378426695000402>
- Lilliefors, H. W. (1967). On the Kolmogorov-Smirnov Test for Normality with Mean and Variance Unknown. *Journal of the American Statistical Association*, 62 (318), 399–402.
- Linseisen, A. (1995). *Lean-Banking. Die Anwendbarkeit des Lean-Management bei deutschen Kreditinstituten* (Gabler Edition Wissenschaft : Bank- und Finanzwirtschaft). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.; Gabler.
- Lund, A. & Lund, M. (2015). *One-way ANOVA*, Leard Statistics. Verfügbar unter <https://statistics.laerd.com/statistical-guides/one-way-anova-statistical-guide-3.php>
- Mathweis, R. (1996). *Die Fusion von Kreditgenossenschaften. Potentielle einzelwirtschaftliche Auswirkungen der Fusion von Kreditgenossenschaften der Primärstufe* (Kölner Genossenschaftswissen-

- schaft). Regensburg: Transfer. Verfügbar unter <http://digitool.hbz-nrw.de:1801/webclient/DeliveryManager?pid=1085253&custom%5Fatt%5F2=simple%5Fviewer>
- Matz, S. (2007). *Erfolgsfaktoren im Innovationsmanagement von Industriebetrieben* (Gabler Edition Wissenschaft). Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden.
- McDonald, J. H. (2014). *Handbook of Biological Statistics. Kruskal-Wallis test* (3. Auflage), University of Delaware. Verfügbar unter <http://www.biostathandbook.com/kruskalwallis.html>
- Mitchell, K. & Onvural, N. M. (1996). Economies of Scale and Scope at Large Commercial Banks: Evidence from the Fourier Flexible Functional Form. *Journal of Money, Credit and Banking*, 28 (2), 178–199. Verfügbar unter <http://www.jstor.org/stable/2078022>
- Mugler, A. (2014). *Das deutsche Bankensystem im internationalen Vergleich. Vergleich der Bankensysteme Deutschlands, der USA, Japans und Großbritanniens*. Hamburg: Disserta Verl.
- Obst, G. & Hagen, J. v. (2000). *Geld-, Bank- und Börsenwesen. Handbuch des Finanzsystems* (40., völlig überarb. Aufl. / hrsg. von Jürgen von Hagen.). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Padberg, C., Padberg, T. & Werner, T. (2010). *Das neue HGB. Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) - Kurzkommentierung* (2., völlig neu bearb. und erw. Aufl.). Berlin: Erich Schmidt.
- Padberg, T. (2005). *Analyse der Jahresabschlüsse von Genossenschaftsbanken und Sparkassen* (Banking & finance aktuell, Bd. 23, 1. Aufl.). Frankfurt am Main: Bankakademie-Verl.
- Park, M. H. (2010). *Practical Guides To Panel Data Analysis*, The University Information Technology Services (UITS) Center for Statistical and Mathematical Computing, Indiana University.
- Peemöller, V. H. (2005). Genossenschaften als "historische" und moderne Form der Kooperation. In J. Zentes, B. Swoboda & D. Morschett (Hrsg.), *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke. Grundlagen - Ansätze - Perspektiven* (2., überarb. und erw. Aufl., S. 405–424). Wiesbaden: Gabler.
- Perridon, L., Steiner, M. & Rathgeber, A. W. (2012). *Finanzwirtschaft der Unternehmung* (Vahlen's Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 16. Aufl.). München: Vahlen.
- Philipps, H. (2010). *Rechnungslegung nach BilMoG. Kurzkommentar zum Jahresabschluss und Lagebericht nach neuem Bilanzrecht* (1. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Pieper, C. (2005). *Banken im Umbruch. Strukturwandel im deutschen Bankensektor und regionalwirtschaftliche Implikationen* (Wirtschaftsgeographie, Bd. 30). Münster: LIT.
- Rappaport, A. (1998). *Creating Shareholder Value. A Guide For Managers And Investors*. New York: The Free Press.
- Razali, N. M. & Wah, Y. B. (2011). Power comparisons of Shapiro-Wilk, Kolmogorov-Smirnov, Lilliefors and Anderson-Darling tests. *Journal of Statistic Modeling and Analytics*, 2 (1), 21–33.

- Reichel, R. (2011). Der Beitrag der Kreditgenossenschaften zur Finanzstabilität. *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen* (18), 959. Verfügbar unter https://www.wiso-net.de/document/ZFGK__091115018
- Reichling, H. (2004). Die regionale Identität der Genossenschaftsbanken. Geht die Geschichte fusionierter Genossenschaftsbanken verloren? In G. Kürble & H. Reichling (Hrsg.), *Fusionen von Banken und Versicherungen* (Zweibrücker Reihe, Bd. 1, Bd. 1, S. 149–158). Karlsruhe: VVW.
- Reuters (2015). Genossen wollen das Filialgeschäft an sich reißen. *Handelsblatt*. Verfügbar unter http://www.handelsblatt.com/unternehmen/banken-versicherungen/volks-und-raiffeisenbanken-genossen-wollen-das-filialgeschaefte-an-sich-reissen/11548650.html?nlayer=Organisation_11804700
- Richard, W. & Mühlmeier, J. (2011). *Betriebslehre der Banken und Sparkassen* (Wirtschaftswissenschaftliche Bücherei für Schule und Praxis, 35. Aufl). Rinteln: Merkur-Verl.
- Richter, F. (2014). Produktivität und ihre Einflussfaktoren - Eine empirische Analyse für Kreditgenossenschaften. *Credit und Capital Markets*, 47 (3), 415–437.
- Riekeberg, M. (2003). *Erfolgsfaktoren bei Sparkassen. Kausalanalytische Untersuchung mittels linearer Strukturgleichungsmodelle* (Neue betriebswirtschaftliche Forschung, Bd. 307, 1. Aufl). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Rolfes, B. (2008). *Gesamtbanksteuerung. Risiken ertragsorientiert steuern* (Handelsblatt-Bücher, 2., vollst. überarb. u. erw. Aufl). Stuttgart: Schäffer-Poeschel.
- Rossmann, C. (2010). *Darstellung von Tabellen in Präsentationen und Forschungsberichten*. : Universität Erfurt. Zugriff am 25.02.2015.
- Sassen, R. (2012). Optimierung des Fördererfolgsreporting und der Prüfung von Genossenschaften. Vorschläge zur Änderung des Genossenschaftsrechts. *Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen*, 62 (1), 35–50.
- Scharpf, P. & Schaber, M. (2011). *Handbuch Bankbilanz* (4., aktualisierte und erweiterte Auflage). Düsseldorf: IDW.
- Schax, E. (2008). *Strategieorientierte Personalentwicklung in Genossenschaftsbanken. Eine empirische Untersuchung zur betrieblichen Weiterbildung* (Wirtschaftswissenschaft, 1. Aufl.). Wiesbaden: Deutscher Univ.-Verl.
- Schierenbeck, H. (2003a). *Grundzüge der Betriebswirtschaftslehre* (16., vollst. überarb. und erw. Aufl). München [u.a.]: Oldenbourg.
- Schierenbeck, H. (2003b). *Ertragsorientiertes Bankmanagement. Band 1: Grundlagen, Marktzinsmethode und Rentabilitäts-Controlling* (Gabler-Lehrbuch, Bd. 1, 8., überarb. und erw. Aufl). Wiesbaden: Gabler.
- Schierenbeck, H., Lister, M. & Kirmße, S. (2014). *Ertragsorientiertes Bankmanagement. Band 1: Messung von Rentabilität und Risiko im Bankgeschäft* (Bd. 1, 9., vollst. überarb. und erw. Aufl). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Schneider, G., Geiger, I. K. & Scheuring, J. (2008). *Prozess- und Qualitätsmanagement. Grundlagen der Prozessgestaltung und Qualitätsverbesserung mit zahlreichen Beispielen, Repetitionsfragen und*

- Antworten* (Betriebswirtschaftslehre, 1. Aufl., Ausg.: N0088). Zürich: Compendio Bildungsmedien.
- Schulze, P. M. & Porath, D. (2012). *Statistik mit Datenanalyse und ökonomischen Grundlagen* (7., überarbeitete Auflage). München: Oldenbourg, R.
- Sealey, C. W. & Lindley, J. T. (1977). Inputs, Outputs, and a Theory of Production and Cost at Depository Financial Institutions. *Journal of Finance*, 32 (4), 1251–1266. Verfügbar unter <http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=eoh&AN=0098439&site=ehost-live>
- Shapiro, S. S. & Wilk, M. B. (1965). An Analysis of Variance Test for Normality. *Biometrika*, 52 (3), 591–611.
- Spath, D., Bauer, W. & Engstler, M. (2008). *Innovationen und Konzepte für die Bank der Zukunft. Mit modernen Vertriebslösungen und optimierten Wertschöpfungsprozessen künftigen Herausforderungen begegnen* (SpringerLink : Bücher). Wiesbaden: Gabler Verlag / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden.
- Spies, R. (2015). Herausforderungen auf dem Land. *Bankmagazin*, 64 (4), 54–56. Verfügbar unter <http://www.springerprofessional.de/herausforderungen-auf-dem-land/5637908.html>
- Staats, S. (2006). Fusionen bei Sparkassen und Landesbanken. Eine Untersuchung zu den Möglichkeiten der Vereinigung öffentlich-rechtlicher Kreditinstitute. *Fusionen bei Sparkassen und Landesbanken*.
- Statistische Ämter des Bundes und der Länder (Hrsg.). (2013). *Regionaldatenbank Deutschland. Bevölkerungsstand*. Verfügbar unter <https://www.regionalstatistik.de>
- Statistisches Bundesamt. (2012a). *Gemeindeverzeichnis*. Verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/LaenderRegionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Archiv/Administrativ.html>
- Statistisches Bundesamt. (2012b). *Regionalatlas Deutschland. Indikatoren des Themenbereichs "Bevölkerung"*, Statistisches Bundesamt. Verfügbar unter <http://www.destatis.de/regionalatlas>
- Statistisches Bundesamt. (2013a). *EU-Stadt-Land-Gliederung am 31.12.2012. Stadt-Land-Gliederung nach Fläche und Bevölkerung auf Grundlage des ZENSUS 2011 und Bevölkerungsdichte*, Statistisches Bundesamt. Verfügbar unter https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/LaenderRegionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/NichtAdministrativ/Archiv/Standardtabellen/33STLVorjahr.xls?__blob=publicationFile
- Statistisches Bundesamt. (2013b). *Gemeindeverzeichnis. Bundesländer mit Hauptstädten nach Fläche und Bevölkerung*. Verfügbar unter https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/LaenderRegionen/Regionales/Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Aktuell/02Bundeslaender.xls?__blob=publicationFile
- Statistisches Bundesamt. (2014). *Stadt-/Landgliederung nach der Zuordnung von Eurostat 2000*, Statistisches Bundesamt. Verfügbar unter <https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/LaenderRegionen/Regionales/>

- Gemeindeverzeichnis/Administrativ/Archiv/Definition_STL_bis_30122011.pdf?__blob=publicationFile
- Stiftung GIZ. (2015). *Hermann Schulze-Delitzsch (1808-1883)*, Genossenschaftshistorisches Informationszentrum. Verfügbar unter <http://www.bvr.de/Presse/Bilddatenbank/Veranstaltungen>
- Strauß, M.-R. (2006). *Erfolgsfaktoren von Banken im Firmenkundengeschäft. Empirische Analyse und konzeptionelle Anwendung*. Wiesbaden: DUV.
- Swoboda, B. (2005). Kooperation: Erklärungsperspektiven grundlegender Theorien, Ansätze und Konzepte im Überblick. In J. Zentes, B. Swoboda & D. Morschett (Hrsg.), *Kooperationen, Allianzen und Netzwerke. Grundlagen - Ansätze - Perspektiven* (2., überarb. und erw. Aufl., S. 35–64). Wiesbaden: Gabler.
- Tebroke, H.-J. (1993). *Größe und Fusionserfolg von Genossenschaftsbanken. Eine theoretische und empirische Analyse der Auswirkungen von Betriebsgröße und fusionsbedingter Betriebsgrößenenerweiterung auf die Ergebnisstruktur von Kreditgenossenschaften* (Reihe Finanzierung, Steuern, Wirtschaftsprüfung, Bd. 17). Köln: Müller Botermann.
- Thiry, D. (2009). *Eine empirische Analyse der Marktdisziplinierung deutscher Sparkassen* (Gabler Research, Band 19). Wiesbaden: Gabler Verlag / GWV Fachverlage GmbH, Wiesbaden.
- Thomson Reuters EIKON. (2015). *Euro-Swapsätze für 2 Jahre, 5 Jahre und 10 Jahre*. Verfügbar unter RICs: EUR2YZ=R, EUR5YZ=R und EUR10YZ=R
- Tischer, M. (2011). *Effizienzmessung im Sparkassensektor am Beispiel regionaler Cluster* (Schriftenreihe Finanzierung und Banken, Bd. 18). Sternenfels: Verl. Wissenschaft & Praxis.
- Tolkmitt, V. (2007). *Neue Bankbetriebslehre. Basiswissen zu Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen* (Lehrbuch, 2., überarb. Aufl.). Wiesbaden: Gabler.
- Torres-Reyna, O. (2007). *Panel Data Analysis. Fixed and Random Effects using Stata*, Princeton University. Verfügbar unter <http://www.princeton.edu/~otorres/Panel101.pdf>
- Trenkler, G. & Büning, H. (1994). *Nichtparametrische statistische Methoden* (De Gruyter Lehrbuch, 2. Aufl., 2. erw. u. völlig überarb. Auf). Berlin: De Gruyter. Verfügbar unter http://www.degruyter.com/search?f_0=isbnissn&q_0=9783110902990&searchTitles=true
- Vargha, A. & Delaney, H. D. (1998). The Kruskal-Wallis Test and Stochastic Homogeneity. *Journal of Educational and Behavioral Statistics*, 23 (2), 170–192.
- Varmaz, A. (2006). *Rentabilität im Bankensektor. Identifizierung, Quantifizierung und Operationalisierung werttreibender Faktoren* (Gabler Edition Wissenschaft, 1. Aufl.). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Volksbank Stuttgart eG. (2011). *Satzung*. Verfügbar unter https://www.volksbank-stuttgart.de/content/dam/f0054-0/pdf/wir_ueber_uns/satzung/satzung_vbs.pdf
- VR Bank Main-Kinzig-Büdingen eG. (2012). *Fusionshistorie der VR Bank Main-Kinzig-Büdingen eG*, VR Bank Main-Kinzig-Büdingen eG. Verfügbar unter http://upload.wikimedia.org/wikipedia/de/e/e9/Stammbaum_VR_Bank_MKB.jpg

- Walter, K.-F. (2013). Fristentransformation als Bestandteil einer nachhaltigen Geschäftsstrategie einer Genossenschaftsbank? *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen* (06), 294.
- Watson, D. & Head, A. (2010). *Corporate Finance. Principles and practice* (5th ed). Harlow, England: Financial Times/Prentice Hall.
- Weimer, T. & Wißkirchen, C. (1999). Sechs Thesen zur Fusionswelle im Bankenbereich. *Die Bank : Zeitschrift für Bankpolitik und Praxis* (11).
- Weis, H. C. (2012). *Marketing* (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft, 16., verbesserte und aktualisierte Auflage). Herne, Westf: NWB Verlag.
- Wieser, F. (2003). *Social economics* (Routledge library editions. The economics series). London: Routledge.
- Wimmer, K. (2013). *Moderne Bankkalkulation. Grundlagen und Anwendungsmöglichkeiten* (Betrieb : Controlling, 4., überarb. Aufl). Stuttgart: Dt. Sparkassenverl.
- Winker, P. (2010). *Empirische Wirtschaftsforschung und Ökonometrie* (Springer-Lehrbuch, 3., aktual. Aufl.). Berlin [u.a.]: Springer.
- Winkler, H. (2004). *Prüfungsbericht von Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten. Eine betriebswirtschaftliche Analyse deutscher und internationaler Prüfungskonventionen* (Gabler Edition Wissenschaft : Schriften zu Wirtschaftsprüfung, Steuerlehre und Controlling, 1. Aufl.). Wiesbaden: Dt. Univ.-Verl.
- Wöhe, G. & Döring, U. (2013). *Einführung in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre* (Vahlens Handbücher der Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, 25., überarb. und aktualisierte Aufl). München: Vahlen.
- Wutz, A. (2000). *Einfluß der Modellierung auf die Effizienz der Bank - Produktions- und Intermediationsansatz im Vergleich*, Universität Augsburg. Volkswirtschaftliche Diskussionsreihe: 198. Verfügbar unter <http://www.wiwi.uni-augsburg.de/vwl/institut/paper/198.pdf>
- 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. Verfügbar unter <http://www.wiwi.uni-augsburg.de/vwl/institut/paper/215.pdf>
- ZfgK. (2015). Kreditgenossenschaften. "Wenn es mal gut läuft ...". *Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen* (2), 59–60. Verfügbar unter https://www.wiso-net.de/document/ZFGK_011515009

Selbständigkeitserklärung

Hiermit erkläre ich ehrenwörtlich, dass ich die Dissertation selbst angefertigt habe und keine Unterstützung durch einen Promotionsberater in Anspruch genommen habe. Alle wörtlich oder inhaltlich übernommenen Stellen der von mir benutzen Quellen habe ich in der Arbeit angegeben.

Thomas Maurer
Chemnitz, 15.08.2016