Editorial

Die vier Beiträge des vorliegenden Heftes stammen aus den betriebswirtschaftlichen Bereichen der Unternehmensführung, der Steuerlehre, der Gründungsforschung und der Personalwirtschaft.

Hintergründe der Entlassung von Finanzvorständen

Zander, Büttner, Hadem, Richter und Schäffer untersuchen in ihrem empirischen Beitrag die Frage, wie sich mangelnder Unternehmenserfolg und der Wechsel im Vorstandsvorsitz auf eine Disziplinierung von Finanzvorständen auswirkt. Konkret zielt die empirische Studie, die sich auf 130 Unternehmen aus dem DAX und dem MDAX von Anfang 1998 bis Ende 2006 bezieht, auf die Klärung der beiden Teilfragen ab, ob es häufigere Entlassungen der Finanzvorstände bei geringerem Unternehmenserfolg gibt und inwieweit der erzwungene Wechsel des Vorstandsvorsitzenden ähnlich disziplinierende Konsequenzen für den Finanzvorstand hat. Methodisch wird von einem Ansatz der Prinzipal-Agenten-Theorie ausgegangen, wobei der Aufsichtsrat sowohl für den Vorstandsvorsitzenden wie für den Finanzvorstand als Prinzipal auftritt, aber ergänzend auch der Vorstandsvorsitzende Prinzipal des Finanzvorstands sein kann. Anhand von 122 Finanzvorstandswechseln in den untersuchten Unternehmen, von denen 30 erzwungen und 91 Routine waren, überprüfen die Verfasser mithilfe parametrischer und nicht-parametrischer Tests die Gültigkeit der von ihnen formulierten Hypothesen. Die Ergebnisse zeigen, dass ein geringer Unternehmenserfolg die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass der Finanzvorstand entlassen wird. Unabhängig vom Unternehmenserfolg erhöht sich diese Wahrscheinlichkeit aber auch, wenn der Vorstandsvorsitzende entlassen wird. Ein Aufrücken des Finanzvorstands in die Position des Vorstandsvorsitzenden ist bei erzwungenem Wechsel im Vorstandsvorsitz weniger wahrscheinlich. Die Hypothese, dass eine längere Amtszeit des Finanzvorstandes die Wahrscheinlichkeit seiner Entlassung verringert, kann dagegen nicht bestätigt werden. In jedem Fall aber verringert die Entlassung die Karriereaussichten des Finanzvorstands. Ein Routinewechsel des Finanzvorstands in ein anderes Unternehmen wird mit zunehmender Amtszeit unwahrscheinlicher. Die Ergebnisse ergänzen in schöner Weise bereits in der Literatur dargelegte Erkenntnisse über den Wechsel beziehungsweise die Entlassung von Vorstandsvorsitzenden. Da der Finanzvorstand in der Regel als Nummer 2 im Vorstand angesehen wird und eng mit dem Vorstandsvorsitzenden zusammenarbeitet, kommt den Untersuchungen eine entsprechende praktische Bedeutung zu.

Grenzüberschreitender Unternehmenserwerb

Bauer, Niemann, Schanz und Schanz untersuchen in ihrem methodischen Beitrag auf der Grundlage eines einfachen Kapitalwertmodells mit Steuern zur Bewertung von Kapitalgesellschaften, wie sich die deutsche Unternehmensteuerreform 2008 und die im Jahre 2005 eingeführte österreichische Gruppenbesteuerung auf die Grenzpreise des grenzüberschreitenden Unternehmenserwerbs auswirken. Bei Geltung der alten Rechtslage konnten österreichische Investoren für den Erwerb österreichischer Kapitalgesellschaften keinen höheren Grenzpreis zahlen als der deutsche Konkurrent. Sowohl auf dem österreichischen wie auf dem deutschen Markt war der kaufinteressierte deutsche Investor im Vorteil, was seine Bereitschaft betraf, einen höheren Grenzpreis zu zahlen. So waren die Transaktionen auf diesen beiden Märkten auch dadurch gekennzeichnet, dass die kaufinteressierten Investoren Deutsche und die Verkäufer Österreicher waren. Diese Vorteilhaftigkeitssituation hat sich nun nach den Steuerreformen und der sich daraus ergebenden neuen Rechtslage umgekehrt. Österreichische Erwerber können nun in Österreich höhere Grenzpreise zahlen, und die Zahlungsbereitschaft ist in Deutschland wegen der Abgeltungssteuer gefallen. So wirkt sich die Unternehmensteuerreform trotz sinkendem Körperschaftsteuersatzes negativ auf die Wettbewerbsposition des deutschen Erwerbers aus. Die angestellten Untersuchungen gehen von einer einheitlichen Zahlungsreihe, gleichem Zinssatz und gleichen Alternativanlagemöglichkeiten aus. Einflussgrößen der methodischen Analyse sind die Körperschaftsteuersätze, die Steuer auf Kapitaleinkünfte und die möglichen Organisationsregelungen. Obwohl sich die Situation für österreichische Unternehmenserwerber nach den Steuerreformen verbessert hat, findet interessanterweise – wie die methodischen Betrachtungen nahelegen – auf beiden Märkten keine Transaktion statt, da die Verkäufergrenzpreise höher ausfallen als die Käufergrenzpreise. Allerdings sind deutsche Investoren dann bereit, auf dem österreichischen Markt höhere Preise zu zahlen, wenn sie in Österreich eine Kapitalgesellschaft zwischenschalten und Firmenwertabschreibungen vornehmen können.

Wachstumsbedingungen von Ein-Personen-Gründungen

Kessler, Korunka, Frank und Lueger analysieren in ihrer empirischen Studie die Wachstumsbedingungen von 188 österreichischen Ein-Personen-Gründungen auf der Grundlage einer Längsschnittbeobachtung über acht Jahre. Als Prädiktoren für das Wachstumspotential kommen unter Anwendung entsprechender, in der Literatur vorgetragener Modelle Eigenschaften in der Person des Gründers, die Ressourcenausstattung, die verfolgte Strategie, die gewählte Branche und die Organisationsstruktur in Betracht. Unter Anwendung eines logistischen Regressionsmodells können die Verfasser auf der Grundlage des von ihnen ausgewerteten Datenmaterials zeigen, dass das Wachstumspotential von Ein-Personen-Gründungen zwar gering, aber dennoch deutlich vorhanden ist. In der Studie, die sich auf die Befragung der Personen stützt, dominiert eindeutig die volkswirtschaftliche Sichtweise. Dabei liegt der Aspekt darauf, inwieweit durch Ein-Personen-Gründungen die Arbeitslosigkeit reduziert werden kann. So haben etwa 50% dieser Gründungen im Laufe der Zeit Halbtagsmitarbeiter eingestellt und beschäftigt. Der erzwungene Übergang in

eine Ein-Personen-Gründung wirkt sich allgemein negativ auf das Wachstum aus. 75% der Gründungen sind von Männern im Durchschnittsalter von etwa 36 Jahren in Gewerbe und Handwerk vorgenommen worden. Interessanter Weise weisen von Frauen vorgenommene Ein-Personen-Gründungen eindeutig geringeres Wachstumspotential auf. Die Hintergründe bleiben ungeklärt und bedürfen weiterer Forschungen.

Die Wirkung von Mehrfachqualifikationen auf Einkommen und Zufriedenheit

Anhand einer Erwerbstätigen-Befragung der Jahre 1998/99 untersucht *Hammen* die Wirkung von Mehrfachqualifikationen auf Einkommen und Zufriedenheit, wobei zugleich der Frage nachgegangen wird, ob es zwischen beiden Größen einen Trade-Off gibt. Beim Vergleich der Szenarien der Einfachqualifikation beziehungsweise der Mehrfachqualifikation mit und ohne Fachwechsel zeigt sich, dass Mehrfachqualifikationen Auswirkungen auf Einkommen und Zufriedenheit haben, es dabei aber wesentlich auf die fachliche Zusammensetzung der berufsbildenden Elemente ankommt. So lassen sich bei aufeinander folgenden Qualifikationsstufen desselben Fachs weniger spezifische Verbesserungen in Einkommen und Zufriedenheit nachweisen als in den Fällen, in denen die aufeinander aufbauenden Qualifikationen in verschiedenen Fachrichtungen erworben werden. Die Wirkungen sind allerdings für Männer und Frauen sehr unterschiedlich. Mehrfachqualifizierte Männer erzielen nach einem Fachwechsel in der Regel ein geringeres Einkommen, dass dann aber auch mit einem geringeren Einkommensrisiko verbunden ist. Bei gleichem Lohn sind sie mit ihrer Tätigkeit unzufriedener. Mehrfachqualifizierte Frauen sind dagegen nach einem Fachwechsel mit dem Einkommen eher zufrieden, klagen aber darüber, dass sie mit der Art der ausgeübten Tätigkeit nicht zufrieden sind und ihre Fähigkeiten im Beruf nicht zufriedenstellend anwenden können. Eine Dominanz finanzieller beziehungsweise nicht-monetärer Anreize ergab sich nicht; ebenfalls gibt es auch keine Anhaltspunkte für Trade-Offs zwischen Einkommen und Zufriedenheit. Warum die Resultate so unterschiedlich ausfallen für Männer und Frauen bleibt ungeklärt. Anschließende Forschungen sollen hierauf eine Antwort finden.

Das Januar-Heft

Das nächste Heft wird nur drei Beiträge enthalten, da zwei Artikel ein wenig länger ausfallen. Die drei Arbeiten kommen aus den Bereichen der Wirtschaftsprüfung und des Marketing.

Marten, Köhler, Ratzinger und Wagner diskutieren Determinanten und Implikationen der Prüfungshonorare in Deutschland für alle kapitalmarktorientierten Unternehmen in Deutschland in den Jahren 2005 bis 2007. Aus dem Befund, dass die Honorare bei Prüferwechsel eine erhebliche Reduzierung aufweisen, schließen sich die Überlegungen an, inwieweit hieraus Indizien für den Preiswettbewerb der Prüfungsgesellschaften ergeben.

Die Bedeutung des Werbe-Managements für den Erfolg junger Wachstumsunternehmen analysieren *Brettel, Wolff, Steffenhagen* und *Engelen* auf der Grundlage einer empirischen Studie, in die etwa 180 Unternehmen forschungs- und technologieintensiver Branchen einbezogen sind.

Wehrheim und *Fross* machen in ihrem Beitrag deutlich, dass durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz tatsächlich Erosionen handelsrechtlicher Grundsätze ordnungsmäßiger Bilanzierung stattfinden. Die methodische Erörterung erfolgt beispielhaft am Aktivierungswahlrecht nicht entgeltlich erworbener immaterieller Vermögensgegenstände und an der Bewertung von zu Handelszwecken erworbenen Finanzinstrumenten.

Verlag und Herausgeber wünschen Lesern, Autoren und Gutachtern ein gesegnetes Weihnachtsfest und alles Gute für das Jahr 2010!

Günter Fandel

Editor-in-Chief

E-Mail: guenter.fandel@FernUni-hagen.de