Editorial

Das vorliegende Doppelheft enthält sechs Beiträge aus den Bereichen Personal, Logistik, Steuerlehre, Marketing sowie zur Forschung auf dem Gebiet der kleinen und mittelständischen Unternehmungen.

Humankapitalbewertung

Brast und *Krüger* unternehmen in ihrem praxisorientierten Beitrag den Versuch, das Humankapital der BASF Coatings AG mithilfe einer spezifischen Modifizierung der Saarbrücker Formel zu bewerten. Der Schwerpunkt liegt dabei auf der Wissensbewertung der Mitarbeiter. Da Investitionen in das Humankapital von erheblicher Wichtigkeit für den Unternehmenserfolg sind, weisen die Verfasser darauf hin, dass ein Rechenalgorithmus zur Humankapitalbewertung einerseits der Vielfältigkeit der Mitarbeiterstruktur innerhalb des Unternehmens gerecht werden muss, andererseits aber auch unternehmensspezifische Gegebenheiten zu berücksichtigen hat. Die vorgetragene prototypische Anwendung der Saarbrücker Formel soll es erlauben, den aktuellen Personalbestand eines Unternehmens zu beurteilen, in ihm liegende Risiken zu erkennen und entsprechende Maßnahmen zu ergreifen. Die von den Verfassern vorgeschlagenen Modifizierungen beziehen sich zum einen auf die Komponenten der Formel und zum anderen auf das Wissensverständnis. Der prototypische Bewertungsansatz spezifiziert die zu berücksichtigenden Mitarbeitergruppen, ist gehaltsorientiert, geht von einer halbwertszeitartigen Verfallszeit des Startwissens aus, bezieht Personalentwicklungskosten mit ein und operiert mit einem Wertveränderungsmultiplikator für die verschiedenen Mitarbeitergruppen. Der Verfall des Startwissens wird andererseits durch die Ansammlung von Erfahrungswissen kompensiert. Diese Ansammlung erfolgt steil in der Zeit und unterliegt einer bestimmten Vergessensrate. Der anwendungsbezogene Ansatz wird schließlich für vier Hierarchiegruppen und vier unterschiedliche Beschäftigungsmodelle konkretisiert. Auf dieser Grundlage lässt sich dann eine Humankapitalbewertung für vier Teilbetriebe der BASF Coatings AG durchführen.

Optimale Tourenplanung unter EU-Sozialvorschriften

Kopfer und *Meyer* formulieren einen theoretischen Ansatz zur Optimierung der wöchentlichen Tourenplanung unter Einbeziehung der EU-Sozialvorschriften. Der Ansatz berücksichtigt alle Richtlinien, welche die Lenk- und Arbeitszeiten von Kraftfahrern sowie die

vorgeschriebenen Lenkzeitunterbrechungen und Ruhezeiten betreffen. Die Problemformulierung führt schließlich zu einem gemischt-ganzzahligen Planungsmodell, in dem die Regelungen als Restriktionen auftreten. Als Zielfunktion wird die Minimierung der gesamten Ausführungszeit der auszuliefernden Aufträge gewählt. Rechenexperimente mit zwölf Testinstanzen zeigen, dass diese Zielorientierung zu einer besseren Tourenplanung führt als die Minimierung der Fahrzeiten. Denn der eigentliche Engpass im Hinblick auf eine optimale Nutzung der Arbeitszeiten der Fahrer sind die Wartezeiten. Sie betragen bei der Minimierung der Ausführungszeiten lediglich 5 %, wobei sie sich aber auf etwa das Achtfache erhöhen würden, wenn man die Minimierung der Lenkzeiten zugrunde legen würde. Da es bisher für derartige Entscheidungsfälle kaum methodische Formulierungen und auch meist nur heuristische Lösungsverfahren gibt, stellt die Modellformulierung der Autoren und deren exakte Lösung in vergleichsweise akzeptabler Rechenzeit einen erheblichen Fortschritt in der Optimierung der wöchentlichen Tourenplanung unter Einbeziehung von Zeitfenstern dar.

Berücksichtigung von Refinanzierungsaufwendungen

Die steuerliche Berücksichtigung von Refinanzierungsaufwendungen beim internationalen Unternehmenskauf stellt einen wichtigen steuerplanerischen Aspekt multinationaler Unternehmungen dar. Dabei sollte die steuerliche Berücksichtigung dem Prinzip der Neutralität genügen. Dies würde dadurch erreicht, dass der Steuersatz für Refinanzierungsaufwendungen dem Steuersatz der Gewinnbesteuerung des zu erwerbenden Unternehmens entspricht. Ist diese Entscheidungssituation nicht herstellbar, dann kann dies zu einem erheblichen Hindernis beim internationalen Unternehmenskauf werden. Andererseits könnten sich aber auch Möglichkeiten eröffnen, eine derartige Entscheidungssituation positiv zu gestalten. Diese Zusammenhänge studiert *Ruf* in seinem methodischen Beitrag. Die Kernproblematik besteht darin, dass die Verbindlichkeit zum Erwerb des ausländischen Unternehmens vor dem Erwerb aufgenommen werden muss, dann aber nicht mehr in der Bilanz des zu erwerbenden Unternehmens erscheint. Für diesen Fall diskutiert *Ruf* zwei alternative Wege. Im ersten Fall könnte eine Holding als Akquisitionsvehikel dienen, die später eine steuerliche Organschaft mit dem zu erwerbenden Unternehmen eingeht. Ist dies nach den rechtlichen Vorschriften im Ausland nicht möglich, so bietet sich die Verschmelzung des erwerbenden mit dem erworbenen Unternehmen an. Die dabei auftretenden Entscheidungsalternativen werden modelltheoretisch formuliert und bewertet. Dabei geht der Verfasser von einem Zwei-Länder-Fall aus, bei dem eine multinationale Unternehmung im Inland ein nationales Unternehmen im Ausland erwirbt. Ersatzweise könnte das multinationale Unternehmen versuchen, einen steuerlichen Abzug der Refinanzierungsaufwendungen dort zu erreichen, wo die Erträge dem höchsten Steuersatz unterliegen.

Beschäftigungswirkungen ausländischer Direktinvestitionen deutscher mittelständischer Unternehmungen

Zapkau, Schwens und *Kabst* untersuchen in einer empirischen Analyse des deutschen Mittelstands die Wirkung ausländischer Direktinvestitionen auf die Beschäftigung im Heimatmarkt. Zu Beginn ihrer im Vorfeld angestellten methodischen Überlegungen weisen die Verfasser darauf hin, dass es im Hinblick auf diese Direktinvestitionen von Bedeutung ist, ob sie horizontaler oder vertikaler Natur sind. Bei horizontalen ausländischen Direktinvestitionen wie beispielsweise der Eröffnung einer Vertriebsgesellschaft im Ausland könnten sich durchaus komplementäre, positive Beschäftigungswirkungen auf dem Heimatmarkt ergeben, während bei vertikalen ausländischen Direktinvestitionen in der Form der Auslagerung der Produktion ins Ausland wohl eher mit substitutiven, negativen Beschäftigungswirkungen auf den Heimatmarkt zu rechnen ist. So ist es notwendig, die Motivation sowie die Gestaltung der ausländischen Direktinvestition näher zu betrachten; ob sie der Markterschließung oder der Kostensenkung dienen soll, ob eine Produktions- oder Vertriebsform angestrebt wird und inwieweit die Faktorausstattung im ausländischen Unternehmen von der im heimischen Unternehmen abweicht. In die empirische Analyse werden die Befragungen von 1100 mittelständischen Unternehmungen aus dem Jahre 2007 einbezogen, wobei sich die Datenbasis auf subjektive Angaben der Geschäftsführer stützt. Mithilfe der bivariaten Korrelation und der ordinalen Regression können die Verfasser die Möglichkeit von ihnen formulierter Hypothesen überprüfen, wobei sich ein deutliches Bild im Hinblick auf die Beschäftigungswirkungen ergibt. Dient die ausländische Direktinvestition der Markterschließung bzw. ist sie durch identische Faktorausstattung charakterisiert, dann gehen von ihr positive Beschäftigungswirkungen am Heimatmarkt aus. Die konkrete Vertriebsform ist dabei weniger entscheidend. Dienen die ausländischen Direktinvestitionen der mittelständischen Unternehmungen dagegen der Kostensenkung bzw. wird dabei die Produktion durch eine Tochtergesellschaft durchgeführt, dann führt dies zu negativen Beschäftigungswirkungen. Die Tatsache unterschiedlicher Faktorausstattungen im Inland und im Ausland spielt dabei keine Rolle.

Optimale Auslese in Bildung und Beruf

Eisenkopf und *Lukas* untersuchen in ihrer modelltheoretischen Analyse verschiedene Auslesepolitiken für die Schulausbildung und den Beruf, wobei sie unterstellen, dass die Ausbildung sowohl die kognitiven Fähigkeiten wie auch die nichtkognitiven Verhaltenseigenschaften von Individuen zu gestalten vermag und dadurch schließlich die Leistung Studierender im Laufe der Zeit bestimmt wird. Die Zusammenhänge zwischen Selbstwahrnehmung, Verhalten und Fähigkeiten von Schülern sind dabei die Kernelemente des Modells. Auf der Grundlage ihrer methodischen Überlegungen können die Autoren zeigen, dass fehlerhafte Selbstwahrnehmungen im Verbund mit unvollkommener Leistungsmessung in selektiven Schulsystemen zu erheblichen Wohlfahrtsverlusten führen können, wenn der Ausleseprozess zu früh durchgeführt wird. Diese Wohlfahrtsverluste könnten durch Investitionen in bessere Prozeduren der Einschätzung von Fähigkeiten der Individuen gemildert werden, wobei sich dieser Effekt aber gleichermaßen durch eine Politik der positiven Einflussnahme erreichen ließe. Die Erkenntnisse können zugleich für ein effizien-

tes Diversity Management in Unternehmungen genutzt werden. In ihrem Modell gehen die Verfasser von einem Schulsystem aus, das zunächst mit einer Einheitsschule startet, dann aber in eine Differenzierung übergeht, in der besser Begabte durch eine Schule höherer Bildungsqualität gefördert werden, während weniger Begabten eine Schulausbildung mit geringerer Lernproduktivität zuteil wird. Die wichtigsten Erkenntnisse der analytischen Untersuchung bestehen darin, dass eine zu frühe Auslese innerhalb des Schulsystems schädlich sein kann, da die Gefahr besteht, die falschen Personen für die weitere Förderung auszuwählen. Dies ist darauf zurückzuführen, dass der optimale Auslesezeitpunkt davon abhängt, wie bedeutsam das individuelle Verhalten für die beobachtbare Leistung ist und inwieweit es von vornherein mit den tatsächlichen Fähigkeiten des Individuums korreliert. Dort, wo geschlechtsspezifische und ethnische Merkmale positiv mit dem Verhalten der betreffenden Personen einhergehen, lässt sich durch die Nutzung dieser Erkenntnisse der Ausleseprozess verbessern. Zudem erlaubt die Politik positiver Einflussnahme eine frühere Auslese. Die hergeleiteten Schlussfolgerungen unterstellen allerdings Lernprozesse, in denen die Korrelation zwischen Fähigkeiten und Verhalten über die Zeit zunimmt. Darin liegt aber zugleich eine methodische Schwierigkeit im Vergleich zu den üblichen ökonomischen Theorien.

Produktrückgaben und Preise im Versandhandel

Posselt, Radić und Tammen studieren in einem internationalen Vergleich zwischen Deutschland und den USA den Zusammenhang, der zwischen den gesetzlichen Konditionen der Produktrückgabe im Versandhandel und den Preisen dieser Produkte besteht. So gibt es die Vermutung, dass das Preisniveau für bestimmte Produkte im deutschen Online-Versandhandel wegen des kostenlosen Rückgaberechts innerhalb von zwei Wochen höher ausfällt als in den USA, da die Unternehmungen dort bei der Rückgabe Gebühren für die Logistik und Wiedereinlagerung der Produkte nehmen. Die Autoren studieren die Zusammenhänge für 36 elektronische Produkte verschiedener Produktkategorien, wobei Nettopreise, Versandkosten, Rückgabegebühren und Rückgabedauern in die Betrachtung einbezogen werden. Konkret wird die Hypothese überprüft, ob die Preisdifferenz zwischen Deutschland und den USA bei Produkten mit hohen Rückgabegebühren größer ausfällt als die für Produkte mit geringen Rückgabegebühren. Die erhobenen Daten werden einer Schätzung von Differenzen und einem Mittelwertsvergleich unterzogen. Dabei kann die höhere Preisdifferenz für Produkte mit höheren Rückgabegebühren bestätigt werden, eine niedrigere Preisdifferenz für Produkte mit niedrigeren Rückgabegebühren lässt sich dagegen aber nicht nachweisen. Auf der Grundlage dieser Erkenntnisse plädieren die Autoren für größere Vertragsfreiheit beim Online-Versandhandel, damit die Kosten opportunistischer Rückgaben wegen Nichtgefallens oder sogar missbräuchlicher zeitweiser Ausleihe der Produkte nicht von den Käufern mitfinanziert werden müssen, die ein derartiges Rückgabeverhalten nicht prinzipiell schon von vornherein an den Tag legen. Immerhin beträgt die Rückgabequote in Deutschland fast 35 %, von denen 70 % wegen Nichtgefallens oder durch missbräuchliche Ausleihe zustande kommen. Eine flexiblere Preisgestaltung aufgrund einer größeren Vertragsfreiheit könnte zur Reduzierung dieses Phänomens und damit verbundener zusätzlicher Kosten der Logistik und Verpackung führen.

Das September-Heft

Die nächste Ausgabe wird vier Beiträge enthalten, die aus den Bereichen der Finanzierung, der Entscheidungstheorie, der Betrieblichen Steuerlehre und der Logistik kommen.

Fang und *Ruenzi* untersuchen in ihrem Beitrag, inwieweit die Fondsperformance durch das Rapid Trading, also den kurzfristigen Kauf und Verkauf von Fondsanteilen durch Fondsinvestoren, beeinflusst wird. Die Untersuchung verwendet Daten über Zuflüsse und Abflüsse aller Fonds einer anonymen Fondsgesellschaft.

Fandel, *Fistek* und *Mohn* diskutieren die Möglichkeiten, Synergieeffekte von Projekten des Public Social Private Partnership durch Konzepte der Produktions- und Spieltheorie zu erfassen. Die Überlegungen werden auf das von der Bertelsmann Stiftung geförderte Schulprojekt Anschub.de angewendet.

Die Modellierung von Aktienanlagen bei laufenden Umschichtungen und einer Besteuerung von Veräußerungsgewinnen ist Gegenstand der Ausführungen von *Fochmann* und *Rumpf*. Das entwickelte Verfahren ermöglicht es, die Komplexität der Endvermögensberechnung erheblich zu reduzieren.

Lohmann analysiert die Vorteilhaftigkeit der Investitionen von Supply Chain Partnern, wenn zwischen ihnen eine Aufteilung der damit verbundenen Einkünfte vereinbart wird. Für den Fall eines unvollständigen Vertragsmodells und einer multiplikativen Nachfragefunktion werden Bedingungen identifiziert, unter denen die Aufteilung der Einkünfte für beide Unternehmungen vorteilhaft ist.

Günter Fandel

Editor-in-Chief

E-mail: zfb@FernUni-Hagen.de