Editorial

Günter Fandel

Dieses Heft enthält vier Beiträge zu den Gebieten der Unternehmensplanung, Finanzierung, Bilanzierung und der Hochschulökonomie beziehungsweise Personalwirtschaft.

Dezentrale Koordination und Steuerung durch Subventionen

Lohmann untersucht in seinem theoretischen Ansatz, wie zwei Untereinheiten eines Unternehmens durch innerbetriebliche Subventionen koordiniert und gesteuert werden können, wenn zwischen diesen Untereinheiten Absatzinterdependenzen bestehen. Dabei möge das Wertschöpfungsnetz innerhalb des Unternehmens darin bestehen, dass ein Teilbetrieb das Hauptprodukt produziert und der andere Teilbetrieb ein hierzu komplementäres Nebenprodukt fertigt. Praktischer Weise findet man diese Konstruktionen bei einem Softwareproduzenten mit IT-Beratung, einem Maschinenbauer mit der zusätzlichen Bereitstellung von Serviceleistungen oder einem Hardwareproduzenten mit dem weitergehenden Angebot von Softwareanwendungen vor. In solchen Fällen determinieren die Mengenentscheidungen des Hauptprodukts die Entscheidungen über die Produktions- und Absatzmengen des Nebenprodukts. Der zweite Teilbetrieb kann zudem durch Investitionen die eigene Erlössituation und die des Hauptproduktherstellers verbessern. Zur besseren dezentralen Abstimmung der Aktivitäten der Teilbetriebe kann die Unternehmensleitung dann versuchen, die Investitionstätigkeit des Nebenproduktherstellers durch Subventionen anzuregen, wodurch wiederum die Absatz- und Mengenentscheidungen der beiden Teilbetriebe beeinflusst werden, ohne dass die Unternehmensleitung und der Hauptprodukthersteller die Investitionen des Nebenproduktherstellers explizit kennen. Im Hinblick auf die Subventionen kommt eine deckungsbeitrags-, umsatz- oder mengenbasierte Subventionierung infrage. Durch vergleichende numerische Simulationen auf der Grundlage eines Gleichgewichtsmodells können nach Bestimmung der erstbesten Lösung ohne Interessenskonflikte zwischen den beiden Teilbetrieben sowie der drittbesten Lösung bezüglich der dezentralen Mengenentscheidungen und Investitionen ohne Subventionsmechanismen die günstigsten Vorgehensweisen im Hinblick auf die Auswahl der besten Subventionsform beurteilt werden. Bei

Online publiziert: 26.10.2010
© Gabler-Verlag 2010

Prof. Dr. Dr. h.c. G. Fandel (✉)
Editor in Chief

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Produktions- und Investitionstheorie,
FernUniversität in Hagen, Universitätsstr. 41, 58084 Hagen, Deutschland
E-Mail: zfb@fernuni-hagen.de

den analytischen Betrachtungen stellt sich heraus, dass sich eine deckungsbeitragsbasierte Subvention nur zur Lösung des Unterinvestitionsproblems im zweiten Teilbereich eignet. Ist dagegen die relative Marktgröße des Hauptprodukts sehr viel größer als die des Nebenprodukts, dann erweist sich eine umsatzbasierte Subvention als leistungsfähiger. Im umgekehrten Fall führt die mengenbasierte Subvention zu besseren Koordinations- und Steuerungsergebnissen. Die analytischen Betrachtungen des Verfassers liefern viele nützliche Hinweise zur praktischen Gestaltung derartiger Wertschöpfungsstrukturen innerhalb eines Unternehmens.

Zur Nützlichkeit des Verbots von Leerverkäufen in Kapitalmarktkrisen

Ein Verbot von Leerverkäufen wird im Allgemeinen gerne als Instrument der Kapitalmarktregulierung durch Regierungen mit dem Hinweis angewendet, dadurch Preisstürze auf den Finanzmärkten zu vermeiden. In diesem Sinne sind in den USA in den Monaten September und Oktober 2008 und in Großbritannien von November 2008 bis Januar 2009 temporäre Verbote von Leerverkäufen verhängt worden, deren Wirkungsanalyse nun zur Beantwortung der Fragen beitragen kann, ob durch ein derartiges Verbot das Risiko des Auftretens von Preisstürzen reduziert werden kann und dadurch sogar unter Umständen eine bessere Markteffizienz erreicht wird. Diesen Untersuchungsweg beschreiten *von Nitzsch* und *Kampshoff* in ihrem empirischen Beitrag, wobei sie für die USA 612 Finanztitel in die Leerverkaufsverbotsgruppe und 211 Finanztitel in die Kontrollgruppe einordnen können und sich für Großbritannien eine Leerverkaufsverbotsgruppe von 26 Aktien und eine Kontrollgruppe von 90 Aktien ergeben. Die statistischen Tests zeigen dabei zunächst einmal, dass ein temporäres Verbot von Leerverkäufen das Risiko beziehungsweise die Häufigkeit extrem negativer Preisausschläge in Finanzmarktkrisen nicht verringert. Weiterhin bewirkt die Einführung von Leerverkaufsverboten positive Überschussrenditen bei den Finanztiteln und schlägt sich infolge dessen in deren Überbewertung nieder. Die Aufhebung von Leerverkaufsverboten zeigt dagegen abnormale negative Renditen. Die beschriebenen Tendenzen fallen umso stärker aus, desto größer die Unterschiede in den Investoreneinschätzungen sind. Die von den Verfassern aufgestellte These der Verringerung der Markteffizienz infolge von Leerverkaufsverboten kann dagegen durch das Datenmaterial nur teilweise gestützt, aber nicht generell bestätigt werden.

Investorenreaktionen auf die Fair-Value-Option bei der Bilanzierung von Verbindlichkeiten

In einem Laborexperiment mit fortgeschrittenen Studenten der Wirtschaftswissenschaften an der Universität Münster versuchen *Lachmann*, *Wöhrmann* und *Wömpener* eine Antwort auf die Frage zu erhalten, wie Investoren auf die Fair-Value-Bilanzierung von Verbindlichkeiten nach IFRS reagieren. Konkret geht es um die Frage, ob nicht-professionelle Investoren in der Lage sind, die kontraintuitiven Auswirkungen einer Fair-Value-Bilanzierung von Verbindlichkeiten richtig zu interpretieren. Dabei ergibt sich die kontraintuitive Situation dadurch, dass durch die Bilanzierung der Passiva zum beizulegenden Zeitwert nach IFRS im Gegensatz zum Rückzahlungswert nach HGB ein Bonitätsverlust beziehungsweise eine

sinkende Kreditwürdigkeit beim bilanzierenden Unternehmen eintreten kann, die aber zugleich mit einer verbesserten Darstellung der Finanz- und Erfolgslage des Unternehmens verbunden ist. Die umgekehrte Wirkung tritt ein, wenn die Verbindlichkeit wieder zum Rückzahlungswert bilanziert würde. Da die Informationen zur veränderten Bilanzierung nach IFRS im Anhang der Bilanzen offenzulegen sind, stellt sich das Problem, inwieweit die sequentielle Aufnahme dieser Informationen sowie deren Bewertung und Gewichtung es tatsächlich noch erlauben, die reale Finanz- und Erfolgssituation des Unternehmens richtig einzuschätzen. So formulieren die Autoren für ihr Laborexperiment zwei Hypothesen. Die erste unterstellt, dass Unternehmen bei der Ausübung der Fair-Value-Option nach IFRS häufiger falsch eingeschätzt werden gegenüber solchen, welche diese Option nicht wahrnehmen. Die zweite Hypothese resultiert dagegen in der Behauptung, dass die Performance der Unternehmen durch nicht-professionelle Investoren von Runde zu Runde einer Aufklärung über die wahren Sachverhalte und erneute Neubewertung verbessert wird, bei den Investoren also Lerneffekte auftreten. Während die deskriptive Statistik zu 184 Beobachtungen im Jahre 2007 die beiden Hypothesen stützt – wenn auch die Lerneffekte nicht sehr stark ausfallen –, lässt sich durch die Anwendung eines multivariaten Regressionsmodells auf dieselben Daten nur eine geringe Entscheidungsnützlichkeit der Fair-Value-Option erkennen. Das bedeutet, dass das Laborexperiment grundsätzlich die Bedenken bestätigt, dass Bilanzen bei Ausübung der Fair-Value-Option für Verbindlichkeiten von nicht-professionellen Investoren eher falsch eingeschätzt werden.

Warum Nachwuchswissenschaftler der Betriebswirtschaftslehre das Universitätssystem verlassen

Chlosta, Pull, Fiedler und Welp untersuchen auf der Grundlage eines Selbstselektionsmodells die Faktoren, welche Nachwuchswissenschaftler in der Betriebswirtschaftslehre veranlassen, ihre Universitätskarriere abzubrechen. Dabei werden sowohl monetäre Aspekte wie die Einkommensoptimierung über die Zeit als auch nicht-monetäre Determinanten untersucht, die sich beispielsweise auf karriererelevante Fähigkeiten und die Arbeitsfreude beziehen. 578 Nachwuchswissenschaftler aus Deutschland, Österreich und der deutschsprachigen Schweiz, die in einer Liste des Verbandes der Hochschullehrer für Betriebswirtschaft geführt werden, sind in den Jahren 2005 und 2006 nach ihren entsprechenden Gründen eines Karrierewechsels befragt worden. Die infrage kommenden Erklärungsgrößen sind dabei in fünf Hypothesen gefasst worden. Als Kontrollvariablen wurden die Arbeitsbelastung an der Universität, das Forschungsalter und das Geschlecht einbezogen, die sich aber durchweg als nicht signifikant für die Entscheidungen erweisen. Aus den Auswertungen der Ergebnisse der deskriptiven Statistik ergibt sich, dass die Nachwuchswissenschaftler umso eher ihre Universitätskarriere abbrechen und in die Praxis wechseln, je geringer sie ihre Chancen auf eine Berufung auf eine Universitätsprofessur einschätzen, je größer ihre einkommensbezogene Zeitpräferenz ist, je geringer ihre Arbeitsfreude ausfällt, die sie über die Universitätstätigkeit empfinden, und je weniger karriererelevante Fähigkeiten sie für die zukünftige Professorentätigkeit mitbringen. Letzteres wird durch erfolgreiche Publikationen in renommierten Journals von Nicht-Wechslern gegenüber Karrierewechselern gemessen. Die Einkommensdifferenz zwischen

Praxis und gegenwärtiger Universitätstätigkeit hat dagegen kaum eine Bedeutung für eine höhere Wechselwahrscheinlichkeit. Nicht-Wechsler sind allerdings dadurch charakterisiert, dass sie weniger Kinder haben, mehr Veröffentlichungen in Top-Journals vorweisen können, eine geringere Arbeitsbelastung an der Universität empfinden und ein geringeres Forschungsalter besitzen. Die im Anschluss an die deskriptive Statistik vorgenommene Logit-Schätzung bestätigt jedoch nur die Zeitpräferenz sowie die relativen Fähigkeiten auf einem akzeptablen Signifikanzniveau als entscheidungsrelevant. In einer zusätzlichen multinomialen Logit-Schätzung wird gesondert untersucht, ob sich ein Unterschied ergibt, wenn der Karrierewechsel in einer Professorentätigkeit an einer Fachhochschule oder Berufsakademie besteht. Gegenüber den vorherigen Ergebnissen übt hier zusätzlich die Einkommensdifferenz im Vergleich zur Praxis einen Einfluss auf die Wechselentscheidung aus.

Das Dezember-Heft

Die nächste Ausgabe enthält vier Beiträge, die aus den Bereichen der Produktion, Logistik, Finanzierung und Bankwirtschaft kommen.

Dyckhoff und *Ahn* stellen verallgemeinerte DEA-Modelle zur Performanceanalyse vor, die es erlauben, über die relative Effizienz der Produktionen hinaus auch deren Wirkungen auf die relevanten Bewertungskriterien zu erfassen.

Zäpfel und *Mitter* entwickeln ein Logistikprozess-Planungs- und Steuerungssystem, welches spezifische Flexibilitätspotentiale des Dienstleisters erfasst, die Planungskomplexität aber in Grenzen hält.

Anhand einer empirischen Analyse notleidender Unternehmenskredite untersucht *Grunert* Verwertungserlöse von Kreditsicherheiten. Dabei zeigt sich, dass die erzielten Verwertungserlöse im Schnitt unter den prognostizierten Werten liegen.

Mählmann analysiert den Zusammenhang zwischen dem Betrug beim Identitätsausweis von Bankkunden und den Ausfallrisiken der in diesem Zusammenhang getätigten Konsumentenkredite. Interessanterweise haben ähnliche sozio-ökonomische Eigenschaften von Kontobesitzern gegensätzliche Auswirkungen auf die geschätzten Ausfall- und Betrugsrisiken.