

**ARBEITSPAPIERE**  
**des Instituts für Genossenschaftswesen**  
**der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster**

---

**Wer kooperiert im DAX? Erkenntnisse aus der Buchhaltung**  
-  
**Eine Analyse des Status Quo der kooperationsbezogenen**  
**Rechnungslegung von Unternehmen des deutschen Prime Standard**

von Robin Paul Wolf  
Nr. 181 ▪ Juli 2018

Westfälische Wilhelms-Universität Münster  
Institut für Genossenschaftswesen  
Am Stadtgraben 9 ▪ D-48143 Münster  
Tel. ++49 (0) 2 51/83-2 28 01 ▪ Fax ++49 (0) 2 51/83-2 28 04  
info@ifg-muenster.de ▪ www.ifg-muenster.de

## Vorwort

Unternehmenskooperationen sind in aktuell ein ebenso bedeutsames wie vielschichtiges Phänomen. Ihre Abgrenzung von den Alternativen, Markt und Hierarchie, ist keineswegs trivial und hat in der Kooperationstheorie zu einer ausgeprägten Definitionsvielfalt geführt. Gleichsam haben sich auch im Rahmen der Internationalen Rechnungslegung eigene Methoden herausgebildet, um die gemeinsamen Aktivitäten der Kooperationspartner in deren jeweiligem Konzernabschluss strukturieren und abbilden zu können. Sie sind jedoch weder rechnungslegungstheoretisch unumstritten noch problemlos mit dem kooperationstheoretischen Verständnis übereinstimmend.

Beide Welten zusammenzuführen und für die weitere Analyse nutzbar zu machen ist das Ziel von IfG-Mitarbeiter Robin Wolf, der in diesem Arbeitspapier auf die International Financial Reporting Standards und Unternehmen des deutschen Prime Standards fokussiert. Seine Ergebnisse zeichnen ein bisher einmalig umfassendes Bild der Kooperationstätigkeit dieser Unternehmen und bieten zahlreiche Anknüpfungspunkte für die weitere Forschung.

Das Arbeitspapier ist Teil des Forschungsprojekts zum Thema „Rechnungslegung von Unternehmenskooperationen“ im „IfG-Forschungscluster II: Kooperation“. Kommentare und Anregungen sind wie immer herzlich willkommen.



Univ.-Prof. Dr. Theresia Theurl

## **Zusammenfassung**

Art und Umfang der Finanzberichterstattung von Unternehmen über ihre kooperativen Aktivitäten sind umstritten - anekdotische Evidenz und rechnungslegungstheoretische Betrachtungen attestieren mitunter eine zu geringe Transparenz. Um diese Kritik einer empirischen Untersuchung zu führen zu können, bedarf es zunächst einer umfassenden Bestandsaufnahme der Konzernabschlüsse. Die Theorie der Unternehmenskooperation und der Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards zusammenführend, erhebt die vorliegende Untersuchung die Verteilung wesentlicher Kooperationstypen von Unternehmen des deutschen Prime Standard.

Im Ergebnis lässt sich eine nahezu omnipräsente Verbreitung von Unternehmenskooperationen in einer Vielzahl unterschiedlicher Kooperations-typen feststellen. Gleichzeitig zeigt sich eine die Nachvollziehbarkeit erschwerende Vielfalt verwendeter Begriffe, wodurch Befürchtungen über Qualitätsrisiken in der kooperativen Finanzberichterstattung genährt werden. Die gewonnenen Erkenntnisse bereiten die Grundlage für eine Reihe möglicher Forschungsansätze.

## **Abstract**

Nature and extent of financial reporting on entities' cooperative activities are under debate, with anecdotal evidence and theoretical aspects of accounting being used to argue for a lack of transparency. However, for purposes of empirically testing this critique, first a comprehensive stock-taking of the respective group statements is necessary. Uniting cooperative theory and financial reporting according to the International Financial Reporting Standards, this study collects the distribution of major types of cooperation among entities listed in the German prime standard.

Results indicate almost an omnipresence of cooperation, in a variety of types. At the same time, the apparent diversity in the applied terms hinders understanding and nurtures fears on qualitative risks in cooperative accounting. The results indicate a number of possible avenues for further research.

## **Keywords**

Unternehmenskooperation, Strategische Allianz, Rechnungslegung, IFRS 11, IAS 31, Gemeinschaftsunternehmen, Joint Venture, Cooperation, Strategic Alliance, Financial Reporting, Accounting

## Inhaltsverzeichnis

Vorwort .....	I
Abstract .....	II
Abbildungsverzeichnis.....	IV
Tabellenverzeichnis.....	IV
Abkürzungsverzeichnis.....	IV
1 Einleitung.....	1
2 Grundlagen.....	2
2.1 Die Unternehmenskooperation .....	2
2.1.1 Definition.....	2
2.1.2 Klassifizierung.....	2
2.1.3 Institutionalisierung .....	5
2.2 Die Rechnungslegung der Kooperationspartner .....	6
2.2.1 Rechnungslegung, Konzernabschluss und Stufenkonzept 6	
2.2.2 Institutionalisierung .....	7
2.2.3 Joint Control.....	8
2.2.4 Höhe des Kapitalanteils bei Equity-Kooperationen ohne Joint Control.....	11
2.2.5 Zusammenfassendes Beispiel.....	12
2.3 Verknüpfung zum Analyserahmen .....	13
3 Analyse der Unternehmen des deutschen Prime Standards.....	18
3.1 Daten und Vorgehen .....	18
3.2 Ergebnisse .....	22
3.2.1 Kooperationstätigkeit im Zeitablauf.....	22
3.2.2 Kooperationstätigkeit nach Indices .....	23
3.2.3 Kooperationstätigkeit nach Supersektoren .....	24
3.2.4 Equity-Kooperationen vs. Contractual-Kooperationen.....	26
3.2.5 Auffälligkeiten in der kooperativen Berichterstattung.....	29
4 Diskussion und Einschränkungen .....	30
5 Zusammenfassung und Ausblick .....	31
Literaturverzeichnis .....	33

## **Abbildungsverzeichnis**

Abb. 1: Klassifizierung von Unternehmenskooperationen .....	4
Abb. 2: Institutionalisierung von Unternehmenskooperationen .....	6
Abb. 3: Gegenüberstellung von IAS 31 und IFRS 11. ....	11
Abb. 4: Unternehmenskooperationen in der IFRS-Rechnungslegung...	12
Abb. 5: Zusammenfassende Übersicht des Analyserahmens .....	16
Abb. 6: Equity- vs. Contractual-Kooperationen im Zeitablauf.....	26
Abb. 7: Equity- vs. Contractual-Kooperationen nach Indices .....	26
Abb. 8: Equity- vs. Contractual-Kooperationen nach Supersektor .....	27

## **Tabellenverzeichnis**

Tab. 1: Kooperationstypen und deren Identifizierung in der Analyse ....	17
Tab. 2: Übersicht der Zusammensetzung: Stichprobe der Unternehmen des deutschen Prime Standard - Wirtschaftsjahre 2010 bis 2016 .....	20
Tab. 3: Verwendete Suchbegriffe im Rahmen der automatisierten Schlagwortsuche .....	21
Tab. 4: Referenzkennungen der unterschiedenen Kooperationstypen .	22
Tab. 5: Ergebnisse gegliedert nach Wirtschaftsjahren .....	23
Tab. 6: Ergebnisse gegliedert nach Index, aggregiert über alle Wirtschaftsjahre.....	24
Tab. 7: Ergebnisse gegliedert nach Supersektor, aggregiert über alle Wirtschaftsjahre.....	25
Tab. 8: Zusammenfassung Equity-Only, Contractual-Only, Both und ohne Kooperation .....	28

## **Abkürzungsverzeichnis**

Abb.	Abbildung
IAS	International Accounting Standards
IFRS	International Financial Reporting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
Tab.	Tabelle

## 1 Einleitung

Die traditionellen Unternehmensgrenzen wurden in den vergangenen Jahrzehnten im Rahmen von Globalisierung und Digitalisierung aufgeweicht.<sup>1</sup> Der Austausch am Markt ohne verstetigte Geschäftsbeziehung bietet für die Herausforderungen der heutigen Wirtschaft mitunter nicht die nötige Absicherung.<sup>2</sup> Gleichzeitig ist eine hierarchische Koordinationsform als Institutionalisierung durch Anreizprobleme häufig zu wenig agil und mag eine schnelle Anpassung an sich rasch wandelnde Marktanforderungen behindern.<sup>3</sup> Im Kontinuum zwischen Markt und Hierarchie<sup>4</sup> können Kooperationen zwischen Unternehmen hier Wettbewerbsvorteile bieten: Sie eröffnen den Kooperationspartnern die Chance, Economies of Scale, Scope, Skills, Risks, Innovation und Speed zu generieren.<sup>5</sup>

Auf diesem Wege liefern Unternehmenskooperationen einen Beitrag zur wirtschaftlichen Entwicklung der Kooperationspartner,<sup>6</sup> der sich über das externe Rechnungswesen auch in deren Rechnungslegung niederschlägt.<sup>7</sup> Art und Umfang der entsprechenden Finanzberichterstattung sind jedoch umstritten - anekdotische Evidenz und rechnungslegungstheoretische Betrachtungen attestieren mitunter eine zu geringe Transparenz.<sup>8</sup> Um diese Kritik nunmehr auch einer empirischen Untersuchung zuführen zu können, bedarf es zunächst einer Bestandsaufnahme des Phänomens.

Die vorliegende Untersuchung verfolgt daher zwei Ziele: Für die Unternehmen des deutschen Prime Standard<sup>9</sup> als Untersuchungsgegenstand wird anhand ihrer Konzernabschlüsse die Verteilung wesentlicher Kooperationstypen erhoben. Die Kritik am Status Quo der kooperationsbezogenen Rechnungslegung aufgreifend, bereiten die im Rahmen der Durchsicht gewonnenen Erkenntnisse zudem die Grundlage für spätere Forschungsvorhaben.

---

<sup>1</sup> Vgl. PICOT/REICHWALD/WIGAND (2003), S.2.

<sup>2</sup> Vgl. THEURL/MEYER (2004), S.149 ff.

<sup>3</sup> Vgl. THEURL/MEYER (2004), S. 152.

<sup>4</sup> Vgl. WILLIAMSON (1991), S. 269 und POWELL (1990), S. 295 f.

<sup>5</sup> Zu den Economies of Scale, Scope, Skills, Risks und Speed vgl. THEURL (2010), S. 317. Economies of Innovation bezeichnen kooperative Vorteile hinsichtlich der Innovationskraft - der Begriff wurde im Rahmen ihrer Lehrtätigkeit durch THEURL entwickelt. Vgl. auch POWELL (1990), S. 315 zur Erzielung von Skaleneffekten, Zugriff auf Know-How und Teilung von Risiken.

<sup>6</sup> Eine Einflussmöglichkeit besteht sowohl mittelbar als auch unmittelbar auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage. Untersuchungen zeigen z.B. negative Implikationen durch den Wegfall einer Unternehmenskooperation bzw. eines Kooperationspartners auf den zurückbleibenden Kooperationspartner (vgl. SINGH/MITCHELL (1996) und BOONE/IVANOV (2012)), wobei Unterschiede zwischen den Institutionalisierungsformen zu bestehen scheinen.

<sup>7</sup> Zur Einordnung des externen Rechnungswesens vgl. BAETGE/KIRSCH/THIELE (2014), S.1 und PELLENS et al. (2017), S. 2.

<sup>8</sup> Vgl. u.a. KASPERZAK (2003); SCHMIDT (2003) und SCHMIDT/LABRENZ (2006).

<sup>9</sup> Dies bezeichnet alle im DAX, MDAX, SDAX und TecDAX notierten Unternehmen; vgl. Abschnitt 3.1 für weitere Erläuterungen.

Hierzu wird im Folgenden zunächst das jeweils einschlägige Grundverständnis von Unternehmenskooperationen aus Sicht der Theorie der Unternehmenskooperation und der Rechnungslegung nach den International Financial Reporting Standards („IFRS“) zu einem Analyserahmen zusammengeführt. Dieser wird nachfolgend zur Untersuchung der Unternehmen des deutschen Prime Standard angewandt, bevor die Ergebnisse diskutiert und für zukünftige Forschungsvorhaben zusammengefasst werden.

## **2 Grundlagen**

### **2.1 Die Unternehmenskooperation**

#### **2.1.1 Definition**

Die Kooperationstätigkeit von Unternehmen ist ein sowohl in der Praxis häufig anzutreffendes,<sup>10</sup> als auch in der wissenschaftlichen Literatur vielfältig untersuchtes Phänomen.<sup>11</sup> Ein einheitliches Begriffsverständnis liegt jedoch nicht vor. Neben dem Begriff der „(Unternehmens)Kooperation“, werden insbesondere die Begriffe der „(Strategischen) Allianz“, des „Joint Ventures“ und des „(Unternehmens)Netzwerks“ durch einige Autoren als übergreifender Begriff verwendet.<sup>12</sup> Für den Zweck dieser Arbeit soll auf die folgende Definition nach THEURL zurückgegriffen und der Begriff Unternehmenskooperation als übergreifender Terminus angewandt werden.<sup>13</sup>

Unternehmenskooperationen sind demnach

„[...] nicht auf einmalige Transaktionen angelegte, meist vertraglich abgesicherte freiwillige Verbindungen mit anderen rechtlich [und wirtschaftlich] selbstständig bleibenden Unternehmen, die einzelne Unternehmensaktivitäten betreffen, um einzelwirtschaftliche Ziele besser zu erreichen als in den alternativen marktwirtschaftlichen Koordinationsformen Markt und Unternehmen.“<sup>14</sup>

#### **2.1.2 Klassifizierung**

Die Anwendungsfälle von Unternehmenskooperationen sind vielfältig und ebenso facettenreich, wie die Interaktion von Unternehmen im Wirtschaftssystem an sich. Dennoch

---

<sup>10</sup> Vgl. u.a. EBNER STOLZ (2015), S. 16.

<sup>11</sup> Für einen Überblick vgl. OXLEY/SILVERMAN (2008).

<sup>12</sup> U.a. verwenden EBNER STOLZ (2015), S. 6 f. und OXLEY/SILVERMAN (2008), S. 209 ff., „Allianz“ bzw. „Alliance“ als Synonym für Unternehmenskooperationen und gehen KASPERZAK (2003), S. 39 ff., von „Unternehmensnetzwerk“ bzw. POWELL (1990), S. 295 f., von „Network“ als Oberbegriff aus. HENNART (1988), S. 361 f. nutzt hingegen den allgemeinen Begriff „Joint Venture“.

<sup>13</sup> Sofern zitierte Quellen Abweichungen zu diesem Begriffsverständnis aufweisen, werden deren Inhalte im Folgenden soweit für das Verständnis im Rahmen dieses Aufsatzes nötig entsprechend zum oben benannten Definitionsverständnis in Bezug gesetzt.

<sup>14</sup> THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S.4. Die zitierte Definition nach THEURL wurde um innerhalb der Vorlesung von THEURL entwickelte Elemente ergänzt.

lassen sich, unter Rückgriff auf konstituierende Merkmale, unterschiedliche Formen von Unternehmenskooperationen klassifizieren.<sup>15</sup> Mit Blick auf die Positionierung der Kooperationspartner zueinander in der Wertschöpfungskette werden für die weitere Betrachtung die folgenden drei Grundtypen von Unternehmenskooperationen unterschieden: i) strategische Allianzen, ii) Wertkettenkooperationen und iii) sonstige Unternehmenskooperationen.

Eine **strategische Allianz**<sup>16</sup> stellt eine Form der Unternehmenskooperation zwischen zwei aktuellen oder potentiellen Konkurrenten eines Endproduktmarktes auf der gleichen Ebene einer Wertschöpfungskette dar. Diese Form der Unternehmenskooperation ist also horizontal ausgestaltet, muss jedoch nicht auf eine Wertschöpfungsstufe begrenzt sein. Beispiele finden sich in der Forschung und Entwicklung von Pharmazeutika ebenso wie in Produktion oder dem gemeinsamen Vertrieb.

Die **Wertkettenkooperation**<sup>17</sup> bezeichnet Unternehmenskooperationen vertikaler Form, d.h. auf unterschiedlicher Wertschöpfungsebene zwischen Unternehmen des gleichen Endproduktmarktes. Beispiele sind ein Franchising-Verhältnis, das Auslagern von Tätigkeiten durch die Einbindung von Subunternehmen oder sonstige Formen langfristiger Zusammenarbeit zwischen Zulieferer und Hersteller bzw. Hersteller und Händler, die es ermöglichen einzelwirtschaftliche Ziele durch wiederkehrenden Austausch besser zu erreichen als alleine.

Alle **sonstigen Unternehmenskooperationen** zwischen Kooperationspartnern diagonalen (d.h. branchenübergreifend zwischen Unternehmen unterschiedlicher Wertkettentypen) oder gemischter Natur (d.h. sowohl mit horizontalen als auch vertikalen Elementen) werden in unserer Betrachtung als Auffangposten behandelt.

Von den oben benannten, drei Grundtypen der Unternehmenskooperation lassen sich ergänzend sogenannte **Unternehmensnetzwerke**<sup>18</sup> abgrenzen. Bei ihnen handelt es sich um eine Unternehmenskooperation von mehr als zwei Kooperationspartnern, die ihre Fähigkeiten im gegenseitigen Interesse verknüpfen. Bei einem Unternehmensnetzwerk kann es zur Ausbildung von Unternehmenskooperationen aller Grundtypen kommen.

---

<sup>15</sup> Die nachstehenden Ausführungen zu unterscheidbaren Formen von Unternehmenskooperationen greifen insgesamt zurück auf das durch THEURL im Rahmen der Lehrtätigkeit erarbeitete Verständnis. Spezifische Quellen für einzelne Definitionen werden gesondert angegeben.

<sup>16</sup> Vgl. THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S. 28 und THEURL (2010), S. 334 f. für die Ausführungen zur Strategischen Allianz.

<sup>17</sup> Vgl. THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S. 28 f. und THEURL (2010), S. 335 für die Ausführungen zur Wertkettenkooperation.

<sup>18</sup> Vgl. THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S. 29 f. und THEURL (2010), S. 335 f. für die Ausführungen zum Unternehmensnetzwerk.



Gleichzeitig können Unternehmensnetzwerke jedoch auch mit einem Fokus auf horizontale, vertikale oder diagonale Unternehmenskooperationen zwischen den Netzwerkmitgliedern gegründet werden. Die konkrete Ausgestaltung des Unternehmensnetzwerks kann dabei sowohl zentral durch ein fokales Unternehmen geleitet werden, oder aber eine dezentrale Verknüpfung einiger oder aller Netzwerkmitglieder vorsehen. Als Spezialfall des Unternehmensnetzwerkes ist zudem das Zwei-Ebenen-Netzwerk hervorzuheben. Es wird aufgrund seiner einheitlichen Außenwirkung mitunter auch als virtuelles Unternehmen bezeichnet und stellt ein Basisnetzwerk durch eine Vielzahl von Unternehmen dar, deren Mitglieder sich aus dem Pool an Netzwerkpartnern bilateral oder multilateral für einzelne Projekte zusammenfinden. Die gemeinsame Mitgliedschaft der Kooperationspartner fördert einheitliche Grundvoraussetzungen der Kooperationsfähigkeit und begünstigt den Aufbau von Vertrauen zwischen den Mitgliedern des Netzwerks. Die Anbahnung und Durchführung von Unternehmenskooperationen zwischen ihnen wird erleichtert.

Aus den vorstehenden Überlegungen ergibt sich die folgende Matrix.

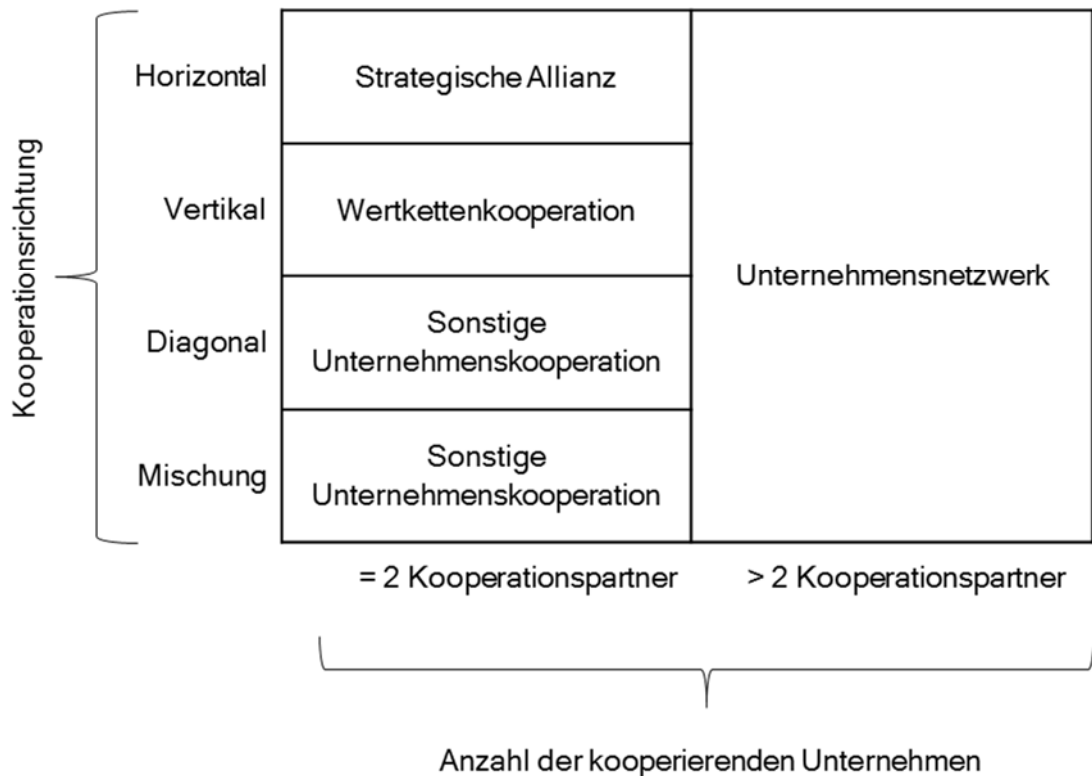


Abb. 1: Klassifizierung von Unternehmenskooperationen

Quelle: eigene Darstellung

### 2.1.3 Institutionalisation

Des Weiteren kann hinsichtlich der Institutionalisationsform zwischen Unternehmenskooperationen mit („equity joint venture“) und ohne („contractual joint venture“) Gründung einer gesonderten Legaleinheit unterschieden werden. Letztere bestehen in der informellen Vereinbarung, der schriftlichen Bindung oder des Austauschs von Kapitalbeteiligungen.<sup>19</sup> Das in der Literatur mitunter als Oberbegriff für Unternehmenskooperationen verwendete joint venture im Sinne des equity joint ventures stellt insofern keine eigenständige Kooperationsform dar, sondern ist vielmehr als Institutionalisationsform zu verstehen.<sup>20</sup> Die Kooperation der Unternehmen wird durch Gründung einer separaten Legaleinheit umgesetzt, wobei die Anteile am joint venture zwischen den Kooperationspartnern gleichverteilt oder aber in unterschiedlicher Höhe ausgestaltet sein können.<sup>21</sup> Ebenso wie die anderen Kooperationsstypen können auch Unternehmensnetzwerke in einem joint venture institutionalisiert sein.

---

<sup>19</sup> THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S. 25.

<sup>20</sup> In der Literatur findet sich mitunter die Unterscheidung von Kooperationsaktivitäten allgemein in Equity Joint Venture und Contractual oder auch Non-Equity Joint Venture. Letzteres bezeichnet dabei alle Ausprägungen kooperativer Unternehmensaktivität auf Basis von Vereinbarungen. Denkbar sind ebenfalls gegenseitigen Kapitalbeteiligungen der Kooperationspartner. Determinierendes Element eines Equity Joint Venture ist stets die Gründung einer gesonderten Legaleinheit; vgl. u.a. THEURL (2010), S.329, HENNART (1988), S. 361 f und aus rechtlicher Sicht CARDINALE-KOC/BAISCH (2017) .

<sup>21</sup> „J[oint]V[enture]s and alliances are intermediate forms of cooperation. JVs are separate business entities established by the partners in order to achieve a mutual task. Alliances are similar to JVs, involving contribution of assets and capital, but, unlike JVs, separate entities are not created.“ und „Optimal ownership allocation has been modeled extensively on JVs, generally indicating that [...] [it] should be asymmetric“, MOSKALEV/SWENSEN (2007), S. 30 f, unter abweichender Verwendung des Allianzbegriffs.

Dies ergänzt die obige Matrix-Darstellung zu folgendem Quader.

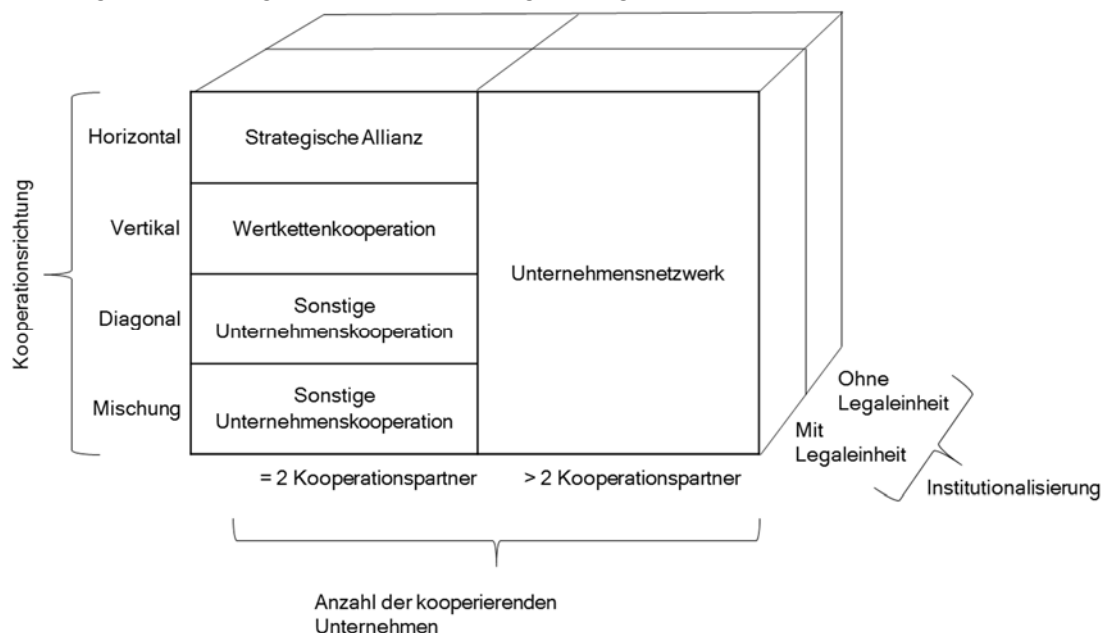


Abb. 2: Institutionalisierung von Unternehmenskooperationen

Quelle: eigene Darstellung

Weitere, inhaltliche Untergliederungen sind denkbar (u.a. in Hinsicht auf die Kooperationsdauer, z.B. Projektkooperationen, und die Art der verwendeten Gesellschaftsform, z.B. Genossenschaften), jedoch für die weitere Betrachtung an dieser Stelle vernachlässigbar.<sup>22</sup>

## 2.2 Die Rechnungslegung der Kooperationspartner

### 2.2.1 Rechnungslegung, Konzernabschluss und Stufenkonzept

Rechnungslegung (als Ergebnis des externen Rechnungswesens<sup>23</sup>) dient kurzgefasst der Rechenschaft zum Abbau von Informationsasymmetrien im Verhältnis des Rechnungslegenden zu seinen Share- bzw. Stake-Holdern, der Dokumentation und der Kapitalerhaltung.<sup>24</sup> Rechnungslegung ist wesentlicher Bestandteil unseres heutigen Wirtschaftssystems.<sup>25</sup>

<sup>22</sup> Für eine Erläuterung vgl. THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S. 30 ff und THEURL (2010), S. 336 ff.

<sup>23</sup> Zur Einordnung des externen Rechnungswesens BAETGE/KIRSCH/THIELE (2014), S.1.

<sup>24</sup> Zum Zwecksystem der Rechnungslegung vgl. u.a. BAETGE/KIRSCH/THIELE (2014), S. 100 ff. und BAETGE/KIRSCH/THIELE (2015) S.41 ff, sowie PELLENS et al. (2017), S. 9 ff.

<sup>25</sup> HOPWOOD/MILLER (1994), S.1 ff verdeutlichen die weitreichende Bedeutung des „Accounting“ (Rechnungslegung) aus sozialer und institutioneller Sicht.

Im Kontext der Rechnungslegung bieten Unternehmenskooperationen grundsätzlich in zweierlei Hinsicht Ansatzpunkte zur wissenschaftlichen Untersuchung:<sup>26</sup> i) die Unternehmenskooperation als rechnungslegende Einheit und ii) die Abbildung der Unternehmenskooperation in der Rechnungslegung der Kooperationspartner. Auf Letzteres fokussiert die weitere Untersuchung, wobei nicht die Abbildung der Unternehmenskooperation im Einzelabschluss des Kooperationspartners, sondern ausschließlich in dessen Konzernberichtseinheit Gegenstand der Betrachtung ist.<sup>27</sup> Das Vorgehen orientiert sich damit an der primären Informationsquelle des Kapitalmarkts,<sup>28</sup> dem Konzernabschluss und Konzernlagebericht als wesentliche Bestandteile des Geschäftsberichts börsennotierter Unternehmen.<sup>29</sup> Vereinfachend wird im Folgenden hierfür insgesamt der Begriff „Konzernabschluss“ verwendet.

Für Zwecke der IFRS-Konzernrechnungslegung bestehen auf Basis des Stufenkonzepts unterschiedliche Herangehensweisen an den Einbezug von mit dem abschlusserstellenden Unternehmen in Verbindung stehenden Einheiten.<sup>30</sup> Vor dem Hintergrund des angenommenen Informationsinteresses der Bilanzadressaten an Eigentums- und Verfügungsrechten der bilanzierenden Einheit stellen die IFRS auf das sogenannte „Control-Konzept“ ab - hieraus leiten sich in Art und Umfang unterschiedliche Methoden der Aufnahme der Geschäftsinteressen des Konzernmutterunternehmens im Rahmen des Stufenkonzeptes ab.<sup>31</sup>

## 2.2.2 Institutionalisation

Hinsichtlich der Institutionalisation der Unternehmenskooperation muss auch für Zwecke der Rechnungslegung zunächst zwischen Kooperationen innerhalb einer separaten Legaleinheit, an der die Kooperationspartner beteiligt sind, und Kooperationen auf rein

---

<sup>26</sup> KASPERZAK (2003), S.4 f.

<sup>27</sup> Die Frage der eigenen Rechnungslegung einer Legaleinheit „Unternehmenskooperation“ weist grundsätzlich keine Besonderheiten gegenüber der Rechnungslegung einzelner Unternehmen auf. Gleichzeitig ist eine Betrachtung der Unternehmenskooperation als fiktive Berichtseinheit in der Wissenschaft in seinen Grundsätzen bereits erfolgt, vgl. auf das Netzwerk fokussierend, KASPERZAK (2003), insbesondere S. 150 ff; KASPERZAK (2004) und ORDELHEIDE (1999).

<sup>28</sup> Vgl. DEMPFLER (2006), S. 108 und HAYN (2016).

<sup>29</sup> Der Geschäftsbericht bezeichnet regelmäßig eine zusammenfassende Veröffentlichung von Konzernabschluss, Konzernlagebericht sowie freiwilligen Zusatzangaben, vgl. GABLER WIRTSCHAFTSLEXIKON.

<sup>30</sup> Vgl. HAEGER/ZÜNDORF (2009), S. 250 f. für eine auf die IFRS fokussierte Darstellung des Stufenkonzepts.

<sup>31</sup> Vgl. BAETGE/KIRSCH/THIELE (2014), S. 103, und PELLENS et al. (2017), S. 137 ff., jeweils mit Bezug auf die IFRS.

vertraglicher Basis unterschieden werden.<sup>32</sup> Erstere sollen folgend als „Equity-Kooperation“, letztere als „Contractual-Kooperation“ bezeichnet werden.<sup>33</sup> Wie bereits erwähnt bestehen für den Begriff der Unternehmenskooperation in der Literatur diverse Definitionen - dies setzt sich auch im Bereich der globalen Rechnungslegungsansätze einschließlich der IFRS fort.<sup>34</sup> Vor dem Hintergrund des Untersuchungsobjekts „Unternehmen des deutschen Prime Standard“ werden die betrachteten Rechnungslegungsstandards nachfolgend auf die IFRS eingegrenzt.<sup>35</sup> Bestehende Begriffsabgrenzungen in den IFRS und ihr zeitlicher Wandel werden nachfolgend aufgezeigt.

### 2.2.3 Joint Control

#### *Definition*

Die Ausübung einer gemeinschaftlichen Kontrolle („Joint Control“)<sup>36</sup> über die (wesentlichen) Aktivitäten der Unternehmenskooperation bildet ein notwendiges Kriterium für die Anwendbarkeit der kooperationspezifischen Regelungen im Rahmen der IFRS. Die Definition der Unternehmenskooperation in der Rechnungslegung ist insofern enger gefasst als in der Theorie der Unternehmenskooperation.<sup>37</sup>

#### *Bei Equity-Kooperationen*

Üben die Kooperationspartner die Kontrolle über die Equity-Kooperation gemeinsam aus, spricht man nach den IFRS grundsätzlich von einem „Gemeinschaftsunternehmen“. Für diese haben sich durch die Einführung von IFRS 11 mit Wirkung ab dem 1. Januar 2013 jedoch Änderungen in Definition und Konsolidierungsvorschriften ergeben.<sup>38</sup> Unter IAS 31 bildete „Joint Venture“ den Oberbegriff über alle Formen der erfassten Unterneh-

---

<sup>32</sup> Vgl. vertiefend HÖFNER (2017), Abschnitt 3, S. 65 ff. HÖFNER macht an dieser Stelle zu Recht auch auf die Gesellschaft bürgerlichen Rechts, § 705 BGB, im deutschen Recht aufmerksam, welche außenwirksam als BGB-Gesellschaft oder aber als reine BGB-Innengesellschaft geführt werden kann, vgl. S. 74 f. Für bilanzielle Zwecke zentral ist dann die Unterscheidung in Bruchteils- oder Gesamthandsgemeinschaft, vgl. HÖFNER (2017), S. 74 ff. Nur Letztere ist im Sinne dieser Untersuchung als Equity-Kooperation zu verstehen.

<sup>33</sup> Bei den Begriffen handelt es sich um eine eigene Wortschöpfung, keine Terminologie der IFRS. Die Unterscheidung erhöht jedoch das Verständnis der folgenden Ausführungen.

<sup>34</sup> Vgl. HÖFNER (2017), S. 65 ff.

<sup>35</sup> Sofern nicht anders bezeichnet, ist „Rechnungslegung“ daher im Weiteren als Konzernrechnungslegung im Einklang mit den IFRS zu verstehen.

<sup>36</sup> Vgl. IFRS 11:7.

<sup>37</sup> Vgl. ERNST & YOUNG (2011a), S. 5. Unternehmungen unter einseitiger Kontrolle werden hingegen entsprechend der einschlägigen Rechnungslegungsstandards z.B. für Tochterunternehmen oder assoziierter Unternehmen bilanziert. Vgl. auch nachfolgende Ausführungen.

<sup>38</sup> Vgl. u.a. KAFADAR (2008); IASB (2011), ERNST & YOUNG (2011a) und BETANCOURT/BARIL (2013) für eine ausführliche Darstellung.

menskooperationen und benannte die „Jointly Controlled Entity“ das Gemeinschaftsunternehmen. Gemäß IFRS 11 wird dieses nun grundsätzlich zum „Joint Venture“ umgewidmet und findet das „Joint Arrangement“ als neuer Oberbegriff Verwendung. Zudem wird das Vorliegen einer separaten Einheit<sup>39</sup> von einer hinreichenden Bedingung einer Jointly Controlled Entity zu einer notwendigen Bedingung eines Joint Ventures abgeschwächt. Um den Gegebenheiten des Einzelfalls mehr Gewicht zu verleihen wird dabei von der rein rechtlichen Struktur abstrahiert - führen die tatsächlichen Umstände nach Würdigung der vertraglichen Regelungen des Einzelfalls zu einem anderen Ergebnis, so sind nunmehr auch als gemeinschaftliche Legaleinheiten ausgestaltete Kooperationen als „Joint Operation“ zu klassifizieren.<sup>40</sup> Aus dem Gemeinschaftsunternehmen gem. IAS 31 als „vertraglich abgesicherte Möglichkeit zur gemeinsamen Beherrschung“<sup>41</sup> wird durch IFRS 10 und 11 eine „über [ein] eigenständiges Vehikel strukturierte gemeinschaftliche Vereinbarung mit Anrecht auf das anteilige Nettovermögen.“<sup>42</sup> Wird diese nicht tatsächlich gelebt, liegt gemäß IFRS 11 anstelle eines Joint Venture eine bilanziell abweichend zu erfassende Joint Operation vor.<sup>43</sup>

Auch hinsichtlich der konzernbilanziellen Behandlung ergeben sich durch IFRS 11 Änderungen. Während der vormals gültige IAS 31 dem bilanzierenden Unternehmen in Bezug auf seine Gemeinschaftsunternehmen ein Wahlrecht zwischen Quotenkonsolidierung oder at-Equity Bilanzierung eröffnete, vereinheitlicht IFRS 11 die Berichterstattung zu einer zwingenden Anwendung der at-Equity Bilanzierung.<sup>44</sup> Im Zusammenspiel mit erweiterten Angaben in den Notes<sup>45</sup> entsprechend IFRS 12 erhofft sich das IASB eine „erhöhte Vergleichbarkeit und Transparenz“<sup>46</sup>.

---

<sup>39</sup> Es handelt sich hierbei gemäß IFRS 11.A um eine „separately identifiable financial structure“, entweder in Form einer Legaleinheit oder auch einer statutorischen Einheit. Entscheidend ist nicht ihre Rechtsfähigkeit, sondern ihre rechtliche Separierbarkeit, vgl. HÖFNER (2017), S. 160.

<sup>40</sup> Ganz oder auch nur teilweise, unter Herauslösung einzelner Elemente. Vgl. KAFADAR (2008), S. 275, für ein im Kontext des Exposure Draft diskutiertes Beispiel eines herauszulösenden Vermögenswerts.

<sup>41</sup> Vgl. BUSCH/ZWIRNER (2014), S. 188.

<sup>42</sup> Vgl. BUSCH/ZWIRNER (2014), S. 188.

<sup>43</sup> Für weitere Erläuterungen der Joint Operation vgl. unten. PELLENS et al. (2017), S. 924, geben ein wertvolles Beispiel zur Abgrenzung eines Gemeinschaftsunternehmens von einer Joint Operation. Tritt das Kooperationsunternehmen nicht in Geschäftsbeziehung mit Dritten und konsumieren die Kooperationspartner im wirtschaftlichen Ergebnis den aus der gemeinsamen Aktivität generierten Nutzen auf eine Weise, dass die kooperativen Verrechnungspreise nur zu einer Kostendeckung führen, handelt es sich nicht um ein Gemeinschaftsunternehmen, sondern um eine Joint Operation - es liegt eine wirtschaftliche Abhängigkeit vor. Juristisch besteht zwar ein Nettovermögensanspruch, mangels Überschusses jedoch in Höhe von Null, da sämtliche Chancen und Risiken bereits absorbiert wurden.

<sup>44</sup> Vgl. BUSCH/ZWIRNER (2014), S. 188.

<sup>45</sup> Die Begriffe Notes und Anhang werden im Folgenden Synonym verwendet.

<sup>46</sup> Vgl. IASB (2011), S. 6.

### *Bei Contractual-Kooperationen*

Wesentlicher Schritt bei der Erfassung einer Contractual-Kooperation in der Rechnungslegung nach IFRS ist die Abgrenzung von einer reinen Markttransaktion, d.h. einer bloßen Lieferung oder Leistung gegen Geld oder sonstige (geldwerte) Vorteile. Während sich bei einmaligen Transaktionen am „Spot Markt“ regelmäßig nicht die Frage stellt, ob diese als gemeinsames Unterfangen erfasst werden sollten, ist die Beurteilung z.B. bei Lizenz-, Auftragsfertigungs- oder Lieferverträgen mit wiederholtem Austausch zwischen den Vertragsparteien häufig weniger eindeutig. Wird die Zusammenarbeit jedoch nicht unter Joint Control durchgeführt, handelt es sich aus Sicht der IFRS um ein als reine Markttransaktion zu erfassendes „Supplier Arrangement“.<sup>47</sup> Hier besteht ein wesentlicher Unterschied zur Einordnung gemäß der Theorie der Unternehmenskooperation.

Ist eine gemeinsame Kontrolle hingegen gegeben, liegt aus Sicht der IFRS eine Kooperationsfähigkeit vor, die zu weiteren Berichtspflichten führt. Unter IAS 31 wurde hierbei zwischen den „Jointly Controlled Assets“<sup>48</sup> und den „Jointly Controlled Operations“<sup>49</sup> unterschieden. IFRS 11 fasst beide Kategorien zu den bereits oben benannten Joint Operations zusammen. Die konzernbilanzielle Erfassung umfasst unverändert die zuzurechnenden Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen durch den jeweiligen Kooperationspartner, ohne Anwendung einer Konsolidierung.<sup>50</sup>

---

<sup>47</sup> Vgl. PRICEWATERHOUSECOOPERS (2011).

<sup>48</sup> Z.B. eine durch zwei Partner erbaute Ölpipeline; vgl. MILBURN/CHANT/BOARD (1999), S. 26.

<sup>49</sup> Z.B. der Bau einzelner Komponenten eines Flugzeugs durch Kooperationspartner, die gemeinsam von dessen Erlösen profitieren; vgl. MILBURN/CHANT/BOARD (1999), S. 25.

<sup>50</sup> Im Unterschied zur Quotenkonsolidierung erfolgen hierbei keine Konsolidierungsschritte. Die Zurechnung erfolgt zudem separat je einzeltem Element und nicht einheitlich anhand des Anteils am Gemeinschaftsunternehmen; vgl. ERNST & YOUNG (2011b), S. 10, für eine weitere Erläuterung.

Eine zusammenfassende Übersicht über die unterschiedlichen Arten der nach IAS 31 bzw. IFRS 11 zu erfassenden Unternehmenskooperationen bei Vorliegen von Joint Control ist nachfolgend dargestellt.

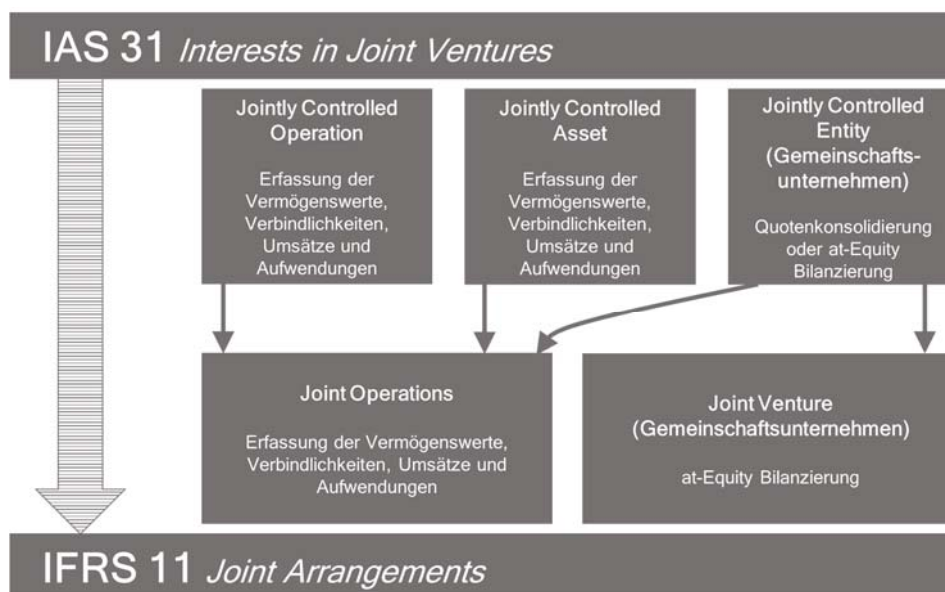


Abb. 3: Gegenüberstellung von IAS 31 und IFRS 11.

Quelle: eigene Darstellung in Anlehnung an IASB (2011), S. 18.

## 2.2.4 Höhe des Kapitalanteils bei Equity-Kooperationen ohne Joint Control

Liegt eine Equity-Kooperation, jedoch kein Joint Control vor, entscheidet die Höhe des Kapitalanteils des Kooperationspartners über die Art und Umfang der Berichterstattung im Rahmen des Konzernabschlusses des Kooperationspartners.<sup>51</sup> Unterschieden werden können die Tochtergesellschaft, das assoziierte Unternehmen sowie die Beteiligung, deren Vorliegen umgekehrt jedoch nicht zwingend eine Kooperation mit einem anderen Unternehmen identifiziert.

Eine Tochtergesellschaft liegt vor, wenn einer der Kooperationspartner die Kontrolle über die gemeinsam gegründete Einheit ausübt.<sup>52</sup> Diese wird dann durch ihn vollständig in seiner Konzernbilanz erfasst. Je nach Anteil weist der andere Partner hingegen gegebenenfalls ein assoziiertes Unternehmen (Anteil von mindestens 20%, jedoch weniger als 50% bzw. kein Joint Control)<sup>53</sup> oder eine Beteiligung (Anteil von weniger als 20%)<sup>54</sup> in seiner Konzernbilanz aus. Ersteres wird über die Equity-Methode nach IAS 28 in der

<sup>51</sup> Es wird vereinfachend eine Unternehmenskooperation von nur zwei Parteien unterstellt.

<sup>52</sup> Vgl. hierzu und im Folgenden HAEGGER/ZÜNDORF (2009), S. 250 f. für eine auf die IFRS fokussierte Darstellung des Stufenkonzepts.

<sup>53</sup> IAS 28(2011).5 sieht eine widerlegbare Vermutung eines maßgeblichen Einflusses bei Überschreiten eines Anteils von 20% vor.

<sup>54</sup> Oder eines anderweitig als nicht maßgeblich eingeschätzten Einflusses.



Konzernbilanz berücksichtigt,<sup>55</sup> letzteres hingegen ist in das Finanzanlagevermögens aufzunehmen.<sup>56</sup> Bilanziell erfasste Tochterunternehmen mit einem Anteil von weniger als 100% können, müssen jedoch nicht auf ein Kooperationsverhältnis hindeuten. Es ist gleichsam eine Verteilung der verbleibenden Anteile im Streubesitz denkbar. Analoges gilt für das assoziierte Unternehmen und die Beteiligung.<sup>57</sup>

Abb. 4 fasst die obigen Erläuterungen insgesamt noch einmal grafisch zusammen.

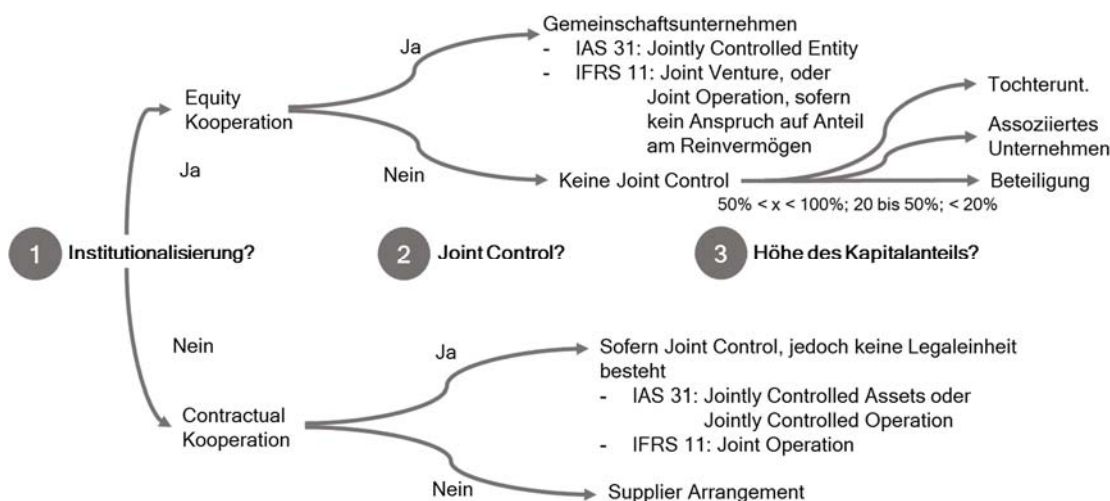


Abb. 4: Unternehmenskooperationen in der IFRS-Rechnungslegung

Quelle: eigene Darstellung

### 2.2.5 Zusammenfassendes Beispiel

Zur Verdeutlichung der oben erläuterten Unterscheidungsmerkmale werden die drei betrachteten Klassifizierungskriterien im Folgenden auf ein konkretes Beispiel angewandt. In den Erläuterungen wird auf die Definitionen gemäß IFRS 11 abgestellt und die Bilanzierungshinweise beziehen sich stets auf die Sicht des Unternehmens A.

Beispielhaft plant Filmstudio A eine Zusammenarbeit mit dem Animationsstudio B, um künftig auch computeranimierte Inhalte anbieten zu können.<sup>58</sup> Hierzu entscheiden die Parteien zunächst, die Inhalte von B an A zu lizenzieren. A ist eigenständig für die Vermarktung der Inhalte verantwortlich - Joint Control liegt nicht vor und die Zusammenarbeit ist entsprechend als Supplier Arrangement zu charakterisieren.

<sup>55</sup> Vgl. IAS 28(2011).16.

<sup>56</sup> Vgl. IAS 28(2011).16 Umkehrschluss und IFRS 9.2.1 (a).

<sup>57</sup> In diesen Fällen ist das Eigentum an der Gesellschaft zwar zwischen unterschiedlichen Parteien aufgeteilt, sie agieren jedoch als bloße Investoren und nicht als Kooperationspartner.

<sup>58</sup> Das gesamte Beispiel wurde unter Rückgriff auf die Ausführungen der Media Industry Accounting Group von PricewaterhouseCoopers verfasst, vgl. PRICEWATERHOUSECOOPERS (2011).

Sollte stattdessen eine gemeinsame Entscheidungsfindung über wesentliche Geschäftselemente vereinbart werden und B sogar ggf. ein Veto zugesprochen werden, müsste von Joint Control ausgegangen werden. Es würde sich insofern um ein Joint Operation handeln. Beide Parteien würden die ihnen zugehörigen Vermögenswerte, Schulden, Erträge und Aufwendungen bilanzieren.

Gleiches gilt, sofern A und B ihre Zusammenarbeit zwar über eine gesonderte Legaleinheit ausüben und in gleicher Höhe über Anteile und damit Stimmrechte verfügen,<sup>59</sup> die tatsächlichen Regelungen des Einzelfalls jedoch nicht ein Eigentum von A und B am Reinvermögen des Unternehmens vorsehen, sondern beispielsweise B die vollen Eigentumsrechte an seinen Inhalten zusprechen und A im Gegenzug ein Residualanspruch auf die Erträge nach Zahlung einer Lizenz an B hat. Wirtschaftlich würde dies mithin dem zuvor erläuterten Fall einer Joint Operation entsprechen und ist entsprechend nach IFRS 11 auch nicht abweichend zu behandeln.

Ein Gemeinschaftsunternehmen liegt hingegen vor, wenn A und B das Unternehmen gemeinsam kontrollieren, und ihnen ein ihrem Anteil entsprechender Teil des Unternehmensgewinns zusteht.

Gründen A und B hingegen gemeinsam ein Unternehmen, kontrolliert dieses jedoch maßgeblich A und hält z.B. 70% der Anteile, so erfasst A dieses als Tochterunternehmen in seiner Konzernbilanz. Liegen die Anteile hingegen größtenteils bei B, bilanziert A entsprechend seiner Anteilshöhe bzw. seiner Einschätzung hinsichtlich eines maßgeblichen Einflusses auf die Geschäftstätigkeit entweder ein assoziiertes Unternehmen nach der at Equity-Methode oder aber eine Beteiligung als Finanzanlage.

### **2.3 Verknüpfung zum Analyserahmen**

Ein Vergleich der Grundlagen zur Theorie der Unternehmenskooperation und der IFRS-Konzernrechnungslegung der Kooperationspartner zeigt drei wesentliche Unterschiede auf: Erstens ist die Definition des „Spezialfalls Unternehmenskooperation“ in den IFRS enger gefasst. Für Fälle, in denen das Kriterium des Joint Control nicht erfüllt ist, greifen stattdessen die für den Fall der Hierarchie oder die Markttransaktion allgemein geltenden Bilanzierungsvorschriften. Zweitens orientiert sich die Theorie der Unternehmenskooperation für ihre Klassifizierung verstärkt an dem Verhältnis der Kooperationspartner zueinander, innerhalb der Wertschöpfungskette. Dieses spielt für die bilanzielle Einordnung hingegen keine Rolle. Ebenso wenig ist drittens die theoretisch bedeutsame Unterscheidung in Unternehmensnetzwerk und andere Formen der Unternehmenskooperation für

---

<sup>59</sup> Ein Auseinanderfallen von Stimmrechten und Anteilsbesitz wird im Beispiel vereinfachend nicht angenommen.

die Rechnungslegung relevant - sie legt stattdessen das Gewicht auf die Institutionalisierung und die gemeinsame Beherrschung des Vorhabens.

Bei der Verknüpfung beider Welten für die weitere Untersuchung ergeben sich eine Reihe von Herausforderungen und Einschränkungen des möglichen Analyserahmens. Wie bereits in Abschnitt 2.2.4 angesprochen, können Tochterunternehmen mit einem Anteil von weniger als 100%, assoziierte Unternehmen und Beteiligungen auf eine Unternehmenskooperation hindeuten - die Schlussfolgerung ist jedoch nicht zwingend. Die drei Elemente sind somit nur bei Angabe weiterführender Informationen im Rahmen des Konzernabschlusses zweifelsfrei als Unternehmenskooperationen identifizierbar. Die Finanzberichterstattung eines Unternehmens enthält jedoch über die quantitativen Bestandteile hinaus auch weitreichende qualitative Angaben in Konzernanhang und -lagebericht. Dem Bilanzadressaten sind sämtliche wesentliche Elemente der Geschäftstätigkeit im Wirtschaftsjahr aufzuzeigen.<sup>60</sup> Zumindest für wesentliche Beziehungen mit Kooperationspartnern sind Informationen hierzu daher verfügbar und eine Berücksichtigung in der Analyse ist möglich.

Abgeleitet aus den vorherigen Ausführungen müssten im Vergleich zur Klassifizierung von Unternehmenskooperationen aus Sicht der Rechnungslegung zudem drei weitere Elemente potentiell ergänzt werden. Der Fall eines Supplier Arrangements, bei dem keine Joint Control aber dennoch eine „[...] freiwillige Verbindung [...] mit anderen rechtlich [und wirtschaftlich] selbstständig bleibenden Unternehmen, die einzelne Unternehmensaktivitäten betreffen, um einzelwirtschaftliche Ziele besser zu erreichen [...]“<sup>61</sup> vorliegt. Ausschlaggebend ist hierbei, dass das Supplier Arrangement als „[...] established by the partners in order to achieve a mutual task.“<sup>62</sup> einzustufen ist, d.h. über die reine Ertragszielverwirklichung aus dem Geschäft mit der anderen Partei ein gemeinsames Ziel<sup>63</sup> verfolgt. Auch ohne Joint Control steht es den Parteien entsprechend frei sich aus der Vereinbarung zurückzuziehen und erleiden beide hieraus einen über kurzfristige, finanzielle Einbußen hinausgehenden Nachteil hinsichtlich der Erreichung des gemeinsam gesteckten Ziels. Die Konzernabschlüsse enthalten wiederum zumindest grundsätzliche Aussagen

---

<sup>60</sup> Vgl. JUNGIUS/KNAPPSTEIN/SCHMIDT (2015), S. 237.

<sup>61</sup> THEURL/SCHWEINSBERG (2004), S.4. Die zitierte Definition nach THEURL wurde um innerhalb der Vorlesung von THEURL entwickelte Elemente ergänzt.

<sup>62</sup> MOSKALEV/SWENSEN (2007), S. 30.

<sup>63</sup> Ein einschlägiges Beispiel besteht in der Forschung und Entwicklung unter Federführung eines der beiden Partner, jedoch bei gemeinsamer Nutzung der Ergebnisse. Bilanzuell wäre dies in eine Auftragsforschungs- und eine Lizenzierungstransaktion zu separieren - unternehmenskooperationstheoretisch würde die enge Verknüpfung der Transaktionen hingegen vermutlich zu einer Betrachtung des Gesamtgebildes führen. Andere einschlägige Beispiele bestehen in langfristigen Vertriebs- oder Bezugskooperationen, bei denen beide Parteien unter Leitung eines der beiden Partner gemeinsam einen Kundenstamm entwickeln bzw. wiederum gemeinsames Know-How erzeugen.

zu wesentlichen Supplier Arrangements und ermöglichen daher einen Einbezug dieser „Supplier Arrangements mit Mutual Task“<sup>64</sup> in die Analyse.

Die Unterscheidung zwischen Unternehmensnetzwerk und anderen Formen der Unternehmenskooperation ist hingegen im nötigen Umfang der Informationen umfangreicher und dürfte in den Konzernabschlüssen regelmäßig nicht (hinreichend) vorhanden sein.

Auch die konkrete Einordnung der Unternehmenskooperationen in das Beziehungsgeflecht der Wertschöpfungskette des bilanzierenden Unternehmens ist letztlich auf Basis der Rechnungslegungsinformationen allein nicht zu beantworten. Hierzu sind zwingend weitere Informationen notwendig, die in der Berichterstattung des Kooperationspartners selbst nicht vorgesehen sind. Dies gilt ebenso dann, wenn die getroffene Unterscheidung in vertikale, horizontale, diagonale oder Mischform der Unternehmenskooperation zu einer Unterscheidung in ein heterogenes und homogenes Verhältnis der Kooperationspartner zueinander verdichtet wird (d.h. Unterscheidung sogenannter Link- und Scale-Kooperationen).<sup>65</sup>

Die beiden letztgenannten Punkte können somit in der weiteren Analyse nicht berücksichtigt werden, sind für die Betrachtung jedoch auch nicht entscheidend. Sie verbleiben als Möglichkeiten für zukünftige Forschungsfragen, die das Untersuchungsobjekt der Rechnungslegungsangaben um zusätzliche, den Investoren auf anderem Wege verfügbare Informationen erweitern.

Unter Beschränkung auf die Informationen des IFRS-Konzernabschlusses selbst soll für die weitere Untersuchung zwischen den folgenden Kooperationstypen als Analyserahmen unterschieden werden: (i) Equity-Kooperationen in den Ausprägungen (i-1) Gemeinschaftsunternehmen, (i-2) Joint Operation mit separater Einheit, (i-3) Tochterunternehmen mit weniger als 100% Anteil, (i-4) assoziiertes Unternehmen und (i-5) Beteiligung, sowie (ii) Contractual-Kooperation in den Ausprägungen (ii-1) Joint Operation<sup>66</sup>

---

<sup>64</sup> Es handelt sich um eine eigene Begriffsneuschöpfung, außerhalb der IFRS.

<sup>65</sup> Vgl. HENNART (1988) zur Theorie der Link- bzw. Scale-Kooperation.

<sup>66</sup> Einschließlich der Jointly Controlled Operations und Jointly Controlled Assets gem. IAS 31.

ohne separate Einheit und (ii-2) Supplier Arrangement mit Mutual Task, d.h. eine Unternehmenskooperation im Sinne der Theorie. Die Darstellung aus Abb. 4 erweitert sich entsprechend wie folgt.

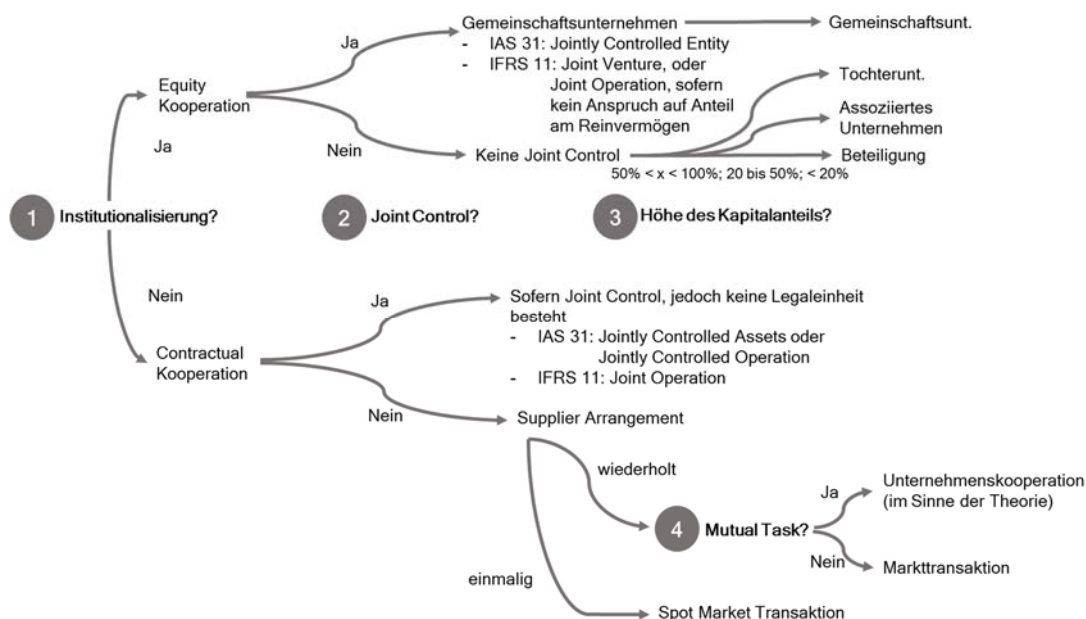


Abb. 5: Zusammenfassende Übersicht des Analyserahmens

Quelle: eigene Darstellung

Die unterschiedenen Kooperationstypen lassen sich für Analysezwecke grob in zwei Fallgruppen unterteilen. Einerseits Unternehmenskooperationen per se; andererseits all jene Fälle, bei denen eine Unternehmenskooperation möglich ist, die ohne Würdigung der qualitativen Informationen aus Konzernanhang oder -lagebericht über den reinen Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz hinaus jedoch nicht identifiziert werden können.

Insgesamt wird die folgende Untersuchung auf die Informationen zu den wesentlichen Unternehmenskooperationen begrenzt, da nur bei diesen unternehmensunabhängig von einer vorliegenden Berichterstattung auszugehen ist. Der Umfang der Analyseergebnisse wird hierdurch voraussichtlich die tatsächliche Gesamtverbreitung von Unternehmenskooperationen (leicht) unterschätzen.

Dies wird jedoch durch das nötige Vorgehen bei der Datenerhebung nivelliert. Da auf Basis der Begriffsvielfalt in der Wissenschaft eine ebenfalls facettenreiche Ausdrucksweise in den qualitativen Ausführungen der Konzernabschlüsse zu erwarten ist, wird bei der Analyse einzelner Textstellen zunächst vom Vorliegen einer Form der Unternehmenskooperation ausgegangen und es werden Anhaltspunkte gesucht, um diese Hypothese verwerfen zu können. Das Vorgehen beinhaltet somit grundsätzlich das Risiko einer voraussichtlich (leichten) Überbewertung des Kooperationsphänomens.

Referenz	Kooperationstyp	Einordnung als Unternehmenskooperation	Identifizierung in der Analyse
<i>i) Equity-Kooperationen</i>			
i-1)	Gemeinschaftsunternehmen	Unternehmenskooperation per se	Anhangangaben zum Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz
i-2)	Joint Operation mit separater Einheit	Unternehmenskooperation per se	Anhangangaben zum Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz
i-3)	Tochterunternehmen mit weniger als 100% Anteil	Unternehmenskooperation möglich, aber nicht zwingend	Anhangangaben zum Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz, sowie qualitative Ausführungen
i-4)	assoziiertes Unternehmen	Unternehmenskooperation möglich, aber nicht zwingend	Anhangangaben zum Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz, sowie qualitative Ausführungen
i-5)	Beteiligung	Unternehmenskooperation möglich, aber nicht zwingend	Anhangangaben zum Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz, sowie qualitative Ausführungen
<i>ii) Contractual-Kooperationen</i>			
ii-1)	Joint Operation ohne separate Einheit	Unternehmenskooperation per se	Anhangangaben zum Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz
ii-2)	Supplier Arrangement mit Mutual Task	Unternehmenskooperation möglich, aber nicht zwingend	Qualitative Ausführungen

Tab. 1: Kooperationstypen und deren Identifizierung in der Analyse

### 3 Analyse der Unternehmen des deutschen Prime Standards

#### 3.1 Daten und Vorgehen

Der deutsche Wirtschaftsraum ist einer der bedeutendsten innerhalb der Europäischen Union,<sup>67</sup> dessen gewichtigste Unternehmen im Prime Standard der Deutschen Börse vertreten sind. Dieser umfasst die Indices des DAX, MDAX, SDAX und TecDAX.<sup>68</sup> Alle hierin notierten Unternehmen unterliegen einheitlich hohen Transparenzanforderungen gegenüber dem Kapitalmarkt. In Eingrenzung des Untersuchungsumfangs fokussiert die weitere Analyse auf diese als Untersuchungsobjekt und vermeidet auf diese Weise sowohl geographisch als auch börsenrechtlich mögliche Unterschiede zwischen den Kapitalmärkten in der Stichprobe.<sup>69</sup>

Zeitlich wird, in Vorbereitung weiterer Forschungsvorhaben und vor dem Hintergrund der Einführung von IFRS 11 ab dem Wirtschaftsjahr 2013 bzw. 2014, ein Mehrjahreszeitraum für die Untersuchung ausgewählt und es werden die in den Kalenderjahren 2010 bis 2016 im deutschen Prime Standard enthaltenen Unternehmen herangezogen. Die Zusammensetzung der Indices ist jedoch dynamisch.<sup>70</sup> Um zu vermeiden, dass durch im Zeitraum 2010 bis 2016 erfolgte Veränderungen mögliche Verzerrungen in der Datelage entstehen, werden daher grundsätzlich sämtliche Unternehmen mit einer Notierung im deutschen Prime Standard zu irgendeinem Zeitpunkt innerhalb des Untersuchungszeitraums berücksichtigt.<sup>71</sup>

Als Untersuchungsgegenstand dienen die öffentlich zugänglichen Konzernabschlüsse für die Wirtschaftsjahre 2010 bis 2016, welche manuell gesammelt und gesichtet werden.<sup>72</sup> Mangels Vergleichbarkeit von der weiteren Betrachtung ausgenommen werden solche Unternehmen, deren Konzernabschluss nach anderen Rechnungslegungsstandards als den IFRS aufgestellt worden ist.<sup>73</sup>

---

<sup>67</sup> Deutschland ist der EU-Mitgliedstaat mit dem größten Bruttoinlandsprodukt im Jahr 2016, vgl. STATISTA (2017).

<sup>68</sup> Vgl. DEUTSCHE BÖRSE (2004), S. 4 für eine Übersicht.

<sup>69</sup> Vgl. auch RICHARDSON/ROUBI/SOONAWALLA (2012), S. 375 „By limiting our sample to one equity market, we control for institutional variation in market features (Barth and Clinch, 1996)“, unter Verweis auf BARTH/CLINCH (1996).

<sup>70</sup> Vgl. DEUTSCHE BÖRSE (2016).

<sup>71</sup> Vgl. DEUTSCHE BÖRSE (2017), S. 3f.

<sup>72</sup> Die Konzernabschlüsse werden entweder von den Unternehmen öffentlich zur Verfügung gehalten oder über den staatlichen Bundesanzeiger bezogen, vgl. [www.e-bundesanzeiger.de](http://www.e-bundesanzeiger.de).

<sup>73</sup> Hierdurch sind insgesamt drei Unternehmen von der Untersuchung ausgenommen.

Zwar bestehen bereits unterschiedliche Datenbanken zur Kooperationstätigkeit von Unternehmen und sind einer wissenschaftlichen Untersuchung zugänglich.<sup>74</sup> Diese eignen sich für das Forschungsvorhaben jedoch nur eingeschränkt, da i) sie oftmals einen Schwerpunkt nur auf bestimmte Kooperationsinhalte legen, z.B. Forschung & Entwicklung; ii) sie vor dem Hintergrund der kooperativen Begriffsvielfalt ein übereinstimmendes Begriffsverständnis von „Unternehmenskooperation“ bei der Datenbankerstellung nicht sichergestellt werden kann; iii) als Grundlage der Identifikation von Unternehmenskooperationen häufig Pressemeldungen und Verträge herangezogen werden, welche inhaltlich tendenziell stärker die Neuentstehung denn den Bestand einer Unternehmenskooperation in einem bestimmten Wirtschaftsjahr erkennen lassen und zudem keine Verknüpfung zu dem für die Rechnungslegung wichtigen Kriterium der Wesentlichkeit aufweisen; iv) sie regelmäßig keine Unterscheidung der aufgeführten Kooperationsaktivitäten in Kooperationstypen enthalten oder die verwendeten Typen sich nicht an einschlägigen Kriterien der Rechnungslegung orientieren; und v) sie sich in ihrer geographischen Ausrichtung oftmals auf den anglo-amerikanischen Raum fokussieren und damit selbst bei Berücksichtigung einschlägiger Rechnungslegungskriterien eine Orientierung an den US-GAAP anstelle der IFRS nicht auszuschließen ist.<sup>75</sup> Unter Abwägung der vorgenannten Punkte wurde daher die Entscheidung für eine eigene Datenerhebung getroffen.

Auf Basis der in Abschnitt 2.1.1 zitierten Literatur ist von einer weiten Verbreitung von Unternehmenskooperationen auszugehen. Ihre Verteilung über unterschiedliche Kooperationsstypen und Unternehmensgruppen hinweg, sowie die Entwicklung im Zeitablauf ist hingegen unklar.

Die nachfolgende Tabelle gibt zunächst eine Übersicht der in der Stichprobe insgesamt enthaltenen Unternehmen nach Wirtschaftsjahr, Index- und Branchenzugehörigkeit.<sup>76</sup>

---

<sup>74</sup> Vgl. SCHILLING (2009), für eine Übersicht vorhandener Datenbanken und Informationen zu einzelnen der im Folgesatz aufgezählten Charakteristika. Die dort resümierte, grundsätzliche Verwendbarkeit erscheint im vorliegenden Kontext jedoch nicht hinreichend gegeben. Vgl. zudem auch IASB (2011), S. 8 ff. zu Einschränkungen hinsichtlich der verwendeten Datenbank.

<sup>75</sup> An den benannten Punkten krankt insbesondere auch die Argumentation zur Entwicklung der Kooperationstätigkeit von Unternehmen im Rahmen der Effect Analysis zu IFRS 11 und 12 durch das IASB (2011), S. 8 ff., auf Basis der SDC-Datenbank von Thomson Reuters. Die dortigen Schlussfolgerungen sind insofern nicht durchgängig nachvollziehbar.

<sup>76</sup> Die Sektoreinordnung folgt der Klassifizierung durch die Deutsche Börse AG in insgesamt neun sogenannte Supersektoren, vgl. DEUTSCHE BÖRSE (2016), S. 19 und 61 ff. Diese werden seit dem 25. März 2008 geführt, vgl. DEUTSCHE BÖRSE (2008). Für die verwendete Übersetzung vgl. NOERR LLP (2014), S. 8.



<b>Supersektor</b>	<b>WJ 2010</b>	<b>WJ 2011</b>	<b>WJ 2012</b>	<b>WJ 2013</b>	<b>WJ 2014</b>	<b>WJ 2015</b>	<b>WJ 2016</b>
Finanzwerte	30	31	32	34	34	34	32
Industrie	72	72	70	69	69	68	68
Informationstechnologie	22	22	21	21	22	23	23
Konsumgüter	26	26	26	26	25	25	24
Pharma & Gesundheit	15	15	15	15	15	15	15
Rohstoffe	16	16	16	16	16	17	17
Telekommunikation	4	4	5	5	5	5	5
Versorger	3	3	3	3	3	4	5
Dienstleistungen	21	22	23	22	23	23	22
<b>Gesamt</b>	<b>209</b>	<b>211</b>	<b>211</b>	<b>211</b>	<b>212</b>	<b>214</b>	<b>211</b>
- davon DAX	29	29	29	29	29	30	29
- davon MDAX	49	52	51	50	48	49	50
- davon SDAX	48	46	46	44	48	45	46
- davon TecDAX	30	27	30	29	30	30	31
- davon noch nicht notiert <sup>77</sup>	42	38	31	27	20	10	1
- davon nicht mehr notiert <sup>78</sup>	11	19	24	32	37	50	54

Tab. 2: Übersicht der Zusammensetzung: Stichprobe der Unternehmen des deutschen Prime Standard - Wirtschaftsjahre 2010 bis 2016

Unter Anwendung des in Abschnitt 2.3 erläuterten Analyserahmens werden die insgesamt 1.479 Untersuchungsobjekte anhand ihrer Angaben im Konzernabschluss betrachtet. Zur Identifikation einschlägiger Passagen neben den Angaben zum Konsolidierungskreis und Anteilsbesitzes innerhalb des Konzernanhangs finden dabei die folgenden

<sup>77</sup> Sofern Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses noch in keinem der Indizes des deutschen Prime Standard notiert gewesen sein sollten, jedoch bald danach ergänzt wurden, werden sie für das Wirtschaftsjahr in diesem Auffangposten berücksichtigt.

<sup>78</sup> Sofern Unternehmen zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Konzernabschlusses in keinem der Indizes des deutschen Prime Standard mehr notiert gewesen sein sollten, jedoch kurz zuvor notiert waren, werden sie für das Wirtschaftsjahr in diesem Auffangposten berücksichtigt.

Suchwörter in deutscher und englischer Sprache in einer automatisierten Schlagwortsuche Anwendung.

Kooperationstyp	Suchbegriff Deutsch	Suchbegriff Englisch
i-1) Gemeinschaftsunternehmen	n/a	n/a
i-2) Joint Operation mit separater Einheit		
i-3) Tochterunternehmen mit weniger als 100% Anteil	Koop Gemeinschaftsunternehmen	Coop Joint Venture
i-4) assoziiertes Unternehmen	Gemeinschaftlich	Joint
i-5) Beteiligung	Allianz	Alliance
ii-1) Joint Operation ohne separate Einheit <sup>79</sup>	Partnerschaft	Partnership
ii-2) Supplier Arrangement mit Mutual Task	Zusammenarbeit Netzwerk	Collaboration Network

Tab. 3: Verwendete Suchbegriffe im Rahmen der automatisierten Schlagwortsuche

Die identifizierten Textstellen werden anschließend unter Berücksichtigung der in Abschnitt 2.3 erläuterten Annahmen einer manuellen Durchsicht unterzogen, um zu einem Untersuchungsergebnis zu gelangen. Die Ergebnisse hinsichtlich der im Einzelnen identifizierten Kooperationstypen sind im nachfolgenden Abschnitt dargestellt - gegliedert nach betrachteten Wirtschaftsjahren, Zugehörigkeit der betrachteten Unternehmen zu unterschiedlichen Indices sowie Supersektoren. Abschließend werden zudem bei der Analyse der Stichprobe auffällige Merkmale in der kooperativen Finanzberichterstattung zusammengefasst.

---

<sup>79</sup> Eine Unterscheidung in Joint Operations mit oder ohne separater Einheit wird auf Basis der Angaben zu Konsolidierungskreis und Anteilsbesitz, sowie einer Durchsicht der Konzernabschlüsse hinsichtlich qualitativer Informationen zu „gemeinschaftlichen Tätigkeiten“ und „Joint Operations“ bzw. „Jointly Controlled Assets“ und „Jointly Controlled Operations“ vorgenommen. Die verwendeten Suchwörter betreffen dabei insbesondere „gemeinschaftlich“ und „joint“.

## 3.2 Ergebnisse

### 3.2.1 Kooperationstätigkeit im Zeitablauf

Die folgenden Ergebnisübersichten beinhalten jeweils die in Abschnitt 2.3 eingeführte Gliederung nach Kooperationstypen. Diese wird in den Tabellen durch die nachfolgend noch einmal verdeutlichte Referenzkennung angegeben.

Referenz	Kooperationstyp
<i>i)</i>	<i>Equity-Kooperationen</i>
i-1)	Gemeinschaftsunternehmen
i-2)	Joint Operation mit separater Einheit
i-3)	Tochterunternehmen mit weniger als 100% Anteil
i-4)	assoziertes Unternehmen
i-5)	Beteiligung
<i>ii)</i>	<i>Contractual-Kooperationen</i>
ii-1)	Joint Operation ohne separate Einheit
ii-2)	Supplier Arrangement mit Mutual Task

Tab. 4: Referenzkennungen der unterschiedenen Kooperationstypen

Im Zeitablauf lassen sich keine wesentlichen Schwankungen in der Häufigkeit einzelner Kooperationstypen in der Stichprobe feststellen. Gut 40% der betrachteten Unternehmen institutionalisiert seine Unternehmenskooperationen in einem Gemeinschaftsunternehmen (i-1) und durchweg ca. 80% verfügen jeweils über Unternehmenskooperationen in Form von Tochtergesellschaften unter Beteiligung mindestens eines weiteren Anteilseigners (i-3) sowie Supplier Arrangements mit Mutual Task (ii-2). Auffällig ist mit der Neuregelung des IFRS 11 einhergehende Zunahme von Joint Operations mit separater Legal-einheit (i-2) ab dem Wirtschaftsjahr 2013 bzw. 2014. Im Zeitraum vor 2010 kam es hingegen nur zur Bilanzierung einer einzigen Jointly Controlled Operation bzw. eines Jointly Controlled Asset in der gesamten Stichprobe. Die Ergebnisse bestätigen die auf Gemeinschaftsunternehmen und Joint Operation beschränkte Analyse von HÖFNER (2017) zur Häufigkeit dieses Kooperationstyps und stehen zumindest nicht zwingend im Widerspruch zur generellen Annahme des IASB (2011), wonach die Mehrzahl der nach IAS 31

ursprünglich als Jointly Controlled Entities bilanzierten Kooperationen unter IFRS 11 als Joint Venture und nicht als Joint Operation zu erfassen sind.<sup>80</sup>

Ebenfalls auffällig ist die sehr geringe Zahl an Unternehmen ganz ohne Unternehmenskooperation, die sich im Laufe des Untersuchungszeitraums weiter von 5% auf 3% verringert. Eine vollständige Übersicht der Untersuchungsergebnisse findet sich in der nachfolgenden Tabelle.

Kooperationstyp	WJ 2010	WJ 2011	WJ 2012	WJ 2013	WJ 2014	WJ 2015	WJ 2016
i-1)	44% (93)	43% (90)	44% (93)	41% (86)	44% (94)	46% (99)	48% (102)
i-2)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	3% (6)	10% (21)	11% (24)	12% (25)
i-3)	78% (162)	79% (166)	76% (161)	76% (160)	79% (168)	82% (176)	80% (169)
i-4)	58% (122)	58% (123)	58% (122)	57% (121)	59% (126)	62% (133)	63% (133)
i-5)	36% (76)	35% (74)	36% (75)	34% (71)	35% (74)	35% (74)	36% (76)
ii-1)	0% (1)	0% (0)	0% (0)	0% (0)	2% (4)	1% (3)	1% (3)
ii-2)	75% (157)	78% (164)	77% (163)	80% (168)	82% (173)	81% (173)	78% (164)
Ohne Kooperation	5% (11)	3% (7)	5% (11)	5% (10)	2% (5)	2% (5)	3% (6)
<i>Angaben jeweils relativ zur Unternehmenszahl im Wirtschaftsjahr bzw. (absolut)</i>							

Tab. 5: Ergebnisse gegliedert nach Wirtschaftsjahren

### 3.2.2 Kooperationstätigkeit nach Indices

Aggregiert über den gesamten Untersuchungszeitraum zeigen sich zwischen den Unternehmen der einzelnen Indices deutliche Unterschiede in der Verteilung der Kooperationsstypen. So ist die Kooperationstätigkeit in den im DAX notierten, nach Marktkapitalisierung größten Unternehmen des deutschen Prime Standard, in allen Bereichen besonders ausgeprägt. Sie nimmt grundsätzlich von DAX über MDAX und SDAX zu TecDAX hin ab. Eine Ausnahme bilden dabei Supplier Arrangements mit Mutual Task (ii-2), die bei Unternehmen des TecDAX im besonderen Maße verbreitet zu sein scheinen. Sonstige Unternehmen, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung ihres Konzernabschlusses noch nicht oder nicht mehr im Prime Standard notiert waren, sind den Unternehmen des

<sup>80</sup> Vgl. HÖFNER (2017), S. 229 und IASB (2011), S. 19.

SDAX weitgehend angenähert und unterscheiden sich untereinander nicht charakteristisch. Beide Kategorien sind jedoch auffällig häufig überhaupt nicht kooperativ tätig.

Eine vollständige Übersicht der Untersuchungsergebnisse findet sich in der nachfolgenden Tabelle.

Kooperationstyp	DAX	MDAX	SDAX	TecDAX	noch nicht notiert	nicht mehr notiert
i-1)	76% (155)	65% (227)	38% (123)	14% (30)	31% (52)	31% (70)
i-2)	22% (44)	5% (16)	1% (3)	3% (7)	1% (1)	2% (5)
i-3)	97% (197)	95% (330)	75% (243)	56% (115)	75% (127)	66% (150)
i-4)	87% (178)	76% (264)	56% (180)	34% (70)	54% (92)	42% (96)
i-5)	64% (130)	38% (131)	24% (79)	18% (38)	31% (53)	39% (89)
ii-1)	2% (5)	1% (2)	0% (0)	1% (3)	1% (1)	0% (0)
ii-2)	97% (198)	83% (288)	69% (224)	96% (199)	57% (97)	69% (156)
Ohne Kooperation	0% (0)	1% (2)	4% (14)	3% (6)	11% (18)	7% (15)
<i>Angaben jeweils relativ zur Unternehmenszahl im Index bzw. (absolut)</i>						

Tab. 6: Ergebnisse gegliedert nach Index, aggregiert über alle Wirtschaftsjahre

### 3.2.3 Kooperationstätigkeit nach Supersektoren

Untergliedert nach den für die Deutsche Börse üblichen Supersektoren zeigen sich branchenspezifisch deutliche Unterschiede in der Verteilung einzelner Kooperationstypen. Besonders markant erscheint dabei die vergleichsweise ausgeprägte Zurückhaltung bei Unternehmen aus der Informationstechnologie gegenüber Gemeinschaftsunternehmen (i-1) bzw. die ausgeprägte Verbreitung von Contractual-Kooperationen, insbesondere von Supplier Arrangements mit Mutual Task (ii-2). Sie weisen hierbei mit Abstand den niedrigsten bzw. höchsten Wert aus. Gemeinschaftsunternehmen (i-1) und Joint Operations mit separater Einheit (i-2) sind in den Supersektoren „Rohstoffe“ und „Versorger“ hingegen besonders stark verbreitet.<sup>81</sup> Auffällig ist zudem, dass der aufgrund nötiger Forschungsaktivitäten<sup>82</sup> gemeinhin als kooperationsintensiv zu vermutende Supersektor

<sup>81</sup> Vgl. auch HÖFNER (2017), S. 236, mit ähnlichen Ergebnissen in seiner auf Gemeinschaftsunternehmen und Joint Operations beschränkten Analyse.

<sup>82</sup> Vgl. SCHILLING (2009), S. 234, die auf die prominente Rolle von Forschungs- und Entwicklungs Kooperationen im Gesamtbild der Kooperationsaktivitäten hinweist.

„Pharma & Gesundheit“ den höchsten Wert an Unternehmen ohne jegliche Unternehmenskooperation aufweist.

Eine vollständige Übersicht der Untersuchungsergebnisse findet sich in der nachfolgenden Tabelle.

Supersektor <i>Angaben jeweils relativ zur Unternehmenszahl im Supersektor bzw. (absolut)</i>	Kooperationstyp							
	i-1)	i-2)	i-3)	i-4)	i-5)	ii)-1)	ii)-2)	Ohne Ko-operation
Finanzwerte	44%(101)	1%(3)	81%(184)	63%(143)	42%(96)	0%(0)	55%(125)	4%(9)
Industrie	47%(231)	6%(28)	78%(381)	59%(286)	36%(178)	1%(6)	77%(374)	4%(20)
IT	12%(19)	2%(3)	62%(96)	45%(70)	23%(35)	1%(2)	99%(153)	0%(0)
Konsumgüter	49%(87)	5%(9)	92%(164)	60%(106)	29%(51)	0%(0)	84%(150)	2%(3)
Pharma	21% (22)	0% (0)	62% (65)	51% (54)	13% (14)	0%(0)	84%(88)	7%(7)
Rohstoffe	75%(86)	18%(21)	90%(103)	82%(94)	60%(68)	0%(0)	87% (99)	4%(5)
Telekomm.	48%(16)	12%(4)	61%(20)	36%(12)	21%(7)	0%(0)	94%(31)	6%(2)
Versorger	100%(24)	33%(8)	100%(24)	100%(24)	96% (23)	0%(0)	88% (21)	0%(0)
Dienstleistungen	46%(71)	0%(0)	80%(125)	58%(91)	31%(48)	0%(0)	78%(121)	6%(9)

Tab. 7: Ergebnisse gegliedert nach Supersektor, aggregiert über alle Wirtschaftsjahre

### 3.2.4 Equity-Kooperationen vs. Contractual-Kooperationen

Aggregiert man die einzelnen Kooperationstypen zu den Gruppen Equity- und Contractual-Kooperation, zeigt sich eine im Zeitablauf durchweg hohe Verbreitung beider Formen, bei leichter Dominanz der stärker institutionalisierten Equity-Kooperationen.

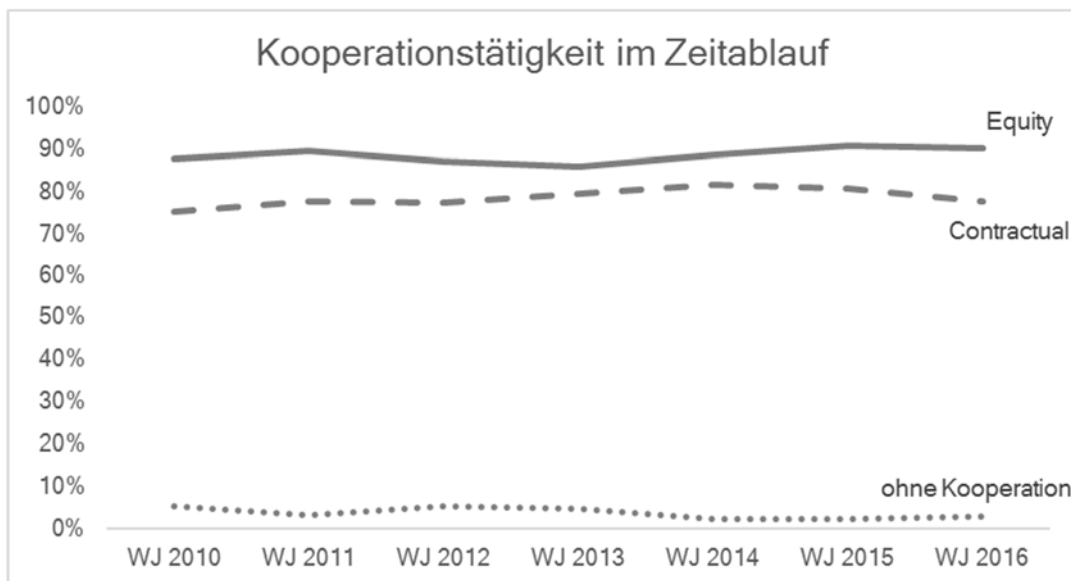


Abb. 6: Equity- vs. Contractual-Kooperationen im Zeitablauf

Quelle: eigene Darstellung

Ein ähnliches Bild ergibt sich ebenfalls bei einer Unterteilung nach Indices, wobei die bereits zuvor deutlich gewordene Verbreitung der Contractual-Kooperationen bei Unternehmen des TecDAX und die Abwesenheit jeglicher Kooperationstätigkeit bei den noch oder nicht mehr im Prime Standard notierten Unternehmen erneut deutlich wird.

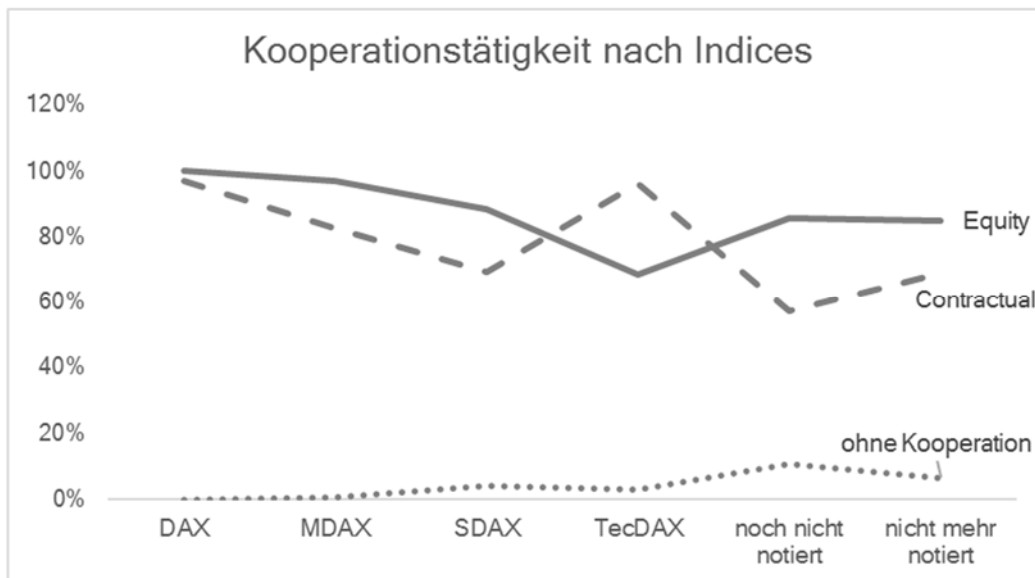


Abb. 7: Equity- vs. Contractual-Kooperationen nach Indices

Quelle: eigene Darstellung

Untergliedert nach Supersektoren fallen insbesondere die wesentlich größere Verbreitung von Equity- gegenüber Contractual-Kooperationen im Supersektor „Finanzwerte“ sowie umgekehrt die vergleichsweise stärkere Verbreitung von Contractual-Kooperationen bei Unternehmen der Supersektoren „Informationstechnologie“ und „Telekommunikation“ auf. Ersteres könnte in dem erhöhten Absicherungsbedarf bzw. gegebenenfalls bestehenden Regulierungsvorschriften bei Unternehmen des Finanzsektors begründet sein. Letzteres ließe mitunter einen Zusammenhang mit der naturgemäß besonderen Affinität dieser Sektoren zu Themen der Digitalisierung und entsprechend hoher Flexibilitätsanforderungen in der Zusammenarbeit mit der Start-Up-Szene vermuten.



Abb. 8: Equity- vs. Contractual-Kooperationen nach Supersektor

Quelle: eigene Darstellung

Eine zusätzliche Untergliederung der kooperierenden Unternehmen in ausschließlich über Equity-Kooperationen agierende („Equity Only“), ausschließlich über Contractual-Kooperationen agierende sowie über beide Wege agierende Unternehmen („Both“) schließlich zeigt in erster Linie eine konstant hohe Zahl an Both-Unternehmen sowie eine abnehmende Zahl an Equity Only-Unternehmen auf.<sup>83</sup> Nach Indices sind insbesondere die Unternehmen des DAX nahezu vollständig über beide Wege aktiv. Die bereits erwähnte Sonderstellung der Contractual-Kooperation bei Unternehmen des TecDAX wird zudem abermals sichtbar. Dies setzt sich ebenfalls hinsichtlich der in diesem Index besonders stark vertretenen Supersektoren „Informationstechnologie“ und „Telekommunikation“ fort. Auch die sich bereits angedeutete Dominanz der Equity-Kooperation bei Unternehmen des Finanzsektors wird erneut deutlich.

<sup>83</sup> Betrachtet wurde hierbei jeweils das einzelne Unternehmen separat je Wirtschaftsjahr. Unternehmen, die in sämtlichen Wirtschaftsjahren des Untersuchungszeitraums einer Equity Only- oder Contractual Only-Strategie gefolgt sind, sind hingegen kaum vorhanden.



<i>jew. relativ (absolut)</i>	<b>Equity Only</b>	<b>Contractual Only</b>	<b>Both</b>	<b>Ohne Kooperation</b>
<b><i>Im Zeitablauf</i></b>				
<b>WJ 2010</b>	20% (41)	7% (15)	68% (142)	5% (11)
<b>WJ 2011</b>	19% (40)	7% (15)	71% (149)	3% (7)
<b>WJ 2012</b>	18% (37)	8% (16)	70% (147)	5% (11)
<b>WJ 2013</b>	16% (33)	9% (20)	70% (148)	5% (10)
<b>WJ 2014</b>	16% (34)	9% (19)	73% (154)	2% (5)
<b>WJ 2015</b>	17% (36)	7% (15)	74% (158)	2% (5)
<b>WJ 2016</b>	19% (41)	7% (15)	71% (149)	3% (6)
<b><i>Nach Indices</i></b>				
<b>DAX</b>	3% (6)	0% (0)	97% (198)	0% (0)
<b>MDAX</b>	17% (59)	2% (8)	80% (280)	1% (2)
<b>SDAX</b>	26% (85)	7% (23)	62% (201)	4% (14)
<b>TecDAX</b>	1% (2)	29% (59)	68% (140)	3% (6)
<b>noch nicht notiert</b>	32% (54)	4% (6)	54% (91)	11% (18)
<b>nicht mehr notiert</b>	25% (56)	8% (19)	60% (137)	7% (15)
<b><i>Nach Supersektor</i></b>				
<b>Finanzwerte</b>	41% (93)	5% (12)	50% (113)	4% (9)
<b>Industrie</b>	19% (94)	6% (27)	71% (347)	4% (20)
<b>IT</b>	1% (1)	23% (36)	76% (117)	0% (0)
<b>Konsumgüter</b>	14% (25)	3% (5)	81% (145)	2% (3)
<b>Pharma</b>	10% (10)	14% (15)	70% (73)	7% (7)
<b>Rohstoffe</b>	9% (10)	2% (2)	85% (97)	4% (5)
<b>Telekommunikation</b>	0% (0)	18% (6)	76% (25)	6% (2)
<b>Versorger</b>	13% (3)	0% (0)	88% (21)	0% (0)
<b>Dienstleistungen</b>	17% (26)	8% (12)	70% (109)	6% (9)

Tab. 8: Zusammenfassung Equity-Only, Contractual-Only, Both und ohne Kooperation

### 3.2.5 Auffälligkeiten in der kooperativen Berichterstattung

Im Zuge der Durchsicht einschlägiger Textstellen in den untersuchten Konzernabschlüssen ergeben sich eine Reihe von Auffälligkeiten in der kooperativen Berichterstattung.

Einerseits findet sich die Beobachtung von HÖFNER (2017) bestätigt, wonach konkrete und vollständig nachvollziehbare Begründungen zur konkreten Ausübung von Bilanzierungsentscheidungen insbesondere in der Abgrenzung von Joint Operations zu Gemeinschaftsunternehmen, sowie zu assoziierten Unternehmen und Tochtergesellschaften oftmals nicht gegeben sind.<sup>84</sup> Andererseits muss festgestellt werden, dass auch die Begriffsverwendung an sich fest definierter Rechnungslegungsbegriffe, wie z.B. des Gemeinschaftsunternehmens oder des Joint Ventures, nicht nur zwischen Konzernabschlüssen unterschiedlicher Unternehmen, sondern selbst innerhalb einzelner Konzernabschlüsse nicht konsistent bzw. teilweise widersprüchlich erfolgt. Dies ist insbesondere erschreckend, da die untersuchten Unternehmen des Prime Standard sich nicht nur im Rahmen ihrer Börsennotierung zu höchsten Standards der Finanzberichterstattung bekennen,<sup>85</sup> sondern durchweg durch unabhängige Wirtschaftsprüfer testiert sind.

Gleichzeitig macht es die Vielzahl an begrifflichen Umschreibungen des Kooperationsgeschehens und möglichen Orten der Berichterstattung innerhalb der Bestandteile des Konzernabschlusses für den Bilanzadressaten schwierig, die Kooperationsaktivitäten des Unternehmens sowohl einzeln als auch in Gänze einzuordnen. Der Vorschlag nach KASPERZAK (2003) für eine Art Kooperationspiegel<sup>86</sup> als zentralem und geordnetem Ort der kooperativen Berichterstattung erscheint an dieser Stelle nachvollziehbar.

Die Erläuterungstiefe hinsichtlich der Kooperationsaktivitäten letztlich stellt sich innerhalb der Stichprobe sehr heterogen dar und verschlechtert die Vergleichbarkeit in der Darstellung zwischen den Unternehmen. Besonders umfassende, qualitative Berichterstattungen können gegebenenfalls mit dem Geschäftsmodell der berichtenden Unternehmen generell<sup>87</sup> oder bestimmten Schwerpunkten im einzelnen Wirtschaftsjahr<sup>88</sup> in Zusammenhang gebracht werden. Zurückhaltende Berichterstattungen werden vereinzelt durch die Notwendigkeit zur wettbewerblichen Geheimhaltung<sup>89</sup> oder häufiger gar nicht begründet.

---

<sup>84</sup> Vgl. HÖFNER (2017), u.a. S. 234 f. und 239 f.

<sup>85</sup> Vgl. auch die Anmerkungen von HÖFNER (2017), S. 239 f. zur Kritik der Joint Operation Bilanzierung.

<sup>86</sup> Vgl. KASPERZAK (2003), S.158 ff.

<sup>87</sup> Vgl. beispielhaft die Konzernabschlüsse der Evotec AG, abrufbar unter <https://www.evotec.com/en/invest/financial-publications> [zuletzt verifiziert am 11. Mai 2018].

<sup>88</sup> Vgl. beispielhaft den Konzernabschluss der MTU AERO ENGINES AG (2011), S. 9 ff.

<sup>89</sup> Vgl. beispielhaft den Konzernabschluss der DÜRR AG (2014), S. 113.

## 4 Diskussion und Einschränkungen

Begriffe der „Kooperation“, „Zusammenarbeit“ und „Partnerschaft“ können der Unternehmensleitung helfen ihre Geschäftsbeziehung im Rahmen der Finanzberichterstattung möglichst harmonisch, erfolgreich und problemlos darzustellen. Sie sind entsprechend als reine Modebegriffe denkbar und können auf diesem Wege nicht nur Zugang und Verständnis des Bilanzadressaten zu den Ausführungen des Konzernabschlusses, sondern auch die Validität der vorgenommenen Analyse potentiell stören. Um entsprechenden Bedenken einer Überbeanspruchung des Kooperationsphänomens zu begegnen, wurde jedoch über eine reine Stichwortsuche hinaus stets eine Durchsicht der identifizierten Passagen des Konzernabschlusses vorgenommen und ihre Information vor dem Hintergrund anderer im gleichen Wirtschaftsjahr identifizierter Informationen zur Kooperationsaktivität gewürdigt. Das Risiko negativer Auswirkungen ist entsprechend minimiert.

Grundsätzlich Raum für eine Ausweitung der vorliegenden Untersuchung bietet hingegen die vorgenommene Beurteilung ausschließlich anhand des Vorhandenseins, nicht aber der Häufigkeit einzelner Formen von Unternehmenskooperationen. So kann auf Basis der Untersuchungsergebnisse nicht auf Unterschiede in der Kooperationsintensität einzelner Unternehmen insgesamt bzw. in unterschiedlichen Kooperationsstypen geschlossen werden, sofern die verglichenen Unternehmen jeweils zumindest insgesamt eine Unternehmenskooperation bzw. jeweils zumindest eine Unternehmenskooperation des betrachteten Kooperationsstyps durchführen. Eine Unterscheidung zwischen Unternehmen mit vereinzelt und solchen mit zahlreichen Unternehmenskooperationen scheiterte im Rahmen der Untersuchung aufgrund der v.a. bei Contractual-Kooperationen nur dürftigen Datenlage. Insoweit ist in der Literatur bestehenden Forderungen nach erhöhter Informationsverfügbarkeit zunächst zuzustimmen.<sup>90</sup> Kritik an der Unternehmenstransparenz muss sich jedoch andererseits dem Vorwurf entgegenstellen, angesichts der Gefahr rechtlicher oder wettbewerbstechnischer Nachteile für das berichtende Unternehmen, generisch zu sein. Ebenso kann das Prinzip des Information Overload<sup>91</sup> als Argument gegen eine Überlastung des Bilanzadressaten angeführt werden.

Einschränkend in Bezug auf den Untersuchungsgegenstand ist zudem zu erwähnen, dass die verwendeten Konzernabschlüsse grundsätzlich der Problematik des Wesentlichkeitsprinzips als Informationsbeschränkung unterliegen. Die hierzu vorgenommene Einschätzung durch Abschlussersteller und Abschlussprüfer mag im Unternehmensver-

---

<sup>90</sup> Vgl. u.a. die bereits Eingangs angesprochenen Autoren KASPERZAK (2003) und SCHMIDT (2003).

<sup>91</sup> Vgl. BOUBAKRI (2017) zur Problematik des Information Overload in der Finanzberichterstattung.

gleich nicht stets einheitlich sein, so dass für die Untersuchung bedeutsame Informationen verloren gehen könnten.<sup>92</sup> Während eine Analyse unter vollständiger Information daher sicherlich gewinnbringend wäre, ist eine Orientierung an den durch den Bilanzadressaten realiter vorgefundenen Informationen z.B. in Vorbereitung einer kapitalmarkt-basierten Analyse, nicht minder wertvoll.

Letztlich ist hinsichtlich der negativen Feststellungen zur begrifflichen Konsistenz innerhalb einzelner Konzernabschlüsse zu hinterfragen, inwieweit vorgefundene Inkonsistenzen in den qualitativen Ausführungen der Erteilung eines uneingeschränkten Bestätigungsvermerks widersprechen. Erneut ergibt sich die Verknüpfung zur Beurteilung der Wesentlichkeit in Bezug auf kooperative Unternehmensaktivitäten, deren Untersuchung Gegenstand weiterer Forschung sein könnte.

## **5 Zusammenfassung und Ausblick**

Die Ergebnisse der Untersuchung bestätigen insgesamt die auf Basis der Literatur zu vermutende Omnipräsenz von Unternehmenskooperationen im Wirtschaftsgeschehen. Gleichsam zeigen sie eine hohe Differenzierung in der Verwendung einzelner, in der Konzernrechnungslegung nach IFRS zu unterscheidender Kooperationstypen auf. Während Veränderungen im Zeitablauf aufgrund der durchweg hohen Kooperationsaktivität nur bedingt beobachtet werden können, zeigt sich eine klare Korrelation zwischen Unternehmensgröße und Kooperationsaktivität über alle Kooperationstypen - DAX-Unternehmen weisen in ihrem Konzernabschluss zu einem erheblich höheren Prozentsatz eine Unternehmenskooperation aus als Unternehmen der weiteren Indices des deutschen Prime Standard. Eine teils divergierende Schwerpunktsetzung in der Wahl der Kooperationstypen ist zudem zwischen den Unternehmen unterschiedlicher Supersektoren zu erkennen.

Neben einer Untersuchung der auf dem Stufenkonzept der IFRS fußenden Kooperationstypen konnte in der theoretischen Analyse ein „Supplier Arrangement mit Mutual Task“ als weiterer Kooperationstyp herausgearbeitet werden, dessen hohe Bedeutung als Ausprägung der Contractual-Kooperation in der deskriptiven Analyse deutlich wird. Als Auffälligkeiten im Zuge der Durchsicht der Untersuchungsobjekte zeigen sich zudem Mängel in begrifflicher Konsistenz sowohl zwischen Unternehmen als auch innerhalb einzelner Konzernabschlüsse, sowie eine ausgeprägte Heterogenität in der Erläuterungstiefe. Beides erschwert die Nachvollziehbarkeit der Berichterstattung.

Während die vorgenommene Betrachtung auf die im Konzernabschluss verfügbaren Informationen beschränkt wurde, könnte weitere Forschung ergänzend andere verfügbare

---

<sup>92</sup> Vgl. JUNGIUS/KNAPPSTEIN/SCHMIDT (2015), S. 237 und 240.

Informationsquellen heranziehen. Ziel könnte es dabei sein, zusätzlich den Ausgestaltungsgrad von Unternehmenskooperationen als Netzwerke oder das Verhältnis der Kooperationspartner im Rahmen der Wertschöpfungskette zu untersuchen.

Aufbauend auf die im Rahmen der Untersuchung bereits erzielten Ergebnisse erscheint neben einer Fortführung der normativen Diskussion insbesondere die empirische Untersuchung der vorhandenen Bilanzierungsregelungen von Interesse. An dieser Stelle bietet sich insbesondere die Untersuchung wahrgenommener Unterschiede im Berichterstattungsumfang bzw. vorgenommene Änderungen in den Bilanzierungsvorschriften an, um deren Beurteilung durch den Kapitalmarkt zu betrachten. Auch Vergleiche zwischen Unternehmensgruppen mit ausschließlicher Nutzung bestimmter Formen von Kooperationsstypen erscheinen vielversprechend. Einzelne Themen sind bereits in Bearbeitung und sollen in kommenden Arbeitspapieren vorgestellt werden.

## Literaturverzeichnis

- BAETGE, J./KIRSCH, H.-J./THIELE, S. (2014): Bilanzen, 13. Auflage, Düsseldorf.
- BAETGE, J./KIRSCH, H.-J./THIELE, S. (2015): Konzernbilanzen, 11. Auflage, Düsseldorf.
- BARTH, M. E./CLINCH, G. (1996): International Accounting Differences and Their Relation to Share Prices, *Contemporary Accounting Research*, 13 (1), S. 135-170.
- BETANCOURT, L./BARIL, C. P. (2013): Accounting & Auditing - International Accounting - Accounting for Joint Ventures Moves Closer to Convergence: Are Financial Statement Users Better Off?, *The CPA journal*, 83 (2), S. 26-35.
- BOONE, A. L./IVANOV, V. I. (2012): Bankruptcy spillover effects on strategic alliance partners, *Journal of Financial Economics*, 103 (3), S. 551-569.
- BOUBAKRI, N. (2017): Information Overload and Cost of Equity Capital, *SSRN Electronic Journal*,
- BUSCH, J./ZWIRNER, C. (2014): Die Überarbeitung der IFRS-Konsolidierungsregelungen im Überblick, *IRZ : Zeitschrift für internationale Rechnungslegung*, 9 (5, (5)), S. 185-189.
- CARDINALE-KOC, A.-M./BAISCH, P. (2017): Gründung von Joint Ventures, URL: <https://www.cmshs-bloggt.de/gesellschaftsrecht/m-a/gruendung-joint-venture-automotive/> [2.1.2018].
- DEMPFLE, U. (2006): Charakterisierung, Analyse und Beeinflussung der Konzernsteuerquote, *Forschungsreihe Rechnungslegung und Steuern*, Wiesbaden.
- DEUTSCHE BÖRSE (2004): The indices of Deutsche Börse, URL: [https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjM1NHS9ejPAhXBB8AKHaEZBiAQFgghMAA&url=http%3A%2F%2Fdeutscheboerse.com%2Fdbg%2Fdispatch%2Fcn%2Fbinary%2Fgdb\\_content\\_pool%2Fimported\\_files%2Fpublic\\_files%2F10\\_downloads%2F20\\_indices\\_misc%2FIndex%2BBrochure.pdf&usg=AFQjCNGV0J0zl-9jidzpUPBenHMskEdSYg&cad=rja](https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0ahUKEwjM1NHS9ejPAhXBB8AKHaEZBiAQFgghMAA&url=http%3A%2F%2Fdeutscheboerse.com%2Fdbg%2Fdispatch%2Fcn%2Fbinary%2Fgdb_content_pool%2Fimported_files%2Fpublic_files%2F10_downloads%2F20_indices_misc%2FIndex%2BBrochure.pdf&usg=AFQjCNGV0J0zl-9jidzpUPBenHMskEdSYg&cad=rja) [14.10.2016].
- DEUTSCHE BÖRSE (2008): Deutsche Börse führt zusätzliche Indexgruppen ein, DAXsupersector und DAX International als neue Indizes/ Zusätzliche Branchenindizes für General Standard und Entry Standard/ Regeln für die Aufnahme in Auswahlindizes konkretisiert, URL: [http://deutsche-boerse.com/INTERNET/MR/mr\\_presse.nsf/0/0a3ada0a2d4ecf4ac12573e0003632ce?OpenDocument&lang=de&Click=](http://deutsche-boerse.com/INTERNET/MR/mr_presse.nsf/0/0a3ada0a2d4ecf4ac12573e0003632ce?OpenDocument&lang=de&Click=) [11.4.2017].
- DEUTSCHE BÖRSE (2016): Leitfaden zu den Aktienindizes der Deutschen Börse AG, URL: [http://dax-indices.com/DE/MediaLibrary/Document/Leitfaden\\_Aktienindizes.pdf](http://dax-indices.com/DE/MediaLibrary/Document/Leitfaden_Aktienindizes.pdf) [11.4.2017].

- DEUTSCHE BÖRSE (2017): Historical Index Compositions of the Equity- and Strategy Indices of Deutsche Börse, Version 8.3 March 2017, URL: [http://www.dax-indices.com/DE/MediaLibrary/Document/Historical\\_Index\\_Compositions.pdf](http://www.dax-indices.com/DE/MediaLibrary/Document/Historical_Index_Compositions.pdf) [13.4.2017].
- DÜRR AG (2014): Geschäftsbericht 2013, URL: [http://www.durr.com/fileadmin/user\\_upload/duerr/de/pdf/geschaeftsberichte/GB2013.pdf](http://www.durr.com/fileadmin/user_upload/duerr/de/pdf/geschaeftsberichte/GB2013.pdf) [11.05.2018].
- EBNER STOLZ (2015): Strategische Allianzen, WIRKUNGSVOLLES INSTRUMENT ODER ÜBERSCHÄTZTER HYPE? DAS SAGT DER MITTELSTAND., URL: [https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEWjjkbfa8evPAhXpL8AKHVVaCyEQFgge-MAA&url=https%3A%2F%2Fwww.ebnerstolz.de%2Fde%2F3%2F8%2F9%2F1%2F4%2FStudie\\_Strategische\\_Allianzen.pdf&usg=AFQjCNFom3K6g6ySP4RL9GPZuR\\_RB7DM5g](https://www.google.de/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEWjjkbfa8evPAhXpL8AKHVVaCyEQFgge-MAA&url=https%3A%2F%2Fwww.ebnerstolz.de%2Fde%2F3%2F8%2F9%2F1%2F4%2FStudie_Strategische_Allianzen.pdf&usg=AFQjCNFom3K6g6ySP4RL9GPZuR_RB7DM5g) [21.10.2016].
- ERNST & YOUNG (2011a): IFRS Developments, IASB issues three new standards: Consolidated Financial Statements, Joint Arrangements, and Disclosure of Interests in Other Entities, URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS\\_Developments\\_Issue\\_1/\\$FILE/IFRS\\_Developments\\_Issue\\_1\\_GL\\_IFRS.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/IFRS_Developments_Issue_1/$FILE/IFRS_Developments_Issue_1_GL_IFRS.pdf) [3. April 2017].
- ERNST & YOUNG (2011b): Mining & Metals. Impact of the new joint arrangements and consolidation standards, Applying IFRS: Final joint arrangements and consolidation standards, URL: [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Impact-of-the-new-joint-arrangements-and-consolidation-standards/\\$FILE/EY-Impact-of-the-new-joint-arrangements-and-consolidation-standards.pdf](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/EY-Impact-of-the-new-joint-arrangements-and-consolidation-standards/$FILE/EY-Impact-of-the-new-joint-arrangements-and-consolidation-standards.pdf) [27.3.2017].
- GABLER WIRTSCHAFTSLEXIKON: Stichwort Geschäftsbericht, URL: <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Archiv/57138/geschaeftsbericht-v10.html> [26.01.2018].
- HAEGER, B./ZÜNDORF, H. (2009): Die Abbildung von Gemeinschaftsunternehmen im Konzernabschluss nach IFRS, Berichterstattung für den Kapitalmarkt : Festschrift für Karlheinz Küting zum 65. Geburtstag, S. 247-266.
- HAYN, S. (2016): Die Zukunft der Konzernrechnungslegung, Der Betrieb, (46), S. M5.
- HENNART, J.-F. (1988): A transaction costs theory of equity joint ventures, Strategic Management Journal, 9 (4), S. 361-374.
- HÖFNER, S. (2017): Gemeinschaftliche Vereinbarungen nach IFRS 11, Konzeptionelle Analyse - Praktische Bedeutung - Lösungskonzept für Joint Operations, Bilanz-, Prüfungs- und Steuerwesen, v.49, Berlin.
- HOPWOOD, A. G./MILLER, P. (1994): Accounting as social and institutional practice, Cambridge studies in management, 24, Cambridge [England], New York.
- INTERNATIONAL ACCOUNTING STANDARDS BOARD (IASB) (2011): Effect Analysis, IFRS 11 Joint Arrangements and disclosures for joint arrangements included in IFRS 12

- Disclosure of Interests in Other Entities, URL: [http://www.ifrs.org/Alerts/ProjectUpdate/Documents/IFRS11\\_Effectanalysis.pdf](http://www.ifrs.org/Alerts/ProjectUpdate/Documents/IFRS11_Effectanalysis.pdf) [21.03.2017].
- JUNGIUS, T./KNAPPSTEIN, J./SCHMIDT, A. (2015): Empirische Analyse der Auswirkungen der Erstanwendung des Konsolidierungspakets, KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung : IFRS, (05), S. 233-244.
- KAFADAR, K. (2008): ED 9, IRZ : Zeitschrift für internationale Rechnungslegung, 3 (6, (6)), S. 273-280.
- KASPERZAK, R. (2003): Publizität und Unternehmensnetzwerke, Grundlagen und Gestaltungsmöglichkeiten, Bielefeld.
- KASPERZAK, R. (2004): Netzwerkorganisationen und das Konzept der rechnungslegenden Einheit, Zeitschrift für Betriebswirtschaft : ZfB, 74 (3), S. 223-247.
- MILBURN, J. A./CHANT, P. D./BOARD, A. A. R. F. / P. S. A. S. (1999): Reporting interests in joint ventures and similar arrangements.
- MOSKALEV, S. A./SWENSEN, R. B. (2007): Joint ventures around the globe from 1990-2000: Forms, types, industries, countries and ownership patterns, Review of Financial Economics, 16 (1), S. 29-67.
- MTU AERO ENGINES AG (2011): Geschäftsbericht 2010, URL: <http://www.mtu.de/de/investor-relations/finanzberichte/finanzberichte-2005-2016/> [11.05.2018].
- NOERR LLP (2014): Rechtliche Risiken der DAX-30-Unternehmen, Eine Studie der Noerr LLP in Zusammenarbeit mit Baetge Analyse GmbH & Co. KG, URL: [https://www.noerr.com/~/\\_media/Noerr/PressAndPublications/Brochures/Studie\\_Noerr\\_Legal\\_Risks.pdf](https://www.noerr.com/~/_media/Noerr/PressAndPublications/Brochures/Studie_Noerr_Legal_Risks.pdf) [13.4.2017].
- ORDELHEIDE, D. (1999): Rechnungslegung im digitalen Zeitaler, Rechnungswesen und Kapitalmarkt : Beiträge anlässlich eines Symposiums zum 70. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h.c. mult. Walther Busse von Colbe, S. 229-253.
- OXLEY, J./SILVERMAN, B. (2008): Inter-firm Alliances: A News Institutional Economics Approach, in: BROUSSEAU, E./GLACHANT, J.-M. (Hrsg.): New Institutional Economics: A Guidebook., S. 209-234.
- PELLENS, B./FÜLBIER, R. U./GASSEN, J./SELLHORN, T. (2017): Internationale Rechnungslegung, IFRS 1 bis 16, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe : mit Beispielen, Aufgaben und Fallstudie, 10., überarbeitete Auflage, Stand: 31.01.2017, Stuttgart.
- PICOT, A./REICHWALD, R./WIGAND, R. T. (2003): Die grenzenlose Unternehmung, Information, Organisation und Management ; Lehrbuch zur Unternehmensführung im Informationszeitalter, Lehrbuch, Wiesbaden.
- POWELL, W. W. (1990): Neither Market nor Hierarchy, Research in Organizational Behavior, 12, S. 295-336.



- PRICEWATERHOUSECOOPERS (2011): Accounting for joint ventures - issues for media companies, Making sense of a complex world, URL: [https://www.pwc.de/de/technologie-medien-und-telekommunikation/assets/miag-accounting\\_for\\_joint\\_ventures.pdf](https://www.pwc.de/de/technologie-medien-und-telekommunikation/assets/miag-accounting_for_joint_ventures.pdf) [2.1.2018].
- RICHARDSON, W./ROUBI, R./SOONAWALLA, K. (2012): Decline in Financial Reporting for Joint Ventures? Canadian Evidence on Removal of Financial Reporting Choice.
- SCHILLING, M. A. (2009): Understanding the Alliance Data, Strategic Management Journal, 30, S. 233-260.
- SCHMIDT, M. (2003): Ökonomische Überlegungen zur Rechnungslegungsregulierung bei Vorliegen hybrider Kooperationsformen, Die Betriebswirtschaft : DBW, 63 (2), S. 138-155.
- SCHMIDT, M./LABRENZ, H. (2006): Konsequenzen möglicher Änderungen bei der Bilanzierung von Gemeinschaftsunternehmen nach IFRS, KoR : internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung : IFRS, 6 (7-8, (7/8)), S. 467-476.
- SINGH, K./MITCHELL, W. (1996): Precarious Collaboration: Business Survival After Partners Shut Down or Form New Partnerships, Strategic Management Journal, 17, S. 99-115.
- STATISTA (2017): BIP (Bruttoinlandsprodukt) in den Mitgliedsstaaten der EU in jeweiligen Preisen im Jahr 2016 (in Milliarden Euro), URL: <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/188776/umfrage/bruttoinlandsprodukt-bip-in-den-eu-laendern/> [2.1.2018].
- THEURL, T. (2010): Die Kooperation von Unternehmen, Handbuch Franchising und Cooperation : das Management kooperativer Unternehmensnetzwerke, S. 313-343.
- THEURL, T./MEYER, E. (2004): Kooperationscontrolling und Verrechnungspreise, in: BENSBERG, F./VOM BROCKE, J./SCHULTZ, M. B. (Hrsg.): Trendberichte zum Controlling. Festschrift für Heinz Lothar Grob, Heidelberg, S. 147-180.
- THEURL, T./SCHWEINSBERG, A. (2004): Neue kooperative Ökonomie, Moderne genossenschaftliche Governancestrukturen, Ökonomik der Kooperation, Bd. 2, Tübingen.
- WILLIAMSON, O. E. (1991): Comparative Economic Organization, Administrative Science Quarterly, 36 (2), S. 269-296.

**Arbeitspapiere des Instituts für Genossenschaftswesen  
der Westfälischen Wilhelms-Universität Münster**

- Nr. 151  
*Julian Taape*  
Das Management der Kooperationen von Familienunternehmen - Empirische Ergebnisse zum Einfluss der Familie auf den Kooperationsprozess  
April 2015
- Nr. 152  
*Andreas Schenkel*  
Bankenregulierung und Bürokratiekosten - Ein Problemaufriss  
Mai 2015
- Nr. 153  
*Vanessa Arts*  
Zusammenschlüsse von Volks- und Raiffeisenbanken - Eine theoretische Aufarbeitung und strukturierte Analyse des Fusionsprozesses unter Berücksichtigung genossenschaftlicher Spezifika  
August 2015
- Nr. 154  
*Stephan Zumdick*  
Zukünftige Trends und ihre Auswirkungen auf Wohnungsgenossenschaften - Ausgewählte Ergebnisse einer modelltheoretischen Analyse auf Basis von Jahresabschlussdaten  
September 2015
- Nr. 155  
*Florian Klein*  
Die Nachhaltigkeit von Genossenschaftsbanken - Ergebnisse einer empirischen Erhebung  
Oktober 2015
- Nr. 156  
*Mike Schlaefke*  
Die Ausgestaltung der Problemkreditbearbeitung von Genossenschaftsbanken - Erste Ergebnisse einer empirischen Erhebung  
Oktober 2015
- Nr. 157  
*Silvia Poppen*  
Energiegenossenschaften und deren Mitglieder - Erste Ergebnisse einer empirischen Untersuchung  
November 2015
- Nr. 158  
*Kai Hohnhold*  
Energieeffizienz im mittelständischen Einzelhandel - Kennzahlen und Einsparpotenziale in ausgewählten Einzelhandelsbranchen  
November 2015
- Nr. 159  
*Sandra Swoboda*  
Strukturelle Merkmale aufgedeckter Kartellfälle in der EU - Eine deskriptive Analyse  
Januar 2016
- Nr. 160  
*Christian Märkel*  
Der Konvergenzprozess auf den Kommunikationsmärkten - Eine Klassifikation wesentlicher Triebkräfte unter besonderer Berücksichtigung bestehender Interdependenzen  
März 2016
- Nr. 161  
*Christian Golnik*  
Kreditgenossenschaften und genossenschaftliche Zentralbanken in weltweiten Märkten - Quantitative Aspekte der Internationalisierung und Globalisierungsbetroffenheit  
März 2016
- Nr. 162  
*Carsten Elges*  
Die Preissetzung in Unternehmenskooperationen - Erste spieltheoretische Überlegungen  
März 2016
- Nr. 163  
*Vanessa Arts*  
Aktuelle Herausforderungen für Genossenschaftsbanken - Eine Analyse der Umwelt  
März 2016
- Nr. 164  
*Susanne Günther*  
Marktdisziplin in geschlossenen Girossystemen? Eine Analyse für den genossenschaftlichen Bankensektor in Deutschland  
März 2016
- Nr. 165  
*Katrin Schlesiger*  
Die Governance von Verbundgruppen - Problem- und Handlungsfelder  
April 2016
- Nr. 166  
*Katrin Schlesiger*  
Die Einführung von Systemmarken in Verbundgruppen - Ein mögliches Zukunftskonzept?  
April 2016
- Nr. 167  
*Susanne Günther*  
Peer Monitoring, Eigentümerstruktur und die Stabilität von Banken - Eine empirische Analyse für den deutschen genossenschaftlichen Bankensektor  
April 2016
- Nr. 168  
*Andreas Schenkel*  
Compliance-Regulierung aus ökonomischer Perspektive  
August 2016

- Nr. 169  
*Andreas Schenkel*  
Kosten der Compliance-Regulierung - Eine empirische Untersuchung am Beispiel der deutschen Genossenschaftsbanken  
September 2016
- Nr. 170  
*Susanne Noelle*  
Kooperationen zwischen Wohnungsgenossenschaften und Genossenschaftsbanken - Ergebnisse einer theoretischen und empirischen Untersuchung  
September 2016
- Nr. 171  
*Manuel Peter*  
Der Einfluss der Entschuldung auf die Aktienmärkte - Eine Analyse des Einflusses und der Herausforderungen für Investoren  
Oktober 2016
- Nr. 172  
*Florian Klein*  
Nachhaltigkeit in Volksbanken und Raiffeisenbanken - Eine interviewgestützte Analyse ausgewählter Lösungsansätze  
November 2016
- Nr. 173  
*Maria Friese, Ulrich Heimeshoff, Gordon Klein*  
Property rights and transaction costs - The role of ownership and organization in German public service provision  
Dezember 2016
- Nr. 174  
*Vanessa Arts*  
Literaturstudie zur Wirkung von Fusionen deutscher Genossenschaftsbanken auf ihren MemberValue (Teil I) - Literaturauswahl und Unmittelbarer MemberValue  
Dezember 2016
- Nr. 175  
*Vanessa Arts*  
Literaturstudie zur Wirkung von Fusionen deutscher Genossenschaftsbanken auf ihren MemberValue (Teil II) - Mittelbarer und Nachhaltiger MemberValue  
Januar 2017
- Nr. 176  
*Sandra Swoboda*  
Einfluss ausgewählter Determinanten auf die Kartellbildung und -stabilität - Eine Literaturstudie  
April 2017
- Nr. 177  
*Jan Henrik Schröder*  
Eine empirische Analyse der aufbau- und ablauforganisatorischen Ausgestaltung der Vertriebssteuerung im Privatkundengeschäft deutscher Genossenschaftsbanken - Teil I: Datengrundlage  
Oktober 2017
- Nr. 178  
*Jan Henrik Schröder*  
Eine empirische Analyse der aufbau- und ablauforganisatorischen Ausgestaltung der Vertriebssteuerung im Privatkundengeschäft deutscher Genossenschaftsbanken - Teil II: Deskriptive und explorative Ergebnisse  
Oktober 2017
- Nr. 179  
*Robin Paul Wolf*  
IFRS 11 und 12 - Fluch oder Segen für die Finanzberichterstattung der Kooperationspartner? Erste Ergebnisse aus der Analyse der Eigenkapitalkostenentwicklung der Unternehmen des deutschen Prime Standards  
Mai 2018
- Nr. 180  
*Tobias Bollmann*  
Unternehmensgründungen und Hochschulen - Eine Analyse der Bedeutung von universitärer Entrepreneurship-Bildung und Clustermitgliedschaften auf regionale Unternehmensgründungen  
Mai 2018
- Nr. 181  
*Robin Paul Wolf*  
Wer kooperiert im DAX? Erkenntnisse aus der Buchhaltung - Eine Analyse des Status Quo der kooperationsbezogenen Rechnungslegung von Unternehmen des deutschen Prime Standards  
Juli 2018

---

Die Arbeitspapiere sind - sofern nicht vergriffen - erhältlich beim  
Institut für Genossenschaftswesen der Universität Münster, Am Stadtgraben 9, 48143 Münster,  
Tel. (02 51) 83-2 28 01, Fax (02 51) 83-2 28 04, E-Mail: [info@ifg-muenster.de](mailto:info@ifg-muenster.de)  
oder als Download im Internet unter [www.ifg-muenster.de](http://www.ifg-muenster.de) (Rubrik Forschung)

---