

Zieseniß, Roland; Müller, Dominik

Working Paper

Performancevergleiche zwischen Genossenschaften und anderen Rechtsformen anhand von Erfolgs-, Liquiditäts- und Wachstumskennzahlen

Wismarer Diskussionspapiere, No. 03/2012

Provided in Cooperation with:

Hochschule Wismar, Wismar Business School

Suggested Citation: Zieseniß, Roland; Müller, Dominik (2012) : Performancevergleiche zwischen Genossenschaften und anderen Rechtsformen anhand von Erfolgs-, Liquiditäts- und Wachstumskennzahlen, Wismarer Diskussionspapiere, No. 03/2012, ISBN 978-3-942100-92-2, Hochschule Wismar, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, Wismar

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/59585>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

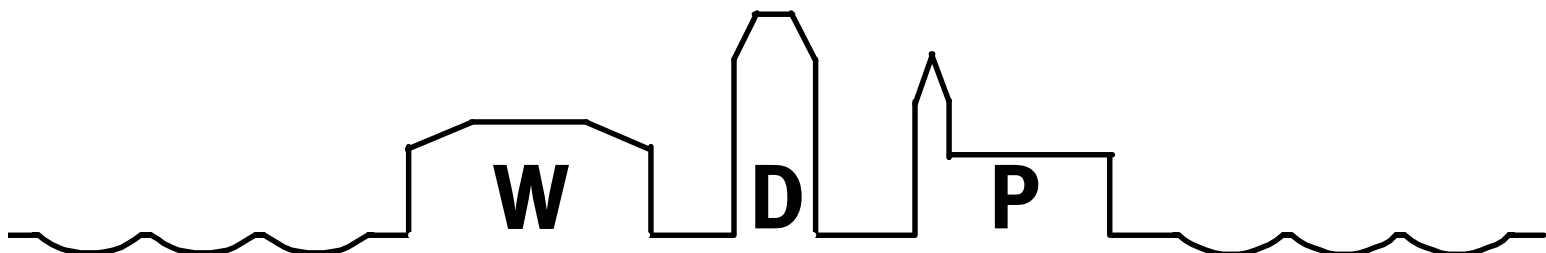
You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Roland Zieseniß
Dominik Müller

Performancevergleiche zwischen Genossen-
schaften und anderen Rechtsformen anhand
von Erfolgs-, Liquiditäts- und WachstumsKenn-
zahlen

Heft 03/2012



Wismarer Diskussionspapiere / Wismar Discussion Papers

Die Fakultät für Wirtschaftswissenschaften der Hochschule Wismar, University of Applied Sciences – Technology, Business and Design bietet u.a. die Präsenzstudiengänge Betriebswirtschaft, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht sowie die Fernstudiengänge Betriebswirtschaft, Business Consulting, Business Systems, Sales and Marketing, Sportmanagement, Wirtschaftsinformatik und Wirtschaftsrecht an. Gegenstand der Ausbildung sind die verschiedenen Aspekte des Wirtschaftens in der Unternehmung, der modernen Verwaltungstätigkeit, der Verbindung von angewandter Informatik und Wirtschaftswissenschaften sowie des Rechts im Bereich der Wirtschaft.

Nähere Informationen zu Studienangebot, Forschung und Ansprechpartnern finden Sie auf unserer Homepage im World Wide Web (WWW): <http://www.wi.hs-wismar.de/>.

Die Wismarer Diskussionspapiere/Wismar Discussion Papers sind urheberrechtlich geschützt. Eine Vervielfältigung ganz oder in Teilen, ihre Speicherung sowie jede Form der Weiterverbreitung bedürfen der vorherigen Genehmigung durch den Herausgeber.

Herausgeber:	Prof. Dr. Hans-Eggert Reimers Fakultät für Wirtschaftswissenschaften Hochschule Wismar University of Applied Sciences – Technology, Business and Design Philipp-Müller-Straße Postfach 12 10 D – 23966 Wismar Telefon: ++49/(0)3841/753 7601 Fax: ++49/(0)3841/753 7131 E-Mail: Hans-Eggert.Reimers@hs-wismar.de
Vertrieb:	Fakultät für Wirtschaftswissenschaften Hochschule Wismar Postfach 12 10 23952 Wismar Telefon: ++49/(0)3841/753-7468 Fax: ++49/(0) 3841/753-7131 E-Mail: Silvia.Kaetelhoen@hs-wismar.de Homepage: http://www.wi.hs-wismar.de/de/forschung_kooperationen/wismarer_diskussionspapiere

ISSN 1612-0884

ISBN 978-3-942100-92-2

JEL-Klassifikation P13, P32, Q13

Alle Rechte vorbehalten.

© Hochschule Wismar, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften, 2012.

Printed in Germany

Inhaltsverzeichnis

1.	Einleitung	4
2.	Wirtschaftliche Rahmenbedingung der ausgewählten Branchen	4
2.1.	Milchmarkt	4
2.2.	Weinmarkt	5
3.	Empirische Erhebung und Methodik	5
4.	Vergleichende Bilanzanalyse von Genossenschaften und Unternehmen anderer Rechtsformen	10
4.1.	Milchmarkt	10
4.2.	Weinmarkt	12
4.3.	Rating	15
5.	Zusammenfassung	17
	Literatur	18
	Autorenangaben	19

1. Einleitung

Die deutschen genossenschaftlich organisierten Unternehmen stehen vielfältigen Herausforderungen gegenüber. Gemäß ihrer Satzung verfolgen Genossenschaften als oberstes Ziel die Förderung ihrer Mitglieder. Dieses Ziel ist jedoch nur zu verwirklichen, wenn Genossenschaften gleichzeitig einen Markterfolg erzielen und sich damit am Markt behaupten können (Ringle 2006: 212). Der Markterfolg ist somit eine wichtige Erfolgsgröße im genossenschaftlichen Kontext, da er unerlässlich für den Fortbestand des Unternehmens und damit die Grundlage für den Förderauftrag ist (Kramer 2005: 5). Genossenschaften haben bedeutende Positionen auch in wettbewerbsintensiven Märkten eingenommen, und so rücken zunehmend wirtschaftliche Kennzahlen in den Fokus.

Dieser Beitrag setzt sich zum Ziel, für die zwei Märkte Milch- und Weinwirtschaft, auf denen Genossenschaften eine starke Marktposition eingenommen haben, eine Analyse der Unternehmenssituation in Bezug auf wichtige Bilanzkennzahlen durchzuführen und damit den Markterfolg im Vergleich zu anderen Rechtsformen zu analysieren. Zur Bewertung wird das RSW-Verfahren angewendet, welches eine ganzheitliche Unternehmensanalyse mit Hilfe der Bildung eines Gesamtscores ermöglicht (Schmidt u.a. 1987: 234-265). Die Untersuchung basiert auf der Anwendung von relativen Kennzahlen, die nach empirischen Analysen einen großen Erklärungsbeitrag für den Erfolg eines Unternehmens liefern (Baetge 1998: 551). Mit Hilfe von ausgewählten Kennzahlen wird ein Score gebildet, der eine Rangfolge und eine Zuordnung der Unternehmen zu einem Ratingwert zulässt. Die Analyse strebt eine umfassende Bewertung der Unternehmen für die Kriterien Rendite, Sicherheit und Wachstum an. Die Untersuchung eröffnet deutliche Unterschiede zwischen Genossenschaften und Unternehmen anderer Rechtsform auf den beiden betrachteten Märkten. Dadurch können Vor- und Nachteile von genossenschaftlich organisierten Unternehmen in Bezug auf den erzielten Markterfolg abgeleitet werden, die notwendigen Maßnahmen aufzeigen, um auch weiterhin erfolgreich auf wettbewerbsintensiven Märkten tätig zu sein.

2. Wirtschaftliche Rahmenbedingung der ausgewählten Branchen

2.1. Milchmarkt

Die deutsche Milchwirtschaft stand und steht fortwährend vor großen Herausforderungen, die sich vor allem in der starken Konzentration des Lebensmitteleinzelhandels begründen (Friedrich 2005). Im Jahr 2005 waren im Bereich der Molkereien strukturelle Überkapazitäten vorhanden, die in Verbindung mit der vorliegenden Nachfragemacht des Lebensmitteleinzelhandels zu einem starken Preisdruck führten (Murmman 2005: 40). Der zunehmende Trend der

Verwendung von Handelsmarken mit einem wachsenden Anteil von bis zu 85% in einigen Marktsegmenten beschleunigte diese Entwicklung (Gerlach u.a. 2006: 29). 2005 wurde zudem die internationale Wettbewerbsfähigkeit vor allem von Molkereigenossenschaften stark angezweifelt (Murmman 2005: 20). 2006 ging nach dem Rekordjahr 2005 die produzierte Milchmenge leicht zurück, so dass sich der Markt geringfügig entspannte (Hermannsen 2007: 5). Ein deutlicher Anstieg der Preise erfolgte dann in 2007. Dieser Trend wurde durch einen weltweiten Nachfrageboom am Milchmarkt ausgelöst, so dass die Molkereien wieder optimistisch in die Zukunft schauen konnten (o.V. 2007: 5). Insgesamt lässt sich die Marktentwicklung für Molkereierzeugnisse in den Jahren 2005 bis 2007 als sehr schwankend bezeichnen, was für die beteiligten Unternehmen in Deutschland eine große Herausforderung darstellte und weitere Fusionen im Bereich der Molkereiwirtschaft auslöste.

2.2. *Weinmarkt*

Der Weinmarkt in Deutschland stagnierte im Betrachtungszeitraum 2005 bis 2007. Marktdaten der GfK (Gesellschaft für Konsumforschung) dokumentieren in den letzten Jahren nur leichte Zuwächse beim Weinkonsum. Wie das Deutsche Weininstitut (DWI) auf Basis von GfK-Erhebungen mitteilt, sanken hingegen die Ausgaben für Wein in Deutschland, auf alle Herkunftsregionen und Einkaufsstätten bezogen, kontinuierlich. Gleichzeitig spielte die Vermarktung über den Lebensmitteleinzelhandel eine immer wichtigere Rolle. Die Discounter legten weiter zu und verkauften in diesem Zeitraum jede zweite Flasche Wein in Deutschland. In diesem Segment wurde es für die deutschen Erzeuger sehr schwer, sich gegen die ausländische Konkurrenz durchzusetzen. Aufgrund der höheren Produktionskosten in Deutschland war eine Tendenz zur Fokussierung auf das mittlere und obere Preissegment zu erkennen. Die Rückgänge in den unteren Preisklassen konnten jedoch nicht durch den Weinabsatz in den mittleren und oberen Preisklassen kompensiert werden. In den Jahren 2005 bis 2007 konnte ein enormer Konzentrationsprozess in der Weinbranche festgestellt werden. Dies hatte zur Folge, dass die Anzahl der Weinbaubetriebe immer weiter sank und sich die verbleibenden Weinbaubetriebe mit einem enormen Wettbewerbs- und Kostendruck konfrontiert sahen.¹

3. **Empirische Erhebung und Methodik**

Die Datenlage für eine Bilanzanalyse von Unternehmen hat sich mit der Änderung der Publizitätspflicht zum 01.01.2007 erheblich verbessert. Seither müssen auch kleinere Unternehmen ihren Jahresabschluss veröffentlichen. Für ein

¹ Vgl. <http://www.deutscheweine.de/icc/Internet-DE/med/0be/0be2f08f-a4a0-4218-cb63-6a55f440fd33,11111111-1111-1111-1111-111111111111.pdf>, 10.03.2011.

systematisches Vorgehen wurden die empirischen Daten aus einer Datenbank² entnommen, die standardisierte Verfahren zur Aufbereitung der Daten verwendet und somit Verzerrungen reduziert. Der Betrachtungszeitraum umfasst die Jahre 2005 bis 2007 und enthält somit drei Geschäftsjahre je Unternehmen. In dieser Untersuchung konnten keine aktuelleren Daten verwendet werden, da es sich bei der untersuchten Zielgruppe häufig um kleinere Unternehmen handelt, die der Verpflichtung zur Einreichung der Jahresabschlüsse bei der Bundesanzeiger Verlagsgesellschaft mbH nur bedingt nachkommen. Das Bundesamt für Justiz ist verpflichtet, gegen alle vom Bundesanzeiger wegen Versäumnis der Meldepflicht beanstandeten Unternehmen ein Verfahren einzuleiten. Im Jahr 2008 wurden rund 460.000 Ordnungsgeldverfahren eröffnet; im Jahr 2009 waren es etwa 200.000 (o.V. 2009: 13). Ebenfalls führt die benötigte Aufbereitungszeit der Betreiber der Unternehmensdatenbanken zu einer unerwünschten zeitlichen Verzerrung.

Zur Darstellung und Analyse der Unternehmenssituation der Deutschen Milchverarbeitungs- und Weinbaubranche werden Kennzahlen zur Rendite, Sicherheit und zum Wachstum der Unternehmen untersucht. Die Grundlage der Analyse bilden die von den Unternehmen veröffentlichten Jahresabschlüsse und Geschäftsberichte. Betrachtet werden 54 milchverarbeitende Unternehmen in Deutschland, wobei eine differenzierte Analyse hinsichtlich der Rechtsformen der 33 Genossenschaften und der 21 Unternehmen anderer Rechtsformen erfolgt.³

Im Weinbausektor werden insgesamt 35 Unternehmen betrachtet, die sich in 21 Genossenschaften und 14 Unternehmen anderer Rechtsform aufteilen. Die geringe Anzahl der Stichproben resultiert teilweise aus der geringen Grundgesamtheit dieser beiden Branchen in Deutschland und aus der Tatsache, dass immer noch viele Unternehmen nicht der Publizitätspflicht unterliegen.⁴

Zur Bewertung werden die Dimensionen anhand des RSW-Verfahrens nach Schmidt/Wilhelm angewendet (Schmidt u.a. 1987: 234-265; Schmidt 1990: 55-88). Das Verfahren zieht jeweils zwei Kennzahlen zur Bewertung von Unternehmen in Hinblick auf Rendite (R), Sicherheit (S) und Wachstum (W) heran. Die Qualität eines Unternehmens orientiert sich zumeist an Renditemaßen, wobei die Absicherung der Renditeerzielung und die zukünftige Leis-

² Vgl. <http://www.deutscheweine.de/icc/Internet-DE/med/0be/0be2f08f-a4a0-4218-cb63-6a55f440fd33,11111111-1111-1111-1111-111111111111.pdf>, 10.03.2011.

³ Davon haben vier Unternehmen eine nicht genossenschaftliche Rechtsform, welche jedoch Tochterunternehmen von Genossenschaften sind (Nordmilch AG, Hansa Milch AG, Hochwald Nahrungsmittelwerke GmbH und Friesland Foods Deutschland GmbH).

⁴ Im Jahr 2008 bestand die deutsche Milchindustrie noch aus 100 Unternehmen (Vgl. http://www.milchindustrie.de/de/milch/branchenzahlen/milchaktuell_zahlen_daten.html, 01.03.2011). Unternehmen, die bis incl. 2007 aufgelöst wurden, fanden wegen der Verzerrungen durch eine Liquidation keine Berücksichtigung.

tungsfähigkeit als Maß zusätzlich erforderlich sind (Mellewigt 1995: 228). Aus den sechs standardisierten Kennzahlen wird ein Fundamentalscore gebildet, auf dessen Grundlage eine Rangfolge der beteiligten Unternehmen ermöglicht wird und eine Einordnung zu den Ratingkategorien zulässt. Aufgrund der verschiedenen Dimensionen, die in der Analyse berücksichtigt werden, ist eine ganzheitliche Evaluierung des Markterfolges der Unternehmen möglich. Die Gewichtung der einzelnen Kennzahlen folgt hierbei plausiblen theoretischen Überlegungen (Baetge 1998: 550-558). Das RSW-Verfahren leistet auf eine transparente Art ein zusammenfassendes, sachverständiges Urteil über Unternehmen (Ludwig u.a. 2007: 121 – 122) und kann positiv durch seine Einfachheit überzeugen. Jedoch ist es von der Problematik bilanzpolitischer Verzerrungen betroffen (Baetge 1998: 559). Die Untersuchung eröffnet deutliche Unterschiede hinsichtlich des Markterfolges zwischen Genossenschaften und Unternehmen anderer Rechtsform. Die Rentabilität wird anhand der Eigenkapitalrendite und der Cash-Flow-Rendite gemessen. Die Eigenkapitalrendite enthält eine Aussage über die Effizienz des Unternehmens aus Sicht der Unternehmenseigner. Im RSW-Verfahren erfolgt eine Anpassung der Kennzahlen durch eine größere Gewichtung der aktuelleren Zahlen.⁵

$$\text{Eigenkapitalrendite: } EKR = \frac{3 \cdot EKR_t + 2 \cdot EKR_{t-1} + EKR_{t-2}}{6} \quad (1)$$

$$\text{mit: } EKR_t = \frac{\text{Jahresüberschuss vor Steuern}_t}{\text{Eigenkapital}_t} \cdot 100\% \quad (2)$$

Die Cash-Flow-Rendite setzt den Cash-Flow ins Verhältnis zu den Umsatzerlösen und enthält somit eine Aussage zu der Fähigkeit, aus Umsätzen einen Zahlungsmittelüberschuss generieren zu können. Die Ermittlung des Cash Flow erfolgt hier auf Basis der Abschreibungen und des Jahresüberschuss/-fehlbetrages (*Cash Flow* = *Jahresüberschuss/-fehlbetrag* + *Abschreibungen*).

$$\text{Cash-Flow-Rendite: } CFR = \frac{3 \cdot CFR_t + 2 \cdot CFR_{t-1} + CFR_{t-2}}{6} \quad (3)$$

$$\text{mit: } CFR_t = \frac{\text{Cash Flow}_t}{\text{Umsatz}_t} \cdot 100\% \quad (4)$$

Zur Stabilität der Unternehmen werden die Eigenkapitalquote und die Liquiditätsquote näher betrachtet. Hier geht nur der aktuellste Wert in die Analyse ein, da frühere Stabilitätsfaktoren für die aktuelle Situation unerheblich sind. Für die Eigenkapitalquote wird der Anteil des Eigenkapitals ins Verhältnis zum Gesamtkapital gesetzt, der als Maßstab für das Sicherungspotential eines

⁵ Vgl. für eine ausführliche Darstellung der Berechnungen des RSW-Verfahrens Baetge 1998, S. 550-558.

Unternehmens zu betrachten ist.

$$\text{Eigenkapitalquote: } EKQ = \frac{\text{Eigenkapital}_t}{\text{Gesamtkapital}_t} \cdot 100\% \quad (5)$$

Die Liquiditätsquote hingegen enthält eine Aussage über das Potential künftige Zahlungsverpflichtungen erfüllen zu können.

$$\text{Liquiditätsquote: } LQ = \left(\frac{\text{Liquide Mittel}_t}{\text{Gesamtkapital}_t} + \frac{\text{Wertpapiere des UV}_t}{\text{Gesamtkapital}_t} \right) \cdot 100\% \quad (6)$$

Das Wachstum der Unternehmen wird anhand des prozentualen Wachstums der Bilanzsumme und des Umsatzes der Unternehmen bewertet. Hierdurch soll eine Prognose über das zukünftige Potential der Unternehmen getroffen werden. Das Wachstum eines Unternehmens gibt Aussage darüber, ob der Absatzmarkt ein Wachstumsmarkt ist oder ob das Unternehmen seine Marktanteile steigern konnte. Als Wachstumsrate der Bilanzsumme wird die durchschnittliche Wachstumsrate der drei betrachteten Jahre gebildet.

Wachstumsrate Bilanzsumme:

$$WB = \frac{1}{2} \left(\frac{\text{Bilanzsumme}_t - \text{Bilanzsumme}_{t-1}}{\text{Bilanzsumme}_{t-1}} + \frac{\text{Bilanzsumme}_{t-1} - \text{Bilanzsumme}_{t-2}}{\text{Bilanzsumme}_{t-2}} \right) \cdot 100\% \quad (7)$$

Die Wachstumsrate des Umsatzes erfolgt über eine analoge Berechnung.

Wachstumsrate Umsatz:

$$WU = \frac{1}{2} \left(\frac{\text{Umsatz}_t - \text{Umsatz}_{t-1}}{\text{Umsatz}_{t-1}} + \frac{\text{Umsatz}_{t-1} - \text{Umsatz}_{t-2}}{\text{Umsatz}_{t-2}} \right) \cdot 100\% \quad (8)$$

Aus den vorgestellten sechs Kennzahlen erfolgt die Bildung eines Gesamtscores. Dieser gewichtet die drei Betrachtungsgebiete der Analyse unterschiedlich, wobei ein Schwerpunkt auf die Rendite der Unternehmen gelegt wird.

$$\text{Gesamtscore: } GS = \frac{1}{6} \left(4 \cdot \frac{2 \cdot EKR + CFR}{3} + \frac{2 \cdot EKQ + LQ}{3} + \frac{2 \cdot WB + WU}{3} \right) \quad (9)$$

Über den Gesamtscore lässt sich eine zusammenfassende Aussage der betrachteten Unternehmen treffen. Jedoch lässt sich hier anmerken, dass die verschie-

denen Kennzahlen unterschiedliche Wertebereiche aufweisen. So kann die Eigenkapitalquote nur Werte zwischen 0% und 100% annehmen, wogegen die Eigenkapitalrendite theoretisch jeden beliebigen Wert annehmen kann. Um eine Standardisierung der Zahlen für ein Gesamtrating vorzunehmen, wird jeweils eine Z-Transformation jeder Kennzahl durchgeführt. Dazu wird der arithmetische Mittelwert von der jeweiligen Kennzahl abgezogen und das Ergebnis durch die Standardabweichung geteilt. Die transformierten Kennzahlen haben dann den Mittelwert null. Aus ihnen kann nun der Fundamentalscore entsprechend der Berechnung des Gesamtscores gebildet werden.

Der Fundamentalscore lässt anschließend die Erstellung einer Rangfolge und eine Einteilung in ein Rating mit den Ratingwerten von A bis E zu. Das Rating eines Unternehmens steht im Verhältnis zu den betrachteten Unternehmen. Dabei erhalten beispielsweise die besten 5% der untersuchten Unternehmen den Wert A. Einen Überblick über die Ratingwerte gibt die folgende Tabelle.

Tabelle 1: Zuordnung der Ratingwerte zum Fundamentalscore

Ratingwert	% der Unternehmen mit dem höchsten Fundamentalscore
A	$\leq 5\%$
B	$> 5\%, \leq 25\%$
C	$> 25\%, \leq 75\%$
D	$> 75\%, \leq 95\%$
E	$> 95\%, \leq 100\%$

Quelle: Eigene Darstellung in Anlehnung an: Baetge 1998: 557.

Für den Vergleich zwischen den unterschiedlichen Unternehmensformen werden Gruppenvergleiche zwischen den Genossenschaften und den anderen Unternehmensformen statistisch analysiert.⁶ Hierzu wird ein Mann-Whitney-U-Test als nicht parametrischer Test für die Überprüfung von Rangreihen angewandt. Eine Überprüfung der Daten auf Normalverteilung ergab, dass fast alle betrachteten Kennzahlen nicht normalverteilt sind und somit ein nicht-parametrischer Test anzuwenden ist. Um eine Vergleichbarkeit zwischen den Ergebnissen zu erreichen, wird der Mann-Whitney-U-Test für alle Analysen angewandt.

Anhand dieses Tests ist eine Quantifizierung des Einflusses der Gruppenvariablen, in unserem Fall die Rechtsform der Unternehmen, möglich. Dieses gibt neben der Betrachtung der Mittelwerte ein komplexes Bild des Datensatzes. Problematisch könnte in diesem Zusammenhang die Größe der einzelnen Gruppen sein. Bei kleinen Gruppen, die im Bereich von $n \leq 20$ liegen, kann

⁶ Zur Analyse wurde das statistische Standardprogramm SPSS angewendet.

eine Anpassung des Signifikanz-Niveaus sinnvoll sein (Stevens 1996). Da beide betrachteten Merkmale jeweils mindestens eine Gruppe im Bereich von 20 aufweisen, wird ein Signifikanz-Niveau von 0,15 zu Grunde gelegt.

4. Vergleichende Bilanzanalyse von Genossenschaften und Unternehmen anderer Rechtsformen

4.1. Milchmarkt

Grundsätzlich stehen Molkereigenossenschaften in dem Ruf, weniger effizient als Unternehmen anderer Rechtsformen zu arbeiten (Cook 1995: 1153-1159). Auch in dieser Untersuchung kann dieser Aspekt, im Rahmen der betrachteten Kennzahlen im Hinblick auf den Markterfolg, bestätigt werden. Eine Übersicht der Ergebnisse der statistischen Auswertung zeigt die folgende Tabelle:

Tabelle 2: Übersicht über das RSW-Verfahren bei Molkereien⁷

		Eigenkapital- rentabilität	Cash-Flow- Rendite	Eigenkapitalquote	Liquiditätsquote	Wachstumsrate der Bilanzsumme	Wachstumsrate des Umsatzes	Gesamtscore
Genossenschaft	n_1	33	33	33	33	33	33	33
	$\bar{x}$	4,09	1,98	35,12	16,67	13,55	15,47	9,56
	σ	7,14	1,23	14,86	17,90	10,03	14,36	4,76
Andere Rechtsform	n_2	21	21	21	21	21	21	21
	$\bar{x}$	17,41	3,32	32,50	5,03	10,98	9,81	14,07
	σ	29,41	1,98	13,68	6,66	7,65	9,30	12,83
Insgesamt	N	54	54	54	54	54	54	54
	$\bar{x}$	9,27	2,50	34,10	12,14	12,55	13,27	11,31
	σ	20,00	1,68	14,34	15,59	9,19	12,84	8,99

Quelle: Eigene Darstellung 2011.

Es zeigt sich ein erheblicher Rentabilitätsvorteil der nicht genossenschaftlichen Unternehmen. Die Eigenkapitalrendite beträgt 17,41% im Vergleich zu 4,09% bei den genossenschaftlich organisierten Unternehmen.⁸ Bei der Cash-Flow-Rendite zeigt sich eine genossenschaftliche Performance von 1,98% zu 3,32% der Vergleichsgruppe. So kann man annehmen, dass andere Unternehmen effizienter sind Cash-Flow zu generieren. Jedoch bleiben bei der Betrachtung

⁷ Die Variablen n_1 , n_2 und N beschreiben die Gruppen, bzw. die Gesamtgröße der Untersuchung, $\bar{x}$ den jeweiligen Mittelwert und σ die jeweilige Standardabweichung.

⁸ bezogen auf die Mittelwerte der jeweiligen Gruppe

tung der Rentabilität die mögliche Rückvergütung von Genossenschaften und somit ebenfalls der Warenpreis für die Rohmilch der Mitglieder außer Acht. Über diesen könnte den Mitgliedern eine verdeckte Gewinnausschüttung zugutekommen, welches die Rentabilitätskennzahlen der Genossenschaften negativ verzerren würde. Somit kann die Tragweite der Aussagen eingeschränkt sein.

Im Bereich der Unternehmenssicherheit hinsichtlich der Kapital- und Finanzstruktur weisen Genossenschaften hingegen einen Vorteil aus. Während die Eigenkapitalquote nur geringfügig höher bzw. gleich hoch ist, fällt die Liquiditätsquote erheblich größer aus. Zusätzlich muss noch beachtet werden, dass bei Genossenschaften u.U. eine Nachschusspflicht ihrer Mitglieder vorliegt und somit in der Gesamtbetrachtung Genossenschaften einen Sicherheitsvorteil aufweisen können.

Gleiches gilt für den Bereich des Unternehmenswachstums. Während das höhere Wachstum der Bilanzsumme von Molkereigenossenschaften durch bilanzpolitische Eingriffe verzerrt sein könnte, ist das Umsatzwachstum mit 15,47% zu 9,81%, als Mittelwerte der jeweiligen Gruppe, bemerkenswert. Hier lässt sich ein Rückschluss auf die genossenschaftliche Fähigkeit ziehen, einen größeren Marktanteil zu erlangen. In der Zusammenfassung zum Gesamtscore lässt sich jedoch aufgrund der hohen Gewichtung der Rentabilität ein Vorteil anderer Rechtsformen gegenüber Genossenschaften feststellen.

Grundsätzlich sind alle beschriebenen Unterschiede statistisch nachweisbar.⁹ Eine Ausnahme bildet die Eigenkapitalquote, bei der kein Unterschied festgestellt wird, und die Wachstumsrate des Umsatzes, bei der der Unterschied nicht signifikant nachweisbar ist. Anhand des Z-Wertes lässt sich der r-value berechnen,¹⁰ welcher eine Aussage über die Effektgröße der betrachteten Gruppenvariablen enthält.¹¹ Die Effektgröße misst die Größe des Einflusses der betrachteten Variable (Rechtsform der Unternehmen) auf die jeweils betrachtete Kennzahl.

⁹ Aufgrund der kleinen Gruppengröße der einzelnen Gruppen ist ein Herabsetzen des Signifikanz-Niveaus bis zu $\alpha < 0,15$ zulässig. Standardmäßig wird jedoch beim Mann-Whitney-U-Test ein Signifikanz-Niveau von $\alpha < 0,05$ angewendet.

¹⁰ Der r-value berechnet sich aus $r\text{-value} = \frac{|Z\text{-Wert}|}{\sqrt{N}}$ (Pallant 2007 : 223).

¹¹ Die Effektgröße wird Anhand des r-value quantifiziert: $r = 0,1$ entspricht einer kleinen, $r = 0,3$ entspricht einer mittleren und $r = 0,5$ entspricht einer großen Effektgröße. (Cohen 1988).

Tabelle 3: Statistische Überprüfung der Gruppenunterschiede bei Molkereien¹²

	Mann-Whitney-U	Z-Wert	Asymptotische Signifikanz	Signifikanz-Niveau	r-value	Effektgröße
Eigenkapitalrentabilität	249	-1,73	0,084	**	0,235	Mittel
Cash-Flow-Rendite	215	-2,333	0,020	***	0,317	Mittel
Eigenkapitalquote	329	-0,311	0,756			
Liquiditätsquote	207	-2,475	0,013	***	0,337	Mittel
Wachstumsrate der Bilanzsumme	244	-1,819	0,069	**	0,248	Mittel
Wachstumsrate des Umsatzes	285	-1,091	0,275			
Gesamtscore	264	-1,464	0,143	*	0,199	Klein

Quelle: Eigene Darstellung 2011.

Anhand der Tabelle wird ersichtlich, dass die Rechtsform bei den beschriebenen Unterschieden (außer Eigenkapitalquote und Wachstumsrate des Umsatzes) einen zumindest mittleren Einfluss bei einem akzeptablen Signifikanz-Niveau von $\alpha < 0,1$ besitzt. Lediglich bei der Gesamtaussage über die Unternehmen anhand des Gesamtscores hat die Rechtsform nur eine kleine Effektgröße bei einem Signifikanz-Niveau von $\alpha < 0,15$. Dieses ist jedoch nicht verwunderlich, berücksichtigt man, dass Genossenschaften in einigen Bereichen des Gesamtscores Vorteile und in anderen Nachteile aufweisen. Diese gegenläufigen Einflüsse auf den Gesamtscore gleichen sich teilweise aus, so dass der Effekt der Rechtsform kleiner wird. Somit kann festgehalten werden, dass die Rechtsform und damit die Organisationsstrukturen und Verfügungsrechte Einfluss auf die Performance des Unternehmens haben.

4.2. Weinmarkt

In der bisher veröffentlichten Literatur gab es nur wenige bilanzanalytische Untersuchungen zum deutschen Weinmarkt. In der folgenden Tabelle 4 wird darüber hinausgehend mit einer nach der Rechtsform differenzierten, bilanzanalytischen Untersuchung gearbeitet.

¹² Signifikanz-Level: *** = $\alpha < 0,05$, ** = $\alpha < 0,1$ und * = $\alpha < 0,15$. Die Berechnung erfolgte anhand SPSS.

Tabelle 4: Übersicht über das RSW-Verfahren im Weinbau

		Eigenkapital- rentabilität	Cash-Flow- Rendite	Eigenkapitalquote	Liquiditätsquote	Wachstumsrate der Bilanzsumme	Wachstumsrate des Umsatzes	Gesamtscore
Genossenschaft	n_1	21	21	21	21	21	21	21
	$\bar{x}$	1,15	5,44	38,39	22,31	2,06	1,34	7,53
	σ	1,49	1,70	10,34	21,94	2,53	4,28	1,86
Andere Rechtsform	n_2	14	14	14	14	14	14	14
	$\bar{x}$	7,77	3,02	33,20	5,77	11,10	14,97	10,20
	σ	11,40	2,63	21,36	8,43	26,13	40,81	7,68
Insgesamt	N	35	35	35	35	35	35	35
	$\bar{x}$	3,80	4,48	36,32	15,70	5,68	6,79	8,60
	σ	7,87	2,41	15,62	19,44	16,88	26,33	5,13

Quelle: Eigene Darstellung 2011.

Die Analyse der Kennzahlen zeigt, dass genossenschaftlich organisierte Unternehmen mit 1,15% eine deutlich geringere Eigenkapitalrentabilität als die Unternehmen anderer Rechtsform mit 7,77% aufweisen. Grund hierfür könnte sein, dass Genossenschaften durch ihre Unternehmensstruktur tendenziell mit einem höheren Eigenkapitaleinsatz arbeiten. Aber auch die stärkere Fokussierung der nicht genossenschaftlich organisierten Unternehmen auf die Verzinsung des eingesetzten Kapitals könnte dadurch zum Ausdruck kommen.

Hinsichtlich der Cash-Flow-Rendite schneiden die Genossenschaften in der durchgeführten Untersuchung besser ab. Diese können mit 5,44% im Vergleich zu 3,02% deutlich höhere Cash-Flow-Renditen erzielen. Die grundlegende Fähigkeit, aus Unternehmensumsätzen auch effizient Zahlungsmittelüberschüsse generieren zu können, muss den Genossenschaften zugesprochen werden.

Wie bereits angeführt, schneiden die Genossenschaften bei der Eigenkapitalquote erwartungsgemäß besser ab. Die genossenschaftlich organisierten Unternehmen in Deutschland weisen aufgrund ihrer Unternehmensorganisation einen deutlich geringeren Verschuldungsgrad und einen höheren Eigenkapitaleinsatz auf.

Bei Betrachtung der Wachstumsrate der Bilanzsumme zeigt sich hingegen ein deutlicher Vorteil auf Seiten nicht genossenschaftlich organisierter Unternehmen. Während Genossenschaften ihre Bilanzsumme jährlich durchschnittlich um 2,06% steigern können, steigern die anderen Rechtsformen ihre Bilanzsumme jährlich um 11,10%. Somit sind andere Rechtsformen als die Ge-

nossenschaft deutlich besser in der Lage, Wachstumsmärkte zu erkennen oder die Marktanteile auf bestehenden Märkten auszubauen. In der jährlichen Wachstumsrate des Umsatzes ist dieser beschriebene Effekt ebenfalls mit 1,34% bei den Genossenschaften gegenüber 14,97% der nicht genossenschaftlich organisierten Unternehmen festzustellen.

Laut Insolvenzstatistik ist die Unternehmensform „Genossenschaft“ die Rechtsform mit der geringsten Insolvenzanfälligkeit.¹³ Auch diesen Sachverhalt konnte anhand der Liquiditätsquote, als Maßstab zur Fähigkeit, zukünftige Zahlungsverpflichtungen erfüllen zu können, nachgewiesen werden. Die Genossenschaften verfügten mit einer Quote von 22,31% gegenüber 5,77% anderer Rechtsformen über eine deutlich höhere Unternehmensliquidität. Der Gesamtscore zeigt einen deutlichen Vorteil der nicht genossenschaftlich organisierten Unternehmen. Diese schneiden mit 7,68 erheblich besser als die Genossenschaften mit 1,86 ab.

Abschließend kann man festhalten, dass Genossenschaften im Weinbausektor einem Vergleich, basierend ausschließlich auf finanzwirtschaftlichen Kennzahlen nach dem RSW-Verfahren, mit Unternehmungen anderer Rechtsform nicht standhalten können. Tabelle 5 zeigt die statistische Überprüfung der Untersuchungsergebnisse in den einzelnen Gruppen. Bis auf die Wachstumsrate des Umsatzes konnten alle Ergebnisse statistisch nachgewiesen werden. Analog zur Vorgehensweise bei der Untersuchung des Milchmarktes wurde anhand des Z-Wertes das r-value berechnet und eine Aussage über die Effektgröße der betrachteten Gruppenvariablen getroffen.

¹³

Vgl.

<http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Fachveroeffentlichungen/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/Insolvenzen/Insolvenzen2020410081124,property=file.pdf>, 10.03.2011.

Tabelle 5: Statistische Überprüfung der Gruppenunterschiede im Weinbau¹⁴

	Mann-Whitney-U	Z-Wert	Asymptotische Signifikanz	Signifikanz-Niveau	r-value	Effektgröße
Eigenkapitalrentabilität	81	-2,222	0,026	***	0,376	Mittel
Cash-Flow-Rendite	60	-2,929	0,003	***	0,495	Groß
Eigenkapitalquote	94	-1,785	0,074	**	0,302	Mittel
Liquiditätsquote	83	-2,155	0,031	***	0,364	Mittel
Wachstumsrate der Bilanzsumme	103	-1,482	0,138	*	0,251	Mittel
Wachstumsrate des Umsatzes	107	-1,347	0,178			
Gesamtscore	98	-1,65	0,099	**	0,279	Mittel

Quelle: Eigene Darstellung 2011.

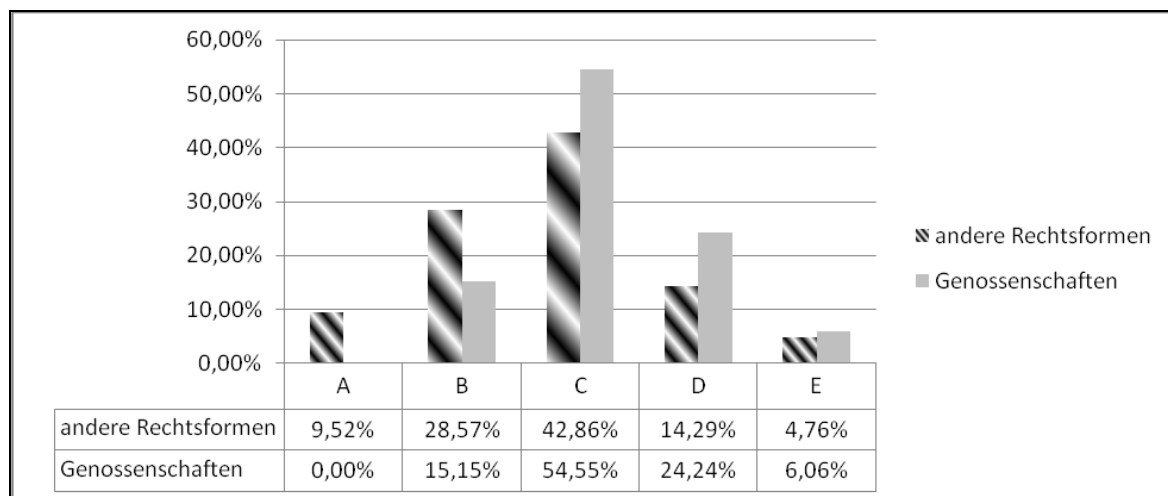
Die Tabelle zeigt, dass die Rechtsform der betrachteten Unternehmen, von der Wachstumsrate des Umsatzes abgesehen, einen mittleren oder großen Einfluss hat. Der Cash-Flow Rendite konnte die Effektgröße „groß“ zugeordnet werden. Bei den restlichen untersuchten Kennzahlen konnte eine „mittlere“ Effektgröße bei einem Signifikanz-Niveau von $\alpha < 0,15$ nachgewiesen werden. Auch der Gesamtscore bei einem $\alpha < 0,10$ bestätigt diese These. Somit kann auch für den Weinmarkt festgehalten werden, dass die Rechtsform des Unternehmens und die Verfügungsrechte Einfluss auf den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens haben.

4.3. Rating

Anhand der zuvor beschriebenen Analyse lässt sich über den Gesamtscore durch den Fundamentalscore ein Rating der Unternehmen durchführen. Eine Übersicht des Ratings zu den betrachteten Molkereien gibt die folgende Abbildung.

¹⁴ Signifikanz-Level: *** = $\alpha < 0,05$, ** = $\alpha < 0,1$ und * = $\alpha < 0,15$.

Abbildung 1: RSW-Rating deutscher Molkereien nach Rechtsform



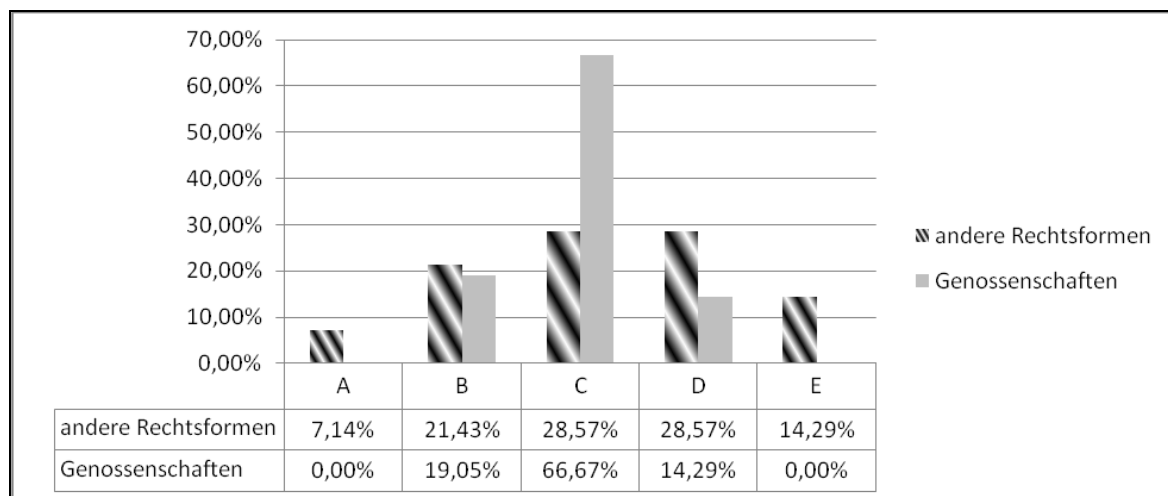
Quelle: Eigene Darstellung 2011.

Das Rating offenbart, dass keine Genossenschaft unter dem A-Rating zu finden ist. Mit über 54% befinden sich die meisten Unternehmen der betrachteten Genossenschaften im Bereich C, gefolgt von Bereich D mit ca. 24%, Bereich B mit ca. 15% und Bereich E mit ca. 6%.

Unternehmen anderer Rechtsformen sind hingegen in A mit ca. 10% und B mit ca. 29% vertreten. In Bereich C finden sich wiederum die meisten Unternehmen mit ca. 43%. Bereich D (ca. 14%) und E (ca. 5%) besitzen bei den Unternehmen anderer Rechtsform insgesamt Anteile von weniger als 20%. Insgesamt lässt sich festhalten, dass die Bereiche mit den besseren Ratings A und B von den nicht genossenschaftlich organisierten Unternehmen dominiert werden. In den mittleren und schlechteren Bereichen überwiegen hingegen die Genossenschaften. Eine Analyse des Fundamentalscores hinsichtlich der Rechtsform ergab eine mittlere Effektgröße bei einem Signifikanz-Niveau von $\alpha < 0,15$.¹⁵ Somit ist erwiesen, dass die aufgezeigten Unterschiede des Ratings nicht zufälliger Natur sind.

¹⁵ Eine Überprüfung anhand des Mann-Whitney-U-Test ergab einen signifikanten Unterschied zwischen den Rechtsformen mit $Z = -1,517$, asymptotische Signifikanz = 0,129 und r-value = 0,21.

Abbildung 2: RSW-Rating deutscher Weinbauunternehmen nach Rechtsform



Quelle: Eigene Darstellung 2011.

Eine Analyse des Fundamentalscores im Weinbau hinsichtlich der Rechtsform ergab keinen signifikanten Unterschied.¹⁶ Die Abbildung 2 lässt sich aber dahingehend interpretieren, dass die Genossenschaften durch die festgestellten Vorteile bei der Liquiditäts- und Eigenkapitalquote nicht in die schlechteste Gruppe E abrutschen. Allerdings sind Genossenschaften im Weinmarkt, aufgrund der festgestellten Mängel, in den übrigen finanziellen Kennzahlen auch nicht in der Spitzengruppe A zu finden.

5. Zusammenfassung

Der Vergleich von genossenschaftlich organisierten Unternehmen mit Unternehmen anderer Rechtsform anhand ausschließlich finanzwirtschaftlicher Kennzahlen führte zu einem eindeutigen Ergebnis. Sowohl Genossenschaften milchproduzierender Unternehmen als auch die Genossenschaften der Weinwirtschaft konnten einem Vergleich mit der Referenzgruppe nicht standhalten. Allerdings muss dieses Ergebnis in den richtigen Kontext eingeordnet werden. Gemäß ihrem Satzungsziel verfolgen Genossenschaften nicht ausschließlich die Maximierung der Verzinsung des eingesetzten Kapitals. Vielmehr verfolgen Genossenschaften ein von der jeweiligen Satzung vorgegebenes Portfolio von Unternehmenszielen. Allen voran steht die Förderung der Genossenschaftsmitglieder, für dessen Erfüllung der Markterfolg jedoch unabdingbar ist.

Bei den nicht genossenschaftlich organisierten Unternehmen ist ein deutlicher Vorteil im Zusammenhang mit Kennzahlen wie der Eigenkapitalrendite und Wachstumsrate des Umsatzes festzustellen. In beiden Märkten konnte die

¹⁶ Eine Überprüfung anhand des Mann-Whitney-U-Test ergab keinen signifikanten Unterschied zwischen den Rechtsformen mit $Z = -0,774$ und asymptotische Signifikanz = 0,439.

Untersuchung hingegen Vorteile der Genossenschaften bei der Eigenkapitalquote und der Liquiditätsquote aufzeigen.

Zusammenfassend konnte die Untersuchung mit Hilfe des RSW-Verfahrens für Kennzahlen der Rendite und des Wachstums Vorteile der nicht genossenschaftlich organisierten Unternehmen aufzeigen. Die Genossenschaften konnten hingegen bei den Kennzahlen, die sich auf die Beurteilung der Sicherheit von Unternehmen beziehen, überzeugen.

Für Genossenschaften, die auf wettbewerbsintensiven Märkten agieren, könnte eine verstärkte Berücksichtigung von finanzwirtschaftlichen Kennzahlen bei der Unternehmenssteuerung von Vorteil sein. Dies stünde nicht in Widerspruch zu den satzungsmäßig festgehaltenen Unternehmenszielen und entspräche einer modernen Interpretation des genossenschaftlichen Förderungsauftrages der Genossenschaftsmitglieder.

Literatur

- Baetge**, J. (1998): Bilanzanalyse, Düsseldorf.
- Cohen**, J. (1988): Statistical power of analysis for the behavioral science, 2. Auflage, Hillsdale.
- Cook**, M. (1995): The future of U.S. agricultural co-operatives: A Neo-institutional Approach. in: American Journal of Agriculture Economics, 77 Jg., Heft 5, S. 1153-1159.
- Friedrich**, C. (2005): Milchverarbeitung und -vermarktung in Deutschland – eine deskriptive Analyse der Wertschöpfungskette, in: Arbeitsberichte aus der vTI-Agrarökonomie, Nr. 6.
- Gerlach**, S./**Spiller**, A./ **Wocken**, C. (2006): Der Markt für Milcherzeugnisse, in: Agrarwirtschaft, 55 Jg., Heft 1, S. 29-50.
- Hermannsen**, H. (2007): Aussichten am Milchmarkt sind positiv, in: Ernährungsdienst, Nr. 6, S. 5.
- Kramer**, J. W. (2007): Erfolgsaspekte genossenschaftlichen Wirtschaftens aus betriebswirtschaftlicher Perspektive, in: Wismarer Diskussionspapiere, Nr. 14, Wismar.
- Mellewig**, T. (1995): Konzernorganisation und Konzernführung – Eine empirische Untersuchung börsennotierter Konzern, Frankfurt am Main.
- Murmann**, C. (2005): Molkereiprodukte- Trendsortiment mit Sorgen, in: Lebensmittel Zeitung, Nr. 38, S. 40.
- Murmann**, C. (2005): Einsparpotential scheint gigantisch, in: Lebensmittel Zeitung Nr. 50, S. 20.
- O.V.** (2007): Trendwende am Milchmarkt, in: Ernährungsdienst, Nr. 45, S. 5.
- O.V.** (2009): 200.000 Jahresabschlüsse fehlen noch, Frankfurter Allgemeine Zeitung vom 06. März 2009, Wirtschaft S. 13.
- Pallant**, J. (2007): SPSS, 3. Auflage, New York.
- Ludwig**, E./**Prätsch**, J./ **Schikorra**, U. (2007): Finanzmanagement, 3. Auflage, Berlin–Heidelberg.
- Ringle**, G. (2006): Erfolg aus genossenschaftsspezifischer Sicht, in: Zeitschrift für das gesamte Genossenschaftswesen, 56 Jg., Heft 3, S. 207-220.
- Schmidt**, R. (1990): Rating börsennotierter Unternehmen, in: Anleger an die Börse, hrsg. von Wolfgang Gerke, Berlin–Heidelberg, S. 55-88.
- Schmidt**, R./**Wilhelm**, W. (1987): Was Firmen wirklich wert sind, in: Manager Magazin, 1987, Heft 11, S. 234-265.

Stevens, J. (1996): Applied multivariate statistics for social science, 3. Auflage, Boston.

Internetquellen:

[Http://www.bvdep.com/de/DAFNE.html](http://www.bvdep.com/de/DAFNE.html), 30.11.2010.

[Http://www.deutscheweine.de/icc/Internet-DE/med/0be/0be2f08f-a4a0-4218-cb63-6a55f440fd33,11111111-1111-1111-1111-111111111111.pdf](http://www.deutscheweine.de/icc/Internet-DE/med/0be/0be2f08f-a4a0-4218-cb63-6a55f440fd33,11111111-1111-1111-1111-111111111111.pdf), 10.03.2011.

[Http://www.milchindustrie.de/de/milch/branchenzahlen/milchaktuell_zahlen_daten.html](http://www.milchindustrie.de/de/milch/branchenzahlen/milchaktuell_zahlen_daten.html), 01.03.2011.

[Http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Fachveroeffentlichungen/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/Insolvenzen/Insolvenzen2020410081124,property=file.pdf](http://www.destatis.de/jetspeed/portal/cms/Sites/destatis/Internet/DE/Content/Publikationen/Fachveroeffentlichungen/UnternehmenGewerbeInsolvenzen/Insolvenzen/Insolvenzen2020410081124,property=file.pdf), 10.03.2011.

Autorenangaben

Roland Zieseniß/Dominik Müller

c/o Hochschule Wismar, Fakultät für Wirtschaftswissenschaften

Philipp-Müller-Straße

Postfach 12 10

D - 23952 Wismar

Telefon: ++49 / (0)3841 / 753 7601

Fax: ++ 49 / (0)3841 / 7131

WDP - Wismarer Diskussionspapiere / Wismar Discussion Papers

- Heft 10/2006: Dierk A. Vagts: Ärztliche Personalbedarfsermittlung in der Intensivmedizin
- Heft 11/2006: Andreas Beck: Die sozialwirtschaftliche Branche als qualitatives Ratingkriterium – unter besonderer Berücksichtigung von NPO-Krankenhäusern
- Heft 12/2006: Robert Löhr: Tax Due Diligence bei Kreditinstituten – eine Betrachtung ausgewählter Bilanz- und GuV-bezogener Analysefelder bei der Ertragsbesteuerung
- Heft 13/2006: Kristine Sue Ankenman: Austrian Neutrality: Setting the Agenda
- Heft 14/2006: Jost W. Kramer: Co-operative Development and Corporate Governance Structures in German Co-operatives – Problems and Perspectives
- Heft 15/2006: Andreas Wyborny: Die Ziele des Neuen Kommunalen Rechnungswesens (Doppik) und ihre Einführung in die öffentliche Haushaltswirtschaft
- Heft 16/2006: Katrin Heduschka: Qualitätsmanagement als Instrument des Risikomanagements am Beispiel des Krankenhauses
- Heft 17/2006: Martina Nadansky: Architekturvermittlung an Kinder und Jugendliche
- Heft 18/2006: Herbert Neunteufel/Gottfried Rössel/Uwe Sassenberg/Michael Laske/Janine Kipura/Andreas Brüning: Überwindung betriebswirtschaftlicher Defizite im Innoregio-Netzwerk Kunststoffzentrum Westmecklenburg
- Heft 19/2006: Uwe Lämmel/Andreas Scher: Datenschutz in der Informationstechnik. Eine Umfrage zum Datenschutzsiegel in Mecklenburg-Vorpommern
- Heft 20/2006: Jost W. Kramer/Monika Passmann: Gutachten zur Bewertung der Struktur-, Prozess- und Ergebnisqualität der allgemeinen Sozialberatung in Mecklenburg-Vorpommern
- Heft 21/2006: Marion Wilken: Risikoidentifikation am Beispiel von Kindertageseinrichtungen der Landeshauptstadt Kiel
- Heft 22/2006: Herbert Müller: Zahlen und Zahlenzusammenhänge – Neuere Einsichten zum Wirken und Gebrauch der Zahlen in Natur und Gesellschaft
- Heft 01/2007: Günther Ringle: Genossenschaftliche Prinzipien im Spannungsfeld zwischen Tradition und Modernität
- Heft 02/2007: Uwe Lämmel/Eberhard Vilkner: Die ersten Tage im Studium der Wirtschaftsinformatik

- Heft 03/2007: Jost W. Kramer: Existenzgründung in Kleingruppen nach der Novellierung des Genossenschaftsgesetzes
- Heft 04/2007: Beate Stirtz: Hybride Finanzierungsformen als Finanzierungsinstrumente mittelständischer Unternehmen
- Heft 05/2007: Uwe Lämmel/Anatoli Beifert/Marcel Brätz/Stefan Brandenburg/Matthias Buse/Christian Höhn/Gert Mannheimer/Michael Rehfeld/Alexander Richter/Stefan Wissuwa: Business Rules – Die Wissensverarbeitung erreicht die Betriebswirtschaft. Einsatzmöglichkeiten und Marktübersicht
- Heft 06/2007: Florian Wrede: Computergestützte Management-Informationssysteme. Geschichte – Zukunft – Konsequenzen
- Heft 07/2007: Peter Biebig/Gunnar Prause: Logistik in Mecklenburg – Entwicklungen und Trends
- Heft 08/2007: Anja Ziesche: Risikomanagement unter dem Aspekt der Betrieblichen Gesundheitsförderung
- Heft 09/2007: Cornelia Ewald: Kreditinstitute in der Anlageberatung – Anforderungen aus der aktuellen Rechtsprechung und Gesetzgebung
- Heft 10/2007: Herbert Müller: Zahlen, Planeten, Pyramiden und das Meter. Wie die Planung der Pyramiden von Gizeh erfolgt sein könnte – eine ingenieurmethodische Betrachtung
- Heft 11/2007: Klaus Sanden/Barbara Bojack: Depressivität und Suizidalität im höheren Lebensalter
- Heft 12/2007: Andrea Kallies/Anne Przybilla: Marktanalyse von Enterprise Resource Planning-Systemen – Kategorisierung –
- Heft 13/2007: Anne Przybilla: Die Verwaltungsreform und die Einführung der Doppik in die öffentliche Verwaltung
- Heft 14/2007: Jost W. Kramer: Erfolgsaspekte genossenschaftlichen Wirtschaftens aus betriebswirtschaftlicher Perspektive
- Heft 01/2008: Uwe Lämmel (Hrsg.): Wirtschaftsinformatik – Was ist das?
- Heft 02/2008: Florian Wrede: Qualitätsmanagement – Eine Aufgabe des Controllings, des Marketings oder des Risikomanagements?
- Heft 03/2008: Regina Bojack/Barbara Bojack: Comenius, ein moderner Pädagoge
- Heft 04/2008: Chris Löbbert/Stefanie Pawelzik/Dieter Bastian/Rüdiger Steffan: Datenbankdesign und Data Warehouse-Strategien zur Verwaltung und Auswertung von Unfalldaten mittels Risikopotenzialwerten und Risikoklassen

- Heft 05/2008: Reinhard J. Weck/Anatoli Beifert/Stefan Wissuwa: Wissensmanagement - quo vadis? Case Positions zur Umsetzung in den Unternehmen. Eine selektive Bestandsaufnahme
- Heft 06/2008: Petra Wegener: Die Zeit und ihre Facetten in der Fotografie
- Heft 07/2008: Anne Przybilla: Personalrisikomanagement – Mitarbeiterbindung und die Relevanz für Unternehmen
- Heft 08/2008: Barbara Bojack: Co-Abhängigkeit am Arbeitsplatz
- Heft 09/2008: Nico Schilling: Die Rechtsformwahl zwischen Personen- und Kapitalgesellschaften nach der Unternehmensteuerreform 2008
- Heft 10/2008: Regina Bojack: Der Bildungswert des Singens
- Heft 11/2008: Sabine Hellmann: Gentechnik in der Landwirtschaft
- Heft 12/2008: Jost W. Kramer: Produktivgenossenschaften – Utopische Idee oder realistische Perspektive?
- Heft 01/2009: Günther Ringle: Vertrauen der Mitglieder in ihre Genossenschaft - Das Beispiel der Wohnungsgenossenschaften -
- Heft 02/2009: Madleen Duberatz: Das Persönliche Budget für Menschen mit Behinderungen – Evaluation der Umsetzung am Beispiel der Stadt Schwerin
- Heft 03/2009: Anne Kroll: Wettervorhersage mit vorwärts gerichteten neuronalen Netzen
- Heft 04/2009: Claudia Dührkop: Betriebswirtschaftliche Besonderheiten von Zeitschriften und Zeitschriftenverlagen
- Heft 05/2009: Dieter Herrig/Herbert Müller: Kosmologie: So könnte das Sein sein. Technikwissenschaftliche Überlegungen zum Entstehen, Bestehen, Vergehen unserer Welt
- Heft 06/2009: Verena Theißen/Barbara Bojack: Messie-Syndrom – Desorganisationsproblematik
- Heft 07/2009: Joachim Winkler/Heribert Stolzenberg: Adjustierung des Sozialen-Schicht-Index für die Anwendung im Kinder- und Jugendgesundheitssurvey (KiGGS) 2003/2006
- Heft 08/2009: Antje Bernier/Henning Bombeck: Landesbaupreis für ALLE? – Analyse der Barrierefreiheit von prämierten Objekten des Landesbaupreises Mecklenburg-Vorpommern 2008
- Heft 09/2009: Anja Graeff: Der Expertenstandard zum „Entlassungsmanagement in der Pflege“ des Deutschen Netzwerks zur Qualitätsentwicklung in der Pflege: Wirkungsvolles Instrument für die Qualitätsentwicklung in der Pflege?
- Heft 10/2009: Maria Lille/Gunnar Prause: E-Governmental Services in

- the Baltic Sea Region
- Heft 11/2009: Antje Bernier/Henning Bombeck/Doreen Kröplin/Katarina Strübing: Öffentliche Gebäude für ALLE? – Analyse der multisensorischen Barrierefreiheit von Objekten in Mecklenburg-Vorpommern, Schleswig Holstein und Hamburg
- Heft 12/2009: Susanne Eilart/Eva Nahrstedt/Stefanie Prack/Stefanie Schröer: „Der Mindestlohn muss her, weil man von Arbeit leben können muss“
- Heft 13/2009: Claus W. Turtur: Wandlung von Vakuumenergie elektromagnetischer Nullpunktoszillationen in klassische mechanische Energie
- Heft 01/2010: Jonas Bielefeldt: Risikomanagement unter Marketinggesichtspunkten
- Heft 02/2010: Barbara Bojack: Der Suizid im Kinder- und Jugendalter
- Heft 03/2010: Thomas Dahlmann/Andreas Hauschild/Maik Köppen/Alexander Kofahl/Uwe Lämmel/Stefan Lüdtke/Stefan Luttenberger: Wissensmanagement mittels Wiki-Systemen
- Heft 04/2010: Günther Ringle/Nicole Göler von Ravensburg: Der genossenschaftliche Förderauftrag
- Heft 05/2010: Antje Bernier/Henning Bombeck: Campus für ALLE? – Analyse der multisensorischen Barrierefreiheit von staatlichen Hochschulen in Mecklenburg-Vorpommern
- Heft 06/2010: Herbert Müller: Die Hauptsätze der Thermodynamik. Eine Neubetrachtung aus systemwissenschaftlicher Sicht mit Konsequenzen
- Heft 07/2010: Gunnar Prause (Ed.): Regional Networking as Success Factor in the Transformation Processes of Maritime Industry. Experiences and Perspectives from Baltic Sea Countries
- Heft 01/2011: Karsten Gaedt: Strategischer Bezug des externen Wachstums
- Heft 02/2011: Hubert Kneußel: Partizipationsformen der Umweltpolitik und des Energiesektors
- Heft 03/2011: Slim Lamine, Roland Rohrer, Moritz Ruland, Holger Werner: Marketing und Vertrieb als erfolgsrelevante Faktoren eines Unternehmens
- Heft 04/2011: Frauke Harder, Assaf Hoz-Klemme: Emotionale Markenkommunikation im Investitionsgütermarketing am Beispiel des Antriebssystemherstellers MTU
- Heft 05/2011: Jonas Bielefeldt: Der E-Commerce und seine Vergütungsmodelle in Bezug auf Affiliate-Marketing

- Heft 06/2011: Alexander Kirsch, Thorste S. Stoyke: Erfolgsfaktoren für eine produktive Zusammenarbeit zwischen Marketing und Vertrieb - Bestandsaufnahme, Trends, Lösungsmöglichkeiten und Grenzen der Einflussnahme
- Heft 07/2011: Harald Mumm: Benchmark zur Tourenoptimierung
- Heft 08/2011: Jürgen Hönle, Barbara Bojack: Alkohol- und Drogenprobleme von Auszubildenden als Ursache von Ausbildungsabbrüchen
- Heft 09/2011: Martin Merrbach: Globale Ungleichgewichte – Sind sie für die Finanzmarktkrise (mit-) verantwortlich?
- Heft 10/2011: Rünno Lumiste/Gunnar Prause: Baltic States Logistics and the East-West Transport Corridor
- Heft 11/2011: Joachim Winkler: Ehrenamtliche Arbeit und Zivilgesellschaft
- Heft 12/2011: Christian Reinick/Jana Zabel/Meike Specht/Judith Schissler: Trendanalyse im Bereich Windenergie am Beispiel Chinas
- Heft 13/2011: Thomas Kusch/Gunnar Prause/Kristina Hunke: The East-West Transport Corridor and the Shuttle Train “VI-KING”
- Heft 14/2011: Jost W. Kramer: Miszellen zur Hochschulpolitik
- Heft 15/2011: Kristina Hunke: Oversize Transport Strategy for the Region Mecklenburg-Vorpommern
- Heft 16/2011: Monique Siemon: Diversity Management als strategische Innovation des Controllings
- Heft 17/2011: Karsten Gaedt: Bewältigung von Unternehmenskrisen durch Private Equity
- Heft 18/2011: Semantische Wiki-Systeme im Wissensmanagement von Organisationen: Das Kompetenz-Portal der Hochschule Wismar
kompetenz.hs-wismar.de
- Heft 01/2012: Robin Rudolf Sudermann/Arian Middleton/Thomas Frilling: Werteorientierung als relevanter Erfolgsfaktor für Unternehmen im Zeitalter des Societing
- Heft 02/2012: Romy Schmidt: Die Wahrnehmung der Winter-Destination Tirol der Zielgruppe „junge Leute“ in Mecklenburg-Vorpommern