

## 2 Effizienzgewinne in Kooperationen

### 2.1 Definition des Begriffs „Effizienzgewinn“

#### 2.1.1 Charakterisierung des Begriffs „Effizienzgewinn“

Um in Kooperationen erwirtschaftete Effizienzgewinne fair verteilen zu können, ist es erst einmal notwendig, diese Effizienzgewinne zu identifizieren und zu operationalisieren. Dies stellt sich als eine große Herausforderung heraus, da weder in der betrieblichen Praxis noch in der wissenschaftlichen Fachliteratur eine eindeutige und unstrittige Definition des Begriffs „Effizienzgewinn“ vorliegt. Eine der wenigen vorliegenden Definitionen besagt, dass unter Effizienzgewinnen alle Verbesserungen, Synergien, Neuerungen und Kosteneinsparungen, die durch eine Kooperation entstehen, verstanden werden.<sup>90</sup> Diese Definition bleibt jedoch sehr allgemein und unpräzise und gibt keine Hinweise dazu, welcher Art diese „Verbesserungen, Synergien, Neuerungen und Kosteneinsparungen“ sein können oder wie diese operationalisiert werden können.

In der wissenschaftlichen Fachliteratur aus dem Gebiet der Spieltheorie wird häufig die Definition von Effizienzgewinn vernachlässigt, da die Konzepte im Fokus stehen. Somit wird auch das Ermitteln dieser Effizienzgewinne in der Spieltheorie meist nicht thematisiert.<sup>91</sup> Da es sich bei dem Problem der fairen Verteilung von Effizienzgewinnen um ein Realproblem handelt, ist es aus betriebswirtschaftlicher Sicht jedoch äußerst relevant, die Fragen, was unter dem Terminus Effizienzgewinn zu verstehen ist und wie dieser operationalisiert werden kann, zu beantworten. Für die weiteren Ausführungen ist es somit erforderlich, den bereits schon mehrfach verwendeten Terminus Effizienzgewinn zu definieren.

Schon die Definition der Begriffe „Effizienz“ und „Gewinn“ erweist sich als problematisch, da zahlreiche unterschiedliche Definitionen in der wissenschaftlichen Fachliteratur aus unter-

---

<sup>90</sup> Vgl. SCHWALBE (2005), S. 63. Wie auch SCHWALBE anmerkt, beschreiben die US Merger Guidelines Effizienzgewinne sehr ähnlich, vgl. MERGER GUIDELINES (1997), § 4, Abs. 1. Hier werden Effizienzgewinne als „Efficiencies“ bezeichnet. Es ist jedoch anzumerken, dass die US Merger Guidelines explizit für Mergers, also für den langfristigen Zusammenschluss von Unternehmen, verfasst wurden. Dementsprechend ist diese Definition von Effizienzgewinnen nicht kritiklos auf die Effizienzgewinne aus „einfachen“ Kooperationsformen übertragbar.

<sup>91</sup> Vgl. ZELEWSKI (2007), S. 555.

schiedlichen Fachrichtungen vorliegen.<sup>92</sup> Hinzu kommt, dass beide Termini zum Teil in der wissenschaftlichen Fachliteratur, aber vor allem in der Umgangssprache der betrieblichen Praxis mit verwandten betriebswirtschaftlichen Begriffen wie „Erfolg“, „Effektivität“ und „Performance“ ohne klare Abgrenzung vermengt oder synonym verwendet werden, obwohl es sich i.e.S. um keine Synonyme handelt.

Zur Präzisierung des Terminus „Effizienzgewinn“, werden zunächst einzeln die Begriffe „Effizienz“ und „Gewinn“ diskutiert und jeweils von verwandten betriebswirtschaftlichen Begriffen abgegrenzt. Daran schließt sich die Herleitung einer Arbeitsdefinition für Effizienzgewinne für die vorliegende Arbeit an.

Da die vorliegende Arbeit einen vorwiegend betriebswirtschaftlichen Fokus hat, wird der Begriff „Effizienzgewinn“ nur aus der betriebswirtschaftlichen Perspektive erläutert und definiert. Die volkswirtschaftliche Perspektive<sup>93</sup> wird hier aus diesem Grund vernachlässigt.

---

<sup>92</sup> Vgl. Kapitel 2.1.2.

<sup>93</sup> Durch Kooperationen erwirtschaftete Effizienzgewinne aus einer volkswirtschaftlichen Perspektive thematisiert z.B. SCHWALBE, vgl. SCHWALBE (2005), S. 63 ff.

## 2.1.2 Begriffsabgrenzung

### 2.1.2.1 Effizienz

Im Deutschen werden die Begriffe „Effizienz“ und „Effektivität“ vor allem in der betrieblichen Praxis, aber auch in älterer wissenschaftlicher Fachliteratur synonym verwendet.<sup>94</sup> Der Grund hierfür kann in dem gemeinsamen Ursprung der Begriffe liegen. Beide Begriffe leiten sich vom selben lateinischen Wortstamm „efficere“ ab, was mit „bewirken“ übersetzt werden kann.<sup>95</sup> In der angloamerikanischen Fachliteratur fand im 20. Jahrhundert eine deutliche Differenzierung der beiden Begriffe statt. Aus dem gemeinsamen Wortstamm sind die beiden Begriffe „Effectiveness“ und „Efficiency“ entstanden. Auch in der neueren wissenschaftlichen Fachliteratur wird in Anlehnung an die angloamerikanische Fachliteratur eine strenge Trennung dieser beiden Begriffe vorgenommen.<sup>96</sup>

Die nach einer Literaturanalyse von DYCKHOFF und AHN gängigste Definition von *Effizienz* (efficiency) besagt, dass Effizienz gleichbedeutend mit der Verfolgung des ökonomischen Prinzips ist.<sup>97</sup> Das ökonomische Prinzip<sup>98</sup> beruht auf der Annahme, dass Mittel (Ressourcen) knapp sind, und bezeichnet das Streben, entweder mit einem bestimmten Input einen maximalen Output<sup>99</sup> (Maximalprinzip) oder mit minimalem Input einen bestimmten Output zu erzie-

<sup>94</sup> Vgl. z.B. NÄTHER (1993), S. 117 ff. und die dort angegebene Literatur sowie als Beispiel für die synonyme Verwendung der beiden Begriffe HANNAN/FREEMAN (1977), S. 110.

<sup>95</sup> Vgl. z.B. HARASYMOWICZ-BIRNBACH (2008), S. 165 und SAUERWALD (2007), S. 32.

In der wissenschaftlichen Fachliteratur finden sich auch zum Teil andere Angaben zur Begriffsherkunft der Wörter Effizienz und Effektivität. Oftmals werden für die beiden Wörter auch unterschiedliche Lateinische Wörter als Ursprung identifiziert, z.B. „efficientia“ oder „effectus“ für Effektivität und „efficere“ für Effizienz; vgl. RAUSCH (2008), S. 47 und BRANZ (2009), S. 9. Alle Wörter können jedoch vom Verb „efficere“ abgeleitet werden. „Efficiens“ ist das Partizip Präsens (herstellend, bewirkend), „effectus“ das Partizip Perfekt (hergestellt, bewirkt) und „efficientia“ das dazugehörige Substantiv (Wirksamkeit).

<sup>96</sup> Vgl. z.B. RAUSCH (2008), S. 47 und NÄTHER (1993), S. 117. Erstmals wurde 1938 von BANARD die Trennung der beiden Begriffe vorgenommen, vgl. BARNARD (1938), S. 19 ff.

<sup>97</sup> Vgl. DYCKHOFF/AHN (2004), S. 518 und DYCKHOFF/AHN (2001), S. 112.

<sup>98</sup> Synonym wird das ökonomische Prinzip auch als Wirtschaftlichkeitsprinzip bezeichnet, vgl. z.B. GLADEN (2008), S. 52, SCHEER (2008), S. 157 und SCHOLZ (1993), S. 533.

<sup>99</sup> Unter Output wird hier das unmittelbare Ergebnis einer Handlung oder eines Prozesses verstanden.

len (Minimalprinzip).<sup>100</sup> Aufgrund dessen wird Effizienz auch als Inputwirksamkeit oder Input-/Output-Relation definiert.<sup>101</sup>

Eine weitere Definition von Effizienz ist die Verbesserung der Zielerreichung bei knappen Ressourcen.<sup>102</sup> Auch diese Definition gehört zu den weitverbreitetsten Definitionen von Effizienz. Im Gegensatz zu den vorangegangenen Definitionen wird hier ein Schwerpunkt auf die zumindest graduelle Erreichung eines oder mehrerer Ziele gelegt. Im Gegensatz zur vorherigen Definition wird deutlich, dass nicht ein beliebiger Output erreicht werden soll, sondern ein zuvor festgelegter Output – ein Ziel.

Zentrale Aussage der ersten Definitionen von Effizienz ist Handeln ohne Verschwendung von Ressourcen. Durch die zweite vorgestellte Definition kann ergänzt werden, dass dieses Handeln zur Erreichung eines vorher definierten Ziels dienen soll. Das heißt, es soll nicht irgendein Output erzielt werden, sondern es soll ein vorher definierter oder angestrebter Output erreicht werden.

Im Gegensatz zu den angegebenen Definitionen von Effizienz wird unter *Effektivität* (effectiveness) die grundsätzliche Eignung einer Handlung zur Zielerreichung verstanden.<sup>103</sup> Eine Handlung ist demnach dann effektiv, wenn sie ein angestrebtes Ziel erfüllt.<sup>104</sup> Effektivität wird dementsprechend auch als Outputwirksamkeit bezeichnet.<sup>105</sup> Hier steht also allein die Zielerreichung, der Output, im Fokus. Der Input wird bei der Definition des Begriffs „Effektivität“ nicht erwähnt.

<sup>100</sup> Zu einer ähnlichen Definition von Effizienz kommt z.B. auch GLADEN, vgl. GLADEN (2008), S. 52.

Zum Minimal- und Maximal-Prinzip vgl. z.B. ENGELKAMP/SELL (2011), S. 12 f. und PIETSCH, T. (2003), S. 16.

<sup>101</sup> Vgl. z.B. GLADEN (2008), S. 52 und 199, KRAUSE/ARORA (2008), S. 5 und SCHOLZ (1992), S. 533.

Diese Definition gehört ebenfalls zu den weitverbreitetsten Definitionen von Effizienz, vgl. DYCKHOFF/AHN (2001), S. 112.

<sup>102</sup> Vgl. SCHEER (2008), S. 157, PANTEN (2005), S. 83, DYCKHOFF/AHN (2001), S. 112 und HANNAN/FREEMAN (1977), S. 110.

<sup>103</sup> Vgl. z.B. GLADEN (2008), S. 197, PANTEN (2005), S. 82, NÄTHER (1993), S. 177 ff. und die dort angegebene Literatur sowie SCHOLZ (1993), S. 533.

<sup>104</sup> Vgl. DYCKHOFF/AHN (2001), S. 112.

<sup>105</sup> Vgl. z.B. GLADEN (2008), S. 52 und SCHOLZ (1992), S. 533.

Der Unterschied der beiden Begriffe wird am deutlichsten durch die sehr einfach gehaltenen, aber dafür sehr einprägsamen Definitionen, die Effektivität mit der Forderung „to do the right things“<sup>106</sup> und Effizienz mit der Forderung „to do things right“<sup>107</sup> gleichsetzen. Folglich kann eine Handlung als effektiv beschrieben werden, wenn durch die Durchführung dieser Handlung ein Ziel oder mehrere Ziele erreicht werden. Eine Handlung ist dagegen dann effizient, wenn die Durchführung der Handlung zur graduellen Erreichung eines oder mehrere Ziele beiträgt und dabei keine relevanten Ressourcen verschwendet werden. Effektive Handlungen sind oftmals nicht effizient.<sup>108</sup> Aber auch eine effiziente Handlung ist nicht zwangsläufig effektiv, wenn Ressourcenverschwendung so stark vermieden wird, dass das eigentliche Ziel nicht erreicht wird.<sup>109</sup> Von diesem Fall wird jedoch in der folgenden Arbeitsdefinition von Effizienz abstrahiert.

Als erster Schritt zur Definition des Begriffs „Effizienzgewinn“ wird „Effizienz“ im Rahmen dieser Arbeit aufbauend auf den zuvor erarbeiteten Erkenntnissen in Anlehnung an DYCKHOFF UND AHN<sup>110</sup> wie folgt definiert:

*Eine Handlung ist dann effizient, wenn sie zur Erreichung eines oder mehrerer Ziele beiträgt, ohne dabei knappe Ressourcen zu verschwenden.*

**Abbildung 2: Arbeitsdefinition des Begriffs „Effizienz“**

Es haben sich aus dem Oberbegriff „Effizienz“ zahlreiche Unterbegriffe entwickelt, wie z.B. „Öko-Effizienz“ oder „technische Effizienz“. Diese werden in der vorliegenden Arbeit jedoch nicht weiter diskutiert.<sup>111</sup>

<sup>106</sup> Vgl. z.B. SCHEER (2008), S. 157 und SAUERWALD (2007), S. 36.

<sup>107</sup> Vgl. z.B. SCHEER (2008), S. 157 und SAUERWALD (2007), S. 36.

<sup>108</sup> Vgl. z.B. HARASYMOWICZ-BIRNBACH (2008), S. 170.

<sup>109</sup> Vgl. DYCKHOFF/AHN (2002), S. 118.

<sup>110</sup> Vgl. DYCKHOFF/AHN (2001), S. 112.

<sup>111</sup> Auch die Unterscheidung in partielle und totale Effektivität wird in der vorliegenden Arbeit vernachlässigt; vgl. dazu DYCKHOFF/AHN (2002), S. 118.

### 2.1.2.2 Gewinn

Auch für den Gewinnbegriff liegt in der betriebswirtschaftlichen Fachliteratur keine einheitliche Definition vor.<sup>112</sup> Es existieren je nach Informationsbedürfnis, Verwendungszweck und Handlungsrahmen unterschiedliche Definitionen und zahlreiche Unterbegriffe.<sup>113</sup> Die wichtigsten Begriffe, die in diesem Zusammenhang voneinander zu unterscheiden sind, sind „Handelsbilanz-Gewinn“, „Steuerbilanzgewinn“ und „interner Gewinn“.<sup>114</sup> Die geläufigste betriebswirtschaftliche Definition besagt, dass Gewinn die positive Differenz zwischen *Ertrag* und *Aufwand* darstellt.<sup>115</sup> Eine weitere Definition von Gewinn lautet, dass Gewinn die Differenz zwischen *Leistungen* und *Kosten* ist.<sup>116</sup> HEINEN führt auch die Differenz zwischen *Einnahmen* und *Ausgaben* als eine mögliche Definition von Gewinn an.<sup>117</sup>

Prima facie scheinen diese drei Definitionen gleichbedeutend zu sein, da sie alle einen Werteeinsatz (Input) und einen Werteausstoß (Output) gegenüberstellen und die Differenz als Gewinn bezeichnen. Dies ist jedoch nicht der Fall, denn obwohl die zur Definition verwendeten Begriffe Ertrag, Leistung und Einnahmen bzw. Aufwand, Kosten und Ausgaben umgangssprachlich häufig synonym verwendet werden<sup>118</sup>, unterscheiden sie sich deutlich sowohl in Begriffsinhalt (Intension) als auch in Begriffsumfang (Extension).<sup>119</sup> HOPFENBECK bezeichnet diese Begriffe als „kinetische Fundamentalbegriffe“ und grenzt sie durch ihre Definitionen deutlich voneinander ab.<sup>120</sup> Auch andere Autoren differenzieren die Bedeutung dieser drei Begriffspaare und vervollständigen die Liste dieser zuvor erläuterten Fundamentalbegriffe um

---

<sup>112</sup> Vgl. exemplarisch BONTRUP/SPRINGOB (2002), S. 28 und 59 f., ZDROWOMYSLAW/KUBA (2002), S. 49, ZDROWOMYSLAW (2001), S. 12, ZDROWOMYSLAW/KAIRIES (1993), S. 255 ff. sowie ZDROWOMYSLAW (1992), S. 21.

<sup>113</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (2001), S. 12.

<sup>114</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 21.

<sup>115</sup> Vgl. z.B. THIEL/LÜDKE-HANDJERY (2005), S. 20 und ZIMMERMANN/FRIES/HOCH (2003), S. 12.

<sup>116</sup> Vgl. z.B. BONTRUP/SPRINGOB (2002), S. 60 und ZDROWOMYSLAW/KAIRIES (1993), S. 255 ff.

<sup>117</sup> Vgl. HEINEN (1992), S. 106.

<sup>118</sup> Vgl. KEILUS/MALTRY (2002), S. 24.

<sup>119</sup> Vgl. HEINEN (1992), S. 106 und HEINEN (1985), S. 97.

<sup>120</sup> Vgl. HOPFENBECK (1991), S. 71.

das Begriffspaar Einzahlungen und Auszahlungen.<sup>121</sup> Somit zählt auch die Differenz von *Einzahlungen und Auszahlungen* zu den Definitionen von Gewinn.

Diese vier Begriffspaare werden auch als Grundbegriffe des (betrieblichen) Rechnungswesens bezeichnet<sup>122</sup> und können unterschiedlichen Bereichen des Rechnungswesens zugeordnet werden.<sup>123</sup> Bei den vier Definitionen von Gewinn, die auf diesen Begriffspaaren basieren, handelt es sich um vier unterschiedliche Gewinnbegriffe, zu deren Ermittlung unterschiedliche Rechengrößen verwendet werden.

Die Differenz zwischen Ein- und Auszahlungen wird auch als *Cash Flow*<sup>124</sup> bezeichnet. Der Cash Flow ist ein Indikator für die Zahlungsfähigkeit eines Unternehmens und gehört zu den Erfolgskennzahlen.<sup>125</sup> Mögliche andere Bezeichnungen des Cash Flows sind liquiditätswirksamer Jahresüberschuss oder Kapitalrückfluss aus dem Unternehmenszweck.<sup>126</sup>

Die Differenz zwischen Einnahmen und Ausgaben stellt die Veränderung des Nettogeldvermögens in einer Abrechnungsperiode dar. Diese Differenz wird auch als Finanzierungssaldo bezeichnet.<sup>127</sup>

Der Unterschied zwischen Erträgen und Aufwendungen einer Periode wird auch als *Gesamtergebnis* oder synonym Geschäftserfolg eines Unternehmens bezeichnet und ist von zentraler Bedeutung für die Gewinnermittlung im Rahmen des externen Jahresabschlusses. Ist dieses Gesamtergebnis positiv, wird es auch als *pagatorischer Gewinn* bezeichnet und findet vor allem im externen Rechnungswesen, z.B. in der Gewinn- und Verlustrechnung, Anwendung.<sup>128</sup>

---

<sup>121</sup> Vgl. FANDEL et al. (2004), S. 9 ff. und HOITSCH/LINGNAU (2004), S. 9.

<sup>122</sup> Vgl. FANDEL et al. (2004), S. 9.

<sup>123</sup> Vgl. HOITSCH/LINGNAU (2004), S. 26.

<sup>124</sup> Vgl. z.B. EISELT/MÜLLER (2008), S. 22 und HOITSCH/LINGNAU (2004), S. 9.

Es existiert jedoch weder in der betrieblichen Praxis noch in der wissenschaftlichen Fachliteratur eine einheitliche Definition des Begriffs „Cash Flow“, vgl. EISELT/MÜLLER (2008), S. 22.

<sup>125</sup> Vgl. HOITSCH/LINGNAU (2004), S. 9.

<sup>126</sup> Vgl. PREIBLER (2008), S. 37.

<sup>127</sup> Vgl. GÖTZE (2004), S. 5.

<sup>128</sup> Vgl. ZDROWOMYSŁAW (1992), S. 32.

Die Gewinn- und Verlustrechnung wird auch als Erfolgsrechnung bezeichnet.<sup>129</sup> Diese Definition von Gewinn findet auch im Handels- und Steuerrecht Anwendung.<sup>130</sup>

Die Differenz zwischen Leistungen und Kosten wird auch als *kalkulatorischer Gewinn* bezeichnet und ist Bestandteil der Kosten- und Leistungsrechnung des internen Rechnungswesens. Verbreitete Synonyme für den kalkulatorischen Gewinn sind Betriebserfolg und interner Erfolg.<sup>131</sup> Im Gegensatz zum pagatorischen Gewinn werden bei der Ermittlung des kalkulatorischen Gewinns z.B. Eigenkapitalzinsen als Bestandteil der Kosten betrachtet, die so den Gewinn mindern.<sup>132</sup>

Es kann festgehalten werden, dass der Gewinn eine mehrdeutige Wertgröße ist und dementsprechend keine eindeutige Definition vorliegt.<sup>133</sup> Welche Definition zur Anwendung kommt, hängt vom Verwendungszweck, also dem Informationsbedürfnis der Gewinnermittlung, ab.<sup>134</sup>

Man kann drei wesentliche Verwendungszwecke der Gewinnermittlung unterscheiden:<sup>135</sup>

- die Darstellung nach außen in der Handelsbilanz,
- die durch das Einkommenssteuergesetz (EStG) und die Abgabenordnung (AO) vorgegebene Darstellung gegenüber dem Finanzamt in der Steuerbilanz und
- die Gewinnermittlung für die interne Darstellung.

Die Gewinnermittlung in der Handelsbilanz erfolgt jährlich in der Buchhaltung des Unternehmens und hat die Aufgabe, den Jahreserfolg sowie die Vermögens- und Schuldbestände zu

---

<sup>129</sup> Vgl. z.B. BONTRUP (2008), S. 74, ZIMMERMANN/FRIES/HOCH (2003), S. 12 und ZDROWOMYSLAW (1992), S. 32.

<sup>130</sup> Vgl. z.B. BONTRUP (2008), S. 74

<sup>131</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 32.

<sup>132</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW/KAIRIES (1993), S. 256.

<sup>133</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW/KAIRIES (1993), S. 256 und ZDROWOMYSLAW (1992), S. 18.

<sup>134</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW/KAIRIES (1993), S. 256.

<sup>135</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 20 f.



ermitteln.<sup>136</sup> Auch die Gewinnermittlung in der Steuerbilanz erfolgt jährlich. Der hier ausgewiesene Gewinn dient also als Bemessungsgrundlage für die Besteuerung.

Die Ermittlung des Gewinns sowohl in der Handelsbilanz als auch in der Steuerbilanz baut auf pagatorischen Wertgrößen auf.<sup>137</sup> Es liegt in diesen Fällen folglich eine zahlungsstromorientierte Perspektive vor. Die Aussagekraft des durch den Jahresabschluss ermittelten pagatorischen Gewinns sowohl für die Handels- als auch für die Steuerbilanz ist begrenzt.<sup>138</sup> Denn je nach verwendeter Rechnungslegungsvorschrift haben die Unternehmen Möglichkeiten zur Gestaltung ihrer Handels- und Steuerbilanz.<sup>139</sup>

Aussagen über die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens lassen sich wesentlich deutlicher aus den Daten des internen Rechnungswesens und dem daraus resultierenden internen Gewinn ermitteln.<sup>140</sup> Als Grundlage für die Ermittlung des internen Gewinns dient der kalkulatorische Gewinn.<sup>141</sup>

---

<sup>136</sup> Vgl. z.B. OESTREICHER (2003), S. 51 f.

<sup>137</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 32.

<sup>138</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 18. RAPPAPORT (2000), S. 15 ff.

<sup>139</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 21.

<sup>140</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 18 f.

<sup>141</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW (1992), S. 20.

Diese drei unterschiedlichen Verwendungszwecke der Gewinnermittlung werden in der nachfolgenden Abbildung nochmals gegenübergestellt.

<b>Gegenüberstellung der Gewinnermittlung des externen und internen Rechnungswesens</b>			
<b>Unterscheidungsmerkmal</b>	<b>extern</b>		<b>intern</b>
	<b>Handelsbilanz</b>	<b>Steuerbilanz</b>	<b>Kostenrechnung</b>
<b>Gewinnbegriff</b>	pagatorischer Gewinn Geschäftserfolg externer Erfolg Unternehmenserfolg	pagatorischer Gewinn steuerlicher Erfolg zu versteuernder Erfolg	kalkulatorischer Gewinn interner Erfolg Betriebserfolg
<b>Verwendungszweck</b>	externe Darstellung gegenüber Stakeholdern	externe Darstellung gegenüber dem Finanzamt	interne Darstellung
<b>Gewinnermittlung</b>	externer Erfolg = Ertrag – Aufwand	steuerlicher Erfolg (1) durch Betriebsvermögensvergleich (§ 4 Abs. 1 EStG) (2) durch Gegenüberstellung von Ertrag und Aufwand (§ 5 EStG)	interner Erfolg = Leistung – Kosten

**Abbildung 3: Gegenüberstellung des externen und internen Rechnungswesens**<sup>142</sup>

Eine weitere Differenzierung kann zwischen dem absoluten und dem relativen Gewinn, der Rentabilität, vorgenommen werden. Bisher wurde nur der absolute Gewinn betrachtet. Wird der Gewinn zum eingesetzten Kapital ins Verhältnis gesetzt, erhält man relative Gewinngrößen.<sup>143</sup> Setzt man den Kapitalgewinn ins Verhältnis zum Gesamtkapital, erhält man die Ge-

<sup>142</sup> In Anlehnung an ZDROWOMYSLAW/KAIRIES (2002), S. 258.

<sup>143</sup> Vgl. ZDROWOMYSLAW/KAIRIES (2002), S. 256 und HEINEN (1992), S. 109.

Die faire Verteilung von Effizienzgewinnen in  
Kooperationen

Eine kritische Analyse der Eignung des  $\tau$ -Werts und des  
 $\chi$ -Werts

Jene, S.

2015, XXVIII, 400 S. 16 Abb., Softcover

ISBN: 978-3-658-08097-6