

Geleitwort

Die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit Verrechnungspreisen währt mittlerweile nahezu 100 Jahre, ohne dass dieses Instrument des betrieblichen Rechnungswesens an betriebswirtschaftlicher und unternehmenspraktischer Bedeutung verloren hätte. In seiner Dissertation wendet sich Jan Thomas Martini zwei Bereichen zu, in denen Transferpreise eine besonders wichtige Rolle spielen. So hebt ein großer Teil der jüngeren Literatur zur internen Unternehmensrechnung die Koordinationsfunktion von Verrechnungspreisen hervor. Dem folgt auch Martini. Darüber hinaus setzt er aber einen weiteren Schwerpunkt seiner Ausführungen auf die Herausarbeitung der Erfolgsermittlungsfunktion von Verrechnungspreisen im Kontext mit der externen Unternehmensrechnung und der (internationalen) Besteuerung. In den Blick geraten dabei die Konflikte, die die Konzentration beider Funktionen in einem Instrument des Rechnungswesens mit sich bringen kann. Innovativ an seiner Sicht der Verrechnungspreise – und ein wichtiger Ansatzpunkt seiner Auseinandersetzung mit dem Thema – ist die konsequente Berücksichtigung von Verhandlungen über deren Festlegung, die zwischen den verschiedenen Beteiligten stattfinden.

Jan Thomas Martini nimmt verschiedene zentral administrierte Verrechnungsschemata zum Ausgangspunkt seiner Untersuchungen, deren praktische Anwendung empirisch gut dokumentiert ist. Er zeigt, dass die alleinige Vorgabe zentraler Verrechnungspreise in bestimmten wichtigen Fällen für die Koordination der betrieblichen Bereiche unzureichend ist. Überträgt die Zentrale hingegen das Verfügungsrecht über die Verrechnungspreise an die Bereiche, zeigt sich eine (schwache) Dominanz der Koordination durch Verhandlungen gegenüber administrierten Verrechnungspreisen. Als Folge seiner Ergebnisse fokussiert Martini die Untersuchung dann auf verhandelte Verrechnungspreise, wobei er sich Ansätzen der kooperativen Spieltheorie bedient. Verfolgt werden die Fragen, wie die Bereiche zu einem Verhandlungsergebnis gelangen und welche Probleme mit der Einigung verbunden sind (Fairness).

Im Hinblick auf die Rolle von Transferpreisen bei der Ermittlung des Periodenerfolgs untersucht Jan Thomas Martini den Fall, dass im Unternehmen für interne sowie für externe Zwecke derselbe Verrechnungspreis Verwendung findet (one set of books). Seine Wahl ist vor dem Hintergrund der aktuellen betriebswirtschaftlichen Diskussion um die Vereinheitlichung von interner und externer Unternehmensrechnung, aber auch angesichts des niedrigen organisatorischen Aufwands einer Unternehmensrechnung mit einheitlichem Verrechnungspreis sinnvoll. Ferner zeigen empirische Studien, dass bei international tätigen Unternehmen die Verwendung einheitlicher Verrechnungspreise deutlich dominiert. Die bislang in der Literatur zu wenig diskutierte Frage nach der Eignung solcher Verrechnungspreise als Fremdvergleichspreise wird in diesem Kontext ebenso untersucht wie die Verprobung der Methoden und die Auswirkungen auf die Gewinnaufteilung.

Insgesamt gelingt es Jan Thomas Martini, in einem traditionellen und wichtigen Er-

kenntnisbereich der Betriebswirtschaftslehre durch den Einsatz spieltheoretischer Ansätze eine Reihe innovativer und origineller Ergebnisse von hoher Qualität zu zeigen, die einen wesentlichen Beitrag zum Fortschritt der Theorie der Verrechnungspreise darstellen. Die vorliegende Arbeit entwickelt ungewöhnliche und fruchtbare Perspektiven auf verhandelte Verrechnungspreise. Sie sei daher allen zur Lektüre empfohlen, die sich in der Theorie oder in der betrieblichen Praxis mit diesem Thema beschäftigen.

Prof. Dr. Hermann Jahnke