Kilian Saekel

Countertrade als Aktionsparameter global agierender Unternehmen

Berücksichtigung internationaler empirischer Erfahrungen

Diplomarbeit

GRIN

BEI GRIN MACHT SICH IHR
WISSEN BEZAHLT

- Wir veröffentlichen Ihre Hausarbeit,
  Bachelor- und Masterarbeit

- Ihr eigenes eBook und Buch -
  weltweit in allen wichtigen Shops

- Verdienen Sie an jedem Verkauf

Jetzt bei www.GRIN.com hochladen
und kostenlos publizieren

GRIN

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek:

Die Deutsche Bibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über http://dnb.d-nb.de/ abrufbar.

Dieses Werk sowie alle darin enthaltenen einzelnen Beiträge und Abbildungen sind urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsschutz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlages. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen, Auswertungen durch Datenbanken und für die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronische Systeme. Alle Rechte, auch die des auszugsweisen Nachdrucks, der fotomechanischen Wiedergabe (einschließlich Mikrokopie) sowie der Auswertung durch Datenbanken oder ähnliche Einrichtungen, vorbehalten.

Impressum:

Copyright © 2003 GRIN Verlag
ISBN: 9783638235693

Dieses Buch bei GRIN:

https://www.grin.com/document/19436

Kilian Saekel

Countertrade als Aktionsparameter global agierender Unternehmen

Berücksichtigung internationaler empirischer Erfahrungen

GRIN Verlag

GRIN - Your knowledge has value

Der GRIN Verlag publiziert seit 1998 wissenschaftliche Arbeiten von Studenten, Hochschullehrern und anderen Akademikern als eBook und gedrucktes Buch. Die Verlagswebsite www.grin.com ist die ideale Plattform zur Veröffentlichung von Hausarbeiten, Abschlussarbeiten, wissenschaftlichen Aufsätzen, Dissertationen und Fachbüchern.

Besuchen Sie uns im Internet:

http://www.grin.com/

http://www.facebook.com/grincom

http://www.twitter.com/grin_com

Kurzfassung

Geschätzte 20% des Welthandels werden in Form von Countertrade-Geschäften abgewickelt. Obwohl Countertrade ein vergleichsweise kompliziertes internationales Handelsinstrument ist, stellt es kein vorübergehendes, sondern eher ein andauerndes Phänomen des Welthandels dar. Ursachen dieser Entwicklung und die sich daraus ergebenden Schlussfolgerungen für global agierende Unternehmen werden in der vorliegenden Arbeit diskutiert.

Neben einer ausführlichen theoretischen Fundierung des Instruments Countertrade erfolgt eine Einordnung der Thematik in die sich verändernden Welthandelsstrukturen und Weltwirtschaftsbedingungen. Dadurch werden zukünftige Countertrade-Potentiale aufgedeckt. Bei der Untersuchung der Motive wird zwischen staatlich erzwungenem und freiwilligem Countertrade unterschieden. Diese Unterscheidung wird auch bei der nachfolgenden Analyse der möglichen Probleme und Schwierigkeiten von Countertrade-Geschäften beibehalten. Um zu einem umfassenden Urteil über die Frage nach der Eignung von Countertrade als Aktionsparameter für global agierende Unternehmen zu kommen, erfolgt eine Diskussion verschiedener Strategiealternativen und eine Darstellung der komplexen countertrade-spezifischen vertragsrechtlichen, bilanziellen und steuerlichen Problemstellungen. Eine umfangreiche Analyse von weltweit erhobenem, empirischem Datenmaterial der letzten 20 Jahre sowie eine Präsentation verschiedener Beispiele aus ausgewählten Ländern ergänzt die Literaturanalyse und sorgt für den notwendigen Praxisbezug.

Generell ist Countertrade gegenüber herkömmlichen Außenhandelstransaktionen als suboptimal zu bewerten. Es zeigt sich jedoch, dass Countertrade für global agierende Unternehmen sehr wohl einen wirksamen Aktionsparameter darstellen kann, der Handel in Situationen ermöglicht, in denen auf herkömmliche Weise sonst keine Transaktionen möglich wären. Die richtige Strategiewahl vorausgesetzt, kann Countertrade in durch Unsicherheiten und Unvollkommenheiten geprägten Märkten sogar eine „first-best“ Lösung darstellen.

Inhaltsverzeichnis

Kurzfassung 1

Abbildungsverzeichnis 6

Tabellenverzeichnis 7

Abkürzungsverzeichnis 9

1. AUFGABENSTELLUNG UND DEFINITION 11

1.1. Erkenntnisleitendes Interesse 11

1.2. Gang der Untersuchung 11

1.3. Definition Countertrade 14

1.4. Klassifizierung und Ausprägungsformen von Countertrade 16
1.4.1. Klassifizierung von Countertrade 16
1.4.2. Ausprägungsformen des Countertrade 19
1.4.2.1. Kommerzieller Countertrade 19
1.4.2.1.1. Klassicher Barter 19
1.4.2.1.2. Kompensationsgeschäfte im engeren Sinn (moderner Barter) 20
1.4.2.1.3. Counterpurchase 22
1.4.2.2. Industrieller Countertrade 24
1.4.2.2.1. Buy-Back-Geschäfte 24
1.4.2.2.2. Offset-Geschäfte 26
1.4.2.3. Finanzieller Countertrade 28
1.4.2.3.1. Clearing- und Switchabkommen 28
1.4.2.3.2. Swap Abkommen 30

2. BEDEUTUNG DES COUNTERTRADE FÜR DEN WELTHANDEL UND DEUTSCHLAND 33

2.1. Entwicklung von Countertrade 33

2.2. Anteil des Countertrade am Welthandel 36

2.3. Bedeutung des Countertrade in Deutschland 38

2.4. Welthandelsrechtliche Aspekte 39

2.5. Einstellungen der internationalen Organisationen zum Countertrade 40

2.6. Einstellungen ausgewählter westlicher Regierungen zum Countertrade 43

3. THEORETISCHE GRUNDLAGEN FÜR DAS ENTSTEHEN VON COUNTERTRADE 47

3.1. Geldwirtschaft als effizienteste Form des Gütertausches 47

3.2. Modell der vollkommenen Märkte 48

3.3. Modelle unvollkommener Märkte 51
3.3.1. Informationsökonomischer Ansatz 51
3.3.2. Neoinstitutioneller Ansatz 53
3.3.2.1. Property-Rights-Theorie 53
3.3.2.2. Principal-Agent-Theorie 54
3.3.2.3. Transaktionskosten-Theorie 56
3.3.3. Internalisierungsansatz 59
3.3.4. Countertrade als Reaktion auf Marktunvollkommenheiten 60

3.4. Bewertung von Countertrade in der wissenschaftlichen Literatur 62

4. GLOBALISIERUNG, WELTHANDELSSTRUKTUREN UND ÄNDERUNG DER WELTWIRTSCHAFTSBEDINGUNGEN 65

4.1. Globalisierung und exponentielle Zunahme des Welthandels 65

4.2. Veränderung der Welthandelsstrukturen 68

4.3. Zur Entwicklung der finanziellen Stabilität von Entwicklungs- und Transformationsländern 74

4.4. Veränderung der weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen seit Ende des 2. Weltkrieges 78

4.5. Auswirkungen von Globalisierung und Welthandel auf Unternehmen 82

5. GRUNDSÄTZLICHE COUNTERTRADE ANSÄTZE UND IHRE MOTIVE 85

5.1. Government-mandated Countertrade 85
5.1.1. Finanzpolitische Ziele 86
5.1.2. Beschaffungspolitische Ziele 91
5.1.3. Absatzpolitische Ziele 94
5.1.4. Wirtschaftspolitische Ziele 97
5.1.5. Sonstige Ziele 100

5.2. Voluntary Countertrade 104
5.2.1. Absatzpolitische Motive 104
5.2.1.1. Erschließung neuer Märkte 104
5.2.1.2. Sicherung von Märkten 106
5.2.1.3. Goodwill und Bildung langfristiger Allianzen 106
5.2.1.4. Überproduktion und Verlängerung des Produktlebenszyklus 108
5.2.1.5. Nutzung von Größenvorteilen 110
5.2.1.6. Wettbewerbsvorteile 110
5.2.2. Beschaffungspolitische Motive 112

5.2.3. Risikoorientierte Motive 113
5.2.3.1. Schutz vor Nachverhandlungen und Sicherung der Produktqualität 113
5.2.3.2. Forderungsausfall 115
5.2.3.3. Vermeidung von Wechselkursrisiken 117
5.2.4. Finanzpolitische Motive 118
5.2.4.1. Ersatz für ausländische Direktinvestitionen 118
5.2.4.2. Umgehung von Kreditbeschaffungsproblemen des Abnehmers 119
5.2.4.3. Sonstige finanzpolitische Ziele 121
5.2.5. Preisverschleierung 122
5.2.5.1. Preisdiskriminierung 122
5.2.5.2. Umgehung von Handelshemmnissen 123

6. PROBLEME UND RISIKEN VON COUNTERTRADE 126

6.1. Gesamtwirtschaftliche Probleme und Risiken 126
6.1.1. Gefahr von Wettbewerbsverzerrungen 126
6.1.2. Countertrade als Hemmnis der Wirtschaftsentwicklung 130
6.1.3. Sonstige volkswirtschaftliche Probleme und Risiken von Countertrade 132

6.2. Unternehmerische Probleme und Risiken 133
6.2.1. Countertrade-spezifische Kosten 133
6.2.2. Komplexität von Countertrade-Geschäften 136
6.2.3. Schwierigkeiten bei der Preisberechnung 138
6.2.4. Gefährdung angestammter Märkte 139
6.2.5. Sonstige unternehmerische Probleme 142

7. UNTERNEHMENSPOLITIK UND -STRATEGIE, UNTERNEHMERISCHER ENTSCHEIDUNGSPROZESS UND DURCHFÜHRUNGSMODALITÄTEN VON COUNTERTRADE 144

7.1. Geschäftspolitik und unternehmerische Strategien gegenüber Countertrade 144
7.1.1. Countertrade-Geschäftspolitiken 144
7.1.2. Countertrade-Strategien 146
7.1.3. Reaktive versus proaktive Strategie 147

7.2. Der countertrade-spezifische Entscheidungsprozess 149
7.2.1. Die Grundsatzentscheidung über die Teilnahme an Countertrade-Geschäften 149
7.2.2. Die Entscheidung über den Abschluss eines speziellen Countertrade-Geschäfts 154

7.3. Durchführungsmodalitäten von Countertrade-Geschäften aus deutscher Sicht 158
7.3.1. Vertragsrechtliche Analyse von Countertrade-Geschäften 159
7.3.2. Bilanzielle Behandlung von Countertrade-Geschäften 161
7.3.2.1. Bilanzielle Behandlung von Barter-Geschäften 162
7.3.2.2. Bilanzielle Behandlung von Counterpurchase-Geschäften 164
7.3.2.3. Sonstige bilanzielle Besonderheiten bei Countertrade-Geschäften 165
7.3.3. Steuerrechtliche Aspekte 166

8. EMPIRISCHE ERFAHRUNGEN MIT COUNTERTRADE 170

8.1. Allgemeine länderübergreifende Erfahrungen 170

8.2. Mehrländervergleiche 180
8.2.1. Querschnittsvergleich Großbritannien - Kanada 180
8.2.2. Longitudinalstudienvergleich Australien, Japan, Malaysia 182

8. 3. Erfahrungen aus einzelnen Industrieländern 185
8.3.1. Deutschland 186
8.3.2. USA 193
8.3.3. Australien 197

8.4. Erfahrungen aus Schwellen- und Entwicklungsländern 202
8.4.1. Südkorea 202
8.4.2. Indonesien 205
8.4.3. China 206

8.5. Erfahrungen aus Transformationsländern 211
8.5.1. Russland 213
8.5.2. Ukraine 216
8.5.3. Zwischenergebnis 219

9. ZUSAMMENFASSUNG UND SCHLUSSFOLGERUNGEN 220

9.1. Zusammenfassung der Ergebnisse 220

9.2. Schlussfolgerungen 225

Literaturverzeichnis 228

Index 241

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Formen des Countertrade 18
Abbildung 2: Barter-Geschäft 20
Abbildung 3: Kompensationsgeschäft im engeren Sinn 21
Abbildung 4: Counterpurchase-Geschäft 23
Abbildung 5: Buy-Back-Geschäft 25
Abbildung 6: Offset-Geschäft 28
Abbildung 7: Bilaterales Clearing-Abkommen 30
Abbildung 8: Debt-Equity Swap 31
Abbildung 9: Entwicklung des Welthandels (Exporte) und des Welt-BIP 1950 bis 2000 65
Abbildung 10: Wachstum des jährlichen realen BIP/Kopf in reichen Ländern, globalisierten und nicht-globalisierten Entwicklungsländern in den achtziger und neunziger Jahren 67
Abbildung 11: Wachstum des realen BIP/Kopf und Armutsreduzierung in ausgewählten Entwicklungsländern 1992 bis 1998 68
Abbildung 12: Veränderung der Exportstruktur verarbeiteter Güter nach Technologieintensität in Entwicklungsländern 1985 und 1998 71
Abbildung 13: Wachstum des realen BIP/Kopf in verschiedenen Regionen 1991-2000 und 2003-2015 73
Abbildung 14: Beschränkungen auf Kapitalkonten in verschiedenen Großregionen 1981 bis 1998 78
Abbildung 15: Leistungsbilanz im Verhältnis zum Bruttoinlandsprodukt (in %) in den verschiedenen Weltregionen 1991-2000 und 2003-2015 78
Abbildung 16: Mittlere ungewichtete Zollraten in verschiedenen Regionen 1980 bis 1998 80
Abbildung 17: Buy-Backs aus Sicht der Signaling-Theory 98
Abbildung 18: Kontraktkurven bei Barter-Geschäften nach Meade 125
Abbildung 19: Prozess des Heranzüchtens von Konkurrenten durch Technologietransfer am Beispiel eines japanisch-amerikanischen Offset-Geschäfts 143
Abbildung 20: Die Grundsatzentscheidung über die Durchführung von Countertrade-Geschäften 152

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Anteil des Countertrade am Welthandel 37
Tabelle 2: Entwicklung der Anteile (%) am Welthandel (Exporte) nach Großregionen 1948 bis 2001 69
Tabelle 3: Exporte von verarbeiteten Gütern nach Entwicklungsstand, Einkommensniveau und Region 1985 bis 1998 70
Tabelle 4: Auslandsverschuldung der Entwicklungs- und Transformationsländer 1980 bis 2000 75
Tabelle 5: Öffentliche Finanzen, Auslandshilfen, politische Partizipation und Risiko-Ranking nach Weltregionen 1990 bis 1999 76
Tabelle 6: Unterschiedliche Ziele von government-mandated Countertrade nach Ländergruppen 87
Tabelle 7: Übersicht über verschiedene wichtige Infrastrukturprojekte in unterschiedlichen Ländern, die als BOT-Geschäfte abgewickelt wurden 92
Tabelle 8: Countertrade-spezifische Kosten 136
Tabelle 9: Weltweite Countertrade Transaktionen 1983 bis 1986 174
Tabelle 10: Countertrade Transaktionen nach Countertrade-Typ und Käufer- sowie Verkäuferlandgruppe 175
Tabelle 11: Countertrade Matrizen nach Countertrade-Typ 176
Tabelle 12: Verteilung von Gütern, die als Gegenware aus bestimmten Ländergruppen geliefert wurden 178
Tabelle 13: Häufigkeit von Countertrade nach Ländergruppen und Zeitperioden 1987 bis 1996 179
Tabelle 14: Globale Struktur der Countertrade-Geschäfte nach Countertrade-Typ, Produktgattung und Größenordnung 1987 bis 1996 180
Tabelle 15: Interaktivitäten beim weltweiten Countertrade zwischen den verschiedenen Ländergruppen 1987 bis 1996 181
Tabelle 16: Vorteile und Probleme durch internationalen Countertrade in Großbritannien und Kanada 1985 bis 1987 184
Tabelle 17: Mögliche Szenarien für Konsequenzen aus Countertrade-Handel nach Art der Motivation westlicher Firmen 185
Tabelle 18: Countertrade-Geschäfte nach Ländergruppe, Produktgattung, Typ und Größenordnung in Japan, Australien und Malaysia 1987 bis 1996 187

Tabelle 19: EU Work Sharing Kontrakte und Offsets nach Käuferland 1950 bis 1989 191
Tabelle 20: Anteil der Geschäfte mit Countertrade-Komponente am Gesamtumsatz in Deutschland 1993 194
Tabelle 21: Zukünftiger Bedarf für Countertrade nach Einschätzung der deutschen Exportwirtschaft 1993 195
Tabelle 22: Einschätzungen der relativen Vorteile von monetärem Handel und Countertrade bei U.S.-Unternehmen mit und ohne Countertrade Erfahrung 1987 198
Tabelle 23: Vorteile von Countertrade nach Meinung australischer Unternehmer Ende der neunziger Jahre 204
Tabelle 24: Südkoreanische Countertrade-Geschäfte nach Land und Typ 1988 bis 1989 207
Tabelle 25: Summe der US Offset-Verpflichtungen (Mio. US $) in Südkorea 1980 bis 1987 208
Tabelle 26: Indonesische Countertrade-Geschäfte nach Land und Typ 1987 bis 1989 209
Tabelle 27: Countertrade-Partner von China 1988/1989 212
Tabelle 28: Akkumulierte ausländische Direktinvestitionen in China 1978 bis 2001 214
Tabelle 29: Struktur der Countertrade-Geschäfte von Transformationsländern nach Ländergruppe, Größenordnung, Typ und Produktgattung 1987 bis 1996 215
Tabelle 30: Anteil von Barter an der russischen Industrie 1992 bis 1998 217
Tabelle 31: Niveau und Entwicklung von Barter in Russland nach Branchen 1992 bis 1998 217
Tabelle 32: Entwicklung und Anteil von Barter-Geschäften (in % vom BIP) in ausgewählten Transformationsländern 1996 bis 1999 219
Tabelle 33: Zusammenhang zwischen Eigentümerstatus, Schuldenstand und Barter in der Ukraine 1997 221
Tabelle 34: Motive für Barter in der Ukraine 1997 222

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
Abs.	Absatz
APCA	Asia Pacific Countertrade Association
APEC	Asian Pacific Economic Cooperation
Art.	Artikel
ASEAN	Association of South-East Asian Nations
AStG	Außensteuergesetz
AUD	australischer Dollar
BDEx	Bundesverband des Deutschen Exporthandels
bfai	Bundesagentur für Außenwirtschaft
BFH	Bundesfinanzhof
BGA	Bundesverband des Deutschen Groß- und Außenhandels e.V.
BGB	Bürgerliches Gesetz Buch
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BOT	Build-Operate-Transfer-Geschäft
bzw.	beziehungsweise
CT	Countertrade
DDR	(ehemalige) Deutsche Demokratische Republik
d.h.	das heißt
Drs.	Drucksache
EFAG	Evidenzbüro für Außenhandelsgeschäfte
EIU	Economist Intelligence Unit
E-L	Entwicklungsländer
EU	Europäische Union
f.	folgend (Seite)
ff.	folgende (Seiten)
GATS	General Agreement on Trade in Services
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GPA	Agreement on Government Procurement
GUS	Gemeinschaft Unabhängiger Staaten
HGB	Handels Gesetz Buch
Hrsg.	Herausgeber
HWWA	Hamburger Welt Wirtschafts Archiv
i.e.	im engeren
i.V.	in Verbindung
I-L	Industrieländer
ILO	International Labour Organization
IMF	International Monetary Fund
ITO	International Trade Organization
Jg.	Jahrgang
LID's	Low Income Developing Countries
MERCOSUR	Mercado Comun del Sur
MID's	Middle Income Developing Countries
Mio.	Million
MOFERT	Ministry of Foreign Economic Relations and Trade
Mrd.	Milliarde
N	Größe der Gesamtstichprobe
n	Größe der Teilstichprobe
NAFTA	North American Free Trade Agreement

NATO	North Atlantic Treaty Organization
NIC's	Newly Industrialized Countries
No.	Number
o.V.	ohne Verfasser
OECD	Organisation for Economic Cooperation and Development
OPEC	Organization of the Petroleum Exporting Countries
rd.	rund
S.	Seite
SILICs	Severely Indebted Low-Income Countries
SIMIC's	Severely Indebted Middle-Income Countries
SIPRI	Stockholm International Peace Research Institute
SOFIMEX	Societé Francaise d'importation et d'exportation
Tab.	Tabelle
T-L	Transformationsländer
TRIPS	Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights
UN	United Nations
UNCITRAL	United Nations Commission On International Trade Law
UNCTAD	UN – Conference on Trade and Development
UNIDO	United Nations Industrial Development Organization
U.S.	United States
usw.	und so weiter
Vol.	Volume
WTO	World Trade Organization
z. B.	zum Beispiel

1. Aufgabenstellung und Definition

1.1. Erkenntnisleitendes Interesse

Der dynamisch wachsende Welthandel und starke Globalisierungstendenzen bieten Firmen, die global tätig sind bzw. werden wollen, besondere Chancen. Dabei ist festzustellen, dass der intraindustrielle Handel zwischen den entwickelten Industrieländern in aller Regel über die übliche und aus wirtschaftstheoretischer Sicht optimale Handelsform, nämlich den Geldmechanismus, abgewickelt wird. Für den wachsenden Anteil am Welthandel, der mit Entwicklungsländern erfolgt, die viele der sich herausbildenden Wachstumsmärkte umfassen, gilt dies nicht in gleichem Umfang. Auch für den Handel mit den Transformationsländern, d. h. jenen Ländern, die sich im Übergang von der Zentralverwaltungs- zur Marktwirtschaft befinden und den Handel mit den am wenigsten entwickelten Entwicklungsländern trifft dies großenteils nicht zu. Hier stellen häufig Zahlungsbilanzprobleme, Devisenknappheit und eine bereits hohe Verschuldung Probleme dar, die herkömmlichen monetären Handel nicht oder nur eingeschränkt zulassen. In diesem Fall stellt sich die Frage, ob die aufgeführten Probleme mit Hilfe von Countertrade überwunden werden können.

Countertrade ist aus wirtschaftstheoretischer und ordnungspolitischer Sicht suboptimal. Wirtschaftspolitisch wird Countertrade häufig grundsätzlich als ineffizient, die internationale Arbeitsteilung behindernd und das Wohlfahrtsniveau senkend eingestuft. Andererseits ist der extrem dynamische Weltmarkt aber - gemessen am Freihandelsideal und den geldtheoretischen Prämissen - noch immer unvollkommen und der Anteil von Countertrade am Welthandel ist auch im Zeitablauf nicht vernachlässigbar. Welche Gründe hierfür ausschlaggebend sind, wie sie zu bewerten sind und welche empirischen Erfahrungen im In- und Ausland vorliegen, soll in der Arbeit spezifisch untersucht werden. Dabei erfolgt die Analyse primär aus der Sicht eines Unternehmens, das bereit ist, die sich im internationalen Wettbewerb bietenden Chancen zu nutzen. So ergibt sich die zentrale Frage, ob Countertrade für ein global agierendes Unternehmen einen wirksamen Aktionsparameter darstellen kann.

1.2. Gang der Untersuchung

Die zu untersuchende Aufgabenstellung erfolgt in folgenden Schritten: In ***Kapitel 1*** werden die für das grundlegende Verständnis der Thematik notwendigen Definitionen des Begriffs Countertrade und seiner diversen Unterformen erläutert. Eine Klassifizierung dieser Unterformen ist im Hinblick auf die in Kapitel 5 und 6 folgende Ursachen- und Problemforschung notwendig.

Die Relevanz des Countertrade für den Welthandel und für Deutschland wird in ***Kapitel 2*** dargestellt. Um das Phänomen besser in die bestehenden Welthandelsstrukturen einordnen zu können, werden die grundsätzlichen Einstellungen von Makro- und Mikroökonomen, Vertretern des International Business Managements, bedeutenden internationalen Organisationen sowie von ausgewählten Regierungen gegenüber Countertrade erläutert.

Kaptitel 3 liefert die notwendige theoretische Fundierung für die Erklärungsfaktoren von Countertrade. Neben einem kurzen Abriss der Vorteilhaftigkeit der Geldwirtschaft und der gängigen Freihandelstheorieansätze erfolgt eine Darstellung der Theoriegebilde der unvollkommenen Märkte. Hierbei liegt der Fokus auf den Ansätzen der neuen Institutionsökonomik und dem Internalisierungsansatz, da diese, wie sich in Kapitel 5 zeigen wird, für die Erklärung der Effizienz von Countertrade in bestimmten Situationen herangezogen werden können.

Nachdem in Kapitel 3 theoretische Erklärungsansätze für Countertrade präsentiert wurden, wird in ***Kapitel 4*** auf den auch gegenwärtig noch anhaltenden Globalisierungsprozess und die damit zusammenhängenden Veränderungen der Welthandelsstrukturen eingegangen. Ergänzend zu diesen Darstellungen wird aufgezeigt, wie es um die finanzielle Stabilität in den Entwicklungsländern steht und wie sich die weltwirtschaftlichen Rahmenbedingungen seit dem 2. Weltkrieg verändert haben. Voraussichtlich zukünftig zu erwartende Änderungen der Weltwirtschaft werden dargestellt. Wie sich an späterer Stelle (Kap. 5) zeigen wird, erlauben die in diesem Kapitel gewonnenen Erkenntnisse wertvolle Rückschlüsse auf zukünftige Countertrade-Potentiale im Welthandel.

Aufbauend auf den Kapiteln 1, 3 und 4 werden in ***Kapitel 5*** die unterschiedlichen Erklärungsfaktoren und Motive für Countertrade diskutiert. Dabei wird zwischen government-mandated Countertrade (staatlich erzwungen) und voluntary Countertrade (freiwillig) unterschieden. Diese Einteilung ist sinnvoll, weil sie verschiedene Ansätze widerspiegelt: Während beim government-mandated Countertrade volkswirtschaftliche Ziele im Vordergrund stehen, beziehen sich die Motive von voluntary Countertrade auf unternehmerische Ziele. Obwohl im Mittelpunkt dieser Arbeit die Untersuchung von Countertrade als Aktionsparameter für global agierende Firmen steht, wird auch auf die volkswirtschaftlich motivierten Ziele des government-mandated Countertrade eingegangen. Dieser Aspekt ist nicht zu vernachlässigen, da dadurch indirekt erklärt wird, warum global agierende Unternehmen Countertrade mit bestimmten Ländern betreiben.

Für eine umfassende Bewertung von Countertrade als unternehmerischem Aktionsparameter ist es wichtig, neben den durch Countertrade zu realisierenden Potentialen auch die dazugehörigen Probleme und Schwierigkeiten aufzuzeigen. Dabei kommt es in ***Kapitel 6*** gemäß der Aufteilung in government-mandated Countertrade und voluntary Countertrade (aus Kap. 5) zu einer gesonderten Betrachtung von volkswirtschaftlichen und unternehmerischen Problemen. Volkswirtschaftliche Probleme treten hauptsächlich im Fall des government-mandated Countertrade auf. Unternehmerische Schwierigkeiten können im Rahmen beider Countertrade-Ansätze entstehen.

Die systematische Einbindung von Countertrade-Geschäften in die Unternehmensplanung scheint einen wesentlichen Erfolgsfaktor darzustellen. Deshalb werden in ***Kapitel 7*** zunächst verschiedene countertrade-spezifische Geschäftspolitiken und -strategien diskutiert. Eine Empfehlung für die optimale Strategiewahl wird gegeben. Ferner werden die beim countertrade-spezifischen Entscheidungsprozess relevanten Aspekte aufgezeigt. Die endgültige Entscheidung für oder gegen ein Countertrade-Geschäft ist dabei u.a. abhängig vom Know-How über die spezifischen Durchführungsmodalitäten, welche im Anschluss erläutert werden. Dabei wird auf schwierige vertragsrechtliche, bilanzielle und steuerrechtliche Problemstellungen eingegangen, die im Rahmen von herkömmlichen Außenhandelstransaktionen nicht auftreten.

Um die aufgezeigten Ergebnisse empirisch zu fundieren, erfolgt in ***Kapitel 8*** eine ausführliche Analyse bisher vorliegender Studien zur Countertrade-Praxis in verschiedenen Ländern. Auf die Durchführung einer eigenen Studie und einer exemplarischen Befragung deutscher Unternehmen zur Einstellung gegenüber Countertrade wird verzichtet, da die Auskunftsbereitschaft von Unternehmen hierzu auf Grund der geheimen Natur der meisten Countertrade-Geschäfte äußerst begrenzt ist.

In ***Kapitel 9*** werden die vorliegenden Ergebnisse zusammenfassend präsentiert und abschließend bewertet.

1.3. Definition Countertrade

Der Begriff Countertrade ist der englische Oberbegriff für Kompensationsgeschäfte[1], Tauschhandel[2], Gegengeschäfte[3], Parallelgeschäfte[4] oder Verbundgeschäfte[5]. Er wird auch in deutschsprachigen Publikationen häufig herangezogen.[6] Die Vielzahl der verschiedenen Übersetzungsmöglichkeiten und deren uneinheitlicher Gebrauch führen häufig zu Begriffsverwirrung und folglich zu einem mangelnden Verständnis dieser Handelsform.[7]

Oft wird Countertrade als moderne Form des Tauschhandels gesehen,[8] da der Begriff „*Barter*" teilweise simultan für den Begriff „*Countertrade*" verwendet wird und „*to barter*" im englischen Sprachgebrauch „*tauschen*" bedeutet.[9] Obwohl es bisher in der Literatur keine einheitliche Definition für Countertrade gibt, hat sich mittlerweile eine allgemeine Auffassung durchgesetzt, die Countertrade als Geschäfte definiert, bei denen verschiedene Transaktionen miteinander verknüpft werden.[10] Die zugrunde liegende Reziprozität stellt das definierende Element des Countertrade dar. Bei dieser Reziprozität handelt es sich nicht um freiwillige Zugeständnisse der Vertragsparteien, sondern die Verknüpfung der Transaktionen bildet den wesentlichen Vertragsbestandteil.[11] Mindestens eine Partei verpflichtet sich, das Zustandekommen einer Transaktion durch eine andere zu kompensieren. In welcher Weise dieser kompensatorischen Forderung im Endeffekt nachgekommen wird, ist für das grundsätzliche Verständnis von Countertrade irrelevant. Sie spielt lediglich für die Abgrenzung der jeweiligen Countertrade-Unterform ein Rolle.[12]

Im Fall des klassischen Barter[13] wird die Kompensationsverpflichtung ohne Heranziehung von monetären Zahlungen realisiert.[14] Allerdings stellen solche auf Realgütertausch basierenden Geschäfte einen immer geringer werdenden Anteil des globalen Countertrade-Volumens dar. Der Großteil der heutzutage durchgeführten Countertrade-Geschäfte basiert sehr wohl auf

---

[1] Vgl. *Altobelli (1994a),* S. 5. Es ist darauf hinzuweisen, dass der Begriff "*Kompensationsgeschäft*" im bilanzrechtlichen Schrifttum Geschäfte zur Sicherung gegen Währungs-, Zins- und ähnliche Risiken bezeichnet.
[2] Vgl. *Halbach/ Osterkamp* (1988), S. 1.
[3] Vgl. *Lahti* (1997), S. 18.
[4] Vgl. *Belew* (2000), S. 173.
[5] Vgl. *Altmann/ Clement* (1979), S. 6.
[6] Vgl. *Fischer* (1996), S. 9.; vgl. *Taprogge* (1991), S. 2; vgl. *Schuster* (1988), S. 11ff..
[7] Vgl. *Nolting* (1995), S. 22.
[8] Vgl. *Bopp* (1992), S. 1.
[9] Vgl. *Marin/ Schnitzer* (2002), S. 293; vgl. *Iske* (1986), S. 12.
[10] Vgl. *Marin/ Schnitzer* (1997), S. 1.
[11] Vgl. *Verzariu* (2000), S. 1.
[12] Vgl. hierzu Kap. 1.4.1. und 1.4.2.
[13] Vgl. Kap. 1.4.2.1.1.
[14] Vgl. *Yakovlev* (1998), S. 41.

Transaktionen mit entgegenlaufenden monetären Zahlungsströmen.[15] Somit wird deutlich, dass die weit verbreitete Auffassung von Countertrade als Geschäft „*Ware gegen Ware*“[16] nur einen geringen Anteil der Countertrade-Geschäfte abbildet. Um zu einem umfassenderen Verständnis dieser Handelsform zu gelangen, sollte das Motto „*You buy from me and I buy from you*“[17] zugrunde gelegt werden.

Bezüglich der Eingrenzung dieses Leitmotivs finden sich in der Literatur die unterschiedlichsten Ansätze. So beschränkt sich zum Beispiel die *OECD* mit ihrer offiziellen Definition zum Countertrade auf sogenannte kommerzielle Countertrade-Geschäfte. Sie bezeichnet Countertrade als *„…an international commercial operation in the framework of which the seller has to accept in partial or total settlement of his deliveries the supply of products (or more rarely services) coming from the purchasing co*untry”[18] und lässt somit die sogenannten industriellen und finanziellen Countertrade-Geschäfte außer Acht.[19] Auch *Samsinger*[20] legt sich in seiner Definition auf kurzfristige Geschäfte fest und vernachlässigt die sogenannten Offset- und Buy-Back-Geschäfte, die auf langfristigen Verträgen und Kompensationsverpflichtungen basieren.[21] Eine weiter gefasste Definition bietet *Fletcher*, der Countertrade als *„…a global phenomenon that involves the interaction between parties in different countries and is driven by reciprocity*“[22] bezeichnet. Er sieht, wie ein Grossteil der Wissenschaft, nur grenzüberschreitende Kompensationsgeschäfte als Countertrade an.[23]

Obwohl in der vorliegenden Arbeit Countertrade als Aktionsparameter global agierender Firmen behandelt wird, soll Countertrade nicht nur als eine auf internationaler Ebene stattfindende Handelsform, sondern auch als eine auf nationalen Märkten auftretende Form des Handels betrachtet werden. Im Folgenden wird damit der Definition von *Liesch* gefolgt, der Countertrade als *„…exchange that involves a conditional arrangement in addition to the primary transaction to complete the exchange*“[24] bezeichnet.

---

[15] Vgl. *Belew* (2000), S. 349.
[16] Vgl. *Jalloh* (1988), S. 1.
[17] *Binder* (1987), S. 1; vgl. *Anwar* (1991), S. 69.
[18] *OECD* (1981), S. 9.
[19] Zur Klassifizierung der Countertrade Formen vgl. Kap. 1.4.1.
[20] Vgl. *Samsinger* (1986), S. 51.
[21] Vgl. *Belew* (2000), S. 344.
[22] *Fletcher* (1998), S. 511.
[23] Vgl. *Marin/ Schnitzer (2003)*, S. 159; vgl. *Jalloh* (1992), S. 16; vgl. *Wülker-Mirbach* (1990), S. 13.
[24] *Liesch* (1994), S. 299. Für eine ähnlich weit gefasste Definition vgl. *Marin/ Schnitzer* (1997), S. 1.

1.4. Klassifizierung und Ausprägungsformen von Countertrade

1.4.1. Klassifizierung von Countertrade

Im japanischen Sprachgebrauch bedeutet Countertrade „*kreativer Handel*".[25] Diese Übersetzung bringt zum Ausdruck, dass Countertrade eine Handelsform ist, die in einer Vielzahl von Ausprägungsformen zu Tage tritt. Grundlegende Abgrenzungskriterien sind:[26]

a) *verfolgte Ziele*,
b) *Anzahl der beteiligten Parteien*,
c) *Geschlossenheit des Güterkreislaufs*,
d) *wertmäßiges Verhältnis von Haupt- und Gegenlieferung*,
e) *Abfolge der wechselseitigen Lieferungen*,
f) *Konkretisierungsgrad der Gegenware*,
g) *materielle Verbundenheit von Lieferung und Gegenlieferung*,
h) *Technik des Leistungsausgleichs,*
i) *Vertragsgestaltung*.

Je nach Ausprägungsgrad definieren diese Merkmale die einzelnen Formen des Countertrade.[27]

Um die verschiedenen Varianten zu systematisieren und zu gruppieren, finden sich in der Literatur verschiedene Klassifizierungsansätze.[28] Im Laufe der Arbeit wird dem Ansatz von *Jalloh* gefolgt, der sich in den deutschen Publikationen zum Thema Countertrade durchgesetzt hat.[29] Dieser Ansatz geht auf die Klassifikation der *Economic Commission for Europe* der United Nations aus den siebziger Jahren zurück. Zu dieser Zeit ließ sich eine rapide Zunahme der Countertrade Aktivitäten im Welthandel beobachten, so dass man bei der Kommission die Notwendigkeit sah, eine gewisse Einheitlichkeit in die verschiedenen Definitionsansätze zu bringen.[30]

Grundsätzlich wurden die verschiedenen Kompensationsformen aufgeteilt in kommerziellen und industriellen Countertrade, wobei die Unterscheidung einerseits anhand der zeitlichen Dimension der Erfüllung der Gegenverpflichtung, andererseits anhand der inhaltlichen Beziehung von Basis- und Gegenvertrag getroffen wurde. Bei ***kommerziellen Countertrade-***

---

[25] Vgl. *Jalloh* (1988), S. 1.
[26] Für eine ausführliche Darstellung der Unterscheidungsmerkmale von Kompensationsgeschäften vgl. *Schuster* (1988), S. 40.
[27] Vgl. Kap. 1.4.2.
[28] Vgl. *Liesch* (1994), S. 299.; vgl. *Hennart* (1990), S. 245; vgl. *Palia* (1992), S. 274ff.; vgl. *Ahlström* (2000), S. 45; vgl. *Aggarwal* (1989), S. 75.
[29] Vgl. *Jalloh* (1990), S. 19; vgl. *Altobelli (1994a),* S.9; vgl. *Fischer* (1996), S. 12f..
[30] Vgl. *UN* (1979), S. 6.

Geschäften[31] gibt es keine inhaltliche Verbindung zwischen den beiden Transaktionen, sie erstrecken sich meist über einen relativ kurzen Zeitraum, der selten drei Jahre überschreitet.[32] Häufig werden den exportierenden Unternehmen bei solchen Geschäften sogenannte „*weiche Produkte*" als Gegenware angeboten. Dabei handelt es sich meist um agrarische und mineralische Rohstoffe sowie Halbfertigprodukte minderer Qualität, die auf Grund des Qualitätsmangels nicht oder nur unter großen Schwierigkeiten auf dem Weltmarkt abgesetzt werden können.[33]

Industrielle Countertrade-Geschäfte zeichnen sich durch eine lange Laufzeit und hohe Vertragssummen aus, sie werden deshalb auch „*large scale and long term countertrade*" genannt.[34] Es ist durchaus möglich, dass derartige Geschäfte bis zu 25 Jahre Bestand haben.[35] Gegenstand sind industrielle Großprojekte. Das multinationale Unternehmen verpflichtet sich, Produkte als Bezahlung zu akzeptieren, die auf diesen Anlagen gefertigt wurden oder einen Teil des Projektvolumens so zu investieren, dass sich dadurch Aufträge für die im entsprechenden Land ansässige Industrie ergeben.[36]

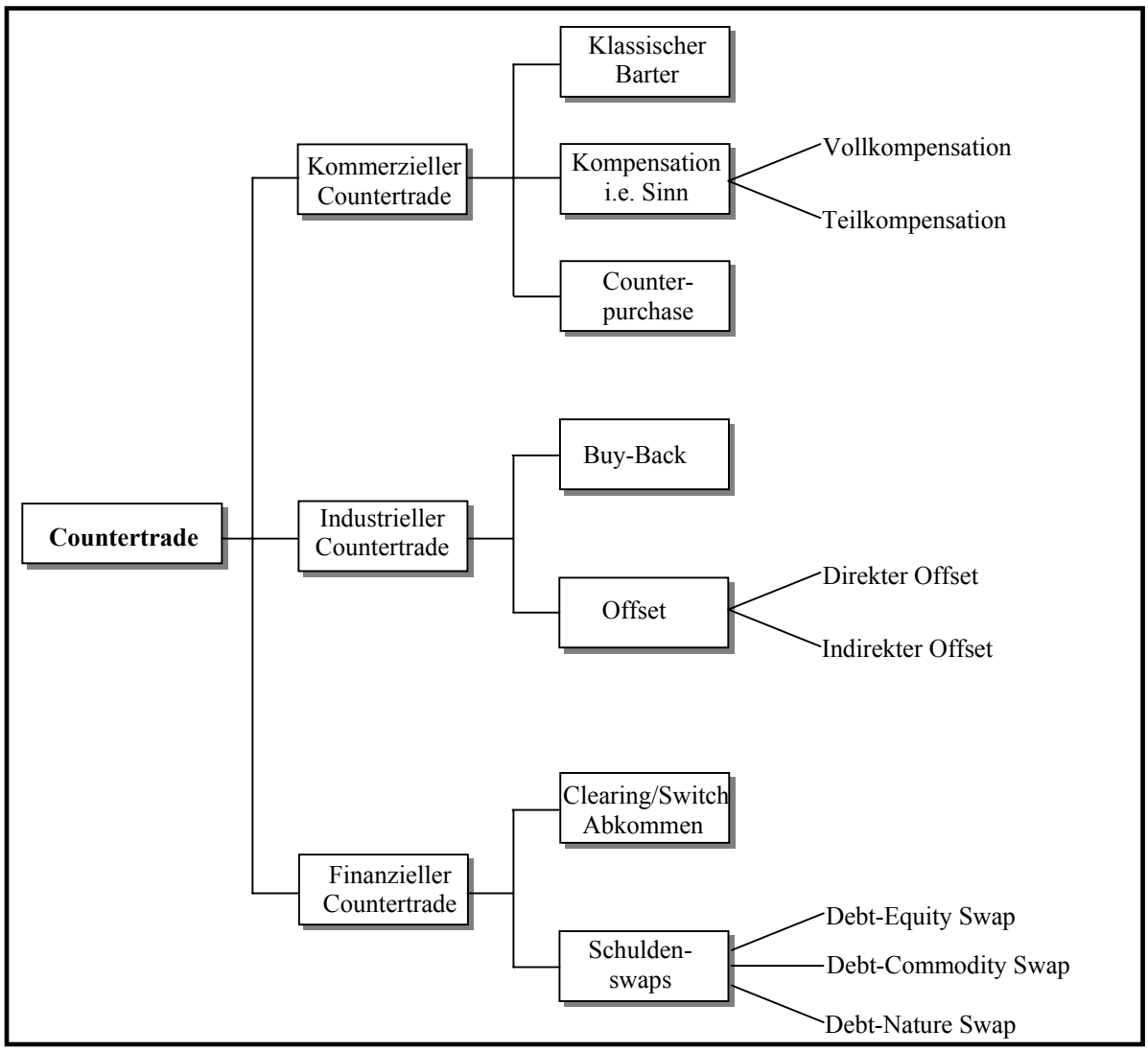
Die Übertragung des Prinzips der reziproken Transaktionen auch auf Bereiche der Handelsfinanzierung,[37] insbesondere die zunehmende Nutzung der Fortfaitierung[38] als innovatives Instrument des internationalen Zahlungsverkehrs, veranlassten *Jalloh* Anfang der neunziger Jahre, verschiedene Formen der Schulden-Swaps (Financial Switch, Debt-Equity-, Debt-Commodity und Debt-Nature Swaps) sowie sogenannte Clearing- und Switchabkommen unter der Gattung des finanziellen Countertrade zusammenzufassen.[39] Danach handelt es sich beim ***finanziellen Countertrade*** um Transaktionen, bei denen der *„...Gegenvertrag sich innerhalb eines finanziellen Verrechnungssystems als Zahlung für den beliebigen entgegengesetzt gerichteten Basisvertrag auswirkt ... [und der Gegenvertrag] ... die Funktion einer Zahlung oder Schuldenkonversion*"[40] hat. Ferner ist für finanzielle Countertrade-Transaktionen konstitutiv, dass hier mindestens drei verschiedene Parteien beteiligt sind.[41]

---

[31] Auch Handelskompensation genannt; vgl. *Altobelli (1994a),* S.9.
[32] Vgl. *Belew* (2000), S. 345.
[33] Vgl. *Möhring* (1991), S. 82.
[34] Vgl. *Lurger* (1992), S. 51.
[35] Vgl. *Altobelli (1994a),* S. 17.
[36] Vgl. *Belew* (2000), S. 358.
[37] Vgl. *Fischer* (1996), S. 13.
[38] Vgl. *Jalloh* (1988), S. 11.
Fortfaitierung = Verkauf der Forderung eines Exporteurs an einen Fortfaiteur (Kreditinstitut oder Finanzierungsgesellschaft) ohne Rückgriffsmöglichkeit; vgl. *Perridon/ Steiner* (1999), S. 434.
[39] Vgl. *Jalloh* (1990), S. 19.
[40] *Belew* (2000), S. 375.
[41] Vgl. *Belew* (2000), S. 375.

Somit kann Countertrade in die drei folgenden Grundformen unterteilt werden (s. Abb. 1).

Abbildung 1: Formen des Countertrade



Quelle: In Anlehnung an *Jalloh* (1988), S. 7; *Belew* (2000), S. 378ff.; Brennan (1998), S. 3; *Altobelli (1994a),* S. 14; *Verzariu* (2000), S. 7.

1.4.2. Ausprägungsformen des Countertrade

1.4.2.1. Kommerzieller Countertrade

1.4.2.1.1. Klassicher Barter[42]

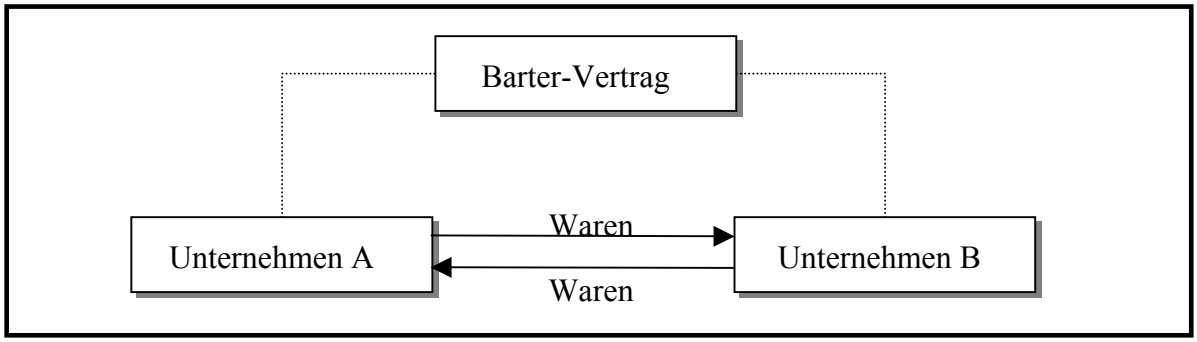
Barter-Abkommen entspringen der Ursprungsform sämtlicher Handelsformen, dem Realtausch.[43] Sie zeichnen sich durch einen direkten, zahlungslosen Warentausch aus, bei dem die Parteien einen einzigen Vertrag abschließen, dritte Parteien werden nicht eingeschaltet (s. Abb. 2).[44] Es handelt sich um einmalige Geschäfte kurzfristiger Natur. Meist werden die Transaktionen zeitgleich abgewickelt, ihre Laufzeit ist auf maximal ein Jahr begrenzt.[45] Es kommt zu keiner Fakturierung der Ware in einer einheitlichen Währung. Deshalb sind in der Regel homogene Produkte wie z.B. Rohstoffe und Agrarerzeugnisse Gegenstand solcher Transaktionen, da diese Produkte qualitativ sowie quantitativ leichter bewertbar sind.[46] Dies hat mehrere Nachteile. Zum Einen ist es schwierig, wegen eventueller Unteilbarkeit der Ware die beidseitigen Wünsche exakt zu befriedigen, so dass es wegen fehlender wertmäßiger Übereinstimmung von angebotener und nachgefragter Ware regelmäßig zu einseitigen Überschüssen kommt.[47] Die Tatsache, dass bei klassischen Barter-Transaktionen keinerlei monetäre Forderungen bestehen, führt außerdem dazu, dass solche Geschäfte nicht über die Hermes Kreditversicherung abgesichert werden können.[48]

Klassische Bartergeschäfte fanden besonders häufig in den achtziger Jahren in Form von Ölbartergeschäften statt. So wurden 1985 15% - 25% des OPEC Ölhandels auf Tauschbasis durchgeführt.[49] 1984 hat z.B. die saudi-arabische Regierung in einem Geschäft mit dem amerikanischen Flugzeugbauer Boeing 34,5 Mio. Fässer Rohöl gegen 10 Jumbo Jets getauscht.[50] Ein weiteres Beispiel für ein klassisches Bartergeschäft ist der Tausch von 150 PKWs gegen 70.000 Säcke Rohkaffee zwischen der Volkswagen AG und der mexikanischen Regierung.[51]

---

[42] Auch Simple bzw. Pure Barter genannt, vgl. *Taprogge* (1991), S. 17.
[43] Vgl. *Fischer* (1996), S. 22.
[44] Vgl. *Altobelli (1994a),* S. 10.
[45] Vgl. *Cho* (1987), S. 51.
[46] Vgl. *Engels* (1989), S.409; vgl. *Schuster* (1988), S. 45.
[47] Vgl. *Köppl* (1991), S.528.
[48] Vgl. *Hermes Kreditversicherungs-AG* (1993), S. 4.
[49] Vgl. *Tietje* (1998), S. 62; vgl. *Halbach/ Osterkamp* (1988), S. 45.
[50] Vgl. *Jeannet/ Hennessey* (1988), S. 571.
[51] Vgl. *Belew* (2000), S. 346.

Abbildung 2: Barter-Geschäft



Quelle: In Anlehnung an *Belew* (2000), S. 345; *Altobelli (1994a),* S. 10.

1.4.2.1.2. Kompensationsgeschäfte im engeren Sinn (moderner Barter)

Mit der Entwicklung des modernen Barter, auch Corporate Trade[52] oder Kompensation im engeren Sinn[53] genannt, wurde versucht, den Nachteil des Fehlens einer monetären Forderung beim klassischen Barter zu beseitigen. Hier kommt es zu einer Einbeziehung von Zahlungsströmen, die den jeweiligen Güterströmen gegenüberstehen (s. Abb. 3).[54] Die Transaktionen werden getrennt fakturiert und auf handelsübliche Weise abgewickelt, entweder direkt oder über Clearingkonten.[55] Es kommt zu einer Verbindung eines Export- und eines Importgeschäfts im Rahmen eines Vertrages. Dieser Vertrag spezifiziert die zu Grunde liegenden Güterarten, -mengen, -preise und Zahlungsmodalitäten.[56]

Im Gegensatz zum klassischen Barter ist es beim modernen Barter möglich, die Kompensationsverpflichtung an Dritte abzugeben, so dass sogenannte ***Dreieckskompensationsgeschäfte***, auch Mehreckgeschäfte[57] oder Multiparty-Countertrade[58] genannt, entstehen. In einem Geschäft mit einem devisenknappen Unternehmen aus Venezuela tauschte z.B. die amerikanische Firma Caterpillar Baumaschinen gegen Eisenerz. Das Eisenerz konnte der amerikanische Konzern nicht direkt in harte Währung eintauschen, es musste erst in Rumänien gegen Herrenbekleidung getauscht werden, bevor es in London gegen Bargeld verkauft werden konnte.[59]

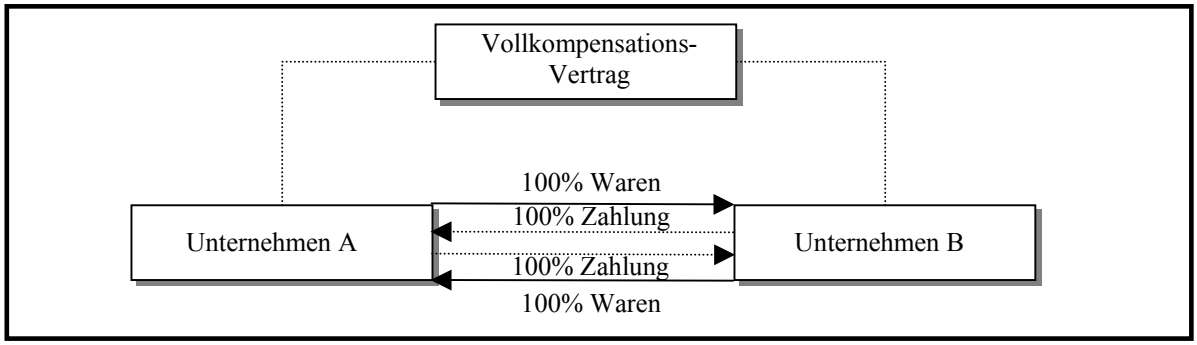
Wird die Gegenware vom Käufer direkt abgenommen und bezahlt, handelt es sich um ***Eigenkompensation***, lässt er Dritte die Gegenlieferung abnehmen und zahlen, spricht man von

[52] Vgl. *Marin/ Schnitzer* (1997), S. 2.
[53] Vgl. *Taprogge* (1991), S. 20.
[54] Vgl. *Taprogge* (1991), S. 21.
[55] Vgl. *Taprogge* (1991), S. 21.
[56] Vgl. *Altobelli (1994a),* S. 11.
[57] Vgl. *Taprogge* (1991), S. 21
[58] Vgl. *Brown/ Franklin* (1994), S. 7.
[59] Vgl. *Jalloh* (1988), S. 11.

Fremdkompensation.[60] Des Weiteren kann zwischen Vollkompensation und Teilkompensation unterschieden werden. Im Rahmen der ***Vollkompensation*** entspricht der Wert der Countertrade Verpflichtung dem Wert der Basislieferung oder übersteigt ihn sogar.[61] Bei ***Teilkompensation*** wird ein Teil der Bezahlung in harter Währung abgewickelt, während der Restbetrag durch eine Gegenlieferung beglichen wird.[62] Im Jahr 1981 wurde z.B. ein Abkommen zwischen dem japanischen Unternehmen Honda und der algerischen Regierung geschlossen. Es wurden 15.000 Fahrzeuge abgenommen, dafür erhielt Honda 40% des Wertes in Rohöl und 60% in Devisen.[63]

Nachteilig bei Kompensationsgeschäften im engeren Sinn ist, dass dem westlichen Exporteur die Verkaufserlöse erst dann vorliegen, wenn es zu einem Verkauf der Gegenware gekommen ist.[64] Deshalb sind solche Geschäfte sehr unflexibel und umständlich. Da außerdem Exportkreditversicherer nur reine Geldforderungen und keine „*Forderungen aus Geschäften mit Kompensationscharakter*“ decken, ist es auch im Fall des modernen Barter schwer, eine Ausfuhrbürgschaft zu erlangen.[65] Ein weiterer Nachteil besteht darin, dass sich auf Grund der Kurzfristigkeit solcher Geschäfte längerfristige Beziehungen mit dem Handelspartner nicht oder nur in den seltensten Fällen ergeben.[66]

Abbildung 3: Kompensationsgeschäft im engeren Sinn



Quelle: In Anlehnung an *Altobelli (1994a),* S. 12.

[60] Vgl. *Taprogge* (1991), S. 22.
[61] Vgl. *Altobelli (1994a),* S. 14.
[62] Vgl. *Weiss* (1981), S. 73.
[63] Vgl. *Jeannet/ Hennessey* (1988), S. 571.
[64] Vgl. *Taprogge* (1991), S. 22.
[65] Vgl. *Taprogge* (1991), S. 22.
[66] Vgl. *Fischer* (1996), S. 25.