

UNTERNEHMERISCHE STRATEGIEN UND ANSÄTZE ZUR VERBESSERUNG DER WETTBEWERBSFÄHIGKEIT DER MILCHVIEHHALTUNG IM SÜDDEUTSCHEN RAUM

von

W.M. SCHMITT und H. HOFFMANN⁽¹⁾

1 Einleitung

Zur Stärkung der Wettbewerbskraft größerer Milchviehbetriebe stehen verschiedene Lösungsansätze zur Verfügung. Dieser Beitrag konzentriert sich auf intensive Formen der Kooperation zwischen landwirtschaftlichen Unternehmen. Dabei werden nicht nur ökonomische, sondern auch soziale Effekte betrachtet.

Zunächst werden ausgewählte Ergebnisse einer sozioökonomischen Befragung bei 28 Betriebsgemeinschaften im süddeutschen Raum vorgestellt. Die empirische Untersuchung geht zusätzlich auf die Rechtsformwahl und die Vertragsgestaltung ein. Die Gewinnverteilung stellt in Betriebsgemeinschaften ein besonderes Problem dar. Es werden daher Entscheidungshilfen für die Wahl eines geeigneten Verteilungsschlüssels erarbeitet. Die gewonnenen Erkenntnisse fließen in die Ableitung und Quantifizierung von Kooperationseffekten mit ein. Dazu wird ein dynamisches Modell verwendet, das auf der Adjusted-Present-Value Methode basiert.

2 Ergebnisse einer empirischen Analyse von Betriebsgemeinschaften

Von insgesamt 51 milchviehhaltenden Betriebsgemeinschaften in Bayern und Baden-Württemberg sind 28 BGB-Gesellschaften (§§ 705 ff. BGB) mündlich befragt worden (SCHMITT und HOFFMANN, 1997). Die Betriebsgemeinschaften sind aus 66 Betrieben hervorgegangen und halten knapp 100 Kühe pro Gesellschaft. Die geringe Herdengröße kommt dadurch zustande, daß sich mittelbäuerliche Familienbetriebe ohne größere Aufstockung zusammengeschlossen haben. Damit wurden mögliche Degressionseffekte beim Kapital- und Arbeitseinsatz nicht voll ausgeschöpft. Wesentliche Ursachen waren Probleme bei der Beschaffung von Milchquoten und Futterflächen. Durch die Betriebszusammenschlüsse wurde Arbeit eingespart bzw. freigesetzt. Vor allem die Ehefrauen tragen nur noch 13 % zur Arbeitskapazität bei und üben wieder verstärkt ihren erlernten Beruf aus. Es zeigte sich, daß die Betriebsgemeinschaften neben der Milchviehhaltung weitere Einkommensquellen innerhalb und außerhalb der Landwirtschaft haben.

Bei der Gründung von Betriebsgemeinschaften stehen weniger ökonomische als soziale Beweggründe im Vordergrund. Die Mehrzahl der untersuchten Gesellschaften erzielt entscheidende Verbesserungen im Hinblick auf den realisierten Urlaub und die freien Wochenenden. Bisher sind Betriebsgemeinschaften in der süddeutschen Milchviehhaltung wenig verbreitet. Dies ist u.a. auf die hohen Anforderungen im zwischenmenschlichen Bereich zurückzuführen. Die Gesellschafter nannten die schwierige Entscheidungsfindung und den Verlust an Eigenständigkeit als Nachteile von Betriebsgemeinschaften. Eine wichtige Voraussetzung für eine erfolgreiche zwischenbetriebliche Zusammenarbeit ist eine durchdachte Vertragsgestaltung

(1) Dipl.-Ing.agr. Walter Max Schmitt und apl. Prof. Dr. Helmut Hoffmann, Amt für Landwirtschaft und Ernährung Pfaffenhofen und Lehrstuhl für Wirtschaftslehre des Landbaues der TU-München, Alte Akademie 14, 85350 Freising

der vorherrschenden BGB-Gesellschaften. Neben den Bereichen Laufzeit, Beiträge und Einlagen, Entnahmen und Rechtsnachfolge bzw. Auflösung ist die Gewinn- und Verlustverteilung auf die Gesellschafter ein wichtiger Regelungspunkt eines Kooperationsvertrages.

3 Gewinnverteilung in Betriebsgemeinschaften

Die Wahl des Gewinnverteilungsschlüssels muß die Interessen aller Gesellschafter zufriedenstellen. Wie die Umfrageergebnisse bei den 28 Betriebsgemeinschaften gezeigt haben, werden in der Regel Grund und Boden, Milchlieferrechte und Altgebäude, die sich im Eigentum der ursprünglichen Einzelunternehmer befinden, der BGB-Gesellschaft zum Gebrauch überlassen. Abweichend von der dispositiven, gesetzlichen Regelung (§ 722 Abs. 1 BGB) erfolgt die Gewinnverteilung überwiegend durch Kombination aus Vorwegvergütungen für die eingebrachten Produktionsfaktoren und der Restgewinnverteilung nach Köpfen oder bestimmten Faktoranteilen. Dabei werden bei der Vorwegvergütung unterschiedliche Rangfolgen für die Entlohnung der Produktionsfaktoren aufgestellt. In den meisten der untersuchten Betriebsgemeinschaften steht die Entlohnung von Grund und Boden auf Rang 1, gefolgt von den Milchlieferrechten. Weiterhin gibt es auch eine simultane Vorwegvergütung mit einer gleichrangigen Behandlung der einzelnen Produktionsfaktoren. Umfang und Höhe der Vorwegvergütungen orientieren sich an gegendüblichen Pachtpreisen für Flächen, Milchquoten bzw. Altgebäuden.

Wenn die Gesellschafter Vorwegvergütungen vereinbaren und mit einer Restgewinnverteilung kombinieren, beeinflussen im Einzelnen die Unterschiede in der Faktorausstattung der Gesellschafter zum Zeitpunkt der Gründung sowie Zahl, Rangfolge und Entgelt der vorweg zu entlohnenden Faktoren die Gewinn-/Verlustaufteilung. Die Ergebnisse einer Modellrechnung bei ausgewählten Verteilungsschlüsseln und unterschiedlich hohen Gewinnen sind Tabelle 1 zu entnehmen (SCHMITT und HOFFMANN, 1998). Von den beiden Gesellschaftern bringt B etwa doppelt so viel an Grund und Boden, Milchlieferrechten und Kapital in die Betriebsgemeinschaft ein. Darüber hinaus stellen die beiden Gesellschafter jeweils 1 AK der Gemeinschaft zur Verfügung.

Grundsätzlich ist festzustellen, daß alle drei Varianten der Vorwegvergütungen zu demselben Ausschüttungsergebnis führen, wenn die erzielbaren Gewinne die Gesamtsumme der vereinbarten Faktorentlohnung, die in diesem Beispiel bei knapp 200 000 DM liegt, überschreiten. Dies trifft für den in Tabelle 1 dargestellten Fall von 240 000 DM Gewinn zu. Der Restgewinn wird mit jeweils knapp 21 500 DM nach Köpfen aufgeteilt. Wenn der erzielte Gewinn nicht ausreicht, um die festgesetzte Faktorentlohnung vollständig abzudecken, weichen die Ausschüttungsergebnisse der betrachteten Varianten deutlich voneinander ab. Dabei können Probleme auftreten, wenn hoch bewertete und auf die Gesellschafter ungleich verteilte Faktoren zu Lasten anderer, für die Gesellschafter ebenfalls wichtige Produktionsfaktoren entlohnt werden. Beispielsweise errechnet sich bei einem Gewinn von 80 000 DM und Variante I für Gesellschafter A nur eine Ausschüttung von knapp 27 000 DM. Dagegen wird bei Variante II nur die Arbeit entlohnt, aber nicht die weiteren, in unterschiedlichem Umfang eingebrachten Faktoren. Schließlich kann Variante III angewandt werden, bei der alle Produktionsfaktoren gleichrangig behandelt werden.

Die Ergebnisse verdeutlichen, daß bei ungünstigen Gewinnerwartungen aus der Sicht des Gesellschafters mit geringer Faktorausstattung nur ein Verteilungsschlüssel in Frage kommt, der die geleistete Arbeit mit angemessenen Stundensätzen entlohnt. Ein derartiger Ansatz ist im französischen Gesellschaftsrecht für den Groupement Agricole d'Exploitation en Commun (GAEC) verpflichtend vorgeschrieben. Der Gesellschafter mit höherer Faktorausstattung muß dabei auf einen Teil der Kapitalentlohnung verzichten. Grundsätzlich läßt sich kein allgemeingültiger Gewinnverteilungsschlüssel ableiten. Vielmehr sind einzelfallspezifische Kalkulationen für verschiedene Gewinnverteilungsschlüssel notwendig, die die Ausschüttungsergebnisse in Abhängigkeit von den geschätzten Gewinnen aufzeigen.

Tabelle 1: Ergebnisausschüttung bei ausgewählten Ergebnisverteilungsschlüsseln mit Vorwegvergütung in Abhängigkeit vom erzielten Gewinn (DM/Jahr)

Gewinn	Ergebnisverteilung mit Vorwegvergütung						
	eingebrachte Faktoren	Variante I ⁽¹⁾ Gesellschafter		Variante II ⁽²⁾ Gesellschafter		Variante III ⁽³⁾ Gesellschafter	
		A	B	A	B	A	B
80.000	Grund u. Boden	7.000	14.000	-	-	2.841	5.683
	Milchlieferrrechte	9.000	18.000	-	-	3.653	7.306
	Gebäude	7.700	15.400	-	-	3.126	6.251
	Kapital	3.025	5.875	-	-	6.344	12.322
	Arbeit	-	-	40.000	40.000	16.237	16.237
	Restgewinn	-	-	-	-	-	-
	Summe	26.725	53.275	40.000	40.000	32.201	47.799
160.000	Grund u. Boden	7.000	14.000	7.000	14.000	5.683	11.366
	Milchlieferrrechte	9.000	18.000	9.000	18.000	7.306	14.613
	Gebäude	7.700	15.400	7.700	15.400	6.251	12.502
	Kapital	15.629	30.358	3.025	5.875	12.688	24.645
	Arbeit	21.456	21.456	40.000	40.000	32.473	32.473
	Restgewinn	-	-	-	-	-	-
	Summe	60.785	99.214	66.725	93.275	64.401	95.599
240.000	Grund u. Boden	7.000	14.000	7.000	14.000	7.000	14.000
	Milchlieferrrechte	9.000	18.000	9.000	18.000	9.000	18.000
	Gebäude	7.700	15.400	7.700	15.400	7.700	15.400
	Kapital	15.629	30.358	15.629	30.358	15.629	30.358
	Arbeit	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000	40.000
	Restgewinn	21.457	21.457	21.457	21.457	21.457	21.457
	Summe	100.786	139.215	100.786	139.215	100.786	139.215

(1) Vorwegvergütung nach Rangfolge: Grund und Boden Rang 1

(2) Vorwegvergütung nach Rangfolge: Arbeit Rang 1

(3) Vorwegvergütung simultan

4 Ableitung von Kooperationseffekten

Wesentliche Voraussetzung für das Zustandekommen einer Betriebsgemeinschaft zwischen Einzelunternehmern ist, daß die Gesellschafter jeweils einen positiven Gesamtnutzen aus der Kooperation ziehen können. Zur Messung von Kooperationseffekten wird ein dynamisches Betriebsmodell sowie ein dynamisches Unternehmensbewertungsmodell verwendet, das auf der Adjusted-Present-Value (APV)-Methode basiert. Als Fallbeispiel dienen drei Einzelunternehmer, die eine Betriebsgemeinschaft gründen wollen (vgl. Tabelle 2).

Tabelle 2: Fallbeispiel: ausgewählte Kenndaten der Unternehmer

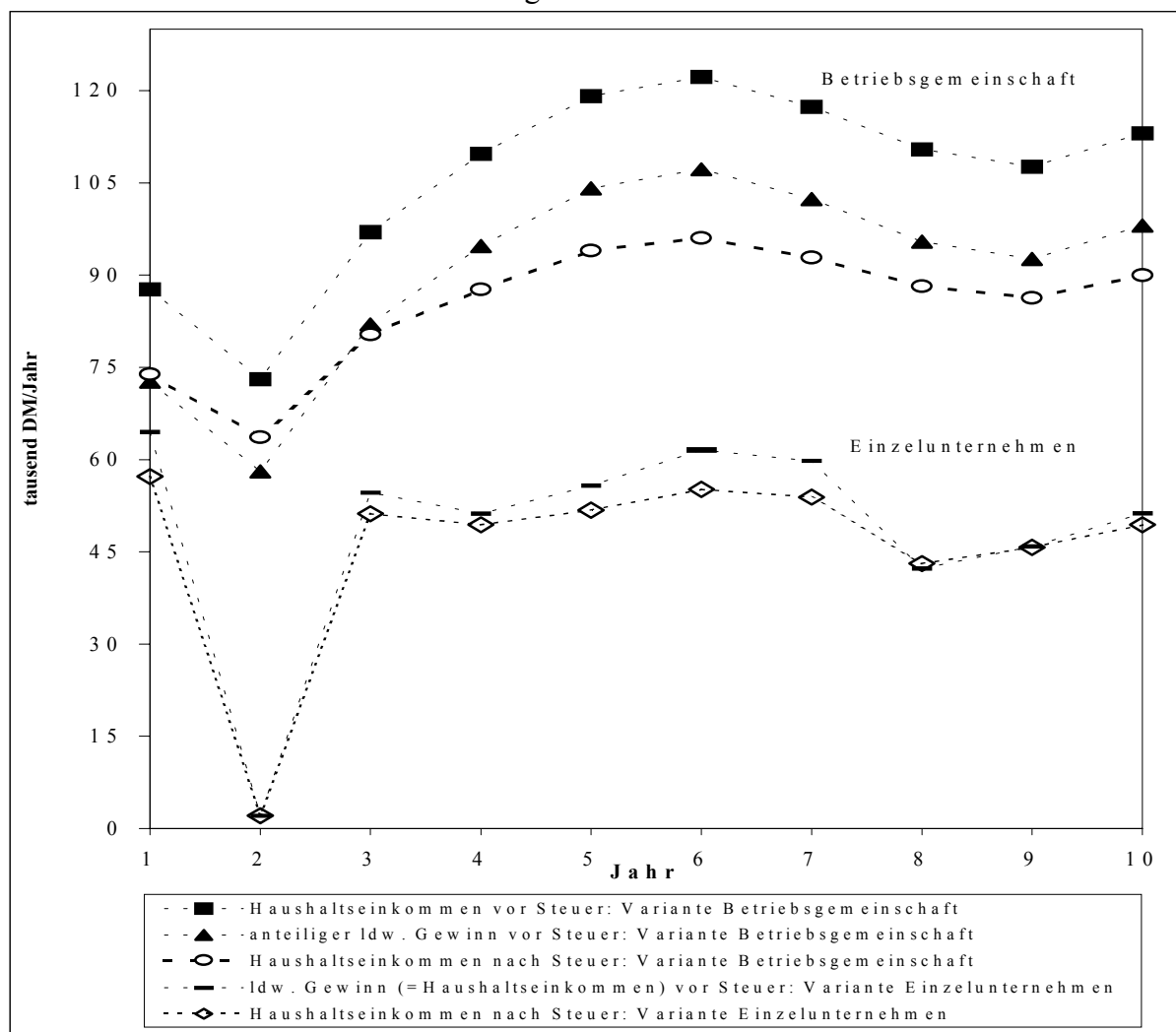
Bezeichnung	Einheit	Einzelunternehmen			Betriebsgemeinschaft
		A	B	C	
<i>Ausgangssituation</i>					
Grund und Boden	ha	60	36	30	
Milchlieferrrechte	kg FCM	315.000	204.000	163.500	
Milchkühe	St.	50	30	25	
Arbeitskapazität	AK	2,2	1,5	1,5	
<i>Zielsituationen</i>					
Grund und Boden	ha	62	43	40	145
Milchlieferrrechte	kg FCM	415.070	325.830	313.370	1.051.160
Milchkühe	St.	55	40	40	135
Arbeitskapazität	AK	2,5	1,5	1,5	4,6

Gegenüber der Ausgangssituation erfolgt jeweils eine Aufstockung des Kuhbestandes mit Laufstallneubau. Für die Betriebsgemeinschaft sind deutliche Degressionseffekte bei den Maschinen- und Gebäudekosten unterstellt. Darüber hinaus können bei der Betriebsgemeinschaft insgesamt 0,9 AK freigesetzt und durch außerlandwirtschaftliche Teilzeitbeschäftigung zusätzliche Haushaltseinkommen erzielt werden. Die Gesellschafter überlassen der Betriebsgemeinschaft Boden, Milchlieferrechte und Altgebäude zur Nutzung. Die sonstigen Vermögensgegenstände werden der Gesamthand übereignet. Die Anteile der Gesellschafter am Gesamthandsvermögen dienen als Beteiligungsschlüssel für zukünftige Investitionen. Bei der Gewinnverteilung sollen alle eingebrachten Produktionsfaktoren simultan vorweg vergütet werden und verbleibende Restgewinne zu gleichen Teilen auf die Gesellschafter ausgeschüttet werden.

In einem ersten Schritt erfolgt mit Hilfe des dynamischen Betriebsmodells ex ante eine Analyse der Einkommensentwicklung der Unternehmerhaushalte bei Kooperationsbeteiligung im Vergleich zur Fortführung der Einzelunternehmen. Das Modell berücksichtigt im Einzelnen die zukünftige Preis-Kosten-Entwicklung unter dem Einfluß der Agenda 2000, biologisch-technische Fortschritte, die jährliche Einkommensteuerschuld und Lernkosten bei Wachstumsschritten.

Abbildung 1 sind die vorgeschätzten Einkünfte der Unternehmerfamilie A für 10 Jahre zu entnehmen. Das Haushaltseinkommen nach Steuern bei Kooperationsbeteiligung übersteigt stets das Haushaltseinkommen nach Steuern bei Fortsetzung des Einzelunternehmens.

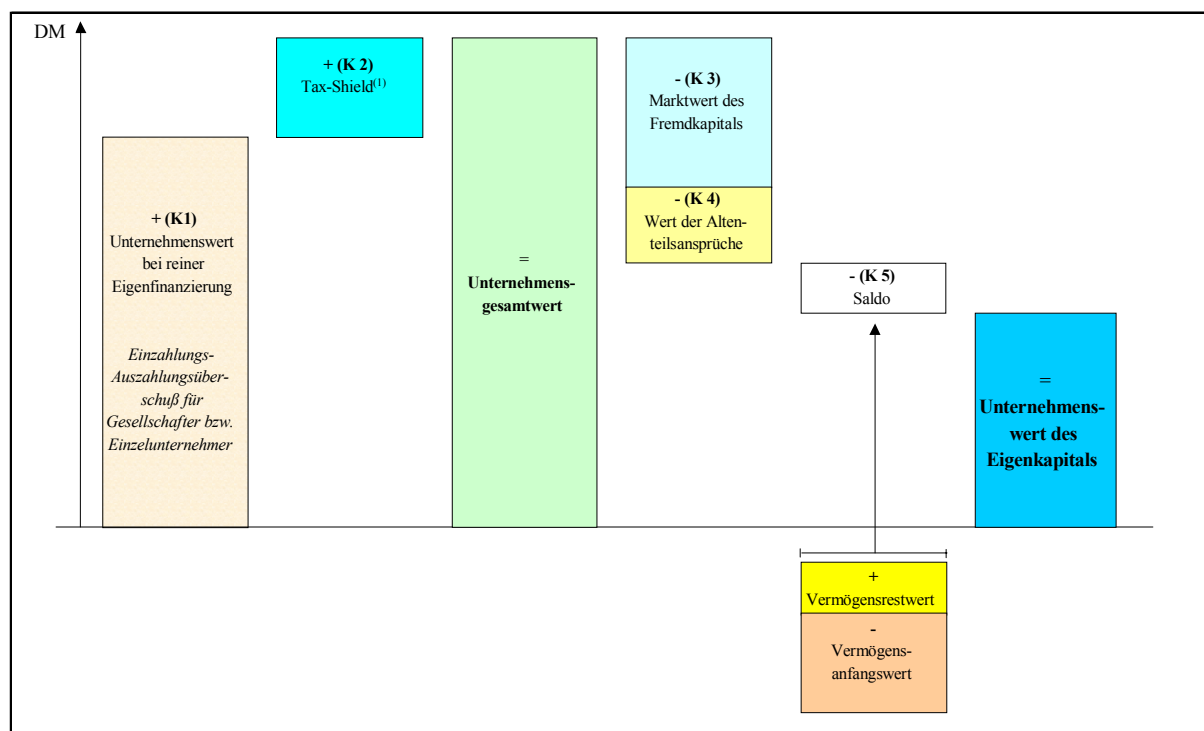
Abbildung 1: Fallbeispiel: Prognose der Einkünfte der Unternehmerfamilie A -Beteiligung an der Gesellschaft im Vergleich zum Einzelunternehmen-



Neben den außerlandwirtschaftlichen Einkünften sind hierfür vorwiegend die höheren landwirtschaftlichen Gewinne aus der Betriebsgemeinschaft, insbesondere infolge geringerer Gebäude- und Maschinenabschreibungen, verantwortlich. Weiterhin zeigt Abbildung 1, daß der landwirtschaftliche Gewinn vor Steuern kurzfristig abfällt und bis zum 6. Jahr sukzessive ansteigt. Damit bildet das Modell Lernkosten ab, die nach Bezug des neuen Stalles durch Leistungseinbußen und höhere Remontierungsraten für die Kuhherde zustandekommen. Die für die Stallinvestition veranschlagte Mehrwertsteuer mindert als außerordentlichen Aufwand im zweiten Jahr den Gewinn. Ab dem siebten Jahr verschlechtert sich die landwirtschaftliche Gewinnsituation aufgrund der unterstellten Preis-Kostenentwicklung und der notwendigen Ersatzinvestitionen im Maschinenbereich.

Ausgehend von den prognostizierten Erfolgsgrößen werden in einem zweiten Schritt für die Gesellschafter und die Einzelunternehmer effektive Zahlungsströme während des zehnjährigen Untersuchungszeitraums abgeleitet, jeweils Barwerte ermittelt und aufsummiert. Da es sich um ein Endlichkeitsmodell handelt, muß auch noch der Vermögensrestwert mit einbezogen werden. Die Differenz aus den Barwerten des Eigenkapitals für die Gesellschafter und die Einzelunternehmer ergibt den quantitativen Kooperationseffekt. Aus Abbildung 2 ist die methodische Vorgehensweise der Ableitung der Barwerte des Eigenkapitals zu entnehmen. Hervorzuheben ist, daß bei dem APV-Ansatz die wertbeeinflussenden Faktoren des Unternehmenswertes komponentenweise ermittelt werden.

Abbildung 2: Modellschema zur Ermittlung des Unternehmenswertes eines landwirtschaftlichen Betriebes nach der Adjusted-Present-Value Methode



(1) bei landwirtschaftlichen Einzelunternehmen und nicht gewerblicher BGB-Gesellschaft nur Einkommensteuereffekt (ohne Solidaritätszuschlag und Kirchensteuer)

Quelle: eigene Darstellung; vgl. DRUKARCZYK, 1998, S.229

Die Ergebnisse für das Fallbeispiel sind aus Tabelle 3 zu entnehmen. Es wurden Barwerte für 5 Einzelkomponenten ermittelt, die sich zum Wert des Eigenkapitals aufsummieren. Dabei sind jeweils persönliche Einkommensteuern berücksichtigt. Der für Unternehmer A ausgewiesene Kooperationseffekt von rund 131 000 DM ergibt sich aus der Differenz der Eigenkapitalwerte bei Kooperationsbeteiligung im Vergleich zur Einzelunternehmervariante.

o **Tabelle 3:** Fallbeispiel: Berechnung des quantitativen Kooperationseffekts

Bezeichnung	Unternehmer A		Unternehmer B		Unternehmer C	
	Gesellschaftsanteil (DM)	Einzelunternehmen (DM)	Gesellschaftsanteil (DM)	Einzelunternehmen (DM)	Gesellschaftsanteil (DM)	Einzelunternehmen (DM)
Komponente 1 (K1): Wert der Einzahlungs-Auszahlungsüberschüsse ⁽¹⁾	636.771	610.169	543.075	321.203	529.741	201.349
Komponente 2 (K2): Tax Shield	17.623	19.152	14.867	11.004	10.311	9.794
Unternehmensgesamtwert	654.394	629.321	557.942	332.207	540.052	211.143
Komponente 3 (K3): Marktwert des Fremdkapitals	-341.335	-390.928	-242.562	-338.959	-189.881	-372.765
Komponente 4 (K4): Wert der Altenteilzahlungen	-27.194	-26.616	-27.082	-26.447	-26.984	-26.321
Komponente 5 (K5): Saldo der Vermögenswerte ⁽²⁾	-112.305	-169.166	-56.127	-102.018	-65.995	+5.211
Wert des Eigenkapitals⁽³⁾	173.560	42.611	232.171	-135.217	257.192	-182.732
<i>quantitativer Kooperationseffekt⁽⁴⁾</i>	<i>130.949</i>		<i>367.388</i>		<i>439.924</i>	

(1) rein eigenfinanziertes Unternehmen

(2) Vermögenswerte jeweils am Anfang und am Ende des Betrachtungszeitraums

(3) Wert des Eigenkapitals = K1 + K2 + K3 + K4 + K5

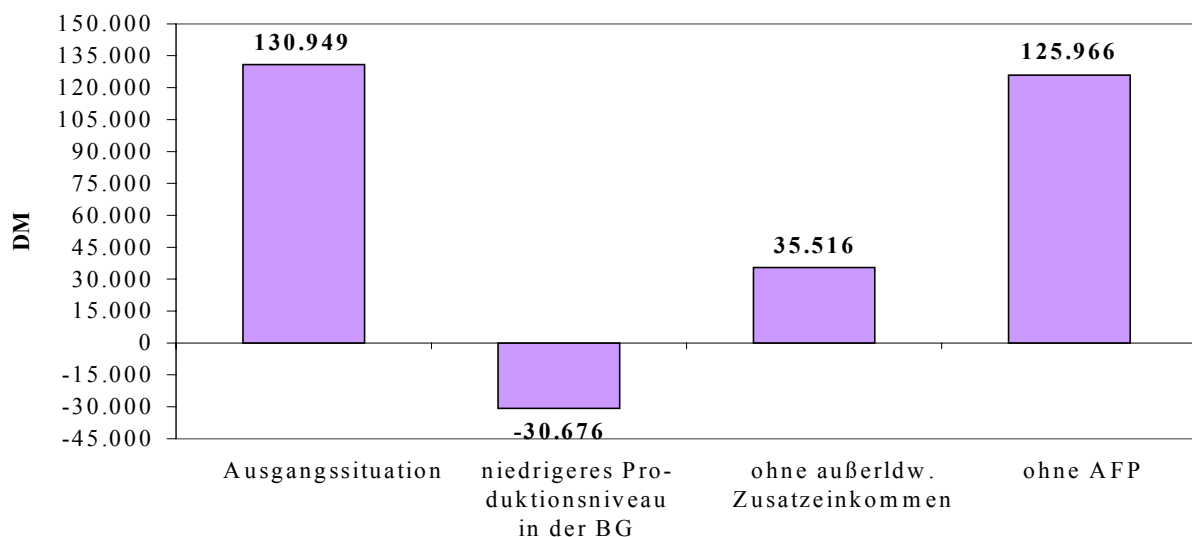
(4) Wert des Eigenkapitals (Gesellschafteranteil) abzüglich Wert des Eigenkapitals (Einzelunternehmer)

Bei Komponente 1 (K1) bleibt die Finanzierung der Unternehmen unberücksichtigt. Für Unternehmer A ergibt sich bei Teilnahme am Betriebszusammenschluß ein um 26 600 DM höherer Barwert der Einzahlungs-Auszahlungs-Überschüsse als im Einzelunternehmen. Das Tax Shield (K 2) stellt den Barwert der Einkommensteuersparnis dar, der sich aus der Gewinnminderung durch Fremdkapitalzinsen errechnet. Diese Komponente hängt von dem Ausmaß der Steuerprogression, der Höhe der Zinszahlungen und dem Eigenkapitalzinssatz ab. Bei Einzelunternehmen A führen diese Einflußfaktoren im Vergleich zur Kooperationsvariante zu einem geringfügig höheren Tax Shield. Als dritte Komponente wird der Marktwert des Fremdkapitals (K3) ermittelt, der aufgrund der höheren Darlehenssumme für Stallbauinvestitionen im Einzelunternehmen A wesentlich über dem Wert bei Kooperationsbeteiligung liegt. Komponente 4 (K4) stellt den Barwert der anfallenden Altenteilzahlungen dar. Schließlich wird der Saldo der Vermögenswerte am Ende und am Anfang des Betrachtungszeitraums gebildet. Die unterschiedlichen Werte dieser Komponente 5 (K5) resultieren u.a. aus Abweichungen der Vermögenswerte am Anfang der Periode und der jeweiligen Vermögenszuwächse sowie den Finanzierungsanteilen innerhalb der Betriebsgemeinschaft.

Durch die Bildung einer Betriebsgemeinschaft erzielen alle Gesellschafter positive Kooperationseffekte. Die einzelnen Effekte resultieren im wesentlichen aus einem höheren Unternehmensgesamtwert und einem niedrigeren Marktwert für Fremdkapital bei Kooperationsbeteiligung. Das Tax Shield hat jeweils nur einen geringen Einfluß auf den Kooperationseffekt. Unterschiede zwischen den Kooperationseffekten der Unternehmer hängen wesentlich von der Gewinnverteilungsfunktion, der Ausschüttungspolitik der Gesellschaft, der Entnahmeregelung, der vertraglich vereinbarten Finanzierung von Investitionen sowie den jeweiligen Wachstumsschritten im Einzelunternehmen ab.

Das entwickelte dynamische Unternehmensbewertungsmodell kann zur Entscheidungsfindung dienen, ob sich landwirtschaftliche Unternehmer zu einer Betriebsgemeinschaft zusammenschließen sollen. Durch Variation kritischer Einflußgrößen lassen sich im Einzelfall die Auswirkungen auf den Kooperationseffekt überprüfen. Beispielsweise zeigt Abbildung 3 für Gesellschafter A, wie sich veränderte Modellannahmen auf die wirtschaftlichen Konsequenzen einer Kooperationsbeteiligung auswirken. Der Kooperationseffekt sinkt sehr schnell in den negativen Bereich, wenn die Milchleistung pro Kuh und Jahr im Vergleich zur Ausgangssituation im Ziel um 25% niedriger liegt, während die Einzelunternehmer ihren produktionstechnischen Standard halten können. Ebenfalls spürbare Auswirkungen ergeben sich für den Fall, dass in der Betriebsgemeinschaft keine außerlandwirtschaftlichen Einkünfte erzielt werden. Demgegenüber führt die Variante „ohne staatliche Agrarinvestitionsförderung“ (ohne AFP) zu einem relativ geringen Rückgang des Kooperationseffektes.

Abbildung 3: Kooperationseffekt für Gesellschafter A bei veränderten Modellannahmen



Grundsätzlich läßt sich aus den Modellrechnungen ableiten, daß Betriebsgemeinschaften zu einer Stärkung der Wettbewerbsfähigkeit der Milchviehhaltung beitragen können. Ökonomische Vorteile ergeben sich vor allem durch die Nutzung von Skaleneffekten und Synergieeffekten sowie der Einkommenskombination. Wie die Umfrageergebnisse gezeigt haben, schränkt die geringe Faktormobilität die Nutzung der theoretisch möglichen Kostendegression ein. Eine Liberalisierung der Agrarmärkte würde das notwendige Wachstum von Betriebsgemeinschaften erleichtern. Haupthindernisse für eine stärkere Verbreitung von Betriebsgemeinschaften sind das ausgeprägte Eigentumsdenken und der hohe Stellenwert des eigenständig geführten Familienbetriebes.

5 Zusammenfassung

Die Gründung von Betriebsgemeinschaften stellt eine sinnvolle Strategie zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der Milchviehhaltung im süddeutschen Raum dar. Die empirische Analyse von Betriebsgemeinschaften hat jedoch gezeigt, daß diese intensive Kooperationsform bisher wenig verbreitet ist. Dies ist unter anderem auf die hohen zwischenmenschlichen Anforderungen zurückzuführen.

Eine wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche zwischenbetriebliche Zusammenarbeit ist eine durchdachte Vertragsgestaltung. Dabei spielt die Gewinnverteilung eine wesentliche Rolle. Grundsätzlich sind einzelfallbezogene Lösungen notwendig, wenn größere Abweichungen in der Faktorausstattung einzelner Gesellschafter bestehen.

Der vorgestellte Adjusted-Present-Value Ansatz ermittelt den Wert des Eigenkapitals für den Gesellschaftsanteil und das Einzelunternehmen. Aus der Differenz dieser beiden Werte kann der quantitative Kooperationseffekt abgeleitet werden. Die Modellrechnungen verdeutlichen mögliche quantitative Kooperationseffekte durch die Gründung von Betriebsgemeinschaften.

Literaturverzeichnis

- COPELAND, T.; KOLLER, T.; MURRIN, J. (1998): Unternehmenswert. Methoden und Strategien für eine wertorientierte Unternehmensführung. Campus Verlag GmbH, Frankfurt/ Main.
- DÖRNER B.M. (1994): Rechtsform nach Maß. Entscheidungshilfen für eine zweckmäßige Rechtsform. Freiburg i.Br..
- DRUKARCZYK, J. (1998): Unternehmensbewertung. 2. Auflage, Verlag Franz Vahlen, München.
- GIEFERS, H.-W.; OTT, H. (1996): Die Gesellschaft des bürgerlichen Rechts als Unternehmensform. Gesellschaftsrechtlicher Leitfaden und steuerlicher Überblick. 3. Auflage, Freiburg i.Br..
- HACHMEISTER, D. (1995): Der Discounted Cash Flow als Maß der Unternehmensbewertung. Betriebswirtschaftliche Studien, Band 26.
- KÖHNE, M. (1997): Arbeitsunterlage: Die Bewertung von Anteilen und Beteiligungen. In: HLBS-Sachverständigen-Spezialseminar-Bewertung ganzer landwirtschaftlicher Unternehmen sowie von Anteilen und Beteiligungen, HLBS-Stiftung Sankt Augustin.
- SCHMITT, W. M.; HOFFMANN, H. (1997): Betriebsgemeinschaften in der Milchviehhaltung in Süddeutschland – Ergebnisse einer Umfrage in Bayern und Baden-Württemberg-. Ber. Ldw. 75. Jg., H.4, S. 572-585.
- SCHMITT, W. M.; HOFFMANN, H. (1998): Gewinnverteilung in BGB-Gesellschaften am Beispiel der Milchviehhaltung. Agrarwirtschaft, 47. Jg, H. 10, S. 392-404.
- SCHMITT, W. M.; HOFFMANN, H. (1999): Modellbetrachtungen zum Kooperationseffekt in BGB-Gesellschaften. Zur Veröffentlichung in der Agrarwirtschaft angenommen.