

WIRTSCHAFT UND MANAGEMENT

SCHRIFTENREIHE ZUR WIRTSCHAFTSWISSENSCHAFTLICHEN FORSCHUNG UND PRAXIS

Internationale Rahmenbedingungen unternehmerischen Handelns



Manuel Prinz / Johannes Leitner
Sold out?

Ukrainian Grocery Retail-Implications
for International Retailers

Hannes Meißner
Ressourcenreichtum und Systemtransformation
in Aserbaidshan und Turkmenistan

Manuela Hirsch
Enforcement internationaler Rechnungslegung –
Das neue österreichische Modell

Wirtschaft und Management

Schriftenreihe zur wirtschaftswissenschaftlichen
Forschung und Praxis

AutorInnenhinweise

Möchten Sie einen Beitrag in „Wirtschaft und Management“ veröffentlichen? Wir freuen uns, wenn Sie uns einen Artikel senden. Wir werden Sie nach besten Kräften unterstützen. Nachfolgend finden Sie einige Hinweise, um deren Beachtung wir Sie dringend ersuchen.

1. Allgemeine Hinweise

- **Dateityp:** Word-Dokument
- **Schrift:** Arial
- **Schriftgröße:** 10 Pkt.
- **Zeilenabstand:** 1,5 Zeilen
- **Satz:** Blocksatz
- **Silbentrennung:** Bedingten Trennstrich (Strg und -) verwenden
- **Rechtschreibung:** Bitte verwenden Sie die neuen deutschen Rechtschreibregeln.
Es ist auf eine geschlechtsneutrale Schreibweise zu achten.
- **Bilder und Grafiken:** Stellen Sie bitte alle Bilder und Graphiken in separaten Dateien bei! Die Bildauflösung muss für den Druck mindestens 300dpi betragen. Bedenken Sie bei der Einbindung von Grafiken und Bildern, dass Ihr Beitrag im Schwarz-Weiß-Druck erscheinen wird und wählen Sie starke Kontraste und keine dunklen Hintergründe.
- **Lebenslauf und Portrait:** Stellen Sie bitte in extra Dateien einen kurzen Lebenslauf (ca. 5 bis max. 10 Zeilen) und ein Portrait von Ihnen und Ihren MitautorInnen bei.
- **Bitte schreiben Sie im Fließtext und verwenden Sie nur Standardformate!**

2. Gestaltung des Beitrags

- **Titel des Beitrags:** fett
- **AutorIn:** Geben Sie Titel Vorname Nachname der/des Autorin/Autors sowie Institution/Firma an
- **Abstract:** Stellen Sie bitte Ihrem Beitrag nach den o.g. Angaben einen kurzen deutschen und einen englischen Abstract voran.
- **Überschriften:** Verwenden Sie maximal drei Gliederungsebenen (1.; 1.1.; 1.1.1.)
- **Aufzählungen:** Nummerierte Aufzählungen mit 1., 2., 3. usw. nummerieren, Aufzählungen ohne Nummerierung nur mit vorangestelltem Trennstrich -.
- **Fett und Kursivdruck:** Nicht nur das Wort, auch die vorne und hinten angrenzenden Silbenzeichen im selben Format.
- **Anmerkungen:** Anmerkungen werden als Fußnoten notiert (Menü Einfügen/Fußnote/Fußnote Seitenende; automatische Nummerierung).
- **Zitation im Text:** Zitieren Sie nur **im** Text. Ein/e AutorIn: (Familienname Jahr); Zwei AutorInnen/HerausgeberInnen: (Familienname / Familienname Jahr); Mehrere AutorInnen / HerausgeberInnen: (Familienname et al. Jahr); Mit Seitenangaben: (Familienname Jahr: ##) oder (Familienname Jahr: ##-##) oder (Familienname Jahr: ## f.) oder (Familienname Jahr: ## ff.).
Mehrere Literaturzitate bitte nach Erscheinungsjahr reihen und durch Strichpunkt(e) trennen. Mehrere Literaturzitate desselben Autors / derselben Autorin mit Beistrich absetzen.
- **Literaturverzeichnis:** Das komplette Literaturverzeichnis platzieren Sie am **Ende des Textes**.
Monographie: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. Ort: Verlag.
Zeitschrift: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Zeitschrift Vol (Nr.), ##-##.
Zeitung: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Zeitung Nr., Datum, ##-##.
Internet-Dokument: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. <URL>, Datum des Download (= last visit).
Sammelbände: Familienname, Vorname/Familienname, Vorname (Hg. bzw. ed./eds., Jahr): Titel. Ort: Verlag.
Aufsätze in Sammelbänden: Familienname, Vorname (Jahr): Titel. In: Familienname, Vorname (Hg. bzw. ed./eds.): Titel. Ort: Verlag, ##-##.
Mehrere AutorInnen: Familienname, Vorname/Familienname, Vorname (Rest siehe: ein/e AutorIn)

3. Betreuung durch die Redaktion / Nutzungsrechte

Bitte stimmen Sie Thema und Länge Ihres Beitrags mit der Redaktion ab. Die Redaktion steht Ihnen gerne für Fragen bzw. zur Abstimmung Ihres Themas zur Verfügung. Mit der Einreichung des Manuskripts räumt der/die AutorIn dem Herausgeber für den Fall der Annahme das unbeschränkte Recht der Veröffentlichung in „Wirtschaft und Management“ (in gedruckter und elektronischer Form) ein. Vor der Veröffentlichung erhalten Sie die redigierte Endfassung Ihres Beitrags zur Freigabe. Sie werden ersucht, diese Version rasch durchzusehen und die Freigabe durchzuführen. Notwendige Korrekturen besprechen Sie bitte mit der Redaktion. Nach Erscheinen Ihres Artikels erhalten Sie 5 AutorInnenexemplare durch den Herausgeber. Mit der Übermittlung des Manuskripts erkennen Sie die Bedingungen des Herausgebers an. Die AutorInnenhinweise sind einzuhalten.

Kontakt: Mag.^a Caroline Sander; E-Mail: caroline.sander@fh-vie.ac.at; Tel.: +43/1/720 12 86-957
Fachhochschule des bfi Wien, Wohlmutstraße 22; 1020 Wien

Editorial

Sehr geehrter Leser, sehr geehrte Leserin!

Heuer dürfen wir uns über den 10. „Geburtstag“ der Schriftenreihe Wirtschaft & Management freuen und nutzen die Gelegenheit, uns bei allen AutorInnen und AbonentInnen herzlich zu bedanken!

Die erste Ausgabe erschien im November 2004 und beschäftigte sich mit Risikomanagement – ein Thema, das bis heute zu den Forschungsschwerpunkten der FH des bfi Wien gehört. Zehn Jahre und 20 Ausgaben später blicken wir auf eine Breite an wissenschaftlichen Themen zurück, mit denen AutorInnen der Schriftenreihe sich beschäftigt haben. So sind auch zahlreiche Beiträge zu den Forschungsschwerpunkten Standortwettbewerb und Regionen sowie projektorientierte Unternehmen hinzugekommen. Auch künftig wird es Entwicklungen und Veränderungen geben und unsere LeserInnen dürfen sich bereits auf die neue Kategorie „Buchrezensionen“ freuen!



Andreas Breinbauer
Leiter des FH-Kollegiums
der Fachhochschule des bfi Wien

In der aktuellen Ausgabe widmen sich **Johannes Leitner** und **Manuel Prinz** zunächst den Marktbedingungen des ukrainischen Lebensmittelhandels. Im Mittelpunkt steht die Frage, welches spezifische Unternehmensumfeld internationale Einzelhandelsketten in der Ukraine vorfinden und welche Marktstrategien angesichts des prekären politischen und rechtlichen Umfeldes erfolgversprechend sind. Basierend auf qualitativen ExpertInneninterviews analysieren die Autoren die Marktbedingungen und sprechen schließlich Handlungsempfehlungen für internationale Einzelhandelsunternehmen in der Ukraine aus.

Im zweiten Beitrag setzt sich **Hannes Meißner** mit den Ursachen defizitärer Systemtransformation zu Demokratie/Rechtsstaatlichkeit und Marktwirtschaft im postsowjetischen Raum auseinander und zieht hier die beiden erdöl- bzw. erdgasressourcenreichen Staaten Aserbaidschan und Turkmenistan als Beispiele heran. In seiner Analyse blickt er zum einen auf die landesspezifischen Unterschiede, beschäftigt sich aber darüber hinaus auch mit den zentralen Kausalzusammenhängen des sogenannten „Ressourcenfluchs“.

Abschließend beschäftigt sich **Manuela Hirsch** mit dem neuen österreichischen Enforcementmodell im Sinne der internationalen Rechnungslegung. Nach einem EU-Beschluss von 2002 müssen die Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen mit Sitz in einem EU-Mitgliedstaat einheitlich erstellt werden, um allen voran Investorinnen und Investoren vergleichbare Datengrundlagen zu liefern und damit den europäischen Kapitalmarkt zu stärken. Die EU forderte ihre Mitgliedstaaten weiters dazu auf, für die Durchsetzung der Regelungen zu sorgen und jeweils bis 2007 eine oder auch mehrere nationale Institutionen mit diesen Enforcementaufgaben zu beauftragen. Da das österreichische Modell erst im Dezember 2012 beschlossen wurde und seit Juli 2013 in Kraft ist, interessiert sich die Autorin besonders für die Frage, warum sich die Einrichtung dieser „Bilanzpolizei“ in Österreich so lange verzögert hat.

Schließlich gibt sie einen Ausblick auf die Prüfungsschwerpunkte, welche die Grundlage der bevorstehenden Prüfungen ab 2014 sein werden.

Ich wünsche Ihnen, geschätzte Leserinnen und Leser, eine spannende Lektüre!

Wir freuen uns auf Ihr Feedback!

Ihr

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'A. Breinbauer', with a stylized flourish at the end.

Prof. (FH) Dr. Andreas Breinbauer
Rektor (FH) der Fachhochschule des bfi Wien
andreas.breinbauer@fh-vie.ac.at

Inhaltsverzeichnis

Beiträge	Seite
Sold out? Ukrainian Grocery Retail-Implications for International Retailers <i>Manuel Prinz / Johannes Leitner</i>	7
Ressourcenreichtum und Systemtransformation in Aserbaidshan und Turkmenistan <i>Hannes Meißner</i>	35
Enforcement internationaler Rechnungslegung – Das neue österreichische Modell <i>Manuela Hirsch</i>	55
Verzeichnis der AutorInnen	Seite
Verzeichnis der AutorInnen	85
Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien	Seite
Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien	87

Impressum

Medieninhaber, Herausgeber und Verleger:

Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22, Tel.: 01/720 12 86
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
<http://www.fh-vie.ac.at>

Geschäftsführer:

Dr. Helmut Holzinger

Redaktion:

Prof. (FH) Dr. Andreas Breinbauer
Martina Morawetz-Wiesinger
Mag.^a Caroline Sander

Lektorat:

Mag.^a Julia Gundacker
Mag.^a Victoria Kohoutek
Prof. (FH) Dr. Günter Strauch

Layout und Druck:

Claudia Kurz, A-2392 Grub im Wienerwald

ISBN: 978-3-902624-38-3 (Printfassung)

ISBN: 978-3-902624-39-0 (E-Version)

Hinweis des Herausgebers:

Die in „Wirtschaft und Management“ veröffentlichten Beiträge enthalten die persönlichen Ansichten der AutorInnen und reflektieren nicht notwendigerweise den Standpunkt der Fachhochschule des bfi Wien.

Sold out? Ukrainian Grocery Retail-Implications for International Retailers

Abstract

Taking an empirical approach, this paper analyzes the market conditions of the Ukrainian grocery retail sector from the perspective of international retail companies. Our main interest focuses on the question which specific business environment international retail chains encounter in Ukraine and which market strategies seem promising.

The empirical material has been collected and analyzed by means of qualitative expert interviews. A PEST analysis combined with Porter's Five Forces model serves as the analytical framework.

The political and legal environment is precarious, especially when it comes to political stability, corruption, bureaucracy and the legal system. Economically relevant aspects can be identified in the substantially negative effects of the global economic and financial crisis, the close-knit ties between national enterprises and oligarchs and the low but growing incomes. The socio-cultural environment is characterized by cultural and linguistic diversity in the country, declining population levels and a large number of highly educated inhabitants. On the technological side there are obsolete technologies leading to marked energy inefficiency, poor road conditions and a positive trend in Internet usage. International retailers which have already gained access to the Ukrainian market are competing with dominating domestic companies. Experience in other transition economies is a core theme for enterprises entering the Ukrainian market. The bargaining power of suppliers hinges on the strength of their brands and their former experience. With their low incomes consumers are relatively weak, regional differences in consumer preferences should be considered though. Potential substitutes for modern retail chains in Ukraine are traditional retail forms like bazaars or small, independent shops.

Any recommendations for international retailers in Ukraine must be based on the market conditions as outlined above.

1. The Ukrainian Grocery Retail Market

Although Ukraine achieved its independence and started efforts to transform into a market economy system in 1991, it still took around 8 years until the first foreign retailers entered the country. Among the first ones were OBI, Praktiker and Zara in the non-food sector, and REWE Group (Billa), Metro Group as well as the Russian X5 Retail Group for grocery retail.

One reason not to enter Ukraine may be political risk (cf. Agarwal/Feils 2007). As a country in transition, it can still be considered as unstable (Bezemeer 2006: 13-15). Besides, politics and business are interconnected in numerous cases (cf. Leitner et al 2014; Liuhto et al 2009: 400).



Manuel Prinz
Absolvent der Fachhochschule
des bfi Wien



Johannes Leitner
Fachhochschule des bfi Wien

Therefore, not only economic but also institutional and political aspects need to be considered. The very recent developments in Ukraine which initiated in November 2013, forced President Viktor Yanukovich to resign and culminated in the Russian occupation of the Crimea peninsula, show the fragile business environment for foreign investors in the country. However, while the political turmoil will certainly affect the grocery retail market in the mid- and long run through economic slowdown and strategic political re-orientation, the grocery retail market seems to be relatively unaffected in the short term as has been confirmed by Frank Hensel, CEO of REWE International AG in an interview in with the Austrian daily Der Standard (Der Standard 2014).

Notwithstanding these political and institutional obstacles, the Ukrainian grocery retail market still offers market opportunities. Metro Group (2012: 63-67) found that Ukraine has one of the lowest densities of retail space per inhabitant in Europe. There are only two countries in Europe where the concentration of grocery retailers is lower: Poland and Romania. Moreover, retailers are allowed by law to keep their stores open all day, seven days a week.

Ukraine has nearly 46 million inhabitants and is therefore the second largest Eastern European market after the Russian Federation (Roland Berger Strategy Consultants 2009: 24). After a strong recession in 2009, the economy has been growing constantly (UkrStat 2012: 25). The officially recorded turnover in total retail trade has more than decupled since the year 2000 (UkrStat 2012: 271). Thus, Ukraine is not just a large market but also shows positive economic figures.

Nevertheless, a boom of international retailers in Ukraine has not occurred so far. Among the top five retailers in terms of banner sales outlook for 2013 by Planet Retail, four domestic Ukrainian companies are listed. In fact, the two largest European retailers in 2012, Tesco and Carrefour, had not entered the Ukrainian market by the end of 2012 (Planet Retail 2013a: 7).

Other large European retailers, however, have already opened stores in Ukraine. Auchan, Metro Group, SPAR International and REWE with its retail chain Billa are among the largest foreign grocery retail companies (Business Monitor International 2014: pp.70; Groupe Auchan 2013: 4; Metro Group 2013: 84; REWE Group 2012: 4; SPAR International 2012: 44). Still, consolidations have already started as Metro sold parts of its Ukraine business to Auchan in 2012 (Groupe Auchan 2013: 61).

As international retailers have hesitated for years to enter Ukraine, local and regional retailers could develop without foreign competition. This is the reason why among the top five grocery retailers in terms of banner sales in 2011 there was only one foreign company, namely Metro Group. The other four, ATB Market, Fozzy Group, Retail Group and Furshet, are exclusively Ukrainian domestic retail companies. (Planet Retail 2013b)

Before domestic retail chains and international retail enterprises emerged in the Ukrainian grocery retail market, traditional retail was predominant. This refers to independent retail stores, mostly exclusively selling groceries 24 hours a day, and open markets with behind-the-counter service. In city centers, due to factors such as higher prices and a limited range of products

offered, small independent grocery stores are being replaced by modern retail facilities such as supermarkets (USDA 2012: pp.20).

There is evidence that this trend will persist. The United States Department of Agriculture (USDA) estimates that 45% of total grocery retail sales in Ukraine will account for hypermarkets and supermarkets by 2015. The stake of chain convenience stores and discounters will be approximately 30%. The remaining 25% are allocated to traditional formats. (USDA 2012: pp.10)

Especially open markets still contribute to a considerable amount of food retail sales in Ukraine. Such markets and bazaars are particularly popular in rural areas where chain stores are not present yet. Products such as meat, fruits and vegetables or honey are preferably purchased via this channel as open markets are considered to offer cheap prices and fresh quality. On the other hand, the stake of modern retail in categories such as dairy products or alcoholic drinks is constantly increasing. (USDA 2012: pp.20)

It is, however, necessary to mention that sales from most open markets and bazaars are not considered in any official statistics measuring retail sales. Official grocery retail sales have skyrocketed since 2001 with one exception: the year 2009 when sales declined compared to 2008. Even including this decrease, the average annual growth rate of grocery retail in Ukraine between 2002 and 2012 was approximately 31.4% (Planet Retail 2013b).

Grocery retail makes up for approximately 60% of the total retail sales. Low incomes affect consumer behavior as fewer goods such as consumer electronics or do-it-yourself items are purchased compared to food products and drinks (Planet Retail 2013a: 15).

2. State of the Art in Retail Expansion to Transition Markets – A snapshot

An extensive literature overview by Alexander and Doherty (2010) of the last 20 years concluded that research about international retailing has contributed to a highly sophisticated understanding of the issue. However, to provide a more detailed insight into the state of the art in international retailing with a particular focus on Central Eastern Europe (CEE), the most relevant results are summarized briefly.

Reasoning for expansion to CEE countries was examined by Tatoglu et al. (2003). The result was that host country-related factors such as economic growth or market size affect market entry decisions of retail MNCs (Multinational companies) when it comes to CEE markets rather than home country-related factors such as saturated markets. In addition, it was found that food retailers act proactively more frequently than reactively when expanding to CEE.

Economic development and favorable consumption habits in both Russia and Ukraine lead to attractive market entry opportunities for international retailers according to Belaya et al. (2012).

The strong performance of the food industries in these two countries has led to considerable FDI (Foreign Direct Investment) activities in this field. Thus, the level of internationalization is rising. As international retailers follow a global strategy concerning their business concepts and quality standards, they expect domestic suppliers to deliver products that meet these requirements. This increases the overall level of domestic quality to a global level. Moreover, domestic retail companies, which are forced to keep up with the foreign competition in order to survive and keep customers satisfied, start to copy the business models of international companies.

Gielens/Dekimpe (2007) investigated entry strategies of retailers into transition markets. They discovered the existence of “inter-organizational learning” among different retail companies. This means that retailers of a certain kind are more likely to enter a market when similar companies, preferably from the same home market, are already present there as they can learn from their experience. On the basis of close observation of home market competitors, information on their moves in foreign markets and the results are easily available.

Palmer (2005), on the other hand, researches intra-organizational learning and argues that it is important for retail MNCs to take advantage of their previous market entry experiences through an effective knowledge management system.

Retail network internationalization and development in Eastern Europe and East Asia are in the focus of Coe and Hess (2005). Comparable to the findings from Belaya et al. (2012), they conclude that international activity in these markets leads to developments in quality and other standards. This is especially true for domestic suppliers that deliver their products to retailers. As expensive changes and adaptations are required, a financial burden is put on them. Eventually, a large amount of small supply companies will go out of business, while larger enterprises with enough capital can benefit considerably from working with international retailers because of increased sales and access to new markets.

The work of Elg et al. (2007) targets the importance of networks when entering emerging markets. “Network” refers to all players affecting the company’s performance on the market such as local governments or suppliers. The case chosen was the market entry of the Swedish furniture retailer Ikea in Russia and China. The first conclusion of the article is that it is crucial to both know the stakeholders in a certain network and understand how to treat them as well as how they collaborate. In addition, it is necessary for a foreign market entrant to become an integrated member of the network in order to be accepted by the other players acting in it. Last but not least, the culture of the host market is to be understood. Finally, the higher the level of participation in the domestic network and understanding of its culture is, the higher the acceptance among the customers towards a foreign company on a specific market becomes.

Lorentz et al. (2006) analyzed the Russian retail market, especially concerning international M&A (Mergers and Acquisitions) activities. They reveal that, firstly, modern retail mainly exists in the large cities. Secondly, considerable acquisitions among Russian retail firms are taking place which leads to consolidation. The drive for growth of domestic retailers is led by the fear of an

increasing number of entrances of large international retail companies. Therefore, the Russian retail firms try to become as large as possible, either to be more likely to survive due to increased market power or to become attractive acquisition targets. Besides, factors such as infrastructure, logistics and cultural issues were identified as possible reasons not to enter the country. Furthermore, one main topic for further research was stated, namely the efforts of Russian retailers to become successful outside the big cities. Also, Lorentz et al. (2006) found it essential to conduct research regarding the estimation of when further large-scale market entries by international retailers would take place.

Roberts (2005) analyses the market entry of the French retail giant Auchan into the Russian market and argues that the two main targets of the enterprise regarding its activities in Russia are similar to the ones in other foreign markets: a minimization of costs and a maximization of control. One major issue identified is the question whether Russian customers will continue to increasingly make their purchases at Auchan or not.

Nevertheless, market entries of foreign retailers generally have a positive effect on the productivity of suppliers connected to international retail chains. This was found by Javorcik/Li (2013) who investigated the Romanian market in order to find out implications for emerging economies. In a nutshell, it is recommended to support inward FDI of international retail chains in order to make the suppliers in a specific market more efficient and competitive. On the other hand, restrictions in terms of FDI may cause stagnation in productivity.

Similarly, the paper of Hurt/Hurt (2005) examines the transfer of managerial practices of French international retail companies to Poland when entering this market. The key finding was that the factor of difference in working culture and mentality of future workforce was underestimated and should be included in the preparation for the market entry. Moreover, international retailers should increase their level of acceptance of diversity in terms of working style when they go international.

The case of the Baltics expansion of Stockmann, a Finnish department store chain, is examined in the paper of McKenzie/Merrilees (2008). The first finding was that the home country strategy should be maintained, including the strategy of rather high prices for premium quality. Stockmann was aware of its niche situation in Estonia and Latvia and preferred this position to price competition with domestic retailers that offered lower prices. Besides, it is recommended to stick to the original strategy as two different strategies would cost too many resources. Also, the need to adapt to host-country standards in the legal environment is highlighted. This requires in-depth research and understanding of the generated information as well as considering the findings in its operations. Stockmann did this for both markets, Estonia and Latvia, instead of clustering them together as one Baltics area. This led to a high level of responsiveness to the market specifics which positively affected the company's performance.

This is confirmed by White/Absher (2005) who conclude that thorough preparations and strategy formulation has to be done before expanding to CEE transition markets. In contrast to Western

European markets, a standardized strategy is not recommended in CEE and the need for adaptation increases with the degree of cultural difference between home- and host country.

Finally, Alexander et al. (2010) suggest that the perception of the country of origin of an international retail organization in a certain foreign market may affect how consumers respond to the retailer and its products. This can have positive as well as negative effects since a foreign retailer may already be accepted or rejected in a certain market before even starting its operations.

However, transition markets should only be generalized to a certain extent. A sound understanding of the local market conditions is needed to succeed. (McKenzie/Merrilees 2008) Therefore, the remaining sections of this paper are dedicated to deriving a more finely grained research question and to analyzing in detail the economic and political characteristics of the Ukrainian grocery retail market. The analytical framework consists of two concepts: On the one hand, a Political, Environmental, Societal and Technological (PEST) analysis will be carried out to describe the environmental characteristics (cf. Kerth et al. 2011: 117-121; Analoui/Karami 2003: 74; Henry 2008: 51). On the other hand, to get a structured industry insight, a structural analysis of industries (cf. Porter 2008) will be added to complete the picture.

3. The Core Question of Market Conditions

As highlighted above, the Ukrainian market for retail can be regarded as interesting for international retail corporations. Factors such as the growth in disposable incomes and the relatively large population size as a potential customer base are highly attractive for retail companies. Nevertheless, only few large European retailers have decided to enter the market yet. Therefore, besides the opportunities the market offers, there seem to be considerable barriers.

In order to identify the factors affecting the operations of international retailers in the Ukrainian grocery retail market, the market conditions - both positive and negative ones - it is necessary to understand its mechanisms as well as the players acting in it. Consequently, this article aims to answer the following research questions:

- Which market conditions do international retailers seeking market entrance face in the Ukrainian grocery retail market?
- Subordinate research question 1: Which opportunities and barriers derive from the market conditions of the Ukrainian grocery retail market?
- Subordinate research question 2: Which policy recommendations for international retailers can be derived considering the opportunities and barriers in the Ukrainian grocery market?

4. Methodological Approach

The research question aims to be answered through a qualitative research design. Two arguments support this approach: First, we do not have any specific knowledge about influencing characteristics of the Ukrainian grocery retail market yet, which means that we cannot rely on any theories to draw hypotheses from which could be tested quantitatively. Second, our research questions are explorative by nature, so we want to understand the characteristics of the Ukrainian grocery retail market.

Problem-centered interviews were used to gather the material required for the analysis of the Ukrainian grocery retail market. Ten interviews with experts in this field were conducted and then analyzed by qualitative topic analysis (Froschauer/Lueger 2003).

In order to answer the purpose of this paper, the interviewees had different personal and professional backgrounds. People of six different nationalities were interviewed: Austria, Belarus, France, Germany, Ukraine and United Kingdom. Their expertise derives from their professions in the fields of the retail business itself, retail and export consulting, FMCGs (Fast-moving consumer goods), food additives, insurance and academic education. More than half of the interview partners work or have already worked in top management positions in Ukraine such as CEO, general manager or country director.

In a first step, all transliterations were read and topics that seemed important to the interviewee were noted down. Once a certain topic arose, the other interviews were scanned as well in order to find other indicators of the same issue. By doing so, a matrix of main topics could be created.

The topics emerged on the basis of two criteria of which at least one had to apply. First, topics that were mentioned by two or more interviewees were included. Secondly, topics that were only mentioned by one interview partner but have the potential to influence business activities of foreign retail enterprises working in Ukraine were chosen as well.

The second step was to define sub-topics as certain interviewees dealt differently with the subjects. Eventually, after all major and sub-topics as well as the differences in opinions on them were identified, the last step was to link the results with the research questions. As discussed in previous chapters, the PEST and the Porter's Five Forces Model were chosen as the framework of analyses to investigate the market conditions of the Ukrainian grocery retail market. Thus, each major topic was allocated to either an environmental factor or a competitive force.

5. Business Environment and Industry Characteristics – Empirical Results

The following section is dedicated to highlight the empirical results that the interview analysis revealed. This section is divided into two parts, with the first part dealing with the political, economic, social and technological (PEST) factors, and the second part with industry characteristics.

Political and Legal Factors

A considerable amount of factors relating to politics or the legal situation were discussed in the interviews. In general, the majority of interview partners mentioned uncertainties in terms of political situation, authorities and legislation. Political and legal factors may therefore have a high influence on business activities in Ukraine.

In its 2013 issue of "Freedom in the World", the American organization Freedom House (2013a: 18) called Ukraine "partly free" and highlighted a lack of political rights. Besides, when being compared to other transition states, Ukraine shows a considerably lower level of democracy than all EU member states, in fact equal in rank to Romania or Bulgaria. (Freedom House 2013b: 11) A.M. Best (2013: 3), an international credit rating agency rates the political risk in Ukraine as "High". Firstly, one reason for this is the slow execution of reforms, both political and economic ones. Secondly, the government strongly participates in economic activities and the country's legal system shows considerable weaknesses.

Public authorities may influence foreign investors in different ways. One major issue is corruption. Multiple interview partners regard the level of corruption of public authorities in Ukraine as relatively high. Indeed, according to Transparency International (2012: 5), Ukraine is one of the most corrupt countries in Europe. The perceived level of corruption is comparatively high as Ukraine was ranked 144th among 174 countries in 2012.

"And there've been a number of high-profile cases in the last four, five years, where companies have had their doors bashed in by the authorities and records taken away and executives prosecuted. All or not, when it's fairly well known that almost all companies are operating in the same way. So, these are real concerns of foreign investors. Am I going to find myself in real trouble if I do something which is market practice or am I going to find myself having to pay almost protection money, I would say, in order for the authorities to look the other way."
(Interview 5)

Moreover, bureaucracy in Ukraine is perceived as another drawback. De facto, the level of red tape has not changed considerably since the country's independence. The major disadvantages of Ukrainian bureaucracy are the incapability of putting political decisions into practice and the lack of transparency to the public. (Ortung 2011: 4)

"A drawback is the bureaucratization, one can also say corruption. Although I would not describe it as corruption. It is a complicate bureaucracy, so bureaucracy which is hardly controlled by the government." (Interview 10)

Another issue that arose during the interviews was the legal situation in Ukraine. A first relevant aspect is the legislation that leads to uncertainties. A large amount of laws appears to be outdated and not appropriate for a modern market economy. In its "Rule of Law Index", the World Justice Project (2013: 148) identifies particular weaknesses in Ukraine concerning factors such

as absence of corruption in the judicial and executive branch or legal limitation of power of the government.

“Especially in the last one and a half to two years problems with the execution of legal judgments for foreign investors were shown of which one has to be aware of and one has to consider that problems may arise. [...] On the other hand legal judgments are often not traceable. Courts contradict the laws as well as public authorities try to take action against enterprises without a legal basis, solely to gain time what can have different reasons.” (Interview 2)

In conclusion, there appears to be considerable political and legal risk in Ukraine. On the one hand, political stability is questionable and so is the democratic legitimacy. On the other hand, the authorities and the legal system cause other significant sources of uncertainty.

Economic Factors

The interviews conducted showed a considerable amount of relevant aspects of the Ukrainian economy. In general, the economic environment can be described as difficult. The world financial crisis starting in 2008 seemed to have affected the Ukrainian economy in a particularly negative way. According to the Congressional Research Service of the United States of America, the Ukrainian GDP rose by an average of 7.5% from 2000 to 2007. (Woehrel 2013: 5)

Indeed, the economic crisis had significant effects on the GDP. The growth rate decreased considerably in 2008. In 2009, the GDP shrank by nearly 15%. Although the rate became positive again in the next years, the figures are significantly lower than before the crisis. This manifested in a GDP growth rate of only about 0.3% in 2012. (World Bank 2013: n.pag.)

“In general, this is a country in development. It got an enormous problem through the crisis 2008/2009. This hit Ukraine much more strongly than all countries around as they were in a real growth phase. Economically, there was a positive attitude. The consumer purchased and everything looked like a bright future. And then this was an enormous backslide to times of which Ukraine has experienced several ones, which were a tragedy.” (Interview 4)

A major cause of the positive economic development between 2000 and 2007 was consumption. This included a high volume of imports which were financed by debt capital, both domestic and foreign, to a large extent. The economic crisis, however, triggered a vicious circle in Ukraine.

Real wages have decreased significantly from 2008 to 2009 (-9.2%). (UkrStat 2012: 390) Lending interest rates, on the other hand, increased in 2008 and 2009. This led to a rate of 20.9% in 2009. After a recovery in the years 2010 and 2011, the rate began to grow again. (World Bank 2013: n.pag.) Thus, loans, both for consumers as well companies, are rather expensive.

Furthermore, the Ukrainian currency Hryvnia devalued considerably between 2008 and 2009. While in average one Euro was worth slightly less than eight Hryvnia in 2008, it was nearly eleven Hryvnia in 2009. (UkrStat 2012: 59) As a result, the government had to take measures and introduced a currency policy that is based on a peg to the US Dollar. (EKN 2013: 5)

The effects on Ukrainian economy and the life of Ukrainians were significant. Firstly, a large amount of loans in Ukraine were foreign currency credits. (Woehrel 2013: 5) Besides, foreign products became considerably more expensive due to a weak domestic currency. One result was that goods and services imports dropped by 45%. (UkrStat 2012: 27)

The interconnection of the Ukrainian state and economy appears to be another important topic. Several interviewees mentioned this relation. The presidency of Leonid Kuchma (1994-2005) can be described as the foundation stone of an oligarchic system in Ukraine. Oligarchs started to use the privatization efforts of the government in order to purchase large enterprises at relatively cheap prices. Also, the strong interplay between politics and business people goes back to this time. (Matuszak 2012: 13)

“There have always been conflicts of interest and the government has always strongly intervened in business activities. The political actors are actually tightly connected with the economy. The largest oligarchs are anyway politically run. Or highly dependent on politics. And because of this they have supported either the one or the other side in order to maintain a monopolization of the economy. And this monopolization has been conserved. Especially in the industrial sector.” (Interview 10)

Puglisi argues that the reason why oligarchs became as strong in Ukraine was that efforts to liberalize the economy were more strongly emphasized than the establishment of a democratic basis. (Puglisi 2003: 100) Nowadays, oligarchs support political campaigns with financial means. Naturally, they expect future political decisions taken by the supported politicians to be beneficial for them. This leads to regulations that are advantageous for the oligarch but cause a loss for the country's economy. Furthermore, this oligarchic system implicates monopolistic tendencies in certain industries such as the dominance of Dmytro Firtash in the fertilizer industry. (Matuszak 2012: 75-76)

In order to understand the economic power of oligarchs, it is necessary to know about the volume of their wealth. Holoyda estimates that around 100 people, which is about 0.0003% of the inhabitants of Ukraine, are in control of more than 80% of the country's GDP. The remaining less than 20% are distributed among more than 99% of the population. (Holoyda 2013: 2)

Compared to Western countries, the official Ukrainian wages and salaries are relatively low. Nevertheless, unofficial salaries derived from black labor add up to this. In addition, payment is highly different among different regions in the country. According to the State Statistics Service of Ukraine, the average nominal wage in Ukraine was 2,633 Hryvnia (UAH) per month in 2011. Average nominal wages have been growing constantly over the last years. The 2011 figure is

considerably higher than the wages in 2010 (2,239 UAH) and 2009 (1,906 UAH). Hence, the increase from 2010 to 2011 was 17.6%. (UkrStat 2012: 26)

As already mentioned, black or undeclared labor and grey markets are an important issue in Ukraine. It relativizes the figures in the official statistics. Thus, the real average income in Ukraine may be higher than statistics state it. There is no official data indicating the volume of the so-called shadow economy of the whole Ukrainian economy. According to Spornyak & Khrypun it is estimated that the black and grey market sector makes up between 40 and 60% of Ukrainian economic output. (Spornyak / Khrypun 2011: 191) Different models suggest a ratio between 47 and 70%. (Williams 2007: 222)

Socio-Cultural Factors

When entering a foreign market, it is essential to know about the people living there. The reason for this is that the population can have significant influence on the operations of the enterprise. Local people may become employees, customers, suppliers or other kinds of stakeholders. Hence, knowing about the socio-cultural particularities can be crucial for the success or failure when entering a foreign market.

One major thing that interview partners mentioned for foreign investors to consider when entering the Ukrainian market is that there is a clear separation concerning language and culture. While in some parts of the country Russian is the predominant language, in others it is Ukrainian. Furthermore, cultures also differ. It is therefore recommendable to be informed in which part of the country a business is operating.

“There are actually too many mentality differences in the country between West and East.”

(Interview 10)

According to the results of the 2001 population census conducted by the Ukrainian State Statistics Service, 77.8% of the population was of Ukrainian nationality and 17.3% were Russian citizens. 67.5% of people in Ukraine stated Ukrainian as their native language, while 29.6% mentioned Russian. (UkrStat 2013b: n.pag.) Nevertheless, most people in Ukraine can speak both languages due to the strong presence of Russian media. Additionally, Russian is considered the dominant business language. The national diversity in Ukraine is an effect of historical developments. The Eastern and Southern areas of Ukraine were parts of Russia and the Soviet Union for more than 300 years. In 1876, print media written in Ukrainian became forbidden there. The Western part, however, only came under the influence of Russian culture while being part of the Soviet Union after 1939. (Haran 2011: 21-24)

There is an obvious regional distribution of cultural and lingual groups. The percentage of Ukrainian-speaking Ukrainians is highest in the Western regions of Ukraine. On the other hand,

the amount of Russian-speaking Ukrainians and Russians increases, the more one moves towards the geographical East of the country. (Virag 2012: 624-625)

A further aspect stressed in the interviews is the relatively high average education level of Ukrainians. A comparatively high percentage of people appears to have higher education. According to the "World Competitiveness Index", the country is ranked 54th (of a total of 144 countries) concerning access to primary education and 47th in terms of access to higher education. (World Economic Forum 2012: 27) Due to an enrolment rate for tertiary education of about 80% of the population, the country even achieves the 10th rank worldwide in this category. In addition, the average knowledge of math and other natural sciences is strongly developed, leading to the global 34th rank. (World Economic Forum 2012: 355)

"The educational level is high. Many graduates of universities of all sectors. We have top-educated people there. Many foreign language skills, many people there speak German, Russian, Ukrainian, very well English in the meanwhile, among young people. I would recommend hiring local people by considering that one might lose them quickly. If they earn 100 Euro more somewhere else, they are hard to be kept." (Interview 9)

Obviously, there has been a significant emigration flow from Ukraine to other countries in the last years. Interview partners stressed the fact that a large proportion of the people who left the country were relatively well-educated. In 1991, the Ukrainian population reached its peak with 51.9 million inhabitants. Before this, the census had been constantly growing. After 1991, however, the figures decreased year by year. In the early 2000s, still between 49 and 48 million people lived in Ukraine. In 2012, the census was 45.6 million. (UkrStat 2012: 328)

One major motivation for people to leave the country is the domestic job market. Having a secure occupation does not always imply having a secure income as employers do not always pay on time and leaves such as sick leaves may be unpaid at all. Additionally, there are too many university graduates available, while there are not enough jobs that require higher education. About 80% of Ukrainian migrants who were specialists in a certain field accepted positions abroad that were below their actual qualifications. This can be described as a brain drain. On the other hand, unskilled workers mostly took comparable jobs in foreign countries compared to their previous ones in Ukraine. (Coupé / Vakhitova 2013: 10-12)

Also, it is crucial to mention that not only migration caused a strong decrease of the population census. When comparing birth with death rates, it is obvious that the country faces a negative situation. Between the years 2000 and 2011, the population has shrunk only because of more deaths than births by an average rate of 6.2%. (UkrStat 2012: 336)

Technological Factors

During the interviews, technological aspects arose concerning state of the industrial sector in Ukraine, transport infrastructure and Internet penetration. Deficits seem to exist in terms of energy efficiency and the usage of outdated technology. Besides, especially transport infrastructure is relatively poorly developed. On the other hand, Internet is already relatively frequently used.

The industrial sector in Ukraine shows strong potential for improvement. A major drawback is the strong usage of outdated technologies and the energy-inefficiency throughout the country. In fact, Ukraine has significant weaknesses concerning energy efficiency. Compared to other countries in Europe, Ukraine consumes significantly more energy. This causes a problem as energy prices for the industrial sector have already reached market level. (Święcicki 2011: 70)

“Nevertheless, there still is a very large need for catching up, in the industrial sector in the East of Ukraine, which to a large extent still works with technologies from the Soviet Union. In Europe, [...] Ukraine is certainly among the top 3 energy-inefficient countries which is up to the inefficient processing and usage of energy in Ukraine. There is still much catching up to do in the construction sector.” (Interview 2)

The high energy consumption of Ukraine is strongly shown in the consumption of natural gas. BP states that in Europe only Russia, Germany, the United Kingdom and Italy consumed more natural gas than Ukraine in 2012. Other large countries such as Turkey, France or Poland expended less. Nevertheless, the country is only a minor producer of natural gas itself. (BP 2013: 23)

Thus, Ukraine shows a strong dependence on imports of energy. About 17% of total national imports are made up by energy. In this case, the country has a strong interconnection with Russia as approximately 90% of 2011 gas imports were supplied by the Russian enterprise Gazprom. (Rosenberger 2012: 11)

Another topic that has significant effects on business activities in Ukraine is the situation of infrastructure. In general, interviewees perceived it as not highly developed. A particular focus was put on the condition of roads. The World Economic Forum also regards the road quality in Ukraine as rather negative. As a result, the country is ranked 137th among 144 countries worldwide in this category. (World Economic Forum 2012: 355)

“According to my experience the road network is one of the worst in Eastern Europe. Absolutely nothing is invested in the maintenance of roads there and in winter you often drive hours from one village to the other as you overcome road holes of meters of size and one meter of depth.” (Interview 3)

However, there has been progress in this field due to the holding of the UEFA European Football Championship 2012. Both host countries, Poland and Ukraine, were required to improve their transport infrastructure. (Humphreys / Prokopowicz 2007: 500) Statistical data shows this

development. In 2010, only eight kilometers of public roads with hard coating were constructed. Nevertheless, construction efforts increased significantly in 2011 (93 kilometers) and 2012 (102 kilometers). (UkrStat 2013a: 205)

The vast majority of interview partners mentioned that the state of telecommunication as well as its acceptance in the population is rather well-developed. According to the World Economic Forum, Ukraine is relatively strongly penetrated with mobile phones. There are 123 subscribers among 100 inhabitants. This leads to the 43rd rank worldwide (among 144 countries ranked). On the other hand, Ukraine is ranked 88th when it comes to the percentage of Internet users in the population, while coming 69th in the percentage of high-speed Internet connections. (World Economic Forum 2012: 355) The number of Internet users has skyrocketed within the last years. While slightly more than 1% used it in 2001, nearly 34% did it in 2012. (World Bank 2013: n.pag.)

6. Competitive Forces in Ukrainian Grocery Retail

This chapter deals with the analysis of the five competitive forces as they were described by Michael E. Porter. Again, as already pointed out in the previous chapter, the topics mentioned are based on the interviews held in the course of this thesis. Also, the outlined topics are discussed by means of quotes from the interviews and by using significant literature.

Rivalry in Ukrainian Grocery Retail

The interview results showed that there is already a high number of modern retail stores in metropolitan areas. Competition in larger cities appears to be rather fierce. Nevertheless, rural areas are considerably less penetrated by modern retail formats.

Although there appears to be a high density of retail activities in metropolitan areas, the overall retail coverage of Ukraine is relatively low. The country is among the European countries with less than 100 square meters of sales area per 1,000 inhabitants. (Metro Group 2012: 61-62) According to data by Planet Retail, out of the ten largest grocery retailers in 2012 in terms of sales, six are Ukrainian enterprises. Among these six companies are the two market leaders ATB Market and Fozzy. Their sales figures are significantly higher than the one of the retailer ranked third, namely Metro Group. The only non-Western European foreign business organization among the ten largest grocery retail enterprises is X5 Retail Group which originates from the Russian Federation. (Planet Retail 2013a: 24)

By now, Fozzy and Furshet are the only retail companies in Ukraine that are considered to be nationally-operating grocery retail companies. ATB Market may become a national retail enterprise in the next years in case of further expansion. (Planet Retail 2013a: 24) Retail Group's chain

Velyka Kyshenia, which has its headquarter in Kiev, is mainly operating in Central and Southern parts of the country, while Amstor, which is based in Donetsk, is a major player in the Eastern parts of Ukraine. (Planet Retail 2013a: 18) This leads to the fact that different regions have different market leaders. For example, the dominating grocery retailer in the Dnipropetrovsk region is ATB Market, whereas Amstor is leading in the Donetsk region. Besides, Pakko is the major player in the Volyn oblast in the North-West of the country. Regions such as Lviv, Kharkov or Odessa have regional dominators that are not even among the largest grocery retail companies of the country. (WKÖ 2012: 74-76)

There are only two grocery retail enterprises that have shown significant expansion tendencies in recent years: the two market leaders ATB Market and Fozzy. Both companies have considerably increased their store networks. The remaining top ten retailers have not grown at all or only to a small extent. (Planet Retail 2013: n.pag.)

In general, there appears to be a lack of professional retail space in areas with a comparatively high density of modern retail activities. Frequently, available commercial real estate does not meet Western standards. This can be in terms of store shape as well as logistics.

“Professional and efficient retail spaces are currently hardly available and the competition works that way that one actually identifies a high traffic point and then has to accept a high number of drawbacks concerning store size and store layout. This leads to stores on two floor, stores with five single rooms. Things as they existed in Europe 50 years ago. But modern stores nowadays, where you have an appropriate access road, an appropriate loading ramp, where one can process appropriate in-store logistics are very, very rare.” (Interview 3)

Indeed, there is significantly less designated retail space in large Ukrainian cities such as Kiev, Kharkov or Lviv than there is in the capitals of other CEE countries such as Warsaw, Budapest or Prague. (Kostiuk 2011: 6) In contrast to that, there is high demand for high-quality retail real estate. Only between 0 and 2% of shop space were available in high-end shopping malls in Kiev in 2012. Additionally, between 3 and 5% of retail space were available in other shopping centers. Hence, there is a need for further construction of retail property. For this reason, numerous shopping centers are either being newly opened or upgraded in order to provide more space. (CBRE 2013: 3-4)

Also, superstores and hypermarkets appear to be highly popular in Eastern Europe. About 27% of Ukrainian grocery retail sales were generated in large-scale retail formats (superstores, hypermarkets, cash-and-carry stores) in 2012. Auchan (average store size: 11,150 square meters) provides the largest stores and is followed by Amstor (8,000 square meters) and Metro Group (7,831 square meters). However, the market leaders ATB Market (650 square meters) and Fozzy (880 square meters) emphasize smaller formats such as neighborhood stores and supermarkets. (Planet Retail 2013b: n.pag.)

An important issue when it comes to large store formats is the wide range they offer. Due to a lack of specialized retail such as drugstores or furniture stores, people in Ukraine frequently use hypermarkets to buy such things there. Therefore, as long as there is not a strong penetration in this field, large-scale retail formats can benefit not only from sales deriving from grocery products but also from non-food articles. According to InvestUkraine and Deloitte, there is a general lack of specialized retail in the country. Even the networks of market leaders in the different retail sectors are loose. For example, the leading retailer in consumer electronics, Foxtrot, had less than 200 outlets in Ukraine. The density of Do-it-yourself, fashion and footwear or beauty and care stores is also relatively low. The least penetrated retail sector is furniture retail. (InvestUkraine / Deloitte 2013: 11-12)

Threat of Entry in the Ukrainian Grocery Retail Market

In the previous years, there have been relatively few market entries in the Ukrainian grocery retail industry. Some of the leading domestic enterprises like ATB Market, Fozzy and Furshet started their operations in the 1990s. Retail Group entered the market in 2000, Pakko in 2001 and Amstor in 2003. The first foreign entrants were REWE Group and Spar entering the country in 2000. This was followed by Metro Group in 2003, X5 Retail Group in 2005 and Auchan in 2008. (Planet Retail 2013b: n.pag.)

It appears that there is a connection between foreign retail market entries in Ukraine and the retail market in Russia. International retailers tend to mainly enter Ukraine if they have already conducted successful business in the larger neighboring market. Before entering the Ukrainian market, two current large foreign players in Ukrainian grocery retail had been operating in Russia. Metro Group has been present there since 2001 and Auchan entered in 2002. REWE Group, however, began its operations in the Russian market in 2004 which is three years after its market entrance in Ukraine. Nevertheless, when looking at large enterprises such as Inditex with its chain Zara or Finnish department store chain Stockmann it seems that in general retailers tend to go to Russia first. Both entered the country in 2004, while only moving to Ukraine in 2008. American food chain Domino's Pizza had been operating in Russia for four years, since 2006, before expanding its business to Ukraine in 2010. Global players in retail such as H&M or Ikea have not started any business activities in Ukraine yet although they are present in Russia. (Planet Retail 2013b: n.pag.) As a result, generating market knowledge in the larger market of Russia seems to be a common practice.

“And if nowadays someone wants to go to “hardcore” Eastern Europe, then normally one prefers the Russian market as there are way more companies operating. Because one rather has knowledge about and a relation with Russia than with the Ukrainian market.” (Interview 3)

Nevertheless, market knowledge on Russia does not necessarily have to be fully applicable in Ukraine. McKenzie and Merrilees stress that although some transition countries may seem

similar, laws and cultural particularities can be different. Thus, understanding these differences as well as adjusting business operations accordingly is of high importance. (McKenzie / Merrilees 2008: 323)

Considering the figures of previous market entries and the tendency to rather penetrate the Russian market first, it seems unlikely that foreign enterprises will expand their business to Ukraine in the short- and probably also in the medium-run. It appears more supposable that current market players in Ukrainian grocery retail will expand their networks. However, the interviews held recommend that Russian chains should be monitored.

Bargaining Power of Suppliers in Ukrainian Grocery Retail

According to the interviews, it is necessary to distinguish between domestic suppliers and international suppliers, often large MNCs. Both are significant market players. First of all, it seems that there are various domestic Ukrainian suppliers that can provide appropriate quality products. On the other hand, there are large international suppliers. Their branded products are frequently manufactured within the country, possibly by acquiring domestic manufacturers in Ukraine.

In general, there seems to be large number of domestic companies that manufacture food products and beverages. Nevertheless, according to WKÖ (2012: 13), food and beverages production is also an attractive target for inflow FDI. Besides, imports in this regard are increasing.

“The confectionary segment is being dominated by Ukrainian manufacturers. There are three big ones. But there are also international ones. This has to be distinguished by segment. What we understand is that the market is internationalizing. When Nestlé, Unilever, Kraft, Procter or whatever their name is have no production site and no reasonable distribution there, they buy local enterprises.” (Interview 9)

Nevertheless, no clear statement can be made whether international manufacturers rather produce locally or import their products. The same applies to international retailers which cooperate with both local and international suppliers. Retail multinationals, however, intend to bring their preferred suppliers with them to their target markets. In order to become more attractive concerning price, these large brand manufacturers tend to produce more and more locally. (Belaya et al. 2012: 239-240)

The example of food and beverages giant Nestlé shows that both, direct imports and domestic production, are used in Ukraine. Beverages, convenience food and confectionary are locally manufactured in the country as well as imported. Dairy products, pet food and pharmaceutical goods are exclusively shipped in from abroad. (Nestlé 2012: 54)

In CEE countries, branded products from MNCs are particularly strong in categories such as tooth paste or cleaning products. Products such as confectionary, on the other hand, are most frequently bought from domestic manufacturers. In general, domestic brands are particularly strong when it comes to food products. As a result, international players tend to buy local companies and their brands in order to expand their market share. (Schuh 2007: 284)

The interview partners considered the bargaining power of multinational suppliers stronger than the one of domestic ones. International brand manufacturers tend to have a dominant position when dealing with domestic Ukrainian retailers. One major reason for this is their long experience as well as the value of the brands they sell.

However, when bargaining with retail MNCs, large brand manufacturers are on an equal footing. Both parties usually have comprehensive know-how and may also work together in other markets. According to an interviewee working for a large international retailer in Ukraine, the bargaining power of multinational suppliers is not higher than elsewhere.

Additionally, there are local brands that may have strong bargaining power. As already mentioned, there are popular domestic manufacturers for products such as confectionary or soft drinks. As their brands are strong among Ukrainian customers, the conditions they offer to retailers are likely to be less beneficial than the ones of other domestic companies.

In a nutshell, there is no clear answer on bargaining power of suppliers. Generally, a higher brand or manufacturing company value results in a stronger negotiating position. This mainly refers to international brands although there are powerful domestic brands such as Roshen. Besides, the factor of know-how is important. In this regard, companies with long experience in different international markets may have a significant advantage.

Bargaining Power of Customers in Ukrainian Grocery Retail

Average wages and salaries in Ukraine are comparatively low. Thus, the disposable income for consumption is strongly limited. Furthermore, the number of customers in Ukraine is relatively high and therefore grocery retailers are not dependent on certain clients. As a result, the bargaining power of individuals is rather weak.

Nevertheless, owing to a high level of regionalization in Ukraine, customers may be able to put a certain level of pressure on retailers. Because of different preferences and tastes in the regions or oblasts, retail chains may be forced to respond to this. Subsequently, their ranges would have to be adapted to regional consumer trends.

Although large enterprises such as Danone are already present in whole Ukraine, regional producers remain important. In the regions consumers pay attention to the origin of the product and

prefer local brands. As a result, large enterprises frequently keep the brand name when they acquire production sites in certain regions. (WKÖ 2012: 34-35)

Multiple other segments of the Ukrainian food market are dominated by exclusively regionally-operating enterprises. The market for bakery products is dominated by regional companies that mostly produce only for a certain area. Khib Kyieva, for example, is the major player in the Kiev region and controls more than 90% of the market there. Moreover, the holding company TiS penetrates the Western Ukraine, whereas Khibprom is the dominator in the southern region. The same applies to pasta products as several large cities have one major local manufacturing company. (WKÖ 2012: 19-22)

“Especially concerning fresh products everything is very local. As in former times, deriving from planned economy, the production capacities were accurately planned and normally regions were designated. This means that the creamery in Donetsk only supplies the Donetsk oblast with milk and no other region.” (Interview 3)

Local brands are particularly strong in the markets for basic food and beverages. This is because of regional differences in tastes and mostly lower prices. Hence, although brand loyalty is relatively low, consumers tend to buy local products as they seek quality for money. Nonetheless, this is not relevant in markets that require a higher level of technology such as cosmetics or cleaning products. In this segment international brands are dominating. (Schuh 2007: 277)

In summary, customers in different regions of Ukraine tend to buy different regional brands, especially regarding food and drinks. Thus, they have a certain level of bargaining power as they may not accept products from other regions in categories such as dairy where the place of origin is highly important for them. Nevertheless, regional preferences are the only major way customers may influence the operations of grocery retailers in Ukraine. For this reason, the overall bargaining power of customers can be described as relatively weak.

Threat of Substitute Products in Ukrainian Grocery Retail

In general, grocery products, food and beverages, cannot be substituted as humans need them for living. However, when regarding modern, structured retail as a product there is one considerable substitute product in Ukraine: traditional retail, namely open markets, bazaars and small unit stores. The operations of international retail enterprises belong to modern retail, while traditional retail is still strong in the country.

“According to my information, when it comes to grocery retail, still a significantly high proportion of products is bought via open markets. And the open markets have the nimbus or the image of the past that products are cheaper there, under quotation marks, as they save the

high expenses on advertisement, expensive store equipment etc. and as one basically can get anything at the open market.” (Interview 3)

According to Business Monitor International, independent unit stores make up for around 20% of grocery retail sales in Ukraine. Open markets account for between 20 and 30%. Eventually, approximately 40% of market share is allocated to retail chains. (Business Monitor International 2013: 62) Hence, traditional retail makes up about 60% of the overall Ukrainian grocery retail market. Thus, there is large potential for modern retail forms to gain market share.

Despite the strong position of unstructured retail in Ukraine, this form appears to be declining. Modern retail formats are increasing their market power. Indeed, the number of open markets has been steadily decreasing since 2007. In 2012, slightly more than 2,600 such markets still existed in Ukraine. The vast majority of them was non-specialized and offered both food and non-food products. Nevertheless, the number of kiosks has significantly grown in recent years. (UkrStat 2013c: 163-167) These kiosks sell both drinks as well as a limited amount of grocery products. (WKÖ 2012: 69)

There are different reasons for the shift from traditional to modern retail. Firstly, modern retail chains can offer better prices because of more efficient purchasing operations and economies of scale. Secondly, consumers generally can make all their purchases in a simpler and more convenient way in structured retail formats. Finally, due to a well-developed supply chain and high legal standards for supermarkets, hypermarkets and other modern retail formats, the quality offered is frequently higher than of traditional retail channels. (Reardon / Berdegué 2006: 21-23)

In conclusion, small unit stores and open-air markets still play an important role in Ukrainian grocery retail. Nevertheless, their position, as it happened in more developed markets decades ago, is weakening. In the short- and medium-run, modern retail chains will most probably take over the market including rural areas. Structured types of retail provide cheaper prices, better product choice, a higher level of convenience and higher quality standards. Therefore, the current threat of substitution can be regarded as moderate with a declining trend in the next few years.

7. Conclusion and Outlook

The article identifies key issues that affect the operations of international grocery retailers in Ukraine. An overview is provided by referring to literature and empirical data. However, in-depth research on the identified issues such as legal risks, the role of state-run enterprises, linguistic diversity in marketing among Ukrainian regions or the impact of road quality on logistics processes could be fields of further research which would complete the characteristics of the Ukrainian grocery retail market.

Moreover, a significant amount of data used for this paper is based on the status quo of the market. Certainly, market conditions such as those connected to the political or economic environment can change rapidly - the recent developments in Ukraine are just a point in case. These developments might probably lead to changes in the environment for international retailers. Hence, the results of this research need to be regarded as an analysis of the status quo in early 2014.

The Ukrainian retail sector remains quite fragmented. While independent grocery stores together with traditional markets amount for almost 60% of retail sales, another 40% of retail sales can be attributed to retail chains, which means that there is still room for development in the retail market. On the other hand, with only a few exceptions, most foreign retailers avoided entering Ukraine due to its political and institutional instability. (Business Monitor International 2014: 70)

Therefore, entering the Ukrainian grocery retail market requires considerable preliminary lead time. This time should be used for conducting in-depth research. One important issue in this regard is the analysis and resulting understanding of regional disparities in Ukraine. Regional differences in culture, language, consumer behavior, population density, age structure and purchasing power need to be addressed.

Also, the nature of regional retail should be assessed. Modern retail is more present in cities than in rural areas where traditional retail forms dominate. Market studies should focus on identifying white spots.

Moreover, competitor analysis is crucial. This includes the geographic coverage, range of products, market positioning, supply chain and store layout of other market players. Strengths of other retailers in a certain region can be used to understand customers there and become responsive to their demands. Besides, identified weaknesses of competitors can be used in order to create a more appealing retail offer.

It should be mentioned that current foreign retailers in Ukraine have entered other transition markets such as Central Europe or the Russia before expanding to Ukraine. As a result, the generation of market experience seems to be of high importance. Know-how can be a crucial competitive advantage when competing with domestic Ukrainian firms.

Additionally, before actually starting the expansion, it is recommendable to use the services of legal specialists. They can either be of Ukrainian origin, experienced and specializing in foreign firms or international specialists with broad experience in Ukraine. All bureaucratic or legal issues that may arise should be clarified.

Concerning the mode of entry no clear "best practice solution" can be given. One example in Ukrainian grocery retail, however, shows that cooperation with a local partner can be successful. Auchan, the French retail giant, and Furshet, a Ukrainian retail enterprise, started a Joint Venture in 2007. This partnership provided support from the Ukrainian partner to Auchan in the sourcing of appropriate store locations as well as in dealing with local authorities. With satisfactory results,

another Joint Venture focusing on the development of shopping malls is planned. Hence, having a local partner that possesses knowledge of the market and all its stakeholders can be regarded as an attractive market entry strategy for international retailers. The domestic company, on the other hand, would benefit from spill-over effects in terms of experience and know-how.

When operating in regional areas, emphasis should be put on an adapted product range. Brand tastes and preferences can differ among different regions or oblasts. The responsiveness to these consumer demands is one of the major advantages of unstructured retail forms such as independent neighborhood stores. Therefore, consideration of regional particularities can have a highly positive impact on sales figures.

However, offering regional brands requires regional sourcing. Naturally, the establishment of a specific supplier network for each region demands considerable efforts. Nevertheless, there is one major benefit besides the responsiveness to local consumer demands. The road network in Ukraine is underdeveloped and makes transports and logistics difficult. Regional sourcing decreases the transport distance which may have positive effects on the quality of Ukrainian roads.

Of course, multiple sourcing on a regional level should only be considered for certain product categories for which regional factors such as strong brand value are particularly important. One such category may be dairy products. The vast amount of offered goods should be procured by single sourcing to realize cost advantages due to economies of scale and to provide a high consistency level over the whole store network. This is crucial to creating a brand image.

Besides the grocery range, the non-food range should be emphasized. Several products such as furniture can hardly be purchased in certain regions of Ukraine owing to a low penetration of specialized retail. Therefore, especially large-scale retail formats that have the space to offer a comprehensive range of non-food should provide an offer that responds to the needs of the customers in a certain region. For example, a focus should be put on consumer electronics if there are hardly any specialized retailers around in this field in a certain catchment area.

In order to find suitable employees, it is crucial to establish a specialized Human Resources strategy. Therefore, it is essential to know about the level of payments that competitors in a certain region offer to staff. Because of relatively low wages and salaries in Ukraine, only a small increase in payment can be a motivation to change jobs. Besides, it was found that there seems to be a lack of appropriate jobs for the large amount of well-educated Ukrainians. As a result, migration to other countries is strong. Hence, the provision of a career development program that offers promotion opportunities to store or regional manager may attract applicants with sound educational backgrounds.

When dealing with authorities, principles prevailing in Western markets should be applied. Bribery and other acts fostering corruption may have positive effects in the short-run. However, there are two major disadvantages. Firstly, a vicious circle may be triggered as a first bribe may lead to continuous payments to authorities. Secondly, the Ukrainian market, its bureaucratic system and

its legislation are only developing. Market conditions can be expected to improve, also caused by the EU-Ukraine association agreement which may be signed in the next years. Therefore, working within legal boundaries may pay off in the long-run once measures against corruption and too complex bureaucracy are implemented.

Bibliography

Agarwal, J. / Feils, D. (2007): Political Risk and the Internationalization of Firms: An Empirical Study of Canadian-based Export and FDI Firms. In: Canadian Journal of Administrative Sciences, 24, pp. 165-181.

Alexander, N. / Doherty, A. M. (2010): International retail research: focus, methodology and conceptual development. In: International Journal of Retail & Distribution Management, 38/11, pp. 928-942.

Alexander, N. / Doherty, A. M. / Carpenter, J. M. / Moore, M. (2010): Consumer receptiveness to international market entry. In: International Journal of Retail & Distribution Management, 38/3, pp. 160-172.

A.M. Best (2013): Country Risk Report – Ukraine, September 24, 2013, retrieved from <http://www3.ambest.com/ratings/cr/reports/Ukraine.pdf> (October 23, 2013)

Analoui, F. / Karami, A. (2003): Strategic Management in Small and Medium Enterprises, London: Thomson Learning.

Belaya, V. / Gagalyuk, T. / Hanf, J.-H. (2012): Influence of Foreign Direct Investment on Supply Chain Management: Insights from Russian and Ukrainian Agri-Food Business. In: Management & Marketing - Challenges for the Knowledge Society, 7/2, pp. 237-256.

Bezemer, D. J. (2006): Poverty in Transition Countries. In: East-West Journal of Economics and Business, 9/1, pp. 11-35.

BP – British Petroleum (2013): BP Statistical Review of World Energy, June 2013, retrieved from http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/statistical-review/statistical_review_of_world_energy_2013.pdf (November 10, 2013)

Business Monitor International (2013): Ukraine – Food & Drink Report Q3 2013, London: Business Monitor International.

Business Monitor International (2014): Ukraine – Food & Drink Report Q2 2014, London: Business Monitor International.

CBRE (2012): Kyiv Retail Market Review H2 2012, retrieved from http://www.cbre.eu/ua_en/research/market_reports (November 6, 2013)

Coe, N. M. / Hess, M. (2005): The internationalization of retailing: implications for supply network restructuring in East Asia and Eastern Europe. In: *Journal of Economic Geography*, 5, pp. 449-473.

Coupé, T. / Vakhitova, H. (2013): Costs and Benefits of Labour Mobility between the EU and Eastern Partnership Partner Countries – Country Study: Ukraine, CASE Network Studies & Analyses No. 464, Warsaw: CASE – Center for Social and Economic Research, retrieved from http://www.case-research.eu/sites/default/files/publications/CNSA_2013_464.pdf (November 8, 2013)

Deloitte (2013): Global Powers of Retailing 2013 – Retail Beyond, retrieved from http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Australia/Local%20Assets/Documents/Industries/Consumer%20business/Deloitte_Global_Powers_of_Retail_2013.pdf (October 19, 2013)

Der Standard (2014): Es ist Gott sei Dank nicht so dramatisch, March 27th 2014, retrieved from <http://derstandard.at/1395363446521/Es-ist-Gott-sei-Dank-nicht-so-dramatisch> (April 1, 2014)

EKN - Swedish National Export Credits Guarantee Board (2013): Country Risk Analysis – Ukraine, March 20, 2013, retrieved from <http://www.ekn.se/Global/Landriskanalyser/Europa%20och%20OSS/Engelska/Ukraina2013engelskaExtern.pdf> (October 23, 2013)

Elg, U. / Ghauri, P. N. / Tarnovskaya, V. (2007): The role of networks and matching in market entry to emerging retail markets. In: *International Marketing Review*, 25/6, pp. 674-699.

Freedom House (2013a): Freedom in the World 2013 – Democratic Breakthroughs in the Balance, retrieved from http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/FIW%202013%20Booklet_0.pdf (October 1, 2013)

Freedom House (2013b): Nations in Transit 2013 – Authoritarian Pressure and the Pressures of Austerity, retrieved from <http://www.freedomhouse.org/sites/default/files/NIT%202013%20Booklet%20-%20Report%20Findings.pdf> (October 1, 2013)

Froschauer, U. / Lueger, M. (2003): *Das qualitative Interview*, Vienna: Facultas.

Gielens, K. / Dekimpe, M. G. (2007): The Entry Strategy of Retail Firms into Transition Economies. In: *Journal of Marketing*, 71, pp. 196-212.

Haran, O. (2011): National Integration and National Identity in Ukraine. In: Taras, K. / Hamilton, D. S. (eds.): *Open Ukraine – Changing Course towards a European Future*, Washington: Center for Transatlantic Relations/Johns Hopkins University, pp. 21-40, retrieved from http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Open_Ukraine/Open_Ukraine.pdf (October 12, 2013)

- Henry, A. (2008): *Understanding Strategic Management*, Oxford: Oxford University Press.
- Holoyda, O. (2013): *Ukrainian Oligarchs and the “Family”, a New Generation of Czars—or Hope for the Middle Class?*, IREX Scholar Research Brief, Washington: IREX, retrieved from <http://irex.org/sites/default/files/Holoyda%20EPS%20Research%20Brief.pdf> (October 24, 2013)
- Humphreys, B. R. / Prokopowicz, S. (2007): *Assessing the impact of sports mega-events in transition economies: EURO 2012 in Poland and Ukraine*. In: *International Journal of Sport Management and Marketing*, 2/5, pp. 496-509.
- Hurt, M. / Hurt, S. (2005): *Transfer of managerial practices by French food retailers to operations in Poland*. In: *Academy of Management Executive*, 19/2, pp. 36-49.
- InvestUkraine / Deloitte (2012): *Retail in Ukraine – Industry overview*, retrieved from <http://invest-ukraine.com/wp-content/uploads/2012/11/Retail-in-Ukraine.pdf> (November 4, 2013)
- Javorcik, B. S. / Li, Y. (2013): *Do the biggest aisles serve a brighter future? Global retail chains and their implications for Romania*. In: *Journal of International Economics*, 90, pp. 348-363.
- Kerth, K. / Asum, H. / Stich, V. (2011): *Die besten Strategietools in der Praxis*, 5., erweiterte Auflage, München: Carl Hanser Verlag.
- Kostiuk, M. (2011): *Retail property market in Ukraine*, DTZ Research, retrieved from <http://dragon-upd.com/userfiles/DTZ+Property+Times+Ukraine+Retail+2011+eng.pdf> (November 4, 2013)
- Leitner, Johannes; Meissner, Hannes; David, Ewa-Martyna (2014): *The Debate about Political Risk: How Corruption, Favoritism and Institutional Ambiguity Shape Business Strategies in Ukraine*. In: *Contributions to Economics*. Berlin: Springer.
- Liuhto, K. / Heikkilä, M. / Laaksonen, E. (2009): *Political risk for foreign firms in the Western CIS – An analysis on Belarus, Moldova, Russia and Ukraine*. In: *Journal for East European Management Studies*, 4/2009, pp. 395-407.
- Lorentz, H. / Häkkinen, L. / Hilmola, O.-P. (2006): *Analysis of the Russian retail sector: Prospects for cross-border M&A activity*. In: *Baltic Journal of Management*, 1/2, pp. 148-168.
- Matuszak, S. (2012): *The Oligarchic Democracy – The Influence of Business Group on Ukrainian Politics*, OSW Studies, Number 42, Warsaw: OSW – Centre for Eastern Studies, retrieved from http://www.osw.waw.pl/sites/default/files/Prace_42_EN.pdf (October 24, 2013)
- McKenzie, B. / Merrilees, B. (2008): *Retail value chains: extension and development into transition economies – Stockmann in Estonia and Latvia*. In: *Baltic Journal of Management*, 3/3, pp. 309-327.

- Metro Group (2012): Metro Handelslexikon 2012/2013, retrieved from http://www.metrogroup.de/internet/site/metrogroup/get/documents/metrogroup_international/corpsite/04_comm/publications/retailcompendium-2013-de.pdf (October 8, 2013)
- Nestlé (2012): Annual Report 2012, retrieved from http://www.nestle.com/asset-library/documents/library/documents/annual_reports/2012-annual-report-en.pdf (November 10, 2013)
- Ortung, R. W. (2011): What Hinders Reform in Ukraine? – PONARS Eurasia Policy Memo No. 166, retrieved from http://www.ponarseurasia.org/sites/default/files/policy-memos-pdf/pepm_166.pdf (October 12, 2013)
- Palmer, M. (2005): Retail multinational learning: a case study of Tesco. In: *International Journal of Retail & Distribution Management*, 33/1, pp. 23-48.
- Planet Retail (2013a): Country Report Ukraine, retrieved from <http://www1.planetretail.net/> (November 2, 2013)
- Planet Retail (2013b): Database, retrieved from <http://www1.planetretail.net/> (November 15, 2013)
- Porter, M. E. (2008): The Competitive Forces That Shape Strategy. In: *Harvard Business Review*, January 2008, pp. 23-41.
- Puglisi, R. (2003): The Rise of the Ukrainian Oligarchs. In: *Democratization*, 10/3, pp. 99-123.
- Reardon, T. / Berdegue, J. A. (2006): The Retail-Led Transformation of Agrifood Systems and its Implications for Development Policies, retrieved from https://openknowledge.worldbank.org/bitstream/handle/10986/9233/WDR2008_0033.pdf?sequence=1 (November 11, 2013)
- Roberts, G. H. (2005): Auchan's entry into Russia: prospects and retail implications. In: *International Journal of Retail & Distribution Management*, 33/1, pp. 49-68.
- Roland Berger Strategy Consultants (2009): Russia and Ukraine: A window of opportunity for international players – Issue Paper, retrieved from http://www.rolandberger.at/media/pdf/Roland_Berger_CGR_opportunity_RUS_UKR_20090313.pdf (September 9, 2013)
- Rosenberger, C. (2012): Die Energiepolitik der Ukraine, KAS Policy Paper 18, Kiev: Konrad-Adenauer-Stiftung Auslandsbüro Ukraine, retrieved from http://www.kas.de/wf/doc/kas_33444-1522-1-30.pdf?130206154511 (October 27, 2013)
- Schuh, A. (2007): Brand strategies of Western MNCs as drivers of globalization in Central and Eastern Europe. In: *European Journal of Marketing*, 41/3, pp. 274-291.

SPAR International (2012): SPAR International Annual Report 2011, retrieved from <http://www.spar-international.com/media/80988/spar-international-annual-report-2011.pdf> (April 7, 2013)

Spornyak, S. O. / Khrypun, T. V. (2011): The Current State of the Shadow Economy in Ukraine. In: *Economic Herald of the Donbas*, 4/26, pp. 188-192.

Święcicki, M. (2011): The Ukrainian Economy and Economic Reforms. In: Taras, K. / Hamilton, D. S. (eds.): *Open Ukraine – Changing Course towards a European Future*, Washington: Center for Transatlantic Relations/Johns Hopkins University, pp. 65-92, retrieved from http://transatlantic.sais-jhu.edu/publications/books/Open_Ukraine/Open_Ukraine.pdf (October 12, 2013)

Tatoglu, E. / Demirbag, M. / Kaplan, G. (2003): Motives for Retailer Internationalization to Central and Eastern Europe. In: *Emerging Markets Finance and Trade*, 39/4, pp. 40-57.

Transparency International (2012): Corruption Perceptions Index 2012, retrieved from http://www.transparency.org/whatwedo/pub/corruption_perceptions_index_2012 (October 2, 2013)

UkrStat - State Statistics Service of Ukraine (2012): Statistical Yearbook of Ukraine 2011, retrieved from http://ukrstat.org/en/druk/publicat/kat_u/2012/11_2012/sz_Ukr_ang_2011.zip (May 7, 2013)

UkrStat – State Statistics Service of Ukraine (2013a): Ukraine in figures 2012 - Statistical Publication, retrieved from http://ukrstat.org/en/druk/publicat/kat_u/2013/sb/07_13/zb_Ukr_2012_ang.zip (November 1, 2013)

UkrStat – State Statistics Service of Ukraine (2013b): All-Ukrainian population census 2001, retrieved from <http://2001.ukrcensus.gov.ua/eng/results/general/> (October 25, 2013)

UkrStat – State Statistics Service of Ukraine (2013c): Retail Trade of Ukraine in 2012, retrieved from http://ukrstat.org/en/druk/publicat/kat_e/publtorg_e.htm (November 11, 2013)

USDA – United States Department of Agriculture (2012): Ukraine Retail Foods – Annual Report, retrieved from http://gain.fas.usda.gov/Recent%20GAIN%20Publications/Retail%20Foods_Kiev_Ukraine_12-27-2012.pdf (July 8, 2013)

Virag, A. (2012): The Cultural and Geopolitical Dimensions of Nation-Building in the Ukraine. In: *Society and Economy*, 34/4, pp. 619-641.

White, D. W. / Absher, K. (2005): Positioning of retail stores in Central and Eastern European accession states – Standardization versus adaptation. In: *European Journal of Marketing*, 3/4, pp. 292-306.

Williams, C. C. (2007): Tackling Undeclared Work in Europe: Lessons from a Study of Ukraine. In: *European Journal of Industrial Relations*, 13/2, pp. 219-236.

WKÖ – Wirtschaftskammer Österreich (2012): Branchenreport Ukraine - Nahrungsmittel und Getränke.

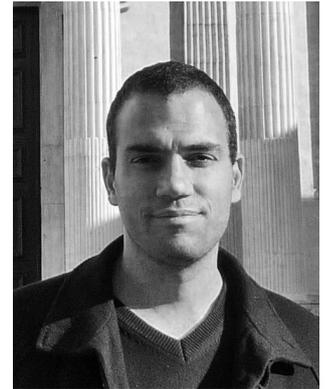
Woehrel, S (2013): Ukraine – Current Issues and U.S. Policy, retrieved from <http://fpc.state.gov/documents/organization/204091.pdf> (October 29, 2013)

World Bank (2013): Database - World Development Indicators, retrieved from http://data.worldbank.org/country/ukraine#cp_wdi (October 23, 2013)

World Economic Forum (2012): The Global Competitiveness Report 2012-2013, retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2012-13.pdf (October 27, 2013)

World Justice Project (2013): Rule of Law Index 2012-2013, retrieved from http://worldjusticeproject.org/sites/default/files/WJP_Index_Report_2012.pdf (October 20, 2013)

Ressourcenreichtum und Systemtransformation in Aserbaidschan und Turkmenistan



Hannes Meißner
Fachhochschule des bfi Wien

Abstract

Der vorliegende Beitrag setzt sich anhand der beiden an Erdöl- bzw. Erdgasressourcen reichen Staaten Aserbaidschan und Turkmenistan mit den Ursachen defizitärer Systemtransformation zu Demokratie/Rechtsstaatlichkeit und Marktwirtschaft im postsowjetischen Raum auseinander. Er analysiert ferner die Ursachen der dabei auftretenden landesspezifischen Unterschiede. Zur Erklärung greift der Beitrag Erkenntnisse aus der klassischen Transformationsforschung auf. Er beschäftigt sich darüber hinaus auch mit zentralen Kausalzusammenhängen des sogenannten „Ressourcenfluchs“ bzw. der Rentierstaatstheorien. Im Ergebnis wird aufgezeigt, dass für die grundsätzlichen Transformationsdefizite neben sowjetischem Legacy auch der Erdöl-/Erdgas-Ressourcenreichtum beider Länder verantwortlich ist. Die landesspezifischen Unterschiede sind dagegen auf Eigenheiten des jeweiligen Landes im historisch-kulturellen Kontext, bei den Akteursinteressen sowie auf Besonderheiten hinsichtlich des Reichtums an natürlichen Ressourcen zurückzuführen.

This article deals with root causes of failed/deficient transition to democracy/rule of law and market economy in resource rich countries in the post-Soviet space. It draws on Azerbaijan and Turkmenistan as case studies. The article furthermore analyses the reasons for country specific differences in the current status of transition. The explanation provided relies on key findings of the discipline of transformation research. In addition to that it also deals with “resource curse” causalities and basic assumptions of rentier state theories. The results reveal that the root causes of failed/deficient transition lie both in Soviet legacy and the resource abundance of the two countries. The reasons for differences in the current status of transition result from country specifics regarding the historical-cultural context, the stakeholder’s interests and the resource abundance.

1. Einleitung

Seit Ende 2013 führen dramatische Bilder von Massenprotesten und darauf folgenden bürgerkriegsähnlichen Zuständen in der Ukraine exemplarisch vor Augen, dass die politische und ökonomische Systemtransformation jenseits Mittelosteuropas nur selten nachhaltig stabile Verhältnisse hervorgebracht hat. Von den Baltischen Staaten einmal abgesehen, grassieren im postsowjetischen Raum autoritäre Herrschaft, Korruption und Misswirtschaft in unterschiedlichen Konstellationen und mit divergierendem Ausprägungsgrad. So handelt es sich bei den Nachfolgestaaten der UdSSR vielfach um „hybride Regime“ mit konfliktgeladenen und widersprüchlichen (Ukraine, Georgien, Kirgisistan), stockenden bis „rückläufigen“ (Aserbaidschan, Russland, Kasachstan) oder sogar gescheiterten Transformationsprozessen (Turkmenistan, Belarus).

Hieran zeigt sich aber auch, dass die Nachfolgestaaten der Sowjetunion seit Erlangung der nationalen Unabhängigkeit zu einem gewissen Grad unterschiedliche Entwicklungswege beschritten haben. Dies überrascht zunächst, denn die Sowjetherrschaft hatte zu einem bestimmten Maß eine einheitliche Prägung hinterlassen. Damit verfügten diese Staaten in vielfacher Hinsicht über ähnliche Ausgangsbedingungen für eine demokratische und ökonomische Transformation.

Aserbaidschan und Turkmenistan sind ressourcenreiche Staaten in der Kaspischen Region. Während in Aserbaidschan diesbezüglich die Erdölförderung von primärer Bedeutung ist, steht im Fall Turkmenistans die Erdgasproduktion im Vordergrund. Dabei nahm die Geschichte der Ressourcenförderung zwischen beiden Ländern einen unterschiedlichen Verlauf. Obwohl Aserbaidschan zu den ältesten Erdölförderregionen der Welt zählt, musste die Ölproduktion nach der staatlichen Unabhängigkeit im Jahr 1991 mit Hilfe westlicher Energieunternehmen erst wieder neu aufgenommen werden, nachdem die Republik in den 80er Jahren den Status einer ressourcenfördernden Region eingebüßt hatte. Als erster Meilenstein erwies sich der im September 1994 zwischen Aserbaidschan und westlichen Energieunternehmen geschlossene „Jahrhundertvertrag“ über die Ausbeutung des Aseri-Chirag-Güneshli-Erdölfeldes. Seit 1997 ist ein kontinuierlicher Anstieg der Förderquoten zu verzeichnen. Dagegen ist Turkmenistan, von kurzfristigen Schwankungen abgesehen, seit Sowjetzeiten ein im erheblichen Umfang Erdgas produzierender Staat. Noch in den 80er Jahren wurden große Investitionen in die turkmenische Gasförderung getätigt. Zum Zeitpunkt der nationalen Unabhängigkeit war Turkmenistan der viertgrößte Gasproduzent der Welt (Pomfret 2006: 78), (Meissner 2013: 164).

Eigentlich könnte sich der Zufluss hoher Ressourceneinkünfte aus dem Erdöl- und Erdgasexport für beide Staaten als „Segen“ erweisen, denn prinzipiell eröffnet dieser die Möglichkeit zu nachhaltiger Entwicklung. Auf den ersten Blick profitieren beide Staaten von den Devisenzuflüssen. Dies lässt sich rückblickend exemplarisch besonders gut für den Zeitraum 2006-2007 belegen. Angetrieben durch die hohen Ressourceneinkünfte wuchs das Bruttonationaleinkommen Aserbaidschans im Jahr 2006 um weltrekordverdächtige 34,5% und im Jahr 2007 um 25,1% (World Bank 2010). Die turkmenische Wirtschaft wuchs im gleichen Zeitraum um 11,4% und 11,6% (BTI 2010b: 11).

Die hohen Wachstumsraten sind jedoch wenig aussagekräftig. Beide Staaten zeichnen sich vielmehr durch sozioökonomische und politische Defizite aus. Die Volkswirtschaften sind weitestgehend vom Export von Erdöl bzw. Erdgas abhängig. Von den hohen Staatseinkünften profitieren zuallererst die herrschenden Eliten, welche einen Großteil der Devisen für den privaten Konsum abschöpfen. Laut Transparency International zählen beide Länder zu den korruptesten Staaten der Welt (Transparency International 2013). Gleichzeitig fließt ein signifikanter Teil der hohen Devisenzuflüsse in den Sicherheitsapparat, welcher Repressionszwecke erfüllt. Insgesamt scheint der Ressourcenreichtum in beiden Staaten förderlich, wenn nicht sogar die Ursache für die fortdauernden Nicht- und Fehlentwicklungen zu sein. So erklärte die Führerin der Liberalen Partei Aserbaidschans, Lala Shevket, in einem Zeitungsinterview: „Unser Öl ist unsere Tragödie“ (NZZ 2007: 5). (Meissner 2013: 3)

Trotz dieser grundsätzlichen Gemeinsamkeiten zwischen beiden Staaten sind die Defizite in Turkmenistan deutlich stärker ausgeprägt. Hier dienen die Gaseinkünfte der Finanzierung einer höchst unrentablen, weitgehend staatlich kontrollierten Volkswirtschaft sowjetischer Tradition. Dagegen wurden in Aserbaidschan unter Mitwirkung der Internationalen Finanzinstitutionen sozioökonomische Entwicklungsprogramme eingeleitet. Dank Öl-finanzierter Fürsorgeleistungen sanken in Aserbaidschan die Armutsraten zuletzt deutlich, während sie in Turkmenistan anhaltend sehr hoch bleiben. Trotz einer seit einigen Jahren zunehmend autoritären Herrschaft bleiben demokratische Verfahren in Aserbaidschan formal akzeptiert. Im Land besteht trotz Repression und Kooptation eine Opposition fort. Während Aserbaidschan auf diese Weise die Merkmale des populärwissenschaftlichen Begriffs einer „Fassadendemokratie“ erfüllt, zählt Turkmenistan unverändert zu den autoritärsten Staaten der Welt, der Vergleiche mit Nordkorea nach sich zieht (vgl. Zhovtis 2008: 22). Im Land existiert keine Opposition mehr. Letztendlich haben Aserbaidschan und Turkmenistan nach der Unabhängigkeit unterschiedliche Entwicklungswege beschritten, obwohl sie anfänglich in vielfacher Hinsicht über ähnliche Ausgangsbedingungen für eine demokratische und sozioökonomische Transformation verfügten, denn die Sowjetherrschaft hatte eine einheitliche Prägung hinterlassen. (Meissner 2013)

Der vorliegende Beitrag hat folgende Leitfragen: Worin liegen die Ursachen für die defizitäre/gescheiterte Systemtransformation in Aserbaidschan und Turkmenistan im Allgemeinen? Wie lassen sich die landesspezifischen Unterschiede in der Ausprägungsform gescheiterter/defizitärer Systemtransformation im Speziellen erklären?

In einem ersten Schritt (Kapitel zwei) setzt sich der vorliegende Beitrag mit zentralen Kausalzusammenhängen des sogenannten „Ressourcenfluchs“ bzw. der Rentierstaatstheorien auseinander. Diese liefern Erklärungsmodelle dafür, warum sich zahlreiche Staaten der Welt, trotz oder gerade wegen eines Reichtums an natürlichen Ressourcen (Erdöl, Erdgas, Edelsteine etc.) durch fortdauernde sozioökonomische Missstände und Fehlentwicklungen sowie durch eine Verfestigung autoritärer Herrschaftsformen auszeichnen. Mit Blick auf ressourcenreiche postsowjetische Staaten im Speziellen liefern die Kausalzusammenhänge *zusätzliche* Erklärungsmodelle für gegenwärtige Transformationsdefizite. Verantwortlich für diese zeigt sich jedoch vor allem auch sowjetisches Legacy. Die hohen Ressourceneinkünfte entfalteten dabei die von der Sowjetunion ererbten Defizite „konservierende“ bzw. „verschärfende“ Wirkungen. Unter Anknüpfung an die klassische Transformationsforschung werden in dieser Hinsicht im zweiten Schritt (Kapitel drei) „postsowjetische Kontextfaktoren“ vorgestellt, die für das Scheitern/die Defizite der Systemtransformation zu Demokratie/Rechtsstaatlichkeit und Marktwirtschaft in beiden Staaten *gleichsam* ursächlich sind. Darauf folgend (Kapitel vier) wird eine Erklärung für die landesspezifischen Unterschiede defizitärer bzw. gescheiterter Systemtransformation geliefert. Hierbei zeigt sich, dass Landeseigenheiten im historisch-kulturellen Kontext bei den Interessen lokaler Eliten und hinsichtlich des Ressourcenreichtums unterschiedliche Dynamiken und Outcomes im Transformationsprozess bewirkten. Der Beitrag schließt in Kapitel fünf mit einer Zusammenfassung der Ergebnisse.

Der Beitrag greift unmittelbar auf eine publizierte Doktorarbeit über den „Ressourcenfluch in Aserbaidschan und Turkmenistan und die Perspektiven von Effizienz- und Transparenzinitiativen“ zurück (Meissner 2013, erschienen im LIT Verlag). Damit verbunden waren empirische Feldforschungsaktivitäten in beiden Fallländern.

2. „Ressourcenfluch“ und Rentierstaatstheorien

In der Wissenschaft ist das Phänomen, dass das Vorhandensein mineralischer Rohstoffe jenseits der OECD-Welt häufig nicht zu einer raschen nachholenden Entwicklung, sondern in eine „Ressourcenfalle“ führt, als „Ressourcenfluch“ (Ross 1999) oder „Paradox of Plenty“ (Karl 1997) bekannt. Trotz zum Teil erheblicher Deviseneinnahmen verharren die betroffenen Staaten in autokratischen politischen Systemen. Dabei grassieren Korruption und Kapitalflucht. Die Wohlfahrtsziele werden nicht nur verfehlt, sondern die Massenarmut nimmt teilweise sogar zu. Darüber hinaus kommt es in mehreren Fällen zu kriegerischen Auseinandersetzungen um die Kontrolle über die Ressourcenquellen. Besonders signifikant sind diese Befunde für die Förderung von Erdöl/Erdgas (vgl. Basedau 2005: 6). (Meissner 2013: 4)

Die Forschung zum „Ressourcenfluch“ ist weit gefasst und in sich heterogen (vgl. Meissner 2010: 9 ff.). Die meisten Kausalmodelle zur Erklärung durch den Ressourcenreichtum induzierter politischer und sozioökonomischer Defizite greifen gleichwohl auf die Rentierstaatstheorien zurück. Rentierstaaten sind Staaten, die regelmäßige und substantielle Mengen von Renten in politischen und ökonomischen Formen erhalten. Während an die Regierungen gezahlte Entwicklungshilfe externer Akteure eine Form politischer Renten darstellt, sind Ölprofite, Exportsteuern und Exportabgaben Beispiele für ökonomische Renten (Beck 2007: 45 f.). (Meissner 2013: 4)

Die Kernaussage der Rentierstaatstheorien lässt sich wie folgt darstellen. In einer Rentenökonomie hat der Staat die dominante Stellung in der Wirtschaft inne. Der dominante Rohstoffsektor ist dabei durch Kartelle und Monopole gekennzeichnet. In dieser Weise fließen dem Staat die Renten entweder direkt, über staatliche Unternehmen, oder indirekt über Zölle, Steuern, Konzessionen (etc.) zu. Da sozioökonomische „Linkages“ fehlen, übernimmt der Staat die Umverteilung der Renten. Sie fließen über Subventionen, über die Förderungen von unrentablen Prestigeobjekten („White Elephant Projects“) und öffentliche Beschäftigungsmaßnahmen in die Volkswirtschaft zurück. Die Folge sind nicht nur makroökonomische Verzerrungen, sondern auch ein umfassender Zugang der herrschenden Elite zu den Renten und damit verbundene Möglichkeiten zu „Rent-Seeking“, zur Verwendung der Renten für ihren Machterhalt und für kurzfristigen öffentlichen Konsum. Letztendlich können die Empfänger aus dem Grund über die Renten frei verfügen, dass ihre zukünftigen Einnahmen (in Form fortlaufender Renten) nicht von durchdachten Reinvestitionen abhängen. Ursächlich hierfür ist der fehlende Konkurrenzdruck in Rentiersystemen – ein Merkmal, das umgekehrt für kapitalistische Systeme kennzeichnend ist. Im Ergebnis zeichnen sich Rentierstaaten daher dadurch aus, dass die staatlichen Institutionen geschädigt

und die Weichen für eine nachhaltige Entwicklung nicht gestellt werden (vgl. Beck 2007: 46). (Meissner 2013: 27 f.)

Indem die Rentierstaatstheorien besagen, dass die herrschende Elite den Status quo sichert, implizieren sie eine weitere These: Ölreichtum macht die betroffenen Staaten weniger demokratisch. Ross (2001) weist erstmals quantitativ nach, dass die Effekte universell gültig sind. „Oil is an obstacle to democracy not only in the Middle East region, but it does harm oil exporters elsewhere“ (Ross 2001: 325). Hierfür präsentiert Ross (2001) mehrere Kausalmechanismen, welche die Verletzung der Prinzipien von Demokratie und Rechtsstaatlichkeit erklären (Ross 2001: 332 ff.).

Letztendlich erhöhen hohe Ressourceneinkünfte die Handlungsautonomie der herrschenden Elite in mehrfacher Hinsicht. Zum einen können die hohen Ressourceneinkünfte für populistische Fürsorgemaßnahmen, Subventionierungen (Benzin, Gas, Grundnahrungsmittel etc.) und für Beschäftigungsmaßnahmen im öffentlichen Sektor verwendet werden. Die Bevölkerung, die sich der Kurzsichtigkeit dieser Politik und der damit einhergehenden Problematik nicht bewusst ist, belohnt dies mit breiter Unterstützung für die Regierung. Anstatt Herrschaftslegitimität durch eine nachhaltige Wirtschaftspolitik langfristig zu verdienen, erkaufte sich die Elite politische Legitimität kurzerhand (vgl. Ross 2001: 332 ff.). Gleichzeitig kann die herrschende Elite solche Maßnahmen gegenüber der Bevölkerung als politische, wirtschaftliche und nationale Erfolge wirksam in Szene setzen. Dies kann in der weitest gehenden Form Züge von Propaganda annehmen. Diese kreist dann um den Ressourcenreichtum, die darauf basierende Staatstätigkeit und daraus resultierende Möglichkeiten für die Gemeinschaft als Ganzes. (Meissner 2013: 30). Daneben kann die Herausbildung unabhängiger gesellschaftlicher Gruppierungen bzw. von Oppositionsparteien behindert werden, da die Regierung die Möglichkeit erhält, diese mit „Schweigegehd“ zu bestechen, deren Unterstützung zu erkaufen oder ihre Führer ganz zu kooptieren (vgl. Ross 2001: 332 ff.). Darüber hinaus versetzen die Ressourceneinkünfte die Regierung finanziell in die Lage, den internen Sicherheitsapparat zu stärken und das Militär aufzurüsten. Diese werden dann dazu eingesetzt, das Streben der Bevölkerung nach Demokratie mit Gewalt im Keim zu unterdrücken (Ross 2001: 335). (Meissner 2013: 18). Ross (2001) bezeichnet die mit populistischen Fürsorgemaßnahmen beabsichtigten Effekte als „Spending Effect“, die mit den Bestechungsmaßnahmen verbundenen Folgen als „Group Formation Effect“ und die zu beobachtenden Repressionsmaßnahmen als „Repression Effect“. In Anlehnung an Ross (2001) können die Propagandamaßnahmen der Regierungen ressourcenreicher Staaten als „Propaganda Effect“ bezeichnet werden. (Meissner 2013: 28)

Der gegenwärtige Forschungsstand zum „Ressourcenfluch“ steht im Zeichen der Suche nach Erklärungen für scheinbar widersprüchliche empirische Befunde. Tatsächlich variieren die schädlichen Eigenschaften von natürlichen Ressourcen von Land zu Land in Form und Ausmaß. Hinzu kommt, dass einige wenige Länder vom „Fluch“ gänzlich ausgespart blieben (Norwegen, Australien, Botswana etc.). Vor diesem Hintergrund können allgemeingültige Aussagen nur schwer getroffen werden (Basedau 2005: 22 f.). Die genauen Kausalketten bzw. Wirkungszusammenhänge des „Ressourcenfluchs“ blieben bislang vielfach unklar. Wie Müller (2004) feststellt, gilt

der „Ressourcenfluch“ zwar als „theoretisch und empirisch hinreichend nachgewiesen“. Jedoch geht es dabei nicht um eine „zwingende Korrelation“, sondern um eine „vielfach festgestellte Schrittfolge, an deren Beginn die Wahrnehmung des Ressourcenreichtums und im Ergebnis eine Gesellschaft steht, die durch den Ressourcenreichtum schwere Deformationen erlitten hat“ (Müller 2004: 4). Die zahlreich durchgeführten quantitativen Analysen schienen wenig geeignet, die zugrunde liegende Komplexität hinreichend aufzuspüren. Vor diesem Hintergrund wird zunehmend ein Bedarf an in die Tiefe gehenden, qualitativen small-N Fallstudien erkannt, die den landesspezifischen Kontext und die damit verbundenen komplexen Akteursdynamiken in ihrer internen und externen Konstellation erfassen (Basedau 2005: 32; Dietsche 2007: 264). (Meissner 2013: 5 f.)

In dieser Hinsicht liefert die Transformationsforschung entscheidende konzeptionelle Anstöße und empirische Befunde für die Forschung über den „Ressourcenfluch“. So eröffnet eine Vielzahl an historisch-prozessualen Analysen über ressourcenreiche Staaten des postsowjetischen Raumes Aufschlüsse über die Bedeutung postsowjetischer Kontextfaktoren im Zuge des Übergangs zu Demokratie und Marktwirtschaft. Umgekehrt findet der Faktor Ressourcenreichtum als Transformationshindernis in der Transformationsforschung bislang kaum systematisch Berücksichtigung. In dieser Weise liefert die „Ressourcenfluch-Forschung“ wiederum einen konzeptionellen Anknüpfungspunkt für die Transformationsforschung, insbesondere seit die Grundthese des Transformationsparadigmas als empirisch widerlegt gilt (vgl. Rjabčuk 2007), wonach sich alle Länder, welche die Diktatur abgeschüttelt haben, in Richtung Demokratie bewegen.

3. Soviet Legacy als Ursache für defizitäre/gescheiterte Systemtransformation

Für das Scheitern der Systemtransformation sind postsowjetische Kontextfaktoren maßgeblich mitverantwortlich. Darunter sind regionalspezifische Einflussgrößen zu verstehen, die sich auf politische, soziale und ökonomische Strukturen beziehen, deren Prägung auf die Sowjetherrschaft zurückzuführen ist. In diesem Sinn kann von sowjetischem Legacy gesprochen werden. Tatsächlich vermochte das sowjetische Entwicklungs- und Herrschaftsmodell zu keiner Zeit, regionale kulturelle Eigenheiten gänzlich aufzulösen. In der Praxis vermischen sich daher sowjetisches und präsovietisches Legacy häufig. (Meissner 2013: 54)

In dieser Hinsicht sind folgende Faktoren maßgeblich (Meissner 2013: 54 ff.):

(1.) Dominante soziopolitische Führungsschicht: Die Sowjetunion hatte in allen Nachfolgerepubliken in der Kaspischen Region eine soziopolitische Führungsschicht hervorgebracht, die nach Zusammenbruch der Sowjetunion danach strebte, ihre angestammte Machtposition und die damit verbundenen Privilegien durch bewährte Herrschaftsmittel soweit wie möglich zu erhalten. Als prägend erwiesen sich dabei die Machtressourcen, welche die alte Elite kumulierte. So waren die Politiker mit diktatorischen Machtstrategien vertraut. Sie hatten Erfahrung in der Steuerung

und Zensur der Medien, im Einsatz von Polizeikräften und des Geheimdienstes, in der Lenkung der Wirtschaft und in der Führung der Staatsgeschäfte (etc.). Hinzu kamen die persönlichen Fähigkeiten der Republikoberhäupter. Als ranghöchste Repräsentanten der Nomenklatura hatten sie im Zuge ihres Aufstieges in Weitsichtigkeit und machiavellistischer Durchsetzungsfähigkeit Professionalismus an den Tag gelegt. (Fairbanks 1996: 351 ff.)

(2.) Hierarchisch-zentralistischer Staatsaufbau: Die Nachfolgestaaten der Sowjetunion erbten einen hierarchisch-zentralistischen Staatsaufbau einschließlich institutionell verankerter Staatsparteien, der Republikorganisationen der „Kommunistischen Partei der Sowjetunion (KPdSU)“. Dieser sicherte der alten politisch erfahrenen Elite eine entscheidende Machtposition zu, die diese wiederum zu nutzen wusste, das Institutionengefüge in dieser Form soweit wie möglich zu erhalten. Zum Zeitpunkt der nationalen Unabhängigkeit besetzten die alten Kader noch immer die entscheidenden Positionen in Staat und Gesellschaft einschließlich der Wirtschaft. Im Zuge der Verteidigung dieser Position kam ihnen der hierarchisch-zentralistische Staatsaufbau zugute. Die Struktur begünstigte klientelistische Einflussnahme und erleichterte den Einsatz autoritärer Herrschaftsmittel. Hierfür konnten die alten Eliten wiederum auf all ihre politischen Erfahrungen zurückgreifen.

(3) Schwache und unerfahrene Gegenelite: Umgekehrt waren die Gegeneliten schwach, denn nach Jahrzehnten der Repression fehlte ihnen sowohl die strukturelle Verankerung in Staat und Gesellschaft als auch die politische Erfahrung. Hinzu kommt, dass die Gegeneliten in peripheren ländlichen Regionen mit ihren traditionellen Gesellschaftsstrukturen höchstens über eine schwache soziokulturelle Basis verfügten. Hierin unterschieden sich die östlichen Sowjetrepubliken teils maßgeblich von westlichen Republiken, in denen sich vor der Machtübernahme der Kommunisten bereits nationalstaatliche und bürgerliche Traditionen herausgebildet hatten.

(4) Passivität der breiten Bevölkerung: Gleichzeitig konnte die aus der Gegenelite hervorgehende Opposition in ihren Forderungen nur bedingt oder gar nicht auf die Unterstützung durch die breite Bevölkerung hoffen, da diese in politischen Belangen tendenziell passiv war. Ursächlich hierfür waren wiederum die unter der Sowjetherrschaft erfahrene Repression und Bevormundung, aber auch weiterhin nachwirkende, patriarchalische Legitimitäts- und Loyalitätsvorstellungen aus prä-sowjetischer Zeit.

(5) Klientelismus und Korruption: Prä-sowjetisches Erbe sowie die Eigenheiten des sowjetischen Herrschaftssystems begünstigten die Herausbildung klientelistischer Netzwerke. Öffentliche Angelegenheiten werden besonders in den peripheren Regionen traditionell auf der Basis von Familien- und Verwandtschaftsbeziehungen geregelt. Da derartige Praktiken mit Vertrauen und Verlässlichkeit verbunden sind, fingen sie die Defizite der nach irrationalen Kriterien funktionierenden sowjetischen Staatsverwaltung auf. Zum anderen wurde die Einflussnahme klientelistischer Netzwerke zu Sowjetzeiten dadurch begünstigt, dass die Vergabe von Ämtern zentral erfolgte. (Heinritz 2008: 43; Mars/Altman 1983: 546 ff.) Öffentliche Positionen und materielle Güter, zu denen hochrangige Vertreter der Nomenklatura Zugang hatten, wurden so privatisiert und an deren Klientel weitergegeben. Die Untergebenen zogen in der Regel wiederum ihre eigene

Gefolgschaft nach, wodurch letztendlich pyramiden- bzw. tannenbaumförmige Netzwerke entstanden, die bis in die Gegenwart Bestand haben. Sie sind die Grundlage für die Verteilung politischer und ökonomischer Macht sowie der Bezugspunkt für politische Loyalität. Gleichzeitig bilden sie eine strukturelle Basis für Korruption. Während eine kleine Elite zu Reichtum gelangt, verharrt die Masse der Bevölkerung in Armut. Der politische und marktwirtschaftliche Transformationsprozess wird gelähmt oder bricht gänzlich ab.

In ressourcenreichen Staaten tritt dabei eine spezifische Form von Korruption in Erscheinung. Diese ist auf die private Aneignung von Ressourcenprofiten („Ressourcen-Renten“) durch die herrschende Elite gerichtet und wird als „Rent-Seeking“ bezeichnet. Nach Buchanan (1980) steht „Rent-Seeking“ als Handlungsoption „Profit-Seeking“ gegenüber. Im letzteren Fall unterliegt die Verwendung der Ressourcenprofite dem Grundsatz der Effizienz. Ziel ist in diesem Sinn ein produktiver Faktoreinsatz. Die Ergebnisse kommen dabei der gesamten Gesellschaft zugute. „Rent-Seeking“ zeichnet sich dagegen durch einen kontraproduktiven Faktoreinsatz aus. Die herrschende Elite, die Zugang zu den Ressourcenprofiten hat, wendet Ressourcen in Form von Zeit und Geld (eines Teils der Ressourcenprofite selbst) dafür auf, um sich Zugang zu den Ressourcenprofiten zu verschaffen bzw. diesen dauerhaft zu erhalten und die Ressourcenprofite vor anderem Zugriff zu schützen. (Buchanan 1980: 3)

(6) Dysfunktionalitäten sowjetischer Planwirtschaft: Obwohl sich die von der Sowjetunion ererbte Wirtschaftsstruktur von Land zu Land unterscheidet, teilen periphere Regionen eine gemeinsame strukturelle Erblast. Das sowjetische Wirtschaftssystem zeichnete sich durch eine spezifische Rollenverteilung aus. Produktionsentscheidungen wurden zentral geplant und dabei zu 90% in Moskau getroffen. Den ressourcenreichen Republiken in der Peripherie kam üblicherweise die Rolle des Lieferanten mineralischer (Erdöl, Erdgas etc.) und landwirtschaftlicher Rohstoffe (Baumwolle, Getreide etc.) zu, während sie im Gegenzug verarbeitete Güter aus den höher entwickelten Republiken im Westen der Sowjetunion importierten. (Esanov et al. 2004: 11; Orłowski 1993) Der dadurch schwach ausgeprägte ökonomische Diversifikationsgrad der Volkswirtschaften peripherer Republiken wurde durch die Transformationskrise im Zuge der Auflösung der Sowjetunion weiter minimiert. Die Volkswirtschaften waren auf die Bedürfnisse des sowjetischen Marktes zugeschnitten, von diesem im höchsten Maße abhängig und gleichzeitig global kaum wettbewerbsfähig. Der Zusammenbruch des sowjetischen Marktes stürzte die ohnehin nur marginal vorhandene verarbeitende Industrie in eine schwere Krise. Unverarbeitete Rohstoffe blieben in der Folge häufig das einzig profitable Wirtschaftsgut ressourcenreicher peripherer Staaten. Gleichzeitig erleichterten die niedrigen ökonomischen Diversifikationsraten, aber auch die vormalige Kontrolle des Staates über die Wirtschaft klientelistische Einflussnahme maßgeblich.

Als weiteres, fallweises Transformationshindernis erweisen sich (7) ethnische Konflikte. Zwar begünstigen solche unter Umständen die Formierung oppositioneller Gruppierungen. Ähnlich wirken sie gesellschaftlicher Passivität durch Mobilisierungseffekte entgegen. In der Regel entfalten sie jedoch destabilisierende politische Effekte. Dabei verstärken sie wiederum auch den ökonomischen Niedergang eines Landes. Der genaue Konfliktverlauf in den einzelnen Ländern steht dabei vielfach unter dem Zeichen der Einflussnahme Moskaus.

(8) Einflussnahme Moskaus: Die Erlangung der nationalen Unabhängigkeit der Republiken brachte nicht in jeder Beziehung einen Abbruch der Bindungen an Russland mit sich. Der entscheidende Faktor ist dabei, dass Russland die Nachfolgestaaten der Sowjetunion – von den Baltischen Staaten abgesehen – auch fortan zum eigenen macht- und sicherheitspolitischen Einflussraum zählte. Als Charakteristikum hierfür prägte sich aus russischem Blickwinkel für die Region der Begriff des „nahen Auslands“ heraus (vgl. Alexandrova 1995). In diesem Kontext kann jenes Lager auf die politische Unterstützung Moskaus zählen, das den Vormachtanspruch Russlands im postsowjetischen Raum anerkannt. Hierzu sind traditionsgemäß eher die alten autoritären Eliten bereit. Dabei ist Moskau unter Umständen sogar dazu bereit, auf deren Seite mehr oder weniger verdeckt in regionale Territorialkonflikte einzugreifen.

Das sowjetische Erbe prägt bis heute das institutionelle Gefüge der Staaten, die Akteurskonstellationen und die Qualität der staatlichen Wohlfahrtsleistungen. Ausgehend hiervon entfalteten die hohen Ressourceneinkünfte durch die ererbten politisch-institutionellen und ökonomischen Defizite „konservierende“ und „verschärfende“ Effekte. So nutzen die herrschenden Eliten die hohen Ressourceneinkünfte vor allem zur Befriedung ihrer Partikularinteressen auf Kosten des Allgemeinwohls. In Folge von Korruption und Rent-Seeking gehen sie dadurch für eine nachhaltige sozioökonomische Entwicklung verloren. Ferner werden die Ressourceneinkünfte zur Stabilisierung der autoritären Herrschaftssysteme verwendet. Dabei kommen die eingangs dargelegten „Ressourcenfluch-Effekte“ („Spending Effect“, „Propaganda Effect“, „Group Formation Effect“, „Repression Effect“) grundsätzlich zum Tragen. Die Art und Weise steht jedoch in Abhängigkeit von landesspezifischen Besonderheiten und unterscheidet sich folglich zwischen Aserbaidschan und Turkmenistan in Teilbereichen wesentlich.

4. Erklärung der landesspezifischen Eigenheiten defizitärer/gescheiterter Systemtransformation

Die vorgestellten postsowjetischen Kontextfaktoren sind zwar im regionalen Kontext allgemein gültig. In dieser Weise teilen sich auch Aserbaidschan und Turkmenistan das gleiche sowjetische Vermächtnis. Ein Vergleich zwischen beiden Ländern offenbart jedoch in einschlägiger Weise, dass bezüglich der postsowjetischen Kontextfaktoren, bei den Interessen lokaler Eliten und hinsichtlich des Ressourcenreichtums dennoch gleichzeitig auch landesspezifische Eigenheiten in Erscheinung treten, welche für unterschiedliche Dynamiken und Outcomes im Transformationsprozess ursächlich sind.

Zwar existierte in der Erscheinungsform des klientelistischen Netzwerkes des langjährigen Republikoberhauptes Heydar Aliyev auch in Aserbaidschan jene charakteristische, mit den üblichen Privilegien und Machtressourcen ausgestattete, postsowjetische Führungsschicht. Auch ihre verdeckten Interessen standen ganz in sowjetischer Tradition von Machterhalt und Privilegienhandel. Abgesehen davon unterscheidet sich das Land jedoch in mehrfacher Hinsicht von anderen postsowjetischen Staaten der Kaspischen Region. Ursächlich hierfür ist unter anderem

eine historische Besonderheit. Durch die in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts auf der Abşeron-Halbinsel aufgenommene Ölförderung wurden bereits in präsovjeterischer Zeit Industrialisierungsprozesse induziert. Die Folge waren soziale Umbruchsprozesse, die in Verbindung mit dem engen Kontakt der damaligen Öl-Elite zu Europa die Herausbildung einer nationalen Identität förderten, welche seither liberale und demokratische Elemente sowie ein ausgeprägtes Zugehörigkeitsgefühl zu Europa umfasst. Auch wenn die aserbajdschanische Gegenelite unter der Sowjetherrschaft nur zeitweise und auch nur schwach in Erscheinung trat, konnte sie dennoch an die historischen Erfahrungen aus der Zeit vor der Errichtung der Sowjetherrschaft anknüpfen, als es die politischen Verhältnisse gegen Ende der Sowjetunion wieder zuließen. In ähnlicher Weise ist auch die breite Bevölkerung Aserbajdschans trotz signifikanter postsowjetischer Passivität vergleichsweise emanzipiert und europäisiert (Alieva 2009: 28; Alieva 2007: 18). (Meissner 2013: 247 f.)

Als weitere maßgebliche Besonderheit tritt im Fall Aserbajdschans der Territorialkonflikt mit Armenien um die gemischt ethnische Region Berg-Karabach hinzu. Als der zuvor unterdrückte Konflikt Ende der 80er Jahre wieder aufbrach und zum Krieg eskalierte, emotionalisierte und mobilisierte er die zuvor passive Bevölkerung. Dabei entfaltete er eine Eigendynamik, der alle politischen Kräfte unterworfen wurden. Zunächst determinierte er den Sturz der alten Elite unter Führung von Heydar Aliyevs Nachfolger Ayaz Mutalibov. Durch Massendemonstrationen getragen, ergriff die demokratisch-marktwirtschaftlich und antirussisch ausgerichtete Volksfront die Macht, die aus der aserbajdschanischen Gegenelite hervorgegangen war. Doch als es ihrem Führer Abulfaz Elchibey im Zeichen politischer Unerfahrenheit und der destabilisierenden Einflussnahme Moskaus nicht gelang, die politische Dynamik zu kontrollieren, nutze Heydar Aliyev die Gunst der Stunde und brachte sich und die alte Elite zurück an die Macht. Letztendlich hatte die Volksfront in ihrer Amtszeit den Rahmen eines demokratischen Rechtsstaates partiell implementiert. Heydar Aliyev sah sich in der Folge gezwungen, diesen trotz eines fortschreitenden Rückgleitens in (stabile) autoritäre Herrschaftsverhältnisse zumindest an der Oberfläche zu wahren. (Meissner 2013: 248)

Anders als Aserbajdschan zählte Turkmenistan zu den periphersten und rückständigsten Regionen der Sowjetunion. Einzelne Industrialisierungsanstrengungen wurden erst unter der Sowjetherrschaft unternommen. Soziale Umbruchsprozesse wurden dadurch aber kaum induziert, denn in der von allen Sowjetrepubliken am einfachsten strukturierten Erdgas und Baumwolle produzierenden Kolonialwirtschaft besetzten vor allem Russen leitende Positionen. Zwar war die ganz überwiegende Mehrheit der vormals nomadisierenden Bevölkerung nach Errichtung der Sowjetherrschaft zur Sesshaftigkeit gezwungen worden. Die Bevölkerung blieb jedoch weithin traditional und apolitisch. Auch konnte sich unter diesen konservativen Bedingungen nie eine signifikante turkmenische Gegenelite herausbilden. Eine maßgebliche landesspezifische Besonderheit betrifft ferner die soziopolitische Führungsschicht der Republik. Traditionell wurde Politik durch die aus den Stämmen Turkmenistans hervorgegangenen regionalen klientelistischen Netzwerke gestaltet. Um jedoch die daraus resultierende Hyperkorruption einzudämmen, wurde im Jahr 1985 mit Saparmyrat Nyazow durch Moskau eine Person in die Position des

Generalsekretärs der turkmenischen KPdSU gehoben, die als Waise und Ehemann einer Russin von diesen Netzwerken unabhängig war. (Meissner 2013: 248 f.)

Ende der 80er Jahre fehlten innerhalb Turkmenistans die gesellschaftlichen Triebkräfte weitestgehend, die im Zeichen von Perestroika und Glasnost Reformen hätten einfordern können. Anders als in Aserbaidschan brachen auch keine die Gesellschaft mobilisierenden Konflikte auf. Zwar bestand ein traditionell hohes transregionales Konfliktpotenzial, doch hatte dieses Moskau zuvor durch einen regionalen Elitepakt erfolgreich befriedet. Im Zeichen dessen erlangte das Land die nationale Unabhängigkeit durch den Zusammenbruch der Sowjetunion unerwartet und ungewollt. In der Folge trat eine äußerst niedrige Transformationsdynamik in Erscheinung. So blieb im Ergebnis das von der Sowjetunion ererbte formelle Herrschaftssystem wie in keiner anderen postsowjetischen Republik in den Grundzügen erhalten. Das Fehlen einer Opposition, die (weitgehende) Unabhängigkeit von klientelistischen Netzwerken, der Wegfall der sowjetischen Kontrollinstanzen und die Nichteinmischung Moskaus in die inneren Angelegenheiten Turkmenistans versetzten Saparmyrat Nyazow durch die nationale Unabhängigkeit in eine (fast) grenzenlose Handlungsfreiheit, in Folge derer er eine extrem repressive Einpersonen- und Willkürherrschaft errichtete. (Meissner 2013: 249)

Die unterschiedlichen Outcomes im Transformationsprozess in Aserbaidschan und Turkmenistan sind jedoch nicht allein auf landesspezifische Eigenheiten bei den postsowjetischen Kontextfaktoren zurückzuführen. Vielmehr wurde die Transformationsdynamik maßgeblich durch einen weiteren Faktor geprägt, der die Frage nach der Auswirkung des Zuflusses signifikanter Ressourceneinkünfte betrifft.

Turkmenistan verfügte bis heute – von kurzfristigen Schwankungen abgesehen – kontinuierlich über hohe Ressourceneinkünfte. Zum Zeitpunkt der nationalen Unabhängigkeit war das Land der viertgrößte Gasproduzent der Welt. Die Fortführung eines in den Grundzügen sowjetischen Herrschafts- und Wirtschaftssystems nach der Unabhängigkeit wurde erst durch die Gaseinkünfte ermöglicht. So war Turkmenistan zur Fortfinanzierung der hegemonialen Staatsstrukturen einschließlich des Sicherheitsapparates in der Lage. Dies ist einmal mehr von entscheidender Bedeutung, da die zu beobachtende Passivität der turkmenischen Gesellschaft zwar durch Erfahrungen aus der Vergangenheit bestimmt war, aber gleichzeitig auch durch das über den gesamten Zeitraum der Erlangung der nationalen Unabhängigkeit anhaltende Höchstmaß an Repression weiter verstärkt wurde. Ferner konnten im sozialistischen Stil populäre Fürsorgeleistungen fortfinanziert werden. Auch war es möglich, in sowjetischer Weise die staatliche Kontrolle über die einfach strukturierte Volkswirtschaft aufrechtzuerhalten und damit eine Transformationskrise abzuwenden. Und nicht zuletzt ermöglichte der Gashandel mit Russland die Abschottung des Landes von der restlichen Welt. Letztendlich waren weitere Kooperationen und Reformen zur Anwerbung ausländischer Investitionen nicht erforderlich. Bis heute ist der Ressourcenreichtum des Landes für die fortdauernde Stabilität des autoritären Herrschaftssystems von größter Bedeutung. Dies gilt vor allem deshalb, weil die Gaseinkünfte die unabdingbare Grundlage für die Finanzierung eines höchst ineffizienten Wirtschafts- und Herrschaftssystems liefern. (Meissner 2013: 249)

Anders als in Turkmenistan fehlten in Aserbaidschan im Zeitraum der Ausgangskonstellation signifikante Ressourceneinkünfte, denn das Land war in den 80er Jahren aufgrund des Versiegens der „Onshore“-Ölvorkommen zu einem Rohstoff importierenden Land geworden. Zwar kann der Frage nicht nachgegangen werden, welchen Weg Aserbaidschan beschritten hätte, wären signifikante Ressourceneinkünfte vorhanden gewesen. Fakt ist jedoch, dass sich der wirtschaftliche Niedergang, die Verschleppung des Krieges und die leeren Staatskassen wechselseitig bedingten und so jene politische Dynamik weiter anfachten, welche das Schicksal der einzelnen politischen Lager besiegelte. Erst Heydar Aliyev gelang es in Folge des „Jahrhundertvertrages“ über die Aufnahme der Offshore-Förderung ab 1994 vom Ressourcenreichtum des Landes politisch zu profitieren. (Meissner 2013: 250) Unter dem Zufluss steigender Ressourceneinkünfte nahm in den vergangenen Jahren die Repression im Zeichen der eingangs dargelegten Kausalzusammenhänge des „Ressourcenfluchs“ immer größere Ausmaße an. (Meissner 2013: 250)

Trotz dieser Gemeinsamkeiten zwischen beiden Ländern kommen im Umgang der nationalen Eliten mit den Ressourceneinkünften gleichzeitig auch unterschiedliche Interessen zum Tragen. Vor dem Hintergrund der Existenz einer vergleichsweise kritischen und zu einem gewissen Grad Verantwortung einfordernden Öffentlichkeit und im Zeichen des allgemeinen Interesses an der Aufrechterhaltung eines schein-demokratischen Rahmens macht die Regierung Aserbaidschans vom Erkauf von Wohlwollen und politischer Legitimität mittels der Öleinkünfte im besonderen Maß Gebrauch („Spending Effect“). Gleichzeitig bildet der Ressourcenreichtum für die „politische Propaganda des Regimes“ die unabdingbare Basis (Babayev 2009: 161). Im Rahmen dieses „Propaganda Effect“ wird ein „Mythos der allseitigen (ökonomischen) Entwicklung“ des Landes bedient (Babayev 2009: 161), der die Richtigkeit der Politik belegen soll, welche volkswirtschaftliche Entwicklung und Stabilität Vorrang vor Demokratisierung einräumt. Die Regierung verweist hierzu regelmäßig mit Stolz auf die hohen wirtschaftlichen Wachstumsraten (BTI 2010a: 14). (Meissner 2013: 129)

In der Praxis mindestens ebenso bedeutend ist jedoch auch die Stärkung der Sicherheitskräfte mittels der Ressourceneinkünfte („Repression Effect“). So kommt der Repressionsapparat regelmäßig gegenüber jenen Bevölkerungsteilen zum Tragen, welche oppositionelles Gedankengut öffentlichkeitswirksam einfordern. Kein Geheimnis ist, dass die Polizeikräfte in den Straßen Bakus heute deutlicher in Erscheinung treten als in der Vergangenheit. Fakt ist, dass sich der Staat durch die steigenden Devisenzuflüsse zunehmend einen starken Sicherheitsapparat leisten kann. Im Jahr 2009 wurden 10% des Staatsbudgets für den Verteidigungsetat aufgewandt, weitere 6% bis 7% wurden für den Sicherheitsapparat ausgegeben. Zwar blieb der Anteil der Zuweisungen aus dem Staatsbudget an den Sicherheitsapparat in den vergangenen Jahren in etwa gleich. Das Staatsbudget selbst erhöhte sich jedoch von etwa einer halben Milliarde USD im Jahr 1995 auf rund 1,5 Milliarden USD im Jahr 2003 und schließlich auf etwa 13 Milliarden USD im Jahr 2009. (Meissner 2013: 138; State Statistical Committee 2009: 370). Im Zuge dessen wurde der Sicherheitsapparat jedoch nicht nur zahlenmäßig gestärkt. Vielmehr erfuhren die Löhne von Polizisten im Vergleich zu anderen Bereichen eine überproportionale Erhöhung, um deren Bindung an die Regierung zu stärken. (Meissner 2013: 138 f.)

Da die Regierung dennoch gleichzeitig auch danach strebt, den Schein von Akteurspluralismus soweit wie möglich aufrechtzuerhalten, ist im Fall Aserbaidschans auch die Bestechung von oppositionellen Gruppierungen von maßgeblicher Bedeutung („Group Formation Effect“). So stellt ein lokaler Politikexperte in diesem Zusammenhang eine charakteristische Strategie der Regierung fest. Diese richtet sich gegen Journalisten und unabhängige Medien, NGOs, Oppositionsparteien wie auch Akademiker, sobald diese eine öffentlichkeitswirksame Position erlangt haben. Im Zeichen des Vorzugs weicher Mittel tritt die herrschende Elite zunächst immer mit einer Geldsumme an den betroffenen Akteur heran. Im Fall der Ablehnung wird das Angebot gegebenenfalls nochmals erhöht. Spätestens bei der erneuten Zurückweisung ist dann jedoch mit Repressionsmaßnahmen zu rechnen. (Meissner 2013: 133 f.)

Auch im Fall Turkmenistans nimmt der Erkauf politischer Legitimität als Herrschaftsstrategie („Spending Effect“) einen zentralen Stellenwert ein. So werden der Bevölkerung seit 1993 „populist giveaways“ (Pomfret 2006: 81) wie Wasser, Gas und Elektrizität angeboten. Nyazow schuf dadurch eine „aura of benevolent autocracy“ (Pomfret 2008: 23). Teil dieser „sozialen Vereinbarung“ ist aber auch, dass von der Bevölkerung im Gegenzug politisches Stillschweigen eingefordert wird (Luong 2004: 2; vgl.: NZZ 2008: 5). Im Zuge der öffentlichen Vermittlung der Fürsorgeleistungen kommt der staatlichen Propaganda wiederum hohe Bedeutung zu („Propaganda Effect“). In Turkmenistan findet die Vermittlung von Politik grundsätzlich in Form von Propaganda statt. Die Deutung politischer Programme und Inhalte, gleich welcher Art, erfolgt dabei mit Blick auf die jeweilige staatlich proklamierte Ära. Unter Nyazows Herrschaft wurde beispielsweise „The Golden Age“ ausgerufen. Darunter wird eine Epoche kultureller und spiritueller Wiedergeburt im Zeichen wirtschaftlichen Wachstums und einer Transformation zu einer neuen gerechten Sozialordnung verstanden. (Meissner 221 ff.)

Zentrales Herrschaftsinstrument ist im Fall Turkmenistans jedoch der staatliche Sicherheitsapparat. Durch ihn werden kritische Äußerungen im Keim unterbunden und tatsächliche, wie auch vermeintliche Gegner des Präsidenten umgehend ausgeschaltet. Offensichtlich ist dabei, dass der Ressourcenreichtum des Landes die finanzielle Grundlage für den Unterhalt des Sicherheitsapparates bildet („Repression Effect“). Dagegen sind Kooptations- und Bestechungsmaßnahmen („Group Formation Effect“) im Fall Turkmenistans nicht von Bedeutung, denn im Zeichen des Höchstmaßes an Repression gibt es im Land keine oppositionellen Gruppierungen mehr. (Meissner 2013: 227 ff.)

Auch im Fall der Nutzung der Ressourceneinkünfte zur Stützung des volkswirtschaftlichen Transformationsprozesses kommen in Aserbaidschan und Turkmenistan unterschiedliche Interessen der herrschenden Eliten zum Tragen. Die Einleitung staatlicher Entwicklungsprogramme und die Einrichtung eines Ölfonds scheinen im Fall Aserbaidschans einen verantwortungsvollen Umgang der Regierung mit dem Ressourcenreichtum zu belegen. Ohne Zweifel profitiert hiervon zu einem gewissen Grad auch die Bevölkerung. Tatsächlich wird das Land aber aller Voraussicht nach weit hinter den sozioökonomischen Entwicklungsmöglichkeiten zurückbleiben. (Meissner 2013: 123)

Der ernüchternde Ausblick liegt hauptsächlich darin begründet, dass die herrschende Elite einen Großteil der Renten für den privaten Konsum abschöpft. Dabei kommt ein klientelistisches Netzwerk zum Tragen, das in den Grundzügen in die Sowjetzeit zurückreicht. So hatte Heydar Aliyev als Generalsekretär der KP Aserbaidschans (1969-82) ein Netzwerk erschaffen, das neben Gefolgsleuten aus dem KGB vor allem Familienangehörige sowie Freunde aus seiner Heimatregion Nachitschevan umfasste. Im Zuge von Heydar Aliyevs Machtergreifung im Jahr 1993 sicherte sich die alte Führungsschicht nicht nur die Kontrolle über das politische System, sondern auch über die Wirtschaft, einschließlich des Erdölsektors und des ganzen Finanzsystems. Mit Heydar Aliyev als patriarchalischer Führungsfigur konnte die Aliyev-Familie in den darauf folgenden Jahren ihre Dominanz innerhalb des Netzwerkes behaupten. Erst nachdem İlham Aliyev im Jahr 2003 seinem kurz darauf verstorbenen Vater in die Position des Präsidenten Aserbaidschans gefolgt war, setzte eine Dezentralisierung des informellen Netzwerkes ein. Im Ergebnis besteht heute eine ausgeprägte Oligarchie. Sichtbares Beispiel hierfür ist die währende Rivalität zwischen den Aliyevs und den Pashayevs, der Familie der Ehefrau des Präsidenten. (Meissner 2013: 254 f.)

In Aserbaidschan ist „Rent-Seeking“ in einen breiten Kontext eingebettet. Kennzeichnend ist, dass Mitglieder der herrschenden Elite gleichzeitig auch durch andere, vom Ressourcenreichtum unabhängig auftretende Korruptionsformen, aber auch als Unternehmer Reichtum anhäufen, wobei die Grenzen zwischen den einzelnen Bereicherungsformen verwischen. Hinsichtlich der systematischen Ausnutzung öffentlicher Ämter zur illegalen Aneignung von Öl- und Gasrenten treten dennoch zwei landesspezifische Besonderheiten in Erscheinung. Erstens sind die Öleinkünfte mehr oder weniger transparent, infolgedessen „Rent-Seeking“ vorrangig auf der Ausgabenseite stattfindet, indem für Investitionen vorgesehene Geldmittel aus dem Staatsbudget, dem SOFAR und der SOCAR veruntreut werden. Zweitens zentriert sich „Rent-Seeking“ im aufgeblähten Konstruktionssektor. In diesen flossen allein im Jahr 2009 40% des etwas mehr als 13 Milliarden USD umfassenden Staatsbudgets. So kommen zur Aneignung der Renten regelmäßig solche (Bau-)Unternehmen zum Einsatz, deren Eigentümer die politisch Verantwortlichen selbst sind oder die Personen innerhalb des eigenen Netzwerkes gehören. Dabei werden den mit der Projektausführung beauftragten Unternehmen über die zugestandenen Profite hinaus signifikante Summen zugewiesen. Auch finden verdeckte Einsparungen auf Kosten der Qualität statt. Der veruntreute Geldbetrag wird dann zwischen den beteiligten Akteuren aufgeteilt. (Meissner 2013: 255)

In ähnlicher Weise zentriert sich auch in Turkmenistan „Rent-Seeking“ im Konstruktionssektor, in dem allein im Jahr 2004 etwa 80% der Staatseinkünfte gelenkt wurden. Mit den mit der Bauausführung beauftragten Unternehmen werden dabei regelmäßig Korruptionssummen vereinbart, von denen drei Akteursgruppen, d.h. der Präsident, seine engsten Vertrauten und die Unternehmen profitieren. Insgesamt jedoch unterscheidet sich der Kontext, in dem in Turkmenistan „Rent-Seeking“ praktiziert wird, von dem Aserbaidschans in deutlicher Weise. So sind an der Veruntreuung der Gelder vorrangig ausländische Großunternehmen beteiligt, die sich bereits im Vorfeld von Vertragsabschlüssen mit der Notwendigkeit zur Zahlung von Bestechungsgeldern und extravaganten Geschenken an den Präsidenten und den engsten Kreis Vertrauter

konfrontiert sehen. Vor allem aber bleibt „Rent-Seeking“ in Turkmenistan nicht auf die staatliche Investitionstätigkeit beschränkt, sondern erstreckt sich über alle Bereiche staatlichen Handelns. Dies betrifft auch die Gaseinkünfte, die allem Anschein nach auch weiterhin der alleinigen Kontrolle und Handlungsbefugnis des Präsidenten unterstellt sind. Da die Zusammenhänge faktisch als Privatgeheimnis des Präsidenten gehütet werden, ist über die dabei zum Tragen kommende Dimension an Veruntreuung nichts bekannt. Allem Anschein nach nutzt der Präsident seine absolute Verfügungsgewalt über die Ressourceneinkünfte aber in erster Linie dazu, die Gelder in den Konstruktionssektor zu lenken, wo sie dann im großen Stil abgeschöpft werden. (Meissner 2013: 255 f.)

Im Fall Turkmenistans nimmt das Streben nach Maximierung persönlicher Vorteile auf Kosten des Allgemeinwohls extremste Ausmaße an. Geradezu symbolisch hierfür stand die Zerschlagung des Bildungs- und Gesundheitssektors durch Nyazow. Dabei besteht die Besonderheit Turkmenistans gerade darin, dass „Rent-Seeking“ in der Vergangenheit auf oberster Ebene von klientelistischen Netzwerken weitgehend losgelöst stattfand. Ausschlaggebend war Nyazows persönliches System einer Einpersonenherrschaft, im Rahmen dessen sich der Präsident zuallererst uneingeschränkt selbst bereicherte. Erst nachrangig und auch nur im vergleichsweise geringen Umfang profitierten auf unteren Ebenen auch die klientelistischen Netzwerke der Staatsbediensteten. Durch Nyazows exzessiv betriebene Ämterrotation blieb diesen jedoch der dauerhafte Zugang zu den Renten verwehrt. Im Gegensatz zu Nyazow ist Gurbanguly Berdimuchamedow einem klanartigen Familiennetzwerk übergeordnet. Nach seiner Machtergreifung Ende 2006 besetzte er Staat und Verwaltung mit seiner Klientel. Über die genauen Zusammenhänge ist bislang jedoch wenig bekannt. (Meissner 2013: 254 f.)

5. Zusammenfassung der Ergebnisse

Der vorliegende Beitrag untersucht die Ursachen für die defizitäre/gescheiterte Systemtransformation in Aserbaidschan und Turkmenistan im Allgemeinen und die dabei in Erscheinung tretenden landesspezifischen Unterschiede im Speziellen. Zur Erklärung werden Erkenntnisse aus der klassischen Transformationsforschung aufgegriffen. Der Beitrag beschäftigt sich darüber hinaus auch mit zentralen Kausalzusammenhängen des sogenannten „Ressourcenfluchs“ bzw. der Rentierstaatstheorien.

Im Ergebnis zeigte sich, dass für das Scheitern der Systemtransformation im Allgemeinen sowjetisches Legacy ursächlich ist. Dabei zum Tragen kommende postsowjetische Kontextfaktoren beziehen sich auf die Existenz einer dominanten soziopolitischen Führungsschicht, den ererbten hierarchisch-zentralistischen Staatsaufbau, eine nur schwache und politisch unerfahrene Gegenelite, die Passivität der breiten Bevölkerung, Klientelismus und Korruption, die Dysfunktionalitäten sowjetischer Planwirtschaft, fallweise aufbrechende ethnische Konflikte und die Einflussnahme Moskaus auf die politischen Verhältnisse einzelner Nachfolgestaaten. Die Faktoren sind wiederum auch dafür verantwortlich, dass sich Aserbaidschan und Turkmenistan trotz oder

gerade wegen ihres Reichtums an natürlichen Ressourcen (Erdöl, Erdgas) durch fortdauernde sozioökonomische Missstände und Fehlentwicklungen sowie durch eine Verfestigung autoritärer Herrschaftsformen auszeichnen. So nutzen die herrschenden Eliten die hohen Ressourceneinkünfte vor allem zur Befriedung ihrer Partikularinteressen auf Kosten des Allgemeinwohls. Die Gelder gehen dadurch in beiden Ländern für eine nachhaltige sozioökonomische Entwicklung verloren. Maßgeblich verantwortlich hierfür sind Korruption und Rent-Seeking. Ferner werden die Ressourceneinkünfte zur Stabilisierung der autoritären Herrschaftssysteme verwendet. Dabei kommen populistische Fürsorgemaßnahmen („Spending Effect“) und damit verbundene Propagandamaßnahmen („Propaganda Effect“), Bestechungsmaßnahmen gegenüber der Opposition und Journalisten (etc.) („Group Formation Effect“), Repressionsmaßnahmen gegenüber der Bevölkerung und Opposition mittels des Sicherheitsapparates („Repression Effect“) zum Tragen. In dieser Weise entfalten die hohen Ressourceneinkünfte durch die von der Sowjetunion ererbten politisch-institutionellen und sozioökonomischen Defizite „konservierende“ bzw. „verschärfende“ Wirkungen.

Hinsichtlich der Ursachen der landesspezifischen Unterschiede bei den Transformationsdefiziten zeigte sich, dass diese auf landesspezifische Eigenheiten im historisch-kulturellen Kontext, bei den Interessen lokaler Eliten sowie auf landesspezifische Besonderheiten hinsichtlich des Reichtums an natürlichen Ressourcen zurückzuführen sind. Als entscheidend stellten sich unter anderem das Vorhandensein hoher Staatseinkünfte aus der Ressourcenförderung zum Zeitpunkt der nationalen Unabhängigkeit, die relative Schwäche bzw. Stärke der Gegenelite und der Emanzipationsgrad der Bevölkerung heraus.

References

Alexandrova, Olga (1995): Russland, der Krieg in Tschetschenien und das „nahe Ausland“. In: http://www.ssoar.info/ssoar/files/swp/analysen/AA95_24.pdf (29.4.2010).

Alieva, Leila (2007): International Observation Missions: Assessment of the 2005 Parliamentary Elections. In: Torjesen, Stina / Øverland, Indra (Hrsg.) (2007): International election observers in post-Soviet Azerbaijan: geopolitical pawns or agents of change?, Stuttgart: Ibidem, 17-64.

Alieva, Leila (2009): The Reforms and Oil Revenues: Consequences and Implications for the Communities in the Historical Perspective. In: Alieva, Leila (Hrsg.) (2009): The Baku Oil and Local Communities: A History, Baku: Quanun, 16-34.

Babayev, Aser (2009): Politische Transformation im postsowjetischen Aserbaid-schan: eine historisch-institutionalistische Analyse. In: http://deposit.d-nb.de/cgi-bin/dokserv?idn=1003533361&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=1003533361.pdf (18.7.2010).

Basedau, Matthias (2005): Context Matters – Rethinking the Resource Curse in Sub-Saharan Africa. In: http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/wp01_basedau.pdf.

Beck, Martin (2007): Der Rentierstaats-Ansatz und das Problem abweichender Fälle. In: *Zeitschrift für Internationale Beziehungen*, 14 (1), 43-70.

BTI (Bertelsmann Transformations Index) (2010a): Azerbaijan Country Report, in: http://www.bertelsmann-transformation-index.de/fileadmin/pdf/Gutachten_BTI2010/CIS/Azerbaijan.pdf (7.4.2010).

BTI (Bertelsmann Transformations Index) (2010b): Turkmenistan Country Report. In: http://www.bertelsmann-transformation-index.de/fileadmin/pdf/Gutachten_BTI2010/CIS/Turkmenistan.pdf (23.9.2010).

Buchanan, James M. (1980): Rent Seeking and Profit Seeking. In: Buchanan, James et al. (Hrsg.) (1980): *Toward a Theory of the Rent-Seeking Society*, Texas: A & M University Press, 3-15.

Dietsche, Evelyn (2007): The quality of institutions: a cure for the 'resource curse'? In: *The Journal for Economy and Development*, 32 (2), 262-284.

Esanov, Akram et al. (2004): Nature's Blessing or Nature's Curse: The Political Economy of Transition in Resource-Based Economies. In: <http://purl.umn.edu/18761> (10.10.2009).

Fairbanks, Charles H. (1996): Clientelism and the Roots of Post-Soviet Disorder. In: Suny, Ronald Grigor (Hrsg.) (1996): *Transcaucasia, Nationalism, and Social Change, Essays in the History of Armenia, Azerbaijan, and Georgia*, Ann Arbor: University of Michigan Press, 341-374.

FreedomForSale (2007b): Siemens created wiretapping system for Turkmenistan secret police. In: <http://www.freedomforsaleffg/index.php?subbar=articles&req=article00042&ref=> (2.3.2011).

Global Witness (2006): It's a Gas. Funny Business in the Turkmen-Ukraine Gas Trade. In: http://www.globalwitness.org/media_library_detail.php/479/en/its_a_gas._funny_business_in_the_turkmen_ukraine_g (2.4.2009).

Heinritz, Katrin (2008): „Defekte Demokratisierung“ – ein Weg zur Diktatur? Turkmenistan und die Republik Sacha (Jakutien) in der Russischen Föderation nach dem Ende der Sowjetunion, Frankfurt am Main: Peter Lang.

Horák, Slavomír / Šír, Jan (2009): Dismantling Totalitarianism? Turkmenistan under Berdimuhamedow. In: <http://www.isdp.eu/biblio/dismantlingtotalitarianism%3F:turkmenistanunderberdimuhamedow> (10.9.2009).

Karl, Terry Lynn (1997): *The Paradox of Plenty: Oil Booms and Petro-States*, Berkely: University of California Press.

Luong, Jones Pauline (2004): *Politics in the Periphery: Competing Views of Central Asian States and Societies*. In: Luong, Jones Pauline (Hrsg.) (2004): *The Transformation of Central Asia. States and Societies from Soviet Rule to Independence*, Ithaca: Cornell University Press, 1-28.

Macdonald, Hamish (2008): *Lack of transparency for Azerbaijan's energy riches – AlJazeera*: 29.10.2008. In: <http://www.youtube.com/watch?v=8HUfQnljZDA> (20.7.2010).

Mars, Gerald / Altman, Yochanan (1983): *The cultural bases of Soviet Georgia's second economy*. In: *Europe-Asia Studies*, 35 (4), 546-560.

Meissner, Hannes (2010): *The Resource Curse and Rentier States in the Caspian Region: A Need for Context Analysis*. In: http://www.giga-hamburg.de/dl/download.php?d=/content/publikationen/pdf/wp133_meissner.pdf (15.6.2010).

Meissner, Hannes (2013): *Der „Ressourcenfluch“ in Aserbaidschan und Turkmenistan und die Perspektiven von Effizienz- und Transparenzinitiativen*. In: Tetzlaff, Rainer / Jakobeit, Cord (Hrsg.): *Demokratie und Entwicklung*, 66. Berlin: LIT Verlag.

Müller, Friedemann (2004): *Der Ressourcenfluch: Rohstoffexporte als Krisenfaktor*, http://www.swp-berlin.org/common/get_document.php?asset_id=1658 (4.2.2008).

NZZ (Neue Zürcher Zeitung) (2007): *„Unser Öl ist unsere Tragödie“*, Beobachtungen und Gespräche in der aserbaidischen Kapitale Baku. In: <http://www.nzz.ch/2007/06/02/al/articleF7X-PJ.html#nzzo-2007.06.02-al-articleF88IR> (15.9.2010).

NZZ (2008): *Turkmenistans langer Abschied vom „Turkmenbaschi“*. Gratwanderung Präsident Berdymuchamedows zwischen Bewahrung und Reformen, Nr. 81/2008, 5.

Orlowski, Lucjan (1993): *Direct Transfers between the former Soviet Union Republics: Sources, Patterns, and Policy Responses in the Post-Soviet Period*. In: *Europe-Asia Studies*, 45 (6), 1001-1024.

Pomfret, Richard (2006): *Resource abundance, governance and economic performance in Turkmenistan and Uzbekistan*. In: Auty, Richard / Soysa, Indra de (Hrsg.) (2006): *Energy, wealth and governance in the Caucasus and Central Asia: lessons not learned*, London: Routledge, 77-93.

Pomfret, Richard (2008): *Turkmenistan's Foreign Policy*. In: *China and Eurasia Forum Quarterly*, 6 (4), 19-34.

Rjabčuk, Mykola (2007): Erzwungener Pluralismus. Kommunizierende Röhren in der Ukraine. In: Osteuropa, Nr. 10/2007, 15-28.

Ross, Michael L. (2001): Does Oil Hinder Democracy?. In: World Politics, 53 (3), 325-361.

State Statistical Committee of the Republic of Azerbaijan (2009): Statistical Yearbook of Azerbaijan 2009, Baku: Səda nəşriyyati.

Transparency International (2013): Corruption Perceptions Index 2013, <http://cpi.transparency.org/cpi2013/results/> (11.05.2014).

World Bank (2010): Data and Statistics for Azerbaijan: GDP growth, in: <http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/COUNTRIES/ECAEXT/AZERBAIJANEXTN/0,,menuPK:301939~pagePK:141132~piPK:141109~theSitePK:301914,00.html> (5.6.2010).

Zhovtis, Eugheniy (2008): Democratisation and Human Rights in Central Asia: Problems, Development Prospects and the Role of the International Community, in: Melvin, Neil J. (2008): Engaging Central Asia, Brussels: Center for European Policy Studies, 20-42.

Enforcement internationaler Rechnungslegung – Das neue österreichische Modell



Manuela Hirsch
Fachhochschule des bfi Wien

Abstract

Bereits mit der EU-Verordnung aus dem Jahr 2002 wurden die Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen mit Sitz in einem EU-Mitgliedstaat vereinheitlicht, um allen voran Investorinnen und Investoren vergleichbare Datengrundlagen zu liefern und damit den europäischen Kapitalmarkt zu stärken. Betroffene Unternehmen müssen ihren Abschluss seit dem Geschäftsjahr 2005 nach einheitlichen Standards, den International Financial Reporting Standards (IFRS), erstellen. Diese durch einen transparenten, öffentlichen Prozess erstellten Standards werden vom International Accounting Standards Board (IASB) veröffentlicht und im Rahmen eines Übernahmeprozesses („Endorsement“) in EU-Recht übernommen, wodurch sie Gültigkeit in allen Mitgliedstaaten erlangen. Die Durchsetzung („Enforcement“) der Regelungen und damit die Überwachung der einheitlichen Anwendung durch die berichtenden Unternehmen obliegt aber den jeweiligen Nationalstaaten. Die Europäische Union hat hierfür lediglich einen Rahmen vorgegeben, den Ländern jedoch einen Spielraum in der Umsetzung gelassen. Bis 2007 sollten alle EU-Staaten eine oder auch mehrere nationale Institutionen mit diesen Enforcementaufgaben beauftragen.

Der vorliegende Beitrag gibt zunächst einen kurzen Überblick über den Rahmen der internationalen Rechnungslegung und stellt anschließend das österreichische Enforcementmodell vor. Dieses wurde erst im Dezember 2012 beschlossen; mit Juli 2013 wurde die Arbeit aufgenommen. Abschließend analysiert der Beitrag, warum sich die Einrichtung dieser auch als „Bilanzpolizei“ bezeichneten Institution in Österreich so lange verzögert hat und gibt einen Ausblick auf die Prüfungsschwerpunkte, welche Grundlage der bevorstehenden Prüfungen ab 2014 sein werden.

Starting with an EU regulation in 2002 it was agreed upon that the same standards should apply for the consolidated accounts of EU listed companies in order to strengthen the European capital markets and provide investors with comparable data. From 2005 onwards, companies must prepare their accounts in accordance with these International Financial Reporting Standards (IFRS). These standards, which are developed in a transparent public process, are published by the International Accounting Standards Board (IASB) and must then be legally endorsed (“endorsement process”) to become directly applicable in all EU member states. The enforcement of these accounting standards and hence the supervision of consistent application of and compliance with IFRS by the reporting companies was delegated to each EU member state. Within a common framework each state was given a certain leeway to establish an enforcement process and nominate one or more competent authorities to carry out these enforcement tasks by 2007. This paper provides a short overview about the framework of international accounting and presents the Austrian enforcement mechanism. This mechanism was enacted in December 2012 and initiated in July 2013. The paper illustrates reasons, why Austria was so late in establishing this process and ends with an overview of the European common enforcement priorities, which will form the basis for the first reviews of Austrian accounts in 2014.

1. Der europäische Weg der Standardisierung internationaler Rechnungslegung

Beginnend mit dem Geschäftsjahr 2005 (in Ausnahmen erst ab 2007) müssen aufgrund der EU-Verordnung 1606/2002 kapitalmarktorientierte Unternehmen mit Sitz in einem EU-Mitgliedstaat ihre Konzernabschlüsse (= konsolidierte Abschlüsse) nach einheitlichen Standards, den International Financial Reporting Standards (IFRS), erstellen.¹ Davor war bereits in einigen Ländern eine freiwillige Berichterstattung nach IFRS möglich, welche z.B. in Österreich ab 1999 von der Aufstellung eines separaten Konzernabschlusses nach UGB (damals noch HGB) befreite, wenn dieser stattdessen nach „*international anerkannten Rechnungslegungsgrundsätzen*“ aufgestellt wurde (BGBl. I Nr. 49/1999). Alternativ konnte damals aber auch ein „befreiender“ US-GAAP-Konzernabschluss erstellt werden; die spätere Dominanz der IFRS für europäische Unternehmen war zu diesem Zeitpunkt noch nicht gegeben, und das Berichterstattungsregime richtete sich nach den Zielen des berichtenden Unternehmens. Für eine Börsenplatzierung an der New York Stock Exchange musste ein US-GAAP-Abschluss bzw. eine entsprechende Überleitung erstellt werden. Diese Vorschrift traf in Österreich beispielsweise Unternehmen wie die OMV.

Vor diesem wichtigen Standardisierungsschritt im Jahr 2002 war das Ziel der Europäischen Union (EU) eher die Harmonisierung der Rechnungslegung. Die EU regelte vor allem die Finanzberichterstattungsanforderungen an Gesellschaften mit beschränkter Haftung. Aufgrund der eingeschränkten persönlichen Haftung gibt es bei diesen gesellschaftsrechtlichen Formen (in Österreich sind dies jedenfalls AG und GmbH) einen erhöhten Bedarf nach konsistenter, vergleichbarer und verständlicher Berichterstattung nach außen an die unterschiedlichen Anspruchsgruppen. Diese Harmonisierung erfolgte auf EU-Ebene im Rahmen mehrerer Richtlinien. Die 4. Richtlinie aus dem Jahr 1978 (78/660/EWG) befasste sich mit dem Jahresabschluss von Unternehmen bestimmter Rechtsformen; die 7. Richtlinie aus dem Jahr 1983 (83/349/EWG) regelte den konsolidierten Abschluss. Beide wurden mittlerweile durch die neue Bilanzrichtlinie aus dem Jahr 2013 (2013/34/EU) ersetzt. Diese neue Richtlinie ist in den einzelnen Mitgliedstaaten bis zum 20. Juli 2015 in nationales Recht umzusetzen. Ein Ziel der neuen Richtlinie ist einerseits die Vereinfachung der Rechnungslegung für kleine und mittlere Unternehmen und andererseits die weitere Verbesserung der Informationsqualität und Vergleichbarkeit (European Commission 2013a). Für Details zur Umsetzung in österreichisches Recht siehe z.B. Dokalik 2013).

In der Prospekttrichtlinie (2003/71/EG) aus dem Jahr 2003 wurde festgelegt, welche Informationen im Rahmen eines Börsengangs offengelegt werden müssen. Spezielle ergänzende Vorschriften für börsennotierte Unternehmen, wie z.B. die Inhalte des Lageberichts, wurden in der Transparenzrichtlinie (2004/109/EG) aus dem Jahr 2004 geregelt. Beide Richtlinien wurden ebenfalls 2013 überarbeitet und in einer gemeinsamen Richtlinie (2013/50/EU) zusammengefasst.

Vor dem Erlass der IAS-Verordnung erstellten im Jahr 2000 von den potenziell betroffenen circa 7.000 börsennotierten Unternehmen nur 275 in sieben Mitgliedstaaten (darunter wie oben erwähnt auch Österreich) ihre Abschlüsse nach IFRS (zu diesem Zeitpunkt noch als IAS

¹ Die spätere Verordnung (EG) Nr. 1126/2008 fasste die erste Verordnung aus 2002 sowie spätere Änderungsrechtsakte in einem einzigen Dokument zusammen.

bezeichnet) (European Commission 2001). Der Großteil bilanzierte also nach den jeweiligen nationalen Rechnungslegungsvorschriften, welche durch die zuvor genannten Richtlinien lediglich in bestimmten Kernbereichen harmonisiert waren.

Erklärtes Ziel der Verordnung aus dem Jahr 2002 war es daher, die europäische Finanzberichterstattung zu standardisieren, um Investorinnen und Investoren vergleichbare Datengrundlagen bereitzustellen und damit den europäischen Kapitalmarkt zu stärken. In einer Presseaussendung aus dem Jahr 2002 formulierte die EU-Kommission ihre Hoffnungen an die neue einheitliche Berichterstattungsform folgendermaßen: „[Die IAS-Verordnung, d.Verf.] wird EU-weit die *Verlässlichkeit, Transparenz und Vergleichbarkeit der Unternehmensabschlüsse erhöhen und so dazu beitragen, Hindernisse für den grenzübergreifenden Wertpapierhandel zu beseitigen. Dies wird die Effizienz des Marktes steigern, die Kapitalkosten für die Unternehmen senken und so letztendlich der Wettbewerbsfähigkeit und dem Wachstum zugute kommen.*“ (European Commission 2002)

Mit der EU-Entscheidung für die einheitliche Verwendung der IFRS ab dem Berichtsjahr 2005 fiel die Entscheidung auf ein Rechnungslegungssystem, das zu diesem Zeitpunkt bereits seit mehr als 30 Jahren existierte.²

Hinter den IFRS stand und steht ein transparenter, öffentlicher Entstehungs- und Weiterentwicklungsprozess, der sogenannte „due process“. Das privatrechtlich organisierte und nicht auf Gewinn ausgerichtete International Accounting Standards Board (IASB), mit Sitz in London, bezeichnet diesen selbst als „*gründliches, offenes, partizipatorisches und transparentes formelles Verfahren*“ (IASB 2014).

Das IASB ist, unterstützt und überwacht durch ein Treuhandgremium sowie ein Monitoring Board, für die Veröffentlichung neuer bzw. Überarbeitung bestehender Standards und Interpretationen zuständig. Im Rahmen des „due process“ wird mindestens einmal der interessierten Öffentlichkeit die Möglichkeit gegeben, zu (Überarbeitungs-)Entwürfen in der Form von Kommentarbriefen Stellung zu nehmen. An diesem Prozess beteiligen sich Vertreterinnen und Vertreter aus den verschiedenen Anspruchsgruppen, allen voran Unternehmen als Ersteller, Wirtschaftsprüfungsunternehmen, InvestorInnenvertreter, aber auch nationale und internationale Rechnungslegungsinstitutionen. Die beim IASB eingelangten Kommentarbriefe werden ausgewertet und auf dessen Website veröffentlicht. Auch die IASB-Treffen sind öffentlich zugänglich bzw. über Internet-Webcast verfolgbar. Dieser transparente und zur Beteiligung einladende Prozess führt allerdings dazu, dass mitunter Jahre vergehen, bis ein neuer Standard vom ersten Diskussionspapier über einen oder mehrere Entwürfe schließlich final veröffentlicht wird.

Zum Thema Finanzinstrumente, Klassifizierung und Bewertung (IFRS 9), wurden z.B. bis zum 28.3.2013 insgesamt 169 Stellungnahmen abgegeben. Das erste Diskussionspapier in diesem Teilprojekt zur Verbesserung der Berichterstattung über Finanzinstrumente (IFRS 9) stammt

² Das International Accounting Standards Committee (IASC), als Vorläufer des IASB, wurde 1973 in London gegründet.

bereits aus dem März 2008. In den Jahren 2009 und 2010 wurden Teile des neuen Standards veröffentlicht; das IASB erwartet zum Zeitpunkt des Verfassens dieses Beitrags den Projektabschluss nach Auswertung der Stellungnahmen für das 2. Quartal 2014 (IASB o.J.).

Die vom IASB herausgegebenen Standards müssen, um in den EU-Mitgliedstaaten Gültigkeit zu erlangen, im Rahmen eines Übernahmeprozesses (dem sogenannten „Endorsement“) in EU-Recht übernommen werden. Für diesen Prozess wurden eigens Beratungsgremien geschaffen. Die 2001 gegründete, privatrechtlich organisierte European Financial Reporting Advisory Group (EFRAG, Europäische Beratergruppe für Rechnungslegung) unterstützt und berät die EU-Kommission bei der Beurteilung neuer IFRS sowie bei allgemeinen Fragen der Rechnungslegung. Eine zentrale Aufgabe der EFRAG ist es auch, im IFRS-Entwicklungsprozess die Position der EU klar zu vertreten. Im Endorsementprozess erteilt die EFRAG nach vorheriger Vereinbarkeitsprüfung Übernahmeempfehlungen an die Kommission, wenn neue IFRS vom IASB veröffentlicht werden oder bestehende Standards überarbeitet wurden (EFRAG o.J.: Facts).

Im zweiten, politischen Gremium, dem Accounting Regulatory Committee (ARC) bzw. Regelungsausschuss für Rechnungslegung (RAR), beraten Vertreterinnen und Vertreter der Mitgliedsländer unter dem Vorsitz der Kommission über regulatorische Fragen der Übernahme neuer Standards. Österreich wird in diesem Komitee durch die Finanzmarktaufsicht (FMA), das Justiz- und das Finanzministerium vertreten (RAR o.J.).

Dieses Übernahmeverfahren als Zwischenschritt wurde eingeführt, um sicherzustellen, dass die inhaltliche Ausgestaltung der IFRS mit bestehendem EU-Recht nicht in Konflikt steht. Bereits in der IAS-Verordnung wurde festgelegt, dass die zu übernehmenden internationalen Rechnungslegungsvorschriften erstens ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln (= „true and fair view“), zweitens dem europäischen öffentlichen Interesse entsprechen müssen und drittens qualitativ hochwertige und insbesondere entscheidungsnützliche Informationen bereitstellen sollen [VO (EG) 1606/2002, Erwägungsgrund (9)].

Dieses EU-Übernahmeverfahren nimmt mitunter ebenfalls nochmals einen längeren Zeitraum in Anspruch. Im aktuell vorliegenden Statusbericht der EFRAG wurde beispielsweise die Entscheidung über die Übernahme des oben angesprochenen IFRS 9 (Finanzinstrumente) weiter verschoben (EFRAG 2014: 1).

Die übernommenen IFRS müssen schließlich im EU-Amtsblatt veröffentlicht werden und in die einzelnen EU-Amtssprachen übersetzt werden. Über die Website eur-lex.europa.eu ist die IAS-Verordnung neben der englischen Originalfassung in 22 weiteren Sprachen verfügbar; lediglich die gälische Übersetzung fehlt. Dabei gilt aber – um Interpretations- und Anwendungsfehlern durch nicht eindeutige Übersetzung vorzubeugen – die englische Originalversion stets als Referenz.

EU-Kommissar Michel Barnier, zur Zeit noch für den Bereich Binnenmarkt und Dienstleistungen verantwortlich, hat mit Philippe Maystadt³ 2013 einen eigenen Sonderbeauftragten in Fragen der Rechnungslegung bestellt, der die Arbeit der EU-Gremien und die Zusammenarbeit mit dem IASB verbessern soll. In einem Bericht vom Oktober 2013 ist Maystadt der Frage nachgegangen, ob die IFRS „europäischer“ sein sollten (im Original *Should IFRS standards be more „European“?*, Maystadt 2013). Er kommt zum Ergebnis, dass die Rolle der EU bei der Gestaltung neuer Standards gestärkt und damit vor allem ein Gegengewicht zum Einfluss des amerikanischen Standardsetzers FASB entwickelt werden solle. Als interessante Begründung wird angeführt: *„Die Festlegung von Rechnungslegungsvorschriften ist – nicht zuletzt wegen ihrer engen Verknüpfung mit den Aufsichtsanforderungen für Banken und Versicherungen und der Regulierung des Schattenbankensystems sowie wegen ihrer Auswirkungen auf die langfristigen Anlagestrategien und den Zugang der KMU zu Finanzmitteln – ein Thema von öffentlichem Interesse.“* (European Commission 2013b)

Im Maystadt-Bericht wird außerdem vorgeschlagen, weitere Übernahmekriterien einzuführen. Neue IFRS sollen *„nicht der Finanzstabilität zuwiderlaufen“* und *„die wirtschaftliche Entwicklung in dem Gebiet nicht behindern“* (European Commission 2013b). Das Übernahmeverfahren und die EFRAG selbst sollen reformiert werden (EFRAG o.J.: Maystadt Recommendations).

Die Durchsetzung („Enforcement“) der IFRS und damit die Überwachung der einheitlichen Anwendung durch die berichtenden Unternehmen obliegt innerhalb der EU den jeweiligen Nationalstaaten. Bereits mit Erwägungsgrund 16 der IAS-Verordnung wurde es diesen übertragen, Maßnahmen zur Gewährleistung der Einhaltung der IFRS zu setzen. In Artikel 21 der Prospekttrichtlinie und auch in Artikel 24 der Transparenzrichtlinie wird die Benennung einer zentral zuständigen, von den Marktteilnehmern völlig unabhängigen Verwaltungsbehörde gefordert, welche mit der nationalen Rechtsdurchsetzung beauftragt wird. In der zusammenfassenden Richtlinie 2013/50/EU wird dies wiederholt.

Die EU gibt also lediglich einen Rahmen vor, lässt den Ländern jedoch einen Spielraum in der Umsetzung des Enforcementprozesses, was zu durchaus unterschiedlicher nationaler Ausgestaltung geführt hat. Als Frist für die jeweilige Umsetzung der Richtlinien wurde Jänner 2007 gesetzt (Transparenzrichtlinie, Artikel 31 (1)). Bis zu diesem Zeitpunkt sollten alle EU-Staaten eine oder auch mehrere nationale Institutionen mit diesen Enforcementaufgaben beauftragen.

In den IFRS selbst findet sich kein Hinweis auf die Ausgestaltung von Enforcementeinrichtungen. Das IASB überlässt diese Thematik den anwendenden Staaten. *„We at the IASB are not in the business of regulation and enforcement, but we are in regular contact with those who are and we are always willing to support their efforts.“* (IFRS Foundation 2013). Der nächste Abschnitt widmet sich daher, nach einer Begriffsdefinition, den EU-Rahmenbedingungen und der konkret gewählten Ausgestaltung der Rechtsdurchsetzungsmechanismen in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten.

³ Philippe Maystadt war von 2000 bis 2011 Präsident der Europäischen Investitionsbank (EIB) und belgischer Wirtschafts-, Finanz- und Vize-Premierminister (European Commission 2013b).

2. EU-Rahmenbedingungen des Enforcement und deren Ausgestaltung

Um den Enforcementprozess besser zu verstehen, soll dieser Begriff nachfolgend kurz definiert werden.

Wagenhofer/Ewert ordnen das Enforcement als Kontrollinstanz in den institutionellen Rahmen der Rechnungslegung ein: Innerhalb des Unternehmens erfolgt zunächst die Erfassung der Geschäftstransaktionen (laufende Buchungen) und die Beurteilung wirtschaftlicher Ereignisse im Rahmen der Jahresabschlusserstellung (Bilanzierung) aufgrund gegebener Rechnungslegungsregelungen (nationale Vorschriften oder eben IFRS) unter Berücksichtigung von unternehmensspezifischer Ausnutzung bestehender Wahlrechte bzw. Bilanzierungsspielräume (Bilanzpolitik). Auf der Grundlage dieser Informationen wird der Jahresabschluss erstellt und dem Wirtschaftsprüfungsunternehmen vorgelegt. Nach erfolgter Wirtschaftsprüfung und Kontrolle durch den Aufsichtsrat werden die Daten schließlich veröffentlicht, wodurch diese unternehmensinternen Informationen einer breiten Öffentlichkeit und auch der Kontrolle von öffentlichen bzw. privaten Instanzen zugänglich gemacht werden (u.a. Enforcementbehörden). Neben dieser Pflichtpublizität kann das Unternehmen auch freiwillig Informationen bereitstellen, z.B. in Form von Corporate Social Responsibility (CSR)- oder Nachhaltigkeitsberichten oder im Rahmen von AnalystInnen-Roadshows (freiwillige Berichterstattung) (Wagenhofer/Ewert 2007: 16 ff.).

Die Entscheidungen der AdressatInnen, d.h. der Investorinnen und Investoren, aber auch weiterer Anspruchsgruppen wie z.B. Banken, Zulieferer, bestehender und zukünftiger MitarbeiterInnen etc., basieren dann auf diesen veröffentlichten und geprüften Daten sowie auf den freiwillig zur Verfügung gestellten (zumeist ungeprüften) weiteren Informationen und außerhalb des Unternehmens liegenden Informationsquellen. Wagenhofer/Ewert setzen ans Ende dieses institutionellen Rahmens schließlich die Klagemöglichkeiten der AdressatInnen gegen alle am Prozess Beteiligten. Von diesen Klagemöglichkeiten wird allerdings, abhängig vom zugrunde liegenden Rechtssystem, unterschiedlich häufig Gebrauch gemacht. Wagenhofer/Ewert betonen einerseits das Drohpotenzial der späteren Klagemöglichkeit, welche einen Einfluss auf die Informationsbereitstellung ausübt, beurteilen aber vor allem für Deutschland und Österreich das gerichtliche Durchsetzungssystem als wenig effektiv, vor allem auch im Vergleich zum amerikanischen Klagensystem (Wagenhofer/Ewert 2007: 22 f.).

Enforcement findet in diesem institutionellen Rahmen also nach Veröffentlichung der Informationen statt. Von einer ex ante-Wirkung dieser späteren Überprüfung und der möglichen Konsequenzen bereits auf die Jahresabschlusserstellung kann aber ausgegangen werden. Insofern ist Enforcement daher als eine disziplinierende Maßnahme der Qualitätssicherung zu verstehen. Auch Grünberger versteht Enforcement als „*zweites Standbein*“, um das Vertrauen von Investorinnen und Investoren zu gewinnen, und grenzt es von einer bloßen Qualitätskontrolle der Wirtschaftsprüfung ab (Grünberger 2011: 47). In Erwägungsgrund 16 der IAS-Verordnung wird dies folgendermaßen ausgedrückt: „*Angemessene und strenge Durchsetzungsregelungen sind von zentraler Bedeutung, um das Vertrauen der Anleger in die Finanzmärkte zu stärken.*“

Aus dem durch die IAS-Verordnung definierten Anwendungskreis der IFRS-Rechnungslegung ergibt sich für alle EU-Mitgliedstaaten zunächst eine Konzentration auf Konzernabschlüsse kapitalmarktorientierter Unternehmen mit Sitz in der EU. Betroffen sind davon alle (mittlerweile) 28 EU-Mitgliedstaaten sowie auch Island und Norwegen, die sich als EWR-Staaten freiwillig der Transparenzrichtlinie und der IAS-Verordnung unterworfen haben.⁴ Jedem Land steht es aber frei, darüber hinausgehend noch weitere Unternehmen der Kontrolle durch die Enforcementbehörde zu unterziehen. Insbesondere aufgrund von größen- und rechtsformabhängigen Erleichterungen müssen nicht alle Unternehmen die Gesamtheit der genannten Qualitätssicherungsschritte durchlaufen.

Als eine Maßnahme aus dem „Lamfalussy-Bericht“ (Schlussbericht des Ausschusses der Weisen, Lamfalussy u.a. 2001) wurde 2001 der Ausschuss der europäischen Wertpapierregulierungsbehörden, das Committee of European Securities Regulators (CESR), gegründet, um die Regulierung der Wertpapiermärkte zu verbessern. Mit der IAS-Verordnung, Erwägungsgrund 16, wurde anschließend diese Institution auch als treibende Kraft für die Entwicklung eines gemeinsamen Durchsetzungskonzepts der einheitlichen Rechnungslegungsvorschriften genannt. Bereits in der Prospekt- und auch der Transparenzrichtlinie aus 2003 bzw. 2004 wurde dies weiter konkretisiert und die Ernennung einer zentralen, zuständigen Verwaltungsbehörde („*central competent authority*“) durch die betroffenen Nationalstaaten verlangt, welche für die jeweilige nationale Rechtsdurchsetzung zuständig ist. Diese zentrale Behörde kann wiederum einen Teil ihrer Aufgaben an eine andere zuständige Behörde („*competent authority*“) übertragen. Die konkrete Durchführung der Enforcementprüfungen selbst kann an weitere Organisationen delegiert werden („*delegated authority*“).

Aufgrund dieses gewährten Spielraums lassen sich, ausgehend von einer jedenfalls zu benennenden hauptverantwortlichen Verwaltungsbehörde, drei mögliche Enforcementmodelle identifizieren:

- ein rein staatlich organisiertes Enforcement, wo lediglich öffentliche Verwaltungsbehörden Enforcementprüfungen vornehmen;
- ein privatrechtlich organisiertes Enforcement, wo die Enforcementaufgaben einer privatrechtlichen Einrichtung übertragen werden;
- ein kombiniertes Enforcement, wo eine privatrechtlich organisierte Einrichtung mit einer staatlichen Behörde für die Prüfungstätigkeiten zusammenarbeitet.

Alle drei Ausprägungsformen unterscheiden sich hinsichtlich der Ausgestaltung, wie z.B. im Vorhandensein von Sanktionsmitteln, ehrenamtlich vs. hauptberuflich tätigen Prüfenden, bei Finanzierungsfragen etc. (siehe z.B. Hütten/Lorson 2002 für eine Gegenüberstellung der Modelle). Aufgrund der gewährten Freiheiten in der Umsetzung haben sich in den EU-Mitgliedstaaten alle drei Modelle etabliert.

⁴ Auch Liechtenstein ist im ESMA Board of Supervisors and National Competent Authorities vertreten, wird aber in den weiteren Dokumenten zum Enforcementprozess nicht separat genannt.

Um die Enforcementaktivitäten einheitlich zu gestalten, veröffentlichte das CESR zwei Standards, No. 1 im März 2003 und No. 2 im April 2004. In diesen Standards wurden Empfehlungen zum Aufbau der jeweiligen nationalen Enforcementbehörde(n) gegeben, welche z.B. neben weiteren Bereichen die Unabhängigkeit der Behörde, die Ausstattung mit ausreichenden Rechten gegenüber den zu prüfenden Unternehmen sowie die Zuweisung von Ressourcen thematisieren.

In einem ersten Zwischenbericht des CESR zeigte sich, dass bis zum Jahr 2006 erst 10 EU-Mitgliedstaaten sowie Norwegen als EWR-Staat einen Enforcementmechanismus eingeführt hatten, der allen in den beiden Standards formulierten Prinzipien entsprach, und weitere zehn Länder (9 EU-Staaten und Island) den Empfehlungen zumindest teilweise gefolgt waren und mit Enforcementprüfungen des Berichtsjahrs 2005 begonnen hatten. Aufgrund der unterschiedlich großen Kapitalmärkte waren durch die vollständige bzw. teilweise Umsetzung des Enforcementmechanismus in diesen 21 Ländern bereits rund 75% der betroffenen EU-Unternehmen erfasst. Die verbleibenden acht Länder (Irland, Litauen, Luxemburg, Österreich, Rumänien, Schweden, Slowakei und Ungarn) hatten 2006 noch keine Enforcementaktivitäten gesetzt (CESR 2007: 7 f. Zu Liechtenstein wurden in dem Zwischenbericht keine Angaben gemacht).

Da man, auch angesichts der Finanzkrise, die Schwächen des bisherigen, rein auf Empfehlungen basierenden Systems erkannte, wurde im „De-Larosière-Bericht“ aus dem Jahr 2009 vorgeschlagen, eine neue europäische Aufsichtsbehörde mit erweiterten Rechten einzurichten (de Larosière u.a. 2009: Empfehlung 18: 54). Mit der Verordnung 1095/2010 wurde die European Securities and Markets Authority (ESMA) eingerichtet und beauftragt, die konsistente Anwendung der EU-Rechtsvorschriften im Bereich der Rechnungslegung zu überwachen. Diese unabhängige europäische Behörde mit eigener Rechtspersönlichkeit übernahm ab 1.1.2011 die Aufgaben des CESR und arbeitet seither eng mit den ebenfalls 2011 neu eingerichteten Banken- und Versicherungsaufsichtsbehörden [European Banking Authority (EBA) und European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA)] zusammen. Hauptaufgabe der ESMA ist die Konvergenz in der Überwachung und die Reduktion von regulatorischen Arbitragemöglichkeiten (ESMA 2013a: 5).

Mit Stand 31.12.2012 veröffentlichte die ESMA einen Bericht über den aktuellen Umsetzungsstand. In 20 EU- und den beiden EWR-Staaten wurde nur jeweils eine zentrale Verwaltungsbehörde beauftragt. In Großbritannien und Irland sind zwei Behörden befasst, eine für die laufende Finanzberichterstattung und eine für Wertpapierprospekte bei Börsenzulassung. In Dänemark arbeiten zwei Behörden zusammen: eine für die gesamte Finanzberichterstattung von Unternehmen des Finanzsektors („financial entities“) und eine weitere für die Berichterstattung aller anderen Unternehmen („non-financial entities“). In Portugal gibt es insgesamt drei beteiligte Institutionen: die Börsenaufsicht für alle berichterstattenden Unternehmen, welche allerdings mit den Aufsichtsbehörden für Finanzinstitutionen und Versicherungen zusammenarbeitet. Von der Möglichkeit zur Delegation machten zum 31.12.2012 nur zwei Länder Gebrauch. In Schweden arbeiten drei Institutionen zusammen, darunter auch die NASDAQ OMX Stockholm. In Deutschland wurde 2005 ein zweistufiges Verfahren eingerichtet, mit der Deutschen Prüfstelle für

Rechnungslegung (DPR) als privatrechtlich organisierter Institution und der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) als zuständiger Behörde (ESMA 2013a: 7 und 22).

Österreich wird in diesem ESMA-Bericht separat angeführt: „*Austria was the last country in the European Union that did not have a formal IFRS enforcement process.*“ (ESMA 2013a: 7). Erst im Dezember 2012 wurde das Rechnungslegungs-Kontrollgesetz veröffentlicht, und die ESMA ging zu diesem Zeitpunkt davon aus, dass Österreich ein zweistufiges Enforcementsystem einführen wird, welches ebenfalls die Delegationsmöglichkeit vorsieht. Diese ESMA-Einschätzung hat sich als zutreffend herausgestellt, wie im nachfolgenden Abschnitt dargestellt wird.

Im Jahr 2012 wurden von den europäischen Enforcementbehörden insgesamt rund 1.050 Zwischen- und Jahresabschlüsse überprüft, wodurch ca. 17% der betroffenen Unternehmen erfasst wurden. Als Ergebnis dieser Überprüfungen wurden 35 Überarbeitungen veranlasst („revised financial statements“), rund 160 Fehler- oder andere Veröffentlichungen gefordert und rund 300 Mal wurden Korrekturen für zukünftige Finanzberichte gefordert. Zusätzlich wurden noch in rund 300 Fällen die berichtenden Unternehmen informiert, ohne jedoch Veröffentlichungen oder Korrekturen zu verlangen (ESMA 2013a: 17 f.).

Als wichtiges Ergebnis aus der Koordination der europäischen Enforcementaktivitäten liegen der ESMA Informationen über Bereiche vor, in denen es öfters zu abweichenden Auslegungen der eher prinzipienbasierten IFRS kommt und wo daher ausreichende Anleitung zur korrekten Standardanwendung fehlt. Dies kann anschließend entsprechend an das IASB weitergeleitet und bei der Neugestaltung bzw. Überarbeitung der IFRS berücksichtigt werden (ESMA 2013a: 6).

Alle mit der ESMA zusammenarbeitenden EU- und EWR-Enforcementbehörden nehmen auch in regelmäßigen Abständen an Sitzungen teil, wo Erfahrungen ausgetauscht werden können und Enforcementfälle vor oder nach Entscheidung seitens der nationalen Enforcementbehörde diskutiert werden können. Diese European Enforcers Coordination Sessions (EECS) sind ein wichtiges Instrument, um für ausreichende Konvergenz der Enforcemententscheidungen zu sorgen (ESMA o.J. und ESMA 2014b: 3).

Darüber hinaus wurde bereits 2005 eine Datenbank eingerichtet, in der Enforcemententscheidungen und Erfahrungen nach den Kriterien „Wesentliche Fehler“, „Komplexität der Fakten und Umstände“ und „Potenzial, mit anderen Enforcemententscheidungen in Konflikt zu geraten“, ausgetauscht werden. Bis zum 31.12.2012 wurden 250 offenstehende Fragen und 600 Entscheidungen in die Datenbank eingetragen (ESMA 2013a: 14). Aus dieser vertraulichen Datenbank werden in regelmäßigen Abständen Auszüge veröffentlicht, um so z.B. auch den berichterstattenden Unternehmen einen Einblick in die Enforcemententscheidungen zu geben.

Des Weiteren werden auch Weiterbildungsveranstaltungen angeboten, so z.B. in 2012 zu den neuen Standards IFRS 10 bis 13, wodurch bereits im Vorfeld auf mögliche Herausforderungen bei der Enforcementprüfung hingewiesen werden kann (ESMA 2013a: 15).

Im Juli 2013 legte die ESMA Vorschläge vor, um die CESR-Standards zu überarbeiten und damit aufbauend auf den bisherigen Erfahrungen für eine weitere Vereinheitlichung der unterschiedlichen nationalen Enforcementprozesse zu sorgen (ESMA 2013b). Zu diesen Vorschlägen sind bis Oktober 2013 mehr als 30 Stellungnahmen von verschiedenen Anspruchsgruppen eingelangt. Aus deutscher Sicht wurde z.B. eine sprachliche Präzisierung gefordert, um das bislang als erfolgreich beurteilte zweistufige Modell nicht zu gefährden (Hommelhoff/Gundel 2014).

Durch die als Folge des Maystadt-Berichts begonnene Reform des Übernahmeprozesses und der EFRAG (siehe Abschnitt 1) wird es auch zu Änderungen in der Zusammenarbeit mit den drei europäischen Aufsichtsbehörden (ESMA, EBA und EIOPA) kommen. In einem Brief an Kommissar Barnier legten diese drei Behörden ihre Bedenken offen, dass der Übernahmeprozess teilweise an eine privatrechtliche Organisation, nämlich die EFRAG, übertragen ist, wodurch die Verfasser des Schreibens die Wahrung der öffentlichen Interessen gefährdet sehen (ESMA 2014a).

Der bestehende große Spielraum in der konkreten Ausgestaltung des nationalen Enforcementprozesses führte zu einem Nebeneinander verschiedener Konzepte, die aber durch bestimmte Vorgaben seitens der ESMA, z.B. zu jährlichen Prüfungsschwerpunkten, in ihrer Arbeitsweise harmonisiert werden. Österreich konnte durch die erst späte Umsetzung daher schon auf einen gewissen Erfahrungsstand zurückgreifen. Das konkret gewählte Enforcementmodell sowie ein kurzer Überblick über die Entwicklung finden sich im folgenden Abschnitt.

3. Das österreichische Enforcementmodell

Das im Dezember 2012 beschlossene Rechnungslegungs-Kontrollgesetz (RL-KG) ist mit 1.7.2013 in Kraft getreten und ist erstmals auf Informationen jenes Geschäftsjahres anzuwenden, welches nach dem 30.12.2013 endet. Eine Evaluierung des Gesetzes durch das Finanzministerium ist bis spätestens Ende des Jahres 2015 geplant.

Das österreichische Rechnungslegungs-Kontrollgesetz (RL-KG) orientiert sich in der Ausgestaltung des Enforcementprozesses weitgehend am deutschen Modell, wodurch es sich gleichzeitig von der Mehrzahl der europäischen Modelle unterscheidet.

Das in Österreich gewählte Modell sieht ebenfalls eine Aufgabendelegation vor: Die Finanzmarktaufsicht (FMA) als zentrale zuständige Behörde hat die Prüfungsaufgaben an die Österreichische Prüfstelle für Rechnungslegung (OePR) übergeben, kann aber auch ihrerseits Prüfungen wahrnehmen. Im Vergleich zum deutschen zweistufigen Verfahren wird das österreichische aufgrund der weitreichenden Durchgriffsrechte der FMA daher als „eineinhalbstufig“ gesehen, da der Übergang zwischen den beiden Instanzen fließend ist (Vortrag Berger (DPR) 2013 in Gaber/Groß 2013: 288).

Die FMA ist gemäß § 7 Abs 1 RL-KG für die internationale Zusammenarbeit und auch den gegebenenfalls erforderlichen Datenaustausch zuständig. Sie ist daher auch Mitglied in der EECS (siehe Abschnitt 2) und muss die OePR über die internationale Zusammenarbeit informieren. Die OePR ihrerseits muss die FMA bei der internationalen Zusammenarbeit unterstützen.

Die OePR ist ein privatrechtlicher, unabhängiger und nicht auf Gewinn ausgerichteter Verein. Neben den ehrenamtlichen Mitgliedern des Vereins OePR, welche auch den Vorstand (derzeit 5 Personen) sowie den Nominierungsausschuss (derzeit 7 Personen) stellen, wurden eine hauptamtlich tätige Geschäftsstelle (derzeit 1 Person) sowie eine für die eigentlichen Prüfungen selbst zuständige operative Prüfstelle eingerichtet. Mit Stand April 2014 sind drei der 12 ehrenamtlich tätigen Personen weiblich (OePR o.J.: Vereinsorgane).

In der Mitgliederzusammensetzung des Vereins zeigt sich das Ziel einer breiten Einbindung unterschiedlicher Interessengruppen. Dazu zählen Interessenvertretungen der Unternehmen (Wirtschaftskammer, diverse Fachverbände, IV, Aktienforum), der Wirtschaftsprüfungsunternehmen (KWT, IWP), der Banken und auch der ArbeitnehmerInnen (Bundesarbeitskammer). Weiters ist auch der Beirat für Rechnungslegung und Abschlussprüfung (AFRAC) Mitglied der OePR.

Auf der Website der OePR wird auf die (geplante) unabhängige Prüfungstätigkeit durch weisungsfreie Prüferinnen und Prüfer verwiesen und weiters „*ein durchgehendes Sechs-Augen-Prinzip*“ genannt, welches potenzielle Unvereinbarkeiten verhindern und die Qualität der Prüfungsleistung sicherstellen soll.

In § 8 Abs 3 RL-KG wird darauf hingewiesen, dass bei Prüfungen keine Personen mitwirken dürfen, bei denen aufgrund von geschäftlichen, finanziellen oder persönlichen Beziehungen eine mögliche Befangenheit bestehen kann. Weiters besteht ein Mitwirkungsverbot bei der Enforcementprüfung für Abschlussprüferinnen und -prüfer, bei denen in den letzten drei Jahren einer der in § 271 Abs 2 UGB genannten Befangenheits- und Ausschlussgründe vorliegt. Dazu zählt z.B. die Mitarbeit im Unternehmen oder in dessen Aufsichtsrat oder das Halten von Anteilen an dem zu prüfenden Unternehmen. In einer aktuellen Informationsbroschüre beschreibt die OePR die Anforderungen an die Prüferinnen und Prüfer folgendermaßen: Diese müssen „*langjährige Erfahrung in ausführenden, prüfenden, beratenden, überwachenden oder lehrenden Tätigkeiten auf dem Gebiet der Rechnungslegung nachweisen [...]*“ (OePR 2013: 5).

Die Prüfungen werden gemäß § 1 Abs 1 RL-KG im Interesse der Öffentlichkeit an einer richtigen Finanzberichterstattung durchgeführt. Es sind sowohl Anlassprüfungen als auch stichprobenartige Prüfungen vorgesehen. Anlassprüfungen setzen gemäß Erläuterung zu § 2 Abs 1 RL-KG einen konkreten Anhaltspunkt für eine fehlerhafte Anwendung der Rechnungslegungsvorschriften voraus. Liegt offensichtlich kein öffentliches Interesse vor, so ist gemäß Erläuterung zu § 2 Abs 1 trotz vorliegendem Anhaltspunkt keine Prüfung einzuleiten, wenn „*die Auswirkungen belanglos und die Verstöße unwesentlich sind*“.

Für die stichprobenartigen Prüfungen wird ein jährlicher Prüfplan mit Prüfungsschwerpunkten erstellt, die über die Website der FMA eingesehen werden können. Diese werden von der Prüfungsstelle selbst vorgeschlagen und von der FMA letztlich festgelegt, wobei auf die von der ESMA angekündigten Schwerpunkte Bedacht genommen werden muss (OePR o.J.: Prüfungen). In den Erläuterungen zu § 2 Abs 1 RL-KG werden für die Festlegung der Stichprobe eine Schichtung der Unternehmen in verschiedene Gruppen (nach Umsatz, Marktsegment) sowie themenbezogene Kriterien genannt.

Was unterliegt in Österreich der Prüfung?

Überprüft wird gemäß § 2 Abs 1 RL-KG ob „*die Jahresabschlüsse, Lageberichte, Konzernabschlüsse und Konzernlageberichte*“ sowie weitere Veröffentlichungen, die nach dem Börsengesetz vorgeschrieben sind, den nationalen und internationalen Rechnungslegungsvorschriften entsprechen. Zu den weiteren Veröffentlichungen zählen z.B. Ad-hoc-Meldungen, Zwischenberichte, Halbjahresfinanzberichte oder Beteiligungsmeldungen (Nowotny 2013: 30). Basis für die Erstellung dieser Berichte und damit der Prüfungen ist neben den IFRS daher auch österreichisches nationales Recht.

Der Fokus liegt dabei gem. § 2 Abs 2 RL-KG auf den zuletzt veröffentlichten Jahres- und Konzernabschlüssen sowie auf den Halbjahresfinanzberichten des laufenden Geschäftsjahres und des Vorjahres. Der Bestätigungsvermerk durch das Wirtschaftsprüfungsunternehmen unterliegt explizit nicht der Prüfung. Der Corporate Governance-Bericht ist nicht Teil der Aufzählung in § 2 Abs 1 und damit ebenfalls nicht Gegenstand der Prüfung (Nowotny 2013: 30).

Der Prüfungsumfang erweitert sich, wenn entweder die Zusammenarbeit mit der OePR verweigert wird oder wenn die FMA Zweifel an den Ergebnissen der OePR-Prüfung hat (Nowotny 2013: 30).

Welche Unternehmen unterliegen der Prüfung in Österreich?

Unternehmen, deren Aktien oder sonstige Wertpapiere (also z.B. Anleihen, Genussscheine, Zertifikate) zum Handel am geregelten Markt der Wiener Börse zugelassen sind, unterliegen der Prüfung im Sinne des Rechnungslegungs-Kontrollgesetzes (Nowotny 2013: 30). Zum geregelten Markt zählen in Wien der amtliche Handel und der geregelte Freiverkehr. Darunter fielen, gemäß der veröffentlichten Jahresstatistik im Börsenjahr 2013 152 Emittenten an der Wiener Börse (Wiener Börse 2014). In dieser Zahl können Unternehmen auch doppelt erfasst sein, sofern sie neben Aktien z.B. auch Anleihen über die Börse platziert haben. Gaber/Groß gehen daher von rund 120 betroffenen Unternehmen aus (Gaber/Groß 2013: 288).

Wie wird geprüft?

Der zukünftige Ablauf einer Prüfung durch die Prüfstelle, wie ihn die OePR auf ihrer Website beschreibt, wird in Abbildung 1 dargestellt.

Der Prüfprozess durch die OePR beginnt, wenn sich das Unternehmen freiwillig zur Mitwirkung bereit erklärt. Im Fall einer festgestellten fehlerhaften Rechnungslegung wird dem Unternehmen eine angemessene Frist eingeräumt, um das Ergebnis zu prüfen und sich damit einverstanden zu erklären. Dies wird der FMA zusammen mit dem Prüfergebnis mitgeteilt, welche dann ihrerseits die Fehlerveröffentlichung anordnen kann.

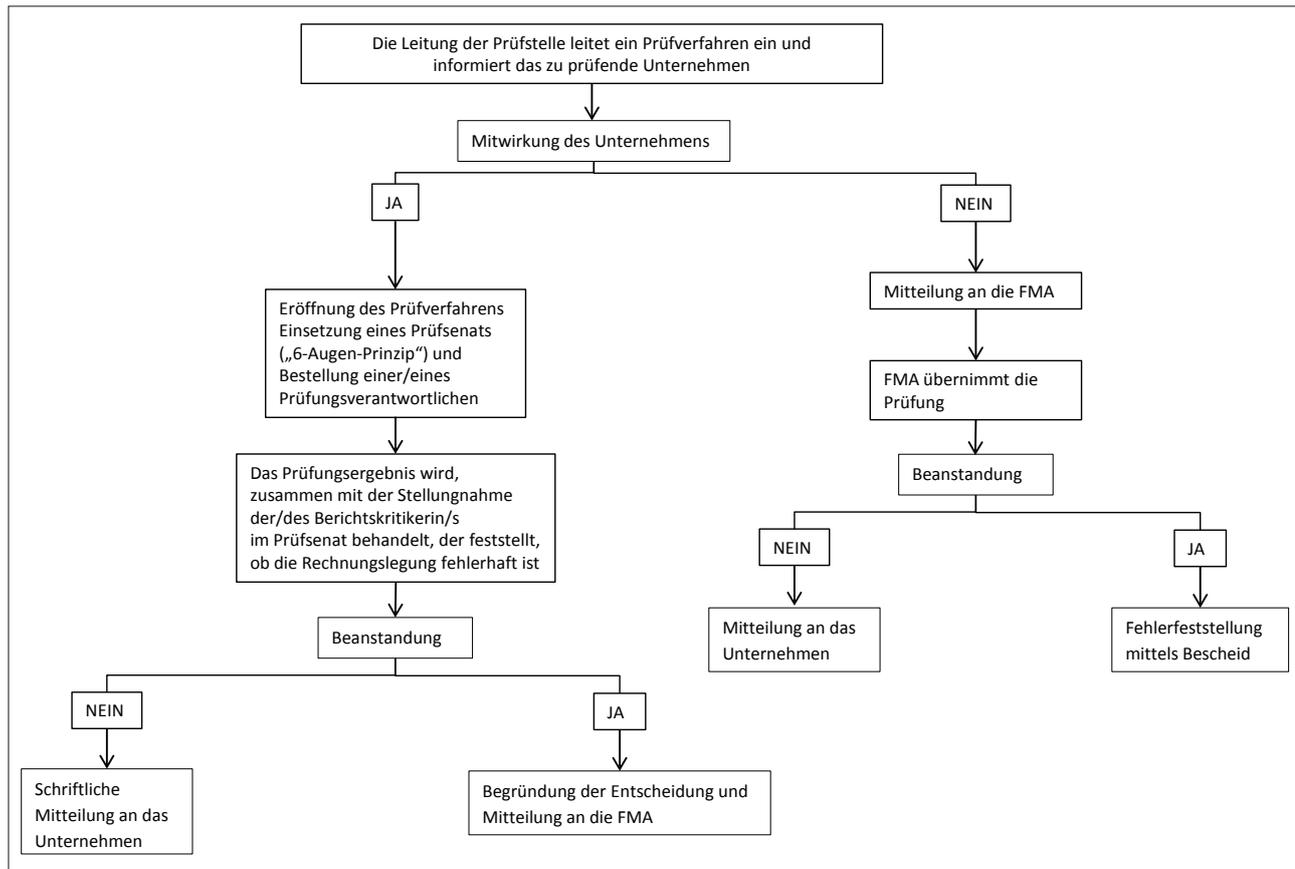
Die FMA entscheidet gemäß § 5 „nach Maßgabe des öffentlichen Interesses an der Richtigkeit der Finanzberichterstattung“ in Form eines Bescheids, ob das Unternehmen den Fehler inklusive Begründung und Hinweisbekanntmachung veröffentlichen muss. Das Kapitalmarktgesetz sieht hier in § 10 Abs 3 Z 3-5 drei Möglichkeiten zur elektronischen Veröffentlichung vor: die Unternehmenswebsite, die Website der Wiener Börse oder jene der FMA selbst bzw. einer von der FMA beauftragten Einrichtung.

§ 5 Abs 2 RL-KG sieht vor, dass auf die Fehlerveröffentlichung auf Antrag des Unternehmens auch verzichtet werden kann, sofern diese den „berechtigten Interessen“ des Unternehmens schaden würde. Die Erläuterungen sehen hier eine Abwägung zwischen den Unternehmensinteressen und den Informationsinteressen des Anlegerpublikums vor, die wohl in jedem Einzelfall vorzunehmen sein wird.

Dies ist ein klarer Unterschied zum deutschen Modell, wo alle festgestellten Fehler veröffentlicht werden müssen und damit Unternehmen mit fehlerhafter Berichterstattung „an den Pranger gestellt“ werden. Von diesem „name and shame“-Prinzip, wie es etwa auch die Börsenaufsicht SEC in den USA verfolgt, sollte jedenfalls eine abschreckende Wirkung ausgehen, da es für kein Unternehmen wünschenswert ist, wiederholt als Verfasser falscher Informationen dargestellt zu werden, unabhängig vom konkreten Fehler bzw. Fehlerausmaß (für SEC-Prinzip Hitz et al. 2012: 254, siehe dazu auch Höller 2013)

Verweigert das Unternehmen die Mitwirkung, so übernimmt die FMA die Prüfung. In § 3 Abs 1 RL-KG werden zwei weitere Situationen genannt, in denen die FMA die Prüfung selbst übernimmt, nämlich wenn Zweifel an der Richtigkeit der OePR-Ergebnisse oder der ordnungsgemäßen Durchführung bestehen oder wenn „die Prüfungsdurchführung durch die FMA unter Berücksichtigung des öffentlichen Interesses an der Richtigkeit der Rechnungslegung unter Wahrung der in § 18 Abs 1 AVG genannten Grundsätze in Einzelfällen geboten ist.“ Diese Grundsätze aus dem Allgemeinen Verwaltungsverfahrensgesetz umfassen z.B. die zweckmäßige, rasche und auch kostensparende Vorgehensweise durch die Behörde.

Die Unternehmen selbst haben ihrerseits kein Anrecht darauf, nur von der Prüfstelle geprüft zu werden; die FMA kann weitgehend nach freiem Ermessen Prüfungen an sich ziehen.

Abbildung 1: Geplanter Ablauf einer Prüfung durch die OePR

Quelle: Eigene Darstellung (www.oepr-afrep.at/pruefungen)

§ 4 RL-KG regelt sowohl die Auskunftspflicht als auch die Pflicht zur Unterlagenvorlage gegenüber der FMA und den Personen, derer sich die FMA bei der Prüfung bedient, sowie das Recht zum Betreten von Räumen durch die prüfende Institution (mit Ausnahme von Privaträumen Auskunftspflichtiger). In § 9 Abs 1 RL-KG wird weiters geregelt, dass im Fall der Mitwirkung des Unternehmens auch gegenüber der Prüfstelle richtige und vollständige Auskünfte erteilt werden müssen.

Für Abschlussprüferinnen und -prüfer ist die Auskunftspflicht beschränkt. Der den Abschluss prüfenden Person kommt eine wichtige Rolle im Enforcementprozess zu: einerseits im Dialog mit dem berichtenden Unternehmen bei der Abklärung von offenen Bilanzierungsfragen und andererseits aufgrund eben dieser Auskunftspflicht gegenüber der prüfenden Institution. In der Erläuterung zu § 9 Abs 1 RL-KG findet sich explizit ein Verweis auf die vorherige Entbindung von der Verschwiegenheitspflicht durch das geprüfte Unternehmen, bevor die abschlussprüfenden Personen der Prüfstelle Auskünfte erteilen dürfen. In § 4 Abs 1 findet sich dieser Hinweis gegenüber der FMA nicht. Allerdings wird die Auskunftspflicht auf Fragen der Rechnungslegung und Erkenntnisse in Zusammenhang mit der Prüftätigkeit beschränkt. Nowotny geht daher davon aus, dass auch ohne explizite Entbindung von der Verschwiegenheitspflicht durch das berichtende

Unternehmen die Auskunftspflicht und Mitwirkungspflicht der abschlussprüfenden Personen gegenüber der FMA durchgesetzt werden kann (Nowotny 2013: 31).

Die FMA ist gemäß § 6 Abs 1 RL-KG, die OePR gem. § 10 Abs 3 verpflichtet, die Kammer der Wirtschaftstreuhänder zu informieren, falls Tatsachen vorliegen, die auf eine Berufspflichtverletzung von Seiten der abschlussprüfenden Personen hindeuten. Bei begründetem Verdacht, dass wesentliche Mängel in der Qualitätssicherung des Abschlussprüfungsprozesses bestehen, muss die FMA den Arbeitsausschuss für externe Qualitätsprüfung informieren.

Bei Verdacht auf Vorliegen eines Verstoßes gegen börsenrechtliche Vorschriften muss die FMA von Amts wegen selbst tätig werden und das Börsenunternehmen (d.h. die Wiener Börse) informieren. Liegt der Verdacht auf Geldwäscherei oder Terrorismusfinanzierung vor, muss das Bundesministerium für Inneres unverzüglich in Kenntnis gesetzt werden.

Amtshilfe durch staatliche Organe gem. § 21 FMABG ist ebenfalls vorgesehen. Die Möglichkeiten für ein Unternehmen, ein bevorstehendes Prüfungsverfahren ganz abzuwenden oder auch nur länger hinauszuzögern, werden daher eher als gering eingeschätzt (Nowotny 2013: 30).

Ein im Rahmen einer direkten FMA-Prüfung festgestellter Fehler in der Rechnungslegung ist gemäß § 5 Abs 1 RL-KG mittels Bescheid festzustellen. Als mögliche Konsequenzen einer vorsätzlich falschen oder unvollständigen Auskunft an die OePR oder die FMA (das entspricht einer Verwaltungsübertretung) wird in § 13 Abs 1 RL-KG ein Strafausmaß von bis zu 100.000 € genannt, wobei die verhängten Geldstrafen dann dem Bund zufließen.

Stellt die FMA in ihrer Prüfung keinen Fehler fest, so ist dies dem Unternehmen mitzuteilen.

Ab wann die Rechnungslegung als „fehlerhaft“ zu bezeichnen ist, wird im RL-KG nicht näher definiert. Auch fehlt ein entsprechender Hinweis in den erläuternden Bemerkungen zum Gesetz, weshalb hier ein unbestimmter Gesetzesbegriff vorliegt, welcher der Auslegung bedarf. Eine Wesentlichkeitsgrenze, welche z.B. wertmäßig kleine Fehler ausschließen würde, findet sich ebenfalls nur „versteckt“ in den Erläuterungen zu § 2 Abs 1 RL-KG, wo bei konkreten Anhaltspunkten zu lediglich unwesentlichen Verstößen das Vorliegen eines öffentlichen Interesses verneint wird und die Anlassprüfung daher unterbleibt (Schlager-Haider 2013: 302 f.). In den IFRS findet sich eine Definition für Bilanzierungsfehler in IAS 8, wo definiert wird, dass diese aus der falschen Anwendung oder der Nichtberücksichtigung von Informationen entstehen, wobei diese Informationen bei Genehmigung des IFRS-Abschlusses verfügbar waren oder zumindest mit vertretbarem Aufwand beschaffbar gewesen wären. Als wesentlich wird ein Fehler dann bezeichnet, wenn er nach Art oder Betrag die Entscheidungen der Bilanzleser und -leserinnen beeinflussen könnte (Grünberger 2011: 378f.).

§ 10 RL-KG enthält auch Hinweise zur Haftung des Bundes für von der Prüfungsstelle zugefügte Schäden, womit eine direkte Haftung der Prüfungsstelle selbst, ihrer Organe und Bediensteten gegenüber dem geschädigten Unternehmen ausgeschlossen wird. Der Bund kann im Fall der

Schadenersatzleistung seinerseits von den Organen und Bediensteten der Prüfstelle Rückerstattung gemäß Amtshaftungsgesetz verlangen. § 11 RL-KG regelt schließlich die Verschwiegenheitspflicht der Beschäftigten der Prüfstelle, insbesondere Geschäfts- und Betriebsgeheimnisse sowie personenbezogene Daten betreffend, die auch nach Beendigung der Tätigkeit für die Prüfstelle gilt. In der Erläuterung zu § 11 wird diese Verschwiegenheitspflicht auch auf das von der Prüfstelle ermittelte Prüfergebnis ausgedehnt.

Wer bezahlt für die OePR?

Gemäß § 12 Abs 1 RL-KG erfolgt die Finanzierung der OePR durch einen jährlichen Fixbetrag der kapitalmarktorientierten Unternehmen selbst in Höhe von 7.500 € (in 2013 herabgesetzt auf 3.750 €, OePR o.J.: Finanzierung) ergänzt um einen zusätzlichen Betrag, der sich an der jeweiligen Börsenkapitalisierung des Unternehmens bemisst. Weiters tragen die Mitglieder der Prüfstelle durch einen jährlichen Fixbetrag von 10.000 € zur Finanzierung der Prüfstelle bei. Der jährliche variable Betrag richtet sich dabei nach dem von der Prüfstelle zur erstellenden Wirtschaftsplan und soll jenen Anteil abdecken, der nach Berücksichtigung der Fixbeträge noch offen ist. Rechnet man nur mit den Fixbeträgen (aktuell 17 Mitglieder und ca. 120 Unternehmen), ergibt sich folglich ein Budget von mindestens 1 Mio. € zur Administration und Durchführung der Prüfungen.

Die Finanzierung der FMA, und allenfalls benötigter Personen für die direkte Prüftätigkeit, erfolgt gemäß § 19 FMABG nach der Kostentragungsregel. In der Erläuterung zum RL-KG wird darauf hingewiesen, dass aufgrund des zweistufigen Prüfprozesses nur von geringen zusätzlichen Kosten für die öffentliche Hand auszugehen ist.

Bereits in einem Positionspapier aus dem Jahr 2010 legte das Aktienforum zusammen mit der Industriellenvereinigung, dem CFO Club Austria und dem IWP dar, dass nicht nur auf eine effektive Prüfung durch praxiserfahrene Expertinnen und Experten, sondern vor allem auch auf ein effizientes Verfahren für „*einen im internationalen Vergleich kleinen Finanzplatz wie Österreich*“ geachtet werden sollte. Eine unverhältnismäßige Kostenbelastung der Unternehmen sollte vermieden werden, um auch kleineren Emittenten den Zugang zum Kapitalmarkt nicht zu erschweren (Aktienforum u.a. 2010: 2).

An die Deutsche Prüfstelle müssen die vom Enforcementprozess erfassten Unternehmen in Deutschland beispielsweise eine größenabhängige Gebühr von 250 bis 15.000 € entrichten. Die Vereinsmitglieder leisten zusätzlich einen vergleichsweise geringen jährlichen Beitrag von 1.000 € (Rasinger 2013). Im Jahr 2013 lagen die Kosten der Prüftätigkeit der DPR bei 5,4 Mio. € (DPR 2014: 2).

KleinanlegerInnenvertretungen, wie z.B. der Interessenverband für Anleger (IVA), sind in Österreich derzeit nicht Mitglied im OePR-Verein, da der Mitgliedsbeitrag eine große finanzielle Hürde

darstellt. Die Befürchtung, dass die Prüfstelle aufgrund des starken Gewichts der Interessenvertretungen der Unternehmen und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften damit zu einer „*Veranstaltung der Prüfer und Geprüften*“ werden könnte, wurde bereits geäußert (Rasinger 2013 und auch Höller 2013).

Warum erfolgte die Umsetzung der Transparenzrichtlinie in Österreich erst so spät?

Bereits 2003 hatte das Institut österreichischer Wirtschaftsprüfer (IWP) begonnen, erste Überlegungen zum Aufbau eines österreichischen Enforcementprozesses zu formulieren (IWP 2006). Das Austrian Financial Reporting and Auditing Committee (AFRAC, Beirat für Rechnungslegung und Abschlussprüfung) veröffentlichte im Mai 2006 eine Stellungnahme mit Vorschlägen zur konkreten Ausgestaltung (AFRAC 2006a und 2006b).

Im Juli 2006, und damit noch im EU-konformen Zeitplan, wurde vom Finanzministerium ein Enforcementstellen-Gesetzesentwurf (EnfStG-Entwurf) mit einer Frist für Stellungnahmen bis 29.9.2006 vorgelegt (BMF 2006). Dieser enthielt im ersten Abschnitt in § 1 die Einrichtung eines unabhängigen, weisungsfreien, privatrechtlichen Vereins mit dem Namen „Austrian Review Panel“ als Prüfstelle für die Einhaltung von Rechnungslegungsvorschriften.

§ 2 Abs 1 EnfStG-Entwurf enthielt neben den Stichproben- und anlassbezogenen Prüfungen noch einen zusätzlichen Grund für das Tätigwerden dieser Prüfstelle, nämlich auf Verlangen des Börsenberufungssenats. Dieser wurde im 2. Abschnitt des Entwurfs gleichzeitig als zuständige Enforcementbehörde genannt und sollte nur tätig werden, wenn das Unternehmen die Mitwirkung gegenüber der Prüfstelle verweigert hat oder Zweifel am Ergebnis der Prüfstelle oder an der ordnungsgemäßen Durchführung durch diese bestünden. Der Hinweis, dass auf Antrag des Unternehmens die Fehlerveröffentlichung auch unterbleiben kann, falls diese geeignet wäre, den berechtigten Interessen des Unternehmens zu schaden, fand sich bereits in diesem ersten Entwurf in § 11 Abs 2.

Zwischen 14.8 und 30.10.2006 wurden insgesamt 23 unterschiedlich umfangreiche Stellungnahmen zum Gesetzesentwurf verfasst und an den österreichischen Nationalrat übermittelt, z.B. von Unternehmensvertretern (Industriellenvereinigung, Aktienforum, Österr. Raiffeisenverband, Telekom Austria), von Bundes- und Landesbehörden (darunter z.B. Amt der Tiroler Landesregierung, Bundeskanzleramt, Justizministerium), von der Kammer der Wirtschaftstreuhänder, dem Institut Österreichischer Wirtschaftsprüfer und von der Bundesarbeitskammer (Österreichisches Parlament (o.J.)).

Von den Landesbehörden kamen überwiegend keine Einwendungen. Es wurde lediglich gefordert, dass ein dem Umfang der Geldstrafe entsprechender Rahmen für Ersatzfreiheitsstrafen vorgesehen werden sollte (siehe z.B. 1/SN-419/ME).

Im Gegensatz zu den anderen Bundesländern sah allerdings das Amt der Vorarlberger Landesregierung keine europarechtlich zwingenden Gründe, eine weitere Prüfinstitution für börsennotierte Unternehmen zu schaffen, da dies ohnehin bereits Aufgabe der abschlussprüfenden Personen sei (17/SN-419/ME). Auch die Wiener Börse kam in ihrer sehr umfangreichen Stellungnahme zu dem Ergebnis, dass „*die Durchsetzung der Einhaltung der Vorschriften über die Rechnungslegung bereits auf Grundlage der bestehenden Rechtslage (Rechnungslegungsvorschriften und flankierende Strafbestimmungen) gewährleistet ist*“ und die Schaffung einer eigenen neuen Enforcementbehörde daher nicht erforderlich sei und aus Gründen der „*Sparsamkeit, Wirtschaftlichkeit und Zweckmäßigkeit der Verwaltung*“ unterbleiben sollte (8/SN-419/ME: 2). Auch die Industriellenvereinigung bezeichnete in ihrer Stellungnahme das zum damaligen Zeitpunkt zur Verfügung stehende rechtliche Instrumentarium als ausreichend zur Einhaltung von gesetzlichen Rechnungslegungsvorschriften, verwies aber auf den „*internationalen Trend und Standard*“ zur Einrichtung einer Enforcementstelle, dem sich Österreich nicht entziehen könne (19/SN-419/ME: 1).

Zentrale weitere Kritikpunkte betrafen die konkrete Zusammensetzung des privatrechtlichen Vereins und die Überschneidungen im Aufgabenbereich zwischen FMA, Qualitätskontrollbehörde, Prüfstelle und Börsenberufungssenat als Enforcementbehörde. Auch das mangelnde Know-how und die fehlende Prüfinfrastruktur beim Börsenberufungssenat wurden angesprochen.

Die Finanzierungsfrage der Prüfstelle wurde ebenfalls diskutiert. Gerade die Nichtberücksichtigung von größenabhängigen Finanzierungserleichterungen oder fehlende Ergänzungen im Gesetzestext zur Vermeidung von Doppelprüfungen, falls das Unternehmen an mehreren europäischen geregelten Märkten notiert ist, wurden öfters als Kritikpunkte genannt. Von Interessenvertretungen der berichtenden Unternehmen wurde eine stärkere Finanzierung durch die öffentliche Hand gefordert.

In mehreren Stellungnahmen wurde kritisiert, dass zwar einerseits der Bestätigungsvermerk der abschlussprüfenden Institution explizit nicht Teil der Enforcementprüfung sein sollte, dass aber gleichzeitig eine Berichtspflicht der Prüfstelle und der Behörde an die Kammer der Wirtschaftstreuhänder (KWT) bei Verdacht auf Vorliegen einer Berufspflichtverletzung bestünde.

Von der Oesterreichischen Nationalbank und auch der Bundesarbeitskammer wurde gefordert, dass die Fehlerveröffentlichung nach Maßgabe öffentlichen Interesses zwingend erfolgen sollte und nicht nach Rücksprache mit dem Unternehmen auch unterbleiben könnte (5/SN-419/ME und 21/SN-419/ME). Dass gerade kein „*Automatismus*“ bei Veröffentlichungen von Prüfergebnissen vorgesehen war, wurde aber z.B. vom Aktienforum begrüßt (9/SN-419/ME).

Die Einführung einer Wesentlichkeitsklausel bezüglich des Ausmaßes der festgestellten Fehler wurde ebenfalls mehrfach gefordert.

Auch ob überhaupt ein privatrechtlicher Verein und nicht nur eine staatliche Behörde hier tätig werden sollen, wurde diskutiert.

Das Aktienforum schlug die FMA als zuständige Behörde anstelle des Börsenberufungssenats vor, empfahl sich in seiner Stellungnahme selbst als potenzielles zukünftiges Mitglied des zu gründenden Vereins und bat darum, in den weiteren Umsetzungsprozess eingebunden zu werden (9/SN-419/ME).

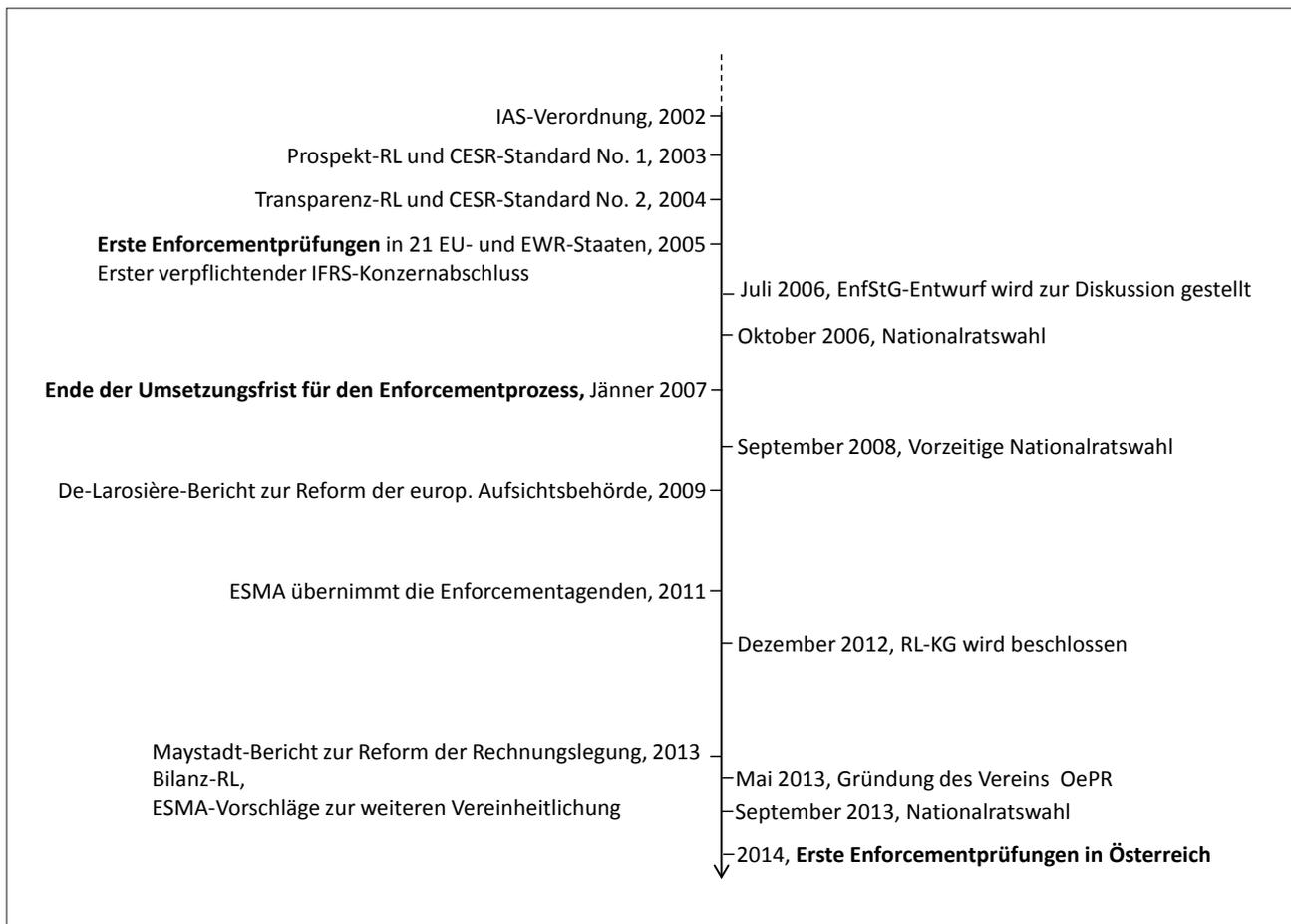
Bis zur Nationalratswahl im Oktober 2006 und auch danach bis zur vorgezogenen Nationalratswahl im September 2008 lassen sich keine weiteren Schritte im Gesetzgebungsprozess erkennen.

Mit einem gemeinsamen Positionspapier, verfasst vom Aktienforum und weiteren Interessenvertretungen, sollte 2010 dieser Prozess schließlich wiederbelebt werden. Der erste Entwurf aus 2006 hätte „*zahlreiche rechtliche und organisatorische Bedenken hervorgerufen*“ und würde daher vom Finanzministerium „*nicht weiter verfolgt*“, um „*nochmals eine eingehende Diskussion über Aufbau, Organisation, Aufgaben und Finanzierung der österreichischen Enforcementstelle zu ermöglichen*“ (Aktienforum u.a. 2010: 3). Im Positionspapier wurde weiterhin ein zweistufiges Verfahren mit einer privatrechtlichen Prüfstelle vorgeschlagen; als zuständige Behörde wurde die FMA genannt, da die Einbindung der Finanzmarktaufsicht in anderen EU-Ländern üblich sei und die FMA bereits zu diesem Zeitpunkt Österreich im CESR vertrat (Aktienforum u.a. 2010: 9 f.).

Noch im Oktober 2012 wurde von Wilhelm Rasinger als KleinanlegerInnenvertreter der Vorschlag gemacht, dass die DPR ihren Arbeitsbereich doch auch auf die österreichischen Unternehmen ausdehnen könnte, um so der „*derzeit fatalen Situation*“ ohne eigenen Enforcementmechanismus zu entkommen (Höller 2012).

Im November 2012 wurde schließlich seitens der Regierung ein neuer Gesetzesentwurf vorgelegt und dem Finanzausschuss zur Beratung zugewiesen. Am 5.12. wurde dieser im Nationalrat angenommen und vom Bundesrat am 20.12.2012 beschlossen. Damit konnte dieses Thema vor der nächsten Nationalratswahl im September 2013 abgeschlossen werden.

Die nachfolgende Abbildung fasst die wichtigsten Daten auf europäischer und österreichischer Ebene, wie sie in den bisherigen Abschnitten dargestellt wurden, zusammen. Damit wird der langwierige Umsetzungsprozess, der vor allem durch die zwei Nationalratswahlen in 2006 und 2008 unterbrochen wurde, deutlich.

Abbildung 2: Zeitliche Entwicklung

Quelle: Eigene Darstellung

Ein möglicher Grund, warum Österreichs Versäumnis in der zeitgerechten Einrichtung eines EU-konformen Enforcementprozesses zu keinen weiteren Beanstandungen geführt hatte, kann in der geringen Größe des Finanzmarkts gesehen werden. Bei rund 7.000 betroffenen Unternehmen EU-weit entsprechen die ca. 120 österreichischen Unternehmen einem Anteil von weniger als 2%. Gerade aber im Vorblatt zum RL-KG wird darauf hingewiesen, dass der Gesetzgeber 2012 die Notwendigkeit erkannt hat, gegenüber internationalen Investorinnen und Investoren einen transparenten und nachvollziehbaren Enforcementprozess einzurichten, um nicht durch das weitere Fehlen dieser Qualitätssicherungsmaßnahme österreichische Unternehmen zu benachteiligen.

Zahlreiche Kritikpunkte, wie z.B. die Anzeigepflicht gegenüber der KWT bei Verdacht auf Berufspflichtverletzungen, die Finanzierung oder auch der fehlende Zwang zur Fehlerveröffentlichung wurden im neuen Rechnungslegungs-Kontrollgesetz nicht aufgegriffen. Andererseits wurde durch Ernennung der FMA als zuständiger verantwortlicher Behörde dem Vorwurf der mangelnden Infrastruktur und Sachkenntnis sowie der befürchteten Doppelgleisigkeiten begegnet.

Ängste gibt und gab es vor allem vor der FMA als zu streng agierender „Bilanzpolizei“. Nowotny verweist in seinem Artikel „‘Bilanzpolizei’ ante portas“ darauf, dass von Seiten der österreichischen Unternehmen mit der Einführung einer Enforcementbehörde Besorgnis über vermehrte Bürokratie und auch erhöhte Kosten verbunden war (Nowotny 2013: 29). Er konstatiert dabei weiters eine gewisse erste „Reserviertheit“ der von der Prüfung betroffenen Unternehmen, aber auch der Interessenvertretungen der Wirtschaftsprüfungsunternehmen gegenüber der FMA als Kontrollbehörde, weil diese „selbst bei einem nur geringfügigen Verdacht einer strafbaren Handlung den Sachverhalt der zuständigen Staatsanwaltschaft [übermittle, d.Verf.]“ (Nowotny 2013: 31). Das Erkennen des gem. § 78 StPO für eine derartige Anzeige notwendigen „Verdachts einer Straftat“ zusammen mit dem Straftatbestand der „Wissentlichkeit“ gem. § 255 AktG bei Vorliegen einer Verletzung von Rechnungslegungsvorschriften erfolgt laut Nowotny in der bisherigen Praxis durch die FMA recht rasch, wodurch es Angelegenheit der Staatsanwaltschaft wird, die „subjektive Tatseite“ zu klären. Gemäß Nowotny wurde aufgrund dieser Kritik an der FMA-Vorgehensweise im Finanzausschuss eine Änderung beschlossen: Eine Anzeige vor Abschluss des Prüfverfahrens kann gemäß § 6 Abs 1 RL-KG unterbleiben, wenn daraus kein schwerwiegender Schaden für das Unternehmen selbst oder seine Gläubigergruppen zu befürchten ist. Die Fehlerfeststellung und deren Bekanntmachung gilt weiters als „schadensberichtigende Maßnahme gemäß § 78 Abs 2 Z 2 StPO“.

Im Abschlussberichts des Finanzausschusses wurde vor Vorlage an den Nationalrat noch präzisiert, dass „die Einrichtung eines Prüfverfahrens die Richtigkeit der Finanzberichterstattung fördern und damit zur Stärkung des Vertrauens in den Kapitalmarkt beitragen [soll, d.Verf]. Dieser Zielsetzung würde nicht entsprochen, wenn durch eine direkte Strafanzeigespflicht bereits auf Ebene der Prüfstelle der Eindruck erweckt würde, dass Fehler im Sinne objektiver Unrichtigkeiten automatisch mit strafbarem Verhalten gleichzusetzen wären.“ (Finanzausschuss 2012: 2)

Gegenüber dem Wirtschaftsprüfungsunternehmen Deloitte erklärte der OePR-Leiter, Rudolf Jettmar, dass für die Prüfstelle „Prävention klar vor Sanktion“ stehen soll. Er geht jedenfalls von Fehlerfeststellungen aus, vor allem aufgrund der großen Komplexität, hofft aber, dass die Strafbestimmungen in § 255 AktG überarbeitet werden, „um einer allfälligen Kriminalisierung als Ergebnis einer Fehlerfeststellung durch die OePR vorzubeugen.“ (Deloitte 2013)

Es wird bereits befürchtet, dass die Kann-Bestimmung zur Fehlerveröffentlichung in § 5 Abs 2 RL-KG, die ein Abwägen zwischen Unternehmens- und AdressatInneninteressen im Einzelfall erforderlich macht, zu einer „Wird-nicht-Bestimmung“ werden könnte (Siehe dazu z.B. Hofer 2012).

Offen bleibt noch, ob die OePR, so wie das deutsche Vorbild, einen jährlichen Tätigkeitsbericht veröffentlichen wird. Dies wäre jedenfalls ein Mittel zur Steigerung der Transparenz und damit letztlich auch des Vertrauens in den neuen Enforcementprozess.

In Deutschland wurde bereits die Frage aufgeworfen, ob das deutsche zweistufige Verfahren – an das auch das österreichische Modell stark angelehnt ist – überhaupt europarechtskonform

sei. Hommelhoff/Gundel kommen diesbezüglich zu dem Ergebnis, dass das deutsche System mit der Parallelzuständigkeit der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungen (BaFin) und der privatrechtlichen Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung (DPR) mit verknüpften Aufgaben und finaler Zuständigkeit der BaFin weder zur Transparenzrichtlinie noch zu den geplanten neuen ESMA-Leitlinien im Widerspruch steht. Lediglich einzelne geplante Formulierungen in diesen Leitlinien müssten noch präzisiert werden (Hommelhoff/Gundel 2014). Diese Erkenntnisse sind auf das österreichische Modell übertragbar.

4. Ausblick auf die Prüfungsschwerpunkte und die weiteren Schritte

Für die ersten Prüfungen, die im Jahr 2014 stattfinden werden, hat die FMA gemäß § 1 Abs 2 RL-KG die nachfolgenden Prüfungsschwerpunkte festgelegt (FMA o.J.)

- Wertminderung von nichtfinanziellen Vermögenswerten
- Leistungen nach Beendigung des Arbeitsverhältnisses
- Fair Value-Bewertung und Offenlegung
- Angaben zu Bilanzierungsmethoden, Ermessen und Schätzungen
- Bewertung und Offenlegung von Finanzinstrumenten
- Konzernlagebericht: Risikobeschreibung und Analyse der Geschäftstätigkeit unter Einbeziehung zentraler Leistungsindikatoren.

Die ersten fünf Themenbereiche betreffen IFRS-Vorschriften und entsprechen den ESMA-Schwerpunkten, der letzte Themenbereich basiert auf UGB-Vorschriften.

Für viele dieser Themen sind aus Unternehmenssicht Schätzungen und Bewertungen erforderlich, die in hohem Maße durch die spezifischen Unternehmensumstände und darauf aufbauende Ermessensentscheidungen beeinflusst werden. Wie weiter oben bereits ausgeführt, ist also von Fehlerfeststellungen auszugehen. Selbst in Deutschland, wo bereits seit 2005 Prüfungen durchgeführt werden, wurden 2013 bei 15 der 110 Prüfungen Fehler in der Rechnungslegung festgestellt (DPR 2014: 2).

Die großen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bieten den österreichischen Unternehmen jedenfalls bereits im Vorfeld ihre Dienste an. Als positiven Nebeneffekt einer guten Vorbereitung auf die Enforcementprüfung sieht PWC die Optimierung der Kapitalmarktkommunikation und die Verbesserung interner Prozessstrukturen (PWC 2014).

Deloitte sieht die „heimischen Unternehmen bei Enforcement-Umsetzung auf Kurs“. Als zusätzliche Herausforderungen sieht Deloitte den großen Zeitdruck, den zusätzlichen Ressourcenbedarf sowie den steigenden Erklärungsbedarf von Transaktionen auch in Tochtergesellschaften. Angeboten wird neben einem „*Enforcement Quick Check*“ auch ein umfassendes Beratungsangebot. Empfohlen wird, noch vor Beginn der „*Prüfsaison*“ die „*interne und externe Kommunikation auf*

Inkonsistenzen und Schlüssigkeit zu analysieren, nachvollziehbar zu dokumentieren und Lücken zu schließen.“ (Deloitte 2013)

Auch KPMG unterstreicht den personellen und finanziellen Mehraufwand für die Unternehmen und empfiehlt die „Zuhilfenahme externer Spezialisten“, um die Anforderungen zu bewältigen. Die Forderung nach konsistenten Informationen, z.B. auch auf der Website, in Vorstandspräsentationen und Interviews, wird ebenfalls betont und Enforcement wird als Anlass gesehen, die Berichterstattung unter dem Motto „*Finanzberichterstattung 2.0*“ neu zu überdenken (KPMG 2012).

Ziel des Enforcementprozesses ist es, Vergleichbarkeit für Investoren und Investorinnen herzustellen, indem eine konsistente Anwendung von Rechnungslegungsstandards sichergestellt und damit auch die Rechnungslegungspraxis insgesamt harmonisiert wird.

Zülch/Siggelkow sehen ein hoch qualitatives Enforcementsystem auch als wesentliches Disziplinierungsinstrument, um einerseits (irreführende) Bilanzpolitik zu vermeiden, aber gleichzeitig den berichtenden Unternehmen das erforderliche Maß an Flexibilität zur Vermittlung eines den tatsächlichen Verhältnissen entsprechenden Bildes der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zu gewähren (Zülch/Siggelkow 2014: 73).

Die österreichische Bundesregierung hat sich mit der Einrichtung des dargestellten Enforcementverfahrens zum Ziel gesetzt, den Kapitalmarkt und damit auch die internationale Wettbewerbsfähigkeit Österreichs zu steigern und dies auch im Vorblatt zum RL-KG proklamiert. Gerade auch die zu erwartende präventive Wirkung wird dort unterstrichen. Weiters wird ein wirksames Rechnungslegungs-Überprüfungsverfahren als ein „*Kennzeichen eines entwickelten Kapitalmarktes*“ identifiziert, weshalb aus dem Fehlen eines solchen Verfahrens Wettbewerbsnachteile für den österreichischen Kapitalmarkt entstehen können. Die Sorge, dass österreichische Unternehmen, die auch an anderen europäischen regulierten Märkten gelistet sind, verstärkt durch die dortigen Behörden einem Enforcement unterzogen werden könnten, da in Österreich ein derartiges Verfahren bislang fehlte, wird ebenfalls als Grund für die Einführung genannt. Ein Hinweis darauf, warum es trotz dieser Gründe erst 2012 zum Beschluss eines entsprechenden Gesetzes kam, fehlt.

Ob, wie in Abschnitt 1 im Zusammenhang mit der IAS-Verordnung dargestellt, die Hoffnung der EU nach Effizienzsteigerung und Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit aber auch nach einer Senkung der Kapitalkosten erreicht werden kann, bleibt noch zu überprüfen. Die EU-Kommission richtet zu diesem Zweck gerade eine ExpertInnengruppe ein, die prüfen soll, ob die ursprüngliche Zielsetzung der IAS-Verordnung noch relevant ist und in welchen Bereichen es Verbesserungsmöglichkeiten geben soll (European Commission 2014).

Hitz u.a. stellten in einer Untersuchung von Kapitalmarktreaktionen z.B. die Frage, ob ein mit dem Enforcementprozess verbundenes „name and shame“ auch in Deutschland funktionieren kann, wo allgemein die disziplinierende Rolle des Kapitalmarkts im Vergleich zu den USA als schwächer eingestuft werden kann. Das Ergebnis ihrer Untersuchung zeigt, dass Fehlerveröffentlichungen

in einem Zeitfenster von 2005 bis 2009 am Kapitalmarkt als negative Information wahrgenommen wurden und zu entsprechenden Reaktionen im InvestorInnenverhalten führten, wenn auch in geringem Umfang (Hitz u.a. 2012).

Aktuelle Vorschläge, um die Finanzberichterstattung zu verbessern, gehen in viele Richtungen. Anlässlich einer Podiumsdiskussion an der Wirtschaftsuniversität Wien diskutierten im Februar 2014 Universitätsprofessorinnen und -professoren mit Unternehmens-, Wirtschaftsprüfungs- und AnalystenvertreterInnen (WU 2014). Vor allem die raschere Bereitstellung von Informationen, wenn möglich sogar in Echtzeit, wird als besonders relevant und damit entscheidungsnützlich gefordert, stößt aber an ihre Grenzen, wenn die Wirtschaftsprüfung nicht Schritt halten kann. Integrated Reporting als umfassendes Berichterstattungskonzept wird derzeit auch in Fachzeitschriften und auf Konferenzen diskutiert, verfehlt aber zum Teil die Zielgruppe, wenn dadurch die Finanzberichte lediglich aufgebläht werden und der Informationsgehalt (z.B. Einsatz von LED-Lampen zur Senkung des Stromverbrauchs im Lager) nicht proportional mitwächst. Diese Einschränkung gilt vor allem angesichts der Situation, dass Analytinnen und Analysten oft nur wenig Zeit zur Beurteilung von aktuell publizierten Unternehmensdaten bleibt. Die Frage nach der relevanten Zielgruppe bleibt also vor allem bei CSR- und Nachhaltigkeitsberichten unbeantwortet. Darüber hinaus stößt die oft geforderte Offenlegung von „wirklich relevanten Informationen“, wie z.B. Auftragslage, Produktionskapazitäten etc., dort an ihre Grenzen, wo eben auch die Konkurrenz Einsicht nehmen kann und dadurch dem Unternehmen Schaden entstehen könnte.

Schließlich wird in der Informationskette auch empfängerseitig angesetzt und eine gewisse „Financial literacy“, d.h. Kompetenz im Umgang mit Finanzberichten verlangt, worauf sich insbesondere auch Ausbildungseinrichtungen zunehmend fokussieren.

Die Forderung nach einem Berichtsinstrument, dessen Informationstiefe an die jeweiligen Bedürfnisse und Vorkenntnisse der Leserin bzw. des Lesers angepasst werden kann, bei gleichzeitigem Schutz des Unternehmens vor Konkurrenz, aber auch vor unnötig hohem Erstellungsaufwand, in verständlicher und auch über Ländergrenzen hinaus vergleichbarer Form, welches das Ergebnis einer konsistenten Auslegung qualitativ hochwertiger Rechnungslegungsstandards ist, erscheint berechtigt, wenn auch aus heutiger Sicht schwer umsetzbar. Wie der neue Enforcementprozess in Österreich dazu beiträgt, wird gegen Ende des Jahres erstmals beurteilt werden können.

Literaturverzeichnis

AFRAC (2006a): BMF-Entwurf eines Bundesgesetzes, mit dem das Enforcementstellen-Gesetz – EnfStG erlassen und das Börsegesetz geändert wird, <http://www.afrac.at/?p=2932> (24.4.2014)

AFRAC (2006b): Stellungnahme „Aufbau einer Enforcement-Einrichtung in Österreich“ der Arbeitsgruppe „Enforcement“ http://www.afrac.at/wp-content/uploads/AFRAC_Enforcement_Stellungnahme_23052006.pdf (11.5.2014)

Aktienforum u.a. (2010): Effektives und effizientes Enforcement für den österreichischen Kapitalmarkt, ein Positionspapier von Aktienforum, IV, CFO Club Austria und IWP, Februar 2010, http://www.aktienforum.org/dokumente/40/Enforcementstelle_GemeinsamesPositionspapier_final_25022010.pdf (3.5.2014)

BMF (2006): Bundesgesetz, mit dem ein Bundesgesetz über die Einrichtung einer Prüfstelle für die Finanzberichterstattung von Unternehmen, deren Wertpapiere zum Handel an einem geregelten Markt zugelassen sind (Enforcementstellen-Gesetz EnfStG) erlassen und das Börsegesetz geändert wird, GZ. BMF-090100/0007-III/5/2006 http://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXII/ME/ME_00419/fnameorig_068865.html (8.5.2014)

CESR (2007): CESR's review of the implementation and enforcement of IFRS in the EU, November 2007, http://www.esma.europa.eu/system/files/07_352.pdf (5.5.2014)

de Larosière, J. u.a. (2009): The high-level group on financial supervision in the EU, 25. Februar 2009, http://ec.europa.eu/internal_market/finances/docs/de_larosiere_report_de.pdf (5.5.2014)

Deloitte (2013): Heimische Unternehmen bei Enforcement-Umsetzung auf Kurs, Pressemitteilung 3. Dezember 2013, http://www.deloitte.com/view/de_AT/at/presse/Pressemitteilungen/b918cef2328b2410VgnVCM1000003256f70aRCRD.htm (6.5.2014)

Dokalik, D. (2013): Die neue Bilanz-Richtlinie 2013/34/EU und ihre Umsetzung im österreichischen Recht. In: RWZ, Recht & Rechnungswesen 23 (10), 297-301.

DPR (2014): Tätigkeitsbericht 2013, http://www.frep.info/docs/jahresberichte/2013/2013_tb.pdf (12.5.2014)

EFRAG (2014): The EU endorsement status report, Position as at 12 March 2014, http://www.efrag.org/WebSites/UploadFolder/1/CMS/Files/Endorsement%20status%20report/EFRAG_Endorsement_Status_Report_12_March_2014.pdf (2.5.2014)

EFRAG (o.J.): EFRAG Facts, <http://www.efrag.org/Front/c1-262/EFRAG-Facts.aspx> (2.5.2014)

EFRAG (o.J.): Maystadt Recommendations, <http://www.efrag.org/Front/c1-344/Maystadt-Reform.aspx> (2.5.2014)

ESMA (2014a): Maystadt Report – Should IFRS standards be more European? Letter to Commissioner Barnier, 20. Jänner 2014, http://www.esma.europa.eu/system/files/esa-2014-001_esas_response_to_the_maystadt_report.pdf (6.5.2014)

ESMA (2014b): 15th Extract from the EECS's Database of Enforcement, 9. April 2014, ESMA/2014/377, http://www.esma.europa.eu/system/files/2014-377_-_15th_extract_from_the_eecs_database_of_enforcement.pdf (6.5.2014)

ESMA (2013a): Activity Report of the IFRS Enforcement activities in Europe in 2012, http://www.esma.europa.eu/system/files/2013-1022_activity_report_on_ifrs_enforcement_in_europe_in_2012.pdf (4.5.2014)

ESMA (2013b): ESMA Guidelines on enforcement of financial information, Consultation Paper, http://www.esma.europa.eu/system/files/2013-1013_consultation_paper_-_guidelines_on_enforcement_of_financial_information.pdf (4.5.2014)

ESMA (o.J.): IFRS Enforcement, <http://www.esma.europa.eu/page/IFRS-Enforcement-0> (5.5.2014)

European Commission (2014): Call for applications for participation in a European Commission informal expert group on the evaluation of the IAS regulation, http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/governance/committees/evaluation/140429-call-for-applications_en.pdf (11.5.2014)

European Commission (2013a): Financial reporting obligations for limited liability companies (Accounting Directive) – frequently asked questions, MEMO/13/540, 12/06/2013, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-13-540_de.htm (3.5.2014)

European Commission (2013b): Philippe Maystadt, special adviser to Commissioner Michel Barnier, presents his recommendations for enhancing the EU's role in international accounting standard-setting, IP/13/1065, 12/11/2013, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-13-1065_en.htm?locale=en (2.5.2014)

European Commission (2002): Einigung über IAS-Verordnung wird Anlegern und Unternehmen in der EU zugute kommen, IP/02/827, 07/06/2002, http://europa.eu/rapid/press-release_IP-02-827_de.htm?locale=de (2.5.2014)

European Commission (2001): Rechnungslegung: Die IAS-Verordnung - Häufig gestellte Fragen, MEMO/01/40, 13/02/2001, http://europa.eu/rapid/press-release_MEMO-01-40_de.htm?locale=de (2.5.2014)

Finanzausschuss (2012): Bericht des Finanzausschusses, 2095 der Beilagen zu den Stenographischen Protokollen des Nationalrates XXIV. GP, 29.11.2012.

FMA (o.J.): Jährliche Prüfungsschwerpunkte 2013 gemäß § 1 Abs 2 RL-KG, http://www.fma.gv.at/fileadmin/media_data/3_Unternehmen/08_Emittenten/Enforcement/FMA_Pruefschwerpunkte_Enforcement_2013.pdf (15.4.2014)

Gaber, T. / Groß, C. (2013): Aktuelle Themen im Rechnungswesen und Controlling – Tagungsbericht zur RECON 2013. In: RWZ, Recht & Rechnungswesen 23 (9), 288-291.

Grünberger, D. (2011): IFRS 2013: Ein systematischer Praxisleitfaden, 11. Auflage, Wien: Lexis-Nexis.

Hitz, J.-M. / Ernstberger, J. / Stich, M. (2012): Enforcement of Accounting Standards in Europe: Capital-Market-Based Evidence for the Two-Tier Mechanism in Germany. In: *European Accounting Review* 21 (2), 253-281.

Hofer, G. (2012): Was sich schon alles Polizei nennen darf. *Wirtschaftskommentar*. In: *Die Presse*, 4.12.2012.

Höllner, C. (2013): Bilanzpolizei: Eine vertane Chance. In: *Die Presse*, 20.2.2013.

Höllner, C. (2012): Bilanzpolizei: Die lange Geschichte einer Verhinderung. In: *Die Presse*, 11.10.2012.

Hommelhoff, P. / Gundel, A. (2014): Ist das deutsche Enforcement-Verfahren europarechtskonform? In: *Betriebs Berater, Zeitschrift für Recht, Steuern und Wirtschaft*, (14), 811-815.

Hütten, C. / Lorson, P. (2002): Staatliches versus privates Enforcement. In: *StuB, Steuern und Bilanzen*, 4 (3), 122-128.

IASB (2014): Über uns und unsere Arbeit. http://www.ifrs.org/The-organisation/Documents/WhoWeAre%20German_JAN_2014.pdf, (03.05.2014)

IASB (o.J.): Financial Instruments—Phase I: Classification and Measurement, <http://www.ifrs.org/Current-Projects/IASB-Projects/Financial-Instruments-A-Replacement-of-IAS-39-Financial-Instruments-Recognitio/Phase-I-Classification-and-measurement/Pages/Phase-I-Classification-and-measurement.aspx>, (5.5.2014)

IFRS Foundation (2013): IFRS Foundation Adoption Guide, November 2013, http://www.ifrs.org/Use-around-the-world/Adoption-and-copyright/Documents/Adoption_Guide_IFRS_Foundation-Nov-13.pdf (3.5.2014)

IWP (2006): Stellungnahme 13/SN-419/ME zum Enforcementstellen-Gesetzesentwurf, http://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXII/ME/ME_00419_13/imfname_070163.pdf (11.5.2014)

KPMG (2012): Der Schlüssel für ein erfolgreiches Enforcement-Verfahren ist eine gute Dokumentation, Pressemitteilung vom 12.12.2012, <http://www.kpmg.at/wer-wir-sind/presse/pressemitteilungen/presse-detail/1425-der-schluessel-fuer-ein-erfolgreiches-enforcement-verfahren-ist-eine-gute-dokumentation.html> (6.5.2014)

Lamfalussy, A. u.a. (2001): Schlussbericht des Ausschusses der Weisen über die Regulierung der europäischen Wertpapiermärkte, 15. Februar 2001, http://ec.europa.eu/internal_market/securities/docs/lamfalussy/wisemen/final-report-wise-men_de.pdf (5.5.2014)

Maystadt, P. (2013): Should IFRS Standards be more „European“? Mission to reinforce the EU's contribution to the development of international accounting standards, October 2013, http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/governance/reform/131112_report_de.pdf (3.5.2014)

Nowotny, C. (2013): „Bilanzpolizei“ ante portas. In: RWZ, Recht & Rechnungswesen 23 (1), 29-32

OePR (2013): Die „Österreichische Prüfstelle für Rechnungslegung“ (OePR) stellt sich vor, http://www.oepr-afrep.at/fileadmin/user_upload/OePR_Broschuere_DEF_low.pdf (6.5.2014)

OePR (o.J.): Finanzierung, <http://www.oepr-afrep.at/traegerverein/finanzierung.html> (28.4.2014)

OePR (o.J.): Pruefungen, www.oepr-afrep.at/traegerverein/vereinsorgane (28.4.2014)

OePR (o.J.): Vereinsorgane, www.oepr-afrep.at/traegerverein/vereinsorgane (28.4.2014)

Österreichisches Parlament (o.J.): Enforcementstellen-Gesetz; Börsegesetz, Änderung (419/ME), http://www.parlament.gv.at/PAKT/VHG/XXII/ME/ME_00419/index.shtml (8.5.2014)

PWC (2014): Bilanzpolizei in Österreich – Sind Sie vorbereitet?, <http://www.pwc.at/herausforderung/bilanzpolizei-in-oesterreich-sind-sie-vorbereitet.jhtml> (6.5.2014)

RAR (o.J.): Mitglieder des RAR, http://ec.europa.eu/internal_market/accounting/docs/arc/arc-members_en.pdf (11.5.2014)

Rasinger, W. (2013): Holpriger Start für Bilanzpolizei. Rasinger-Gastkommentar im Wirtschaftsblatt, <http://www.iva.or.at/artdetail.php?id=11630> (12.5.2014)

Schlager-Haider, J. (2013): Braucht Österreich die neue „Bilanzpolizei“? – Eine Beurteilung der Notwendigkeit eines Enforcement-Verfahrens unter Berücksichtigung der Erfahrungen mit der Deutschen Prüfstelle für Rechnungslegung. In: RWZ, Recht & Rechnungswesen 23 (3), 302-307.

Wagenhofer, A. / Ewert, R. (2007): Externe Unternehmensrechnung, 2. Auflage, Berlin: Springer.

Wiener Börse (2014): Jahresstatistik 2013, http://www.wienerborse.at/static/cms/sites/wbag/media/de/pdf/prices_statistics/yearly_statistics/2013.pdf (30.4.2014)

WU (2014): Podiumsgespräch zur Internationalisierung der Rechnungslegung am 13.2.2014 mit Romuald Bertl, Eva Eberhartinger, Urška Kosi, Christian Riegler, Wirtschaftsuniversität Wien;

Helmut Maukner, Ernst & Young; Stefan Maxian, Raiffeisen Centrobank AG; Ulrich Schmidt, Beiersdorf AG.

Zülch, H. / Siggelkow, L. (2014): Bilanzpolitik im Rahmen der Erfassung von Wertminderungen – eine empirische Analyse europäischer Unternehmen. In: *Corporate Finance* 5 (2), 65-73.

Verzeichnis der AutorInnen

AutorInnen der Beiträge

Dr.ⁱⁿ Manuela Hirsch

Dr.ⁱⁿ Hirsch ist Fachbereichsleiterin und Lektorin im Bereich Rechnungswesen an der FH des bfi Wien und hält dort seit 2012 die Stadt Wien Stiftungsprofessur für Internationale Rechnungslegung. Davor war sie zehn Jahre an der Wirtschaftsuniversität Wien an der Abteilung für Unternehmensrechnung und Controlling tätig, wo sie vor allem im Bereich der internen Unternehmensrechnung lehrte und forschte. Ihre aktuellen Forschungsprojekte verknüpfen Themen der internen und externen Unternehmensrechnung.

Dr. Johannes Leitner

Seit 2012 ist Dr. Leitner der Leiter des Stadt Wien Kompetenzteams für Forschung zur Schwarzmeerregion an der FH des bfi Wien. Zuvor war er Unternehmensberater und von 2005 bis 2010 Assistent an der WU-Wien mit Forschungsaufenthalt an der Stockholm School of Economics, sowie Lektor und Vortragender an Universitäten in Deutschland, Tschechien und Albanien.

Herr Leitner hat IBWL an der WU-Wien und in Italien studiert, einen Master in Balkan Studies der Universität Wien und ein Doktorat an der WU abgeschlossen.

Dipl.-Pol. Dr. Hannes Meißner

Dipl.-Pol. Dr. Meißner war Doktorand an der Universität Hamburg und dem German Institute of Global and Area Studies (GIGA). Hierbei verfügte er über ein Vollstipendium der Konrad-Adenauer-Stiftung. Im Zuge seiner Forschungen über den „Ressourcenfluch in Aserbaidschan und Turkmenistan und die Perspektiven von Effizienz- und Transparenzinitiativen“ führte er mehrere Feldaufenthalte in Aserbaidschan und Turkmenistan durch. Weitere Forschungsreisen führten ihn nach Tiflis, Wien und London. Er wurde Ende 2012 mit magna cum laude promoviert und arbeitet seit dem gleichen Jahr als Forscher im Kompetenzzentrum Schwarzmeerregion an der FH des bfi Wien.

Manuel Prinz, M.A.

Herr Prinz ist Absolvent des Masterstudiums Europäische Wirtschaft und Unternehmensführung. Parallel zum berufsbegleitenden Studium arbeitete er als Consultant für eine internationale Beratungsfirma mit Fokus Einzelhandel an Projekten in diversen osteuropäischen Ländern. Seit Abschluss des Masterstudiums absolviert Manuel Prinz ein Traineeprogramm beim Weltmarktführer für Unternehmenssoftware.

Working Papers und Studien der Fachhochschule des bfi Wien

2013 erschienene Titel

Working Papers

Working Paper Series No 79

Karin Brünneemann: The Strategic Importance of Intercultural Competency for Project Managers in the 21st Century. Wien Februar 2013

Working Paper Series No 80

Marcus Kliaras / Matthias Maurer: Spread Risk und Solvency II - Vergleich internes Modell vs. Standardansatz. Wien März 2013

Working Paper Series No 81

Patrick Burger / Marcus Kliaras: Jump Diffusion Models for Option Pricing vs. the Black Scholes Model. Wien Mai 2013

Working Paper Series No 82

Peter Sturm: Modelle, Normen und Methoden des Qualitätsmanagements und ihre Praktikabilität für die hochschulische Qualitätssicherung. November 2013

2012 erschienene Titel

Working Papers

Working Paper Series No 68

Wolfgang Aussenegg / Christian Cech: A new copula approach for high-dimensional real world portfolios. Wien Jänner 2012

Working Paper Series No 69

Roland J. Schuster: Aus der Praxis für die Praxis: Didaktik Best Practice aus dem Studiengang TVM. Praxisbeispiele zum LV-Typ Projekt(arbeit). Wien März 2012

Working Paper Series No 70

Björn Weindorfer: QIS5: A review of the results for EEA Member States, Austria and Germany. Wien Mai 2012

Working Paper Series No 71

Björn Weindorfer: Governance under Solvency II. Wien August 2012

Working Paper Series No 72

Johannes Jäger: Solvency II. Eine politökonomische Perspektive auf die europäischen Regulierungen im Versicherungssektor. Wien August 2012

Working Paper Series No 73

Silvia Helmreich: Solvency II. Derzeitige und künftige Anforderungen an das Meldewesen der Versicherungen. Wien September 2012

Working Paper Series No 74

Christian Cech: Die Eigenmittelanforderungen an Versicherungen im Standardansatz von Solvency II. Wien September 2012

Working Paper Series No 75

Christian Steinlechner: Konzept zur Datenerhaltung für Forschungszwecke. Wien November 2012

Working Paper Series No 76

Alois Strobl: Immobilienindizes als Zeitreihe und als Funktion makroökonomischer Variablen. Wien November 2012

Working Paper Series No 77

Björn Weindorfer: A practical guide to the use of the chain-ladder method for determining technical provisions for outstanding reported claims in non-life insurance. Wien Oktober 2012

Working Paper Series No 78

Axel Zugschwert: Avatare und soziale Kompetenz von ProjektleiterInnen in globalen virtuellen Projektteams. Wien November 2012

Studien

Roman Anlanger / Luis Barrantes / Gerhard Karner: Vertriebscontrolling. Wissenschaftliche Studie 2012. Status quo des Vertriebscontrolling. Wien April 2012

Roland J. Schuster: Schriften zur Interventionswissenschaft. Organisationsform Hierarchie. Wien April 2012

Elisabeth Kreindl / Gerhard Ortner / Iris Schirl: Outsourcing von Projektmanagement-Aktivitäten. Wien März 2012

2011 erschienene Titel**Working Papers****Working Paper Series No 63**

Roland J. Schuster: Zur Methode der psychoanalytischen Organisationsbeobachtung. Wien Juli 2011

Working Paper Series No 64

Weindorfer, Björn: Solvency II. Eine Übersicht. Wien August 2011

Working Paper Series No 65

Elisabeth Brunner-Sobanski: Internationalisierung und berufsbegleitendes Studieren. Wien August 2011

Working Paper Series No 66

Roland J. Schuster / Anton Holik / Edgar Weiss: Aus der Praxis für die Praxis – Didaktik Best Practice aus dem Studiengang TVM – Teamteaching. Wien Dezember 2011

Working Paper Series No 67

Grigori Feiguine: Versicherungswirtschaft in Russland. Chancen und Risiken der ausländischen Unternehmen auf dem russischen Versicherungsmarkt. Wien Dezember 2011

Studien

Elke Holzer / Rudolf Stickler: Die Österreichische Versicherungswirtschaft- Struktur, Wirtschaftlichkeit und Entwicklung. Wien April 2011

Elisabeth Kreindl / Ina Pircher / Roland J. Schuster: Ein kritischer Blick auf die (Un)Tiefen des Begriffs Kultur im Projektmanagement. Wien Dezember 2011

2010 erschienene Titel

Working Papers

Working Paper Series No 58

Grigori Feiguine: Einflüsse der internationalen Finanzkrise auf den Finanzsektor Russlands. St. Petersburg 2010

Working Paper Series No 59

Johannes Jäger: Bankenregulierung in der Krise. Wien April 2010

Working Paper Series No 60

Günter Strauch: Gibt es Zwilligskompetenzen? Untersuchung 2010 mit dem KODE® System. Wien September 2010

Working Paper Series No 61

Elisabeth Kreindl: Virtuelle Arbeitsumgebungen. Zukünftige Arbeitswelten von geographisch verteilten Projektteams?. Wien Dezember 2010

Working Paper Series No 62

Ina Pircher: Motivationsfördernde Maßnahmen und Anreizsysteme für Projektpersonal an Hochschulen am Beispiel der Fachhochschule des bfi Wien. Wien Dezember 2010

Studien

Wolfgang A. Engel / Roman Anlanger / Thomas Benesch: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2010. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Mai 2010

2009 erschienene Titel

Working Papers

Working Paper Series No 54

Mario Lehmann / Christoph Spiegel: Analyse und Vergleich der Projektmanagement-Standards von OGC, pma sowie PMI. Wien April 2009

Working Paper Series No 55

Nathalie Homlong / Elisabeth Springler: Attractiveness of India and China for Foreign Direct Investment. A scoreboard Analysis. Wien Juni 2009

Working Paper Series No 56

Thomas Wala / Barbara Cucka / Franz Haslehner: Hohe Manager/innengehälter unter Rechtfertigungsdruck. Wien Juni 2009

Working Paper Series No 57

Thomas Wala / Franz Haslehner: Unternehmenssteuerung in der Krise mittel Break-Even-Analyse. Wien Dezember 2009

Studien

Sigrid Jalowetz / Agnes Panagl: Aus Theorie wird GM-Praxis – Umsetzung von Gender Mainstreaming an der Fachhochschule des bfi Wien. Wien Juni 2009

Roman Anlanger / Wolfgang A. Engel: Technischer Vertrieb. Panelstudie 2009. Status quo des technischen Vertriebs. Wien Juli 2009

Franz Haslehner / Gerhard Ortner / Thomas Wala: Investitionscontrolling in österreichischen Industrieunternehmen. Wien September 2009

2008 erschienene Titel**Working Papers****Working Paper Series No 42**

Thomas Wala / Franz Haslehner: Was ist eine Diplomarbeit? Wien Februar 2008

Working Paper Series No 43

Vita Jagric / Timotej Jagric: Slovenian Banking Sector Experiencing the Implementation of Capital Requirements Directive. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 44

Grigori Feiguine / Tatjana Nikitina: Die Vereinbarung Basel II – Einflüsse auf den russischen Finanzsektor. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 45

Johannes Rosner: Die Staatsfonds und ihre steigende Bedeutung auf den internationalen Finanzmärkten. Wien März 2008

Working Paper Series No 46

Barbara Cucka: Prävention von Fraudhandlungen anhand der Gestaltung der Unternehmenskultur – Möglichkeiten und Grenzen. Wien Juni 2008

Working Paper Series No 47

Silvia Helmreich / Johannes Jäger: The Implementation and the Consequences of Basel II: Some global and comparative aspects. Wien Juni 2008

Working Paper Series No 48

Franz Tödttling / Michaela Trippl: Wirtschaftliche Verflechtungen in der CENTROPE Region. Theoretische Ansätze. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 49

Andreas Breinbauer / August Gächter: Die Nutzung der beruflichen Qualifikation von Migrantinnen und Migranten aus Centrope. Theoretische Analyse. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 50

Birgit Buchinger / Ulrike Gschwandtner: Chancen und Perspektiven für die Wiener Wirtschaft im Kontext der Europaregion Mitte (Centrope). Ein transdisziplinärer Ansatz zur Regionalentwicklung in der Wissensgesellschaft. Eine geschlechtsspezifische Datenanalyse. Wien Februar 2008

Working Paper Series No 51

Johannes Jäger / Bettina Köhler: Theoretical Approaches to Regional Governance. Theory of Governance. Wien Juni 2007

Working Paper Series No 52

Susanne Wurm: The Economic Versus the Social & Cultural Aspects of the European Union. Reflections on the state of the Union and the roots of the present discontent among EU citizens. Wien September 2008

Working Paper Series No 53

Christian Cech: Simple Time-Varying Copula Estimation. Wien September 2008

Studien

Michael Jeckle: Bankenregulierung: Säule II von Basel II unter besonderer Berücksichtigung des ICAAP. Wien Juli 2008

Alois Strobl: Pilotstudie zu: 1. Unterschiede im Verständnis des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen und 2. Unterschiede im Verständnis der Auswirkungen des Soft Facts Rating zwischen Banken und Unternehmen in Österreich. Wien Juli 2008

Roman Anlanger / Wolfgang A. Engel: Technischer Vertrieb Panelstudie 2008. Aktueller Status-quo des technischen Vertriebes. Wien Juli 2008

Andreas Breinbauer / Franz Haslehner / Thomas Wala: Internationale Produktionsverlagerungen österreichischer Industrieunternehmen. Ergebnisse einer empirischen Untersuchung. Wien Dezember 2008

2007 erschienene Titel**Working Papers****Working Paper Series No 35**

Thomas Wala / Nina Miklavc: Reduktion des Nachbesetzungsrisikos von Fach- und Führungskräften mittels Nachfolgemangement. Wien Jänner 2007

Working Paper Series No 36

Thomas Wala: Berufsbegleitendes Fachhochschul-Studium und Internationalisierung – ein Widerspruch? Wien Februar 2007

Working Paper Series No 37

Thomas Wala / Leonhard Knoll / Stefan Szauer: Was spricht eigentlich gegen Studiengebühren? Wien April 2007

Working Paper Series No 38

Thomas Wala / Isabella Grahl: Moderne Budgetierungskonzepte auf dem Prüfstand. Wien April 2007

Working Paper Series No 39

Thomas Wala / Stephanie Messner: Vor- und Nachteile einer Integration von internem und externem Rechnungswesen auf Basis der IFRS. Wien August 2007

Working Paper Series No 40

Thomas Wala / Stephanie Messner: Synergiecontrolling im Rahmen von Mergers & Acquisitions. Wien August 2007

Working Paper Series No 41

Christian Cech: An empirical investigation of the short-term relationship between interest rate risk and credit risk. Wien Oktober 2007

Studien

Robert Schwarz: Modellierung des Kreditrisikos von Branchen mit dem Firmenwertansatz. Wien Februar 2007

Andreas Breinbauer / Michael Eidler / Gerhard Kucera / Kurt Matyas / Martin Poiger / Gerald Reiner / Michael Titz: Kriterien einer erfolgreichen Internationalisierung am Beispiel ausgewählter Produktionsbetriebe in Ostösterreich. Wien September 2007

2006 erschienene Titel**Working Papers****Working Paper Series No 22**

Thomas Wala: Steueroptimale Rechtsform. Didactic Series. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 23

Thomas Wala: Planung und Budgetierung. Entwicklungsstand und Perspektiven. Didactic Series. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 24

Thomas Wala: Verrechnungspreisproblematik in dezentralisierten Unternehmen. Didactic Series. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 25

Felix Butschek: The Role of Women in Industrialization. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 26

Thomas Wala: Anmerkungen zum Fachhochschul-Ranking der Zeitschrift INDUSTRIEMAGAZIN. Wien Mai 2006

Working Paper Series No 27

Thomas Wala / Nina Miklavc: Betreuung von Diplomarbeiten an Fachhochschulen. Didactic Series. Wien Juni 2006

Working Paper Series No 28

Grigori Feiguine: Auswirkungen der Globalisierung auf die Entwicklungsperspektiven der russischen Volkswirtschaft. Wien Juni 2006

Working Paper Series No 29

Barbara Cucka: Maßnahmen zur Ratingverbesserung. Empfehlungen von Wirtschaftstreuhändern. Eine ländervergleichende Untersuchung der Fachhochschule des bfi Wien GmbH in Kooperation mit der Fachhochschule beider Basel Nordwestschweiz. Wien Juli 2006

Working Paper Series No 30

Evamaria Schlattau: Wissensbilanzierung an Hochschulen. Ein Instrument des Hochschulmanagements. Wien Oktober 2006

Working Paper Series No 31

Susanne Wurm: The Development of Austrian Financial Institutions in Central, Eastern and South-Eastern Europe, Comparative European Economic History Studies. Wien November 2006

Working Paper Series No 32

Christian Cech: Copula-based top-down approaches in financial risk aggregation. Wien Dezember 2006

Working Paper Series No 33

Thomas Wala / Franz Haslehner / Stefan Szauer: Unternehmensbewertung im Rahmen von M&A-Transaktionen anhand von Fallbeispielen. Wien Dezember 2006

Working Paper Series No 34

Thomas Wala: Europäischer Steuerwettbewerb in der Diskussion. Wien Dezember 2006

Studien

Andreas Breinbauer / Gabriele Bech: „Gender Mainstreaming“. Chancen und Perspektiven für die Logistik- und Transportbranche in Österreich und insbesondere in Wien. Study. Wien März 2006

Johannes Jäger: Kreditvergabe, Bepreisung und neue Geschäftsfelder der österreichischen Banken vor dem Hintergrund von Basel II. Wien April 2006

Andreas Breinbauer / Michael Paul: Marktstudie Ukraine. Zusammenfassung von Forschungsergebnissen sowie Empfehlungen für einen Markteintritt. Study. Wien Juli 2006

Andreas Breinbauer / Katharina Kotratschek: Markt-, Produkt- und KundInnenanforderungen an Transportlösungen. Abschlussbericht. Ableitung eines Empfehlungskataloges für den Wiener Hafen hinsichtlich der Wahrnehmung des Binnenschiffverkehrs auf der Donau und Definition der Widerstandsfunktion, inklusive Prognosemodellierung bezugnehmend auf die verladende Wirtschaft mit dem Schwerpunkt des Einzugsgebietes des Wiener Hafens. Wien August 2006

Christian Cech / Ines Fortin: Investigating the dependence structure between market and credit portfolios' profits and losses in a top-down approach using institution-internal simulated data. Wien Dezember 2006.



Fachhochschule des bfi Wien Gesellschaft m.b.H.
A-1020 Wien, Wohlmutstraße 22
Tel.: +43/1/720 12 86
Fax: +43/1/720 12 86-19
E-Mail: info@fh-vie.ac.at
www.fh-vie.ac.at



FACHHOCHSCHULE DES BFI WIEN

ISBN 978-3-902624-39-0