

Münstersche Schriften zur Kooperation

Band 120

Mona Vanessa Haarmann

**Partizipation der
Genossenschaftsmitglieder am Erfolg**

Beispielhaft dargestellt an
einer IT-Dienstleistungsgenossenschaft

Shaker Verlag
Aachen 2016

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek

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

Zugl.: Münster (Westfalen), Univ., Diss., 2015

Copyright Shaker Verlag 2016

Alle Rechte, auch das des auszugsweisen Nachdruckes, der auszugsweisen oder vollständigen Wiedergabe, der Speicherung in Datenverarbeitungsanlagen und der Übersetzung, vorbehalten.

Printed in Germany.

D6

ISBN 978-3-8440-4527-7

ISSN 1617-6561

Shaker Verlag GmbH • Postfach 101818 • 52018 Aachen

Telefon: 02407 / 95 96 - 0 • Telefax: 02407 / 95 96 - 9

Internet: www.shaker.de • E-Mail: info@shaker.de

Partizipation der Genossenschaftsmitglieder am Erfolg

Beispielhaft dargestellt an einer

IT-Dienstleistungsgenossenschaft

Die IT-Dienstleistungsbranche steht vor zahlreichen Herausforderungen. Technologische Veränderungen und immer kürzere Produktlebenszyklen ermöglichen nicht nur völlig neue Wege Daten und Informationen auszutauschen, sondern auch für die Unternehmen der Branche zusätzliche Geschäftsfelder zu erschließen. Hinzukommt, dass die Neugestaltung der regulatorischen Rahmenbedingungen, wie zum Beispiel die elektronische Steuererklärung, der Allokation von Ressourcen umfangreiche neue Wege eröffnen. Ferner steigen die Ansprüche der Kunden. Darüber hinaus treten immer mehr internationale Wettbewerber in den Markt ein und erhöhen den Wettbewerbsdruck auf den nationalen Märkten. Um dieser Entwicklung standzuhalten ist es notwendig das IT-Dienstleister ihr Geschäftsmodell strategischen und operativen Anpassungsprozessen unterziehen um ihre langfristige Wettbewerbsfähigkeit sicherzustellen und auszubauen.

Vor diesem Hintergrund wurde die kooperative Beziehung einer IT-Dienstleistungsgenossenschaft und ihrer Mitgliederbetriebe mit einem besonderen Augenmerk darauf untersucht, ob der derzeit erzielte MemberValue auch den Erwartungen der Mitglieder entspricht.

Dabei war der Ansatzpunkt der Dissertation die marktgetriebenen Veränderungen der Ressourcenallokation zu analysieren. Das bedeutet, dass die IT-Dienstleistungsgenossenschaft nicht mehr wie ursprünglich, ausschließlich Leistungen für ihre Mitgliederbetriebe bereitstellt, sondern auch für die Kunden der Mitglieder. Ferner stand im Fokus die Möglichkeiten der Erfolgsbeteiligung der Genossenschaftsmitglieder an diesen zusätzlich mit den Kunden der Mitglieder generierten Umsätzen theoretisch zu legitimieren und aus rechtlicher Sicht zu evaluieren.