Auditing and Accounting Studies
Hrsg.: Annette Köhler, Kai-Uwe Marten, Reiner Quick,
Klaus Ruhnke, Matthias Wolz

Matthias Sattler

# Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung

GABLER

RESEARCH

Matthias Sattler

# Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung

**GABLER RESEARCH**

## Auditing and Accounting Studies

Herausgegeben von
Prof. Dr. Annette Köhler,
Universität Duisburg-Essen,
Prof. Dr. Kai-Uwe Marten,
Universität Ulm,
Prof. Dr. Reiner Quick,
Technische Universität Darmstadt,
Prof. Dr. Klaus Ruhnke,
Freie Universität Berlin,
Prof. Dr. Matthias Wolz,
Universität Dortmund

Matthias Sattler

# Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Reiner Quick

GABLER RESEARCH

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.

Dissertation Technische Universität Darmstadt, 2010

D 17

1. Auflage 2011

Alle Rechte vorbehalten
© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011

Lektorat: Stefanie Brich | Nicole Schweitzer

Gabler Verlag ist eine Marke von Springer Fachmedien.
Springer Fachmedien ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.
www.gabler.de

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg
Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier
Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-8349-2432-2

## Geleitwort

Die Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung wurde in den vergangenen Jahren infolge zahlreicher Unternehmenszusammenbrüche, denen unmittelbar zuvor noch uneingeschränkte Bestätigungsvermerke ohne Hinweise auf eine Bestandsgefährdung vorausgingen, häufig in Frage gestellt. Dabei dominierte die Auffassung, dass durch die parallel zur Prüfung erbrachte Beratung zahlreiche Risiken bestehen, welche die Unabhängigkeit des Prüfers, die Qualität der Prüfungsurteile und damit die Vertrauenswürdigkeit der im Abschluss enthaltenen Informationen beeinträchtigen. Den erwähnten Skandalen folgten umfangreiche Normänderungen auf nationaler und internationaler Ebene. Inwieweit diese von Gesetzgeber und Aufsichtsbehörden ergriffenen Maßnahmen geeignet sind, die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Deutschland zu stärken, wird im Rahmen der vorliegenden Arbeit erstmals umfangreich empirisch untersucht.

Der Autor beleuchtet zunächst anhand der Agency-Theorie die Doppelagentenrolle des parallel beratenden Abschlussprüfers und zeigt die mit der Doppelfunktion einhergehenden Konflikte auf. Die Ursachen und das Ausmaß der Beratungsleistungen deutscher Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, welche möglicherweise die Urteilsfreiheit des Prüfers beeinträchtigen könnten, sowie die gesetzlichen Grenzen der parallelen Tätigkeit werden ebenfalls ausführlich erörtert. In einer empirischen Betrachtung wird die Umsetzungsqualität der gesetzlichen Pflicht zur Honoraroffenlegung in deutschen Konzernanhängen untersucht.

Theoretische Ausführungen zur wirtschaftlichen Abhängigkeit des Abschlussprüfers werden anhand des Quasi-Renten-Ansatzes aufgezeigt und durch die Modellierung einer Reputationskostenfunktion seitens des Autors weiterentwickelt. Dabei wird vermutet, dass ein Rückgang des Vertrauens in das Prüfungsurteil aufgrund einer von den Share- und Stakeholdern wahrgenommenen Unabhängigkeitsbeeinträchtigung infolge der parallelen Beratung des Abschlussprüfers eine geringere Zahlungsbereitschaft der Mandanten für Prüfungsleistungen zur Folge haben könnte. Die Durchführung einer Untersuchung zum Einfluss der parallelen Prüfung auf die tatsächliche Unabhängigkeit, welche durch das Ausmaß der vom Abschlussprüfer akzeptierten Bilanzpolitik abgebildet wird, ist für den hiesigen Markt erforderlich, da die regulatorischen Unterschiede zwischen Deutschland und anderen Ländern aber auch die im Zeitverlauf teilweise erheblichen regulatorischen Veränderungen einen aussagefähigen Rückschluss anhand früherer überwiegend angloamerikanischer Untersuchungen auf die Wirksamkeit der aktuell bestehenden deutschen Vorschriften nicht ermöglichen.

Der empirische Forschungsbeitrag dieser Arbeit untersucht anhand der Konzernabschlüsse der Prime-Standard-Unternehmen während der Jahre 2005 bis 2007 das Ausmaß der parallelen Prüfung und Beratung deutscher Abschlussprüfer, die Ursachen für die Nachfrage von Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer sowie die daraus resultierenden Konsequenzen für die tatsächliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Die Arbeit stellt somit eine vielschich-

tige empirische Betrachtung zum Ausmaß, den Ursachen und insbesondere den Auswirkungen der parallelen Beratung auf die tatsächliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers dar, wie sie für den deutschsprachigen Sprachraum gegenwärtig noch nicht vorliegt.

Als wesentliche Aspekte der Arbeit sind die kurze aber prägnante Analyse der ökonomischen Bedeutung der Beratung für den Berufsstand der Wirtschaftsprüfer, die aufschlussreiche Untersuchung zur Qualität der Honorarpublizität sowie die umfassende Aufbereitung und Diskussion des bisherigen weltweiten Forschungstandes zu dem Einfluss von Prüfung und Beratung auf die Unabhängigkeitswahrnehmung und auf die tatsächliche Unabhängigkeit, mit einem besonderen Schwerpunkt auf das Unabhängigkeitssurrogat „Bilanzpolitik“ zu nennen. Ferner erfolgt eine nachhaltige Auseinandersetzung mit den Möglichkeiten zur Messung von Bilanzpolitik über diskretionäre Periodenabgrenzungen. Die Relevanz des Beitrages resultiert jedoch vor allem aus drei umfassenden empirischen Untersuchungen zum deutschen Prüfungsmarkt. Zunächst betrachtet der Autor die Marktkonzentration, die Höhe der Beratungshonorare und die Risiken einer Umsatzabhängigkeit des Abschlussprüfers anhand der von DAX, MDAX, SDAX und TecDax Konzernen offengelegten Abschlussprüferhonorare. Anschließend wird der Einfluss von Agency-Kosten auf die Nachfrage nach Beratungsleitungen für diese Unternehmen analysiert. Im Zentrum der Arbeit steht jedoch eine Studie zum Einfluss von Beratungshonoraren auf das Ausmaß der Bilanzpolitik, welches als Surrogat für eine beeinträchtigte Unabhängigkeit des Abschlussprüfers verwendet wird.

Die aufgegriffenen Fragen sind aufgrund der außerordentlichen Bedeutung einer unabhängig durchgeführten Abschlussprüfung sowohl für die Prüfungspraxis und die Normgeber als auch für die wissenschaftliche Diskussion des wirtschaftlichen Prüfungswesens von großer Relevanz. Zu den Zielgruppen dieser Arbeit zählen somit Praktiker und Theoretiker. Angehörige des Berufstandes werden über die Marktstrukturen und das Angebotsverhalten der Mitbewerber informiert. Zugleich werden die Folgen einer parallelen Beratung für die tatsächliche Unabhängigkeit aufgezeigt. Für den Berufsstand dürften dabei insbesondere die Erkenntnisse zur Wahrnehmung ihres Handelns seitens der Abschlussadressaten interessant sein. Auch Gesellschafter und Aufsichträte, die mit der Wahl bzw. dem Vorschlag zur Wahl des Abschlussprüfers betraut sind, sollen hinsichtlich der Risiken einer parallelen Beratung für die Abschlussprüfungsqualität sensibilisiert werden. Ferner zeigt die Arbeit vereinzelt Schwächen und Unzulänglichkeiten in der aktuellen Gesetzeslage auf. Sie kann somit auch von Normgeber und berufsrechtlichen Aufsichtsbehörden zu Rate gezogen werden. Zugleich werden insbesondere in den empirischen Studien Sachverhalte und Zusammenhänge herausgearbeitet, die den Dialog zwischen dem Berufsstand, Normgebern und der Wissenschaft über das Thema der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bei einer parallelen Prüfung und Beratung intensivieren sollten.

Bei der Arbeit von Herrn Dr. Sattler handelt es sich um einen herausragenden wissenschaftlichen Beitrag auf dem Gebiet des wirtschaftlichen Prüfungswesens, der auch höheren internationalen Ansprüchen in vollem Umfang gerecht wird. Ich wünsche dem Werk eine gute Aufnahme im Markt.

Professor Dr. Reiner Quick

## Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Tätigkeit als Mitarbeiter bei Herrn Professor Dr. Reiner Quick am Fachgebiet Rechnungswesen, Controlling und Wirtschaftsprüfung an der Technischen Universität Darmstadt. Sie wurde vom Promotionsausschuss des Fachbereichs des Rechts- und Wirtschaftswissenschaften im Februar 2010 als Dissertation angenommen.

Besonderer Dank gilt meinem akademischen Lehrer, Herrn Professor Dr. Reiner Quick, der mir die Möglichkeit zur Promotion gab und die Entstehung der Arbeit mit großem Interesse und vielfältigem Engagement unterstützte. Bedanken möchte ich mich auch bei Herrn Professor Dr. Dirk Schiereck für die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens.

Danken möchte ich der KPMG Aktiengesellschaft Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, die mir während meiner Tätigkeit die Möglichkeit zur Promotion gab und das Vorhaben unterstützte.

Einen nennenswerten Anteil am Gelingen der Arbeit trugen auch meine Kolleginnen und Kollegen am Fachgebiet Rechnungswesen, Controlling und Wirtschaftsprüfung bei. Vor allem Frau Dr. Daniela Wiemann und Herrn Dipl. Wirtsch.-Ing. Steffen Umlauf danke ich für ihre Diskussionsbereitschaft und die konstruktive Kritik.

Mein besonderer Dank gilt meiner Familie. Ohne ihren Rückhalt und ihre Unterstützung wäre die Fertigstellung der Arbeit nicht möglich gewesen. Bedanken möchte ich mich bei meinen Eltern Gabriele und Gerhard Sattler, die mich in persönlicher wie auch beruflicher Hinsicht auf meinem Lebensweg stets uneingeschränkt unterstützt haben. Meinem Bruder Andreas Sattler danke ich für die kritische Durchsicht der Arbeit. Meiner Frau Annika Sattler, die in mannigfaltiger Weise zum Gelingen der Arbeit beigetragen hat, danke ich in besonders herzlicher Weise. Neben ihrer anhaltenden Diskussionsbereitschaft hat sie durch ihre bestärkende Motivation, ihr weitreichendes Verständnis und ihre große Rücksichtsnahme entscheidend zum erfolgreichen Abschluss der Arbeit beigetragen.

Matthias Sattler

# Inhaltsübersicht


**1 Einleitung 1**

1.1 Problemstellung und Relevanz der Untersuchung 1
1.2 Theoretische Einordnung 4
1.3 Erkenntnisinteresse und Stand der Forschung 5
1.4 Vorgehensweise und Methodik 6

**2 Theoretische Untersuchungsgrundlagen 11**

2.1 Prinzipal-Agenten-Beziehung - Ökonomische Grundlage der Abschlussprüfung 11
2.2 Interessens- und Informationsasymmetrien zwischen Aktionären und Management 15
2.3 Rolle des Abschlussprüfers in Prinzipal-Agenten-Beziehungen 21
2.4 Zusammenfassung 24

**3 Externe Rechnungslegung und unabhängige Abschlussprüfung 27**

3.1 Externe Rechnungslegung 27
3.2 Unabhängige Abschlussprüfung 32
3.3 Zusammenfassung 54

**4 Ursachen, Ausmaß und Grenzen der Beratung des Abschlussprüfers 55**

4.1 Abgrenzung des Prüfungs- und Beratungsbegriffs 56
4.2 Dienstleistungsangebot der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften 58
4.3 Ökonomische Bedeutung der Beratung für den Berufsstand 60
4.4 Vorteile gleichzeitiger Prüfungs- und Beratungstätigkeit 67
4.5 Risiken gleichzeitiger Prüfungs- und Beratungstätigkeit 78
4.6 Grenzen gleichzeitiger Prüfungs- und Beratungstätigkeit 84
4.7 Risiko der Umsatzabhängigkeit 108
4.8 Rechtsfolgen im Falle einer Pflichtverletzung 109
4.9 Zusammenfassung 111

**5 Offenlegung der Prüfungs- und Beratungshonorare 113**

5.1 Pflicht des Bilanzierenden zur Honoraroffenlegung 113
5.2 Pflicht des Abschlussprüfers zur Transparenzberichterstattung (gem. § 55c WPO) 124
5.3 Qualität der Honorarpublizität in Deutschland 126
5.4 Zusammenfassung 136

**6 Quasirenten durch Beratung – Konsequenzen für die Unabhängigkeit 139**

6.1 Prüfungsmarktmodell nach *DeAngelo* (1981) 139
6.2 Kombinierte Prüfungs- und Beratungsmarktmodelle 148
6.3 Grenzen der Quasirenten-Modelle 158
6.4 Zusammenfassung 162

**7 Reputation durch wahrgenommene Unabhängigkeit 165**

7.1 Reputation des Abschlussprüfers 165
7.2 Relevanz der Reputation 168
7.3 Reputationsaufbau durch wahrgenommene Unabhängigkeit 171
7.4 Zusammenfassung 191

**8 Die Messung der tatsächlichen Unabhängigkeit bei paralleler Beratung 195**

8.1 Experimentelle Studien 196
8.2 Ex-ante Beurteilungen 196
8.3 Ex-post Abschlusskorrekturen 197
8.4 Testatseinschränkungen und Going-Concern-Beurteilungen 200
8.5 Zusammenfassung 209

**9 Forschungstand zur Messung von Bilanzpolitik bei paralleler Beratung 211**

9.1 Systematisierung bilanzpolitischer Instrumente 211
9.2 Methoden zur Aufdeckung von Bilanzpolitik 214
9.3 Aktueller Forschungsstand zur Aufdeckung von Bilanzpolitik 239
9.4 Zusammenfassung 287

**10 Marktkonzentration, Beratungshonorare und Umsatzabhängigkeit 291**

10.1 Einleitung und Problemstellung 293
10.2 Ergebnisse bisheriger Forschungen 297
10.3 Untersuchungsgegenstand und Abgrenzung der Stichprobe 299
10.4 Ausmaß der Marktkonzentration 301
10.5 Anteil der Beratungsleistungen 312
10.6 Relevanz der Umsatzabhängigkeit 323
10.7 Zusammenfassung 330

**11 Einfluss von Agency-Kosten auf die Nachfrage von Beratung 335**

11.1 Einleitung und Problemstellung 335
11.2 Ergebnisse bisheriger Forschungen 336
11.3 Hypothesenbildung 338
11.4 Untersuchungsgegenstand und Beschreibung der Stichprobe 342
11.5 Untersuchungsergebnisse 348
11.6 Diskussion der Ergebnisse 354
11.7 Zusammenfassung und Grenzen der Untersuchung 356

**12 Einfluss der Beratungshonorare auf das Ausmaß von Bilanzpolitik 361**

12.1 Einleitung und Problemstellung 361
12.2 Gang der Untersuchung 364
12.3 Hypothesenbildung 365
12.4 Untersuchungsgegenstand und Beschreibung der Stichprobe 367
12.5 Operationalisierung der verwendeten Variablen 368
12.6 Untersuchungsergebnisse und deren Diskussion 385
12.7 Zusammenfassung 414
12.8 Grenzen der Untersuchung 421

**13 Zusammenfassung und Fazit 427**

**Ergänzende Unterlagen 439**

**Literatur 457**

**Gesetze, Verordnungen und Standards 495**

**Urteile 499**

# Inhaltsverzeichnis

**1 Einleitung 1**

1.1 Problemstellung und Relevanz der Untersuchung 1
1.2 Theoretische Einordnung 4
1.3 Erkenntnisinteresse und Stand der Forschung 5
1.4 Vorgehensweise und Methodik 6

**2 Theoretische Untersuchungsgrundlagen 11**

2.1 Prinzipal-Agenten-Beziehung - Ökonomische Grundlage der Abschlussprüfung 11
2.2 Interessens- und Informationsasymmetrien zwischen Aktionären und Management 15
2.2.1 Interessensasymmetrie zwischen Aktionären und Management 16
2.2.2 Informationsasymmetrie zwischen Aktionären und Management 18
2.3 Rolle des Abschlussprüfers in Prinzipal-Agenten-Beziehungen 21
2.3.1 Der Abschlussprüfer als Agent der Aktionäre 21
2.3.2 Der Abschlussprüfer als Agent des Managements 22
2.4 Zusammenfassung 24

**3 Externe Rechnungslegung und unabhängige Abschlussprüfung 27**

3.1 Externe Rechnungslegung 27
3.1.1 Notwendigkeit und Ziele externer Rechnungslegung 27
3.1.2 Beeinträchtigung der Rechnungslegung durch Bilanzpolitik 28
3.1.2.1 Begriff der Bilanzpolitik 28
3.1.2.2 Gegenstand und Ziele der Bilanzpolitik 30
3.2 Unabhängige Abschlussprüfung 32
3.2.1 Gesetzlicher Rahmen und Nutzen von Abschlussprüfungen 32
3.2.1.1 Öffentlicher Auftrag und erwerbswirtschaftliche Ziele des Prüfers 36
3.2.1.2 Berufsgrundsätze 37
3.2.2 Relevanz der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers 38
3.2.2.1 Independence in fact und Independence in appearance 40
3.2.2.2 Gesetzesmäßige Erfordernis der Unabhängigkeit 43
3.2.3 Unabhängigkeitsgefährdende Tatbestände 50
3.2.3.1 Personelle Verflechtungen 50
3.2.3.2 Finanzielle Interessen 52
3.2.3.3 Persönliche Beziehungen 53
3.2.3.4 Verbindung von Prüfungs- und Beratungstätigkeit 53
3.3 Zusammenfassung 54

**4 Ursachen, Ausmaß und Grenzen der Beratung des Abschlussprüfers 55**

4.1 Abgrenzung des Prüfungs- und Beratungsbegriffs 56
4.2 Dienstleistungsangebot der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften 58
4.3 Ökonomische Bedeutung der Beratung für den Berufsstand 60
4.3.1 Preisdruck im Prüfungsgeschäft 63
4.3.2 Attraktivität von Beratungsleistungen 65
4.4 Vorteile gleichzeitiger Prüfungs- und Beratungstätigkeit 67
4.4.1 Reduktion der Transaktionskosten 68
4.4.2 Synergieeffekte durch Knowledge Spillovers 69
4.4.2.1 Theoretischer Hintergrund 69
4.4.2.2 Empirische Befunde 71
4.4.3 Stärkung der Position des Abschlussprüfers 76
4.4.4 Zusammenfassung 77
4.5 Risiken gleichzeitiger Prüfungs- und Beratungstätigkeit 78
4.5.1 Risiko des Eigeninteresses 79
4.5.2 Risiko durch Drohpotenzial des Managements 80
4.5.3 Risiko der Selbstprüfung 82
4.5.4 Risiko der Interessenvertretung 83
4.5.5 Risiko der persönlichen Vertrautheit 84
4.6 Grenzen gleichzeitiger Prüfungs- und Beratungstätigkeit 84
4.6.1 Normen zur Unvereinbarkeit von Prüfung und Beratung 85
4.6.1.1 Handels- und berufsrechtliche Bestimmungen 85
4.6.1.2 Bestimmungen der Europäischen Gemeinschaft 91
4.6.1.3 Bestimmungen der IFAC 92
4.6.1.4 Bestimmungen der SEC 93
4.6.2 Inhabilität ausgewählter Beratungsleistungen 94
4.6.2.1 Buchführungstätigkeit und Abschlusserstellung 94
4.6.2.2 Entwicklung von Finanzinformationssystemen 96
4.6.2.3 Interne Revision 97
4.6.2.4 Rechtsberatung 98
4.6.2.5 Personalberatung 100
4.6.2.6 Steuerberatung 101
4.6.2.7 Finanzdienstleistungen 103
4.6.2.8 Unternehmensleitung und Personalentsendungen 104
4.6.2.9 Versicherungsmathematische Bewertungsleistungen 105
4.6.2.10 Zusammenfassung 106
4.7 Risiko der Umsatzabhängigkeit 108
4.8 Rechtsfolgen im Falle einer Pflichtverletzung 109
4.9 Zusammenfassung 111

**5 Offenlegung der Prüfungs- und Beratungshonorare 113**

5.1 Pflicht des Bilanzierenden zur Honoraroffenlegung 113
5.1.1 Handelsrechtliche Regelungen 114
5.1.1.1 Abgrenzung des Abschlussprüfers als Leistungsträger 116
5.1.1.2 Kategorisierung der Honorare 117
5.1.1.3 Besonderheiten für den Ausweis im Konzernabschluss 119
5.1.2 Implikationen der Offenlegungspflicht 120
5.1.3 Empirische Untersuchungen zur Honoraroffenlegung 122
5.2 Pflicht des Abschlussprüfers zur Transparenzberichterstattung (gem. § 55c WPO) 124
5.3 Qualität der Honorarpublizität in Deutschland 126
5.3.1 Zielsetzung und Gang der Untersuchung 126
5.3.2 Exemplarische Anhangangaben in deutschen Konzernabschlüssen 127
5.3.3 Beschreibung der Stichprobe 130
5.3.4 Festlegung der Qualitätskriterien 131
5.3.5 Untersuchungsergebnisse 132
5.3.5.1 Ergebnisse zu Qualitätskriterium 1 132
5.3.5.2 Ergebnisse zu Qualitätskriterium 2 133
5.3.5.3 Ergebnisse zu Qualitätskriterium 3 134
5.3.6 Interpretation der Ergebnisse 135
5.4 Zusammenfassung 136

**6 Quasirenten durch Beratung – Konsequenzen für die Unabhängigkeit 139**

6.1 Prüfungsmarktmodell nach *DeAngelo* (1981) 139
6.1.1 Mathematische Darstellung des Grundmodells 140
6.1.2 Zur empirischen Evidenz von Low Balling und Quasirenten 142
6.1.3 Modellerweiterungen und Implikationen für die Unabhängigkeit 145
6.2 Kombinierte Prüfungs- und Beratungsmarktmodelle 148
6.2.1 Knowledge Spillovers zwischen Prüfung und Beratung 149
6.2.2 Wiederkehrende und einmalige Beratung 151
6.3 Grenzen der Quasirenten-Modelle 158
6.3.1 Irrelevanz der Quasirenten bei einem Mandanten 158
6.3.2 Relevanz der Reputation für die Höhe der Quasirenten 159
6.4 Zusammenfassung 162

**7 Reputation durch wahrgenommene Unabhängigkeit 165**

7.1 Reputation des Abschlussprüfers 165
7.1.1 Voraussetzung für den Reputationsaufbau 166
7.1.2 Wirkungsweise des Reputationsmechanismus 167
7.2 Relevanz der Reputation 168
7.3 Reputationsaufbau durch wahrgenommene Unabhängigkeit 171
7.3.1 Relevanz der wahrgenommenen Unabhängigkeit 172
7.3.1.1 Experimentelle Studien 173
7.3.1.2 Befragungen 174
7.3.1.3 Archivistische Studien 178
7.3.1.4 Schlussfolgerungen 181
7.3.2 Kostentheoretische Analyse zur Reputation 182
7.3.2.1 Grundmodell 182
7.3.2.2 Relevanz der Reputationskosten für den optimalen Beratungsanteil 187
7.4 Zusammenfassung 191

**8 Die Messung der tatsächlichen Unabhängigkeit bei paralleler Beratung 195**

8.1 Experimentelle Studien 196
8.2 Ex-ante Beurteilungen 196
8.3 Ex-post Abschlusskorrekturen 197
8.4 Testatseinschränkungen und Going-Concern-Beurteilungen 200
8.5 Zusammenfassung 209

**9 Forschungstand zur Messung von Bilanzpolitik bei paralleler Beratung 211**

9.1 Systematisierung bilanzpolitischer Instrumente 211
9.1.1 Sachverhaltsgestaltung 212
9.1.2 Sachverhaltsdarstellung 213
9.2 Methoden zur Aufdeckung von Bilanzpolitik 214
9.2.1 Grundlagen diskretionärer Periodenabgrenzung 215
9.2.1.1 Bedeutung der Periodenabgrenzung für die Rechnungslegung 215
9.2.1.2 Zusammenhang zwischen Jahresergebnis, Cashflow und Accruals 217
9.2.1.3 Nicht-diskretionäre und diskretionäre Accruals 219
9.2.1.4 Datenquellen und untersuchungsspezifische Grundkonzepte 221
9.2.1.5 Langfristige und kurzfristige Accruals 224
9.2.2 Statische Vergleichsmodelle zur Schätzung diskretionärer Accruals 225
9.2.3 Dynamische Regressionsmodelle zur Schätzung diskretionärer Accruals 227
9.2.3.1 Jones-Modell 227
9.2.3.2 Modifiziertes Jones-Modell 229
9.2.3.3 Forward-Looking-Jones-Modell 229
9.2.3.4 Performance-Adjusted-Jones-Modelle 231

9.2.3.5 Dechow-Dichev-Modell 232
9.2.4 Untersuchungen zu Aussagekraft und -grenzen dynamischer Modelle 234
9.2.4.1 Dechow/Sloan/Sweeny (1995) 234
9.2.4.2 Alcarria Jaime/de Albornoz Noguer (2004) 236
9.2.4.3 Jones/Krishnan/Melendrez (2008) 237
9.3 Aktueller Forschungsstand zur Aufdeckung von Bilanzpolitik 239
9.3.1 Frankel/Johnson/Nelson (2002) 242
9.3.1.1 Forschungshintergrund 242
9.3.1.2 Ergebnisse der Studie 244
9.3.1.3 Diskussion der Ergebnisse 245
9.3.2 Ashbaugh/LaFond/Mayhew (2003) 246
9.3.2.1 Forschungshintergrund 246
9.3.2.2 Ergebnisse der Studie 248
9.3.2.3 Diskussion der Ergebnisse 249
9.3.3 Chung/Kallapur (2003) 250
9.3.3.1 Forschungshintergrund 250
9.3.3.2 Ergebnisse der Studie 251
9.3.3.3 Diskussion der Ergebnisse 253
9.3.4 Reynolds/Deis/Francis (2004) 254
9.3.4.1 Forschungshintergrund 254
9.3.4.2 Ergebnisse der Studie 256
9.3.4.3 Diskussion der Ergebnisse 257
9.3.5 Larcker/Richardson (2004) 258
9.3.5.1 Forschungshintergrund 258
9.3.5.2 Ergebnisse der Studie 259
9.3.5.3 Diskussion der Ergebnisse 260
9.3.6 Antle/Gordon/Narayanamoorthy/Zhou (2006) 261
9.3.6.1 Forschungshintergrund 261
9.3.6.2 Ergebnisse der Studie 263
9.3.6.3 Diskussion der Ergebnisse 264
9.3.7 Huang/Mishra/Raghunandan (2007) 266
9.3.7.1 Forschungshintergrund 266
9.3.7.2 Ergebnisse der Studie 267
9.3.7.3 Diskussion der Ergebnisse 268
9.3.8 Lai (2007) 268
9.3.8.1 Forschungshintergrund 268
9.3.8.2 Ergebnisse der Studie 269
9.3.8.3 Diskussion der Ergebnisse 271
9.3.9 Srinidhi/Gul (2007) 272

9.3.9.1 Forschungshintergrund 272
9.3.9.2 Ergebnisse der Studie 273
9.3.9.3 Diskussion der Ergebnisse 274
9.3.10 Hoitash/Markelevich/Barragato (2007) 275
9.3.10.1 Forschungshintergrund 275
9.3.10.2 Ergebnisse der Studie 277
9.3.10.3 Diskussion der Ergebnisse 278
9.3.11 Gul/Jaggi/Krishnan (2007) 279
9.3.11.1 Forschungshintergrund 279
9.3.11.2 Ergebnisse der Studie 280
9.3.11.3 Diskussion der Ergebnisse 282
9.3.12 Cahan/Emanuel/Hay/Wong (2008) 283
9.3.12.1 Forschungshintergrund 283
9.3.12.2 Ergebnisse der Studie 285
9.3.12.3 Diskussion der Ergebnisse 286
9.4 Zusammenfassung 287

**10 Marktkonzentration, Beratungshonorare und Umsatzabhängigkeit 291**

10.1 Einleitung und Problemstellung 293
10.2 Ergebnisse bisheriger Forschungen 297
10.3 Untersuchungsgegenstand und Abgrenzung der Stichprobe 299
10.4 Ausmaß der Marktkonzentration 301
10.4.1 Kennzahlenbildung 301
10.4.2 Verteilung der Prüfungsmandate 302
10.4.3 Verteilung der Honorare 305
10.4.4 Konzentrationsentwicklung des Marktes im Zeitvergleich 307
10.4.5 Ergebnisinterpretation vor dem Hintergrund internationaler Entwicklungen 310
10.5 Anteil der Beratungsleistungen 312
10.5.1 Kennzahlenbildung 312
10.5.2 Nachfrage nach Beratungsleistungen 312
10.5.3 Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer 319
10.5.4 Ergebnisinterpretation vor dem Hintergrund internationaler Entwicklungen 321
10.6 Relevanz der Umsatzabhängigkeit 323
10.6.1 Kennzahlenbildung 324
10.6.2 Anpassung der Stichprobe 325
10.6.3 Umsatzkonzentration bei den Unternehmen des Prime-Standards 326
10.6.4 Grenzen der Umsatzkonzentration als Unabhängigkeitssurrogat 329
10.7 Zusammenfassung 330

**11 Einfluss von Agency-Kosten auf die Nachfrage von Beratung 335**

11.1 Einleitung und Problemstellung 335
11.2 Ergebnisse bisheriger Forschungen 336
11.3 Hypothesenbildung 338
11.3.1 Aktionärsstruktur als Indikator des Agency-Konfliktes 338
11.3.2 Einfluss der Volatilität auf die Agency-Kosten 339
11.3.3 Einfluss der Managementvergütung auf die Agency-Kosten 340
11.3.4 Verschuldungsgrad als Indikator des Agency-Konfliktes 341
11.4 Untersuchungsgegenstand und Beschreibung der Stichprobe 342
11.4.1 Operationalisierung der verwendeten Variablen 343
11.4.2 Abhängige Variablen 343
11.4.3 Unabhängige Variablen 344
11.4.3.1 Untersuchungsvariablen 344
11.4.3.2 Kontrollvariablen 345
11.5 Untersuchungsergebnisse 348
11.5.1 Univariate Analyse 348
11.5.2 Multivariate Regressionsanalyse 349
11.5.2.1 Einfluss der Höhe der Agency-Kosten 349
11.5.2.2 Einfluss der Veränderung der Agency-Kosten 351
11.6 Diskussion der Ergebnisse 354
11.7 Zusammenfassung und Grenzen der Untersuchung 356

**12 Einfluss der Beratungshonorare auf das Ausmaß von Bilanzpolitik 361**

12.1 Einleitung und Problemstellung 361
12.2 Gang der Untersuchung 364
12.3 Hypothesenbildung 365
12.4 Untersuchungsgegenstand und Beschreibung der Stichprobe 367
12.5 Operationalisierung der verwendeten Variablen 368
12.5.1 Abhängige Variablen 368
12.5.1.1 Modelle zur Schätzung diskretionärer Accruals 369
12.5.1.2 Schätzung der diskretionären Accruals 371
12.5.1.3 Ausprägungen der Variable diskretionäre Accruals 376
12.5.2 Unabhängige Variablen 377
12.5.2.1 Untersuchungsvariablen 377
12.5.2.2 Kontrollvariablen 379
12.6 Untersuchungsergebnisse und deren Diskussion 385
12.6.1 Univariate Analyse 385
12.6.2 Multivariate Regressionsanalysen 391
12.6.2.1 Basismodell zum Einfluss des Beratungsanteils (zu Hypothese 1) 391

12.6.2.2 Sektorenmodell zum Einfluss des Beratungsanteils (zu Hypothese 1) 397
12.6.2.3 Differenzierung nach Dienstleistungskategorien (zu Hypothesen 2a-2c) 402
12.6.2.4 Einfluss der Veränderung des Beratungsanteils (zu Hypothese 3) 409
12.6.2.5 Einfluss des Umsatzanteils der Beratungshonorare (zu Hypothese 4) 412
12.7 Zusammenfassung 414
12.8 Grenzen der Untersuchung 421

**13 Zusammenfassung und Fazit 427**

**Ergänzende Unterlagen 439**

Anhang 1: Zulässigkeit von Beratungsleistungen im internationalen Vergleich 439
Anhang 2: Ausgewählte Honorarangaben 441
Anhang 3: Einfluss der Beratungshonorare auf das Prüfungsurteil 443
Anhang 4: Regressionsergebnisse für den Sektor *Industrial* 445
Anhang 5: Veränderung der Honoraranteile zur Vorperiode (t-1) 449
Anhang 6: Veränderung des Beratungsanteils zur Folgeperiode (t+1) 452

**Literatur 457**

**Gesetze, Verordnungen und Standards 495**

**Urteile 499**

# Abkürzungsverzeichnis

| | |
|---|---|
| 2-SLS | Two-Stage-Least-Squares |
| a.F. | alte Fassung |
| Abs. | Absatz |
| adj. | Adjusted |
| AG | Aktiengesellschaft |
| AICPA | American Institute of Certified Public Accountants |
| AktG | Deutsches Aktiengesetz |
| AMEX | American Stock Exchange |
| APAG | Abschlussprüferaufsichtsgesetz |
| APAK | Abschlussprüferaufsichtskommission |
| BARefG | Berufsaufsichtsreformgesetz |
| BDU e.V. | Bundesverband Deutscher Unternehmensberater e.V. |
| BGB | Bürgerliches Gesetzbuch |
| BGH | Bundesgerichtshof |
| BilMoG | Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts |
| BilReG | Bilanzrechtsreformgesetz |
| BiRiLiG | Bilanzrichtliniengesetz |
| BMJ | Bundesministerium der Justiz |
| BNE | Bruttonationaleinkommen |
| BR | Bundesrat |
| BS WP/vBP | Satzung der Wirtschaftsprüferkammer über die Rechte und Pflichten bei der Ausübung der Berufe des Wirtschaftsprüfer und des vereidigten Buchprüfers |
| bspw. | Beispielsweise |
| BT | Bundestag |
| bzgl. | Bezüglich |
| bzw. | Beziehungsweise |
| CEO | Chief Executive Officer |
| CFR | Code of Federal Regulations |
| Corp. | Corporation |
| d.h. | das heißt |
| DAX | Deutscher Aktien Index |
| DCGK | Deutscher Corporate Governance Kodex |
| DGMF | Deutschen Gesellschaft für Management Forschung |
| e.V. | eingetragener Verein |
| EDGAR | Electronic Data-Gathering, Analysis, and Retrieval |
| EG | Europäische Gemeinschaften |
| ERC | Earnings-Response-Coefficient |
| ERP | Enterprise Ressource Planning |
| EstG | Einkommenssteuergesetz |
| et al. | et altera |
| etc. | et cetera |
| EU | Europäische Union |
| EuroBilG | Euro-Bilanzgesetz |
| EWG | Europäische Wirtschaftsgemeinschaft |
| FASB | Financial Accounting Standard Board |
| FDL | Finanzdienstleister |

| | |
|---|---|
| FEACO | European Federation of Management Consultancies Associations |
| FEE | Fédération des Experts Comtables Européens |
| FISDI | Financial Information System Design and Implementation |
| FROR | Financial Reporting Oversight Role |
| FRS | Financial Reporting Standard |
| Gl. | Gleichung |
| GmbH | Gesellschaft mit beschränkter Haftung |
| GmbHG | Gesetz betreffend die Gesellschaften mit beschränkter Haftung |
| HGB | Handelsgesetzbuch |
| HGrG | Haushaltsgrundsätzegesetz |
| i.S. | im Sinne |
| i.d.R. | in der Regel |
| i.H.v. | in Höhe von |
| i.S.d. | im Sinn des |
| i.V.m. | in Verbindung mit |
| IAB | International Accounting Bulletin |
| IAS | International Accounting Standard |
| IDW | Institut der Wirtschaftsprüfer |
| IDW PH | IDW Prüfungshinweis |
| IDW PS | IDW Prüfungsstandard |
| IDW RH | IDW Rechnungslegungshinweis |
| IFAC | International Federation of Accounts |
| IFRS | International Financial Reporting Standard |
| IKS | Internes Kontrollsystem |
| IPO | Initial Public Offering |
| ISA | International Standard on Auditing |
| KapCoRiLiG | Kapitalgesellschaften- und Co-Richtlinien Gesetz |
| KonTraG | Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich |
| KPMG | Klynveld, Peat, Marwick, Goerdeler |
| KWG | Gesetz über das Kreditwesen |
| LG | Landgericht |
| LLP | Limited Liability Partnership |
| Ltd. | Limited |
| LuL. | Lieferungen und Leistungen |
| MAS | Management Advisory Services |
| Mio. | Millionen |
| NAS | Non-Audit Services |
| Nr. | Nummer |
| NYSE | New York Stock Exchange |
| OLG | Oberlandesgericht |
| OLS | Ordinary-Least-Squares |
| OWiG | Gesetz über Ordnungswidrigkeiten |
| q.e.d. | quod erat demonstrandum |
| PCAOB | The Public Company Accounting Oversight Board |
| PwC | PricewaterhouseCoopers |
| RBerG | Gesetz zur Verhütung von Missbräuchen auf dem Gebiete der Rechtsberatung |
| RDG | Gesetz über außergerichtliche Rechtsdienstleistungen |
| resp. | respektive |

| | |
|---|---|
| Rn. | Randnummer |
| S. | Satz |
| S. | Seite |
| SEC | Securities and Exchange Commission |
| Sec. | Section |
| SIC | Standing Interpretations Committee |
| SOA | Sarbanes-Oxley Act |
| Sp. | Spalte |
| StBerG | Steuerberatungsgesetz |
| Tz. | Textziffer |
| u.a. | unter anderem |
| UK | United Kingdom |
| UMAG | Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts |
| UmwG | UmwG |
| US | United States |
| US-GAAP | United States Generally Accepted Accounting Standards |
| US-GAAS | United States Generally Accepted Auditing Standards |
| USA | United States of America |
| usw. | und so weiter |
| v. | vom |
| v.a. | vor allem |
| vBP | vereidigter Buchprüfer |
| VFE-Lage | Vermögens-, Finanz- und Ertragslage |
| vgl. | Vergleiche |
| VO | Verordnung |
| vs. | versus |
| WAI | World Accounting Intelligence |
| WP | Wirtschaftsprüfer |
| WPG | Wirtschaftsprüfungsgesellschaft |
| WpHG | Gesetz über den Wertpapierhandel |
| WPK | Wirschaftsprüferkammer |
| WPO | Wirtschaftsprüferordnung |
| WPOÄG | Wirschaftsprüferordnungs-Änderungsgesetz |
| z.B. | zum Beispiel |
| z.T. | zum Teil |
| z.Zt. | zur Zeit |
| zzgl. | zuzüglich |

# Symbolverzeichnis

| | |
|---|---|
| $ | US-Dollar |
| % | Prozent |
| ∑ | Summe |
| § | Paragraph |
| € | EURO |
| b | Start-up Kosten des Prüfers während der Erstberatung |
| B | Kosten der Beratungstätigkeit |
| b(y) | Beratungsanteil, Proporz des Beratungs- zum Prüfungshonorar (Annahme: fixes Prüfungshonorar; variables Beratungshonorar) |
| $B_f$ | Fixkosten der Beratungstätigkeit |
| $b_S$ | Start-up Kosten des Prüfers während der Erstberatung mit Synergieeffekten |
| $B_S$ | Kosten der Beratungstätigkeit bei Synergieeffekten |
| BW | Transaktionskosten des Mandanten im Falle einer Erstberatung |
| $H_B$ | Honorar der Beratungstätigkeit |
| $H_P$ | Honorar der Prüfungstätigkeit |
| i | Zinsatz |
| MA | Mitarbeiter |
| n | Anzahl |
| $n_B$ | Stundensatz für Beratungsleistungen |
| p | Start-up Kosten des Prüfers während der Erstprüfung |
| P | Kosten der Prüfungstätigkeit |
| *p* | Signifikanzniveau |
| $p_S$ | Start-up Kosten des Prüfers während der Erstprüfung bei Synergieeffekten |
| $P_S$ | Kosten der Prüfungstätigkeit bei Synergieeffekten |
| PW | Transaktionskosten des Mandanten im Falle einer Erstprüfung |
| $Q^B$ | Quasirenten aus der Beratungstätigkeit bei einem bestimmten Mandanten |
| $Q^P$ | Quasirenten aus der Prüfungstätigkeit bei einem bestimmten Mandanten |
| $R^2$ | Bestimmtheitsmaß |
| RK | Reputationskosten |
| $r^Q$ | Faktor, welcher die Proportionalität zwischen den Quasirenten $Q^B$ und $Q^P$ beschreibt |
| $r^S$ | Faktor, welcher die Proportionalität zwischen den Quasirenten $S^B$ und $S^P$ beschreibt |
| $S^B$ | Quasirenten aus der Beratungstätigkeit bei allen Mandanten eines Abschlussprüfers |
| $S^P$ | Quasirenten aus der Prüfungstätigkeit bei allen Mandanten eines Abschlussprüfers |
| T€ | Tausend EURO |
| $x_B$ | Volumen der Beratungsleistungen ($x_B$ = eine Beratungseinheit) |
| $x_P$ | Volumen der Prüfungsleistungen ($x_P$ = eine Prüfungseinheit) |
| y | Anzahl der Beratungsstunden |
| z,d,e,j | Parameter, welche Eintrittswahrscheinlichkeiten oder Anteile abbilden |
| α | Alpha (Korrelationskoeffizient) |
| ß | Beta (Korrelationskoeffizient) |
| ε | Residuum bzw. Fehlerterm |
| Π | Residuum bzw. Ertrag |

# Abbildungsverzeichnis

Abbildung 2-1: Maßnahmen zur Reduktion von Agency-Kosten (eigene Darstellung) 21

Abbildung 2-2: Prinzipal-Agenten-Beziehungen bei einer parallelen Prüfung und Beratung 24

Abbildung 7-1: Erlös- und Kostenfunktion der Beratung 185

Abbildung 7-2: Erlös- und Kostenfunktionen von Beratung und Prüfung 186

Abbildung 7-3: Beratung und Prüfung unter Beachtung der Reputationskosten 188

Abbildung 7-4: Das optimale Beratungsvolumens bei Reputationseffekten (I) 188

Abbildung 7-5: Das optimale Beratungsvolumens bei Reputationseffekten (II) 191

Abbildung 9-1: Systematisierung der bilanzpolitischen Instrumente 212

Abbildung 9-2: Zusammenhang zwischen Jahresüberschuss, Cashflow und Accruals 217

Abbildung 10-1: Lorenz-Kurven der Mandatsverteilung im Zeitvergleich 304

Abbildung 10-2: Lorenz-Kurven der Honorarverteilung im Zeitvergleich 306

# Tabellenverzeichnis

Tabelle 3-1: Ausprägungen des Unabhängigkeitsbegriffs 43

Tabelle 4-1: Synoptische Gegenüberstellung von Prüfung und Beratung 57

Tabelle 4-2: Dienstleistungsangebot der Big4 60

Tabelle 4-3: Umsatzerlöse der Big4-Gesellschaften in Deutschland 61

Tabelle 4-4: Honorarentwicklung in Prüfung und Steuerberatung 63

Tabelle 4-5: Entwicklung der Berufsstandsangehörigkeit 64

Tabelle 4-6: Umsatzerlöse pro Mitarbeiter im Dienstleistungsvergleich 66

Tabelle 4-7: Rechtsurteile zur Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung 88

Tabelle 5-1: Finanzinformationen der Big4 für die Geschäftsjahre 2006/07 und 2007/08 125

Tabelle 5-2: Zusammensetzung der Stichprobe zur Untersuchung der Honorarpublizität 131

Tabelle 5-3: Qualitätskriterium I (Unterlassen der Honoraroffenlegung im Konzernanhang) 132

Tabelle 5-4: Qualitätskriterium II (Abgrenzung der Leistungsträger) 134

Tabelle 5-5: Qualitätskriterium III (Abgrenzung der Leistungsempfänger) 135

Tabelle 6-1: Variablen des Modells von Beck et al. (1988) 152

Tabelle 7-1: Experimentelle Studien zur wahrgenommenen Unabhängigkeit 174

Tabelle 7-2: Befragungen zur wahrgenommenen Unabhängigkeit 175

Tabelle 7-3: Archivistische Studien zur wahrgenommenen Unabhängigkeit 180

Tabelle 8-1: Prüfungsurteile mit Hinweis oder Einschränkung 208

Tabelle 9-1: Gliederung der Kapitalflussrechnung nach der indirekten Methode 216

Tabelle 9-2: Einfluss der parallelen Beratung des Abschlussprüfers auf die Bilanzpolitik 242

Tabelle 9-3: Zusammenfassung der Ergebnisse von Frankel et al. (2002) 244

Tabelle 9-4: Zusammenfassung der Ergebnisse von Ashbaugh et al. (2003) 248

Tabelle 9-5: Zusammenfassung der Ergebnisse von Chung/Kallapur (2003) 252

Tabelle 9-6: Zusammenfassung der Ergebnisse von Reynolds et al. (2004) 256

Tabelle 9-7: Zusammenfassung der Ergebnisse von Antle et al. (2006) 263

Tabelle 9-8: Zusammenfassung der Ergebnisse von Huang et al. (2007) 267

Tabelle 9-9: Zusammenfassung der Ergebnisse von Lai (2007) 270

Tabelle 9-10: Zusammenfassung der Ergebnisse von Srinidhi/Gul (2007) 273

Tabelle 9-11: Zusammenfassung der Ergebnisse von Hoitash et al. (2007) 278

Tabelle 9-12: Zusammenfassung der Ergebnisse von Gul et al. (2007) 282

Tabelle 9-13: Zusammenfassung der Ergebnisse von Cahan et al. (2008) 285

Tabelle 10-1: Stichprobenumfang der Honorarstudie 300

Tabelle 10-2: Konzentrationsrate gemessen anhand der Anzahl der Mandate 303

Tabelle 10-3: Konzentrationsrate gemessen anhand der Gesamthonorare 305

Tabelle 10-4: Durchschnittliche Honorare der Abschlussprüfer 307

Tabelle 10-5: Konzentration des deutschen Prüfungsmarktes im Zeitvergleich 309

Tabelle 10-6: Beratungsanteil im Index- und Zeitvergleich 314

Tabelle 10-7: Deskriptive Auswertung des Beratungsanteils im Indexvergleich 314

Tabelle 10-8: Beratungsanteil nach Sektoren 315

Tabelle 10-9: Honorarzusammensetzung in deutschen Konzernanhängen 317

Tabelle 10-10: Honorarvergleich zwischen SEC-Emittenten und DAX-Unternehmen 318

Tabelle 10-11: Honorarzusammensetzung in Abhängigkeit des Abschlussprüfers 320

Tabelle 10-12: Beratungsanteile im internationalen Vergleich 322

Tabelle 10-13: Vergleich der Kennzahlen am Beispiel der SAP AG 325

Tabelle 10-14: Wirtschaftliche Bedeutung der Mandate (Umsatzabhängigkeit) 327

Tabelle 11-1: Stichprobe zur Untersuchung des Einflusses der Agency-Kosten 342

Tabelle 11-2: Übersicht über die Experimentalvariablen 345

Tabelle 11-3: Kontrollvariablen zur Überprüfung des Einflusses der Agency-Kosten 348

Tabelle 11-4: Ergebnisse der Korrelationsanalyse nach Pearson und Spearman-Rho 348

Tabelle 11-5: Ergebnisse des Modells 1 zum Einfluss der Höhe der Agency-Kosten 350

Tabelle 11-6: Ergebnisse des Modells 2 zum Einfluss der Veränderung der Agency-Kosten 354

Tabelle 12-1: Stichprobenumfang der Untersuchung zum Ausmaß von Bilanzpolitik 368

Tabelle 12-2: Working Capital Accruals und deren Determinanten im Index- und Zeitvergleich 373

Tabelle 12-3: Working Capital Accruals und deren Determinanten im Sektorenvergleich 374

Tabelle 12-4: Schätzkoeffizienten des Performance Adjusted-Jones-Modells (PAJ) 375

Tabelle 12-5: Schätzkoeffizienten des Dechow-Dichev-McNichols-Modells (DDM) 376

Tabelle 12-6: Abhängige Variablen (Diskretionäre Accruals ($EDWCAVAR_{it}$)) 377

Tabelle 12-7: Übersicht der Untersuchungsvariablen (Honorarvariable ($FEEVAR_{it}$)) 378

Tabelle 12-8: Transformation des Umsatzanteils der Beratungshonorare ($NA_{it}$) in Ränge 378

Tabelle 12-9: Übersicht der Kontrollvariablen I 384

Tabelle 12-10: Übersicht der Kontrollvariablen II 385

Tabelle 12-11: Univariate Korrelationen 388

Tabelle 12-12: Ergebnisse der Regression des Basismodells 394

Tabelle 12-13: Diskretionäre Accruals im Branchenvergleich 398

Tabelle 12-14: Ergebnisse der Regression des Sektorenmodells 401

Tabelle 12-15: Ergebnisse der Regression zum Anteil der Bestätigungsleistungen 403

Tabelle 12-16: Ergebnisse der Regression zum Anteil der Steuerberatungsleistungen 405

Tabelle 12-17: Ergebnisse der Regression zum Anteil der Sonstigen Leistungen 407

Tabelle 12-18: Einfluss der Veränderung des Beratungsanteils (ΔBA (t-1 zu t)) 410

Tabelle 12-19: Einfluss des Anteils der Beratungshonorare am Gesamthonorar ($NA_{it}$) 413

# 1 Einleitung

## 1.1 Problemstellung und Relevanz der Untersuchung

Der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer war in den vergangenen Jahren erheblicher öffentlicher Kritik ausgesetzt, die aus den öffentlichkeitswirksamen Bilanzskandalen und Unternehmensschieflagen um die Jahrtausendwende resultierte. Zu nennen sind neben den weltweit mit hoher Aufmerksamkeit verfolgten Firmenzusammenbrüchen von Enron, WorldCom und Parmalat auch nationale Niedergänge wie die von FlowTex und Philipp Holzmann.[1] Diese sind unter anderem dadurch charakterisiert, dass noch unmittelbar vor dem Zusammenbrechen der besagten Unternehmen uneingeschränkte Bestätigungsvermerke durch den Abschlussprüfer erteilt wurden, so dass sich nach Bekanntwerden der Ereignisse bei diesen Unternehmen das Vertrauen der Öffentlichkeit in die Arbeit der Wirtschaftsprüfer und in die geprüften Jahres- und Konzernabschlüsse erheblich reduzierte.[2] Eine in diesem Zusammenhang häufig geäußerte Kritik an der Qualität der Abschlussprüfung konzentrierte sich auf die Unabhängigkeit der Abschlussprüfer, welche von den Kapitalmarktteilnehmern, Aufsichtsbehörden und der Öffentlichkeit teilweise in Frage gestellt wurde.[3] Der Berufsstand wies die öffentliche Debatte zu einer vermeintlich beeinträchtigten Unabhängigkeit als weitgehend undifferenziert zurück, da weniger die einzelnen verantwortlichen Gesellschaften, sondern der Berufsstand insgesamt in der Kritik stand. Auch wurde beklagt, dass Wirtschaftsprüfer zunehmend für Dinge verantwortlich gemacht würden, die selbst bei ordnungsgemäßer Berufsausübung außerhalb ihres Verantwortungsbereichs lägen.[4] Dieses als Erwartungslücke diskutierte Problem verstärkte sich durch die öffentliche Aufmerksamkeit im Zusammenhang mit den genannten Niedergängen der kapitalmarktorientierten Unternehmen und beschleunigte die Erosion der über Jahrzehnte entwickelten Reputation des Berufsstandes der Wirtschaftsprüfer binnen kurzer Zeit. Abschlussprüfer wurden vielfach als vom Management der Prüfungsmandanten gesteuerte Akteure wahrgenommen.[5] Insbesondere die teilweise erheblichen Beratungsumsätze der Abschlussprüfer bei ihren Prüfungsmandanten wurden vehement kritisiert.[6] Zugleich wurde die

---

1 Vgl. *Peemöller/Hofmann* (2005), S. 7 u. 8.
2 Vgl. *Lenz* (2002), S. 2275; *Siebenmorgen* (2004), S. 394; *Naumann* (2008), S. 97; *Eilifsen/Willekens* (2008), S. 2.
3 Vgl. *Baetge/Heidemann* (2002), S. 20; *Stefani* (2002), S. 1; *Bauer* (2004), S. 1.
4 Vgl. *Backhaus et al.* (2003), S. 625.
5 Vgl. *Naumann* (2003), S. 25.
6 So wurde beklagt, dass die von Enron an Arthur Andersen gezahlten Beratungshonorare in Höhe von 27 Mio. US-$ im Jahr vor dem Unternehmenszusammenbruch (2000) sogar die Prüfungshonorare i.H.v. 25 Mio. US-$ übertrafen.

M. Sattler, *Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung,*
DOI 10.1007/978-3-8349-6393-2_1,
© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011

Beratung des Verifizierenden als eine wesentliche Ursache für die Akzeptanz zweifelhafter Bilanzierungsmethoden wahrgenommen.[7]

Die Diskussion um die Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch Beratungsleistungen ist jedoch keineswegs neu. *Mautz/Sharaf* (1961) wiesen bereits vierzig Jahre zuvor daraufhin, dass die "performance of managerial services and auditing for the same client by the same accountant [is] a combination of incompatible services. This incompatibility leads to no other solution than the desirability and the necessity for a separation of these two types of services…".[8] Entgegen dieser frühen Bedenken stiegen die Umsätze mit Beratungsleistungen und deren Bedeutung für die Abschlussprüfer in den folgenden Jahrzehnten deutlich an. Während die großen US-amerikanischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (WPG) im Jahr 1981 rund 13 % ihrer Umsatzerlöse mit Beratungsleistungen erzielten, erreichte der Anteil der Beratung zwölf Jahre später bereits 31 % (1993). Im Jahr 1999 entfielen sogar über die Hälfte der Gesamterlöse (51 %) der Prüfungsgesellschaften auf Beratungsdienstleistungen.[9] Die Wachstumsraten auf dem US-Markt erreichten somit Werte von bis zu 26 % jährlich, während die Prüfungsumsätze um maximal 9 % anstiegen.[10]

Im Kontext der eingangs erwähnten Skandale wurde diese Entwicklung von der Öffentlichkeit und den Aufsichtsbehörden erneut kritisch diskutiert. Dabei dominierte die Auffassung, dass durch eine parallel zur Prüfung erbrachte Beratung die wirtschaftliche Bindung zwischen Mandant und Abschlussprüfer verstärkt und die Unabhängigkeit des Prüfers, die Qualität der Prüfungsurteile und damit auch die Vertrauenswürdigkeit der im Abschluss enthaltenen Informationen beeinträchtigt werde. Um das Vertrauen in die Leistung der Wirtschaftsprüfer wiederherzustellen und nachhaltig zu stärken, wurden nach den Skandalen umfangreiche legislative Maßnahmen ergriffen.[11] Diese blieben nicht auf die gesetzliche Abschlussprüfung beschränkt, sondern umfassten auch Initiativen zur Verbesserung der Rechnungslegungsgrundsätze sowie der unternehmensinternen und -externen Überwachungsstrukturen. Insbesondere der in den USA vom 107. Kongress verabschiedete Sarbanes-Oxley Act of 2002 (SOA) begründete einschneidende Neuerungen. Neben dem Verbot zahlreicher Beratungsleistungen bei Prüfungsmandanten durch Section 201 wurde die Gründung des Public Company Accounting Oversight Boards (PCAOB) als neuer Berufsaufsicht für Abschlussprüfer

---

7 Vgl. *Sloan* (2002), S. 18-24; *Chaney/Philipich* (2002), S. 1212-1218; *Healy/Palepu* (2003), S. 15; *Bigus/Zimmermann* (2008), S. 160.

8 *Mautz/Sharaf* (1961), S. 223-224. Im gleichen Jahr äußerte *Linhardt* (1961), S.106-107, welcher den deutschen Markt für Wirtschaftsberatung und Wirtschaftsprüfungsleistungen betrachtet, Kritik an der parallelen Erbringung von Prüfung und Beratung (vgl. *Linhardt* (1961), S. 106-107).

9 Vgl. *SEC* (2000a), III.B.

10 Vgl. *SEC* (2000a), III.B. Siehe hierzu auch *Firth* (2002), S. 665; *Lai* (2007).

11 Vgl. *Köhler et al.* (2008), S. 112-114. Eine umfassende Analyse der gesetzlichen Maßnahmen zur Stärkung der Unabhängigkeit liefert *Müller* (2006).

börsennotierter Unternehmen initiiert.[12] In ihrem Code of Ethics for Professional Accountants (*Code of Ethics*) gibt die International Federation of Accountants (IFAC), deren Ziele die Stärkung des Berufsstandes und die Vorgabe von weltweiten Standards für die Wirtschaftsprüfung sind, Verhaltensempfehlungen vor. In den Empfehlungen, zu deren Einhaltung die Mitglieder des Berufsstandes verpflichtet sind, werden die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und die Vereinbarkeit einer parallelen Beratungstätigkeit mit der Abschlussprüfung ausgiebig thematisiert.[13] In Europa folgte den zunächst rechtlich nicht bindenden Empfehlungen der EG-Kommission bereits wenige Jahre später die Ratifizierung der modernisierten 8. EG-Richtlinie (2006/43/EG). Deren Regelungsinhalte hatte der deutsche Gesetzgeber mit der Verabschiedung des Bilanzrechtsreformgesetzes (BilReG) bereits 2004 in wesentlichen Punkten antizipiert. Auch das Inkrafttreten des Abschlussprüferaufsichtsgesetzes (APAG) im Januar 2005, sowie das Berufsaufsichtsreformgesetz (BARefG) aus dem Jahr 2007, welches das Berufsrecht der Wirtschaftsprüfer weiterentwickelt, sind Ausdruck des Reformbemühens.

Im Zentrum der handelsrechtlichen Neuordnung der Unabhängigkeitsanforderungen stehen die Inhalte der §§ 319 u. 319a HGB. Neben einer Stärkung der tatsächlichen Unabhängigkeit zielen die Inhalte dieser Normen auf die Wiederherstellung der seitens der Anspruchsgruppen wahrgenommenen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Zahlreiche Dienstleistungen werden daher untersagt. Während diese Regelungen für den deutschen Prüfungsmarkt inzwischen seit einigen Jahren verpflichtend anzuwenden sind, steht eine empirische Überprüfung von deren Wirksamkeit bedauerlicherweise noch immer aus. Mit der vorliegenden Arbeit wird ein Versuch unternommen, diese Lücke zu schließen.

Neben einer Analyse des Volumens und der Zusammensetzung der von den Abschlussprüfern großer börsennotierter Gesellschaften erbrachten Beratungsleistungen werden dazu auch unternehmensspezifische Einflussfaktoren untersucht, welche die Nachfrage nach Beratungsleistungen vor dem Hintergrund einer möglichen Beeinträchtigung der wahrgenommenen Unabhängigkeit beeinflussen könnten. Es wird vermutet, dass neben den gesetzlichen Schranken der Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung zusätzliche, vom Kapitalmarkt ausgehende ökonomische Grenzen und Marktmechanismen die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer beeinflussen. Im Zentrum der Untersuchung steht jedoch die Frage, inwiefern die gegenwärtigen Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung geeignet sind, die tatsächliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu schützen und eine hinreichende Prüfungsqualität sicherzustellen. Zielsetzung der Arbeit ist es, die Wirksamkeit von regulatorischen und ökonomischen Grenzen zur Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung für den deutschen Prüfungsmarkt zu untersuchen, kritisch zu analysieren und Handlungsempfehlungen aufzuzeigen.

---

12 Vgl. *Marten* (2008), S. 130-133.
13 Vgl. *IFAC* (2006a), Sec. 290.

## 1.2 Theoretische Einordnung

In der Literatur wird kritisiert, dass die erwähnten gesetzlichen Maßnahmen teilweise ohne ausreichende theoretische Fundierung veranlasst wurden.[14] Vielmehr sei die inhaltliche Diskussion einzelner Entscheidungsgruppen im Vorfeld der Verabschiedung von dem Bestreben dominiert gewesen, zügig entsprechende Reformgesetze zu verabschieden, um die Vertrauenswürdigkeit der gesetzlichen Abschlussprüfung wiederherzustellen.[15] So wurde in Frage gestellt, ob die rechtlichen Neuerungen tatsächlich die Ursachen und nicht vielmehr die Symptome behandeln.[16] Eine formelle Analyse der Unabhängigkeitsproblematik und wesentlicher Einflussfaktoren des Informationsgehaltes der Unternehmenspublizität wurde bedauerlicherweise nicht vorgenommen. Ferner blieben bestehende Konzeptionen zur Abbildung der institutionellen Regelungen im Bereich der Abschlussprüfung weitgehend unberücksichtigt, da diese lediglich unvollständige Annäherungsversuche darstellen.

In der vorliegenden Untersuchung wird die Abschlussprüfung als Institution und der Abschlussprüfer explizit als „economic agent" in einem komplexen Beziehungsgeflecht betrachtet, um die mit einer parallelen Prüfung und Beratung verbundenen Risiken für die Unabhängigkeit zu analysieren.[17] Eine besondere Komplexität der Vertragsbeziehungen zwischen dem beratenden Abschlussprüfer und seinen Auftraggebern ist, wie von *Antle* (1984) ausführlich dargestellt, durch eine aus der parallelen Prüfung und Beratung resultierende „Doppel-Agenten" Rolle begründet. Ebendiese kann zu dem in der Öffentlichkeit beklagten Loyalitätskonflikt des Abschlussprüfers gegenüber dem Management einerseits und den Abschlussadressaten andererseits führen.[18]

Während die Agency-Theorie, wie ein Vergleich mit anderen Ansätzen der ökonomischen Organsationstheorie in *Kapitel 2* zeigt, einen geeigneten theoretischen Rahmen liefert, kann die Funktion und Wirkungsweise der Abschlussprüfung sowie das Handeln ihrer Akteuren durch diesen Ansatz dennoch nur eingeschränkt und unvollständig abgebildet werden. Dazu kommt es, da die Agency-Theorie regelmäßig auf einer einperiodischen Betrachtung beruht. Aus den in *Kapitel 10* folgenden empirischen Untersuchungen zur Unabhängigkeitsthematik geht jedoch deutlich hervor, dass prüfungspflichtige Unternehmen nur relativ selten ihren Prüfer wechseln, d.h. die Vertragsbeziehungen zwischen Prüfern und Mandanten in der Regel langfristig sind. Dieses Merkmal der Geschäftsbeziehung zwischen Abschlussprüfer und Mandant begründet die Notwendigkeit, intertemporale Aspekte der Abschlussprüfung auch modelltheoretisch zu erfassen. Einen möglichen Ansatz hierfür bietet das sogenannte Quasi-

---

14 *Stefani* (2002, S. 4) bemängelt eine unzureichende Beachtung theoretischer Untersuchungen im Vorfeld der Verabschiedung des KonTraG.

15 Vgl. *Lenz* (2002), S. 2275; *Bauer* (2004), S. 2.

16 Vgl. *Sunder* (2003), S. 141.

17 Siehe zu dieser Betrachtung auch *Stefani* (2002, S. 5).

18 In der Literatur wird hier auch vom „Diener zweier Herren" gesprochen (*Theisen* (2008), S. 185).

renten-Modell von *DeAngelo* (1981a). Darin werden die ökonomischen Vorteile des Prüfers aus der Fortführung bestehender Vertragsverhältnisse in einer Mehrperiodenbetrachtung hergeleitet. Während die Haftung des Abschlussprüfers auf dem hiesigen Markt lediglich von untergeordneter Bedeutung ist,[19] muss bei der Analyse ökonomischer Anreizstrukturen die Reputation des Abschlussprüfers sowie deren Bedeutung für die Abschlussadressaten und Mandanten berücksichtigt werden.[20] Bedauerlicherweise ist die Relevanz der Reputation und der daraus resultierende ökonomische Anreize nur stark abstrahiert darstellbar. Dennoch wird in der vorliegenden Arbeit ein Versuch unternommen, die möglichen Folgen einer parallelen Prüfung und Beratung für die (Unabhängigkeits-)Reputation aufzuzeigen. Anhand eines kostentheoretischen Modells soll dargelegt werden, dass die Reputation als Marktmechanismus einen wesentlichen Beitrag zur Beschränkung der gleichzeitigen Prüfung und Beratung leisten und damit zum Schutz der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers beitragen kann.

### 1.3 Erkenntnisinteresse und Stand der Forschung

Zahlreiche internationale empirische Untersuchungen bestätigen eine Beeinträchtigung der wahrgenommenen Unabhängigkeit im Falle einer parallelen Beratungstätigkeit des Abschlussprüfers. *Quick/Warming-Rasmussen* (2007) belegen in einer jüngeren Untersuchung, dass dieser Zusammenhang auch für den deutschen Markt evident ist. Ob neben der wahrgenommenen Unabhängigkeit auch die tatsächliche Urteilsfreiheit der testierenden Wirtschaftsprüfer beeinträchtigt wird, d.h. der Abschlussprüfer durch die parallele Beratung befangen ist, kann anhand der vorliegenden empirischen Untersuchungen nicht abschließend beurteilt werden.[21] Für den deutschen Prüfungsmarkt liegen gegenwärtig keine umfänglich überzeugenden empirischen Studien zum Zusammenhang zwischen der Beratungstätigkeit des Abschlussprüfers und der Prüfungsqualität vor.[22] Ursächlich hierfür dürfte auch die lange Zeit unzurei-

---

19 Vgl. *Bigus* (2007), S. 61-86.

20 Vgl. *Quick/Solmecke* (2007), S. 178.

21 Bisherige Forschungsbeiträge zu dieser Fragestellung stammen überwiegend aus Großbritannien (*Firth* (2002), *Antle et al.* (2006), *Basioudis/Francis* (2007)), Australien (*Ruddock et al.* (2006)), Neuseeland (*Hay et al.* (2006a), *Cahan et al.* (2008)) und den USA (*Frankel et al.* (2002), *DeFond et al.* (2002), *Geiger/Rama* (2003), *Ashbaugh et al.* (2003), *Chung/Kallapur* (2003), *Larcker/Richardson* (2004), *Reynolds et al.* (2004), *Ye et al.* (2006), *Huang et al.* (2007), *Callaghan et al.* (2009), *Lai* (2007), *Srinidhi/Gul* (2007), *Hoitash et al.* (2007), *Lim/Tan* (2008), *Gul et al.* (2007), *Mitra* (2007)) und belegen vornehmlich, dass keine Beeinträchtigung der Urteilsfreiheit vorliegt. Lediglich die Studien von *Frankel et al.* (2002), *Farag* (2005), *Dee et al.* (2006), *Hoithash et al.* (2007) und *Dickins* (2007) für den US-amerikanischen Prüfungsmarkt sowie eine Untersuchung von *Ferguson et al.* (2004) für Großbritannien zeigen eine deutliche Beeinträchtigung der tatsächlichen Unabhängigkeit des Prüfers durch dessen parallele Beratungstätigkeit auf. Konträr dazu geht aus den US-amerikanischen Studien von *Huang et al.* (2007) und *Robinson* (2008) sogar eine Steigerung der Prüfungsqualität durch die parallele Beratung hervor.

22 Der einzige Beitrag zum deutschen Markt stammt von *Zimmermann* (2008). Diese verwendet jedoch einen aus den 1980er Jahren stammenden Ansatz zur Messung von Bilanzpolitik, welcher in der internationalen Forschung als überholt erachtet wird und seit den frühen 1990er Jahren keine Beachtung erfährt.

chende Transparenz der wirtschaftlichen Beziehung zwischen Mandant und Abschlussprüfer sein. Erst durch die mit dem BilReG verabschiedete Pflicht zur Darstellung der Honorare des Abschlussprüfers im (Konzern-) Anhang (§§ 285 S. 1. Nr. 17 u. 314 Abs. 1 S. 9 HGB) stehen den Abschlussadressaten die erforderlichen Informationen zur Verfügung, um die Tätigkeit des Prüfers einzusehen und sich ein Bild über das Risiko der Befangenheit machen zu können. Dabei wird vermutet, dass der Proporz der Beratungshonorare zu den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers bei einem bestimmten Mandanten das Risiko der Unabhängigkeitsbeeinträchtigung widerspiegelt.[23] Zugleich ist die Offenlegung der Honorare Voraussetzung für die im Zentrum dieser Arbeit stehenden empirischen Untersuchungen. Erst durch die Honoraroffenlegung sind Studien möglich, in denen der Einfluss hoher Beratungshonorare auf die tatsächliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers untersucht werden kann.

### 1.4 Vorgehensweise und Methodik

Um der im Zentrum der vorliegenden Arbeit stehenden Forschungsfrage nach der Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung nachgehen zu können, wird in *Kapitel 2* zunächst ein systematischer Überblick über den theoretischen Rahmen der Abschlussprüfung gegeben. Dazu wird auf die aus der Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht resultierenden Interessenkonflikte zwischen Management und Gesellschaftern eingegangen. Dieser Prinzipal-Agenten-Konflikt besteht jedoch nicht nur zwischen den Anteilseignern und der Unternehmensführung, sondern beschreibt auch den Handlungsrahmen, innerhalb dessen der Abschlussprüfer agiert. Während dessen Wahl durch die Haupt- bzw. Gesellschafterversammlung (§ 318 Abs. 1 S. 1 HGB; § 119 Abs. 1 Nr. 4 AktG) und die Auftragsvergabe durch den Aufsichtsrat (§ 111 Abs. 2 S. 3 AktG) zunächst eine Eindeutigkeit der Prinzipal-Agenten-Beziehung vermuten lässt,[24] wird die Tätigkeit als Agent der Anteilseigner und Stakeholder durch eine parallele Beratung des Prüfers im Auftrag des Managements konterkariert.

Die Folgen der parallelen Prüfung und Beratung für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers werden im Rahmen der vorliegenden Untersuchung anhand des Ausmaßes der vom Abschlussprüfer akzeptierten Bilanzpolitik gemessen. Die Verwendung eines solchen Surrogats ist notwendig, da die Unabhängigkeit als innere Geisteshaltung nicht beobachtbar ist. Um die Bedeutung der Bilanzpolitik für den Informationswert des Abschlusses aufzuzeigen, wird in *Kapitel 3* zunächst die Notwendigkeit der externen Rechnungslegung erörtert. Gemeinsam mit bestehenden Informationsasymmetrien führen Interessenkonflikte zwischen den Akteuren dazu, dass das Management opportunistisch persönliche Ziele zu Lasten anderer Anspruchs-

---

23 Vgl. neben vielen *Frankel et al.* (2002); *Sharma/Sidhu* (2002); *Bigus/Zimmermann* (2008).

24 Im Rahmen der empirischen Untersuchung werden börsennotierte Aktiengesellschaften betrachtet. Vor diesem Hintergrund werden im Folgenden überwiegend die Termini Vorstand und Aufsichtsrat verwendet. Grundsätzlich sind die Probleme der Prinzipal-Agenten-Theorie jedoch auf andere Kapitalgesellschaften übertragbar.

gruppen verfolgen kann. Erst durch die externe Rechnungslegung wird die tatsächliche Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens für die Abschlussadressaten einsehbar, so dass die Arbeit des Managements kontrolliert und sanktioniert werden kann (§ 264 Abs. 2 S. 1 HGB). Da der Abschluss vom Vorstand selbst erstellt wird, unterliegt dieser der Gefahr der Manipulation und der bilanzpolitischen Einflussnahme. Folglich muss ein unabhängiger, nicht opportunistisch handelnder Dritter einbezogen werden, dessen Aufgabe darin besteht, zu überprüfen, ob bei der Buchführung, der Erstellung des Jahresabschlusses und des Lageberichts die gesetzlichen Vorschriften und ergänzende Bestimmungen des Gesellschaftsvertrages oder der Satzung beachtet worden sind und durch den Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens vermittelt wird (§ 317 Abs. 1 S. 3 HGB).[25] Neben der fachlichen Expertise setzt dies eine unabhängige Urteilsbildung voraus. Eben diese Voraussetzung könnte durch die parallele Beratungstätigkeit des Abschlussprüfers gefährdet sein.

In *Kapitel 4* wird die Relevanz dieser Thematik für die Prüfungspraxis deutlich gemacht. Neben der ökonomischen Attraktivität der Beratung für den Berufsstand werden auch die potenziellen, insbesondere vom Berufsstand hervorgehobenen Vorteile der parallelen Beratung analysiert. Dabei werden denkbare Effizienzvorteile aufgrund von *knowledge spillovers* anhand ausgewählter empirischer Untersuchungen kritisch diskutiert. Anschließend werden die aus der gleichzeitigen Beratungstätigkeit resultierenden Gefahren für die Urteilsfreiheit erörtert. Schließlich bilden diese die Grundlage für die gesetzlichen Regelungen zur Begrenzung der Beratungstätigkeit des Abschlussprüfers. Deren Würdigung ist erforderlich, da anhand der empirischen Studie zum Auftreten von Bilanzpolitik bei paralleler Beratung die Wirksamkeit bestehender gesetzlicher Unabhängigkeitsanforderungen und Normen untersucht werden soll. Eine Beurteilung der Angemessenheit bestehender Regelungen setzt zunächst einen hinreichenden Kenntnisstand über die aktuelle Gesetzeslage voraus.

Voraussetzung der Einsehbarkeit der wirtschaftlichen Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant ist die Transparenz der Honorare, wie sie der deutsche Gesetzgeber durch die §§ 285 S. 1. Nr. 17 bzw. 314 Abs. 1 S. 9 HGB vorschreibt. Auch für die empirischen Studien dieser Arbeit ist die seit dem 1. Januar 2005 bestehende Honoraroffenlegung von Relevanz. Um die Qualität der in die empirische Untersuchung einfließenden Honorarinformationen beurteilen zu können, erfolgt in *Kapitel 5* neben der Vorstellung der Offenlegungspflichten auch eine Untersuchung zur Qualität der Honorarpublizität.

Die in *Kapitel 6* dargestellten Quasirentemodelle, anhand derer die unterschiedlichen ökonomischen Anreize zur Unabhängigkeitsaufgabe und -wahrung modelltheoretisch analysiert werden, zeigen, dass Beratungsleistungen des Abschlussprüfers nicht zwangsläufig eine Be-

---

[25] Vgl. *Marten et al.* (2007), S. 18.

einträchtigung der Unabhängigkeit begründen müssen. Neben den Quasirenten bei einem bestimmten Mandanten müssen auch die Folgen des Bekanntwerdens einer Unabhängigkeitsbeeinträchtigung für die Honorare bei anderen Mandaten berücksichtigt werden. Die aus einer steigenden Beratungstätigkeit resultierenden Konsequenzen für die wahrgenommene Unabhängigkeit des Prüfers sowie mögliche Folgen für dessen Reputation bleiben in den vorliegenden Modellen unberücksichtigt. Dies ist bedauerlich, da über die gesetzlichen Grenzen der Beratung hinaus eine faktische Einschränkung der Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung aufgrund der Relevanz der Reputation des Abschlussprüfers vermutet wird (siehe *Kapitel 7*). Die Einschränkung könnte aus der seitens der Abschlussadressaten wahrgenommenen Unabhängigkeitsaufgabe aufgrund auffallender Beratungshonorare resultieren, welche die Vertrauenswürdigkeit und damit den Wert der Abschlussprüfung gefährden. Anhand empirischer Untersuchungen zur Unabhängigkeitswahrnehmung und mittels eines kostentheoretischen Modells soll aufgezeigt werden, dass Anreize bestehen, die einen rational agierenden Abschlussprüfer unabhängig von den gesetzlichen Regelungen dazu veranlassen könnten, das Beratungsvolumen bei seinen Prüfungsmandanten zu begrenzen, um seine Vertrauenswürdigkeit gegenüber den Abschlussadressaten zu erhalten.

Ob das Interesse am Schutz der eigenen Reputation gemeinsam mit den gesetzlichen Grenzen ausreichen, um die tatsächliche Unabhängigkeit und eine hinreichende Prüfungsqualität sicherzustellen, kann nur anhand empirischer Untersuchungen überprüft werden. Diese liegen, wie in *Kapitel 8* gezeigt wird, vorrangig für den US-amerikanischen Prüfungsmarkt vor. Neben experimentellen Studien und Untersuchungen zur nachträglichen Anpassung des Jahresabschlusses wird die Vermutung der Befangenheit anhand der Ausprägungen des Prüfungsurteils erforscht. Dabei wird für Unternehmen, die sich vom Prüfer beraten lassen, ein erhöhtes Auftreten nachträglicher Abschlusskorrekturen durch die Aufsichtsbehörden bzw. eine geringere Wahrscheinlichkeit eines negativen Prüfungsurteils prognostiziert. Aufgrund uneinheitlicher Ergebnisse zahlreicher Forschungsbeiträge wird der vermutete Zusammenhang wenn überhaupt nur stark eingeschränkt bestätigt. Stattdessen werden bei der kritischen Würdigung der Forschungsbeiträge systematische Schwächen in der Methodik deutlich. Als geeignetes Surrogat für die Untersuchung einer Unabhängigkeitsbeeinträchtigung auf dem deutschen Markt wird daher vorzugsweise das Ausmaß der vom Abschlussprüfer akzeptierten Bilanzpolitik verwendet. Die zur Aufdeckung der diskretionären Einflussnahme anzuwendenden Methoden werden gemeinsam mit dem aktuellen Stand der Forschungen in *Kapitel 9* vorgestellt und kritisch diskutiert.

In *Kapitel 10* folgt die erste empirische Untersuchung zum hiesigen Prüfungsmarkt. Darin wird zunächst eine deskriptive Betrachtung des deutschen Marktes für Abschlussprüfungsleistungen bei kapitalmarktorientierten Unternehmen vorgenommen. Neben der Anbieterkonzentration steht das Ausmaß der parallel zur Abschlussprüfung erbrachten Beratungsleistun-

gen bei den Unternehmen des Prime-Standards im Vordergrund. Im Rahmen der Untersuchung zeigt sich, dass diese während des Zeitraums 2005, 2006 und 2007 relativ konstant durchschnittlich ein Drittel des Gesamthonorars erreichen. Während einzelne Konzerne neben der gesetzlichen Abschlussprüfung keine weiteren Dienstleistungen beziehen, erreicht der Anteil der Nichtprüfungsleistungen bei anderen Unternehmen bis zu 90 %. Welche unternehmensspezifischen Faktoren für das im Unternehmensvergleich heterogene Nachfrageverhalten ursächlich sind, wird im Rahmen der zweiten empirischen Studie überprüft (*Kapitel 11*). Im Zentrum steht dabei die Frage, ob das Ausmaß des Agency-Konfliktes zwischen Vorstand und Aktionären die Relevanz des Abschlusses als zuverlässige Informationsquelle und damit die Nachfrage nach Beratungsleistungen beeinflusst. Es wird vermutet, dass Unternehmen weniger Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer beziehen, wenn sie hohen Agency-Kosten i.S.d. Prinzipal-Agenten-Theorie ausgesetzt sind. Zur Überprüfung der These werden als Untersuchungsvariablen zur Abbildung des Agency-Konfliktes der Verschuldungsgrad, der Grundkapitalanteil in Streubesitz, die Volatilität der Eigenkapitaltitel und der Anteil der variablen Vergütung des Managements sowie deren Veränderung im Vergleich zur Vorperiode betrachtet. Gegenstand der in *Kapitel 12* folgenden dritten empirischen Studie ist das Ausmaß der Bilanzpolitik im Falle einer parallelen Beratungstätigkeit. Anhand uni- und multivariater Regressionen wird der Einfluss einer parallelen Beratungstätigkeit des Abschlussprüfers auf das Ausmaß an diskretionärer Bilanzpolitik bei deutschen kapitalmarktorientierten Unternehmen untersucht. Beeinträchtigt die Beratung die Urteilsfreiheit des Prüfers, wird bei Unternehmen, deren Abschlussprüfer zugleich Berater des Managements ist, ein erhöhtes Auftreten von Bilanzpolitik erwartet. Neben dem Anteil der gesamten Beratungsleistungen wird zur Überprüfung des Zusammenhangs zusätzlich zwischen den unterschiedlichen Beratungsleistungen differenziert. Ferner wird die Verknüpfung der Änderung des Beratungsanteils im Zeitvergleich und des Ausmaßes der Bilanzpolitik betrachtet.

*Kapitel 13* schließt die Untersuchung mit einer Zusammenfassung und einem Ausblick auf weitere Forschungsfragen ab.

# 2 Theoretische Untersuchungsgrundlagen

## 2.1 Prinzipal-Agenten-Beziehung - Ökonomische Grundlage der Abschlussprüfung

Die Neoklassik dominierte das Denken innerhalb der Wirtschaftswissenschaften bis in die zwanziger Jahre des 20. Jahrhunderts. Das durch Opportunismus geprägte Handeln der Individuen[26] kommt in dem Menschenbild des *homo oeconomicus* zum Ausdruck, welches den Menschen als ein mathematisches System aus zwei Gleichungen beschreibt: *Indifferenzkurve* und *Einkommensgerade*. Das Optimierungsproblem besteht darin, unter den zur Verfügung stehenden Alternativen jene zu wählen, welche den Nutzen des betrachteten Individuums maximiert.[27] Diese Reduktion auf die Maximierung des eigenen Nutzens als Zielfunktion stellt ein stark vereinfachtes Abbild des Menschen dar. Nicht zuletzt deshalb wird das Konzept des *homo oeconomicus* kontrovers diskutiert und aus verhaltenspsychologischer Perspektive teilweise in Frage gestellt.[28] Trotz dieser (teilweise berechtigten) Einwände gegen eine rein monetäre Motivation der Akteure wird für die nachfolgende Betrachtung der Blickwinkel auf diese ökonomische Verhaltenssteuerung reduziert. Die Nutzenmaximierung der Akteure erfolgt dabei innerhalb eines ökonomischen Umfeldes, das im Standardmodell der Neoklassik durch den Zustand des vollständigen Wettbewerbes geprägt wird.[29] Charakteristische Konvention *vollständiger Rationalität* ist die kostenfreie Verfügbarkeit sämtlicher entscheidungsrelevanter Informationen,[30] so dass der Informationsstand aller Akteure per definitionem identisch und objektiv ist.[31] *Richter*/*Furubotn* (1999) bezeichnen die neoklassische Theorie daher auch als *allokationsneutral*.

Die Annahme kostenloser Transaktionen stellt die Anwendbarkeit neoklassischer Modelle zur Abbildung realer Sachverhalte grundsätzlich in Frage.[32] Mag die Voraussetzung vollständiger Informationen in bestimmten Forschungsbereichen zur vereinfachten Abbildung ökonomischer Sachverhalte sinnvoll sein;[33] für Untersuchungen zur Wirkungsweise regulatorischer Rahmenbedingungen und Institutionen wie der gesetzlichen Abschlussprüfung ist sie ungeeignet; besteht die zentrale Funktion der Abschlussprüfung doch gerade darin, vorliegende Informationsasymmetrien abzubauen, indem die Qualität der externen Rechnungslegung durch das Prüfungsurteil verifiziert wird (siehe *Kapitel 3.2.1*). Würde eine symmetrische,

---

26 Vgl. *Williamson* (1985/90), S. 54.
27 Vgl. *Woll* (1994), S. 244-253.
28 Vgl. *Haubl et al.* (1986), S. 128. Zur empirischen Relevanz der Agency-Theorie und deren Grenzen *Müller* (1995, S. 68 u. 69); *Elschen* (1995, S. 123-125); *Kossbiel* (1995, S. 127-130); *Spremann* (1995, S. 130-134); *Krapp* (2000, S. 1 u. 2).
29 Vgl. *Fritsch et al.* (2001), S. 28.
30 Vgl. *Audretsch/Wiegand* (2001), S. 87.
31 Vgl. *Picot et al*. (2005), S. 32 u. 33.
32 Vgl. *Richter/Furubotn* (2003), S. 10-14; *Herkendell* (2007), S. 25.
33 Vgl. *Franck* (1995), S. 57-59; *Picot et al.* (2005), S. 34.

M. Sattler, *Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung,*
DOI 10.1007/978-3-8349-6393-2_2,
© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011

vollständige und kostenfreie Informationsversorgung aller Beteiligten vorliegen, wären die externe Rechnungslegung, deren Prüfung sowie die Offenlegung der Prüfungsergebnisse im Prüfungsbericht und Bestätigungsvermerk per se überflüssig.[34]

Die Neue Institutionenökonomik unterscheidet sich von der Neoklassik grundlegend, da die Unvollkommenheit des Marktes Gegenstand dieses Forschungsbereichs ist. Konsequenzen unvollständiger Verträge, beschränkter Rationalität und asymmetrischer Informationsallokation sowie die unterschiedlichen Mechanismen zur Reduzierung der aus ihnen resultierenden Probleme sind Forschungsgegenstand der Neuen Institutionenökonomik.[35] Der Begriff *Institution* beschreibt dabei ein System von Gesetzen, Regeln und Normen einschließlich erforderlicher Mechanismen zu deren Durchsetzung,[36] während der Begriff *Ökonomik* die Wissenschaft von der Generierung gemeinsamen Nutzens durch Kooperation bezeichnet. Gegenstand der Institutionenökonomik ist somit die wissenschaftliche Auseinandersetzung mit der Wirkungsweise von Institutionen auf die Ökonomie.[37] Der Anwendungsbereich ist folglich nicht nur auf die Analyse betrieblicher und organisatorischer Fragestellungen beschränkt, sondern tangiert auch die Theorie von Staat und Gesellschaft.[38]

Die einzelnen Theorieströmungen, welche aus der Neuen Institutionsökonomik hervorgehen, sind wie folgt zu unterscheiden:[39]

a.) Die *property-rights theory* (Theorie der Verfügungsrechte) befasst sich mit Handlungs- und Verfügungsrechten unter der Prämisse knapper Ressourcen.[40] Der Wert eines Gutes ist dabei nicht allein durch dessen physikalische Eigenschaften definiert, sondern auch durch die an ihm bestehenden Handlungs- und Verfügungsrechte.[41]

b.) Die *transaction-costs theory* (Transaktionskostentheorie) beschäftigt sich mit den Kosten, welche aus der Übertragung von Verfügungsrechten resultieren.[42] Die Höhe der im Verlauf einer Transaktion entstehenden Kosten wirkt sich auf Organisation und Durchführung wirtschaftlicher Aktivitäten aus und umfasst sämtliche Nachteile, die von den Akteuren zur Durchführung des Güter- oder Leistungsaustausches getragen werden müssen. Transaktions-

---

34 Vgl. *Holthausen/Leftwich* (1983), S. 80-82; *Ewert* (1993), S. 717.

35 Vgl. *Richter/Furubotn* (2003), S. 40 u. 42.

36 Vgl. *Schmoller* (1900), S. 61; *North* (1990/92), S. 239; *Commons* (1934, S. 69) bezeichnet Institutionen als „kollektives Handeln zur Kontrolle individuellen Handelns“ (siehe auch *Richter/Furubotn* (2003), S. 34-39).

37 Vgl. *Metthews* (1986), S. 903. *Ostrom* (1990, S. 51) begreift Institutionen i.S.d. Neuen Institutionenökonomie als die Menge von Funktionsregeln, welche notwendig sind, um festzulegen, wer für Entscheidungen in bestimmten Bereichen verantwortlich ist und welche Handlungen statthaft oder eingeschränkt sind.

38 *Moe* (1990, S. 213-253) projiziert Fragestellungen der Neuen Institutionenökonomie auf die öffentliche Verwaltung, während *Keohane* (1984) internationale Organisationen untersucht.

39 Vgl. *Richter/Furubotn* (2003), S. 40-45.

40 Vgl. *Alchian* (1965), S. 816-829; *Coase* (1984), S. 229-231.

41 Vgl. *Alchian/Demsetz* (1972), S. 783.

42 Vgl. *Picot* (1991), S. 344; *Picot et al.* (2005), S. 57.

kosten umfassen Such-, Informations-, Verhandlungs- und Entscheidungskosten, aber auch Überwachungs- und Durchsetzungskosten. Im weiteren Verlauf der Arbeit werden diese als Agency-Kosten bezeichnet.[43]

c.) Die *principal-agent theory* (Prinzipal-Agenten-Theorie, Agency-Theorie) ist eng mit der Transaktionskostentheorie verknüpft und konferiert Probleme und Fragestellungen zur Leistungsbeziehung zwischen Prinzipal und Agent. Unterschieden wird zwischen der *Vertretungstheorie,* welche Problemstellungen im Rahmen verbaler Analysen und formaler Modelle betrachtet, und der *Theorie relationaler oder unvollständiger Verträge*, anhand derer Informationsasymmetrien zwischen vertraglich gebundenen Parteien untersucht werden.[44]

Die drei vorgestellten Theoriestränge der Neuen Institutionenökonomik stellen verschiedene Ansätze zur Erklärung des Handelns auf Märkten, „in denen unvollkommene Akteure, Menschen mit begrenzter Rationalität und Moral in ihrem ökonomischen Handeln aufeinander angewiesen sind“ dar.[45] Im Zentrum stehen dabei die Auswirkungen von Institution auf das menschliche Verhalten sowie die Möglichkeiten deren effizienter Ausgestaltung. Gemeinsam sind die institutionsökonomischen Ansätze durch die Annahme individueller Nutzenmaximierung und begrenzter Rationalität der Akteure charakterisiert. Ferner stützen sich die Forschungsansätze gemeinsam auf das Konzept des methodologischen Individualismus. Die *property rights theory* richtet das Augenmerk auf Verhaltensbeziehungen zwischen Akteuren in Bezug auf die Nutzung (*usus*), Gestaltung (*abusus*) und Verteilung (*usus fructus*) von Gütern. Eine derartige Analyse von Verfügungsrechtsstrukturen ist für die Betrachtung von Dienstleistungsbeziehungen, wie die im Zentrum dieser Arbeit stehende Abschlussprüfung, jedoch ungeeignet. Auch die *transactions costs theory*, welche sich mit der Betrachtung einzelner Transaktionen beschäftigt, ist wenig hilfreich. Schließlich geht es in diesem Forschungsbereich vor allem um die Anbahnung, Vereinbarung, Abwicklung, Kontrolle und Anpassung von Tauschbeziehungen.[46] Während die Transaktionskostentheorie somit Leistungsbeziehungen in allgemeiner Form betrachet, ist die *Prinzipal-Agenten-Theorie* durch die von ihr untersuchten Beziehungen zwischen spezifischen als Auftraggeber (Prinzipal) und Auftragnehmer (Agent) bezeichneten Akteuren und deren Interessen und Informationsniveaus charakterisiert. Diese Sonderform der Leistungsbeziehung, welche aus der Aufgabendelegation resultiert, stellt, wie im Folgenden zu zeigen sein wird, einen geeigneten theoretischen Rahmen für die vorliegende Untersuchung dar.

---

43 Zur Verwendung des Begriffs Agency-Kosten siehe *Jensen/Meckling* (1976, S. 308-310).
44 Vgl. *Richter/Furubotn* (2003), S. 41 u. 173 - 182.
45 *Picot et al.* (2005), S. 45.
46 Vgl. *Picot et al.* (2005), S. 57.

Märkte, Organisationen und Unternehmen werden nicht als geschlossene Systeme mit konvergentem Ziel, sondern als Geflecht von Verträgen (*nexus of contracts*) betrachtet,[47] innerhalb dessen unterschiedliche Parteien mit inhomogenen Zielfunktionen und abweichenden Risikoneigungen bei ungleicher Informationsverteilung agieren.[48] Weiter wird in der Literatur zwischen der positiven und der normativen Prinzipal-Agenten-Theorie differenziert. Während die positive Prinzipal-Agenten-Theorie vorwiegend empirisch orientiert ist und zur Untersuchung bestimmter institutioneller Regelungen herangezogen wird,[49] befasst sich die normative Prinzipal-Agenten-Theorie mit der formalen Analyse zur optimalen Ausgestaltung von Verträgen und Institutionen. Das darin angesprochene Standardproblem beschreibt einen Interessenkonflikt zweier Parteien im institutionellen Rahmen der Aufgabendelegation: Eine Partei, der Prinzipal (Kapitalgeber oder Kapitalmarkt), delegiert die Erfüllung einer Aufgabe an eine zweite Partei, den Agenten (Kapitalnehmer).[50] Das Umfeld, in welchem die Aufgabendelegation erfolgt, ist risikobehaftet, da zahlreiche nicht vorhersehbare Faktoren das Resultat der Aufgabendelegation beeinträchtigen könnten, ohne dass der Prinzipal oder der Agent dies beeinflussen können (exogenes Risiko).

Die sehr allgemein als Agenten und Prinzipale bezeichneten Akteure der Agency-Theorie werden im Folgenden auf die Institutionen *Unternehmensführung* (Management) und *Anteilseigner* (Aktionär) eines Unternehmens übertragen. Die thematisierten Interessenkonflikte und Informationsasymmetrien bleiben jedoch nicht auf die Aktionäre und das Management beschränkt, sondern treten beispielsweise auch zwischen Darlehensgebern (Prinzipal) und -nehmern (Agent) auf. Auch zwischen Aktionären (Prinzipal) und Abschlussprüfern (Agent) sowie zwischen Managern (Prinzipal) und Beratern (Agent) sind derartige Interessenkonlikte und Informationsasymmetrien anzutreffen.[51] Dabei sind reale Prinzipal-Agent-Beziehungen häufig nicht auf bilaterale Beziehungen begrenzt, sondern umfassen multilaterale Konstrukte.[52] Eine wechselwirksame Vernetzung von mehreren Prinzipal-Agent-Beziehungen liegt auch im Fall einer gleichzeitigen Beratungstätigkeit des Abschlussprüfers im Auftrag des Ma-

---

47 Vgl. *Jensen/Meckling* (1976), S. 310; *Fama/Jensen* (1983), S. 302.

48 Vgl. *Kester* (1992), S. 25; *Grothe* (2005b), S. 25-26.

49 Vgl. *Ewert/Stefani* (2001), S. 150.

50 Neben dem nachfolgend vorgestellten eigenkapitalfinanzierungsbedingtem Interessenskonflikt treten auch fremdfinanzierungsbedingte Agency-Konflikte auf, welche aus konkurrierenden Zielen zwischen Gläubigern und Anteilseignern resultieren (vgl. *Ewert* (1990), S. 23). Diese werden anhand des *risk incentive problems* deutlich, demzufolge die Realisierung sehr risikoreicher Investitionen (selbst bei negativem Kapitalwert) für die Anteilseigner sinnvoll ist, da sie vom Erfolg derartiger Projekte profitieren, während das Ausfallrisiko weitgehend auf die Fremdkapitalgeber beschränkt bleibt (vgl. *Streim* (1988), S. 13; *Ewert* (1990), S. 24, 106; *Ewert/Stefani* (2001), S. 152; *Leippe* (2002), S. 41; *Herkendell* (2007), S. 36).

51 Vgl. *Rasmusen* (1989), S. 168; *Terberger* (1994), S. 103.

52 *Rees* (1985, S. 3) unterscheidet in einem instruktiven Übersichtsartikel zwischen „delegated choice“ und „no formal delegation“ also zwischen expliziter und konkludenter Beauftragung.

nagements vor. Die aus dieser Konstellation möglicherweise resultierenden Konflikte sind Gegenstand der vorliegenden Untersuchung.

## 2.2 Interessens- und Informationsasymmetrien zwischen Aktionären und Management

Die Funktionsfähigkeit des Kapitalmarktes setzt neben der *institutionellen* Funktionsfähigkeit, d.h. dem freien Marktein- und –austritt, eine *operationale* Funktionsfähigkeit voraus, welche durch die Transaktionskosten der Marktteilnahme beschränkt wird.[53] Werden beide Funktionen erfüllt, stellen kapitalmarktorientierte Gesellschaften eine sinnvolle Organisationsform dar, die es ermöglicht, die Faktoren (Eigen-) Kapital und Arbeitskraft bzw. Know-how (in Gestalt von Managementdienstleistung) ressourcenschonend zu kombinieren.[54] Gleichzeitig eröffnet sich durch die Trennung von Eigentum und Leitungskompetenz die Möglichkeit der Risikodiversifikation.

Den Vorteilen der modernen Unternehmensorganisation stehen jedoch auch Nachteile gegenüber, da die partizipierenden Parteien, d.h. die Aktionäre (Prinzipal) und das Management (Agent) unterschiedliche Interessen verfolgen.[55] Das Verhaltensmuster des *homo oeconomicus* vorausgesetzt, werden die aus heterogenen Informationsniveaus resultierenden Probleme gut erkennbar. Im Zuge des Bestrebens der besser informierten Partei bspw. des Managements, durch opportunistisches Verhalten den eigenen Nutzen zu maximieren, wird der anderen Partei, bspw. den Aktionären, Schaden zugefügt.[56] Das mit der Übertragung von Entscheidungsspielräumen auf das Management und der damit verbundenen Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt verbundene Risiko ist nicht zuletzt aufgrund der eingangs erwähnten Unternehmenszusammenbrüche Anknüpfungspunkt einer Vielzahl wissenschaftlicher Untersuchungen zu (potenziellen) Maßnahmen einer wirksamen Unternehmenskontrolle.[57] Die Problematik, welche auch der vorliegenden Untersuchungen zugrunde liegt, wurde bereits von *Berle*/*Means* (1932) anhand des damaligen Strukturwandels in der Gesellschafterzusammensetzung US-amerikanischer Aktiengesellschaften thematisiert. Die Autoren konnten empirisch nachweisen, dass die Streuung innerhalb der Aktionärsstruktur seit dem Ende des 19. Jahrhunderts signifikant zugenommen hatte, so dass ein Entgleiten der Gesellschafterkontrolle zugunsten erweiterter *Handlungsspielräume des Managements* vermutet wurde.[58] *Berle/Means* (1932) erwarteten, dass die Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht in

---

53 Vgl. *Assmann* (1985), S. 25; *Herkendell* (2007), S. 25-26.

54 Vgl. *Ruffner* (2000), S. 131; *Winter* (2003), S. 336.

55 Vgl. *Acemoglu/Gietzman* (1997), S. 356.

56 Vgl. *Picot et al.* (2005), S. 72.

57 „The separation of ownership and control has been blamed for spectacular business failures, the build-up of huge excess capacities, and unscrupulous managers expropriating share-holders." (*Gugler* (2001), S. V). Siehe auch die Untersuchungen von *Fama/Jensen* (1983), S. 301-325; *Gilson/Roe* (1993), S. 874; *Weston et al.* (2001), S. 596; *Pistor* (2003), S. 161; *Rohr/Wahl* (2004), S. 546.

58 Vgl. *Berle/Means* (1932), S. 112-120; *Grothe* (2005b), S. 21.

Verbindung mit eingeschränkten Kontrollmechanismen bei gleichzeitiger Ausdehnung diskretionärer Handlungsspielräume des Managements zu negativen Folgen für die Aktionäre führt. Die Reduktion des Anteilsbesitzes des Managements bedingt somit eine Verringerung von dessen Partizipation am Unternehmensergebnis und führt damit zu einem Anreiz, den persönlichen Nutzen durch *on-the-job-consumption* zu Lasten der Gesellschafter zu maximieren.[59]

### 2.2.1 Interessensasymmetrie zwischen Aktionären und Management

Die grundlegenden Probleme einer Interessensdivergenz zwischen Management und Aktionären werden von *Ross* (1973/74), *Jensen/Meckling* (1976), *Harris*/*Raviv* (1979), *Holmström* (1979) sowie *Pratt*/*Zeckhausen* (1985) und *Spremann* (1988) ausführlich diskutiert.[60] Die Interessen rational agierender Investoren liegen demnach in der langfristigen Wertsteigerung ihrer Finanzinvestitionen.[61] Der ökonomische Wert eines Vermögensgegenstandes oder einer Finanzinvestition lässt sich aus Sicht des Aktionärs (dies gilt analog für andere Investoren) zunächst an dem Potential des Gegenstandes messen, zukünftige Zahlungsüberschüsse zu generieren.[62] Schließlich streben Aktionäre mit der Investitionsentscheidung eine finanzielle Wohlstandsmehrung an.[63]

Die Beteiligung an einer Aktiengesellschaft ist jedoch risikobehaftet. Neben Unsicherheiten hinsichtlich der Höhe bestehen diese auch bezüglich des Zeitpunktes der Zahlungsmittelzuflüsse. Cashflows, die dem Aktionär unverzüglich zufließen, stiften einen höheren Nutzen als solche, die in der Zukunft erfolgen. Die Summe der (erwarteten) diskontierten zukünftigen Zahlungsströme (*discounted Cashflows*) entspricht demnach dem Marktwert eines Eigenkapitaltitels.[64] Die Maximierung der Rendite als Maßstab für unternehmerische Entscheidungen wird unter dem Begriff des Shareholder-Value-Konzepts zusammengefasst.[65]

---

59 *Dimsdale* (1994, S. 17) sieht den Unterschied in einem rein finanziellem Interesse des Aktionärs einerseits und einem breiter gestreuten Interessenbündel des Managements andererseits: „broader range of factors, such as size and growth of the company and other measures of professional prestige".

60 Bereits *Smith* (1776/1990, S. 646) thematisiert die aus der Trennung von Eigentum und Kontrolle resultierenden Probleme ausführlich.

61 Vgl. *Michel* (1996), S. 57.

62 Diese Definition impliziert, dass der Wert des Bewertungsobjektes ausschließlich durch finanzielle Einflussfaktoren determiniert wird, bzw., dass das Nutzenkalkül der Anteilseigner ausschließlich monetäre Ziele berücksichtigt. Weitere Absichten, wie etwa politische Einflussnahme oder soziale Ziele, werden in betriebswirtschaftlichen Untersuchen regelmäßig ausgeblendet (vgl. *Koch* (1983), S. 32 u. 33; *Portisch* (1997), S. 34-38; *Hachmeister* (2000), S. 11; *Wellner* (2001), S. 131).

63 Vgl. *Hill/Snell* (1988), S. 577; *Gottschlich* (1996), S. 25; *Wellner* (2001), S. 113.

64 Vgl. *Lukarsch* (1998), S. 69; *Welge/Al Laham* (2008), S. 135.

65 Vgl. *Peschke* (1999), S. 99. Sind die Interessen der Aktionäre grundsätzlich als Richtmaß für die Entscheidungsfindung dem Management bekannt, so können dennoch Probleme aufgrund der divergierenden Interessen innerhalb der Aktionärsgruppe auftreten. Insbesondere die unterschiedlichen Ausgangssituationen der Investoren, wie beispielsweise unterschiedliche Steuersätze oder Vermögenssituationen, bedingen konkurrierende Interessen, welche beispielsweise zu Auseinandersetzungen innerhalb des Aktionärskreises hinsichtlich der Thesaurierung oder Ausschüttung von Überschüssen führen (vgl. *Bergstresser/Philippon* (2006), S. 513). Ein in diesem Zusammenhang häufig anzutref-

Unter dem Begriff *managerialistische Unternehmenstheorie* werden Ansätze subsumiert, die sich mit den Zielfunktionen des Managements beschäftigen.[66] Grundlage hierfür sind neben der ökonomischen Motivation, welche als dominierend angenommen wird, auch psychologische und soziologische Erkenntnisse, aus welchen Schlüsse auf Verhaltensweisen der Unternehmensleitung, insbesondere von Publikumsgesellschaften, abgeleitet werden können.[67] Die Ziele des Managements konkretisieren sich dabei in einer Wohlstandssteigerung, Arbeitsplatzsicherung, Rechtfertigung gegenüber internen Überwachungsinstanzen (z.B. Aufsichtsrat), sowie in Macht- und Prestigestreben. Neben der variablen Vergütung, die oftmals direkt vom Unternehmenserfolg abhängt, ist somit auch das persönliche Ansehen stark an den Unternehmenserfolg gekoppelt.[68] Dabei wird anstelle einer Steigerung des diskontierten Cashflows, wie von den Investoren gewünscht, vom Management eher ein leicht überdurchschnittlicher und im Zeitvergleich kontinuierlich steigender Periodenerfolg angestrebt.[69] Dieser hat Signalwirkung gegenüber dem Kapitalmarkt, da Anlegern ein sicherer Mittelzufluss bei niedrigem Anlagerisiko suggeriert wird.[70] Daraus ergibt sich, dass die Interessen von Management und Investoren abweichen, d.h. eine suboptimale Allokation der Ressourcen wahrscheinlich wird.[71] Verstärkt wird dieser Effekt durch eine asymmetrische Informationsverteilung.

---

fender gesellschaftspolitischer Vorwurf bezieht sich auf die Fokussierung des Shareholder-Value-Konzeptes, welches häufig „zu Lasten insbesondere …der Arbeitnehmer [gehe]…und die soziale Verantwortung der Unternehmen [vernachlässige] (*Raab* (2001), S. 181). Sind diese Einschätzungen in vielerlei Hinsicht berechtigt, so muss auch bedacht werden, dass die Sicherung der Ertragskraft des Unternehmens nicht nur der Steigerung des Eigenkapitalwertes dient, sondern auch Voraussetzung für den Anspruchsausgleich der anderen Interessengruppen ist. *Werder, v.* (2003, S. 10) äußert sich kritisch zur Kompatibilität der Interessen der unterschiedlichen Anspruchsgruppen (siehe auch *Bischoff* (1993), S. 180; *Kelle* (2002), S. 10-11; *Fleischer* (2003), S. 137). Im Umkehrschluss kann festgehalten werden, dass eine Gefährdung der Interessen aller Anspruchsgruppen besteht, wenn es der Unternehmensführung nicht gelingt, dauerhaft Werte zu schaffen (vgl. *Rappaport* (1999), S. 8 u. 9; *Elkart/Schmusch* (1999), S. 79). Schließlich handelt es sich bei dem Anteilseigner (lediglich) um einen Residualeinkommensbezieher, dessen Ansprüche erst nach allen anderen Anspruchsgruppen befriedigt werden (vgl. *Bühner* (1993), S. 221; *Bühner* (1994), S. 11; *Grothe* (2005b), S. 82).

66 Vgl. *Picot*/*Michaelis* (1984), S. 253.

67 Vgl. *Dutzi* (2005), S. 83 u. 84.

68 Vgl. *Baumol* (1959), S. 46 u. 47; *Marris* (1963), S. 191; *Walsh et al.* (1991), S. 177; *Stewart*/*Glassman* (1988), S. 88; *Hinz* (1994), S. 56-58; *Freidank* (1998), S. 99; *McKee* (2005), S. 23; *Dutzi* (2005), S. 83 u. 84.

69 Vgl. *Lindemann* (2004), S. 179; *Harris*/*Bromiley* (2007), S. 352.

70 Vgl. *Wosnitza* (1991), S. 14; *Lukarsch* (1998), S. 93.

71 Vgl. *Ewert/Stefani* (2001), S. 152. Eine Übertragung der daraus resultierenden Kosten auf das Management ist fragwürdig, da bei den meisten kapitalmarktorientierten Unternehmen das Management nicht an der Gesellschaft beteiligt ist. Doch auch die Vermutung, dass potenzielle Anteilseigner zum Zeitpunkt der Kapitalvergabe ein zukünftiges opportunistisches Verhalten antizipieren und somit eine entsprechende Anpassung an die Entlohnung des Manager vornehmen können, ist aufgrund der Informationsasymmetrien fraglich (vgl. *Ewert* (1990), S. 27; *Herkendell* (2007), S. 36). Letztendlich werden die Kosten einer suboptimalen Lösung durch die Gesellschafter getragen.

### 2.2.2 Informationsasymmetrie zwischen Aktionären und Management

Theoretisch wird das Resultat der Informationsverarbeitung unterschiedlicher Akteure auf dem annahmegemäß perfekt funktionierenden Kapitalmarkt anhand des Konzepts der Informationseffizienz beschrieben. Als informationseffizient wird ein Kapitalmarkt bezeichnet, wenn die Kurse jederzeit alle erhältlichen Informationen vollständig widerspiegeln.[72] Dies setzt voraus, dass alle Akteure über sämtliche Informationen verfügen und diese unverzüglich in korrekter Weise verarbeiten. Dieses neoklassische Konzept der Informationseffizienz ist jedoch ein theoretisches Modell, welches nur eine bedingt geeignete Annäherung an reale Marktverhältnisse darstellt.[73]

Prinzipal-Agenten-Probleme treten auf, „when the information available to the two participants is unequal."[74] Dabei wird unterstellt, dass die Kapitalgeber über weniger Informationen verfügen als das Management, so dass dem Agenten die Möglichkeit zum versteckten Handeln offen steht.[75] Ferner ist es den Anteilseignern nicht möglich, die Leistung des Managements im Arbeitsvertrag (*forcing contract*) festzulegen und dessen Einhaltung durchzusetzen. Wäre dies der Fall, würde es sich bei dem daraus resultierenden Ergebnis um eine *First-Best-Lösung* handeln.[76] Aufgrund asymmetrischer Informationsverteilungen entsteht jedoch ein diskretionärer Handlungsspielraum, innerhalb dessen das Management (Agent) ungestraft opportunistisch handeln kann.[77] *Spremann* (1990) unterscheidet zwischen drei Grundtypen der asymmetrischen Informationsallokation.[78]

*Hidden Characteristics*:[79] Bei dem Problem der Hidden Charcteristics besteht ein Informationsvorsprung des Agenten. Der Agent kennt seine Fähigkeiten bereits vor Eingehen einer vertraglichen Beziehung, während der Informationsstand des Prinzipals zu diesem Zeitpunkt

---

72 Vgl. *Fama* (1970), S. 383.

73 Vgl. *Lindemann* (2004), S. 14.

74 In der Literatur wird die asymmetrische Informationsverteilung (teilweise) in einem zweiten Schritt in „unvollständige" und „unvollkommene" Information unterteilt (vgl. *Feess* (2004), S. 373 u. 568). Für die vorliegende Untersuchung soll die insbesondere in der Spieltheorie vorgenommene Differenzierung vernachlässigt werden, da sie im vorliegenden Fall keinen zusätzlichen Nutzen stiftet (vgl. *Feess* (2004), S. 373; *Arrow* (1986), S. 1183).

75 Vgl. *Arrow* (1985), S. 38; *Richter/Furubotn* (2003), S. 174. Für beidseitige Anreizprobleme siehe *Al-Najjar* (1997), S. 174-195; *Gupta/Romano* (1998), S. 427-422.

76 Die First-Best-Lösung bezeichnet den vom Prinzipal (gem. dessen Nutzenfunktion) gewünschten Output. Die Second-Best-Lösung bezeichnet eine Outputmenge, welche im Falle der Nichtbeobachtbarkeit des Efforts unter Berücksichtigung der Verhaltensweise des Agenten maximal möglich ist (vgl. *Krapp* (2000), S. 37; *Laffont/Martimort* (2002), S. 34). Zum mathematischen Herleiten der Second-Best-Lösung und deren graphischer Illustration siehe *Laffont/Martimor*t (2002), S. 41-46.

77 Das Problem der Nutzenverschiebung wird unter der Annahme einer pareto-optimalen Nutzenverteilung deutlich; diese besagt, dass jede Güterumverteilung, welche zur Erhöhung des Nutzens einer Partei führt, automatisch zu einer Reduzierung bei der anderen Partei führt (vgl. *Picot et al.* (2005), S. 37).

78 Vgl. *Spremann* (1990), S. 565-572; *Picot et al.* (2005), S. 88.

79 Synonym zum Begriff *Hidden Charcteristics* wird in der Literatur häufig der Begriff *Hidden Knowledge* verwendet (vgl. *Krapp* (2000), S. 2-3; *Laffont/Martimort* (2002), S. 3).

von Unsicherheit dominiert wird (Qualitätsunsicherheit).[80] Durch die Qualitätsunsicherheit des Prinzipals wird der Agent falsche Informationen verbreiten und nicht vorhandene Eigenschaften vorgeben. Für den Prinzipal ist es sehr schwierig, die tatsächlichen Fähigkeiten und Begabungen eines potenziellen Agenten vor Vertragsabschluss festzustellen.[81] Die Konsequenz derartiger Informationsasymmetrien könnte eine *Adverse Selection* sein,[82] wenn unerwünschte Vertragspartner systematisch ausgewählt werden.[83]

*Hidden Action*: Informationsasymmetrien treten nicht nur vor Vertragsbeginn auf, sondern können auch nach Vertragsabschluss entstehen. Dabei ist die schlechter informierte Partei (Prinzipal) zwar in der Lage, Verhaltensmerkmale der anderen Partei (Agent) vor Vertragsabschluss einzusehen, nicht jedoch deren konkretes Verhalten während der Vertragsdauer (vollständig) zu beobachten und zu sanktionieren. Resultat sind erneut diskretionäre Verhaltensspielräume des Agenten. Selbst ex-post kann der Prinzipal nicht beurteilen, ob ein bestimmter Output auf die qualifizierte Anstrengung seines Agenten oder günstige exogene Entwicklungen zurückzuführen ist.[84] Diese Unwissenheit des Prinzipals kann vom Agenten opportunistisch genutzt werden.[85] Ein aus diesen diskretionären Spielräumen resultierendes Verhalten des Agenten wird als *Moral Hazard* bezeichnet.

*Hidden Intention:* In diesem Fall sind die Verhaltensmerkmale eines Akteurs nach Abschluss des Kontraktes beobachtbar; allerdings stehen Verhaltensspielräume zur Verfügung, welche unter Annahme einer persönlichen Nutzenmaximierung zu Ungunsten der anderen Partei

---

80 *Spremann* (1990, S. 567) verwendet den Begriff „Qualitätsunsicherheit" und bezieht sich damit auf die Unsicherheit des Prinzipals bei der Beurteilung der Fähigkeiten (Qualität) des Agenten.

81 Vgl. *Laffont/Martimort* (2002), S. 28.

82 Mit dem Begriff der *Adversen Selektion* ist die Auswahl unerwünschter Vertragspartner gemeint. Im Fall von Versicherungen muss damit gerechnet werden, dass vor allem derjenige, welcher sich selbst einem überdurchschnittlichen Risiko aussetzt, einen Vertrag abschließt. Ähnliche Probleme treten bei der Einstellung von Mitarbeitern oder auch bei der Vergabe von Krediten auf (vgl. *Picot et al.* (2005), S. 74 u. 75). Bei der Delegation einer Aufgabe an einen Agenten wählt der Prinzipal den Agenten aus, der vermeintlich über die besten Fähigkeiten verfügt. Da der Prinzipal die Fähigkeiten jedoch aufgrund von Unsicherheit nicht kennt, wird derjenige beauftragt, welcher die besten Fähigkeiten vorgibt. Wählt der Prinzipal nun denjenigen, der die höchsten Qualifikationen angibt, kann dies dazu führen, dass er denjenigen ausgewählt, der ihn getäuscht hat. Zur *Adversen Selektion* siehe auch *Richter/Furubotn* (2003, S. 239-263).

83 Das geläufigste Beispiel für Qualitätsunsicherheiten dürfte das von *Akerlof* diskutierte Versagen des amerikanischen Gebrauchtwagenmarktes sein (vgl. *Akerlof* (1970), S. 488-500).

84 *Spremann* (1990, S. 571) trifft in diesem Zusammenhang zwei Annahmen: a.) Neben dem Verhaltensrisiko besteht ein exogenes Risiko, welches grundsätzlich vom Prinzipal zu tragen ist. Der Erfolg eines Unternehmens ist somit nicht nur durch das Verhalten des Agenten, sondern auch durch externe Einflussgrößen bestimmt. b.) Als zweite Nebenbedingung wird angenommen, dass der Prinzipal nicht in der Lage ist, das Gesamtergebnis (Output) in die beiden Komponenten, welche aus 1.) dem Verhalten des Agenten und 2.) dem exogenen Risiko resultieren, zu selektieren. Damit ist es denkbar, dass das Output bei „Glück" und „Faulheit" dem Output bei „Pech" und „Fleiß" entspricht, ohne dass der Prinzipal in der Lage ist, das Zustandekommen des Ergebnisses nachzuvollziehen.

85 Vgl. *Laffont/Martimort* (2002), S. 145-148.

(Prinzipal) ausgeschöpft werden könnten *(hold-up)*.[86] In diesem Fall nutzt der Agent Freiräume für die opportunistische Gestaltung seiner Gegenleistung.[87]

Durch Interessensdifferenzen und Informationsasymmetrien kommt es zu Unsicherheiten vor und während der Vertragsbeziehung. Der Agent nutzt diskretionäre Handlungsfreiräume aus, so dass eine aus Sicht des Prinzipals suboptimale Ressourcenallokation wahrscheinlich ist. Die Kosten, welche aus der Unsicherheit der Aktionäre aufgrund von Interessens- und Informationsasymmetrien resultieren und eine suboptimale Ressourcenallokation zur Folge haben, werden als *Agency-Kosten* bezeichnet. Die Möglichkeit, besagte Unsicherheiten zu eliminieren, ist in vielen Wirtschaftsbereichen durch handelbare Kontingenzverträge gegeben.[88] *Coase* (1937) und *Williamson* (1985) zeigen, dass Kontingenzverträge zwar die Konflikte reduzieren, zugleich jedoch selbst mit Kosten verbunden sind, die eine Kooperation mitunter uninteressant machen.[89] Eine Möglichkeit zur Harmonisierung der Interessen zwischen Prinzipal und Agenten können anreizwirksame Verträge (*bonding expenditures*) darstellen, welche im Falle einer sinnvollen Ausgestaltung einer Interessenharmonisierung zwischen Management und Gesellschafter dienen.[90] Simultan entstehen durch anreizwirksame Verträge zusätzliche Kosten, welche aus der Übertragung (eines Teils) des Umweltrisikos auf den Agenten resultieren. Aufsichts- und Überwachungsmaßnahmen, zu denen bspw. die externe Rechnungslegung und die gesetzliche Abschlussprüfung zählen, sind ebenfalls mit Kosten verbunden, die als *monitoring expenditures* bezeichnet werden. *Jensen* (1998) beschreibt Agency-Kosten daher auch als „costs of structuring, monitoring, and bonding a set of contracts among agents with conflicting interests, plus the residual loss incurred because the cost of full enforcement of contracts exceeds the benefit".[91] Das *Residual Loss* beschreibt, wie aus *Abbildung 2-1* hervorgeht, das trotz Interessenharmonisierung (*Bonding*) und externen Kontrollen (*Monitoring*) verbleibende, unvermeidbare Residuum zwischen der First-Best- und Second-Best-Lösung.[92] Dem Abschlussprüfer kommt als Element der externen Überwachung in diesem Zusammenhang eine wichtige Monitoring-Funktion zu. Eine Abstraktion der Abschlussprüfung auf eine reine Technik oder Methode wäre jedoch fatal. Schließlich handelt es sich bei dem Prüfer um einen Akteur, dessen Verhaltensmuster ebenfalls auf ökonomischer Rationalität beruhen.

---

86 Vgl. *Goldberg* (1976), S. 426-430.

87 Zur opportunistischen Ausnutzung von Vertragslücken siehe *Goldberg* (1976, S. 426-452) und *Alchian/Woodwards* (1988, S. 65-79).

88 Als Kontingenzverträge werden vertragliche Konstrukte bezeichnet, die eine vollständige spezifizierte Regelung sämtlicher möglichen Sachverhalte ex-ante beinhalten.

89 Vgl. *Coase* (1937), S. 386-405; *Williamson* (1985/90), S. 187-195.

90 Vgl. *Jensen/Meckling* (1976), S. 308.

91 Vgl. *Jensen* (1998), S. 153.

92 Vgl. *Jensen/Meckling* (1976), S. 308.

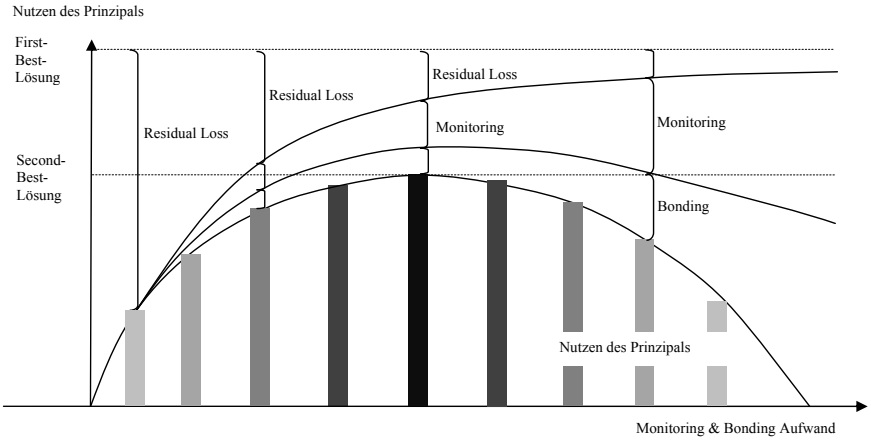


*Abbildung 2-1: Maßnahmen zur Reduktion von Agency-Kosten (eigene Darstellung)*

## 2.3 Rolle des Abschlussprüfers in Prinzipal-Agenten-Beziehungen

### 2.3.1 Der Abschlussprüfer als Agent der Aktionäre

Die Anwendung der *Prinzipal-Agenten-Theorie* ist nicht auf die Beziehung zwischen Kapitalgebern und Management beschränkt. Auch zwischen den Aktionären und dem Abschlussprüfer besteht eine Prinzipal-Agenten-Beziehung, welche durch den Prüfungsauftrag begründet ist.[93] Dabei wählt die Hauptversammlung (Prinzipal) den vom Aufsichtsrat zu bestellenden Abschlussprüfer (Agent), der mit der Verifizierung des Abschlusses betraut wird. Der Abschlussprüfer prüft die externe Rechnungslegung hinsichtlich ihrer Konformität zu gesetzlichen oder vertraglichen Standards und erstattet den Adressaten über das Prüfungsergebnis Bericht, so dass die Informationsunsicherheit der Investoren reduziert wird.[94] Seine Funktion liegt somit im Abbau asymmetrischer Informationsverteilungen.[95] Paradoxerweise ist die Prinzipal-Agenten-Beziehung zwischen den Aktionären und dem Abschlussprüfer ebenfalls durch ein asymmetrisches Informationsniveau geprägt. Der Abschlussprüfer verfügt aufgrund seiner Prüfungstätigkeiten über umfangreichere, präzisere und zeitnähere Informationen als die Gesellschafter, so dass diese dessen Prüfungsleistung, d.h. die Qualität der Prüfung, nicht mit Sicherheit bewerten können. Daraus resultierend erhält der Prüfer, wie bereits das Management, die Möglichkeit zum verborgenen Handeln gegenüber den Auftragsgebern (*hidden*

---

93 Ausführlich dazu *Ballwieser* (1987a); *Ballwieser* (1987b); *Baiman et al.* (1987); *Ewert* (1990).
94 Vgl. *Antle* (1984), S. 2.
95 Vgl. *Ewert/Stefani* (2001), S. 148; *Marten et al.* (2007), S. 24; *Ruhnke* (2009), S. 679.

*action*).[96] Dies gilt, „unless we believe that auditors are somehow qualitatively different from the other types of economic agents that we study, it would seem that we should attempt the same techniques to modeling auditors that we use to model other economic agents.“[97] Ein unabhängiges Prüfungsurteil, wie bei der naiven Betrachtung der Abschlussprüfung als willenslose „Technologie“ unterstellt, wäre aufgrund der Rationalität des Prüfers gefährdet.[98] Stattdessen sind das opportunistische Handeln und der Nutzen bestehender Informationsvorteile seitens des Prüfers als rationalem Agent im Sinne der Agency-Theorie wahrscheinlich (*moral hazard*).[99]

Um den eigenen Nutzen zu maximieren, könnte der Prüfer den Prüfungsaufwand ohne das Wissen der Aktionäre reduzieren, um bei fixem Prüfungshonorar einen höheren Deckungsbeitrag zu erzielen.[100] Handelt der Abschlussprüfer rational, wird er neben dem Barwert zukünftiger Renten aus der Prüfungstätigkeit auch die Eintrittswahrscheinlichkeit möglicher Haftungskosten sowie potenzieller Reputationsverluste berücksichtigen. Schließlich geht von diesen ein deutlicher Anreiz zur Erfüllung der gesetzlichen Pflichten aus.[101] Werden darüber hinaus neben der Abschlussprüfung zusätzlich Beratungsleistungen im Auftrag des Managements erbracht, verschiebt sich die Interessenlage des Prüfers, da dieser nicht länger nur Agent der Aktionäre, sondern auch Auftragsempfänger des Managements ist.

### 2.3.2 Der Abschlussprüfer als Agent des Managements

*Antle* (1984) gibt in einer theoretischen Arbeit zu bedenken, dass die vermeintlich unabhängigen Beratungsaufträge zwischen Management und Abschlussprüfer der Bindung des Abschlussprüfers an das Management dienen könnten. Zugleich ist die Vergabe von Beratungsaufträgen ein legaler und gewöhnlicher Geschäftsvorfall, der, anders als dubiose Seitenzahlungen, als grundsätzlich zulässig erachtet wird.[102] Dabei begründet der Beratungsauftrag zwischen Management und Abschlussprüfer eine weitere Prinzipal-Agenten-Beziehung, wel-

---

96 Damit steht der Abschlussprüfer einem ähnlichem Reporting Problem gegenüber wie der Manager (vgl. *Antle* (1984), S. 4).

97 *Baiman* (1979), S. 29. Siehe auch *Antle* (1982), S. 503-504; *Ballwieser* (1987b), S. 352; *Ewert* (1990), S. 140.

98 Vgl. *Antle* (1984), S. 2; *Baiman et al.* (1997); *Ewert* (1993), S. 720.

99 Vgl. *Spremann* (1990), S. 571–572.

100 Vgl. *Magee* (1980) S. 166 sowie ebenfalls zu dieser Thematik *Fellingham/Newman* (1985), S. 634-640; *Newman/Noel* (1989); *Ewert* (1993), S. 743.

101 Zahlreiche Untersuchungen zur Prüferhaftung zeigen, dass neben den direkten Prüfungskosten zusätzliche Haftungskosten entstehen. Diese werden als grundsätzlich steigend angenommen, wenn der Prüfungsaufwand und damit die Prüfungskosten gesenkt werden, da die Prüfungsqualität d.h. die Wahrscheinlichkeit, wesentliche Fehler im Jahresabschluss zu entdecken, fällt. Folglich wird der Prüfer bemüht sein, die Summe der Kosten, welche aufgrund von Haftungsrisiken erwartet werden, gemeinsam mit den direkten Prüfungskosten zu minimieren (vgl. *Dye* (1993), S. 892-893; *Narayanan* (1994), S. 42; *Chan/Pae* (1998), S. 463; *Hillegeist* (1999), S. 355; *Ewert et al.* (2000), S. 577; *Bigus* (2004), S. 3; *Wagenhofer/Ewert* (2007), S. 444; *Bigus/Schäfer* (2007), S. 27).

102 Vgl. *Antle* (1984), S. 16; *Quick* (2002), S. 622.

che die Komplexität des Beziehungskonstruktes erweitert. Nun agiert der Abschlussprüfer als „Doppel-Agent“ sowohl im Interesse der Aktionäre, für die er eine Schutzfunktion erfüllt, als auch für das Management im Rahmen des Beratungsprojekts.

Die in *Abbildung 2-2* dargestellte Prinzipal-Agenten-Konstellation könnte, wie *Antle* (1984) ausführt, zu erheblichen Interessenkonflikten und zu einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit führen, welche für die Erfüllung des gesetzlichen Auftrages *(rechtliche Perspektive)* und der vertraglichen Verpflichtungen gegenüber den Aktionären *(ökonomische Perspektive)* notwendig ist. Während das Ziel des risikoneutralen Investors darin besteht, eine hohe Arbeitsintensität der Agenten (Manager, Abschlussprüfer) durchzusetzen und unab-hängig vom Erreichungsgrad des ersten Ziels eine wahrheitsgemäße Berichterstattung über das tatsächlich realisierte Unternehmens- und Prüfungsergebnis zu erhalten, könnte der Abschlussprüfer eine gemeinsame Strategie mit dem Management verfolgen, um seine Beratungshonorare zu maximieren. Im Rahmen spieltheoretischer Analysen gelangt *Antle* (1984) zu dem Fazit, dass mehrere Nash-Gleichgewichte existieren, bei denen ein kooperatives Spielverhalten zwischen Management und Abschlussprüfer für beide Parteien nutzenmaximierend ist.[103] Auch besteht eine dominante Strategie, der zufolge es für das Management lukrativ ist, Seitenzahlungen an den Abschlussprüfer zu leisten, um dessen Berichterstattung zu beeinträchtigen. Die Zahlungen sind dabei niedriger als der ökonomische Nutzen einer daraus resultierenden positiven Berichterstattung des Abschlussprüfers. Auch für den Abschlussprüfer stellt die Akzeptanz der Zahlungen und die Anpassung der Berichterstattung in *Antles* (1984) Modell die ökonomisch sinnvollere Handlungsalternative im Vergleich zur Unabhängigkeitswahrung dar.[104] Der Autor konstatiert, dass „the auditor would be at least as well off by foregoing independence as s/he would be by maintaing it“.[105] Beratungsverträge bieten sich nach *Antles* (1984) Einschätzung als Vehikel zur Einflussnahme insbesondere dann für das Management an, wenn die Vergütung der Beratungsleistungen aus Gesellschaftsmitteln erfolgt. Ein Paradoxon liegt vor, da neben dem direkten Schaden durch die unsachgemäße Darstellung der Vermögens-, Finanz-, und Ertragslage sowie eine nachfolgende Fehlallokation des Vermögens der Gesellschafter auch die für eine Unabhängigkeitsaufgabe ursächlichen Beratungshonorare aus den Mitteln der Gesellschaft gezahlt und somit von den Investoren getragen werden. Antizipiert der Kapitalmarkt ein derartiges kooperatives Verhalten des Managements und des Abschlussprüfers, werden die Aktionäre nicht auf das Urteil des Prüfers vertrauen. Die Aufgabe des Abschlussprüfers als (Informations-)Intermediär, die Glaubwürdigkeit der im Abschluss enthaltenen Informationen zu erhöhen und so zur Verringerung der Informationsa-

---

103 Vgl. *Antle* (1984), S. 6.

104 *Antle* (1984, S. 13) unterstellt in seinem Modell zunächst eine von mehreren Faktoren abhängige Vergütung des Abschlussprüfers. Im Verlauf der Untersuchungen wird jedoch der Tatsache Rechnung getragen, dass der Abschlussprüfer erfolgsunabhängig vergütet wird (vgl. *Antle* (1984), S. 14).

105 *Antle* (1984), S. 16.

symmetrien durch die Rechnungslegung beizutragen, wird nicht länger erfüllt.[106] Die Prüfung stellt keine wirksame Institution zum Abbau von Informationsasymmetrien dar.

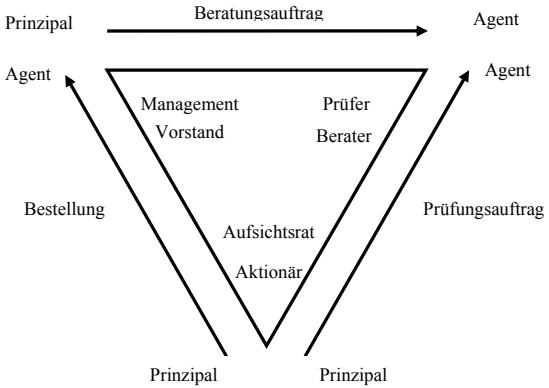


*Abbildung 2-2: Prinzipal-Agenten-Beziehungen bei einer parallelen Prüfung und Beratung*

## 2.4 Zusammenfassung

Die moderne Unternehmung ist durch die Trennung von Eigentum und Verfügungsmacht charakterisiert. Daraus resultierende Probleme ergeben sich neben den unterschiedlichen Interessen insbesondere aus ungleichen Informationsniveaus der Akteure. Dies gilt aufgrund der Trennung von Eigentum und Leistungskompetenz in besonders ausgeprägter Weise für kapitalmarktorientierte Gesellschaften.

Mit der externen Rechnungslegung als Monitoring-Mechanismus soll das Informationsdefizit der Kapitalmarktteilnehmer gegenüber dem Management reduziert werden. Zugleich bedingt die Relevanz der Rechnungslegung für den Kapitalmarkt, wie im nachfolgenden Kapitel zu zeigen sein wird, einen erheblchen Anreiz für das Management, opportunistisch auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage einzuwirken. Neben den auf Vergütungsfunktionen beruhenden und mit der externen Rechnungslegung verknüpften Anreizen ist das Management in Hinblick auf die persönliche berufliche Entwicklung bestrebt, die eigene Reputation zu erhöhen bzw. zu erhalten sowie die soziale Stellung zu sichern und Konflikte zu vermeiden.[107] In diesem Zusammenhang geht von der Wahrnehmung am Kapitalmarkt ein erheblicher Einfluss auf den Grad des vom Management erzielbaren Nutzens aus. Dauerhaft negative Kursentwicklungen werden nicht geduldet und wirken sich auf die Vergütung des Managements und deren Wahrnehmung im Unternehmensumfeld aus. Dagegen ist durch die

---

[106] Vgl. *Ehrhardt/Nowak* (2002), S. 338.
[107] Vgl. *Herold* (2006), S. 19.

Erfüllung der Erwartungen des Kapitalmarktes eine Nutzensteigerung für das Management möglich. Die Relevanz des Kapitalmarktes für die Unternehmensführung birgt die Gefahr der opportunistischen Einflussnahme. Das Management könnte den eigenen Informationsvorsprung nutzen und ein von den tatsächlichen Verhältnissen abweichendes Bild vermitteln. Die zwischen der Unternehmenleitung und den Kapitalanlegern bestehende Informationsasymmetrie ermöglicht es, beispielsweise die Kursentwicklung durch gezielte Informationspolitik zu beeinflussen.[108] Erst durch die Erteilung, Versagung oder Einschränkung des Bestätigungsvermerks durch den Abschlussprüfer (§ 322 Abs. 1 S. 3 HGB) erhält der Kapitalmarkt eine direkte Information darüber, ob das vom Management erstellte Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage im Jahres- oder Konzernabschluss den tatsächlichen Verhältnissen entspricht. Darüberhinaus erlangt der Aufsichtsrat bzw. Prüfungsausschuss aufgrund umfangreicher Auskunfts- und Informationsrechte sowie durch den Prüfungsbericht des Abschlussprüfers (§ 321 Abs. 2 S. 4 HGB) zusätzliche Informationen.[109] Da der Wirtschaftsprüfer in seiner Funktion als Abschlussprüfer ebenfalls ein rationaler Agent ist, d.h. die Abschlussprüfung keine abstrakte Technik darstellt, kann es jedoch auch hier zu Interessenskonflikten kommen. Diese Konflikte potenzieren sich, wenn der Abschlussprüfer nicht nur Agent der Aktionäre sondern zugleich Berater des Managements ist zu dessen Kontrolle er ursprünglich bestellt wurde.

*Antles* (1984) kritische Ausführungen zur parallelen Prüfung und Beratung suggerieren, dass eine grundsätzliche Unvereinbarkeit von Prüfung und Beratung bestehen könnte. Gegen einen solchen voreiligen Schluss spricht jedoch, dass in den agency-theoretischen Modellen stark simplifizierende Annahmen getroffen werden, die deren Allgemeingültigkeit und Übertragbarkeit auf die Prüfungspraxis in Zweifel ziehen. Neben möglichen Kosten aufgrund von Reputationseffekten, welche in den Modellen regelmäßig nicht berücksichtigt werden,[110] ist auch die Betrachtung eines einperiodischen Zeithorizontes unbefriedigend.[111] Insbesondere die Reputation, deren Abbildung, wie in *Kapital 7* zu zeigen sein wird, eine mehrperiodische Betrachtung erfordert, stellt einen ökonomischen Sanktionsmechanismus zum Schutz der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers dar.[112] Ferner bleiben in der Betrachtung von *Antle* (1984) zivil-, straf-, und berufsrechtliche Konsequenzen unberücksichtigt. Die stark vereinfachende Annahme, die Abschlusserstellung erfolge parallel zur Berichterstattung, so dass beide Parteien eine gemeinsame Strategie nach Belieben spielen können, ist ebenfalls fraglich, da der Abschluss zum Prüfungszeitpunkt i.d.R. bereits aufgestellt ist.[113] Zusammenfassend ist festzuhal-

---

108 Vgl. *Hax* (2003), S. 303.
109 Vgl. *Theisen* (2004), S. 484.
110 Vgl. *Antle* (1982), S. 526; *Antle* (1984), S. 10 u. 17.
111 Vgl. *Ballwieser* (1987a), S. 341-342.
112 Vgl. *Ballwieser* (1987a), S. 343.
113 Kritisch dazu auch *Ewert/Stefani* (2001, S. 170), die davon ausgehen, dass eine Handlungsabfolge besteht, bei der ein Abschluss des Managements zum Prüfungsbeginn bereits vorliegt.