

Die Qualität der Unternehmensüberwachung durch Abschlussprüfer und Aufsichtsrat

Inauguraldissertation zur Erlangung des akademischen Grades eines Doktors der
Wirtschaftswissenschaften der Universität Mannheim

Nicole Zein

Dekan: Prof. Dr. Hans Bauer

Referent: Prof. Dr. Dirk Simons

Korreferent: Prof. Dr. Ulrich Schreiber

Tag der mündlichen Prüfung: 30. September 2009

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	VI
Tabellenverzeichnis	VIII
Abkürzungsverzeichnis	X
Symbolverzeichnis	XV
1 Einleitung	1
1.1 Problemstellung und Zielsetzung	1
1.2 Gang der Untersuchung	4
2 Corporate Governance und Unternehmensüberwachung	6
2.1 Das System Corporate Governance	8
2.2 Theoretische Fundierung der Unternehmensüberwachung	15
2.3 Klassifizierung der Corporate-Governance-Elemente	23
2.4 Der Abschlussprüfer in der Corporate Governance	27
2.4.1 Die Funktion der Abschlussprüfung	27
2.4.2 Merkmale zur Qualität der externen Unternehmensüberwachung . . .	29
2.5 Der Aufsichtsrat in der Corporate Governance	38
2.5.1 Die Funktion des Aufsichtsrats	38
2.5.2 Merkmale zur Qualität der internen Unternehmensüberwachung . . .	43
2.6 Überblick regulatoriver Veränderungen für den Abschlussprüfer und den Auf- sichtsrat	46
3 Marktperspektive zur Qualität der externen Unternehmensüberwachung	51
3.1 Angebotsperspektive des Marktes für Abschlussprüfungen	56

3.1.1	Makroperspektive	57
3.1.2	Mikroperspektive	60
3.1.2.1	Spezialisierung	61
3.1.2.2	Segmentierung	63
3.2	Nachfrageperspektive des Marktes für Abschlussprüfungen	67
3.3	Modellierungskonzepte zur Produktdifferenzierung und Preissetzung	71
3.4	Modell zur Segmentierung des Prüfungsmarkts	72
3.4.1	Annahmen	72
3.4.2	Strategische Positionierung der Abschlussprüfer mittlerer und hoher Qualität im 3-Segment Markt	76
3.4.3	Der Einfluss mittlerer Prüfungsgesellschaften auf den Wettbewerb im 3-Segment Fall	78
3.4.4	Strategische Neupositionierung im 2-Segment Markt	83
3.5	Zwischenergebnis	85
4	Regulierungsperspektive zur Qualität der externen Unternehmensüberwach- ung	88
4.1	Bestellungsfrist, externe Rotation und Testatsverhalten des Abschlussprüfers	90
4.2	Modell zur Bestellung und externen Pflichtrotation des Abschlussprüfers . .	93
4.2.1	Szenario 1: Die mehrperiodige Mandatsvergabe	95
4.2.2	Szenario 2: Die mehrperiodige Mandatsvergabe mit Sperrfrist	99
4.2.3	Vergleich der Ergebnisse	104
4.2.4	Implikationen für die Unabhängigkeit	109
4.3	Empirische Beschreibung des Prüfungsmarkts in Deutschland	112
4.3.1	Definition und Offenlegung des Prüfungshonorars	112
4.3.2	Empirische Erhebung	114
4.4	Zwischenergebnis	119
5	Die Wirkung der Governance-Struktur auf die Abschlussprüfung	121
5.1	Empirische Befunde zur Wirkungsweise in einstufigen Corporate-Governance- Systemen	124

5.1.1	Ausprägungen in der Unternehmens-Governance des zweistufigen Systems in Deutschland	129
5.1.2	Untersuchungsdesign und Modellspezifikation	132
5.1.3	Daten	138
5.2	Ergebnisse der empirischen Untersuchung	141
5.3	Zwischenergebnis	146
6	Die Vergütung des Aufsichtsrats und die Qualität interner Unternehmensüberwachung	149
6.1	Die Anreizwirkung von Vergütung und Haftung	151
6.1.1	Vergütung des Aufsichtsrats	151
6.1.2	Haftung des Aufsichtsrats	154
6.2	Modell zur unternehmenswertorientierten Vergütung des Aufsichtsrats	156
6.2.1	Modellannahmen	157
6.2.2	Herleitung der Gleichgewichte	163
6.2.3	Analyse der ermittelten Gleichgewichte	168
6.2.4	Bewertung der Gleichgewichte aus Sicht des Aufsichtsrats	173
6.2.5	Bewertung der Gleichgewichte aus Sicht der Anteilseigner	175
6.3	Zwischenergebnis	177
7	Zusammenfassung	179
A	Anhang Prüfungsmarkt	183
A.1	Konzentration im Prüfungsmarkt	183
A.2	Beweis von Lemma 3.4.1	183
A.3	Beweis der Behauptung 3.4.1	184
A.4	Beweis der Behauptung 3.4.2	185
A.5	Beweis der Behauptung 3.4.3	186
A.6	Komparative Statik	186
A.7	Beweis der Behauptung 3.4.5	188
A.8	Komparative Statik II	188
B	Anhang Rotation und Bestellungsfrist	189

B.1	Herleitung der Markteintrittsverhinderung	189
B.2	Herleitung des Barwerts der Quasirente	189
B.3	Herleitung der Gebühren in Szenario 2	190
B.4	Barwert der Quasirente in Szenario 2	190
B.5	Beweis der Behauptung 4.2.1	191
B.6	Beweis der Behauptung 4.2.2	191
B.7	Beweis der Behauptung 4.2.3	192
B.8	Beweis der Behauptung 4.2.4	193
B.9	Herleitung der Gesamtkosten	194
C	Anhang Prüfung und Corporate Governance	196
D	Anhang Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrats	199
D.1	Dominanz der Gleichgewichte	199
D.2	Bevorzugtes Gleichgewicht aus Sicht des Aufsichtsrats	200
D.3	Bevorzugtes Gleichgewicht aus Sicht der Anteilseigner	201
	Literaturverzeichnis	203

Abbildungsverzeichnis

2.1	Veranschaulichung zur theoretischen Fundierung der Unternehmensüberwachung	17
2.2	Interne und externe Corporate-Governance-Elemente und -Mechanismen . . .	24
2.3	Entwicklungen in der Rechnungslegung, Abschlussprüfung und Governance .	48
3.1	Perspektiven zum Prüfungsmarkt	57
3.2	Fusionen der Prüfungsgesellschaften	58
3.3	Spezialisierung und Segmentierung - eine Veranschaulichung	61
3.4	Zusammenspiel von Markt- und Kosteneffekten bei Abschlussprüfungen . . .	67
3.5	Zahlungsbereitschaft des Mandanten und Positionierung des Anbieters i_3 . .	73
3.6	Positionierung im Prüfungsmarkt und Verlauf der Kostenfunktionen	76
3.7	Gewinnmaximierende Wahl der Positionierung und Qualität	77
3.8	Schnittpunkte der Kostenfunktionen	78
3.9	Prüfungsqualität im 3-Segment Fall	81
3.10	Prüfungsqualität im 2-Segment Fall	84
4.1	Vergabe mehrperiodiger Prüfungsmandate ohne Sperrfrist	96
4.2	Vergabe mehrperiodiger Prüfungsmandate mit Sperrfrist	100
4.3	Entwicklung der Gesamtkosten in Abhängigkeit von T und k	107
4.4	Entwicklung des Gebührennachlasses in Abhängigkeit von T und k	108
4.5	Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen 2007	118
4.6	Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen 2006	118
4.7	Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen nach Börsensegment 2007	119

4.8	Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen nach Börsensegment 2006	119
5.1	Zusammenwirken der Elemente in der Corporate Governance	130
6.1	Modell in extensiver Form	158
6.2	Erwartete Auszahlung in Abhängigkeit von S	175

Tabellenverzeichnis

2.1	Informations- und Überwachungsziele von Unternehmensbeteiligten	21
2.2	Merkmale von Prüfungsqualität	31
2.3	Merkmale von Aufsichtsratsqualität	44
3.1	Konzentrationsstudien	59
3.2	Beispiel 3-Segment Fall	82
3.3	Beispiel 2-Segment Fall	85
4.1	Vergleich von Quasirente und Gebühreennachlass	104
4.2	Änderung der Gesamtkosten in Abhängigkeit von T und k	109
4.3	Änderung des Gebühreennachlasses	109
4.4	Datengrundlage zur empirischen Analyse des Prüfungsmarkts	115
4.5	Konzentration im deutschen Prüfungsmarkt	116
5.1	Definition der Variablen	131
5.2	Auswahl der Grundgesamtheit	139
5.3	Deskriptive Statistik	140
5.4	Deskriptive Statistik Big-4 vs. \neg Big-4	141
5.5	Korrelationsmatrix	142
5.6	Regressionsergebnisse	143
6.1	Gleichgewichte in Abhängigkeit von den Parameterkonstellationen	169
A.1	Konzentrationsraten im europäischen Vergleich	183
C.1	Deskriptive Statistik - Listing Segment DAX 2006	196
C.2	Deskriptive Statistik - Listing Segment DAX 2007	196

C.3	Deskriptive Statistik - Listing Segment MDAX 2006	197
C.4	Deskriptive Statistik - Listing Segment MDAX 2007	197
C.5	Deskriptive Statistik - Listing Segment SDAX 2006	197
C.6	Deskriptive Statistik - Listing Segment SDAX 2007	197
C.7	Deskriptive Statistik - Listing Segment TECDAX 2006	198
C.8	Deskriptive Statistik - Listing Segment TECDAX 2007	198
C.9	Deskriptive Statistik - Listing Segment Prime 2006	198
C.10	Deskriptive Statistik - Listing Segment Prime 2007	198

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AC	Audit Committee (Prüfungsausschuss)
ACR	Maß für die Spezialisierung
AF	Audit Fees (Prüfungsgebühr)
AG	Aktiengesellschaft
AktG	Aktiengesetz
Anz.	Anzahl
AP	Abschlussprüfung
APAG	Abschlussprüferaufsichtsgesetz
APRL	Abschlussprüferrichtlinie
AR	Aufsichtsrat
ausl.	ausländisch
Az.	Aktenzeichen
BANKREP	Bank representative (Bankenvertreter)
BARefG	Berufsaufsichtsreformgesetz
BDO	Binder Dijker Otte & Co.
BEL	Belgien
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch
BGBI	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BilKoG	Bilanzkontrollgesetz
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BilReG	Bilanzrechtsreformgesetz
BOARD	Anzahl der Mitglieder im Aufsichtsrat

bspw.	beispielsweise
bzw.	beziehungsweise
ca.	circa
CAN	Canada
CEO	Chief Executive Officer
CHN	China
COMP	Compensation Ratio (Anteil variabler zur gesamten Vergütung)
c. p.	ceteris paribus
CR	Concentration Ratio (Konzentrationsrate)
DAI	Deutsche Aktieninstitut
DAX	Deutscher Aktienindex
DAFNE	Datenbank
DCGK	Deutscher Corporate Governance Kodex
DGB	Deutscher Gewerkschaftsbund
d. h.	das heißt
DIN	Deutsches Institut für Normung
D&O	Directors & Officers
DT	Deloitte & Touche
et al.	et alii
EG	Europäische Gemeinschaft
etc.	et cetera
EU	Europäische Union
e. V.	eingetragener Verein
EY	Ernst & Young (Prüfungsgesellschaft)
f.	folgend
ff.	fortfolgende
Fn.	Fußnote
FRA	Frankreich
FREE	Freefloat (Streubesitz)
GAO	General Accounting Office
GER	Germany

GGW	Gleichgewicht
ggf.	gegebenenfalls
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GP	Gemeinschaftsprüfung
HFA	Hauptfachausschuss
HGB	Handelsgesetzbuch
HKG	Hong Kong
Hrsg.	Herausgeber
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e. V.
IND	Industrie
ISO	Internationale Organisation für Normung
IT	Information Technology
i. V. m.	in Verbindung mit
i. Z. m.	in Zusammenhang mit
IOSCO	International Organization of Securities Commissions
IPO	Initial Public Offering
KapAEG	Kapitalaufnahmeerleichterungsgesetz
KapMuG	Kapitalanleger-Musterverfahrensgesetz
Kons.	Konstante (Regression)
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
korr.	korrigierte
KPMG	Klynveld, Peat, Marwick, Goerdeler (Prüfungsgesellschaft)
LEV	Verschuldungsgrad (zum Marktwert des Eigenkapitals)
lim	mathematische Abkürzung für Limes (Grenzwert)
LIST	Listing Segment der Deutschen Börse
LN	Logarithmus naturalis
MAND	Anzahl der Aufsichtsratsmandate
MDAX	Mid-Cap-DAX
MED	Median

MEET	Meetings (Sitzungen AR)
MitbestG	Mitbestimmungsgesetz
MS	Market Share (Marktanteil)
MW	Mittelwert
NAS	non-audit services (Nichtprüfungsleistungen)
NED	Niederlande
Nr.	Nummer
NUW	Netto-Unternehmenswert
NZL	New Zealand
OLG	Oberlandesgericht
OLS	Ordinary least squares
o. V.	ohne Verfasserangabe
PCAOB	Public Company Accounting Oversight Board
PGG	Pooling-Gleichgewicht
Pkt.	Punkt
PwC	PricewaterhouseCoopers
RdNr.	Randnummer
Rz.	Randziffer
REV	Revenue (Umsatz)
RH	Rechnungslegungshinweis
ROA	Return on Assets
S.	Seite
sBB	sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen (Honorarkategorie)
sL	sonstige Leistungen (Honorarkategorie)
SDAX	Small-Cap-DAX
SEC	United States Securities and Exchange Commission
SGG	Separations-Gleichgewicht
SIN	Singapore
SOA	Sarbanes-Oxley Act
SOP	Stock option program (Aktienoptionsprogramm)

SQR	Square root (Wurzel)
SPEC	Maß für die Spezialisierung
StBL	Steuerberatungsleistungen (Honorarkategorie)
STDEV	Standard deviation (Standardabweichung)
SUB	Subsidiaries (Tochterunternehmen)
SUI	Suisse
SWE	Sweden
TA	Total Assets (Bilanzsumme)
TransPuG	Transparenz- und Publizitätsgesetz
TUG	Transparenzrichtlinie-Umsetzungsgesetz
u.	und
u. a.	unter anderem
usw.	und so weiter
UK	United Kingdom
UMAG	Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts
UN	Unternehmen
US	United States
USA	United States of America
ÜbernahmeRL- UmsetzungG	Übernahmerichtlinie-Umsetzungsgesetz
v.	vom
vgl.	vergleiche
V	Vorstand
VFE	Vermögens-, Finanz- & Ertragslage
VO	Verordnung
VorstOG	Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz
vs.	versus
WPO	Wirtschaftsprüferordnung
z. B.	zum Beispiel
ZR	Zivilrecht

Symbolverzeichnis

A	(reguläre) Prüfungskosten
B	Vorstand vom Typ weniger gut (bad)
BW^A	Barwert der Prüfungskosten
BW^{QR}	Barwert der Quasirenten
c	Index
C	Kontrolle des Aufsichtsrats
D	Haftungs- und Reputationsschaden des Vorstands
EPG	Erstprüfungsgebühr
F^{AR}	Fixum der Vergütung für den Aufsichtsrat
F^V	Fixum der Vergütung für den Vorstand
FPG	Folgeprüfungsgebühr
G	Vorstand vom Typ gut (good)
GK	Gesamkosten
h	Hilfsvariable
H	Haftungs- und Reputationsschaden des Aufsichtsrats
i_j	Positionierung des Abschlussprüfers i mit angebotenen Qualitätsniveau j
i_1^*	optimale Qualitätspositionierung des Prüfers i_1
$i_i(i_j)$	Reaktionsfunktion der Qualitätspositionierung von Prüfer i auf Prüfer j
\hat{i}_1	Positionierung des i_1 -Prüfers im 2-Segment Fall
j	Index, $j \in \{1, 2, 3\}$
k	Index
K	Kontrollkosten des Aufsichtsrats

l	Index, $l \in \{3, 4, 5, 6, 8\}$
m	Index, $m \in \{G, B\}$
n	Index
o	Index
N	Anzahl
P	Unternehmenswert
PM	Prüfungsmonopol (bei mehrjährigem Bestellungszeitraum)
q	Diskontierungsfaktor
Q	Reputationsschaden des Aufsichtsrats
QR	Quasirente des Abschlussprüfers
R	Reputationsschaden des Vorstands
r	Position des Mandanten, die das nachgefragte Qualitätsniveau der Prüfung angibt
$r_{i,j}$	Schnittpunkt der Kostenfunktion Ω_i und Ω_j , $i \neq j$
s	Signal zur Sorgfalt des Vorstands
S	Bestell- und Suchaufwand
SK	Startkosten bei Erstprüfung
t	Index
T	Zeitraum der mehrjährigen Bestellung
TK	Transaktions-/Wechselkosten bei Prüferwechsel
V^V	monetäres Äquivalent zum Arbeitsleid des Vorstands
w	Anreizparameter aus variabler Vergütung für den Vorstand
X	monetäres Äquivalent des Nutzens aus mangelnder Anstrengung
z	Anreizparameter aus variabler Vergütung für den Aufsichtsrat
Z^{AR}	Nettovergütung des Aufsichtsrats
Z^V	Nettovergütung des Vorstands
α_1	A posteriori Wahrscheinlichkeit für das Vorliegen eines guten Vorstands, wenn Signal s vorliegt
α_2	A posteriori Wahrscheinlichkeit für das Vorliegen eines schlechten Vorstands, wenn Signal s vorliegt
β	Wahrscheinlichkeit der Kontrolle durch den Aufsichtsrat

δ	Parameter
$\varepsilon(S)$	A priori Wahrscheinlichkeit über den Vorstandstyp abhängig vom Bestellaufwand S
φ	Hilfsvariable
η	Achsenabschnitt
λ	Parameterschätzer
μ	Hilfsvariable
θ_j	Maß für die Flexibilität des Abschlussprüfertyps j
ϑ	Störgröße
ρ	Zins
τ	Hilfsvariable
$\omega(r)$	Zahlungsbereitschaft des Mandanten r für die Abschlussprüfung
Γ	Vergütung
Π	Gewinn
$\Omega_{ij}(r)$	Prüfungskosten, die für den Prüfertyp j mit Position i für Mandant r anfallen
Ψ	Maß für die Prüfungsqualität

1 Einleitung

1.1 Problemstellung und Zielsetzung

Im Jahr 2004 titelte das Handelsblatt „*Die Preise sinken, die Qualität auch*“.¹ Thematisiert wurde ein zunehmender Preiskampf zwischen den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften bei der Gewinnung von Mandaten, der einen Verlust in der Qualität von Prüfungsleistungen nach sich ziehe.² Derartige Kritik an der Qualität der Abschlussprüfung wird immer wieder geäußert, mit ihr geht stets die Forderung nach einer Verbesserung selbiger einher.³ Als Frage drängt sich unmittelbar auf, worin sich eine niedrige Qualität in der Jahresabschlussprüfung überhaupt niederschlägt. Hierauf findet sich eine Antwort, wenn zunächst vom Ziel der Abschlussprüfung ausgegangen wird. Eine Kernaufgabe der Abschlussprüfung beinhaltet, dass die Informationsfunktion der externen Rechnungslegung zu gewährleisten ist, indem geprüft wird, ob die Vorschriften zur Erstellung der Rechnungslegung eingehalten wurden.⁴ Die Qualität der Überwachung beeinflusst demnach den Informationsgehalt, der aus dem Jahresabschluss gezogen werden kann.⁵ Denn hierbei gilt: „*[t]he greater the auditor’s monitoring strength the more closely the financial report should reflect the “true” economic circumstances of the client and the higher information quality will be.*“⁶ Ein solcher Bedarf nach Überwachung leitet sich aus der Verifizierung der Unternehmenspublizität ab, die Informationsasymmetrien zwischen Manager und Anteilseigner aufheben soll.⁷ Vor diesem Hintergrund ist der behauptete Verlust an Qualität, der ursächlich dem Wettbewerb

¹Vgl. Engelken (2004).

²Langenbucher (1996), S. 1, führt zur Qualität aus, dass sie sowohl „*einen Zustand, eine Eigenschaft, eine Beschaffenheit [als auch] „das „Wie“ und das „Was“, das „Gute“ und das „Schlechte“ der Dinge*“ beschreiben kann.

³Vgl. Fockenbrock (2006), Adam (2002).

⁴Vgl. Lück (1999), S. 2.

⁵Vgl. Ng (1978), S. 917.

⁶Watkins/Hillison/Morecroft (2004), S. 156.

⁷Vgl. Watts/Zimmerman (2002), S. 312.

zugerechnet wird, durchaus kritisch zu sehen, sollte sich ein negativer Effekt auf die Rechnungslegung fortsetzen.

Bei Kapitalgesellschaften hat die Abschlussprüfung als gesetzlich vorgeschriebene Überwachung stattzufinden,⁸ sie stellt aber nicht die einzige Unternehmensüberwachung dar. Als institutionellem Kontrollgremium in Aktiengesellschaften obliegt auch dem Aufsichtsrat im deutschen, zweistufigen Corporate-Governance-System die Aufgabe der Unternehmensüberwachung. Sie ist nicht nur auf die Prüfung der Rechnungslegung bezogen, sondern umfasst außerdem die Überwachung der Unternehmensleitung. Vergleichbar zum Abschlussprüfer liegen für den Aufsichtsrat kritische Äußerungen vor. Wenn es heißt: „*Aufsichtsräte in der Kritik*“⁹ oder „*Der Aufsichtsrat macht Sorgen*“¹⁰ wird vor allem bemängelt, dass rechtlich vorhandene Kontrollmöglichkeiten, über die der Aufsichtsrat verfügen kann, nicht genutzt werden. Folglich finden die vorherigen Ausführungen ihre Gemeinsamkeit darin, dass gegenüber Abschlussprüfer und Aufsichtsrat Bedenken vorliegen, die sich inhaltlich in einer minderen Qualität der Unternehmensüberwachung zusammenfassen lassen. Die Zweifel deuten darauf hin, dass die Funktionsfähigkeit der Unternehmensüberwachung nicht unbedingt gewährleistet ist oder zumindest Beeinträchtigungen vorliegen. An dieser Beobachtung knüpfen die Fragen der Arbeit an, um verschiedene Aspekte zur Qualität von Unternehmensüberwachung hervorzuheben.

Das Dilemma, das für die externe Unternehmensüberwachung durch den Abschlussprüfer in der Erzielung hoher Qualität bei Wettbewerb im Prüfungsmarkt besteht, führt zu der ersten Forschungsfrage der vorliegenden Arbeit. Mittels einer marktorientierten Perspektive wird die Differenzierungsstrategie der Prüfungsanbieter als Reaktion auf den Wettbewerb betrachtet. Aus der ökonomischen Analyse zur Marktstruktur und dem Wettbewerbsverhalten der Anbieter soll abgeleitet werden, inwieweit die realisierte Qualität der Prüfungsleistung eine Folge der strategischen Differenzierung von Abschlussprüfern ist. Verbunden mit der mikroökonomischen Betrachtung werden Probleme aufgegriffen, die sich zum einen mit der Prüfungsqualität in Abhängigkeit von der Anzahl verschiedenartiger Anbieter von Prüfungs-

⁸Nach § 316 HGB besteht eine Prüfungspflicht für Unternehmen in der Rechtsform der Kapitalgesellschaft, sofern die Kriterien des § 267 HGB für mittelgroße und große Kapitalgesellschaften erfüllt sind.

⁹Vgl. Knipper (2007).

¹⁰Vgl. Eschenbach (2003).

dienstleistungen auseinandersetzen. Zum anderen stellt der Einfluss steigender Konzentrationsraten im Prüfungsmarkt auf die Qualität ein nach wie vor offenes Thema dar. Die Frage nach der Wirksamkeit regulativer Eingriffe in den Prüfungsmarkt, um Verbesserungen der Qualität zu erreichen, bezieht die Diskussion zur Unabhängigkeit von Abschlussprüfern ein. Hier wird die Perspektive der berufsrechtlichen Regulierung eingenommen.

Beide Träger der Unternehmensüberwachung, d. h. Abschlussprüfer wie auch Aufsichtsrat, verkörpern nur einen Ausschnitt aus dem System der Corporate Governance, innerhalb dessen gesetzlich motiviert ihre Interaktion stattfindet. Ein zweiter Schwerpunkt der Arbeit widmet sich dem Problemfeld, ob sich aus den Eigenschaften der Unternehmensverfassung¹¹, die sich auf den Aufsichtsrat und den Vorstand beziehen, Erkenntnisse hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf die Abschlussprüfung ergeben. Hiermit verbunden ist die Frage, inwiefern die als intern systematisierte Überwachung des Aufsichtsrats komplementär oder substitutiv zur externen Unternehmensüberwachung durch den Abschlussprüfer wirkt.

Den zentralen Inhalt der nächsten Problematik bildet schließlich die Qualität der internen Unternehmensüberwachung durch den Aufsichtsrat, wodurch der dritte Themenkomplex der Arbeit definiert wird.¹² Die Mängel, die der Ausübung der Überwachungsaufgabe angelastet werden, können nicht in einer unzureichenden gesetzlichen Fundierung der Überwachung gesehen werden. Stattdessen wird eine minder qualitative Unternehmensüberwachung mit fehlenden Anreizen zur Aufgabenerfüllung begründet.¹³ Daher steht die Wirkung einer erfolgsorientierten Vergütung für den Aufsichtsrat zur Diskussion, um die Erfüllung des Aufgabenspektrums, welches in der Auswahl des Vorstands, der Festlegung seiner Vergütungsstruktur sowie in der Kontrolle der Tätigkeiten der Unternehmensleitung besteht, zu erfassen. Hierbei wird die Perspektive der Verhaltenssteuerung gewählt.

Ziel der vorliegenden Arbeit ist es, die Notwendigkeit der Unternehmensüberwachung, die

¹¹Hiermit ist der Ordnungsrahmen von Unternehmen gemeint, der sich auf die Unternehmensorgane bezieht und die Gewaltenteilung von Leitung und Kontrolle vorsieht. Vgl. Macharzina/Wolf (2008), S. 128.

¹²Schon Schmalenbach (1910/1911), S. 271, hat sich zur Überwachungspflicht des Aufsichtsorgans derart geäußert, dass diese „ein Kapitel [sei], über das viele Leute viele Meinungen gesprochen haben. Derartige Kapitel pflegen durch vielseitiges Aussprechen nicht wesentlich klarer zu werden.“ Die Notwendigkeit einer Auseinandersetzung mit der Qualität des Aufsichtsorgans kann aber keinesfalls abgestritten werden, wie die vorherigen kritischen Artikelbeiträge deutlich zeigen.

¹³Vgl. Scheffler (1995c), S. 208.

Abschlussprüfer und Aufsichtsrat leisten, theoretisch zu begründen. Aus verschiedenen Blickwinkeln ist aufzuzeigen, welchen Einflussgrößen die Unternehmensüberwachung unterliegt. Hierauf aufbauend kann eine ökonomische Beurteilung vorgenommen werden, wodurch die Unternehmensüberwachung gestärkt werden kann, um ihre Qualität sicherzustellen.

1.2 Gang der Untersuchung

Die Arbeit ist wie folgt aufgebaut: Zunächst findet in Kapitel 2 eine Einordnung des Abschlussprüfers und des Aufsichtsrats in das System Corporate Governance statt. Da das System auf Anreiz und Überwachung beruht, kann auf diese Weise nicht nur der Beitrag von Abschlussprüfer und Aufsichtsrat im Gesamtgefüge, sondern auch die Beziehung der weiteren enthaltenen Elemente zueinander aufgezeigt werden. Vorrangig werden hierfür neben Abschlussprüfer und Aufsichtsrat noch die Unternehmensleitung sowie die Anteilseigner einbezogen. Die Notwendigkeit der Unternehmensüberwachung wird zudem theoretisch hergeleitet.

Im Anschluss an die Darlegung der Funktionen beider Überwachungsträger erfolgt die Identifikation von Merkmalen, um die Qualität der Unternehmensüberwachung zu beschreiben. Die als zentral angesehenen Indikatoren gehen in die Untersuchungen zur Unternehmensüberwachung in den nachfolgenden Kapiteln ein. Da regulative Eingriffe mit der Steigerung der Qualität begründet werden, erfolgt ein kurzer Überblick über die legislativen Veränderungen der letzten Jahre, die Abschlussprüfer und Aufsichtsrat betroffen haben.

In den Kapiteln 3 und 4 schließt die Analyse zum Wettbewerb im Prüfungsmarkt an. Sie unterscheidet zwischen einer Markt- und einer Regulierungsperspektive für Abschlussprüfungen. Die modelltheoretischen Arbeiten liefern Hinweise, wie sich die Qualität der externen Unternehmensüberwachung bestimmt. Die Situation des Prüfungsmarkts in Deutschland wird deskriptiv wiedergegeben. Die Dualität der Unternehmensüberwachung spielt schließlich in Kapitel 5 eine Rolle. Aus Sicht des externen Überwachungsträgers kann die Ausgestaltung der Unternehmensverfassung, die Aufsichtsrat und Vorstand betrifft, in der Gebührensetzung der Abschlussprüfung Berücksichtigung finden. Vereinzelt sind Merkmale der Unternehmensverfassung auf durchgreifende Veränderungen gesetzgeberischer Maßnahmen rückführbar. Die Ergebnisse der empirischen Untersuchung zeigen, wie Maßnahmen, die auf

eine Verbesserung der Corporate Governance hinwirken sollen, die Prüfungsgebühr beeinflussen. Die Kontrollverantwortung des Aufsichtsrats, der Funktionsträger der internen Überwachung ist, sowie die Anreize zur Wahrnehmung seiner Aufgaben werden in Kapitel 6 behandelt. Den inhaltlichen Schwerpunkt bildet die unternehmenswertorientierte Vergütung der Aufsichtsrats Tätigkeit. Die Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung in Kapitel 7.

2 Corporate Governance und Unternehmensüberwachung

Die vorliegende Arbeit befasst sich mit der Qualität der Unternehmensüberwachung durch Abschlussprüfer und Aufsichtsrat, beide sind Elemente der Corporate Governance. Hierfür ist zu zeigen, dass Corporate Governance als Gefüge von Elementen und Mechanismen verstanden sein kann, welches neben der Überwachung auch noch Anreizsetzung umfasst. In gängigen Definitionen von Corporate Governance liegt der Fokus meistens auf der Überwachung. Aus einer übergeordneten Sichtweise soll daher herausgearbeitet werden, wie die Unternehmensüberwachung als Funktion in der Corporate Governance angelegt ist. Festzustellen ist, dass schon dem Terminus Corporate Governance viele verschiedenartige Auslegungen zu Grunde liegen, die eine begriffliche Unschärfe erzeugen.¹⁴ Mittels der Darlegung von Lannoo (1999) wird die Vielseitigkeit von Corporate Governance kurz veranschaulicht:

„The meaning of the term corporate governance is .. blurred through its imprecise use in different contexts... The literature of management and business administration ... sees it as the most efficient way in which a firm can be run, often focussing on the internal organization of the company. The study of law examines the powers and duties of the different actors within a given system. And economic theory analyses how to bridge the conflict of interest between shareholders or owners of a firm and its managers (the agency problem). Add to this the often interchangeable use of the words 'shareholder' and 'stakeholder' and the confusion is complete.“¹⁵

¹⁴Eine übersichtliche Darstellung an Definitionen findet sich bei Grothe (2005), S. 14f. oder Nagy (2002), S. 73.

¹⁵Lannoo (1999), S. 271-272.

Folgende Grundgedanken sind hiernach unter dem Thema Corporate Governance zusammengefasst. Zum einen sind Interessenkonflikte zwischen Anteilseigner und Manager im Unternehmen angesprochen, die zu einem Agency-Problem der Unternehmung führen.¹⁶ Konflikte zwischen den beiden Beteiligten treten ein, wenn der Manager Interessen verfolgt, die für ihn Vorteile mit sich bringen, aber zum Nachteil der Anteilseigner gereichen.¹⁷ Demnach sind die Handlungen des Managers nicht zwingend mit den Zielen der Eigentümer kongruent.¹⁸ Schon Eisenhardt (1989) verweist hinsichtlich der Agency-Problematik auf die Schwierigkeiten und die Kosten, die dem Prinzipal (Anteilseigner) entstehen, um auf das Verhalten des Agenten (Management) zu schließen.¹⁹ Der erste Aspekt thematisiert demnach Probleme der Unternehmensführung, die Gegenstand von Corporate Governance sind.

Der zweite Punkt, der in dem vorangegangenen Zitat angedeutet ist, greift die Unternehmensverfassung auf, da die interne Organisation im Unternehmen betroffen ist. In deutschen Aktiengesellschaften leitet der Vorstand das Unternehmen und der Aufsichtsrat kontrolliert seine Tätigkeiten. In der vorliegenden Arbeit werden derartige strukturelle Eigenschaften der Unternehmensverfassung betrachtet, wodurch eine rechtlich-institutionelle Sichtweise von Corporate Governance eingenommen wird.

Als dritter Aspekt ist aus dem Zitat von Lannoo (1999) mitzunehmen, dass Corporate Governance neben der Wahrung der Anteilseignerinteressen auch diejenigen der Stakeholder, wie z. B. der Fremdkapitalgeber, der Mitarbeiter, der Kunden, der Lieferanten und des Staats bzw. der Öffentlichkeit,²⁰ zu berücksichtigen hat. Daher werden für die Unternehmensbeteiligten, die im System Corporate Governance Einfluss nehmen können, die Informations- und Überwachungsziele kurz behandelt.

Im Abschnitt 2.1 werden die vorherigen Punkte zu einer ganzheitlichen Betrachtung zusammengeführt, indem ein systemtheoretisches Verständnis von Corporate Governance ent-

¹⁶Kräkel (2007), S. 265f., begründet ausführlich, warum die Shareholder-Value-Orientierung berechtigterweise bei Aktiengesellschaften in den Mittelpunkt gestellt werden kann. Danach haben die Eigenkapitalgeber das Recht auf Residualrückflüsse aus dem Unternehmen im verfügungsrechtlichen Sinne inne, sofern vertragliche Ansprüche seitens der Stakeholder am Unternehmen (z. B. Fremdkapitalgeber, Lieferanten, Mitarbeiter) erfüllt sind. Rappaport (1999), S. 8f., merkt sogar an, dass die Interessen aller Anspruchsgruppen am Unternehmen gefährdet seien, wenn es dem Management nicht gelingt, vorerst dem Ziel des Shareholder-Value-Konzepts zu entsprechen, welches in der Erzielung langfristiger Cash-flows besteht.

¹⁷Vgl. Agrawal/Knoeber (1996), S. 377.

¹⁸Vgl. Freidank/Paetzmann (2004), S. 896.

¹⁹Vgl. Eisenhardt (1989), S. 58.

²⁰Eine Nennung von Stakeholder-Gruppen findet sich bei Freeman/Evan (1990), S. 337.

wickelt wird. Dadurch erklärt sich inhaltlich, warum die Überwachung auf das Management und die Rechnungslegung ausgerichtet ist. Die theoretische Fundierung zur Unternehmensüberwachung in Abschnitt 2.2 folgt dem agency-orientierten Grundverständnis von Corporate Governance, das mit dem Separationsproblem von Eigentum am und Verfügungsmacht über das Unternehmen einhergeht.²¹ Mit der theoretischen Begründung der Unternehmensüberwachung ist auch eine endogene Nachfrage nach Überwachung erklärbar,²² die durch die gesetzliche Verpflichtung wiederum relativiert wird. Vor dem Hintergrund des systemtheoretischen Verständnisses von Corporate Governance wird die Rolle von Abschlussprüfer und Aufsichtsrat im Beziehungsgeflecht der Elemente schwerpunktmäßig beleuchtet. Fortführend zeigt Abschnitt 2.3, in welcher Beziehung die zwecks Überwachung einsetzbaren Elemente stehen, die vorab für das System zu identifizieren sind.

2.1 Das System Corporate Governance

Für Corporate Governance liegt zuweilen ein Verständnis als System zu Grunde. So heißt es bei Börsch-Supan/Köke (2002) „*Corporate governance is the complex system of control mechanisms supposed to influence management behavior in order to guarantee a high value of the owners' equity in the firm.*“²³ Hiernach wird Corporate Governance als System von Überwachungsmechanismen beschrieben. Es hat zum Ziel, eine Gleichrichtung der Interessen von Managern und Anteilseignern herzustellen, die eine langfristige Maximierung des Unternehmenswerts verfolgen. Mittels der eingesetzten Überwachungsmechanismen soll eine Interessenkonvergenz angestrebt werden, die eine Verringerung von Agency-Kosten bedeutet.²⁴ Andernfalls könnten sonst Wohlfahrtsverluste eintreten. Audretsch/Weigand (2001) definieren „*Corporate Governance [als] das formale System der Mechanismen, welche die Unternehmensleitung zwingen, den Anteilseignern gegenüber Rechenschaft über die Leistung des Unternehmens abzulegen ... In einer weiten Definition umfasst Corporate Governance .. das gesamte Geflecht von formellen und informellen Beziehungen ... in das eine Unternehmung eingebettet ist.*“²⁵ Wie bei Börsch-Supan/Köke (2002) steht die Beziehung zwischen

²¹Vgl. Shleifer/Vishny (1997), S. 738, Fama/Jensen (1983b), S. 304, Berle/Means (1968), S. 5.

²²Vgl. Imhoff (2003), S. 117.

²³Börsch-Supan/Köke (2002), S. 295.

²⁴Als Agency-Kosten werden die Kosten bezeichnet, die in einer Prinzipal-Agenten-Beziehung von beiden Parteien getragen werden, um Interessenabweichungen zu begrenzen. Vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 308.

²⁵Audretsch/Weigand (2001), S. 94f.

Anteilseigner und Management im Vordergrund. Zudem wird die Verpflichtung des Managements betont, dass Auskünfte über die Unternehmensentwicklung genauso wie über die Erfüllung der Aufgaben zu geben sind. Die Notwendigkeit, Rechenschaft seitens der Unternehmensleitung zu fordern, ist an die Übertragung der Verfügungsmacht geknüpft. Denn die Eigentümer wollen neben der Aufgabenerfüllung den Einsatz der übertragenen Mittel nachvollziehen.²⁶ Die Rechenschaft kann mittels Rechnungslegung erfolgen.²⁷ Gegenüber Börsch-Supan/Köke (2002) ist in der Definition von Audretsch/Weigand (2001) zusätzlich die Verflechtung zwischen Unternehmensbeteiligten vorzufinden, die über Management und Anteilseigner hinausführen. Mit dem Verweis auf Beziehungen zwischen Elementen wird eine Eigenschaft von Systemen aufgenommen.

Anders als bei den beiden vorherigen Definitionen findet sich bei Scheffler (1995b) eine weniger differenzierte Sichtweise. Corporate Governance ist demnach lediglich als „*System, mit dem Unternehmen geführt und überwacht werden*“²⁸, beschrieben. In dieser Definition treten allerdings strukturelle Eigenschaften hervor, da die erwähnte Überwachung explizit auf Vorstand und Aufsichtsrat bezogen ist. Dieser Auffassung von Corporate Governance, die nur das Gefüge von Vorstand und Aufsichtsrat umfasst, schließt sich Lutter (2003) an.²⁹ Hingegen steht in den ersten beiden Ansätzen die Prinzipal-Agenten-Beziehung zwischen Anteilseigner und Management im Vordergrund, die eine Überwachung rechtfertigt.

Die vorherigen Aussagen deuten darauf hin, dass Corporate Governance einem systemtheoretischen Gedanken folgt: Systeme bestimmen sich primär aus den in ihnen enthaltenen Elementen, die Eigenschaften aufweisen, wobei die Elemente über Beziehungen miteinander verbunden sind.³⁰ Die eingesetzten Bestandteile interagieren, sofern Wirkungszusammenhänge zwischen ihnen bestehen.³¹ Mit den Elementen gleichzusetzen sind dabei folgende „*Bausteine*“³², welche das System der Unternehmensüberwachung bilden:

1. der Vorstand, der das Leitungsorgan in Aktiengesellschaften darstellt;

²⁶Vgl. Lück (1999), S. 1.

²⁷Vgl. Böcking (2008), S. 77, Baetge/Thiele/Matena (2004), S. 204.

²⁸Scheffler (1995b), S. 80.

²⁹Vgl. Lutter (2003), S. 738.

³⁰Vgl. Fuchs (1976), S. 3824.

³¹Vgl. Bertalanffy (1972), S. 38 i. V. m. 55.

³²Hopt (2001), S. 29. Die Zusammenfassung der Elemente weicht geringfügig von der ab, die Hopt (2001) wählt. Statt vom Kapitalmarkt zu sprechen, wird außerdem als Element das handelnde Individuum, der Eigenkapitalgeber, eingeführt.

2. der Aufsichtsrat, der das Kontrollorgan verkörpert;
3. die Arbeitnehmer, die Einfluss über die Mitbestimmung nehmen³³;
4. die Banken, die sowohl durch die Vergabe von Krediten als Fremdkapitalgeber auftreten, aber auch über Unternehmensbeteiligungen und Mandate im Aufsichtsrat mit dem Unternehmen verbunden sind;
5. die Eigenkapitalgeber, wodurch die Shareholder-Value-Orientierung als Unternehmensziel hervortritt, eine Steigerung des Unternehmenswerts zu erreichen;³⁴
6. der Markt für Unternehmenskontrolle, wonach Unternehmensübernahmen disziplinierende Wirkungen zur Unternehmenswertsteigerung entfalten sollen;
7. die Unternehmenspublizität, hierdurch erfolgt die Veröffentlichung unternehmensspezifischer Informationen, die sich aus der Finanzberichterstattung ergeben;³⁵
8. die Abschlussprüfung, denn erst geprüfte Rechnungslegungsinformationen sind für die Empfänger der Informationen relevant. Die Prüfung verleiht der Rechnungslegung Glaubwürdigkeit.³⁶

Dieses Gesamtgefüge der Elemente ist auf Überwachung ausgerichtet, um nicht nur den Fortbestand der Unternehmung zu sichern, sondern auch um eine langfristige Wertschöpfung des Unternehmens zu verfolgen.³⁷ Solche Ziele sind letztlich im Interesse aller an ihm beteiligten Gruppen. Auf die Funktionsfähigkeit der Unternehmensüberwachung ist demnach ein großes Augenmerk zu legen. Eine engere begriffliche Eingrenzung gegenüber der ausführlichen Systembeschreibung fasst lediglich das Gefüge aus Abschlussprüfer, Aufsichtsrat, Unternehmensleitung und Anteilseigner unter Corporate Governance zusammen.³⁸

³³Die unternehmerische Mitbestimmung gibt es nicht nur in Deutschland. Sie liegt auch in Schweden, Finnland, Frankreich und Luxemburg vor. Vgl. Macharzina/Wolf (2008), S. 162.

³⁴Vgl. Mausbach (2008), S. 201, Freidank (2000), S. 17.

³⁵Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 4 i. V. m. 281. Da Publizität zur Vermittlung von Informationen eingesetzt wird, die erst zum Ausgleich von Informationsasymmetrien beitragen, sind die Begriffe nicht gleichzusetzen; Vgl. Merkt (2001), S. 8.

³⁶Vgl. Ewert/Stefani (2001), S. 148, Healy/Palepu (2001), S. 415, Francis/Stokes/Anderson (1999), S. 19.

³⁷Auch dem Vorstand obliegen Überwachungspflichten, so dass seine Einbeziehung in das System der Unternehmensüberwachung zutreffend ist. Hierzu finden sich Ausführungen am Ende des Abschnitts 2.2.

³⁸Vgl. Simons (2005), S. 4.

Wird die systemtheoretische Betrachtung fortgesetzt, ist nachstehendes einzubeziehen. Systeme unterscheiden sich in ihrer Struktur, die aus der Anordnung der Subsysteme bzw. Elemente folgt.³⁹ Der Aufbau des Gefüges ist wiederum bestimmt durch die Beziehung zwischen den vorhandenen Elementen.⁴⁰ Der formelle Zusammenhang zwischen den vorgenannten Elementen findet sich anschaulich im Aufbau des deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK) bestätigt. Dessen inhaltliche Bestimmungen sind an das Aktiengesetz (AktG) angelehnt. Der Aufbau des Kodex orientiert sich an einer Verflechtung von Vorstand und Aufsichtsrat,⁴¹ Abschlussprüfer und Aufsichtsrat,⁴² Abschlussprüfer und Vorstand,⁴³ und der Interaktion der bereits genannten Akteure mit den Aktionären.⁴⁴ Die Ordnungsrelationen zwischen den Beteiligten ergeben sich aus der von ihnen zu erfüllenden Funktion. Eine strikt hierarchische Beziehung zwischen Vorstand, Aufsichtsrat und Hauptversammlung (Anteilseigner) ist nicht gegeben. Stattdessen wird eher von einer Parallelität der Organe gesprochen, die sich in den §§ 76 Abs. 1 und 119 Abs. 2 AktG andeutet.⁴⁵ Neben den institutionellen, formellen Beziehungen bestehen informelle Zusammenhänge des Unternehmens gegenüber Kapital-, Produkt- und Arbeitsmärkten.⁴⁶

Die Aktiengesellschaft, auf der das zuvor dargelegte System der Unternehmensüberwachung begründet ist, stellt eine Organisationsform von Unternehmen dar, in dem Vorstand und Aufsichtsrat Subsysteme sind.⁴⁷ Die Leitungs- und Kontrollorgane werden gar als das Zentrum der Corporate Governance angesehen,⁴⁸ demzufolge wird ein Ausschnitt des Systems herausgegriffen. Die Unternehmensführung übertragen die Eigentümer dem Vorstand, die Kontrolle wird dem Aufsichtsrat auferlegt.⁴⁹ In diesem Kontext definiert Oechsler (2003) Corporate Governance als „*die Organisation der Leitung und Kontrolle eines Unternehmens*“⁵⁰, die auf die beiden Unternehmensorgane bezogen ist.

³⁹Elemente können definitorisch gesehen zugleich Subsysteme sein. Vgl. Zahn/Kapmeier (2002), S. 1923.

⁴⁰Vgl. Kistner/Steven (1999), S. 298, Fuchs (1976), S. 3824.

⁴¹Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Abschnitt 3, 4.2.3.

⁴²Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Abschnitt 7.1.2, 7.2.

⁴³Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Abschnitt 7.1.2.

⁴⁴Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Abschnitt 2.2, 2.3 sowie 4.2.3 und 5.5.3, 7.1.5.

⁴⁵Vgl. Lutter (1995), S. 14.

⁴⁶Vgl. Gillan (2006), Witt (2001).

⁴⁷Vgl. Pottthoff (1998), S. 128.

⁴⁸Vgl. Oechsler (2003), S. 308.

⁴⁹Vgl. u. a. Hopt (2003), S. 34, Witt (2001), S. 79 i. V. m. S. 86. Lutter (1995), S. 6f., zeichnet die geschichtliche Entwicklung des dualistischen Systems nach.

⁵⁰Oechsler (2003), S. 306.

Das Zusammenwirken von Unternehmensleitung und -kontrolle hat zum Ziel, eine langfristige Wertschöpfung des Unternehmens zu verfolgen.⁵¹ Die Zusammenarbeit kann allerdings recht unterschiedlich gestaltet sein. Während die Aufgaben der Unternehmensleitung und -kontrolle im angloamerikanischen Raum im Board of Directors vereinigt sind, liegt in kontinental-europäischen Ländern ein dualistisches System der Unternehmensverfassung vor.⁵² Hiernach ist gesetzlich motiviert eine strikte Separation beider Funktionen in zwei unabhängigen Organen vorzunehmen. Als Vorteile des einstufigen Boardsystems werden die häufiger stattfindenden Sitzungen des Gremiums mit dem Ergebnis einer intensiveren Einbeziehung der nicht-geschäftsführenden Mitglieder angeführt.⁵³ Hierbei verlangt die höhere Intensität der Interaktion zwischen beiden Parteien eine stärkere Professionalisierung der Mitglieder, durch die fehlende Gewaltenteilung liegt ein intensiverer Informationsaustausch zwischen den Beteiligten vor.⁵⁴ Jedoch kann die engere Beziehung zwischen den Mitgliedern, die aus der Aggregation von Kontroll- und Leitungsinstanz resultiert, eine nachlässige Kontrolle begünstigen.⁵⁵ Darauf gründet der Vorwurf einer fehlenden Abgrenzung zwischen Leitung und Überwachung.⁵⁶

Die Vorzuehenswürdigkeit des dualistischen Systems in der Überwachung zeichnet sich möglicherweise in der Entwicklung ab, dass in diversen Ländern das einstufige zunehmend durch das zweistufige System der Unternehmensverfassung ersetzt wird.⁵⁷ Im europäischen Vergleich ist die dualistische Corporate-Governance-Struktur von Vorstand und Aufsichtsrat nahezu paritätisch zur monistischen Form vertreten.⁵⁸ In den letzten Jahren deutet sich zudem im monistischen System die ausgeprägtere Trennung von Leitung und Überwachung an. Beispielfhaft genannt sei die Differenzierung in nicht-geschäftsführende (outside) und

⁵¹Vgl. von Rosen (2001), S. 283.

⁵²Vgl. Pfitzer/Orth (2005), S. 74. Eine Länderübersicht, die für das betreffende Land das eingesetzte System zeigt, findet sich bei Macharzina/Wolf (2008), S. 162.

⁵³Zu einer ausführlichen Darlegung der Vor- und Nachteile von Board und dualem System sei auf Potthoff (1996) verwiesen. Die systemimmanenten und systemunabhängigen Vor- bzw. Nachteile fasst Berger (2004), S. 560, anschaulich zusammen.

⁵⁴Vgl. Scheffler (1993), S. 64f.

⁵⁵Vgl. Lutter (1995), S. 17, Bleicher/Paul (1986), S. 265.

⁵⁶Vgl. Aurich (2006), S. 104.

⁵⁷Vgl. Röller (1994), S. 334. Kropff (1986), S. 523 verweist darauf, dass bereits dem Entwurf der Fünften Richtlinie zur Struktur der Aktiengesellschaft für den europäischen Raum eine Präferenz für das dualistische System zu entnehmen war.

⁵⁸Vgl. Macharzina/Wolf (2008), S. 162.

geschäftsführende (inside) Mitglieder des Boards.⁵⁹ Dazu kann auch die obligatorische Einrichtung von Prüfungsausschüssen gezählt werden. Als Ergebnis der Maßnahmen soll eine Gleichrichtung der Interessen von Leitung und Kontrolle verhindert werden, um durch die Gewaltenteilung die Unabhängigkeit der Kontrolle zu gewährleisten.⁶⁰ Mäntysaari (2005) begründet eine Überlegenheit der Überwachung des zweistufigen Systems gegenüber dem einstufigen. Die Argumentation orientiert sich an Beurteilungskriterien, die sich auf die institutionelle Unabhängigkeit der Kontrolle, die Stimmrechtsausübung von Anteilseignern sowie die Publizität und ihre Transparenz genauso wie auf die Konzentration von Stimmrechten beziehen. Für jedes Kriterium zieht Mäntysaari (2005) als Fazit im direkten Ländervergleich zum einstufigen Modell,⁶¹ dass das deutsche zweistufige System das bessere Monitoring-Modell ergibt.⁶²

Terminologisch ist anzuschließen, dass unter dem Begriff Überwachung sowohl Kontrolle als auch Prüfung zusammenfassbar sind.⁶³ Detaillierter betrachtet ist Überwachung als Informations- und Entscheidungsprozess zu verstehen. Es werden Maßnahmen eingesetzt, um nachzuhalten, ob Zustände oder Prozesse einer vorgegebenen Norm entsprechen oder im Sinne dieser umgesetzt werden. Der Überwachungsprozess sieht neben der Informationsermittlung und ihrer Verarbeitung auch die Mitteilung der gewonnenen Informationen an Unternehmensbeteiligte, vorrangig Management, Aufsichtsrat und Anteilseigner, vor. Ferner bezieht Überwachung die Möglichkeit zur Sanktion ein, womit eine Durchsetzung der Überwachungsergebnisse verfolgt werden kann, indem z. B. auf die Behebung von Mängeln bestanden wird.⁶⁴

Prüfung wird als prozessunabhängige Form der Überwachung verstanden. Kontrolle als Form der Überwachung ist gegeben, wenn Überwachungsvorgänge im Unternehmensablauf vorgenommen werden oder Ergebnis- bzw. Prozessverantwortlichkeit vorliegt.⁶⁵ Gemäß Theisen (2007) erfolgt die Kontrolle simultan, während die Prüfung eine ex post stattfindende Form der Überwachung darstellt. Sofern nicht Überwachung als Oberbegriff verwendet wird, fol-

⁵⁹Vgl. Lutter (1995), S. 13.

⁶⁰Vgl. von Rosen (2001), S. 283f.

⁶¹Grundlage des Vergleichs ist die monistische Unternehmensverfassung in Großbritannien.

⁶²Vgl. Mäntysaari (2005), S. 421f.

⁶³Vgl. Kagermann/Küting/Weber (2006), S. 2, Pothoff (1998), S. 128. Nach Theisen (2007), S. 179, wird auch der Begriff Aufsicht noch unter Überwachung gefasst, die antizipativ ausgelegt ist.

⁶⁴Vgl. Dörner (1995), S. 185.

⁶⁵Vgl. Freiling/Lück (1986), S. 997f.

gen die weiteren Darlegungen der inhaltlich soeben getroffenen, begrifflichen Unterscheidung.

Für beide Ausprägungen der Überwachung - Prüfung und Kontrolle - sind Objekt, Norm, Träger und Urteil festzustellen.⁶⁶ Anstelle einer unmittelbaren Überwachung durch die Aktionäre wird die Aufgabe an Abschlussprüfer und Aufsichtsrat übertragen, zumal die im System der Unternehmensüberwachung identifizierte Publizität wie auch der Markt für Unternehmenskontrolle nicht die notwendige Wirkung erreichen.⁶⁷ Beide Institutionen sind in der Wahrnehmung der Öffentlichkeit für die Unternehmensüberwachung zuständig, an beide ist Kritik gerichtet, wenn es zu Unternehmenszusammenbrüchen kommt. Grundsätzlich ist die Übertragung der Überwachungsaufgabe von den Anteilseignern auf Aufsichtsrat und Abschlussprüfer positiv zu werten. Es darf nämlich nicht übersehen werden, dass Überwachung mit Kosten verbunden ist. Aus diesem Grund erfolgt unter Umständen von den Anteilseignern keine Überwachung. Anstatt die Aufgabe auszuüben, wird darauf gehofft, dass andere Anteilseigner der Überwachung nachkommen, um somit die anfallenden Kosten nicht selber tragen zu müssen. Hart (1995) stellt diese sogenannte Free-Rider Problematik als spezifisches Problem bei Publikumsgesellschaften mit hohem Streubesitz heraus. Erfolgt die Übertragung von Kontrollrechten, die den Anteilseignern zustehen, an ein Gremium, ist eher davon auszugehen, dass sie wahrgenommen werden.⁶⁸ In gleichem Sinne trägt die verpflichtete Abschlussprüfung zur Unternehmensüberwachung bei.⁶⁹

Die Funktionen von Abschlussprüfer und Aufsichtsrat, die in den Abschnitten 2.4.1 und 2.5.1 eingehender betrachtet werden, führen auf die Überwachungsobjekte, das sind die Rechnungslegung und das Management. Die Prüfung der Rechnungslegung erfolgt sowohl durch den Abschlussprüfer als auch den Aufsichtsrat,⁷⁰ die Kontrolle der Unternehmensleitung obliegt dem Aktiengesetz nach ausschließlich dem Aufsichtsrat.⁷¹ Rechnungslegung und Abschlussprüfung liegen Normen zu Grunde, der Sprachgebrauch unterscheidet hiernach ne-

⁶⁶Vgl. Lück (2004), S. 672.

⁶⁷Vgl. Simons (2005), S. 3. Siehe auch Witt (2003), der Bedenken äußert, dass die Überwachung durch Publizität in der Mehrzahl der europäischen Ländern keineswegs hinreichend ist, um eine Überwachung der Unternehmensleitung zu erlauben. Gleiches ist auf Amerika übertragbar.

⁶⁸Vgl. Böcking/Dutzi/Müfing (2004), S. 423

⁶⁹Die Pflicht zur Prüfung des Jahresabschlusses besteht, sofern zwei aus den folgenden drei Kriterien gleichzeitig erfüllt sind: Die Bilanzsumme des Unternehmens ist größer als 4 840 000 €, der Umsatz überschreitet einen Wert von 9 680 000 € oder das Unternehmen beschäftigt mehr als fünfzig Mitarbeiter. Vgl. § 316 HGB i. V. m. § 267 HGB.

⁷⁰Vgl. § 316 HGB, § 111 Abs. 2 AktG und § 171 Abs. 1 AktG.

⁷¹Vgl. § 111 Abs. 1 AktG.

ben Regeln auch Gesetze, Vorschriften sowie Prinzipien. Für die Abschlussprüfung erfolgt eine Beurteilung, inwieweit das Prüfobjekt (Jahresabschluss) konform ist zu den Rechnungslegungsnormen. Letztere definieren, wie die ökonomischen Sachverhalte der Unternehmung abzubilden sind, während Prüfungsnormen Art und Umfang der Prüfung vorgeben.⁷² Für den Aufsichtsrat können als Beurteilungskriterien, die dann Leitlinien der Überwachung setzen, die Rechtmäßigkeit, die Ordnungsmäßigkeit, die Zweckmäßigkeit wie auch die Wirtschaftlichkeit dienen.⁷³ Sie werden aus den anzuwendenden gesetzlichen Vorgaben (z. B. § 93 Abs. 1 AktG i. V. m. § 116 AktG) hergeleitet oder folgen ökonomischen Grundprinzipien. Das Urteil zur Überwachung fasst die Einhaltung der Normen zusammen.

Der nächste Abschnitt schließt mit einer theoretischen Begründung zur Unternehmensüberwachung an, die recht deutlich die bereits benannten Überwachungsobjekte herausstellt. Die Argumentation folgt dem agencytheoretischen Verständnis, das im System der Corporate Governance auf der Beziehung zwischen Eigenkapitalgeber und Vorstand beruht.

2.2 Theoretische Fundierung der Unternehmensüberwachung

In Abschnitt 2.1 wurde gezeigt, dass Corporate Governance dem Verständnis von Unternehmungen folgt, die als strukturierte Systeme zur Erreichung konkreter Unternehmensziele definiert sind.⁷⁴ Eine spezielle Beziehung im System besteht in der Delegation der Unternehmensführung von den Anteilseignern an den Vorstand.⁷⁵ Da vertraglich vereinbart eine Aufgabe vom Prinzipal (Anteilseigner) an den Agenten (Vorstand) übertragen wird, liegt die Grundstruktur von Prinzipal-Agenten-Beziehungen vor.⁷⁶

Mit der Abgrenzung der Verfügungsgewalt, die beim Management liegt, vom Eigentum, welches den Anteilseignern zusteht, sind Interessenkonflikte zwischen ihnen nicht auszuschließen.⁷⁷ Die Beziehung zwischen beiden Parteien kann von Interessendivergenzen begleitet sein, sollte das Handeln des Managements an der individuellen Nutzenmaximierung aus-

⁷²Vgl. Marten/Quick/Ruhnke (2007), S. 80f.

⁷³Vgl. Grothe (2005), S. 62f. Siehe hierzu auch Rössler (2001), S. 435.

⁷⁴Vgl. Freiling/Lück (1986), S. 997.

⁷⁵Die Ausführungen beziehen sich weiterhin auf die Unternehmensform der Aktiengesellschaft.

⁷⁶Vgl. Jost (2001), S. 13, Macho-Stadler/Pérez-Castrillo (2001), S. 4.

⁷⁷Vgl. Shleifer/Vishny (1997), S. 740f., Berle/Means (1968), S. 7 i. V. m. S. 113.

gerichtet sein, die nicht mit derjenigen der Anteilseigner übereinstimmen muss. Das kann Effizienzeinbußen mit sich bringen, die mit der Aufgabendelegation in der Organisationform Aktiengesellschaft einherkommen.⁷⁸ Liegen dem Management für die auszuführenden Handlungen oder die Erfüllung der Aufgaben mehr Informationen als den Anteilseignern vor, d. h., es herrscht Informationsasymmetrie, können auch Informationsvorteile gegenüber den Kapitalgebern zu deren Ungunsten eingesetzt werden. Ein solcher Vorteil kann entstehen, sofern der Prinzipal nicht in der Lage ist, die Handlungen des Agenten beobachten zu können oder anderweitig Rückschlüsse auf diese zu ziehen. Das Auseinanderfallen der Interessen und die Verfolgung abweichender Ziele kann Agency-Konflikte mit sich bringen.⁷⁹ Demzufolge bilden gegenläufige Ziele beteiligter Parteien, Informationsasymmetrien und die Unvollständigkeit von Verträgen die theoretischen Grundvoraussetzungen von Corporate Governance.⁸⁰ Einsetzbare Mechanismen haben zum Ziel, die rechtlich-faktische Kombination aus Verfügungsrechten und Anreizsystemen so zu gestalten, dass die Motivation und die Spielräume für ein Fehlverhalten des Managements eingegrenzt werden.⁸¹ Als derartige Mechanismen definieren Böcking/Dutzi/Müßig (2004) „strukturelle oder prozessuale Vorkehrungen, welche die Anspruchswahrung bzw. Zielerreichung sicherstellen sollen.“⁸²

Einer Einschränkung opportunistischen Verhaltens wie auch der Aufhebung von Informationsasymmetrien kann mit sehr verschiedenen Ansätzen begegnet werden. Als Lösungskonzept für die betrachtete Agency-Problematik kann durchaus die Vertragsgestaltung verwendet werden.⁸³ Zwar werden in der Vertragstheorie die Probleme opportunistischen Verhaltens und asymmetrischer Informationsverteilungen berücksichtigt, dem Anspruch einer vertraglichen Vollständigkeit kann sie allerdings nicht gerecht werden.⁸⁴

Die Disziplinierung des Managements, die einer Verhaltenssteuerung gleich kommt, setzt daher neben der Schaffung von Anreizen auf die Einsetzung von Überwachung.⁸⁵ Infolgedessen nehmen die Tätigkeiten des Agenten ab, die dem Interesse des Prinzipals entgegen gerichtet

⁷⁸Vgl. Kräkel (2007), S. 264.

⁷⁹Vgl. Dey (2008), S. 1144, Grothe (2005), S. 26.

⁸⁰Vgl. Gillan (2006), S. 382, Witt (2003), S. 61. Tirole (2001), S. 2, spricht explizit von moral-hazard- und adverse-selection-Problemen, die Corporate Governance beheben muss.

⁸¹Vgl. Witt (2003), S. 5.

⁸²Böcking/Dutzi/Müßig (2004), S. 422.

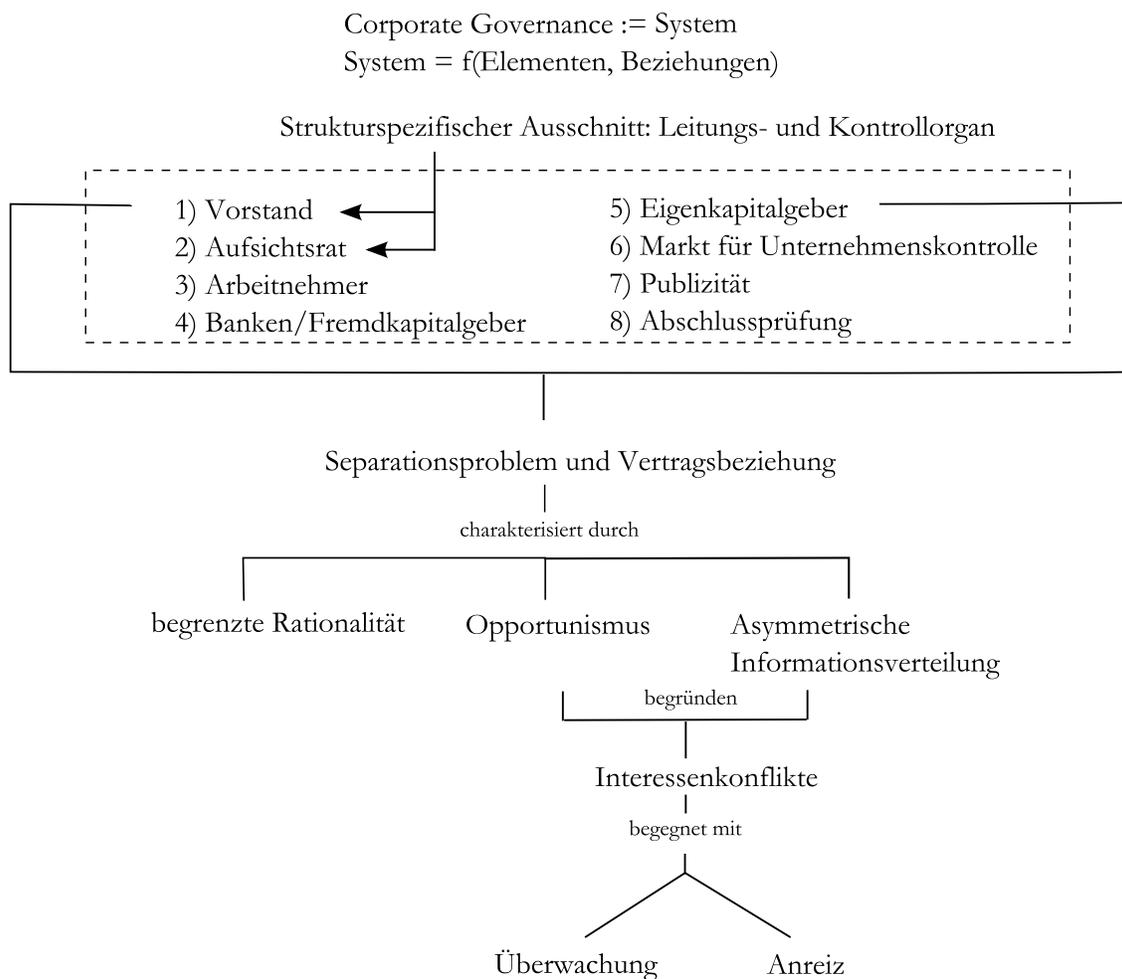
⁸³Vgl. Arnold/Lange (2004), S. 753, Healy/Palepu (2001), S. 409-410, Fama/Jensen (1983a), S. 332.

⁸⁴Vgl. Hart (1995), S. 679f.

⁸⁵Vgl. Laux (2006), S. 10f., Richter/Furubotn (2003), S. 177, Jensen/Meckling (1976), S. 308.

sind. Mittels Überwachung kann ein Abbau von Informationsasymmetrien verfolgt werden, mittels Anreizen kann eine Interessenkonvergenz der Parteien in einer Prinzipal-Agenten-Beziehung hergestellt werden.⁸⁶ Abbildung 2.1 fasst die vorherigen Ausführungen schematisch vereinfacht zusammen. Hier ist berücksichtigt, dass die Prinzipal-Agenten-Theorie ein Teilgebiet innerhalb der Neuen Institutionenökonomik darstellt.⁸⁷ Deren Theoriegebilde unterscheidet die begrenzte Rationalität,⁸⁸ Opportunismus und asymmetrische Informationsverteilungen als Verhaltens- und Informationsannahmen.⁸⁹

Abbildung 2.1: Veranschaulichung zur theoretischen Fundierung der Unternehmensüberwachung



Zwecks Monitoring (Überwachung) oder Bonding (Selbstverpflichtung) können konkrete Maß-

⁸⁶Vgl. Böcking/Dutzi/Müfig (2004), S. 423.

⁸⁷Die Unterscheidung der Teilgebiete der Neuen Institutionenökonomik findet sich bei Richter/Furubotn (2003), S. 40f. oder Donaldson (1990), S. 369.

⁸⁸Sie bezieht sich auf die beschränkte Fähigkeit der Wahrnehmung von Informationen, die bereits aufgrund von Komplexität für Zwecke der Problemlösung einsetzbar sind. Vgl. Ibrahim (2009), Simon (1957).

⁸⁹Vgl. Ruhnke (2005), S. 26f., Richter/Furubotn (2003), S. 4f.

nahmen eingesetzt werden.⁹⁰ Ettredge/Reed/Stone (2000) nennen die verpflichtende Finanzberichterstattung, die Durchführung von Abschlussprüfungen, das Einsetzen von Budgets, die Vereinbarung von Kreditvertragsklauseln (debt covenants) sowie die Gestaltung von Eigentümerstrukturen des Unternehmens.⁹¹ Anreizsetzung kann auf Grundlage von vertraglichen Vereinbarungen stattfinden, wie z. B. der Gewährung erfolgsorientierter Vergütungen für die Unternehmensleitung.

Zur Durchsetzung vertraglicher Ansprüche kann die externe Unternehmensrechnung verwendet werden. Der Jahresabschluss von Unternehmen stellt öffentlich Informationen über die Unternehmenssituation bereit, darin besteht sogar die zentrale Funktion.⁹² Durch die Offenlegung gehen die Informationen, die aus der Finanzberichterstattung gewonnen werden, sowohl externen wie auch internen Unternehmensadressaten zu.⁹³ Auf ihrer Grundlage können dann Ansprüche geltend gemacht werden.⁹⁴ Die Unternehmenspublizität trägt auf diese Weise zur Minderung von Agency-Problemen bei.⁹⁵

Allerdings sind Fehlanreize des Managements zur Verzerrung oder Nichteinhaltung der Rechnungslegungsvorschriften keineswegs auszuschließen, sofern hiermit persönliche Vorteile realisiert werden können.⁹⁶ Eine Vielzahl an Studien liegt vor, die empirisch Hinweise auf bilanzpolitisch motivierte Verzerrungen der Rechnungslegungsinformationen geben, die unterschiedlichen Motiven folgt.⁹⁷ Folglich ist die Schaffung von Anreizen, die auf Informationen der Rechnungslegung zurückgreifen, nur bedingt als Mittel zum Zweck geeignet. Sie bedarf der zusätzlichen Qualitätssicherung durch die Abschlussprüfung.

Dieser Argumentation anschließend rückt erneut die Überwachung in den Mittelpunkt, die zur Lösung der Probleme in der Prinzipal-Agenten-Beziehung beitragen kann. Auch die Überwachung setzt zunächst an den Informationen an, die sich aus der Rechnungslegung ergeben, indem die Abbildung wirtschaftlicher Sachverhalte geprüft wird. Hierbei schließt sich gedanklich der Kreis, der zwischen Vertragstheorie, Publizität und Überwachung vor-

⁹⁰Vgl. Douma/Schreuder (2002), S. 119.

⁹¹Vgl. Ettredge/Reed/Stone (2000), S. 57.

⁹²Vgl. Schredelseker (2008), S. 159.

⁹³Vgl. Ewert/Stefani (2001), S. 147.

⁹⁴Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 18.

⁹⁵Vgl. Ewert (1990), S. 30.

⁹⁶Vgl. Ruhnke (2003), S. 250.

⁹⁷Als Überblicksartikel bieten sich an Fields/Lys/Vincent (2001), Dechow/Skinner (2000), Healy/Wahlen (1999).

liegt, nach Watts/Zimmerman (2002) folgendermaßen. Die Nachfrage nach Rechnungslegung kommt auf, da die abgebildeten ökonomischen Inhalte die Grundlage für Verträge bilden. Die Verträge werden eingesetzt, um Agency-Kosten zu senken. Der Nutzen derartiger Verträge ist zweifellos gering, wenn die festgeschriebenen Bestimmungen nicht überwacht werden, um die Rechte aus den Verträgen geltend zu machen. Die Überwachung durch den Abschlussprüfer stellt eine der Möglichkeiten dar, die vertraglichen Vereinbarungen durchzusetzen.⁹⁸

In der Literatur wird diesbezüglich vom Monitoring-Effekt externer Abschlussprüfungen gesprochen, es findet sogar eine Gleichsetzung beider Begriffe statt.⁹⁹ Auf eine begriffliche Unterscheidung verweisen aber Ewert/Stefani (2001). Aus vertragstheoretischer Sicht ist diese durchaus geboten, da sich Auditing auf die Prüfung des Unternehmensergebnisses bezieht, während Monitoring den geleisteten Arbeitseinsatz hinterfragt.¹⁰⁰ Den bestehenden Unterschied verdeutlicht Strausz (1997): „[M]onitoring [means] checking on the agent while he is performing his task. This is in contrast to auditing, which takes place after the agent has chosen his action.“¹⁰¹ Die zeitliche Bezug zur Informationsgewinnung unterscheidet beide Ansätze, lediglich die nachgelagerte Sicht ist mit dem Grundverständnis von Abschlussprüfungen vereinbar, wie Abschnitt 2.4 zur Aufgabe des Abschlussprüfers darlegt. Die Überwachung des Agenten, insbesondere die Kontrolle seiner Handlungen, deckt sich eher mit der Aufgabe des Aufsichtsrats (siehe Abschnitt 2.5).

Allerdings verfolgen beide Ansätze ein gemeinsames Ziel, welches in der Informationsgewinnung besteht. Sie bezieht sich im wesentlichen auf zwei Aspekte: Nicht nur die Überprüfung der von der Unternehmensleitung bereit gestellten externen Unternehmensrechnung hat zu erfolgen, sollen letztere zur Aufhebung von Informationsasymmetrien beitragen.¹⁰² Zudem hat die Überwachung der Unternehmensleitung selbst stattzufinden, um festzustellen, ob das Handeln den Interessen der Anteilseignern untergeordnet ist.¹⁰³ Damit bestätigen sich aus der theoretischen Fundierung zur Unternehmensüberwachung auch die bereits benannten Objekte: Rechnungslegung und Unternehmensleitung. Im Ergebnis setzen sowohl Überwachung

⁹⁸Vgl. Watts/Zimmerman (2002), S. 312. Larcker/Richardson (2004), S. 626, halten diesbezüglich fest: „[t]he auditor is only one of many potential monitoring mechanisms designed to mitigate the inherent agency problems in a publicly traded firm“.

⁹⁹Vgl. Kim/Chung/Firth (2003), S. 327, Watts/Zimmerman (1983), S. 613.

¹⁰⁰Vgl. Ewert/Stefani (2001), S. 159.

¹⁰¹Strausz (1997), S. 339.

¹⁰²Vgl. Adams/Bedard/Johnstone (2005), S. 418, Ashbaugh/Warfield (2003), S. 4, Piot (2001), S. 468.

¹⁰³Vgl. Healy/Palepu (2001), S. 409-10, Watts/Zimmerman (1983), S. 615.

als auch Anreiz an den Informationen an, die aus dem Jahresabschluss gewonnen werden. Hierin führt die Argumentation zusammen, die Abbildung 2.1 nachzeichnet. Zugleich folgt aus der Überwachung, ohne an dieser Stelle explizit zwischen Monitoring und Auditing zu differenzieren, die Gewinnung von Informationen.

Tabelle 2.1, deren inhaltliche Ausführungen auf Orth (2000) zurückgehen, zeigt die Informations- und Überwachungsziele verschiedener Anspruchsgruppen gegenüber dem Unternehmen.¹⁰⁴ Der Tabelle ist zu entnehmen, dass für alle Unternehmensbeteiligte weitestgehend identische Interessen vorhanden sind, die sich auf den Fortbestand des Unternehmens und seine positive wirtschaftliche Entwicklung, d. h. nachhaltige Gewinnerzielung und Unternehmenswertmaximierung, beziehen. Für die beiden unterscheidbaren Systemtypen der Corporate Governance (monistisch - dualistisch), kann festgestellt werden, dass zumindest hinsichtlich der Überwachungs- und Informationsziele geringe Konflikte vorliegen, wenn sich der Kreis der Bezugsgruppen am Unternehmen von den Anteilseignern auf Manager, Mitarbeiter, Fremdkapitalgeber, Lieferanten, Kunden und Öffentlichkeit erweitert. Für die betrachtete Unternehmensüberwachung relativiert sich demnach in der Arbeit die Bedeutung, ob Corporate Governance eher einer Shareholder- oder Stakeholder-Ausrichtung folgen sollte.¹⁰⁵

Für das institutionelle Gefüge aus Leitung und Kontrolle bleibt abschließend auszuführen, dass selbst dem Vorstand Überwachungspflichten obliegen.¹⁰⁶ Daher ist die für ihn getroffene Einbeziehung in das System der Unternehmensüberwachung zutreffend.¹⁰⁷ Zur Erreichung unternehmerischer Ziele hat er Überwachungsmaßnahmen zu treffen, um frühzeitig Entwicklungen zu erkennen, die den Fortbestand des Unternehmens gefährden könnten.¹⁰⁸ Aufgrund der Identität von Überwachungsträger und -objekt kann der Eindruck einer Selbstüberwachung aufkommen.¹⁰⁹ Da vom Vorstand zwecks Unternehmensüberwachung sowie -steuerung die interne Revision und das Controlling eingesetzt werden,¹¹⁰ sind diese in der Arbeit nicht

¹⁰⁴Hier werden Erwartungen an den Abschlussprüfer in der Corporate Governance behandelt, daher zeigt die Tabelle auch die Interessen des Aufsichtsrats, die gegenüber dem Abschlussprüfer vorliegen. Vgl. Orth (2000), S. 24.

¹⁰⁵Vgl. von Werder (2003), S. 18.

¹⁰⁶Vgl. Potthoff (1998), S. 135.

¹⁰⁷Vgl. Seite 9.

¹⁰⁸Vgl. § 91 Abs. 2 AktG.

¹⁰⁹Vgl. Grothe (2005), S. 62.

¹¹⁰Vgl. Schneider (2000), S. 205, Scheffler (1995b), S. 91 sowie 95.

Tabelle 2.1: Informations- und Überwachungsziele von Unternehmensbeteiligten

Gruppe	Informationsziele	Überwachungsziele
Vorstand	Steuerung der Interessen der Informationsempfänger	Sicherung der Unternehmensexistenz
Überwachungsorgan (Aufsichtsrat)	Interesse an Informationen über die VFE-Lage, Interesse an Informationen über die künftige Geschäftspolitik	Sicherung der Unternehmensexistenz, Überwachung der Unternehmensleitung
Eigenkapitalgeber	Interesse an Informationen über die VFE-Lage, Interesse an Überwachungstätigkeit des AR	Sicherheit der Kapitalanlage, Überwachung der Unternehmensleitung bei unternehmerischen Entscheidungen
Fremdkapitalgeber	Informationen über die Finanzlage, Interesse an Überwachungstätigkeit des AR	Sicherheit des bereitgestellten Kapitals, Überwachung der Finanzplanung, Überwachung der Unternehmensergebnisse, Überwachung der Unternehmensleitung bei unternehmerischen Entscheidungen
Mitarbeiter	Interesse an Informationen über die VFE-Lage, Interesse an Überwachungstätigkeit des AR	Überwachung geschäftspolitischer Maßnahmen zur Sicherung der Unternehmensexistenz
Sonstige Öffentlichkeit/politisch-gesellschaftliche Gruppen	Interesse an Informationen über die VFE-Lage, Interesse an Überwachungstätigkeit des AR	Überwachung der finanziellen Lage des Unternehmens, Überwachung der Rechtmäßigkeit des wirtschaftlichen Handelns

Quelle: Orth (2000), S. 24.

in der Betrachtung von Unternehmensüberwachung aufgenommen. Das Controlling stellt Informationen für das Management bereit, die Überwachung der Geschäftsführung ist Aufgabe der internen Revision. Obwohl nicht ausgeschlossen ist, dass die interne Revision dem Auf-

sichtsrat unterstellt werden kann,¹¹¹ so dass eine Überprüfung der Geschäftsführung denkbar ist,¹¹² bestehen Zweifel, ob der Aufsichtsrat die zeitlichen Ressourcen und Kompetenzen aufbringen kann.

Neben den institutionellen Kontrollmechanismen, d. h. Aufsichtsrat und Abschlussprüfer, tragen zwar auch marktliche Kontrollmechanismen zur Unternehmensüberwachung bei. Zu ihnen werden der Wettbewerb auf Produktmärkten, auf dem Kapitalmarkt als auch auf dem Managermarkt gerechnet. Bereits in der systemtheoretischen Betrachtung aufgeführt waren der Markt für Unternehmensübernahmen ebenso wie die Kontrolle durch Fremdkapitalgeber.¹¹³ Hinsichtlich der Kontrolle, die vom Aufsichtsgremium vorgenommen wird, führen schon Morck/Shleifer/Vishny (1989) an, dass die institutionelle Überwachung keinesfalls durch marktbasierende Mechanismen ersetzbar sei.¹¹⁴ Andernfalls bleibt nicht die langfristige Perspektive der Unternehmensüberwachung erhalten, die im Interesse der Anteilseigner eine Gewinnmaximierung und Wertsteigerung vorsieht. Die Vorzuehenswürdigkeit der institutionellen Überwachung gegenüber den Marktmechanismen wird damit angedeutet.

Angelehnt an die theoretische Fundierung zur Unternehmensüberwachung beschränkt sich daher die weitere Analyse auf diejenige, die durch den Abschlussprüfer und den Aufsichtsrat erfolgt. Die Anteilseigner übertragen die Unternehmensüberwachung dem internen Kontrollorgan der Unternehmung, d. h. dem Aufsichtsrat, über ihn wird auch der Abschlussprüfer mit der Überwachung beauftragt. In der Corporate Governance werden dem Abschlussprüfer und dem Aufsichtsrat einander ergänzende Überwachungsfunktionen zugewiesen, sie bilden den „*Dualismus der Prüfungszuständigkeiten*“¹¹⁵. Beider Pflichten zur Unternehmensüberwachung sind demnach „*in ein Kooperationssystem eingebunden, [sie] stehen aber als unterschiedlich gestaltete Aufgaben nebeneinander, die jeweils in eigener Verantwortung wahrzunehmen sind.*“¹¹⁶ Für die Unternehmenskontrolle bilden Aufsichtsrat und Abschlussprüfer daher eine „*Zweckgemeinschaft*“¹¹⁷, um eine effektive und effiziente Überwachung vornehmen zu kön-

¹¹¹Vgl. § 111 Abs. 2 Satz 2.

¹¹²Vgl. Kagermann/Küting/Weber (2006), S. 13.

¹¹³Die Informationen, die mittels Publizität bereit gestellt werden, unterstützen darüber hinaus noch die Funktionsfähigkeit der marktbasierenden Kontrollmechanismen. Hier zeigt sich erneut die Verknüpfung von Elementen. Vgl. Witt (2003), S. 28.

¹¹⁴Vgl. Morck/Shleifer/Vishny (1989), S. 852.

¹¹⁵Theisen (2008), S. 175.

¹¹⁶Scheffler (2005), S. 479.

¹¹⁷Gelhausen (1999), S. 390.

nen. In den Abschnitten 2.4.1 und 2.5.1 ist ausführlich dargelegt, worin die Aufgabe der Überwachung für jeden besteht. In welcher Beziehung die Elemente und Mechanismen zum Unternehmen stehen, wenn nicht die Funktion den Zusammenhang vorgibt, stellt noch der nächste Abschnitt heraus.

2.3 Klassifizierung der Corporate-Governance-Elemente

Die Bausteine, die für das System der Unternehmensüberwachung beschrieben wurden, können nach ihrer Beziehung zum Unternehmen in extern oder intern unterschieden werden.¹¹⁸ Für die Innen- und Außenperspektive, die aus Sicht des Unternehmens entsteht, kann danach die Komplementarität oder Substitutivität zwischen den Elementen hinterfragt werden. Da Abschlussprüfer und Aufsichtsrat institutionelle Überwachungsträger darstellen, eröffnet die Perspektive zum Unternehmen eine weitere Unterscheidungsmöglichkeit für die Überwachung, indem von der Abschlussprüfung als externer und der Kontrolle durch den Aufsichtsrat als interner gesprochen wird.

Abbildung 2.2 vermittelt einen Überblick an Elementen, der in seiner Klassifizierung interne und externe Elemente sowie Mechanismen unterscheidet.¹¹⁹ Die Elemente, die in der ersten systemtheoretischen Sicht von Corporate Governance noch nicht ausgewiesen waren, sind ergänzt. Danach können zur externen Sichtweise das Rechtssystem und die Gesetzgebung, wie z. B. die Ausgestaltung des Gläubiger- und Investorenschutzes, die öffentlichen und staatlichen Aufsichtsbehörden, aber auch die Unternehmenspublizität (Rechnungslegung) gezählt werden. Die Abschlussprüfung ist neben den marktlichen Kontrollmechanismen (Produktmarkt, Managermarkt, Unternehmensübernahmen) ebenfalls extern systematisiert.¹²⁰ Hingegen definiert sich die interne Sicht von Corporate Governance aus dem Leitungs- und Kontrollgremium, den Eigentümer- und Kapitalstrukturen, sowie der Gestaltung von Anreiz- und Kontrollsystemen.

¹¹⁸Vgl. Dutzi (2005), S. 12, Grothe (2005), S. 20. Weir/Liang/McKnight (2002), S. 580f, Maug (1997), S. 113f.

¹¹⁹Die Darstellung folgt Gillan (2006).

¹²⁰Kozer (2002), S. 44, verweist zwar darauf, dass der Abschlussprüfer der externen als auch der internen Governance zurechenbar ist. Gleicher Auffassung ist Scheffler (2005), S. 477. Hier wird der Zuordnung zur externen Governance gefolgt. Sie findet sich auch in der Betrachtung der Abschlussprüfung als Institution zur Managementkontrolle bei Kräkel (2007), S. 303. Freiling/Lück (1986), S. 996, die eine Analyse der Zusammenhänge zwischen interner und externer Überwachung vornehmen, sprechen ebenfalls vom Abschlussprüfer als externem Überwachungsträger. Eine solche Einordnung entspricht dem neueren Verständnis von Abschlussprüfung im System Corporate Governance. Siehe diesbezüglich Baker/Owsen

Abbildung 2.2: Interne und externe Corporate-Governance-Elemente und -Mechanismen,
Quelle: in Anlehnung an Gillan (2006), S. 384.

EXTERN	INTERN
<p>Gesetzgebung / Regulierung</p> <p>Normen</p> <p>Gesetze</p> <p>Prinzipien</p>	<p>Leitungs- und Kontrollgremium</p> <p>Rolle: Beratung, Überwachung</p> <p>Anreiz: Vergütung, Anteilsbesitz</p> <p>Struktur: Größe, Komitees, Unabhängigkeit</p>
<p>Märkte</p> <p>Kapitalmarkt: Streubesitz, Institutioneller Besitz</p> <p>Produktmarkt</p> <p>Arbeitsmarkt</p> <p>Unternehmensübernahmen</p>	<p>Kontrollsysteme</p> <p>Interne Revision</p> <p>Risikomanagementsystem</p>
<p>Publizität & Prüfung</p> <p>Rechnungslegung</p> <p>Abschlussprüfung</p> <p>Finanz-/Rechtsberatung</p>	<p>Kapitalstruktur</p> <p>Eigenkapital</p> <p>Fremdkapital</p>
<p>Öffentliche Aufsicht</p> <p>Staatliche Behörden</p> <p>Institutionelle Organisationen</p> <p>Medien</p>	<p>Anreizsysteme</p> <p>Vergütung</p> <p>Haftung</p>

Die Elemente, die sich im Überwachungsgefüge der Corporate Governance wieder finden, werden durch die jeweilige nationale Gesetzgebung vorgegeben.¹²¹ Da identische Zusammenhänge in der Wirkungsrichtung der einsetzbaren Instrumente vorliegen, ist zu vermuten, dass sie in unterschiedlicher Kombination und Intensität für Überwachungszwecke einsetzbar sind. Infolgedessen sollten die Elemente oder Mechanismen nicht isoliert betrachtet werden, wenn ihre Wirksamkeit durch andere Bestandteile verstärkt oder aufgehoben werden kann. In dem

(2002), S. 792.

¹²¹Vgl. Witt (2001), S. 85.

Fall sind substitutive bzw. komplementäre Beziehungen zwischen ihnen vorhanden, wie die folgenden Beispiele verdeutlichen.¹²² Hiernach meint substitutiv, dass die Mechanismen bis zu einem gewissen Grad gegeneinander austauschbar sind, wohingegen komplementär meint, dass sie sich gegenseitig positiv beeinflussen.

Um eine substitutive Wirkung zu veranschaulichen, sei zunächst der Zusammenhang zwischen anreizorientierter Vergütung und dem Markt für Unternehmensübernahmen betrachtet. Eine variable, z.B. eine am Unternehmenswert bemessene Vergütung, erhöht die Anreize des Managements auf Unternehmenswertsteigerungen hinzuwirken. In dem Fall wird die Kontrollwirkung, die vom Markt für Unternehmensübernahmen ausgeht, abgeschwächt. Von der Erreichung hoher Unternehmenswerte profitiert der Manager schließlich über seine Erfolgsbeteiligung, zugleich vermindern hohe Marktwerte des Unternehmens das Risiko einer Unternehmensübernahme.

Komplementäre Zusammenhänge können z. B. bei einer hohen Verschuldung festgestellt werden, da hiermit verbundene Tilgungsansprüche gegenüber den Gläubigern zu erfüllen sind, die eine disziplinierende Wirkung auf das Management haben. Ist der hohe Verschuldungsgrad auf einen niedrigen Marktwert des Eigenkapitals bezogen, kann der Markt für Unternehmensübernahmen komplementär wirken, sollten zudem die Aktien breit gestreut sein. Da sowohl der Abschlussprüfer als auch der Aufsichtsrat zur Unternehmensüberwachung beitragen, kann die externe Prüfung durch interne Kontrolle komplementiert oder substituiert werden. Vorstellbar ist zudem, dass die nachgefragte Qualität von Abschlussprüfungsleistungen geringer ausfällt, wenn gesetzlich ein fundierter Investorenschutz gegeben ist. Kann die Wirksamkeit der Marktmechanismen, wie z. B. des Marktes für Unternehmenskontrolle, oder eine anreizorientierte Vergütung und ihre disziplinierende Wirkung auf das Management nicht gewährleistet werden,¹²³ ist infolgedessen die Überwachung durch Abschlussprüfer und Aufsichtsrat umso notwendiger.

Empirisch findet Dey (2008) Nachweise, dass die Qualität der eingesetzten Governance-Mechanismen um so höher ausfällt, je ausgeprägter die Agency Konflikte vorliegen.¹²⁴ In der empirischen Studie bezieht sich Qualität auf die Zusammensetzung des Boards, die Vergütungsstruktur für den Vorstand genauso wie auf die Reputation und Unabhängigkeit des

¹²²Vgl. für die Beispiele Ashbaugh-Skaife/Collins/LaFond (2006), S. 208f., Witt (2003), S. 33f., Weir/Liang/McKnight (2002), S. 581.

¹²³Vgl. Lukarsch (1998), S. 105.

¹²⁴Vgl. Dey (2008), S. 1168.

Abschlussprüfers. Da Corporate Governance allerdings mit hohen administrativen Aufwendungen verbunden ist, sollten sich Unternehmen zwecks Einsetzung und Spezifikation der Corporate-Governance-Struktur am Kosten-Nutzen Kalkül orientieren.¹²⁵ Gleiches gilt für die Entscheidung über die Ausgestaltung und das Ausmaß an Unternehmensüberwachung und Anreizsetzung. Empirische Ergebnisse für das zweistufige System sind nach wie vor rar.¹²⁶ Hierzu kann die Arbeit einen ersten Beitrag leisten. Empirische Ergebnisse, die für das deutsche dualistische System feststellbar sind, zeigt Kapitel 5. Die Erkenntnisse tragen zu einem Vergleich der Systeme und damit einem besseren Verständnis von Variationen der Corporate Governance bei.

Als Zwischenergebnis ist aus den vorherigen Abschnitten mitzunehmen, dass eine einfache Gleichsetzung von Corporate Governance und Unternehmensüberwachung nicht erfolgen kann.¹²⁷ Das System Corporate Governance definiert sich aus den enthaltenen Elementen, da spezifische Beziehungen zwischen ihnen vorliegen. Als Ausschnitt des Systems konnte außerdem die Unternehmensverfassung identifiziert werden, die durch Vorstand und Aufsichtsrat gebildet wird. Definitorische Ansätze beschränken sich zuweilen auf eine derartige Sichtweise von Corporate Governance. Sie beziehen neben der Überwachung stets die Unternehmensführung mit ein, weshalb eine Eingrenzung von Corporate Governance auf Überwachung zu eng gewählt ist. Ein weitreichendes Verständnis von Corporate Governance ist zusätzlich um Anreizsysteme zu ergänzen, wenngleich die Überwachung häufig der Schwerpunkt ist. Die Überwachung stellt weiterhin eine Aufgabe dar, die von den benannten Elementen des Systems auszuüben ist. Aus der Betrachtung zur Corporate Governance folgte, dass von der Überwachung hauptsächlich die Unternehmensleitung wie auch die von ihr bereitgestellten Informationen betroffen sind. Dies bekräftigen die folgenden Abschnitte, die sich ausführlicher dem Abschlussprüfer und Aufsichtsrat widmen.

¹²⁵Vgl. Dörner/Orth (2005), S. 12. Jaschke (1989), S. 61, bezieht sich hierbei explizit auf den Aufsichtsrat.

¹²⁶Einige Ausnahmen bilden die Studien von Bassen et al. (2006) und Drobetz/Schillhofer/Zimmermann (2004), in der die Erfolgswirkung von Corporate Governance betrachtet wird.

¹²⁷Vgl. Kozler (2002), S. 6.

2.4 Der Abschlussprüfer in der Corporate Governance

2.4.1 Die Funktion der Abschlussprüfung

In § 2 Abs. 1 der Wirtschaftsprüferordnung (WPO) findet sich zu den Aufgaben des Abschlussprüfers, dass betriebswirtschaftliche Prüfungen der Jahresabschlüsse von Unternehmen durchzuführen sind, deren Ergebnis im Bestätigungsvermerk ausgedrückt wird. Abschlussprüfung beinhaltet somit, wirtschaftliche Sachverhalte zu beurteilen, indem Soll-Ist Vergleiche zur Normeneinhaltung stattfinden. Deren Ergebnis wird als Prüfungsurteil an die Nutzer der Jahresabschlussinformationen mitgeteilt.¹²⁸ Die Funktionen der Abschlussprüfung werden demzufolge in einer Kontroll-, Informations- und Beglaubigungsfunktion gesehen,¹²⁹ die sich schon in der Theorie zur Unternehmensüberwachung angedeutet haben. Im Sinne der Kontrollfunktion ist festzustellen, ob die Vorschriften zur Erstellung der Rechnungslegung eingehalten wurden. Rechtliche Grundlage für die Kontrolle bilden im deutschen Handelsrecht § 316 Abs. 1 i. V. m. § 317 Abs. 1 und 2 des Handelsgesetzbuches. Die Kontrollfunktion kann weiter in die Regler- und die Präventivfunktion unterschieden werden.¹³⁰ Erste stellt sicher, dass Abweichungen durch korrigierende Eingriffe ausgeglichen werden. Zweite kann bereits durch eine antizipierte Fehlerrückmeldung einem Fehlverhalten bei der Aufstellung von Jahresabschlüssen entgegenwirken. Jedoch ist die handelsrechtliche Abschlussprüfung nur als Gesetz- und Ordnungsmäßigkeitsprüfung ausgelegt. Sie hat weder die Prüfung der wirtschaftlichen Verhältnisse der Unternehmung noch der Geschäftsführung zum Inhalt.¹³¹

Die Informationsfunktion ist an den Auftraggeber der Abschlussprüfung gerichtet, dies ist der Aufsichtsrat oder, sofern eingerichtet, der Prüfungsausschuss. Aus der Informationsbereitstellung leitet sich die Unterstützungsfunktion ab, die dem Aufsichtsrat die Überwachung

¹²⁸Vgl. Leffson (1988), S. 13. Dies gilt auch für die Definition von Prüfung im internationalen Kontext, vgl. Messier/Glover/Prawitt (2006), S. 13.

¹²⁹Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer (2006b), Abschnitt R, S. 1939, Scheffler (1995a), S. 666. In Amerika wird der Abschlussprüfung zudem eine Versicherungsfunktion für Investoren zugesprochen. Gründet die Investitionsentscheidung des Investors auf dem geprüften Jahresabschluss, kann er im Fall von später eintretenden Verlusten Schadenersatz gegenüber dem Prüfer geltend machen, wenn dem Prüfer ein Versagen in der Testierung nachzuweisen ist. Vgl. hierzu Mansi/Maxwell/Miller (2004), Menon/Williams (1994). Diese Funktion erklärt sich aus den im Vergleich zu Deutschland hohen Haftungsgrenzen, vgl. hierzu Quick (2000). Baetge/Thiele/Matena (2004), S. 205, nennen noch die Korrektur-, Präventiv- und Vertrauensfunktion, die in den vorherigen ansatzweise enthalten ist.

¹³⁰Vgl. Orth (2000), S. 19f.

¹³¹Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer (2006b), Abschnitt R, S. 1939.

der Geschäftsführung erleichtern soll. Der Prüfungsbericht gemäß § 321 HGB fasst das Ergebnis der Prüfung zusammen, in diesen sind Gegenstand, Umfang und Art der Prüfung aufzunehmen. Weitere Adressaten hinsichtlich des Prüfungsergebnisses sind neben dem Vorstand, die Hauptversammlung und die Öffentlichkeit. Die bereitgestellten Informationen sind in Umfang und Art allerdings vom Empfängerkreis abhängig. Denn der Prüfungsbericht, der dem Aufsichtsrat zugeht, ist weitaus umfangreicher als die Berichterstattung, die mittels des Bestätigungsvermerks an die verbleibenden Empfänger des Jahresabschlusses erfolgt.

Als dritte Funktion der Abschlussprüfung verbleibt die Beglaubigungsfunktion. Sie bildet das Gesamturteil aus den Ergebnissen der Abschlussprüfung. Obwohl diese Funktion nicht explizit im Gesetz genannt ist, drückt sie sich im Bestätigungsvermerk des Jahresabschlusses aus, der mit dem Testat schließt.¹³²

Die Abschlussprüfung soll auf diese Weise nicht nur zur Glaubwürdigkeit der Rechnungslegung und ihrer offen gelegten Informationen beitragen,¹³³ sondern zudem die Funktionsfähigkeit des Kapitalmarkts als auch die Wettbewerbsfähigkeit des Unternehmens unterstützen.¹³⁴ Denn ohne valide Rechnungslegungsinformationen fällt es Investoren schwerer, optimale Allokationsentscheidungen zu treffen.¹³⁵ Durch die öffentliche Bekanntgabe des Ergebnisses der Abschlussprüfung wird zudem die private und weniger effektive Suche nach zuverlässigen Informationen dominiert, um unternehmens- und investitionsspezifische Informationen zu erhalten.¹³⁶ Damit ist der Abschlussprüfer auf der einen Seite Garant der publizierten Jahresabschlussinformationen, die den unternehmensexternen Adressaten zugeht. Schließlich besteht die Aufgabe der Abschlussprüfung in der Verifizierung, ob die im Jahresabschluss enthaltenen Informationen mit den rechtlichen Vorgaben für die Erstellung der Rechnungslegung übereinstimmen.¹³⁷ Auf der anderen Seite hat der Abschlussprüfer Anforderungen gerecht zu werden, die innerhalb der Unternehmung an ihn gerichtet sind. Der Abschlussprüfer ist Ansprechpartner für den Aufsichtsrat, der den Prüfungsbericht zur ihm obliegenden Überwachung des Vorstands nutzt. Indem er dem Aufsichtsrat aufgrund seiner Berichtspflicht

¹³²Vgl. Mökle (2003), S. 98f.

¹³³Vgl. Whittington/Pany (2004), S. 5f.

¹³⁴Vgl. Böcking (2008), S. 77.

¹³⁵Vgl. Stefani (2002), S. 1.

¹³⁶Vgl. Wallin (1992), S. 121.

¹³⁷Vgl. § 317 HGB.

die Unternehmensüberwachung erleichtert,¹³⁸ erfüllt der Abschlussprüfer auch eine interne Aufgabe. Der Abschlussprüfer nimmt hiernach eine Doppelfunktion wahr,¹³⁹ indem er auf zwei Arten zur Unternehmensüberwachung beiträgt.¹⁴⁰

Sinngemäß wird in der Abschlussprüferrichtlinie bei Grund (9) ausgeführt, „*dass ein breiter Kreis von Personen und Einrichtungen sich auf die Qualität seiner Arbeit verlässt.*“¹⁴¹

Die Prüfungsqualität trage zur Funktionsfähigkeit des Handelns von Individuen auf Märkten bei, da nicht nur die Integrität, sondern zugleich die Effizienz der Abschlüsse gewinnt. Allerdings liegt für den Begriff der Qualität keine Konkretisierung vor. Daher werfen Francis (2004) wie auch Marti/Eberle (2004) mit der Frage nach der Qualität von Dienstleistungen, die Wirtschaftsprüfungsgesellschaften ausführen, einen interessanten Punkt auf. Denn der Begriff Qualität wird häufig verwendet, ohne vorab eine definitorische Bestimmung vorzunehmen, so dass Marten (1999) zu Recht den Mangel einer fundamentalen Definition beanstandet.¹⁴² Eine inhaltliche Annäherung an den Begriff findet daher im nächsten Abschnitt statt. Ausgehend von einer vielseitig angelegten Erfassung von Merkmalen, woraus sich Qualität bestimmen kann, erfolgt eine Übertragung auf die Abschlussprüfung.

2.4.2 Merkmale zur Qualität der externen Unternehmensüberwachung

Bereits in der Einleitung wurde Qualität definitorisch derart eingeführt, dass sie „*einen Zustand, eine Eigenschaft, eine Beschaffenheit [als auch] das „Wie“ und das „Was“, das „Gute“ und das „Schlechte“ der Dinge*“¹⁴³ beschreiben kann.¹⁴⁴ In der DIN EN ISO 8402 wurde Qualität umschrieben als „*Gesamtheit von Merkmalen (und Merkmalswerten) einer Einheit bezüglich ihrer Eignung, festgelegte und vorausgesetzte Erfordernisse zu erfüllen*“¹⁴⁵. Nach DIN EN ISO 9000 ist Qualität lediglich noch definiert als „*Grad, in dem ein Satz inhärenter Merkmale Anforderungen erfüllt*“.¹⁴⁶ Im Vergleich beider Normen ist die Definition von Qua-

¹³⁸Vgl. Hellwig (2001), S. 77, Nonnenmacher (2001), S. 15.

¹³⁹Vgl. Müller (2006), S. 20f. Hier findet sich eine ausführliche rechtsmethodologische Darstellung zur Aufgabe des Abschlussprüfers für Deutschland, Amerika und Europa.

¹⁴⁰Vgl. Mattheus (2001), S. 15, Mökle (2003), S. 107ff.

¹⁴¹Kommission der Europäischen Union (2006).

¹⁴²Vgl. Marten (1999), S. 185.

¹⁴³Langenbucher (1996), S. 1.

¹⁴⁴Vgl. Fußnote 2.

¹⁴⁵Zitiert nach Marten (1999), S. 123.

¹⁴⁶DIN EN ISO 9000, Abschnitt 3.1.

lität eher abstrakter geworden. Recht allgemein gehalten kann sich Qualität demnach auf die Beschaffenheit von Produkten und Leistungen oder ihre Fähigkeit beziehen, den an sie gestellten Anforderungen zu entsprechen. Garvin (1986) unterscheidet in seiner Definition (1) einen transzendenten, (2) einen produktbasierten, (3) einen nutzerspezifischen, (4) einen produktionsspezifischen sowie (5) einen wertbasierten Ansatz. Aufbauend auf Punkt (1) ist Qualität ex ante nicht definierbar, sie basiert auf Erfahrungen. In Entsprechung zu (2) kann Qualität hingegen messbar und präzisierbar sein, wenn die Eigenschaften eines Produktes betrachtet werden, während (3) die Erwartung des Verwenders in die Qualitätsbeurteilung einbezieht, ohne allein die Produkteigenschaften zu beurteilen. In Punkt (4) wird die Übereinstimmung mit vorab spezifizierten Bedingungen aufgegriffen, so dass Abweichungen als mindere Qualität zu verstehen sind, und in (5) wird die Beschaffenheit einer Leistung bzw. eines Produktes zu einem akzeptablen Preis oder zu vertretbaren Kosten behandelt. Bereits diese Ausführungen deuten an, dass man der begrifflichen Abgrenzung von Qualität kaum mit einer einzigen Definition gerecht werden kann, da die unterschiedlichen Aspekte andernfalls nicht vereint werden könnten.¹⁴⁷

Aus der Definition von Qualität nach DIN EN ISO 8402 zieht schon Marten (1999) als Fazit, dass Qualität nicht als eigenständiges Merkmal vorliegt, sondern sich gemäß der Norm aus einer Gesamtheit von Merkmalen ergibt.¹⁴⁸ Diesem Konzept, wonach Qualität als Funktion von Merkmalen resultiert, schließt sich das Verständnis in der Arbeit an. Eine Übersicht an Merkmalen, die Qualität andeuten oder sie ergeben, ist in Tabelle 2.2 dargestellt. Sie erfahren durch die Nennung von beispielhaften Ausprägungen eine Konkretisierung. Die Merkmale beziehen sich zuweilen direkt auf den Abschlussprüfer, die Art und Weise der Prüfungsdurchführung oder betreffen das Umfeld der Prüfung. Darüber hinaus sind Merkmale identifiziert, die indirekt auf die Qualität wirken können, da sie selbige nicht unmittelbar beeinflussen. Hierzu zählen vor allem Indikatoren ökonomischer und marktlicher Gegebenheiten. Außerdem können die hier genannten Merkmale sukzessiv in einen Kontext gebracht werden, innerhalb dessen Aussagen zur Qualität von Abschlussprüfungen möglich sind. Die Beschreibung der Qualität von Abschlussprüfungen beginnt mit den Fähigkeiten, die Abschlussprüfer aufgrund ihrer Ausbildung, mittels Trainingsmaßnahmen oder langjähriger

¹⁴⁷Vgl. Garvin (1986), S. 25f.

¹⁴⁸Vgl. Marten (1999), S. 123.

Tabelle 2.2: Merkmale von Prüfungsqualität

Fähigkeit	Kompetenz, Training, Ausbildung, Erfahrung (z. B. Industrie, Mandant), Anpassungsfähigkeit
Berufsausübung	Unabhängigkeit, Objektivität, Integrität, Interessenkonflikte, Beurteilungsvermögen
Ökonomische Anreize	Gebühren, Kosten, Gewinn, Innovation, Effizienz, Beratung, Haftung
Marktsituation	Wettbewerb (Marktanteil, Konzentration), Angebot und Nachfrage, Eintrittsbarrieren, Regulative Mechanismen
Organisation	Größe (international, national, regional - Big/Non-Big), Netzwerk, Spezialisierung, Kapazität

Quelle: Catanach/Walker (1999), S. 49. Erweiterte Darstellung.

Erfahrung einbringen. Für letztere ist vorstellbar, dass sie sowohl bei einem Mandanten als auch in einer bestimmten Industrie erworben sein kann. Wiederholt auftretende Lerneffekte begünstigen die Effektivität der Prüfungsdurchführung.¹⁴⁹ Die vorhandene Fähigkeit geht in der Art und Weise der Berufsausübung ein,¹⁵⁰ da z. B. eine höhere Vertrautheit mit einsetzbaren Prüfungstechniken gegeben ist, auf mandatspezifische Begebenheiten flexibler reagiert werden kann oder die Beurteilung von Sachverhalten aufgrund der erworbenen Kompetenz leichter fällt. Die Urteilsfähigkeit ist in der fachlichen Qualifikation verankert, wohingegen die Urteilsfreiheit durch äußere Einflüsse – personelle Verflechtungen, finanzielle Interessen, persönliche Beziehungen – belastet sein kann.¹⁵¹

Die Qualitätsdiskussion, die mit der Berufsausübung zusammenhängt, leitet sich unter anderem aus der Unabhängigkeitsproblematik ab, die auf die Definition von DeAngelo (1981b)

¹⁴⁹Vgl. Simons (2005), S. 117f.

¹⁵⁰Vgl. Collier/Gregory (1996), S. 182, Libby (1995), S. 177f., Deis/Giroux (1992), S. 464.

¹⁵¹Vgl. Marten/Quick/Ruhnke (2007), S. 156.

zurückführt. Demnach ist „[t]he quality of audit services .. defined to be the market-assessed joint probability that a given auditor will both (a) discover a breach in the client’s accounting system, and (b) report the breach.“¹⁵² Neben der Fähigkeit des Abschlussprüfers eine fehlerbehaftete Rechnungslegung aufzudecken, muss die Bereitschaft vorhanden sein, das Prüfungsergebnis im negativen Fall anschließend mitzuteilen. Eine solche Bereitschaft kann von ökonomischen Anreizen oder dem Marktumfeld beeinflusst sein. Beide sind in der Tabelle 2.2 als nächste Punkte genannt, denn sie können die Urteilsfreiheit beschränken. Um zukünftige Prüfungsgebühren zu vereinnahmen, könnte das Fehlverhalten aufkommen, ein vom realen Prüfungsergebnis abweichendes Testat zu erteilen. Der andernfalls befürchtete Mandatsverluste soll hiermit verhindert werden, es kommt zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit.¹⁵³ Umfangreiche Regulierungen zur Abschlussprüfung sind daher mit der Sicherung der Unabhängigkeit begründbar,¹⁵⁴ da sie mit einer Steigerung der Qualität in Verbindung gebracht werden. Aus diesem Grund ist nachvollziehbar, dass Abschlussprüfer einer Vielzahl an Rechtsvorschriften hinsichtlich der Zulassung und Berufsausübung unterliegen, mittels derer Mindestanforderungen an die Ausbildung zum Wirtschaftsprüfer und die Urteilsfähigkeit gestellt werden.¹⁵⁵

Trotz der Einhaltung berufsrechtlicher Normen, die die Prüfungsdurchführung vorgeben, kann dennoch ein Versagen nicht ausgeschlossen werden, Fehldarstellungen im Jahresabschluss aufzudecken. Aus dem risikoorientierten Prüfungsansatz folgt in diesem Fall, dass eine niedrige Qualität der Prüfung vorliegt, die in einer Wahrscheinlichkeit besteht, trotz fehlerbehafteter Rechnungslegung einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk zu erteilen.¹⁵⁶ Für diesen Zusammenhang zwischen Qualität der Prüfung und Fehlerwahrscheinlichkeit führt Knapp (1991) aus: „a quality audit is one in which an auditor reduces detection risk .. to a point where ultimate audit risk .. is at an appropriately low level.“¹⁵⁷ Das Entdeckungsrisiko beinhaltet, dass der Abschlussprüfer trotz seiner Prüfungshandlungen vorhandene Fehler nicht erkennt. Dies vermag nicht nur von dem Ausmaß an Prüfungshandlungen abzuhängen,

¹⁵²Vgl. DeAngelo (1981b), S. 186.

¹⁵³Vgl. Catanach/Walker (1999), S. 50.

¹⁵⁴Vgl. Ballwieser (2001), S. 101.

¹⁵⁵Die Auswirkungen der Regulierung auf den Wettbewerb im Prüfungsmarkt sind dabei wohl kaum berücksichtigt, was in den Kapiteln 3 und 4 untersucht wird.

¹⁵⁶Vgl. Eilifsen/Willekens (2008), S. 3f.

¹⁵⁷Vgl. Knapp (1991), S. 37.

sondern auch von der Art (Einzelfallprüfung versus Systemprüfung), die das Prüfungsprogramm vorsieht.

Liegt vielleicht sogar eine bewusst in Kauf genommene Verminderung der vorzunehmenden Prüfungshandlungen vor, tritt unter Umständen eine wenig beharrliche Verfolgung zweifelhafter Bilanzierungen oder eine oberflächliche Auseinandersetzung mit den Unterlagen des Mandanten ein, wirkt sich dies ebenfalls negativ auf die Prüfungsqualität aus.¹⁵⁸ Derartige Punkte finden ihre Gemeinsamkeit in der fehlenden Einhaltung von Vorgaben, die das Prüfungsprogramm aber vorschreibt.¹⁵⁹ Schon in der ordnungsgemäßen Abwicklung von Aufträgen kann sich die Qualität der Abschlussprüfung ausdrücken, also inwieweit die zu erbringenden Leistungen entsprechend der Berufspflicht oder der Einhaltung von Standards ausgeübt werden.¹⁶⁰ Ein derartiges Verständnis zur Qualität von Abschlussprüfungen findet sich vorwiegend in praxisorientierten Ausführungen.¹⁶¹ Da die Erfüllung vorab spezifizierter Kriterien in Punkt (4) der theoretischen Herleitung von Qualität erwähnt wurde,¹⁶² findet sich hierin eine Entsprechung.

In Fortsetzung der in der Tabelle 2.2 angesprochenen ökonomischen Anreize, sollte die Vermeidung von Haftungsansprüchen genauso wie die Durchsetzbarkeit von Prüfungsgebühren nicht unausgesprochen bleiben. Schon aufgrund des Bestrebens eventuell eintretende Haftungsansprüche zu vermeiden, könnte der Abschlussprüfer geneigt sein, seine Prüfungsanstrengung trotz anfallender Mehrkosten zu erhöhen. Denn sie dürften niedriger als erwartete Haftungskosten ausfallen. Dadurch nimmt die Qualität der Prüfung zu.

Mit der Höhe der erzielbaren Prüfungsgebühr, der die durchgeführten Stunden zu Grunde liegen, können sich Umfang und Ausgestaltung der Prüfung ergeben, die angesichts anfallender Kosten für den Abschlussprüfer unter ökonomischen Gesichtspunkten noch vertretbar sind.¹⁶³

Die Beschaffenheit des Marktes, die das Wettbewerbsverhalten der Anbieter bestimmt, hat dabei einen nicht zu vernachlässigenden Einfluss auf die durchsetzbaren Gebühren. Ökonomische Einflüsse, die sich aus der Marktsituation herleiten und das Wettbewerbsverhalten der Anbieter prägen, sollten aus diesem Grund in die Analyse zur Qualität von Abschlussprüfungen eingehen.

¹⁵⁸Vgl. Malone/Roberts (1996), S. 53.

¹⁵⁹Vgl. Herrbach (2001), S. 790.

¹⁶⁰Vgl. Schmidt/Pfitzer/Lindgens (2005), S. 325.

¹⁶¹Vgl. Watkins/Hillison/Morecroft (2004), S. 153.

¹⁶²Siehe Seite 30.

¹⁶³Vgl. Blokdiik et al. (2003), S. 21.

Angebotsseitig ist für den Prüfungsmarkt festzustellen, dass verschiedenartige Anbieter vertreten sind. Sie unterscheiden sich nach außen erkennbar in ihrer Organisation, die sich z.B. in der Größe oder Internationalität zeigt. Vor allem den großen, Big-4 Prüfungsgesellschaften wird zusätzlich eine hohe Reputation zugerechnet.¹⁶⁴ In der Reputation sind die wahrgenommene Kompetenz und Unabhängigkeit zusammengefasst, beide verleihen den Jahresabschlussinformationen Glaubwürdigkeit. Hierbei ist zu beachten, dass die wahrgenommene nicht zwingend mit der tatsächlichen Qualität der Überwachung übereinstimmen muss. Nur die tatsächliche Qualität der Überwachung bestimmt jedoch die Informationsqualität der Rechnungslegung, d. h. inwieweit die berichtete Rechnungslegung die ökonomischen Verhältnisse widerspiegelt.¹⁶⁵

Die Qualität, die in den Eigenschaften der Prüfungsgesellschaften gesehen wird, kann bei der Einwerbung von Prüfungsaufträgen als Instrument eingesetzt werden. Bei Herrbach (2001) heißt es hierzu: *[q]uality is .. a fundamental element of the competitive game between audit firms.*¹⁶⁶ Die Gewinnung großer Prüfungsaufträge ist für mittlere Prüfungsgesellschaften aufgrund von zu geringen Kapazitäten zur Durchführung der Prüfung als auch fehlenden Netzwerken, sowie mangelnder Internationalität, zumeist nicht gegeben.¹⁶⁷ Von den Merkmalen, die sich auf die Organisation der Prüfungsgesellschaft beziehen, findet dann eine Zurechnung von Qualität auf die angebotene Dienstleistung statt. Als Rückbezug zu den Ausführungen von Garvin (1986) ergibt sich, dass diese Eigenschaften einen messbaren Zusammenhang zur Qualität von Punkt (2) der Definition herstellen.¹⁶⁸

Die in Tabelle 2.2 genannten Merkmale nebst ihrer Ausprägungen deuten an, dass die Qualität von Abschlussprüfungen bzw. des Abschlussprüfers mehrdimensional gegeben ist.¹⁶⁹ Die Komplexität des Qualitätsbegriffs liegt in dem Zusammenwirken der Merkmale, die eine enorme Vielseitigkeit beinhaltet.¹⁷⁰ Diese Komplexität bleibt vermutlich nicht gewahrt, wenn die Qualität vereinfacht aus Prüfungsgebühren, Merkmalen der Rechnungslegung, dem Berichtsverhalten von Abschlussprüfern und der Einhaltung gesetzlicher Vorgaben erschlossen wird.

¹⁶⁴Vgl. Moizer (1997), S. 64.

¹⁶⁵Vgl. Watkins/Hillison/Morecroft (2004), S. 155f.

¹⁶⁶Vgl. Herrbach (2001), S. 787.

¹⁶⁷Vgl. Kohlbeck et al. (2008), S. 1132.

¹⁶⁸Siehe Seite 30.

¹⁶⁹Vgl. Knechel/Naiker/Pacheco (2007), S. 20, Balsam/Krishnan/Yang (2003), S. 71. Zur Gleichsetzung von 'audit quality' und 'auditor quality' siehe Clarkson/Simunic (1994), S. 208, Fußnote 1.

¹⁷⁰Vgl. Garvin (1986), S. 39.

Hachmeister (2001) fasst Qualität als eindimensionales Ergebnis auf, verweist allerdings auf die Mehrdimensionalität.¹⁷¹ Der Vorteil der isolierten Betrachtung besteht allerdings darin, dass Qualität in dem betreffenden Fall operationalisierbar wird. Die Messung der Prüfungsqualität basiert dann auf Surrogaten.¹⁷² Hierzu zählen:¹⁷³

- die Größe des Abschlussprüfers, die der meist dichotomen Klassifizierung als Big oder Non-Big folgt. Wird die Größe und Organisation mit Qualität gleichgesetzt,¹⁷⁴ greift angesichts der Unterscheidbarkeit von bis zu drei Typen an Prüfungsgesellschaften¹⁷⁵ diese Unterscheidung in bisherigen modelltheoretischen und empirischen Arbeiten indessen zu kurz;
- Unterschiede, die in der Höhe der Prüfungsgebühr anfallen, die mit der Reputation und Qualifikation des Abschlussprüfers zusammenhängen,¹⁷⁶ aber auch mit dem geleisteten Arbeitseinsatz, d. h. Prüfungsstunden, -umfang und -dauer;¹⁷⁷
- die Dauer der Mandatsbeziehung;¹⁷⁸
- die Publikationsqualität des Jahresabschlusses. Sie wird mittels der Höhe ermessensbehafteter Periodenabgrenzungen oder der Notwendigkeit von Neudarstellungen des Jahresabschlusses beurteilt;¹⁷⁹
- Haftungs- und Sanktionsmaßnahmen, die gegen Prüfungsgesellschaften ausgesprochen werden.¹⁸⁰ Hierzu gehört auch die Haftungsmasse, über die Prüfungsgesellschaft verfügen oder das zugrunde liegenden Haftungsregime;¹⁸¹
- die Etablierung des Abschlussprüfers als Branchenexperte, die aus der anteils- oder wertmäßigen Dominanz in Industriezweigen bestimmt ist.¹⁸²

¹⁷¹Vgl. Hachmeister (2001), S. 123.

¹⁷²Vgl. Marten (1999), S. 49.

¹⁷³In den Beiträgen werden Merkmale zur Qualität von Abschlussprüfungen zuweilen kombiniert betrachtet. Eine doppelte Zuordnung des Beitrags unterbleibt.

¹⁷⁴Vgl. Whittington/Pany (2004), S. 19.

¹⁷⁵Vgl. Francis/Stokes/Anderson (1999), S. 31.

¹⁷⁶Vgl. Francis (1984), S. 135. Für eine Übersicht an Studien, die ein Gebührenpremium finden, welches mit der Reputation des Abschlussprüfers erklärt wird, siehe Moizer (1997), S. 64.

¹⁷⁷Vgl. Choi et al. (2008), Elitzur/Falk (1996).

¹⁷⁸Vgl. Ghosh/Moon (2005), Quick (2004), Myers/Myers/Omer (2003), Geiger/Raghunandan (2002).

¹⁷⁹Vgl. Behn/Choi/Kang (2008), Krishnan (2003), Johnson/Khurana/Reynolds (2002), Becker et al. (1998).

¹⁸⁰Vgl. Venkataraman/Weber/Willenborg (2008), Simunic/Stein (1996).

¹⁸¹Vgl. Willekens/Simunic (2007), Simons/Biskup (2006), Bar-Yosef/Sarath (2005), Hillegeist (1999).

¹⁸²Vgl. Huang et al. (2007), Neal/Riley (2004), Ferguson/Francis/Stokes (2003), Hogan/Jeter (1999).

Aus der Sicht von Aufsichtsrat oder Prüfungsausschuss werden von den zuvor genannten Merkmalen vor allem die Größe der Prüfungsgesellschaft, die Dauer der Mandatsbeziehung und das Prüfungskonzept als Indikatoren für die Prüfungsqualität herangezogen.¹⁸³ Abschlussprüfung ist als Dienstleistung mit dem Problem konfrontiert, die Qualität der zu erbringenden Leistung vermitteln zu können.¹⁸⁴ Zwar ist anzunehmen, dass dem Abschlussprüfer die von ihm angebotene Qualität bekannt ist, der Adressat der Prüfungsleistung verfügt unter Umständen nur über unvollständige Informationen.¹⁸⁵ Aus diesen Gründen ist Abschlussprüfung als Vertrauens- und Erfahrungsgut klassifiziert, so dass in Wettbewerbsmärkten die Gefahr der adversen Selektion gegenwärtig ist.¹⁸⁶

Mit einer fehlenden Objektivierbarkeit von Qualität geht einher,¹⁸⁷ dass ihre Wahrnehmung seitens der Adressaten der Jahresabschlussprüfung (z. B. Gläubiger, Investoren) recht unterschiedlich ausfallen kann.¹⁸⁸ Die Qualität von Abschlussprüfungen sollte aber eine öffentlichkeits- und mandantenorientierte Sichtweise nicht ausnehmen,¹⁸⁹ da von beiden ein Einfluss auf die zu erbringende Qualität ausgehen kann. Chaney/Philipich (2002) zeigen im Zusammenhang mit dem Enron-Skandal bei weiteren Mandanten von Arthur Andersen, dass das Prüferversagen (unentdeckte wesentliche Fehler) und die von Kapitalmarktteilnehmern daraus abgeleitete niedrige Prüfungsqualität signifikante Kursverluste bei den verbleibenden Mandanten ausgelöst hat.¹⁹⁰ Teoh/Wong (1993) finden empirische Evidenz dafür, dass eine signifikant positive Wahrnehmung des Earnings-Response-Koeffizienten erfolgt,¹⁹¹ wenn renommierte, Big-4 Prüfer bestellt werden. Bei wenig renommierten Prüfern ist ein negativ signifikanter Effekt für die abnormale Rendite feststellbar.¹⁹² Mansi/Maxwell/Miller (2004) können feststellen, dass eine mindere Prüferqualität, die bei nicht Big-4 Abschlussprüfern gesehen wird, negativ auf das Kreditrating wirkt, während hochwertige Prüfungen zu nied-

¹⁸³Vgl. Knapp (1991), S. 37f.

¹⁸⁴Vgl. Helm/Mark/Fischer (2003), S. 130f.

¹⁸⁵Vgl. Marten (1999), S. 48.

¹⁸⁶Vgl. Ballwieser (2001), S. 111f.

¹⁸⁷Vgl. Baetge/Thiele/Matena (2004), S. 206, Craswell/Francis (1999), S. 209.

¹⁸⁸Vgl. Ballwieser (2008), S. 4, Warming-Rasmussen/Jensen (1998), S. 67f. Die Erfahrungskomponente entspricht auch dem Punkt (1) nach Garvin (1986).

¹⁸⁹Vgl. Albach (1992).

¹⁹⁰Vgl. Chaney/Philipich (2002), S. 1237.

¹⁹¹Hiermit wird der Zusammenhang zwischen unerwartetem Gewinn und abnormaler Rendite erklärt. Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 122.

¹⁹²Vgl. Teoh/Wong (1993), S. 361f.

rigeren Risikoprämien bei der Aufnahme von Fremdkapital führen.¹⁹³ Gleichmaßen finden Khurana/Raman (2004), dass die Auswahl eines Big-4 Prüfers signifikant zu einer Minderung der Kapitalkosten beitragen kann, obwohl dieser Effekt nur für Amerika beobachtet wird, wo wiederum die Haftung höher ist.¹⁹⁴ Weiterhin bestätigen Knechel/Naiker/Pacheco (2007) signifikant positive Kursveränderungen bei Mandanten, sofern diese einen Wechsel von einer Big-4 Prüfungsgesellschaft zu einer spezialisierten Big-4 Prüfungsgesellschaft vornehmen, während der umgekehrte Wechsel mit negativen Kursentwicklungen verbunden ist. Schon Wilson/Grimlund (1990) stellen fest, dass nach der Durchsetzung von Disziplinarmaßnahmen, die seitens der Securities and Exchange Commission (SEC) gegen Prüfungsgesellschaften angestrengt wurden, hohe Mandatsverluste bei der betreffenden Prüfungsgesellschaft feststellbar sind. Die Reputation der Prüfungsgesellschaft, die mit Qualität gleichbedeutend gesehen wird, nimmt ab, denn der geprüften Rechnungslegung wird weniger Glaubwürdigkeit beigemessen.

Als Synthese der vorherigen Ausführungen zeigt sich, dass aufgrund der Vielseitigkeit des Begriffs Qualität eine abschließende Definition für Abschlussprüfungen nicht erreicht werden kann. Die zahlreichen Aspekte, die in die Beurteilung zur Qualität von Abschlussprüfungen einfließen, sind definitorisch nicht vollständig erfassbar. Als theoretischer Referenzpunkt für die Arbeit wird Qualität im Kapitel 3 als Vektor von Eigenschaften gesehen. Die betrachteten Eigenschaften beziehen sich im Kern auf diejenigen, die in Tabelle 2.2 zum Unterpunkt Organisation der Prüfungsgesellschaft genannt sind. Sie betreffen die Größe wie auch die Internationalität der Anbieter. Dieser Entsprechung wird im dem Kapitel 3 definitorisch gefolgt, zumal implizit die Fähigkeiten und Unterschiede in der Ausbildung der Abschlussprüfer angedeutet sein können. Zum anderen wird Qualität in Verbindung mit der Unabhängigkeit von Abschlussprüfungen betrachtet. In Kapitel 4 wird die Unabhängigkeit vor dem Hintergrund ökonomischer Anreize der Mandatsgewinnung und -fortsetzung diskutiert, deren Sicherung mit regulativen Maßnahmen verfolgt wird. Denn eine Verbesserung der Unabhängigkeit wird in der Einsetzung eines externen Rotationssystems sowie der Verpflichtung zur Offenlegung empfangener Prüfungshonorare gesehen.¹⁹⁵ Um im Verlauf der Arbeit Zusammenhänge in der

¹⁹³Vgl. Mansi/Maxwell/Miller (2004), S. 772f.

¹⁹⁴Vgl. Khurana/Raman (2004), S. 487.

¹⁹⁵Vgl. Ballwieser (2008), S. 6.

Dualität der Überwachung zwischen Abschlussprüfer und Aufsichtsrat untersuchen zu können, legt der nächste Abschnitt die Funktion des Aufsichtsrats und Merkmale zur Qualität seiner Arbeit dar.

2.5 Der Aufsichtsrat in der Corporate Governance

2.5.1 Die Funktion des Aufsichtsrats

Die Aufgaben, die der Aufsichtsrat zu erfüllen hat, sind im Unternehmensgefüge davon geprägt, ob eine Interaktion mit dem Vorstand oder mit dem Abschlussprüfer stattfindet. Die Überwachung des Vorstands stellt nach § 111 Abs. 1 AktG die zentrale Aufgabe des Aufsichtsrats dar,¹⁹⁶ das Aktiengesetz selbst konkretisiert diese aber nur unzureichend. So besagt § 111 Abs. 4 AktG lediglich, dass der Aufsichtsrat oder die Satzung bestimmte Arten von Geschäften festzulegen hat, die der Zustimmung des Aufsichtsrats bedürfen.¹⁹⁷ Weiterhin gibt § 84 AktG vor, dass die Vorstandsmitglieder einer Gesellschaft vom Aufsichtsrat bestellt und bei grober Pflichtverletzung abberufen werden. Der Bundesgerichtshof (BGH) unterscheidet die Überwachungsfunktion in eine nachgelagerte Kontrolle und eine präventive Überwachung des Vorstands.¹⁹⁸ Hierbei bezieht sich die nachgelagerte Kontrolle auf abgeschlossene Tätigkeiten des Vorstands. Sie umfasst zum Beispiel die Einforderung und Prüfung der Vorstandsberichte nach § 90 AktG sowie die Durchsetzung von Innenhaftungsansprüchen gegenüber dem Vorstand nach § 112 AktG.¹⁹⁹ Des Weiteren ist die Geschäftsführung auf Rechtmäßigkeit, Ordnungsmäßigkeit und Zweckmäßigkeit zu prüfen.²⁰⁰

Dem Aufsichtsrat lässt sich neben der Kontroll- auch eine Beraterrolle zuschreiben,²⁰¹ die wiederum beinhaltet die Unterstützung des Vorstands bei der Unternehmensführung.²⁰² Die präventive Überwachung sieht in dem Fall vor, dass der Aufsichtsrat durch kontinuierliche

¹⁹⁶Biener (1977), S. 489, führt hierzu aus: „Die Überwachung der Geschäftsführung ist die umfassendste und neben der Bestellung des Vorstands auch die wichtigste und schwierigste Aufgabe, die dem Aufsichtsrat nach dem Aktiengesetz obliegt.“

¹⁹⁷Beispielhaft können für zustimmungspflichtige Geschäfte die Kreditgewährung an Vorstands- bzw. Aufsichtsratsmitglieder oder Abschlagszahlungen auf den Bilanzgewinn genannt werden. Für weitere Beispiele vgl. Henze (2005), S. 167.

¹⁹⁸Vgl. BGH 21.4.1997 - II ZR 175/95, BGH 25.3.1991 - II ZR 188/89, Rössler (2001), S. 435, Thümmel (1997), S. 1118.

¹⁹⁹Vgl. §§ 90, 111, 112 AktG.

²⁰⁰Vgl. Hüffer (2004), Rz. 6, S. 555, Salzberger (2000), S. 760.

²⁰¹Vgl. Steinmann/Klaus (1987), S. 29f.

²⁰²Vgl. Labbé (2008), S. 237.

Beratung mit dem Vorstand Einfluss auf die Unternehmensentwicklung nimmt, hierzu gehört auch die Mitwirkung an wichtigen unternehmerischen Entscheidungen.²⁰³ Nach Scheffler (1994) hängt die Beratung direkt mit der Überwachung zusammen, zumal sie zukunfts-gestaltend und begleitend erfolgen soll.²⁰⁴ Letztere Sichtweise findet sich unter Punkt 5.1.1 im Deutschen Corporate Governance Kodex bestätigt, der explizit die Einbeziehung des Aufsichtsrats in Entscheidungen von grundlegender Bedeutung für das Unternehmen vorsieht.²⁰⁵ Dies ist keineswegs so zu verstehen, dass der Aufsichtsrat originäre Geschäftsführungsaufgaben wahrnimmt;²⁰⁶ dem steht schließlich der in § 105 AktG ausgedrückte Grundsatz der Trennung von Geschäftsführung und Kontrolle entgegen. Die Einbeziehung des Aufsichtsrats erstreckt sich daher im Regelfall auf Diskussion und Beratung, im Fall zustimmungspflichtiger Geschäfte kann der Aufsichtsrat allerdings seine Entscheidungsgewalt ausüben.²⁰⁷ Die Aufsichtsrats-tätigkeit soll sich aber durchaus an der Sicherung und Steigerung des langfristigen Unternehmenserfolgs ausrichten.²⁰⁸

Zur Funktion des Aufsichtsrats gehört über die begleitende Kontrolle hinaus die ordnungsgemäße Bestellung des Vorstands sowie die Überprüfung, ob potentielle Vorstandsmitglieder für die Aufgabe der Unternehmensleitung geeignet sind.²⁰⁹ Sihler (2001) vertritt sogar die Auffassung, dass die wichtigste Aufgabe des Aufsichtsrats in der Auswahl der Vorstandsmitglieder ganz besonders in Bezug auf den Vorstandsvorsitzenden liege.²¹⁰ Berücksichtigt man, dass ein Vorstandsmitglied für einen nicht unerheblichen Zeitraum einen starken Einfluss auf die Geschäftsführung eines Unternehmens haben kann, ist dieser Auffassung sicher zuzustimmen. Somit gehört zur Überwachungstätigkeit des Aufsichtsrats die Bestellung eines sachverständigen und persönlich geeigneten Vorstands ebenso wie die Einforderung und Bewertung von Informationen über die Geschäftsführung und die kontinuierliche Beobachtung und Beratung des Vorstands bei unternehmerischen Entscheidungen.²¹¹ Ein wesentlicher Bestandteil der Bestellungs-funktion bildet die Vereinbarung eines Vergütungsvertrags für das Management, der durch die Einbeziehung erfolgsabhängiger Komponenten Anreize für Un-

²⁰³Vgl. Hüffer (2004), Rz. 5, S. 555.

²⁰⁴Vgl. Scheffler (1994), S. 794.

²⁰⁵Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Pkt. 5.1.1.

²⁰⁶Vgl. Potthoff/Trescher/Theisen (2003), S. 2.

²⁰⁷Vgl. § 105 AktG, Böcking/Wesner (2004), S. 106.

²⁰⁸Vgl. Ruhwedel/Epstein (2003), S. 161.

²⁰⁹Vgl. § 84 AktG, Witte/Hrubesch (2004), S. 726.

²¹⁰Vgl. Sihler (2001), S. 13. Siehe auch Götz (1995), S. 348 und Bernhardt (1994), S. 1346.

²¹¹Vgl. Witte/Hrubesch (2004), S. 725, Böcking/Wesner (2004), S. 106.

ternehmenswertsteigerungen schafft.²¹²

Auch wenn durch gesetzliche Regelungen die Tätigkeit des Aufsichtsrats nicht detailliert erfasst wird, sieht Scheffler (1995c) die Mängel und folglich eine mindere Qualität der Überwachungstätigkeit nicht in unzureichenden gesetzlichen Vorschriften, sondern in der mangelnden Wahrnehmung der Überwachungsaufgabe durch die Aufsichtsratsmitglieder begründet.²¹³ Aus diesem Grund wird im Kapitel 6 der Arbeit explizit auf die Bedeutung der Vergütung und der Haftung von Aufsichtsratsmitgliedern eingegangen, um aufzuzeigen, inwieweit diese beiden Aspekte eine Anreizwirkung für die Ausübung der Überwachungstätigkeit haben. Die empirisch beobachtbare Vergütung für Aufsichtsräte, die für die Überwachung gezahlt wird, fällt im Vergleich zur Vergütung für den Vorstand, womit die Leitung des Unternehmens vergütet wird, durchaus gering aus. Diese Beobachtung lässt eine hohe intrinsische Motivation von Aufsichtsräten vermuten, die zum Beispiel im Aufbau von Reputation oder einer hohen Verbundenheit mit dem Unternehmen begründet sein könnte. Dennoch geraten Aufsichtsräte immer wieder ob der unzureichenden Wahrnehmung ihrer Überwachungspflichten in die Kritik.²¹⁴ Eine extrinsische Motivation kann durch die Erhöhung finanzieller Anreize für die Pflichtenwahrnehmung im Kontrollgremium angebracht erscheinen.²¹⁵

Der Aufsichtsrat interagiert für die Unternehmensüberwachung auch mit dem Abschlussprüfer. Eine sorgfältige Wahrnehmung der Überwachungsaufgabe baut auf einer intensiven Zusammenarbeit beider auf. Als Aufgabe des Aufsichtsrats ist in § 111 Abs. 2 Satz 3 AktG festgelegt, dass er dem Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag erteilt. Insbesondere die Vertragsanbahnung und die Auswahl des Abschlussprüfers obliegen dem Aufsichtsrat.²¹⁶ Die Vertragsanbahnung zwischen Abschlussprüfer und Aufsichtsrat gestaltet sich derart, dass der Prüfungsausschuss²¹⁷ zunächst Angebote für die Prüfungsdurchführung einholt. Die Vertragsbestandteile sind bereits vor der Unterbreitung des Wahlvorschlags auf der Hauptversammlung festzulegen, nach erfolgter Wahl kann der Prüfungsauftrag unmittelbar vergeben werden. Die Aufgaben des Prüfungsausschusses umfassen dabei die Honorarvereinbarung und

²¹²Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Pkt. 4.2.2 und 4.2.3.

²¹³Vgl. Scheffler (1995c), S. 208.

²¹⁴Vgl. Göggelmann (2008); o.V. (2001).

²¹⁵Vgl. Schade (2008), o.V. (2007).

²¹⁶Vgl. Theisen (1999), S. 343.

²¹⁷Ist kein Prüfungsausschuss eingerichtet, gelten die folgenden Ausführungen für den gesamten Aufsichtsrat.

die Festlegung von Prüfungsschwerpunkten.²¹⁸ Im Hinblick auf die verhandelbaren Honorare für den Abschlussprüfer kritisiert Theisen (2008), dass der Aufsichtsrat dem Unternehmensinteresse womöglich zuwider handelt, wenn die für die Abschlussprüfung anfallenden Gebühren gezielt niedrig angesetzt werden. Stattdessen sollten umfangreiche und zeitlich ausgiebige Prüfungen vorgenommen werden, nicht zuletzt um die Informationsperspektive des Aufsichtsrats zu verbessern.²¹⁹ Durch die Vereinbarung von Prüfungsschwerpunkten kann der Prüfungsausschuss inhaltlich Einfluss auf die Prüfung nehmen. Sogar eine Ausdehnung des Prüfungsauftrages kann von ihm in Auftrag gegeben werden.²²⁰

Ursprünglich wurde die Hauptfunktion des Abschlussprüfers darin gesehen, dem Aufsichtsrat bei der Überwachung der Geschäftsführung eine Erleichterung einzuräumen.²²¹ Für die Arbeit des Aufsichtsrats bzw. des Prüfungsausschusses ist daher die Interaktion mit dem Abschlussprüfer von großer Bedeutung. Da die interne Revision disziplinarisch für gewöhnlich dem Vorstand zugeordnet ist, sind für den Aufsichtsrat andernfalls noch indirekte Kommunikationswege mit der internen Revision über den Vorstand zulässig.²²² Damit können für den Aufsichtsrat Einschränkungen vorhanden sein, die den Zugang zu Unternehmensinformationen erschweren. Mittels der aus der Abschlussprüfung gewonnenen Informationen kann der Aufsichtsrat seine Unternehmensüberwachung gezielt ausrichten, um Informationsasymmetrien gegenüber dem Vorstand abzubauen. Zugleich eröffnet sich die Möglichkeit, die eigenen Kontrollaktivitäten an die Ergebnisse der Abschlussprüfung anzupassen. Keinesfalls darf jedoch eine Verlagerung der Überwachungstätigkeit vom Aufsichtsrat auf den Abschlussprüfer erfolgen, beide Pflichten sind stets eigenständig wahrzunehmen.²²³

Veränderungen, welche die Zusammenarbeit zwischen Abschlussprüfer und Aufsichtsrat für die Unternehmensüberwachung neu definiert haben, gehen nach Gelhausen (1999) auf folgenden Regelungen zurück:²²⁴

- Erteilung des Prüfungsauftrags seitens des Aufsichtsrats (§ 111 Abs. 2 Satz 3 AktG),
- Erhöhung der Aussagefähigkeit des Prüfungsberichts (§ 321 Abs. 1 bis 4 HGB),

²¹⁸Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Pkt. 7.2.2.

²¹⁹Vgl. Theisen (2008), S. 184.

²²⁰Vgl. Winkeljohann/Hellwege (2006), Kommentierung zu § 318 HGB, Rn. 16.

²²¹Vgl. Bormann (2002), S. 190.

²²²Vgl. Scheffler (2003), S. 254f.

²²³Vgl. Hachmeister (1999), S. 1459.

²²⁴Vgl. Gelhausen (1999), S. 391.

- Adressierung des Prüfungsberichts an den Aufsichtsrat (§ 321 Abs. 5 Satz 2 HGB) sowie das Recht zur Einforderung von Unterlagen (§ 170 Abs. 3 Satz 2 AktG),
- Verpflichtung zur Teilnahme des Abschlussprüfers an den Bilanzsitzungen des Aufsichtsrats (§ 171 Abs. 1 Satz 2 AktG),
- Erweiterung der Überwachungspflicht des Aufsichtsrats auf den Konzernabschluss und -lagebericht (§ 171 Abs. 1 Satz 1 AktG).

Die Stellung des Aufsichtsrats im System der Unternehmensüberwachung ist dadurch mit dem Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich deutlich aufgewertet worden.²²⁵ Mit dem Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts haben erneut Veränderungen für den Aufsichtsrat stattgefunden. Sie betreffen zu einem die Unabhängigkeit und Qualifikation der Mitglieder des Aufsichtsrats.²²⁶ Zukünftig ist verpflichtend ein Prüfungsausschuss einzurichten, wenn kein Aufsichts- oder Verwaltungsrat eingerichtet ist.²²⁷ Das Kontrollgremium ist verantwortlich für die Überwachung der Wirksamkeit des Rechnungslegungsprozesses, des internen Kontrollsystems und des Risikomanagementsystems, die dem Management zur Unternehmensüberwachung unterstellt sind. Darüber hinaus haben sich der Aufsichtsrat oder der Prüfungsausschuss in der Bilanzsitzung vom Abschlussprüfer die wesentlichen Schwächen des Risikomanagementsystems aufzeigen zu lassen.²²⁸ Das Aufsichtsgremium hat sich beim Abschlussprüfer über Umstände zu informieren, die Hinweise auf eine Befangenheit geben können. Genauso sind Leistungen zu hinterfragen, die der Abschlussprüfer zusätzlich zur Abschlussprüfung erbracht hat.²²⁹ Derartige regulative Veränderungen streben an, eine verbesserte Qualität der internen Unternehmensüberwachung zu erreichen. Im nächsten Abschnitt werden Merkmale aufgezeigt, die zwecks einer Beschreibung der Qualität interner Überwachung hilfreich sind.

²²⁵Vgl. Böcking/Orth (1999), S. 431.

²²⁶Vgl. § 100 Abs. 5 AktG und § 107 Abs. 3 AktG.

²²⁷Vgl. § 324 Abs. 1 HGB.

²²⁸Vgl. § 171 Abs. 1 Satz 2 AktG.

²²⁹Vgl. § 171 Abs. 1 Satz 3 AktG.

2.5.2 Merkmale zur Qualität der internen Unternehmensüberwachung

Die Diskussion, die für die Corporate Governance hinsichtlich der Anreiz- und Kontrollstrukturen im Unternehmen aufkommt, wird mit dem Einfluss auf den Unternehmenserfolg wie auch auf die Qualität der Rechnungslegung verbunden.²³⁰ Yermack (1996) unterstützt diese Sichtweise: „*firm value depends on the quality of monitoring and decision-making by the board of directors*“.²³¹ Der Unternehmenswert spiegelt folglich die Überwachungs- und Entscheidungsqualität wider. Auch von der begleitenden und beratenden Tätigkeit des Aufsichtsrats wird ein Beitrag zur Unternehmenswertsteigerung erwartet.²³² Die Überwachung durch das Board kann dabei von den Anreizen abhängig sein, die geschäftsführenden Tätigkeiten zu kontrollieren.²³³

Bereits aufgrund der Schwierigkeiten, die Effizienz unternehmerischer Aktivitäten und ihrer Erfolge messen zu können,²³⁴ bleibt dieses Argument analog für die Beurteilung der Effizienz des internen Überwachungsträgers erhalten. Denn die Vielzahl von Einflussfaktoren und die wenig eindeutige Abgrenzung der Aufsichtsratsaufgaben gestaltet die Messung des Beitrags aus der Überwachung zur Steigerung des Unternehmenswerts als schwierig.²³⁵ Um auf die Qualität der internen Unternehmensüberwachung zu schließen,²³⁶ werden wie für die Abschlussprüfung Merkmale herangezogen. Diese sind in Tabelle 2.3 abgebildet.²³⁷

Rückschlüsse über die Qualität des Aufsichtsgremiums werden aus der Größe (mehr als drei Mitglieder), der Unabhängigkeit (die Anzahl an nicht geschäftsführenden Mitgliedern im einstufigen System) und der fachlichen Kompetenz (Mitglieder, die Finanz- oder Bankenexperten sind, weil sie über entsprechende berufliche Erfahrung und Expertise verfügen) gezogen. Sie erklärt sich damit aus Indikatoren für die Fähigkeit, die Autorität aber auch aus der Or-

²³⁰Vgl. Krishnan (2005), S. 650, von Werder (2003), S. 20f., Nagy (2002), S. 119. Da die folgenden Studien Zusammenhänge für das one-tier System betrachten, wird statt vom Aufsichtsrat nachfolgend vom Board gesprochen.

²³¹Yermack (1996), S. 189.

²³²Siehe hierzu Seite 39.

²³³Vgl. Byrd/Hickman (1992), S. 197.

²³⁴Vgl. Theisen (1995), S. 198.

²³⁵Vgl. Becht/Bolton/Roell (2003). Sie bezweifeln gar die Messbarkeit der Aufsichtsratsleistung mittels Kennzahlen.

²³⁶Die allgemein gehaltenen Ausführungen, die in Abschnitt 2.4.2 zur Qualität getroffen wurden, behalten in diesem Abschnitt ihre Gültigkeit. Sie werden nicht erneut ausgeführt.

²³⁷Die Tabelle folgt in ihren inhaltlichen Ausführungen DeZoort et al. (2002), S. 42. Allerdings sind die Ausführungen dort auf den Prüfungsausschuss bezogen, hier sind sie für den Aufsichtsrat verallgemeinert.

Tabelle 2.3: Merkmale von Aufsichtsratsqualität

Fähigkeit	Erfahrung, Unabhängigkeit, Integrität, Objektivität, Ausbildung
Autorität	Verantwortlichkeit, Einfluss auf Management und Abschlussprüfer
Organisation	Anzahl der Mitglieder, Experten, Vorhandensein von Ausschüssen
Sorgfalt	Motivation, Beharrlichkeit, Reputation, Haftung, Vergütung, Anzahl der Sitzungen,

Quelle: DeZoort et al. (2002), S. 42. Modifizierte Darstellung.

ganisation und der Sorgfalt des Gremiums. Beispielhaft sei für die Aufsichtsratsqualität auf die Fähigkeit der Aufsichtsratsmitglieder verwiesen, die sich analog zum Abschlussprüfer aus der Erfahrung oder Ausbildung ergibt. Die Sorgfalt kann von der Reputation, einer eventuell eintretenden persönlichen Haftung im Schadensfall, aber auch von der Vergütung der Überwachungstätigkeit bestimmt sein. Als eine wesentliche Maßnahme zur Verbesserung der Kontrolltätigkeit des Aufsichtsrats wird bereits die Einrichtung von Ausschüssen gesehen,²³⁸ die Veränderungen in der Organisation des Gremiums bedeuten. Die Fähigkeit, Autorität, Organisation und Sorgfalt tragen zur Effektivität der internen Unternehmensüberwachung bei, die mit Qualität gleichbedeutend sein kann. Eine Effektivität des Kontrollgremiums ist nach DeZoort et al. (2002) gegeben, wenn qualifizierte Mitglieder nicht nur Autorität aufweisen, sondern die Interessenvertretung für die Anteilseigner derart ausüben, dass eine zuverlässige Rechnungslegung wie auch ein funktionierendes Kontrollsystem vorliegt.²³⁹ Beispielhaft werden ferner die Vermeidung von Neudarstellungen des Jahresabschlusses, die Verhinderung der Abbestellung des Abschlussprüfers nach eingeschränktem Testat, die Vermeidung prüferseitiger Mandatsniederlegungen wie auch die Gewährung zu hoher Prüfungshonorare genannt.²⁴⁰ Auch sind seltener interne Kontrollprobleme im Unternehmen vorzufinden, wenn die Unabhängigkeit der Mitglieder hoch ist und Experten vertreten sind.²⁴¹ Dagegen findet Yermack (1996) einen inversen Zusammenhang zwischen der Größe des Boards und

²³⁸Vgl. Aurich (2006), S. 170.

²³⁹Vgl. DeZoort et al. (2002), S. 41.

²⁴⁰Vgl. Köhler (2005), S. 246, mit weiteren empirischen Nachweisen zur Effektivität.

²⁴¹Vgl. Krishnan (2005), S. 664f.

dem Unternehmenswert. Die Kommunikations- und Entschlussfähigkeit innerhalb des Boards vermögen bei einer zunehmenden Anzahl von Mitgliedern abzunehmen, das kann einer effizienten Überwachung eher hinderlich sein. Nicht unbeachtet sollte bleiben, dass die Qualität der Überwachung vom Kontrollorgan durch die vom Vorstand bereitgestellten Informationen beeinflusst werden kann.²⁴²

Empirische Studien, die zumeist amerikanischen Ursprungs sind, erklären die Effektivität der Überwachung durch die zuvor herausgearbeiteten Eigenschaften des Aufsichtsgremiums. Dabei wird unterstellt, dass externe Boardmitglieder (Outside Directors), die keine Führungsverantwortung im betrachteten Unternehmen tragen, eine höhere Unabhängigkeit gegenüber dem geschäftsführenden Manager (CEO) aufweisen, die für eine kritischere Kontrolle stehen kann. Sinngemäß wird ein positiver Zusammenhang zwischen der Unabhängigkeit des Kontrollgremiums und der Unternehmenswertentwicklung postuliert. Die empirischen Befunde sind jedoch uneinheitlich. Baysinger/Butler (1985) finden keinen Zusammenhang zwischen der Unternehmensentwicklung und dem Anteil der Outside Directors im Board,²⁴³ ähnliche Ergebnisse erzielen Hermalin/Weisbach (1991). Hermalin (2005) äußert sich ohnehin sehr kritisch zur Effektivität des Kontrollorgans. In diesem Fall ist der externen Überwachung durch den Abschlussprüfer eine noch größere Bedeutung beizumessen und ihre Funktionalität umso dringender sicherzustellen. Im Gegensatz zu den vorherigen Ergebnissen zeigen Rosenstein/Wyatt (1990), dass sich die Aufnahme zusätzlicher Outside Directors geringfügig positiv auf die Entwicklung des Aktienkurses auswirkt. Auch Deutsch (2005) verweist auf systematische Zusammenhänge zwischen der Zusammensetzung des Boards und kritischen Entscheidungen im Unternehmen,²⁴⁴ die sich z. B. in der Vergütung für den Vorstand ergeben, sofern sie das Verhältnis aus seiner erfolgsorientierten und fixen Entlohnung betreffen. Weitere Unternehmensentscheidungen beziehen sich auf die Höhe von Forschungs- und Entwicklungsaufwendungen, den Verschuldungsgrad und die Erzwingung von Vorstandswechseln. Abweichend zu den vorherigen Ergebnissen kann Klein (1998) wiederum keinen signifikanten Zusammenhang zwischen der Boardstruktur und der Unternehmenswertentwicklung bestätigen.

Im Ergebnis festzuhalten ist, dass Unternehmen, die über eine gute interne Unternehmens-

²⁴²Vgl. Hartmann (2003), S. 29.

²⁴³Vgl. Baysinger/Butler (1985), S. 119.

²⁴⁴Als solche versteht Deutsch (2005), S. 426, Entscheidungen, die potentielle Agency-Konflikte bergen.

Governance verfügen,²⁴⁵ signifikant bessere Kursentwicklungen aufweisen.²⁴⁶ Auffallend ist wiederum, dass Studien, die den Beitrag der Unternehmensverfassung (Vorstand, Aufsichtsrat) auf den Unternehmenserfolg in Europa untersuchen, schwächere oder sogar keine Zusammenhänge im Vergleich zu amerikanischen Studien finden.²⁴⁷ Auch explizit für Deutschland finden Bassen et al. (2006) nahezu keine signifikante Erklärung für den Unternehmenserfolg, wenn der Erfüllungsgrad des DCGK betrachtet wird. Lediglich für die eingehaltenen Anforderungen, die an die Rechnungslegung und den Abschlussprüfer gestellt werden, kann ein signifikant positiver Zusammenhang nachgewiesen werden.²⁴⁸

Die generelle Übertragbarkeit der vorherigen empirischen Ergebnisse auf das deutsche Corporate-Governance-System bleibt aufgrund der institutionellen Differenzen vage. In Kapitel 5 werden in der empirischen Untersuchung die Eigenschaften des Aufsichtsrats aufgegriffen, welche gemäß Tabelle 2.3 Merkmale von Qualität ausdrücken, um die Auswirkungen auf die externe Unternehmensüberwachung zu erfassen. Dies erlaubt Erkenntnisse über das Zusammenspiel des internen und externen Überwachungsgefüges. Anschließend wird in Kapitel 6 in einer modelltheoretischen Fundierung aufgezeigt, inwiefern aus der Pflichterfüllung des Aufsichtsrats ein Beitrag zur Sicherung des Unternehmenswerts resultiert. Der nächste Abschnitt hält nach, mittels welcher regulativer Veränderungen auf Verbesserungen in der Unternehmensüberwachung hingewirkt wurde.

2.6 Überblick regulativer Veränderungen für den Abschlussprüfer und den Aufsichtsrat

Durchgreifende Veränderungen in der Rechnungslegung, Abschlussprüfung und der weiteren Corporate Governance traten als Folge der Einführung des Sarbanes-Oxley Acts 2002 auf.²⁴⁹ Der zielte zwar auf die Regulierung der Finanzberichterstattung und die Kapitalmärkte in Amerika ab, hat aber zugleich Konsequenzen für die Regulierung der Rechnungs-

²⁴⁵Vgl. Dörner/Orth (2005), S. 8.

²⁴⁶Vgl. Gompers/Ishii/Metrick (2003).

²⁴⁷Vgl. de Jong et al. (2005), Bauer/Günster/Otten (2004). Zu empirischen Befunden für Deutschland siehe Drobetz/Schillhofer/Zimmermann (2004).

²⁴⁸Vgl. Bassen et al. (2006), S. 392.

²⁴⁹Siehe Congress of the United States of America (2002).

legung und Unternehmensüberwachung in Europa nach sich gezogen.²⁵⁰ Sie betreffen nach Böcking (2008) die Bereiche Rechnungslegung/Publizität, die Abschlussprüfung, den Kapitalmarkt/Enforcement und die Unternehmensverfassung.

Wie Abbildung 2.3 zeigt, hat eine Vielzahl von Reformpaketen in Deutschland auf die Abschlussprüfung und die Kontrolle durch den Aufsichtsrat eingewirkt,²⁵¹ um auf vermutlich erkannte Defizite der Überwachung zu reagieren.²⁵² Vorrangiges Ziel der Regulierung besteht daher wohl in der kontinuierliche Verbesserung der Qualität der Unternehmensüberwachung. Zunehmende regulative Anforderungen an die Durchführung der Abschlussprüfung und den Aufsichtsrat stützen zumindest diese Tendenz. Nachfolgend werden kurze Einblicke in ausgewählte Gesetzesänderungen gegeben.²⁵³

Grundlegende Veränderungen in der Abschlussprüfung gehen bereits auf die Einführung des Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) von 1998 zurück.²⁵⁴ Das KonTraG hat die Erhöhung der Transparenz von Unternehmenspublizität, eine Kodifizierung der Sorgfaltspflicht der Organe, die Stärkung der Kontrolle durch die Hauptversammlung wie auch Verbesserungen in der Qualität der Abschlussprüfung zum Inhalt gehabt. Danach wurden das Auftragsverhältnis zwischen Abschlussprüfer und Aufsichtsrat neu definiert und zugleich die Haftungsgrenzen für Abschlussprüfer erhöht.²⁵⁵ Seitdem erfolgt auch die Bestellung durch den Aufsichtsrat und nicht länger durch den Vorstand.²⁵⁶ Eine intensive Zusammenarbeit zwischen Abschlussprüfer und Aufsichtsrat wurde angeregt und hat zur Neupositionierung des Abschlussprüfers im System der Unternehmenskontrolle geführt.²⁵⁷ Seitdem ist von Unternehmen ein Risikomanagementsystem einzurichten,²⁵⁸ außerdem ist der Abschlussprüfer verpflichtet, an der Bilanzsitzung teilzunehmen.²⁵⁹ Der

²⁵⁰Einen umfangreichen Einblick zu regulativen Eingriffen und Entwicklungen in der Rechnungslegung, Abschlussprüfung und Corporate Governance in Amerika als auch Europa findet sich bei Dewing/Russell (2004).

²⁵¹Siehe auch Theisen (2008), S. 176, für eine ähnliche Zusammenfassung der zehn wichtigsten Gesetzesänderungen.

²⁵²Die Abkürzungen nicht erwähnter Gesetzesänderungen sind dem Abkürzungsverzeichnis zu entnehmen.

²⁵³Macharzina/Wolf (2008), S. 138ff., erörtern für die nachgenannten Gesetzeseinführungen Ziele, Mittel und Rechtsvorschriften aus Sicht des Einflusspotentials, dass aus Sicht von Anteilseignern über die Unternehmensführung eingeräumt wurde.

²⁵⁴Vgl. Bundesministerium der Justiz (1998).

²⁵⁵Vgl. Theisen (1999), S. 342, der eine tabellarische Übersicht zu den Kompetenz- wie auch Regelungsreichen gibt.

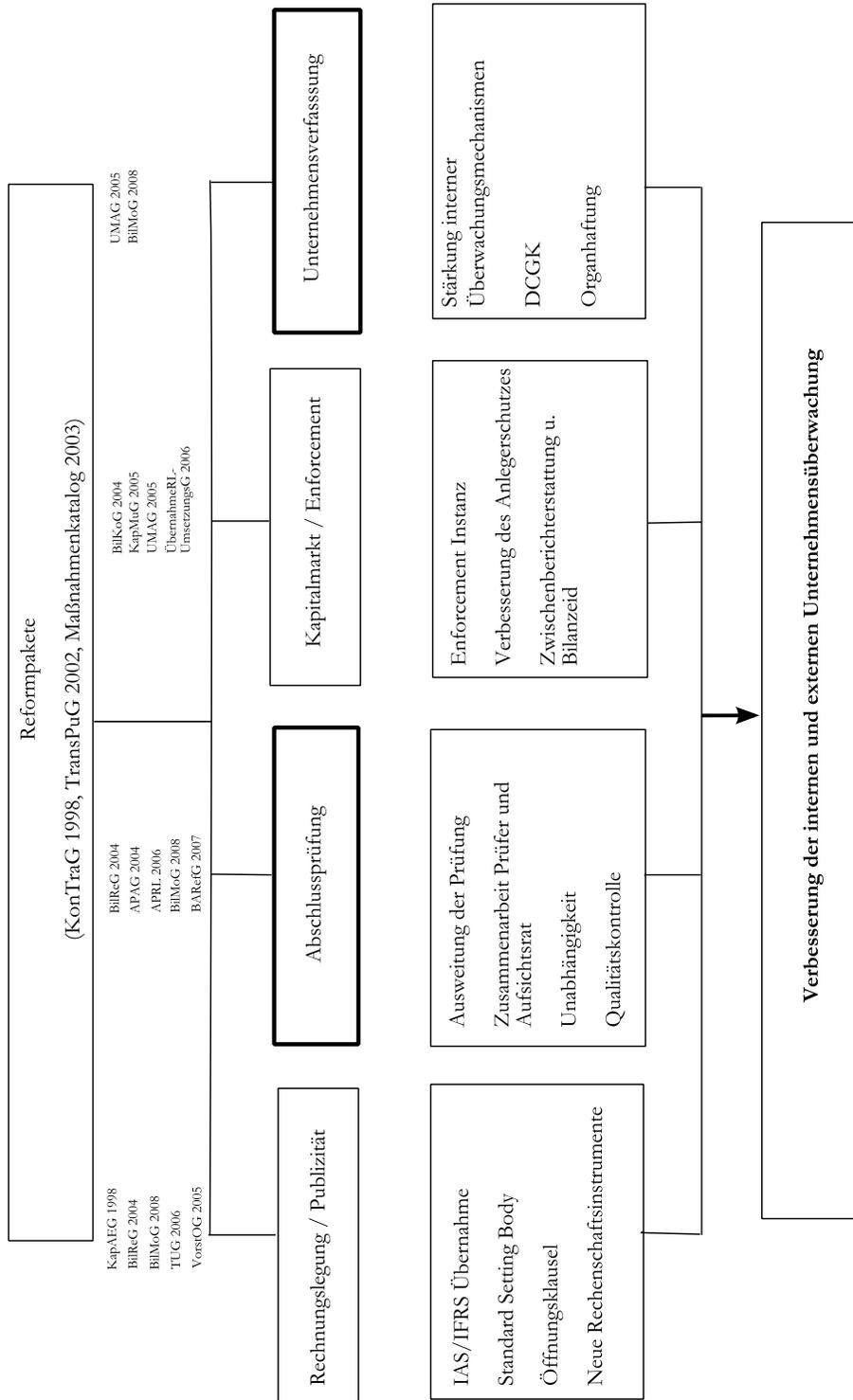
²⁵⁶Vgl. kritisch zu eingetretenen Änderungen Stürz/Harms (2005), S. 294. Für Amerika und die Änderungen durch den Sarbanes-Oxley Act vgl. Cohen/Krishnamoorthy/Wright (2008), S. 45.

²⁵⁷Vgl. Böcking/Orth (1999), S. 431f.

²⁵⁸§ 91 Abs. 2 AktG.

²⁵⁹§ 171 Abs. 1 AktG.

Abbildung 2.3: Entwicklungen in der Rechnungslegung, Abschlussprüfung und Governance,
 Quelle: Dutzi (2005), S. 55, aktualisiert nach Böcking (2008) S. 81.



Aufsichtsrat hat seither wenigstens zwei Sitzungen pro Jahr abzuhalten.²⁶⁰

Erneute Änderungen für das Aktiengesetz und das Handelsgesetzbuch ergaben sich mit dem Transparenz- und Publizitätsgesetz (TransPuG).²⁶¹ Über die Einbindung des Deutschen Corporate Governance Kodex an das Aktiengesetz hinaus resultierten veränderte Berichtspflichten vom Vorstand an den Aufsichtsrat. Durch das Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts (UMAG) ist die Durchsetzung von Schadenersatzklagen der Gesellschaft sowohl gegenüber Aufsichtsrat wie auch Vorstand erleichtert worden.²⁶² Eine Erhöhung der Transparenz aus Aktionärssicht ist durch die obligatorische, individualisierte Offenlegung der Vorstandsbezüge über das Vorstandsvergütungsoffenlegungsgesetz (VorstOG) erfolgt.²⁶³ Da der Aufsichtsrat über die Vorstandsvergütung entscheidet, kann die Information dem Aktionär helfen, Einblicke zur Angemessenheit der Vergütung zu erzielen.

Mit der Einführung des Bilanzrechtsreformgesetzes (BilReG) im Jahr 2004 wurden die Unabhängigkeitsanforderungen an die Abschlussprüfer verschärft.²⁶⁴ Die Wichtigkeit einer unabhängigen Überwachung wurde stärker in den Vordergrund gerückt.²⁶⁵ Insbesondere die Offenlegung der Honorare aus der Abschlussprüfung soll Transparenz über die wirtschaftliche Beziehung zwischen Abschlussprüfer und Unternehmen schaffen. Durch das BilReG wurde zudem die Verpflichtung für Prüfungsgesellschaften zur Teilnahme an der externen Qualitätskontrolle in den allgemeinen Voraussetzungen zur Auswahl des Abschlussprüfers in § 319 Abs. 1 HGB aufgenommen.²⁶⁶

Mittels des Abschlussprüferaufsichtsgesetzes (APAG) fand noch eine Reform der Berufsaufsicht statt, da als berufsstandsunabhängige Aufsicht die Abschlussprüferaufsichtskommission eingeführt wurde. Aus der Abschlussprüferrichtlinie (APRL) folgten weitere Mindestanforderungen, die Qualitätssicherungssysteme zur Abschlussprüfung in den Mitgliedsstaaten zu erfüllen haben.²⁶⁷ Mit der Richtlinie werden für Europa die Grundprinzipien für sämtliche die Qualität der Abschlussprüfung bestimmenden Bereiche festgelegt.

²⁶⁰§ 110 Abs. 2 AktG.

²⁶¹Vgl. Bundesministerium der Justiz (2002).

²⁶²Vgl. Bundesministerium der Justiz (2005b).

²⁶³Vgl. Bundesministerium der Justiz (2005a).

²⁶⁴Vgl. Bundesministerium der Justiz (2004b). Siehe zur Unvereinbarkeit von Prüfung und Beratung auch Quick (2006), S. 45.

²⁶⁵Vgl. Abbildung 2.3, siehe auch Windmüller/Hönsch (2003).

²⁶⁶Einen ausführlichen Einblick zu den Änderungen durch das BilReG gibt Müller (2006), S. 55f.

²⁶⁷Vgl. Kommission der Europäischen Union (2006), Artikel 29.

Das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) greift mit § 319 b Abs. 1 HGB die Unabhängigkeitsanforderung des Artikels 22 der Abschlussprüferrichtlinie auf. Um eine Gefährdung der Unabhängigkeit zu vermeiden, ist demnach von der Durchführung einer Abschlussprüfung durch die Prüfungsgesellschaft abzusehen, wenn *„zwischen ihnen oder ihrem Netzwerk und dem geprüften Unternehmen unmittelbar oder mittelbar eine finanzielle oder geschäftliche Beziehung, ein Beschäftigungsverhältnis oder eine sonstige Verbindung [...] besteht, aus der ein objektiver, verständiger und informierter Dritter den Schluss ziehen würde, dass ihre Unabhängigkeit gefährdet ist.“*²⁶⁸ Die Umsetzung dieser Unabhängigkeitsanforderung in nationales Recht hat aufgrund der Definition des Netzwerks²⁶⁹ erneut wettbewerbliche Konsequenzen für kleine und mittelständische Prüfungsgesellschaften. Denn wird international für Zwecke der Qualitätssicherung oder der Prüfung zusammengearbeitet, ist aufgrund der Kooperationstätigkeit zugleich das Vorhandensein eines Netzwerkes erfüllt. Ist infolge von Unabhängigkeitsbedenken dann die Verbindung aufzuheben, kann dies der Zusammenarbeit kleiner Prüfungsgesellschaften hinderlich sein. Dadurch wäre eine fortschreitende Oligopolisierung im Prüfungsmarkt zu erwarten.²⁷⁰

Fölsing (2009) erörtert, welche Bedeutung die Einführung des § 319 b HGB für die Prüfungspraxis nehmen kann. Er führt an, dass seitens der Bundesregierung erkannt worden sei, dass die berufsrechtliche Regulierung auf die Zusammenarbeit kleiner und mittelgroßer Prüfungsgesellschaften wirkt. Den mittelständischen Abschlussprüfern sollte aber keine Beschränkung auferlegt werden, die eine Beeinträchtigung der Konkurrenzfähigkeit gegenüber den Big-4 Gesellschaften bedeutet. Die Wettbewerbsposition der großen Big-4 wie auch der mittleren Prüfungsgesellschaften wird im nächsten Kapitel beleuchtet.

Zusammengefasst ergibt sich, dass der Gesetzgeber Defizite, die in der Unternehmensüberwachung ersichtlich geworden sind, mittels regulativen Maßnahmen angegangen ist, um auf diesem Wege Verbesserung durchzusetzen, die zur Qualität der Überwachung beitragen sollen. Dennoch sind die Auswirkungen der steigenden Qualitätsanforderungen, die mit der Regulierung gesetzt werden, auf die Wettbewerbssituation im Prüfungsmarkt womöglich nicht bedacht worden. Hier knüpfen die Analysen der nächsten beiden Kapitel ausführlich an.

²⁶⁸Kommission der Europäischen Union (2006), Artikel 22, Abs. 2.

²⁶⁹Vgl. Kommission der Europäischen Union (2006), Artikel 2, Pkt. 7.

²⁷⁰Vgl. Inwinkl/Kortebusch/Schneider (2008), S. 216.

3 Marktperspektive zur Qualität der externen Unternehmensüberwachung²⁷¹

Über die letzten Jahrzehnte haben die Big-4 Prüfungsgesellschaften ihre Marktanteile kontinuierlich erhöhen können, so dass sowohl in europäischen als auch in anglo-amerikanischen Ländern nahezu 75% aller börsennotierten Unternehmen Mandanten von Big-4 Abschlussprüfern sind. Nach dem Ausscheiden der Prüfungsgesellschaft *Arthur Andersen* überstieg der Hirschmann-Herfindahl Index²⁷² sogar um 40% den vom Justizministerium der USA vorgegebenen Richtwert zur Indikation einer Wettbewerbsgefährdung.²⁷³ Ursachen für die hohe Anbieterkonzentration sieht die American Assembly darin, dass “[m]id-tier [audit] firms have significant difficulty competing for large, multinational companies as clients, and face legitimate and artificial barriers to acquiring a larger share of the audit market.”²⁷⁴ Aus der Sicht mittelständischer Prüfungsgesellschaften bestehen die wettbewerblichen Hürden in Größenrestriktionen, die mit knappen Kapazitäten und fehlender Internationalität erklärbar sind.²⁷⁵ Außerdem rechnen Mandanten der Reputation von Abschlussprüfern bei der Auswahlentscheidung eine hohe Bedeutung bei, welche wiederum vorrangig bei den großen Big-4 Abschlussprüfern gegeben ist. Die fehlende Reputation mittelständischer Prüfungsgesellschaften stellt folglich eine erhebliche Einschränkung für den Marktzutritt dar. In der

²⁷¹Dieses Kapitel ist eine überarbeitete und erweiterte Fassung des Arbeitspapiers Simons/Zein (2007).

²⁷²Hierbei handelt es sich um ein Maß zur Konzentrationsmessung in Märkten. Eine Erklärung zum Maß nebst einer Darstellung weiterer Konzentrationsmaße findet sich bei Stefani (2006), S. 123.

²⁷³Vgl. Cox (2006), S. 272.

²⁷⁴The American Assembly (2005), S. 6.

²⁷⁵Vgl. Oxera Consulting Limited (2006), S. 59: “[M]ost mid-tier firms ... would not be particularly keen to audit just one of the largest public companies ..., since such an audit would absorb a large proportion of their resources.”

Studie von Ewert/London Economics (2006) wird zur Reputation weiterhin angemerkt, dass ihr Aufbau neben Zeit außerdem Unternehmensressourcen bedarf.²⁷⁶

Das Ergebnis der zuvor beschriebenen Situation ist daher eine Oligopolisierung der nationalen und internationalen Prüfungsmärkte. Es entstehen enge Oligopole, deren Konzentrationsraten einen Wert von 60% Prozent übersteigen.²⁷⁷ Jedoch sind die Einschätzungen zu den Konsequenzen dieser Konzentration uneinheitlich. Mit dieser Marktentwicklung einhergehend kann ein kollusives Verhalten zwischen Abschlussprüfern begünstigt werden, welches sich in Preisabsprachen bei gleichzeitiger Verringerung der angebotenen Prüfungsqualität äußert.²⁷⁸ Eine fehlende Differenzierung der im Markt befindlichen Prüfungsgesellschaften, z.B. hinsichtlich Größe, Reputation, Internationalität, kann allerdings genauso zur Folge haben, dass die Prüfungsmärkte einem Bertrand Oligopol gleichen. In dieser Marktform ist aufgrund des Konkurrenzverhaltens der Anbieter und einer kompetitiven Preissetzung die Erzielung von Gewinnen stark eingeschränkt.

Die Konsequenzen derart konzentrierter Märkte zeigten sich auf dem amerikanischen Prüfungsmarkt, als die US-Regierung im Jahr 2005 keine strafrechtliche Verfolgung von KPMG unternahm, obwohl die Prüfungsgesellschaft ihren Mandanten rechtswidrige Steuerkonzepte unterbreitet hatte.²⁷⁹ Hierin findet sich zumindest anekdotische Evidenz für die „Too-big-to-fail“-Hypothese, die das Dilemma der Regulierungsbehörden veranschaulicht: Einerseits kann eine unterlassene Sanktionierung von Fehlverhalten zu einer verminderten Prüfungsqualität führen, da der Eindruck entstehen könnte, Haftungsrisiken seien nicht existent. Andererseits könnte eine strafrechtliche Verfolgung solcher Handlungen eine Existenzgefährdung für die betroffene Prüfungsgesellschaft bedeuten. Das Ergebnis wäre eine erneut zunehmende Konzentration an Prüfungsmandanten auf die verbliebenen Anbieter, die eine Verstärkung oligopolistischer Strukturen unterstützt. Selbst ein Eingreifen durch Regulierer kann hierbei eine Minderung der Prüfungsqualität nicht ausschließen. Durch die sich verändernde Marktstruktur könnte möglicherweise der Wettbewerb abnehmen,²⁸⁰ damit aber gleichfalls der Anreiz

²⁷⁶Vgl. Ewert/London Economics (2006), S. xxviii.

²⁷⁷Vgl. Beattie/Fearnley (1994), S. 308.

²⁷⁸Vgl. Engelken (2004).

²⁷⁹Vgl. Cunningham (2006), S. 1699. Ein vergleichbares Beispiel geben Bloom/Schirm (2005), S. 22. Aufgrund der Verletzung von Unabhängigkeitsanforderungen wurde Ernst & Young (EY) 2004 von der Securities and Exchange Commission angeklagt. Als Strafe wurde EY die Annahme von Prüfungen neuer Mandanten für einen Zeitraum von sechs Monaten untersagt. Das kurze Zeitfenster der Suspendierung war möglicherweise mit dem andernfalls zu begrenzten Angebot an Prüfungsdienstleistern erklärbar.

²⁸⁰Vgl. Cunningham (2005), S. 6.

für ein Angebot hochqualitativer Abschlussprüfungen. Aus diesen Gründen heraus erwägen die Regulierungsbehörden seit geraumer Zeit, mittelständischen Prüfungsgesellschaften die Möglichkeit zur Prüfung internationaler Mandanten zu eröffnen. Hiermit ist die Hoffnung verbunden, die zuvor genannten Probleme perspektivisch zu lösen. Zugleich würde eine zunehmende Anzahl an Anbietern im Prüfungsmarkt den Mandanten mehr Freiräume bei der Auswahl eines Abschlussprüfers gewähren.

Vermutlich um an Wettbewerbsfähigkeit zu gewinnen und die Lücke zu den großen Prüfungsgesellschaften zu schließen,²⁸¹ strebten einige der mittleren Prüfungsgesellschaften kürzlich Fusionen an. In England führte der Zusammenschluss zwischen *Grant Thornton* und *Robson Rhodes* zur Bildung der fünftgrößten Prüfungsgesellschaft, die in ihrer Größe jetzt vergleichbar ist zu *BDO Stoy Hayward*.²⁸² Hingegen scheiterten in Kanada Fusionsbestrebungen zwischen *Grant Thornton* und *BDO*.²⁸³ Dennoch bleiben Zweifel, ob Mergers & Akquisitions-Aktivitäten geeignete Maßnahmen darstellen, die wettbewerblichen Nachteile aufzuheben. Insbesondere aus der Sicht von international agierenden Mandanten ist fraglich, ob die Qualität der Prüfung, die von einem internationalen reputierten Big-4 Prüfer angeboten wird, schon aufgrund von notwendigen Koordinationsaktivitäten über eine Gruppe kleinerer, vorwiegend regional agierender Prüfungsgesellschaften erreicht werden kann. Zwar vermögen diese unter Umständen noch das gleiche Prüfungsniveau zu erzielen, aber aufgrund der erforderlichen Koordination kann die Prüfungsdurchführung kaum zu gleichen Kosten erfolgen.²⁸⁴ Wird die Abschlussprüfung außerdem als „*commodity*“²⁸⁵ gesehen, geht hiermit eine Homogenisierung der Dienstleistung Abschlussprüfung einher. Wenn den Testaten eine annähernd gleiche Qualität zugerechnet wird,²⁸⁶ kann der Wettbewerb nicht mehr über die Qualität, sondern nur über den Preis stattfinden.²⁸⁷ Nehmen bei der Vertragsanbahnung die zu zahlenden Honorare einen höheren Stellenwert ein als die mit der Prüfung verbundene Qualität, mag sich die Vermutung als berechtigt herausstellen.²⁸⁸ Zumindest findet dieses Phänomen seine Entsprechung in der Beobachtung, dass Prüfungsaufträge zuweilen in Ausschreibungs-

²⁸¹Vgl. Tonge/Wootton (1991), S. 157, die diese Begründung bereits für die Konzentrationsprozesse unter den ehemals Big-8 Gesellschaften anführen.

²⁸²Vgl. Jetuah (2007).

²⁸³Vgl. Reuters (2007).

²⁸⁴Vgl. Benston (1985), S. 47.

²⁸⁵Darunter versteht Ballwieser (1997), S. 235, eine beliebig erstell- und handelbare Ware.

²⁸⁶In Abschnitt 3.2 ist gezeigt, dass dies nicht der Fall ist.

²⁸⁷Vgl. Kitschler (2005), S. 38 sowie Grünbuch (1996), RdNr. 4.10.

²⁸⁸Vgl. Jensen/Payne (2005), S. 28.

verfahren vergeben werden. Nur der Anbieter niedrigster Preise gewinnt das Mandat, wobei die Qualität sinkt. Der Preisdruck kann für die Prüfungsqualität zur Folge haben, dass vom Abschlussprüfer z. B. weniger Prüfungsbeweise eingeholt werden, um die Kosten zu verringern.²⁸⁹

Mittlerweile deutet sich ein gegenläufiger Trend bei der Einwerbung von Prüfungsleistungen an. Denn einige börsennotierte Unternehmen relativieren die Bedeutung der Preissetzung in ihrer Entscheidung für den Abschlussprüfer. Danach ist die Entscheidung zunehmend von der Qualität getrieben, die der Abschlussprüfer anbietet.²⁹⁰

Fokussieren Prüfungsgesellschaften stärker auf die Möglichkeiten zur Erzielung von Wettbewerbsvorteilen, die auf qualitativen Merkmalen der angebotenen Dienstleistung basieren, wird damit der Versuch unternommen, sich dem preislichen Wettbewerb zu entziehen. Gelingt es den Prüfungsfirmen sich in ihrer Qualität zu differenzieren,²⁹¹ wirkt sich dies auf die durchsetzbaren Gebühren aus.²⁹² In kompetitiven Märkten ist es sogar möglich, den Preis selbst als Qualitätssignal einzusetzen, insbesondere wenn Informationsasymmetrien zwischen Anbieter und Abnehmer über ein Produkt oder eine Leistung bestehen.²⁹³ Auch durch zunehmende Anforderungen an die Rechnungslegung und ihre Prüfung ist den Prüfungsgesellschaften eine Wettbewerbsstrategie über die Qualität eingeräumt worden. Aufgrund ihrer Größe, den vorhandenen Kapazitäten und internationalen Netzwerken können die Big-4 Prüfungsverbände flexibler auf die Komplexität reagieren und den regulativen Ansprüchen eher gerecht werden.²⁹⁴ Damit resultieren erneut Schwierigkeiten für die kleineren Anbieter, die versuchen, sich im Markt zu etablieren.²⁹⁵

Für die beschriebene Problematik wird als Ziel des Kapitels 3 formuliert, die Differenzierungsstrategie der Prüfungsanbieter zu hinterfragen, um sowohl eine theoretische Fundierung zur Marktstruktur als auch zum Wettbewerbsverhalten der Abschlussprüfer im Prüfungsmarkt zu geben. Die beiden Kernfragen lauten:

²⁸⁹Vgl. Bandyopadhyay/Kao (2004), S. 539.

²⁹⁰Vgl. Grant (2006).

²⁹¹Francis (2004), S. 352, stellt fest: „*An important development in audit quality research is based on the premise that 'differences' in audit quality exist and can be inferred by comparing different groups or classes of auditors.*“

²⁹²Vgl. Balachandran/Simon (1993), S. 341.

²⁹³Vgl. Simó (2003). Separierende Gleichgewichte zwischen Anbietern verschiedener Qualitätsstufen sind über die Preisgestaltung realisierbar.

²⁹⁴Vgl. Read/Rama/Raghuandan (2004), S. 245, die beispielhaft die Registrierung beim Public Company Accounting Oversight Board nennen.

²⁹⁵Vgl. Kitschler (2005), S. 41.

1. Welchen Einfluss haben die mittelständischen Prüfungsgesellschaften auf den Wettbewerb im Prüfungsmarkt?
2. Wie beeinflusst die Marktsegmentierung die Honorarsetzung und die Prüfungsqualität?

Die Analyse fokussiert zu diesem Zweck auf die strategische Entscheidung von Prüfungsgesellschaften über ihre angebotene Qualität an Prüfungen, die aus der Positionierung im Prüfungsmarkt folgt.²⁹⁶ Letztere bestimmt sich endogen aus der wettbewerblichen Interaktion zwischen den Prüfungsanbietern. Die Modellierung folgt zu diesem Zweck einer linearen Wettbewerbsdarstellung nach Hotelling (1929). Erstens kann mit dieser Modellierungsstruktur eine strategische Produktdifferenzierung abgebildet werden. Zweitens erzielen die Prüfungsgesellschaften im Gleichgewicht keine Verluste. Dadurch kann eine reale Beschreibung der Geschäftstätigkeit von Prüfungsgesellschaften vorgenommen werden, die zugleich die oft getroffene Annahme von Nullgewinnen bei vollständigem Wettbewerb relativiert.²⁹⁷ Die Modellierung zeigt auf, wie sich für die angebotene Prüfungsqualität die durchsetzbaren Preise und Kosten der Abschlussprüfung ergeben. Drittens kann mittels der Modellierung sowie der ihr zu Grunde liegenden Annahmen eine Erklärung für die Angebots- und Nachfrageperspektive in der Prüfer-Mandanten-Beziehung gefunden werden. Weiterhin erlaubt diese Form der Modellierung, dass die Wettbewerbssituation mittelständischer Prüfungsgesellschaften diskutiert werden kann. Die ökonomischen Konsequenzen und die Auswirkungen auf die Prüfungsqualität, die ein Marktaustritt mittlerer Prüfungsgesellschaften hervorrufen würde, können auf diese Weise modelltheoretisch antizipiert werden. In der Praxis deutet sich der Rückzug mittelgroßer Prüfungsgesellschaften in Mandatsverlusten, prüferseitigen Niederlegungen von Aufträgen oder dem Unternehmensanschluss zu den Big-4 Gesellschaften an.²⁹⁸

²⁹⁶Zum Einfluss des Wettbewerbsdrucks auf die angebotene Qualität vgl. Bierstaker/Houston/Wright (2006), S. 2. Mit der Positionierung bestimmen sich in räumlichen Wettbewerbsmodellen die Eigenschaftsausprägungen der angebotenen Dienstleistung, vgl. Roth (1999), S. 243.

²⁹⁷Vgl. diesbezüglich Behn et al. (1999), S. 587, sowie DeAngelo (1981a), S. 119.

²⁹⁸Vgl. Lennox (2009). Beispielhaft kann die Verteilung der Prüfungsmandate im DAX 30 in Deutschland angeführt werden. Keine der Prüfungsgesellschaften, die als mittelständisch gelten, führen einen Prüfungsauftrag bei den nach der Marktkapitalisierung größten Unternehmen aus. Selbst im MDAX zeichnet sich ein vergleichbares Bild zur Dominanz der Big-4 Abschlussprüfer ab.

3.1 Angebotsperspektive des Marktes für Abschlussprüfungen

Abschlussprüfer werden als *“gatekeepers of the public securities markets”*²⁹⁹ verstanden. Aus dieser Sichtweise heraus ist nachvollziehbar, dass die Entwicklung von Prüfungsstandards mit großem Aufwand verfolgt wird, um für alle Unternehmensbeteiligte den Wert aus Abschlussprüfungen zu sichern.³⁰⁰ Zugleich wird mittels regulativer Eingriffe angestrebt, die Entstehung eines *„oligopolistic gatekeeper“*³⁰¹ im Markt für Abschlussprüfungen zu verhindern, so dass keine adversen Effekte auf den Wettbewerb und die Qualität eintreten. Schon in der allgemeinen ökonomischen Theorie gestaltet sich eine definitorische Abgrenzung für den Begriff Markt recht schwierig.³⁰² Auf den Prüfungskontext bezogen hat die Definition des Marktes von Yardley et al. (1992) eine Differenzierung von Prüfer- und Mandanteneigenschaften einzubeziehen, die eine Unterteilung in Marktsegmente bewirken.³⁰³ Gaver/Gaver (1995) verweisen in einem ähnlichen Zusammenhang darauf, dass eine Analyse von Prüfungsgebühren und Qualität die Nachfragesicht nicht ausblenden kann. Durch Angebot und Nachfrage resultiert endogen die Prüfungsgebühr, die von den Eigenschaften des Produktes Prüfung und den Merkmalen des Mandanten abhängig ist.³⁰⁴

Die nachfolgenden Darlegungen zum Prüfungsmarkt sind an einer Angebots- und Nachfrageperspektive ausgerichtet. Angebotsseitig kann erstens eine Makroperspektive eingeführt werden, welche die Konzentration im Prüfungsmarkt behandelt. Zweitens findet eine Beschreibung des Marktes aus einer Mikroperspektive statt, welche die Differenzierungsstrategien der Spezialisierung und der Segmentierung beinhaltet. Nachfrageseitig sind aus Sicht des Mandanten wesentliche Gründe für die Auswahl eines bestimmten Abschlussprüfertyp genannt. Eine Zusammenfassung der unterscheidbaren Marktperspektiven zeigt Abbildung 3.1.³⁰⁵

²⁹⁹Ghosh/Moon (2005), S. 588.

³⁰⁰Vgl. Willekens/Simunic (2007), S. 217. Siehe auch die Abschnitte 2.2 und 2.4.1

³⁰¹Vgl. Cox (2006).

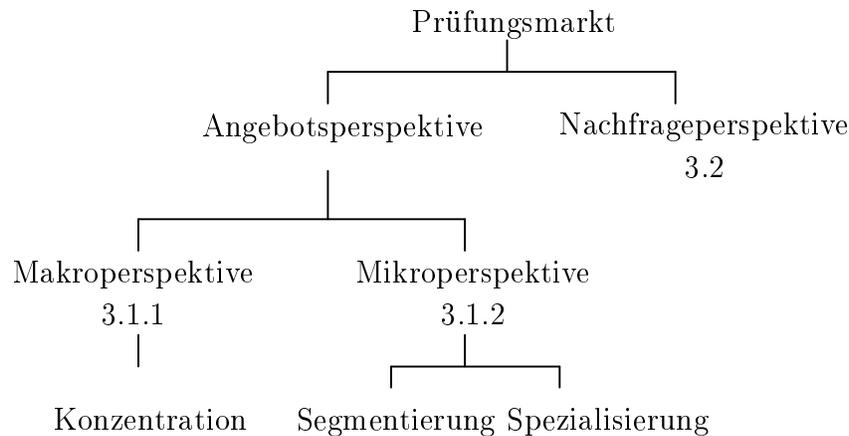
³⁰²Vgl. Tirole (2003), S. 12.

³⁰³Vgl. Yardley et al. (1992), S. 173.

³⁰⁴Vgl. Gaver/Gaver (1995), S. 62.

³⁰⁵Die Nummerierung bezieht sich auf den Abschnitt im vorliegenden Kapitel.

Abbildung 3.1: Perspektiven zum Prüfungsmarkt



3.1.1 Makroperspektive

In den 80er und 90er Jahren fanden sich in empirischen Arbeiten Hinweise für das Vorliegen kompetitiver Prüfungsmärkte.³⁰⁶ Zur gleichen Zeit war die Marktstruktur durch die sogenannten Big-8 Prüfungsgesellschaften geprägt. Durch die Zusammenschlüsse von *Arthur Young* mit *Ernst & Whinney* sowie *Deloitte, Haskins & Sells* mit *Touche Ross* im Jahr 1989 entstanden aus den ehemals Big-8 die Big-6 Prüfungsgesellschaften. Im Jahr 1998 führte die Fusion zwischen *Pricewaterhouse* und *Coopers & Lybrand* zu *PwC* und den Big-5, die sich nach dem Ausscheiden von Arthur Andersen auf die Big-4 reduzierten. Dieser Konzentrationsprozess ist in Abbildung 3.2 gezeigt. DeFond/Wong/Li (2000), Buijink/Maijoor/Meuwissen (1998) sowie Pearson/Trompeter (1994) stellen somit zu Recht eine fortschreitende Konzentration im Prüfungsmarkt fest. Ursächlich für die Konzentration ist zusätzlich zum Wettbewerb die zunehmende Komplexität von Prüfungsaufträgen.³⁰⁷ Steigende Anforderungen an die Prüfung sind zugleich mit der fortschreitenden Regulierungsintensität zu begründen.³⁰⁸ Ferner sind kleine Prüfungsgesellschaften wohl nicht in der Lage, die Prüfung großer Mandanten in Umfang, Anspruch und Zeit adäquat erfüllen zu können.

Tabelle 3.1 vermittelt einen Überblick zu Konzentrationsraten, die auf Prüfungsmärkten im europäischen, amerikanischen und asiatischen Raum ermittelt wurden.³⁰⁹ Aufgeführt sind für die jeweilige Studie in der Tabelle die Konzentrationsrate, die Bemessungsgrundlage für ihre Berechnung, das Erhebungsjahr der Daten sowie das verwendete Konzentrationsmaß.

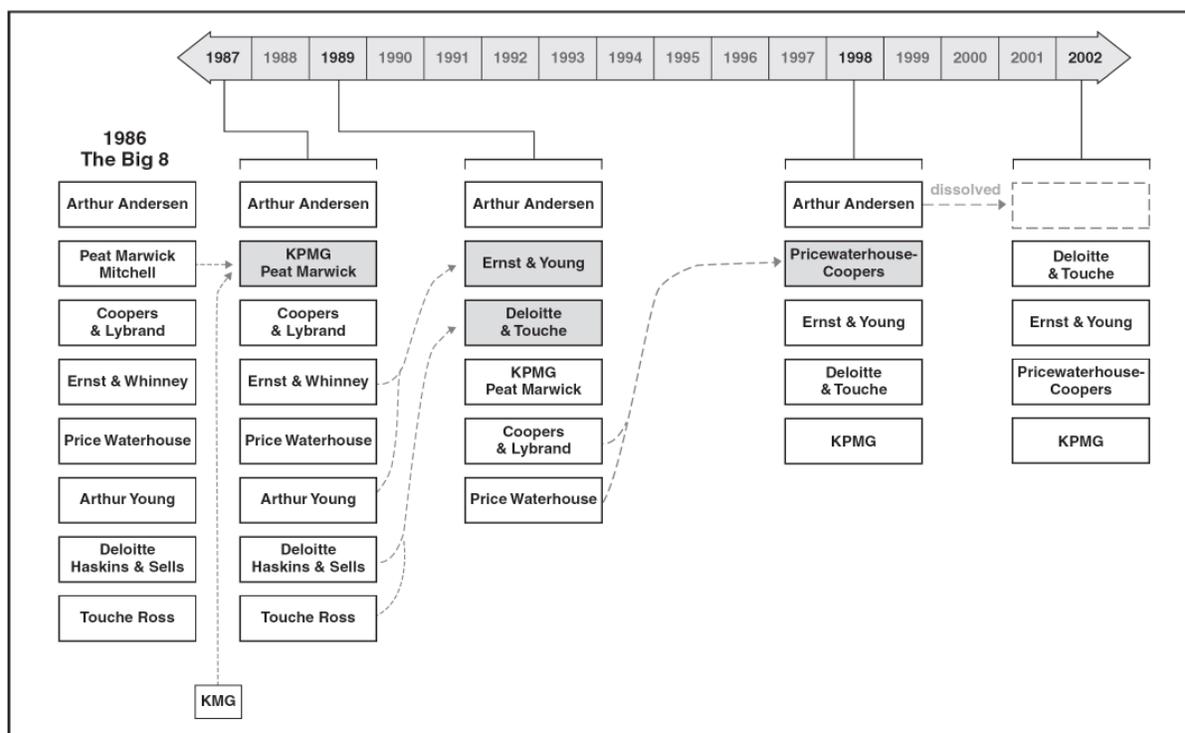
³⁰⁶Vgl. Maher et al. (1992), Francis (1984).

³⁰⁷Vgl. DeFond/Wong/Li (2000), S. 289f., Marten/Schultze (1998), S. 365.

³⁰⁸Zu den Auswirkungen auf die Prüfungsgebühren siehe Taylor/Simon (1999).

³⁰⁹Konzentrationsraten für Europa sind im Anhang A.1 gegeben.

Abbildung 3.2: Fusionen der Prüfungsgesellschaften, Quelle: General Accounting Office (2003a), S. 11.



Sources: Interviews with Big 4 and Public Accounting Report, 1986-2002.

Die Konzentrationsrate, CR_l , mit $l = 3, 4, 5, 6, 8$, zeigt die Anzahl einbezogener Prüfungsgesellschaften sowie den auf sie entfallenden Marktanteil an. Die Berechnung der Konzentrationsrate basiert entweder auf den Prüfungsgebühren (AF), der Bilanzsumme (TA), den Umsätzen (REV) oder der Anzahl (#) Mandanten bzw. dem Marktanteil. Die Ergebnisse offenbaren, dass die Konzentration in vielen Ländern eine Quote von 75% übertrifft. Die Marktbeherrschung durch die vier jeweils größten Prüfungsgesellschaften (CR_4) ist sehr deutlich zu erkennen.³¹⁰ Ein Vergleich der Konzentrationsraten über die Studien bzw. dem betrachteten Land und Prüfungsmarkt ist allerdings nur eingeschränkt möglich, da die Bemessungsgrundlage für die Ermittlung (AF, TA oder die Anzahl Mandate) unterschiedlich ausfällt. Wie Stefani (2006) zeigt, kann es bei der Verwendung der Anzahl Mandate oder einer transformierten Größe der Bilanzsumme anstatt von Prüfungsgebühren sogar zu einer Unterschätzung der Konzentration kommen. Für den genannten Wert ist demnach nicht ausgeschlossen, dass die tatsächliche Konzentration noch höher ausfällt.

³¹⁰Trotz der hohen Konzentration sieht die EU Commission (1999), Randnummer 112-113, keine Anzeichen, dass die eingeschränkte Auswahl an Abschlussprüfern für die Mandanten nachteilig sein kann.

Tabelle 3.1: Konzentrationsstudien

	Land	Marktanteil	Jahr (Erhebung)	Konzentrationsmaß	
Weets/Jegers (1997)	BEL	61.0%	1994	TA	CR_4
Willekens/Achmadi (2003)	BEL	46.5%	2003	# Mandanten	CR_6
DeFond/Wong/Li (2000)	CHN	52.0%	1996	TA	CR_4
Christiansen/Loft (1992)	DEN	71%	1990	REV	CR_4
Piot/Janin (2007)	FRA	56.7%	2003	MS	CR_4
Piot (2001)	FRA	55.8%	1997	# Mandanten	CR_6
Ashbaugh/Warfield (2003)	GER	72.3%	1997	Client Sales	CR_2
Bigus/Zimmermann (2008)	GER	96.0%	2005	AF	CR_6
Lenz/Ostrowski (1999)	GER	94.3%	1996	TA	CR_6
Marten/Schultze (1998)	GER	76.9%	1994	REV	CR_4
DeFond/Francis/Wong (2000)	HKG	75.4%	1992	AF	CR_3
Lee (1996)	HKG	88.4%	1990	AF	CR_6
Baskerville/Hay (2006)	NZL	88.5%	1994	AF	CR_4
Stefani (2006)	SUI	98.9%	2002	AF	CR_4
Beattie/Goodacre/Fearnley (2003)	UK	97.8%	2002	AF	CR_4
McMeeking (2007)	UK	85%	2002	# Mandanten	CR_4
Oxera Consulting Limited (2006)	UK	99 %	2004	AF	CR_4
Pong/Burnett (2006)	UK	95.2%	2001	AF	CR_5
Thavapalan/Moroney/Simnett (2002)	UK	79.1%	1998	AF	CR_4
Danos/Eichenseher (1986)	USA	88.6%	1980	REV	CR_8
Doogar/Easley (1998)	USA	85.1%	1995	TA	CR_6
Tonge/Wootton (1991)	USA	62.6%	1989	REV	CR_4
Buijink/Maijoor/Meuwissen (1998)	GER, NED	16%, 52%	1994	MS	CR_4
Choi/Zéghal (1999)	FRA, SWE, USA	43.9%, 76.5%, 67.0%	1991	AF	CR_4
Narasimhan/Chung (1998)	CAN, UK	75.8%, 92.9%,	1994	TA	CR_4
	HKG, SIN	88.9%, 93.6%	1994	TA	CR_4
Fan/Wong (2005)	ASIAN	60.6% – 91.9%	1996	# Mandanten	CR_5
Ballas/Fafaliou (2008)	EU-15	62.0 / 70.6 ³¹¹	2002/2004	# Mandanten	CR_4

³¹¹Vor bzw. nach dem Zusammenbruch von Arthur Andersen.

Den Zusammenhang zwischen der im Markt feststellbaren Konzentration und der Höhe der Prüfungsgebühr greifen in der empirischen Prüfungsforschung zwei konkurrierende Hypothesen auf.³¹² Gemäß der 'market power'-Hypothese steigen mit zunehmenden Marktanteilen die Prüfungsgebühren, während die 'competition'-Hypothese mit größeren Marktanteilen sinkende Prüfungsgebühren voraussagt. Bislang ist für keine der beiden Hypothesen eine eindeutige empirische Evidenz erbracht. Zudem ist die Wettbewerbsintensität nicht aus Konzentrationsmaßen erschließbar, da lediglich eine statische Beschreibung des Prüfungsmarkts vorliegt.³¹³

3.1.2 Mikroperspektive

Die Makroperspektive des vorherigen Abschnitts hat Faktoren aufgezeigt, welche die Marktstruktur betreffen,³¹⁴ die aber nicht einer unmittelbaren Einflussnahme durch den Abschlussprüfer unterliegen. In diesem Abschnitt zur Mikroperspektive werden die Differenzierungsstrategien der Spezialisierung und der Segmentierung dargelegt. Derartige Differenzierungsstrategien werden eingesetzt, um Wettbewerbsvorteile zu erzielen.³¹⁵ Dadurch können gewinnmindernde oder zu Verlusten führende Preissetzungen abgefangen werden, um sich dem Wettbewerbsdruck am Prüfungsmarkt zu entziehen.³¹⁶

In Abbildung 3.3 sind die Strategien der Spezialisierung und der Segmentierung illustriert, da sie sich in eine räumliche Modellierung übertragen lassen. Hierbei ist zunächst anzunehmen, dass die gesamte Kreisfläche die im Markt vorhandene Anzahl an Prüfungsmandanten beschreibt. Da lediglich Pflichtprüfungen betrachtet sind, ist die Größe des Marktes als bekannt gegeben. Die eingezeichneten Kreise geben die Qualitätsstufen der angebotenen Prüfungen an. Vom Kreismittelpunkt aus nach außen nimmt die von den Mandanten entsprechend ihrer räumlichen Anordnung nachgefragte Qualität von Prüfung ab. In der Veranschaulichung erfolgt Segmentierung demnach entlang des Radius. Spezialisierung zeichnet sich auf dem Kreisumfang ab, der eingezeichnete Sektor steht beispielhaft für ein Industriesegment. Beide Differenzierungsstrategien sind in der realen Beschreibung der Prüfungsanbieter vorfindbar.

³¹²Vgl. Willekens/Achmadi (2003), S. 443.

³¹³Vgl. auch die Wettbewerbsstudie zur Konzentration und zum Wettbewerb des General Accounting Office (2003a). Hier bleibt als Ergebnis der Studie offen, wie beide auf die Prüfungsqualität wirken.

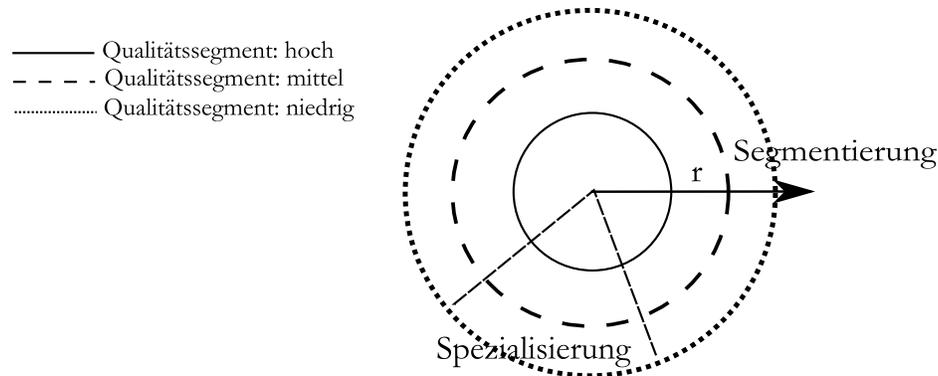
³¹⁴Ballas/Fafaliou (2008), S. 487, definieren Marktstruktur folgendermaßen: „*Market structure describes the characteristics and composition of markets and industry in the economy. It refers to the number and size distribution of firms in the market and the ease into (and exit from) the market.*“.

³¹⁵Vgl. Marten/Schmöller (1999), S. 174.

³¹⁶Zur Wettbewerbssituation auf dem deutschen Prüfungsmarkt vgl. Naumann (2008), S. 101, für Amerika siehe z. B. Zeff (2003), S. 271.

Die Segmentierung zielt auf eine Unterscheidbarkeit der Prüfungsgesellschaften gemäß ihrer Größe in Big-4, mittlere und kleine Prüfungsgesellschaften. Segmentierung betrachtet Qualitätsunterschiede über die Größe der Prüfungsanbieter. Hingegen findet sich die Spezialisierung in der Ausrichtung des Prüfungsangebots auf spezielle Industriezweige. Daher beschreibt Spezialisierung die Differenzierung innerhalb der gleichen Größenklassifizierung.³¹⁷ Sie ist für alle Qualitätsstufen vorzufinden.

Abbildung 3.3: Spezialisierung und Segmentierung - eine Veranschaulichung



3.1.2.1 Spezialisierung

Abschlussprüfer realisieren aus ihrer Spezialisierung auf bestimmte Industriezweige beim Angebot von Prüfungsdienstleistungen Vorteile,³¹⁸ da sie Skaleneffekte wie auch Lerneffekte realisieren.³¹⁹ Die Anerkennung und Etablierung als Experte ermöglicht die Bedienung einer in ihren Eigenschaften überwiegend homogenen Gruppe von Mandanten. Mit jedem zusätzlichen Mandanten in der Branche können industriespezifische Fixkosten auf mehr Objekte verteilt werden. Spezialisierung kann beim Abschlussprüfer weiterhin die Fähigkeit verbessern, Risiken genauer abzuschätzen,³²⁰ wodurch die Qualität der Prüfung und der Rechnungslegung zunehmen.³²¹ Denn spezialisierten Prüfern kann es leichter fallen, die korrekte Informationsverarbeitung bei fehlerhaften oder unvollständigen Sachverhalten und Zusammenhängen vorzunehmen.³²² Auch die Erzielung eines Gebührenpremiums kann das Ergebnis

³¹⁷Vgl. Gramling/Stone (2001), S. 2.

³¹⁸Vgl. Mayhew/Wilkins (2003), S. 34.

³¹⁹Vgl. Cairney/Young (2006), S. 51.

³²⁰Vgl. Taylor (2000), S. 698f.

³²¹Vgl. Balsam/Krishnan/Yang (2003), S. 83.

³²²Vgl. Hammersley (2006).

von Spezialisierungsentscheidungen der Prüfungsgesellschaften sein.³²³ Für einige Branchen-
zweige ist in den USA und in Deutschland bereits zu verzeichnen, dass diese lediglich von
ein bis zwei Prüfungsgesellschaften bedient werden, so dass diese Märkte als Monopole oder
Duopole vorliegen.³²⁴

Wie aber kann die Spezialisierung überhaupt gemessen werden? Ähnlich zum Bestreben einer
Messung von Prüfungsqualität kann nur eine indirekte Erfassung vorgenommen werden. Die
Bestimmung von Spezialisierung folgt im Wesentlichen zwei Ansätzen.³²⁵ Das erste Maß,
SPEC, setzt die Prüfungshonorare, AF , die eine Prüfungsgesellschaft $o, o = 1, 2, 3, \dots, \bar{O}$, in
einem Industriezweig $k, k = 1, 2, \dots, \bar{K}$, bei den Mandaten $c, c = 1, 2, \dots, \bar{C}$, erwirtschaftet, ins
Verhältnis zu den erzielten Erträgen aus allen Mandaten. Im Sinne eines Portfolioansatzes
folgt:

$$SPEC_{ko} = \frac{\sum_{c=1}^{\bar{C}_{ko}} AF_{cko}}{\sum_{c=1}^{\bar{C}_{ko}} \sum_{k=1}^{\bar{K}} AF_{cko}} \quad (3.1)$$

Dabei steht \bar{C}_{ko} für die Anzahl Mandate, die Prüfer o in der Industrie k prüft. Die vorherige
Gleichung ermittelt danach, welchen Anteil der Honorare die Prüfungsgesellschaft in der
betrachteten Branche erzielt, wenn alle von ihm bedienten Industriezweige als Basis gewählt
werden.

Das zweite Maß für die Spezialisierung, *ACR*, berechnet, wie hoch die von Prüfungsgesellschaft
 o in der Industrie k erzielte Gebühr unter Berücksichtigung der insgesamt in der Industrie er-
zielbaren Gebühren ist.

$$ACR_{ko} = \frac{\sum_{c=1}^{\bar{C}_{ko}} AF_{cko}}{\sum_{c=1}^{\bar{C}_{ko}} \sum_{o=1}^{\bar{O}_k} AF_{cko}} \quad (3.2)$$

Hierzu werden im Nenner die Gebühren der Mitbewerber im Industriefeld einbezogen. In
der Interpretation der berechneten Größe werden Marktanteile, die 30% übersteigen, als
Maßstab für ein Dasein als Spezialist gewählt.³²⁶ Die Spezialisierung im zweiten Maß ist
marktspezifisch zu sehen, da die Anteile der Mitbewerber einfließen. Hingegen ist das erste
Maß prüferspezifisch zu verstehen, denn die Bedeutung der einzelnen Industrie zum Gesamt-

³²³Vgl. Ferguson/Stokes (2002), S. 96, Craswell/Francis/Taylor (1995), S. 309-311.

³²⁴Vgl. Cox (2006), S. 272. Beispielsweise findet sich für Amerika, dass *PwC* 76.4% der Unternehmen in der
Petroleum- und Kohleindustrie, während *KPMG* gemessen an der Bilanzsumme nahezu 60% der Unter-
nehmen prüft, die dem Kreditwesen zurechenbar sind. Auch *E&Y* bedient gemessen an der Bilanzsumme
60.7% der Unternehmen in der Bauwirtschaft. Nachweise für die Dominanz der Prüfungsgesellschaften
abhängig vom Industriezweig finden sich für Deutschland bei Zimmermann (2008).

³²⁵Vgl. Kwon (1996), S. 60. Hier wird die Berechnung der Spezialisierung auf Basis der Bilanzsumme vorge-
nommen.

³²⁶Vgl. Knechel/Naiker/Pacheco (2007), S. 23.

portfolio des Abschlussprüfers ist von Interesse.

Aus der Sicht von Anteilseignern ergeben sich Vorteile aus einer Bestellung spezialisierter Abschlussprüfer. Es kommt zu Kurssteigerungen oder abnormalen Renditen, wenn den Kapitalmarktteilnehmern Prüferwechsel von nicht spezialisierten zu spezialisierten Prüfern bekannt werden. Diese Beobachtung tritt ein, trotz der Erfordernis höhere Prüfungsgebühren zu zahlen.³²⁷ Infolge von Spezialisierungen kommt es seltener zu nicht aufeinander abgestimmten Vertragsbeziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant. Prüferseitige Mandatsniederlegung finden kaum statt.³²⁸

Die Notwendigkeit zur Spezialisierung ist seitens der Prüfungsgesellschaften in einer wettbewerblichen Abgrenzung vom Mitbewerber begründet. Die Differenzierung, die sich an den Mandanteneigenschaften ausrichtet, um kundenindividuelle Nachfragen gezielter bedienen zu können, ist im Ergebnis sowohl aus Prüfer- als auch aus Mandantensicht positiv zu werten. Allerdings ist der Sichtweise von Abschlussprüfern zu entnehmen, dass *„industry specialization is not the only way in which auditors differentiate themselves from competitors and may not be the most important differentiation mechanism“*.³²⁹ Eine weitere Form der Differenzierung betrifft die Größe von Prüfungsgesellschaften, wie der folgende Abschnitt zur Segmentierung bestätigt.

3.1.2.2 Segmentierung

Für gewöhnlich wird eine Kategorisierung der Abschlussprüfer in Big-X, national und lokal/regional vorgenommen, wobei die Qualität mit der Größe zusammenhängt, wie die Aussage von Francis/Maydew/Sparks (1999) andeutet:

*„There is anecdotal evidence of three general levels of auditor quality rather than two: the international Big 6 firms, a second tier of national accounting firms, and a third tier comprising local and regional firms.“*³³⁰

In ähnlicher Weise konstatiert Piot (2001):

³²⁷Vgl. Knechel/Naiker/Pacheco (2007), S. 35.

³²⁸Vgl. Cenker/Nagy (2008), S. 283f.

³²⁹Mayhew/Wilkins (2003), S. 36.

³³⁰Francis/Maydew/Sparks (1999), S. 31.

„Audit quality is proxied with a triple distinction of auditors: Big Six, national Majors and Local audit firms.“³³¹

Eine derartige Unterscheidung der Anbieter von Prüfungsleistungen in bis zu drei Qualitätsausprägungen ist sowohl für anglo-amerikanische als auch für kontinental-europäische Länder recht gängig.³³² Segmentierung als Differenzierungsstrategie der Prüfungsgesellschaften orientiert sich an der angebotenen Qualität. Diese wird in den Merkmalen Größe, Internationalität und Reputation gesehen, wonach die Qualität als Vektor von Eigenschaften vorliegt. Die Dienstleistung Abschlussprüfung wird demnach von differenzierten Abschlussprüfern angeboten,³³³ hiermit verbunden ist die Möglichkeit der Preisdifferenzierung. Für die Abschlussprüfer entstehen dadurch Freiräume, die Preise der Abschlussprüfung partiell autonom zu gestalten, da das Gut durch die Differenzierung nur eingeschränkt substituierbar ist.³³⁴

Folgendes deutet darauf hin, dass die Qualität der Prüfungsgesellschaft mit der Größe zusammen hängt:

1. Empirisch finden sich Nachweise, dass große, reputierte Prüfungsgesellschaften als Anbieter hochqualitativer Prüfungsleistungen angesehen werden.³³⁵ Ökonomisch gesehen ist der Aufbau von Reputation lohnenswert. Denn Studien stellen Honorarunterschiede zwischen 20 % und 30 % fest, die Reputationseffekten zugerechnet werden.³³⁶
2. Die Qualität der Abschlussprüfung bestimmt sich zum einen aus der Kompetenz des

³³¹Piot (2001), S. 461.

³³²Vgl. Feltham/Hughes/Simunic (1991), S. 377.

³³³Vgl. Dopuch/Simunic (1980), S. 403.

³³⁴Vgl. für den allgemeinen mikroökonomischen Kontext Kortmann (2004), S. 276.

³³⁵Für einen Überblick an Studien vgl. Niemi (2004), S. 543. Craswell/Francis/Taylor (1995), S. 298, Fn. 3, merken an, dass einige Prüfungsgesellschaften ihre Reputation aus der Expertise gewinnen, die sich mit Investitionen in die Ausbildung erklärt. Die gute Reputation soll durch hochqualitative Prüfungen erhalten bleiben.

³³⁶Basioudis/Francis (2007), S. 158, folgern, dass die lokale Marktführerschaft eine hinreichende Bedingung darstellt, um in UK Gebührenaufschläge erzielen zu können. Huang et al. (2007), S. 155, weisen nach, dass die Verhandlungsmacht des Abschlussprüfer bei kleinen Mandanten mit höheren Honoraren einhergeht. Taylor/Simon (1999), S. 384, zeigen die Durchsetzbarkeit von Honoraraufschlägen weltweit. In ähnlicher Form finden Craswell/Francis/Taylor (1995), S. 310, ein Gebührenpremium von 34 % für den australischen Prüfungsmarkt. Hingegen weisen Francis/Stokes (1986), S. 392, Big-8 Prämien im australischen Prüfungsmarkt lediglich für kleine Mandanten nach. Rose (1999), S. 150f. und Simon (1992), S. 239, bestätigen für Malaysia and Singapur die Durchsetzbarkeit von Big-6 Prämien lediglich bei Mandanten mit multinationaler Geschäftstätigkeit.

Prüfungsteams. Zum anderen tragen die Fach- und Branchenkenntnissen sowie die Erfahrung der Mitarbeiter zur Qualität bei.³³⁷ Vor allem große Prüfungsgesellschaften investieren überdurchschnittlich in die Ausbildung ihrer Mitarbeiter, was zur Erhöhung der Qualität führt.³³⁸

3. Aus der Einsetzung eines breit angelegten Prüfungskonzepts, dessen Implementierung zwar mit höheren Fixkosten verbunden ist, lassen sich Kostenvorteile in der Durchführung der Prüfung generieren, welche die Effizienz der Prüfungsdurchführung bestimmen.³³⁹ Blokdijk et al. (2006) zeigen, dass hierin Unterschiede in der Qualität zwischen Big und Non-Big Prüfungsgesellschaften liegen, die damit zusammen hängen, wie die Prüfung durchgeführt wird. Demnach verwenden Big-4 Abschlussprüfer mehr Zeit auf die Prüfung des internen Kontrollsystems und die Planung der Prüfung, während Non-Big-4 Abschlussprüfer vermehrt Einzelfallprüfungen vornehmen.

Eine Differenzierungsstrategie über die angebotene Qualität zu verfolgen, erklärt sich keineswegs in einer rein prüferseitig motivierten Abgrenzung, die auf die Honorargestaltung durchgreift. Regulative Eingriffe begünstigen ersten Erkenntnissen nach eine Separierung von Prüfungsgesellschaften über die Größe. Nach der Einführung des Sarbanes-Oxley Acts hat sich die Angebotsseite im Prüfungsmarkt – nicht nur in den USA, sondern auch in Europa – verändert. Vor allem mittlere und kleine Prüfungsgesellschaften haben als Reaktion auf veränderte regulative Anforderungen ihre Mandate niedergelegt.³⁴⁰ Als Gründe hierfür werden neben steigenden Kosten der Prüfungsdurchführung vor allem die erhöhten Haftungsrisiken sowie zeitintensive, administrativ aufwendige Überprüfungen durch Aufsichtsbehörden vorgebracht.³⁴¹ Als Trend hatte sich bereits vorher angedeutet, dass sich in vielen Ländern die Anzahl mittlerer Prüfungsgesellschaften reduzierte.³⁴² Dementsprechend ist zu beobachten, dass eine hohe Anzahl an Prüfern um kleine Mandanten wirbt, während wenige große Prüfungsgesellschaften um die Prüfung des Jahresabschlusses multinationaler Mandanten konkurrieren.³⁴³

³³⁷Vgl. Honegger (2005), S. 4.

³³⁸Vgl. Khurana/Raman (2006), S. 982.

³³⁹Das kann wiederum die Wettbewerbsfähigkeit begünstigen. Vgl. Kaplan/Krishnagopal/Williams (1990), S. 200.

³⁴⁰Vgl. Lennox (2009).

³⁴¹Vgl. Read/Rama/Raghunandan (2004), S. 253.

³⁴²Vgl. Niemi (2004), S. 547.

³⁴³Vgl. Carson et al. (2004), S. 80.

Zusammengefasst ergeben sich aus der Darlegung der Mikroperspektive folgende Implikationen für die Modellierung. Von einer Berücksichtigung der Industriespezialisierung kann abstrahiert werden, da diese über alle Marktsegmente vorliegt. Des Weiteren ist für die Segmentierung des Prüfungsmarktes zu berücksichtigen, dass die Unterscheidung der Prüfungsanbieter drei qualitative Ausprägungen berücksichtigen sollte. Die Kosten für die Durchführung der Abschlussprüfung im jeweiligen Marktsegment beeinflussen die Qualitätspositionierung der Abschlussprüfer.

Mittels der gleichgewichtigen Marktpositionierung der Anbieter, die schließlich die angebotenen Qualitäten festlegt, kann auf die im Markt durchschnittlich angebotene Prüfungsqualität geschlossen werden. Aus einer Regulierungsperspektive zur Abschlussprüfung stellt dies ein interessantes Maß dar, um über Eingriffe in die Marktstruktur zu entscheiden.

In der folgenden Modellierung zum Wettbewerbsverhalten der Anbieter ergeben sich ferner Rückschlüsse, wie die Honorare von veränderten Marktanteilen beeinflusst werden.³⁴⁴ Aus den modelltheoretischen Ergebnissen können dann Aussagen zur 'market power'- oder zur 'competition'-Hypothese abgeleitet werden. In der Fortführung des Modells ist zu berücksichtigen, dass die mittleren Prüfungsgesellschaften vor allem in der Konkurrenz um große Mandate kaum noch vertreten sind.³⁴⁵ Die Modellergebnisse können dazu beitragen, die Konsequenzen abzuschätzen, die ein Marktausscheiden der mittleren Prüfungsgesellschaften auf die Prüfungsqualität und den Preiswettbewerb nehmen könnte.

Abbildung 3.4 veranschaulicht in einer Rückschau das Zusammenspiel der bisherigen Ausführungen. Sie zeigt, wie die Reputation, Organisation der Prüfungsgesellschaft und das Verhalten im Markt- und Wettbewerbsumfeld letztlich auch die erzielbaren Gewinne beeinflussen können.³⁴⁶ Mit höherer Reputation ist eine Ausweitung der Marktanteile (c.p.) zu erwarten, wobei die Internationalität und Größe der Prüfungsgesellschaft neben der Steigerung von Marktanteilen auch die Durchsetzung höherer Gebühren auf dem Markt ermöglichen kann.³⁴⁷ Beide wirken positiv auf den erzielbaren Gewinn. Zusätzlich zu den Markt- und

³⁴⁴Dadurch lassen sich Antworten auf die Fragen von Chaney/Jeter/Shivakumar (2004), S. 51, finden, „*whether such segmentation effects audit pricing and along what dimensions the audit markets are segmented.*“

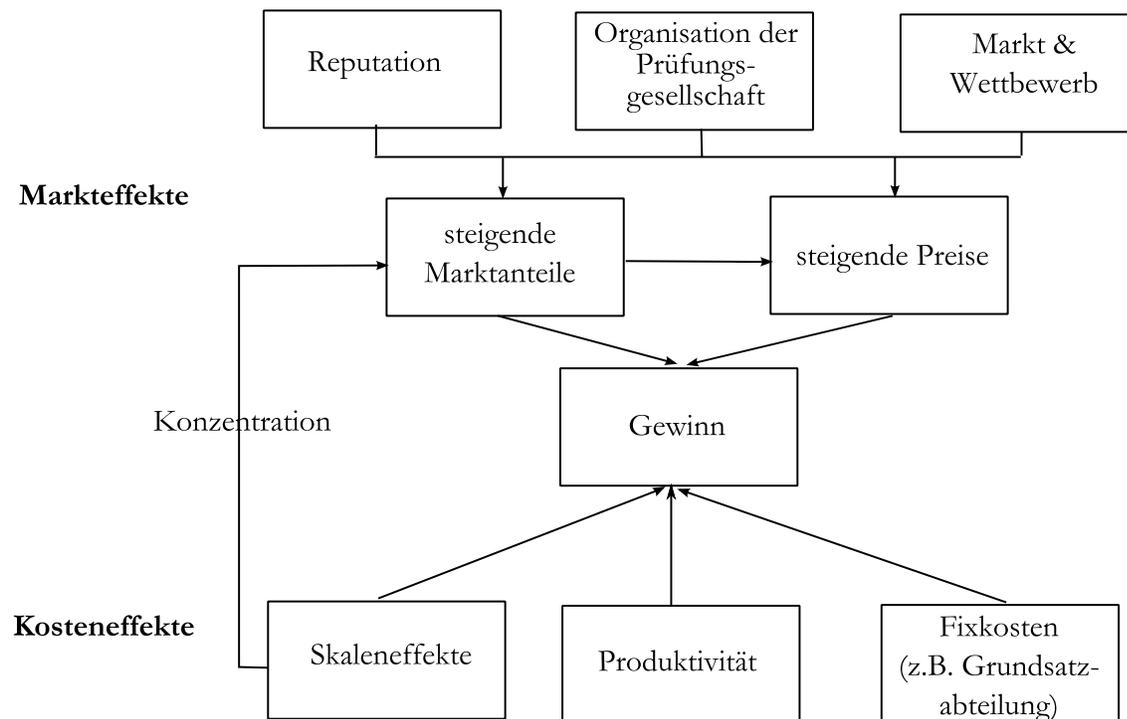
³⁴⁵Vgl. Oxera Consulting Limited (2006).

³⁴⁶Die Abbildung ist an Garvin (1986) angelehnt, der allerdings keinen Bezug von Qualität und Gewinn im Zusammenhang mit Abschlussprüfungen hinterfragt.

³⁴⁷Vgl. Quick (2000), S. 61, der die Internationalisierung von Prüfungsgesellschaften mit Kosten- und Markt-

Preiseffekten beeinflussen Skaleneffekte, die Produktivität und qualitätsbezogene Fixkosten, wie z.B. das Vorhalten einer Grundsatzabteilung, den Gewinn. Insbesondere Skaleneffekte tragen zu einer fortschreitenden Konzentration auf dem Markt für Abschlussprüfungen bei, da mit ihnen Kostenreduktionen verbunden sind, wodurch die Rentabilität der Prüfungen zunimmt.³⁴⁸

Abbildung 3.4: Zusammenspiel von Markt- und Kosteneffekten bei Abschlussprüfungen, Quelle: veränderte Darstellung in Anlehnung an Garvin (1986), S. 37.



3.2 Nachfrageperspektive des Marktes für Abschlussprüfungen

Erst die Einbeziehung einer Nachfrageperspektive vervollständigt die vorherige Marktdefinition für den Prüfungsmarkt. Denn sie berücksichtigt, dass der Mandant Einfluss auf die Vertragsbeziehung zwischen ihm und dem Abschlussprüfer nimmt, um seine Interessen durchzusetzen.³⁴⁹ Mandantenspezifische Gründe für die verschiedenartige Nachfrage nach

effekten begründet.

³⁴⁸Vgl. Cairney/Young (2006).

³⁴⁹Vgl. Bandyopadhyay/Kao (2004), S. 535.

differenzierten Abschlussprüfungen vermögen zu erklären,³⁵⁰ warum Preisunterschiede für Abschlussprüfungen zu beobachten sind.³⁵¹ Demnach ist die Existenz unterschiedlich großer Prüfungsorganisationen mit unterschiedlichen Arten der Nachfrage begründbar, die sich aus den Eigenschaften des Mandanten herleiten lassen. Die Nachfrage erklärt sich zunächst aus der gesetzlich zu erfüllenden Verpflichtung,³⁵² aber auch aus agententheoretischen Konflikten beteiligter Parteien, die mit Informationsasymmetrien und opportunistischen Handlungen zusammenhängen können.³⁵³ Abschlussprüfungen nehmen daher im Corporate-Governance-Gefüge berechtigterweise eine wichtige Aufgabe wahr.³⁵⁴ Sie können zur Minderung von Konflikten zwischen Management und Anteilseigner, Management und Fremdkapitalgeber und genauso zwischen Fremd- und Eigenkapitalgebern,³⁵⁵ Mehrheits- und Minderheitseignern³⁵⁶ eingesetzt werden. Die obligatorische Abschlussprüfung unterstützt zudem die Allokationseffizienz auf Märkten und trägt zur Funktionsfähigkeit des Handelns von Individuen auf Märkten bei.³⁵⁷ Ein solcher ökonomischer Wert von Abschlussprüfungen erklärt die Nachfrage nach Überwachung, die bereits vor ihrer gesetzlichen Verpflichtung vorlag.³⁵⁸ Nach Dunmore/Falk (2001) streben Unternehmen durchaus freiwillig Prüfungen an, wenn die hierfür anfallenden Kosten diejenigen unterschreiten, die andernfalls als Maßnahmen zur Senkung von Agency-Kosten eingesetzt werden müssten.³⁵⁹

Die Auswahl eines Prüfers und die von ihm angebotene Prüfungsqualität kann aus Mandantensicht sehr vielseitig motiviert sein. Knechel/Niemi/Sundgren (2008) verweisen auf Unternehmensattribute, die bei der Bestellung von Bedeutung sind. Danach erklärt sich die Prüferauswahl bei kleinen Mandanten aus unternehmensinternen, zumeist organisatorischen Problemen, während bei mittelgroßen Unternehmen überwiegend Fremdfinanzierungsaspekte zum Tragen kommen. Die Entscheidung großer Unternehmen für einen Abschlussprüfer

³⁵⁰Vgl. Francis (2004), S. 352.

³⁵¹Vgl. Dunmore/Falk (2001), S. 306.

³⁵²Schließlich könnten freiwillige Prüfungen seitens der anspruchsberechtigten Unternehmensgruppen nicht immer gegenüber dem Management durchsetzbar sein, vgl. Herkendell (2007), S. 44.

³⁵³Vgl. Broye/Weill (2008), S. 716, Sundgren (1998), S. 451.

³⁵⁴Vgl. die Abschnitte 2.1 und 2.2.

³⁵⁵Vgl. Ashbaugh-Skaife/Collins/LaFond (2006), S. 207.

³⁵⁶Vgl. Fan/Wong (2005), S. 37, Piot (2001), S. 486.

³⁵⁷Vgl. Herkendell (2007), S. 21.

³⁵⁸Vgl. Watkins/Hillison/Morecroft (2004), S. 158.

³⁵⁹Vgl. Dunmore/Falk (2001), S. 305.

steht im Zusammenhang mit der Unternehmensfinanzierung über den Kapitalmarkt.³⁶⁰ Des Weiteren ergeben sich für große Unternehmen Vorteile, da ein internationales Netzwerk des bestellten Abschlussprüfers verfügbar ist.³⁶¹ Vergleichbare Argumente bringen Gassen/Skaife (2007) vor. Sie zeigen, dass die Entscheidung für einen Big-4 Prüfer von der Mandantengröße signifikant beeinflusst wird.

Francis/Maydew/Sparks (1999) finden, dass die internationalen Big-4 Prüfungsgesellschaften häufiger bestellt werden, wenn das bilanzpolitische Potential in der Rechnungslegung hoch ist, so dass es vom Management opportunistisch eingesetzt werden kann, um z. B. über die erfolgsorientierte Vergütung hiervon zu profitieren. Durch die Bestellung eines reputierten Anbieters soll eine höhere Glaubwürdigkeit der offengelegten Rechnungslegung zum Ausdruck gebracht werden. Darüber hinaus führen Francis/Wilson (1988) an, dass die Bestellung reputierter Abschlussprüfer mit niedrigeren Kapitalkosten verbunden ist. Vergleichbare Ergebnisse finden sich für Risikoprämien auf Darlehen und Zinsen für die Aufnahme von Fremdkapital.³⁶² Hoch verschuldete oder tendenziell risikobehaftete Unternehmen haben hohe Agency-Kosten zu tragen, wobei die Wahl eines qualifizierten Abschlussprüfers diese Kosten zu senken vermag.³⁶³

Bei Kapitalemissionen wird der Qualität des Prüfers zugerechnet, dass sie Informationsunsicherheiten aufheben kann, um Preisabschläge zu vermeiden.³⁶⁴ Hogan (1997) beschreibt den Kompromiss, der in höheren Kosten für die Bestellung eines Big-X Prüfers und einer andernfalls eintretenden Unterbewertung bei Erstemissionen bestehen kann, sollte ein wenig reputierter Abschlussprüfer bestellt werden. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass Mandanten den Prüfertyp wählen, der die Kosten aus Honorar und Unterbewertung minimiert. Für unterschiedliche Mandantentypen (z. B. Größe, Internationalität, Geschäftsrisiko) setzt dies ein differenziertes Angebot an Prüfungsleistungen voraus, um kostenminimal auswählen zu können.

Aus Nachfragersicht kann die Abschlussprüfung neben der Informationsfunktion noch eine Versicherungsfunktion inne haben.³⁶⁵ Die Versicherungsfunktion erklärt sich aus der Fähigkeit des Abschlussprüfers, im Schadensfall Ersatzansprüche ausgleichen zu können. Broye/

³⁶⁰Vgl. Knechel/Niemi/Sundgren (2008).

³⁶¹Vgl. Broye/Weill (2008).

³⁶²Vgl. Mansi/Maxwell/Miller (2004) sowie Pittman/Fortin (2004).

³⁶³Vgl. Gaver/Gaver (1995).

³⁶⁴Vgl. Feltham/Hughes/Simunic (1991).

³⁶⁵Vgl. Dye (1993). Die Informationsfunktion wurde bereits in Abschnitt 2.4.1 beschrieben.

Weill (2008) geben daher zu bedenken, dass in die Entscheidung für den zu bestellenden Abschlussprüfer durchaus Aspekte dieser Art einfließen.³⁶⁶ Schon Willenborg (1999) findet Nachweise, wonach in Amerika die Versicherungsfunktion die Informationsfunktion überlagert. Wird bei Kapitalemissionen weder ein Big-X noch ein mittelständischer Abschlussprüfer bestellt, der diese begleitet, erhöht sich die Unterbewertung signifikant, da bei kleinen Prüfungsgesellschaften aufgrund geringer Haftungsmasse wenig geltend gemacht werden kann.³⁶⁷ Aufgrund der niedrigen Haftungshöhen in Deutschland ist die Nachfrage nach Abschlussprüfungen wohl kaum mit der Versicherungsfunktion zu erklären.

Zusammenfassend ist festzuhalten, dass Mandanten sich in ihren Ansprüchen an die Prüfungsqualität unterscheiden, so dass eine diversifizierte Nachfrage zu unterschiedlichen Preisen führt.³⁶⁸ Die Entscheidung für einen Anbieter hoher Qualität kann Signalisierungsaspekten folgen,³⁶⁹ während die Auswahl eines Prüfers niedriger Qualität unter Kostengesichtspunkten getroffen sein kann. Die Nachfrage, die gegenüber den großen Prüfungsgesellschaften geäußert wird, hängt mit ihrer Kompetenz, der internationalen Vernetzung sowie der Expertise in der Rechnungslegung zusammen. Hierzu gehören weiterhin die für die großen Prüfungsgesellschaften bestehenden Verbindungen zur Securities and Exchange Commission (SEC) und anderen fachspezifischen Institutionen, wie z. B. dem International Accounting Standards Board (IASB) und der International Organization of Securities Commissions (IOSCO).³⁷⁰

Für die Modellierung ist als Ergebnis mitzunehmen, dass eine Ordnung der Mandanten aufgrund ihrer nachgefragten Qualität vorgenommen werden kann. In der anschließenden Modellierung zum Prüfungsmarkt ist daher die prüferseitig angebotene Qualität in Übereinstimmung zu bringen mit der mandantenseitig nachgefragten. Hieraus ergibt sich eine Zuordnung von Mandanten zu einem der qualitätsdifferenzierten Abschlussprüfer. Die resultierende Marktaufteilung ist das Ergebnis strategischer Interaktion der Prüfungsanbieter im Wettbewerb um die Mandanten.

³⁶⁶Vgl. Broje/Weill (2008), S. 724.

³⁶⁷Vgl. Willenborg (1999), S. 233.

³⁶⁸Vgl. Dunmore/Falk (2001), S. 306.

³⁶⁹Vgl. Titman/Trueman (1986).

³⁷⁰Vgl. Ballwieser (2008), S. 10.

3.3 Modellierungskonzepte zur Produktdifferenzierung und Preissetzung

Die Analyse des Wettbewerbs im Prüfungsmarkt folgt einem industrieökonomischen Ansatz. Dies impliziert, dass die Struktur des Marktes (Anzahl der Wettbewerber) wie auch das Verhalten der Parteien (z.B. Interaktion durch Preissetzung) zu beschreiben sind und eine Bewertung der Marktergebnisse (z.B. über den erzielten Gewinn) für die handelnden Parteien vorzunehmen ist.³⁷¹ Die Modellierung von Differenzierungsstrategien kann prinzipiell auf zwei Arten erfolgen:³⁷² Zum einen als Kreismodell gemäß Schmalensee (1978) oder Salop (1979) und zum anderen als lineares Wettbewerbsmodell nach Hotelling (1929). Hinsichtlich der Kreismodellierung kann gezeigt werden, dass äquidistante Positionierungen, unabhängig davon, ob ein Bertrand- oder Cournot-Wettbewerb betrachtet wird, ein Gleichgewicht bilden.³⁷³ Diese Form der Modellierung erlaubt die Abbildung von Spezialisierungsentscheidungen ohne die Wettbewerbssituation explizit spezifizieren zu müssen. Für die analytische Abbildung der Segmentierung weist jedoch eine lineare Modellierung Vorteile auf. Anders als bei Kreismodellen können die Positionierungsentscheidungen im Gleichgewicht auch nicht-äquidistant sein. Dadurch kann die Intensität des Wettbewerbs abgebildet werden.

Den Wettbewerb für Abschlussprüfungen in einem linearen Wettbewerbsmodell hat erstmalig Chan (1999) analysiert, indem die Differenzierungsstrategie der Spezialisierung bei kompetitiver Preissetzung im Prüfungsmarkt betrachtet wurde. Hier kommt es zur Spezialisierung, um Wettbewerbsfolgen, wie z.B. Low-Balling³⁷⁴ und eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, auszugleichen. Hachmeister (2001) untersucht bei vertikaler Produktdifferenzierung den Wettbewerb im Prüfungsmarkt, die Modellierung ist an die Arbeit von Shaked/Sutton (1982) angelehnt. Die Analyse geht bei der Bestimmung der Marktsegmente und erzielbaren Gewinne von einem Duopol aus. Die Rolle der kleinen Prüfungsanbieter auf dem Markt für Abschlussprüfungen ist offen. Die Auswirkungen einer Differenzierung der Anbieter in der Qualität, die in den größenspezifischen Eigenschaften der Prüfungsanbieter liegt, kann bei beiden Modellen nicht betrachtet werden.

³⁷¹Vgl. Pfähler/Wiese (2006), S. 7f.

³⁷²Vgl. Tirole (2003), S. 277.

³⁷³Vgl. Kats (1995), S. 90.

³⁷⁴Low-Balling bezeichnet, dass die Gebühren niedriger als die Kosten der Prüfungsdurchführung ausfallen.

3.4 Modell zur Segmentierung des Prüfungsmarkts

In der folgenden Modellierung werden die Qualitätspositionierungen von Abschlussprüfern im Markt modellendogen ermittelt. Der Modellierung immanent ist eine Vergleichbarkeit von Größe mit Qualität. Aus den vorherigen Ausführungen ist mitzunehmen, dass hochqualitative Abschlussprüfer, die mit den Big-4 vergleichbar sind, überwiegend große, komplexe Mandanten prüfen, die aufgrund ihrer Attribute eine derartige Prüfung nachfragen. Mittelgroße Abschlussprüfer führen Abschlussprüfungen bei Mandanten durch, welche zwar keine Vorteile aus der angebotenen Qualität des großen, Big-4 Abschlussprüfers ziehen können, aber dennoch qualitative Abschlussprüfungen wünschen. Die kleinen Abschlussprüfer bedienen die Mandanten, die vorwiegend die gesetzliche Verpflichtung zur Abschlussprüfung erfüllen müssen. Demnach konkurrieren die Anbieter einer niedrigen Prüfungsqualität mit den Anbietern einer mittleren Qualität um Mandanten, die mittelständischen Prüfungsgesellschaften stehen zudem mit den hochqualitativen Anbietern im Wettbewerb um Aufträge. Nach Hotelling (1929) ist die strategische Differenzierung der Prüfungsgesellschaften im Markt durch die Positionierung bestimmt. Die Aufteilung des Marktes folgt aus der gleichgewichtigen Qualitätspositionierung der Abschlussprüfer.

3.4.1 Annahmen

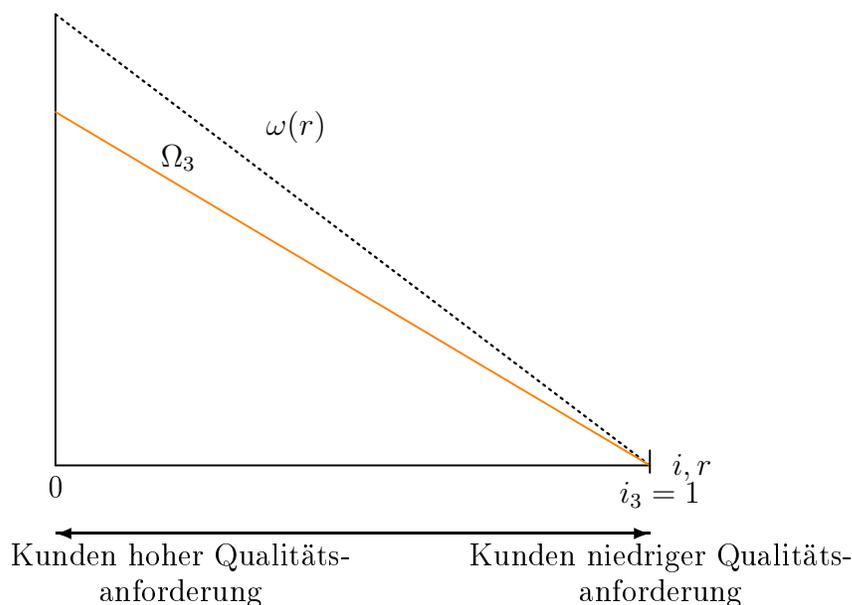
Es sei angenommen, dass die Mandanten gleichverteilt auf einem Kontinuum der Länge eins sind. Die Position $r, r \in [0, 1]$, gibt die Präferenz des Kunden für die Prüfungsqualität an. Der Mandant, der die niedrigste Qualität nachfragt, da er z. B. nicht börsennotiert ist und lediglich die obligatorische Jahresabschlussprüfung zu erfüllen hat, ist auf $r = 1$ positioniert. Hingegen nimmt der Mandant mit der höchsten Qualitätsnachfrage, z. B. ein börsennotiertes, international tätiges Unternehmen, die Position $r = 0$ ein. Das Ordnungskriterium der Mandanten besteht in der Qualitätsanforderung, die im Markt als Nachfrage geäußert wird. Da ausschließlich Pflichtprüfungen betrachtet werden, ist die Nachfrage nach Prüfungsleistungen exogen gegeben.³⁷⁵ Die Entscheidung für einen Abschlussprüfer ist allerdings vom Nutzen der Prüfung für den Mandanten und den hierfür zu zahlenden Prüfungsgebühren abhängig.³⁷⁶ Der Mandant, der die gering qualitative Prüfung nachfragt, strebt lediglich die Erfüllung

³⁷⁵Vgl. Dunmore/Falk (2001), S. 305.

³⁷⁶Vgl. Blokdiik et al. (2006), S. 28.

der Pflichtprüfung zu möglichst niedrigen Kosten an. Hingegen verspricht sich ein Mandant, der eine qualitativ hochwertige und dementsprechend teure Prüfung nachfragt, weitere Vorteile aus der Abschlussprüfung.³⁷⁷ Somit weist die individuelle Zahlungsbereitschaft für die Abschlussprüfung, $\omega(r)$, einen inversen Zusammenhang zur Position des Mandanten auf, da $\omega(r) = 1 - r$ angenommen wird. Ihr Verlauf ist in Abbildung 3.5 festgehalten. Die kundenindividuelle Zahlungsbereitschaft begrenzt zugleich die maximal erzielbaren Honorare der Abschlussprüfer.

Abbildung 3.5: Zahlungsbereitschaft des Mandanten und Positionierung des Anbieters i_3



Die Positionierung des Prüfers, $i_j, j \in \{1, 2, 3\}$ auf dem Intervall $[0, 1]$ deutet mit j die angebotene Qualität an, die unterschieden wird in hoch ($j = 1$), mittel ($j = 2$) und niedrig ($j = 3$). Unterschiede in der positionsspezifischen Prüfungsqualität lassen sich z. B. mit dem Prüfungsansatz erklären.³⁷⁸ Da Pflichtprüfungen betrachtet werden, setzt die Bedienung des Nachfragers niedrigster Prüfungsqualität voraus, dass dies prüfer- und kostenseitig erfüllt wird. Aus diesem Grund nimmt der Abschlussprüfer, der das niedrigste Niveau anbietet,

³⁷⁷Vgl. hierzu Abschnitt 3.2.

³⁷⁸*Ernst & Young* wählt für den Prüfungsansatz die Qualitätsbezeichnung „Global Audit Methodology“, *KPMG* bezeichnet sein Prüfungskonzept als „Business Audit“. Zum Einfluss des Prüfungsansatzes auf die Kosten der Prüfungsdurchführung merken Kaplan/Krishnagopal/Williams (1990), S. 200, an: „the selection of an audit approach affects the auditor’s production cost function, making it possible for the auditor to supply a lower cost audit for certain types of consumers while increasing the relative cost to the auditor of providing services to other types of consumers.“ Aufgrund von Kostenreduktionen kann das Wettbewerbsvorteile bedeuten.

$j = 3$, die Position $i_3 = 1$ ein.³⁷⁹

Die Kostenfunktion für die Prüfungsdurchführung, $\Omega_{i_j}(r)$, gibt an, welche Kosten der Prüfer i_j zu tragen hat, wenn er den Mandanten r prüft:

$$\Omega_{i_j}(r) = \frac{1}{i_j} \theta_j |i_j - r|; \quad \text{mit } j \in \{1, 2, 3\}, i \in [0, 1] \quad (3.3)$$

Die gesamten Prüfungskosten, $\Omega_{i_j}(r)$, setzen sich aus drei Komponenten zusammen. Die Abweichung $|i_j - r|$, die in der vom Abschlussprüfer vorgehaltenen und der vom Mandanten mit seiner Position nachgefragten Qualität besteht, bildet einen Bestandteil, der die Prüfungskosten beeinflusst. In Abhängigkeit von der Qualitätspositionierung i_j treten Anpassungen der Prüfung an die kundenindividuelle Nachfrage ein, deren Ausmaß sich in der Betragsfunktion zeigt. Die mit der angebots- und nachfrageseitigen Lücke notwendigen Anpassungen können als die Anzahl vorzunehmender Prüfungshandlungen interpretiert werden, die mandantenindividuell anfällt.

Mit der Positionierungsentscheidung resultiert zugleich als Stundensatz $\frac{1}{i_j}$, der die Prüfungskosten pro Stunde vorgibt. Damit wird die zweite Komponente der Gesamtprüfungskosten festgelegt. Die Stundensätze, die für hochqualitative Prüfer anfallen,³⁸⁰ übersteigen diejenigen Gebührensätze, die weniger qualitative Prüfer ansetzen.³⁸¹

Als dritter Bestandteil geht in die Prüfungskosten der Parameter θ_j ein. Er beinhaltet die Flexibilität des Abschlussprüfers zur Anpassung des Prüfungskonzepts an die Spezifikation des Mandanten. Die Flexibilität lässt sich derart interpretieren, dass sie z. B. die notwendige Zeit pro Prüfungshandlung angibt. Sie kann ein Maß für die Effektivität, die Effizienz oder auch die Fähigkeit des Abschlussprüfers sein. Damit stellt θ_j eine Leistungsgröße dar, welche die Flexibilität des Abschlussprüfers beschreibt, mit der er seine Prüfung durchführt. Hierfür wird angenommen, dass $\theta_1 < \theta_2 < \theta_3$ ist, der Subskript deckt sich mit der Qualitätsstufe. Hochqualitative Abschlussprüfer weisen z. B. aufgrund häufig stattfindender Schulungen oder intensiverer Trainingsmaßnahmen eine höhere Leistungsfähigkeit gegenüber dem

³⁷⁹Allgemein kann gezeigt werden, dass bei drei Wettbewerbern ein Gleichgewicht nicht garantiert werden kann, vgl. hierzu Economides (1993) sowie Eaton (1972). Die Annahme $i_3 = 1$ garantiert eine Gleichgewichtslösung.

³⁸⁰Das bedeutet, i_j liegt näher bei Null, der Bruch nimmt einen hohen Wert an.

³⁸¹Vgl. z. B. die in der Honorarumfrage der WPK (2006) erfassten Stundensätze für Abschlussprüfer betreffend das Ausbildungs- und Erfahrungsniveau. Die Stundensätze für Partner/Praxisinhaber liegen zwischen 163,00 und 129,00 €, während für Prüfungsassistenten mit weniger als zwei Jahren Berufserfahrung zwischen 83,00 und 66,00 € abgerechnet werden.

Wettbewerber aus dem mittleren Segment auf.³⁸² Zum Beispiel fällt dadurch die benötigte Zeit pro Prüfungshandlung beim i_1 -Prüfer geringer aus als beim Prüfer i_2 des mittleren Segments. Die höhere Flexibilität, θ_1 , kann dadurch partiell die höheren Kosten, $\frac{1}{i_1}$, aufwiegen, es entsteht ein Trade-off.

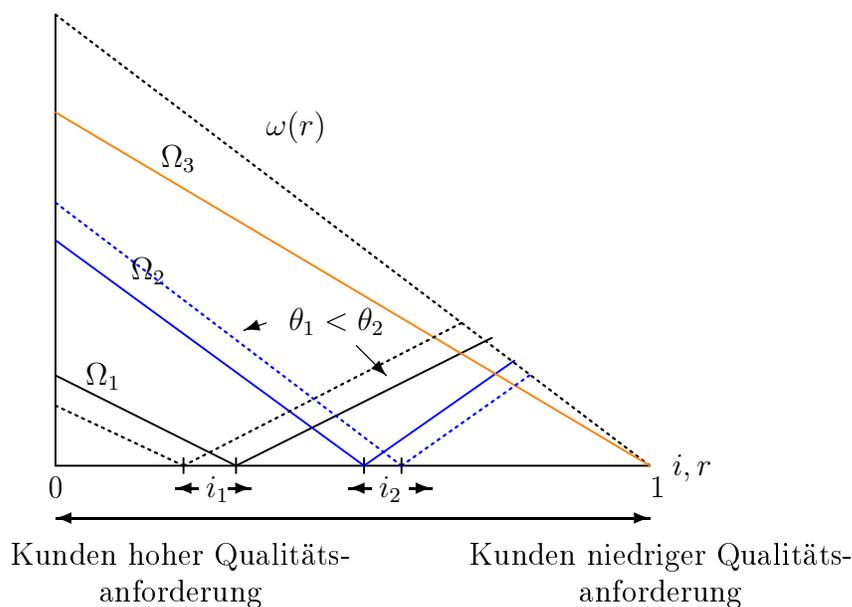
Folgende Beispiele verdeutlichen für die Betragsfunktion der Gesamtkosten, welche Anpassungen an das vorgehaltene Prüfungsprogramm vorzunehmen sein könnten, um die kundenindividuelle Nachfrage zu bedienen. Eine Abstufung des Prüfungskonzepts an Mandanten, die eine niedrigere Qualität vorziehen als mittels des Prüfungskonzepts vorgehalten wird, bedeutet eine Bedienung von Mandanten, die rechtsseitig von der Position des Abschlussprüfers liegen, d. h. $r > i_j, j \in \{1, 2\}$. In Entsprechung zu Gleichung (3.3) kommt es zu einem Anstieg der Prüfungskosten, da die Mandantenattribute vom Prüfungskonzept abweichen. Die ansteigenden Kosten erklären sich z. B. mit Schwachstellen im internen Kontrollsystem, wodurch mehr Prüfungshandlungen anfallen. Das kann auch zur Folge haben, dass der Prüfungsaufwand steigt, um Informationen für den Prüfungsprozess zusammenzustellen. In gleicher Weise bedeutet eine linksseitige Anpassung des Prüfungskonzepts, dass Mandanten Prüfungen beauftragen, die eine höhere Qualität nachfragen als der Abschlussprüfer mit dem bereits implementierten Prüfungskonzept anbieten kann. In dem Fall gilt $r < i_j, j \in \{1, 2, 3\}$. Derartiges Anpassen erklärt sich beispielsweise aus der Erfordernis sehr spezifischer Prüfungsleistungen, die vor allem in regulierten Industrien wie z. B. in der Banken- und Versicherungsbranche vorzufinden sind.

Die für eine gegebene Positionierung auftretenden Verläufe der Kostenfunktionen sind in Abbildung 3.6 gezeigt. Hier wird ersichtlich, dass sich die durchsetzbaren Gebühren aus dem Minimum der Zahlungsbereitschaft und den Kosten bestimmen, die bei Bestellung des Prüfers der niedrigsten Qualitätsstufe anfallen würden.³⁸³

³⁸²Vgl. Chaney/Jeter/Shivakumar (2004), S. 53: “[A]uditors structure their business in a manner appropriate for their specific client segments, with Big 5 auditors investing more in technology, training, and facilities and, as a result carrying out audit more efficiently for large, relatively complex clients. The costs of these investments result in a relatively high fixed component of audit fees, which may be unattractive (and costly) for small and less complex clients.“

³⁸³Aufgrund von Pflichtprüfungen sei anzunehmen, dass die Kosten der Prüfungsdurchführung unterhalb der Zahlungsbereitschaft des Mandanten liegen.

Abbildung 3.6: Positionierung im Prüfungsmarkt und Verlauf der Kostenfunktionen



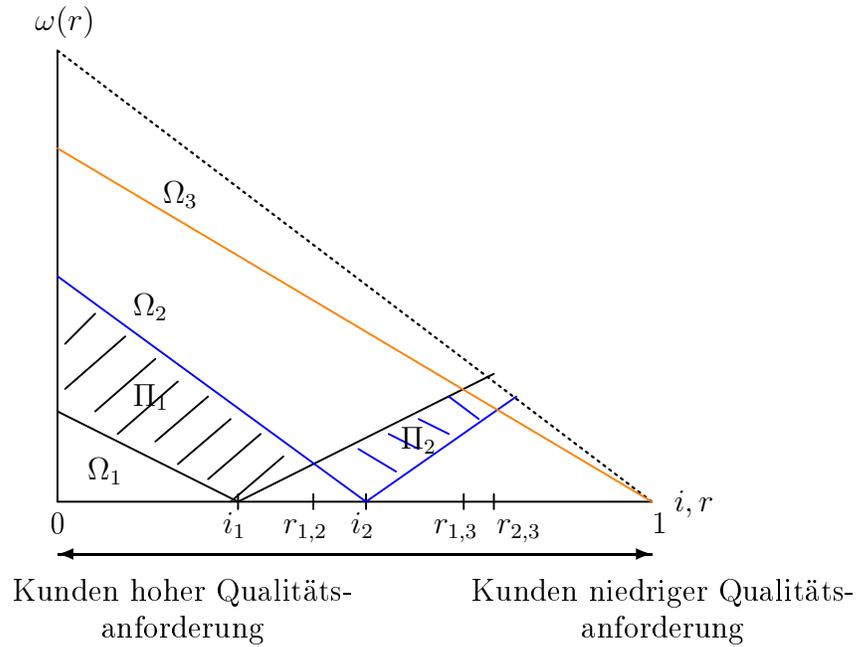
3.4.2 Strategische Positionierung der Abschlussprüfer mittlerer und hoher Qualität im 3-Segment Markt

Mit der gleichgewichtigen Positionierung liegen die Kosten- und die Gebührenebenen fest, wobei die Gebühren aus den Kosten des Wettbewerbers vorgegeben werden, der die nächst niedrige Qualität anbietet. Die Schnittpunkte der Kostenfunktionen zweier benachbarter Abschlussprüfer grenzen die Marktanteile ab, sie entscheiden über die Zuordnung der Mandanten zu den Prüfern. Im jeweiligen Marktsegment bestellt der Mandant denjenigen Abschlussprüfer, der das niedrigste Gebot abgibt. Die vorherigen Ausführungen veranschaulicht Abbildung 3.7.

Hierbei gibt der Schnittpunkt $r_{1,2}$ die Position des Mandanten an, der indifferent zwischen der Bestellung eines Abschlussprüfers hoher und mittlerer Qualität ist, weil die Kosten der Prüfung, $\Omega_{1j}(r)$ bzw. $\Omega_{2j}(r)$, identisch sind. Analog sind die Schnittpunkte $r_{1,3}$ und $r_{2,3}$ definiert. Gleichung (3.4) ermittelt den Schnittpunkt der Kostenfunktion $\Omega_{1j}(r)$ mit $\Omega_{2j}(r)$ durch Gleichsetzung:

$$\begin{aligned} \theta_1(r_{1,2} - i_1) \frac{1}{i_1} &= \theta_2(i_2 - r_{1,2}) \frac{1}{i_2} \\ \Leftrightarrow r_{1,2} &= \frac{i_1 i_2 (\theta_2 + \theta_1)}{i_1 \theta_2 + i_2 \theta_1} \end{aligned} \quad (3.4)$$

Abbildung 3.7: Gewinnmaximierende Wahl der Positionierung und Qualität



In gleicher Vorgehensweise werden die Schnittpunkte $r_{1,3}$ und $r_{2,3}$ berechnet:

$$r_{1,3} = \frac{i_1 i_3 (\theta_3 + \theta_1)}{i_1 \theta_3 + i_3 \theta_1} \quad (3.5)$$

$$r_{2,3} = \frac{i_2 i_3 (\theta_2 + \theta_3)}{i_2 \theta_3 + i_3 \theta_2} \quad (3.6)$$

Ein erstes Ergebnis zur Segmentierung des Markts hält Lemma 3.4.1 fest.

Lemma 3.4.1 Für $r_{1,2}$, $r_{1,3}$ und $r_{2,3}$ gilt entsprechend der Gleichungen (3.4) bis (3.6), dass $r_{1,2} < r_{1,3} < r_{2,3}$ ist.

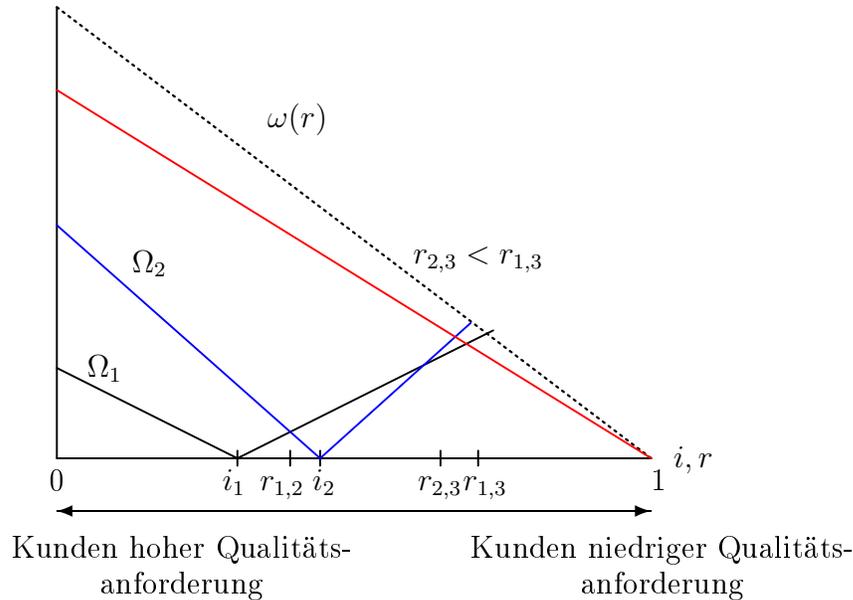
Beweis: Siehe Anhang A.2.

Das Ergebnis von Lemma 3.4.1 ist, dass eine Segmentierung des Markts, wie sie Abbildung 3.8 zeigt, ausgeschlossen ist. Daher vereinfacht sich auch die Indizierung der Kostenfunktion,³⁸⁴ weil der Prüfertyp jeweils das zu seiner Qualität passende Mandantensegment bedient. Hier definiert Ω_1 die Kosten, die Prüfer i_1 bei der Prüfung von Mandant r entstehen.

Als weiteres Ergebnis resultiert aus Lemma 3.4.1, dass die Marktsegmente konvexe Mengen darstellen, wodurch drei voneinander eindeutig abgrenzbare Kundensegmente den Abschlus-

³⁸⁴Dies ist in den Abbildungen bereits aus Gründen der übersichtlicheren Darstellung vorweg genommen worden.

Abbildung 3.8: Schnittpunkte der Kostenfunktionen



sprüfern zurechenbar sind.³⁸⁵

3.4.3 Der Einfluss mittlerer Prüfungsgesellschaften auf den Wettbewerb im 3-Segment Fall

Mit der strategischen Entscheidung für die angebotene Qualität im Markt ergibt sich zugleich der erzielbare Gewinn, dem der erzielbare Marktanteil zu Grunde liegt. Hierbei antizipiert der Anbieter im hohen Qualitätssegment genauso wie derjenige im mittleren Segment, wie die Positionierung den erzielbaren Gewinn beeinflusst. Das Gleichgewichtskonzept sieht eine simultane Qualitätspositionierung vor. Die spieltheoretische Interaktion zwischen den Anbietern beinhaltet, dass für die Gleichgewichtsbestimmung zunächst die Reaktionsfunktionen, $i_1(i_2)$ und $i_2(i_1)$, aufzustellen sind. Die Reaktionsfunktion des i_1 -Abschlussprüfers ist in Behauptung 3.4.1 festgehalten.

Behauptung 3.4.1 *Die Reaktionsfunktion des Anbieters hoch qualitativer Prüfungsleistungen ergibt sich zu*

$$i_1(i_2) = \frac{\theta_1 + \theta_2}{\sqrt{2}} - \theta_1}{\theta_2} i_2 \quad (3.7)$$

³⁸⁵Hierbei sei angemerkt, dass Lemma 3.4.1 nicht sicherstellt, dass die Schnittpunkte, r_{jh} , unterhalb der kundenindividuellen Zahlungsbereitschaft liegen. Allerdings ist eine derartige Situation per Annahme auszuschließen, da Pflichtprüfungen betrachtet werden. Die Modellstruktur ist jedoch flexibel genug, um auch Situationen abzubilden, in denen Mandanten zu einem gegebenen Preisniveau keinen Abschlussprüfer finden würden.

Beweis: Siehe Anhang A.3.

Die Reaktionsfunktion für den mittelständischen Abschlussprüfer, $i_2(i_1)$, wird in gleicher Weise hergeleitet.

Behauptung 3.4.2 *Die Reaktionsfunktion des Anbieters einer mittleren Prüfungsqualität bestimmt sich aus*

$$i_2(i_1) = \sqrt{\frac{1}{2}r_{2,3}^2(i_2) + \frac{1}{2}r_{1,2}^2(i_1, i_2)} \quad (3.8)$$

Beweis: Siehe Anhang A.4.

Simultanes Lösen der Gleichungen (3.7) und (3.8) bestimmt die gleichgewichtige Positionierung, die die Qualität beider Prüfungsanbieter festlegt.

Behauptung 3.4.3 *Die optimale Qualitätswahl des mittleren Prüfers lautet*

$$i_2^* = \left[\frac{\theta_2 + \theta_3}{\sqrt{\varphi}} - 1 \right] \frac{\theta_2}{\theta_3} \quad \text{mit } \varphi = (\theta_1 + \theta_2) \left[(2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2 \right] \quad (3.9)$$

Beweis: Siehe Anhang A.5.

Die Herleitung von i_1^* vervollständigt die Gleichgewichtsbeschreibung.

Behauptung 3.4.4 *Die gewinnmaximierende Positionierung des Anbieters der hohen Prüfungsqualität ist*

$$i_1^* = \frac{\left(\frac{\theta_1 + \theta_2}{\sqrt{2}} - \theta_1 \right) \left(\frac{\theta_2 + \theta_3}{\sqrt{(\theta_1 + \theta_2)((2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2)}} - 1 \right)}{\theta_3} \quad (3.10)$$

Beweis: Einsetzen von i_2^* aus Gleichung (3.9) in Gleichung (3.7) ergibt i_1^* .

Mit der vollständigen Herleitung des Gleichgewichts sind die Marktsegmente und die Gewinne der Prüfungsgesellschaften eindeutig bestimmbar. Wie die Gleichungen (3.10) und (3.9) zeigen, ist die optimale Position der beiden interagierenden Abschlussprüfer von den

Flexibilitätsparametern, $\theta_j, j \in \{1, 2, 3\}$, aller Mitbewerber beeinflusst. Die Parameter beschreiben die Flexibilität der Prüfungsdurchführung. Sie sind prüferseitig durch Investitionen in Ausbildung beeinflussbar, die Parameter können allerdings auch exogenen Veränderungen unterliegen. Vorstellbar ist, dass nach der Überarbeitung von Rechnungslegungsstandards prüferseitig erst Expertise in der Anwendung neuer Normen zu gewinnen ist, wodurch die Leistungsfähigkeit zunächst abnehmen kann. Die Modellergebnisse deuten darauf hin, dass Veränderungen in den θ - Parametern auf den Wettbewerb im Prüfungsmarkt derart wirken, dass sich die angebotene Qualität ändert.

Aus Regulierungssicht stellt die durchschnittlich angebotene Prüfungsqualität eine interessierende Größe dar. Aufbauend auf den Ergebnissen der Marktsegmentierung für drei Abschlussprüfer kann ein Maß für die Prüfungsqualität, $\Psi_{(1)}$, wie folgt ermittelt werden. Es basiert auf der Gewichtung der jeweiligen Qualität des Prüfers i_j mit seinem Marktanteil:

$$\Psi_{(1)} = r_{1,2}i_1 + (r_{2,3} - r_{1,2})i_2 + (1 - r_{2,3})i_3 \quad (3.11)$$

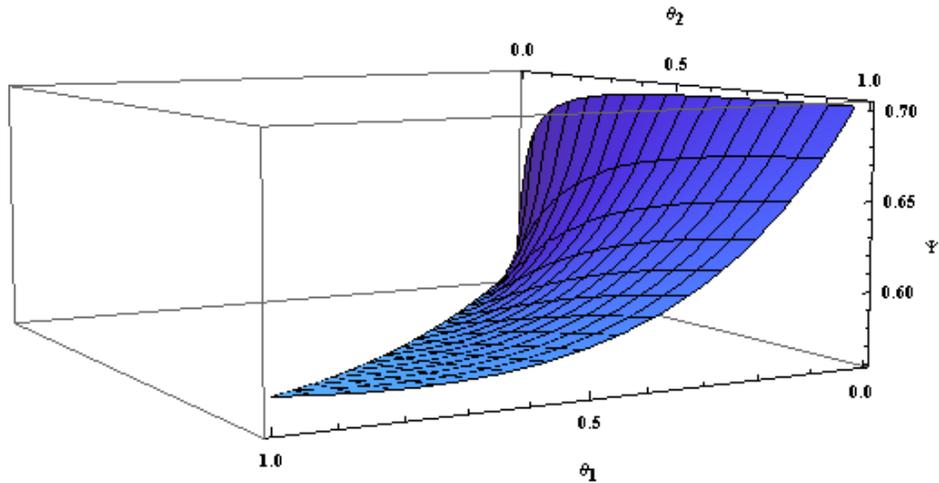
$$= \frac{i_1i_2(\theta_1 + \theta_2)}{i_1\theta_2 + i_2\theta_1} \underbrace{(i_1 - i_2)}_{<0} + \frac{i_2(\theta_2 + \theta_3)}{i_2\theta_3 + \theta_2}(i_2 - 1) + 1 \quad (3.12)$$

Abbildung 3.9 veranschaulicht die angebotsseitige Prüfungsqualität im 3-Segment Fall, wenn Parameterwerte vorgegeben werden. Die Veranschaulichung zeigt die durchschnittliche Prüfungsqualität bei drei Segmenten, wenn die Parameter θ_1 und θ_2 in $[0, 1]$ variieren, wobei annahmegemäß $\theta_1 < \theta_2$ erfüllt ist. Für Zwecke der Darstellung ist $\theta_3 = 1$ gesetzt. Niedrige Funktionswerte von $\Psi_{(1)}$ entsprechen einer hohen durchschnittlichen Qualität. Die Abbildung 3.9 lässt erkennen, dass die durchschnittliche Prüfungsqualität nach unten wie auch nach oben beschränkt ist. Denn $\Psi_{(1)}$ liegt zwischen $[0, 57, 0, 70]$, wenn der Funktionsverlauf für $\theta_1, \theta_2 \in [0, 1]$ betrachtet wird. Das Ergebnis bedeutet, dass eine Steigerung der angebotsseitigen Qualität folglich begrenzt ist, aber ein Minimum für das betrachtete Intervall nicht unterschritten wird.

Wie sich die Positionen des i_1 - und i_2 -Prüfers ändern, wenn die Flexibilität des hochqualitativen Anbieters abnimmt, können die Ergebnisse zur komparativen Statik veranschaulichen.³⁸⁶ Hierzu werden die Veränderungen von i_1 und i_2 bezüglich θ_1 betrachtet, um durch Verände-

³⁸⁶Die Ergebnisse der betrachteten komparativen Statik sind dem Anhang A.6 zu entnehmen.

Abbildung 3.9: Prüfungsqualität im 3-Segment Fall



rungen beim hochqualitativen Prüfer die Wettbewerbs- und Markteffekte für die mittleren wie auch die großen Prüfungsanbieter zu untersuchen.

Eine Verringerung der Leistungsfähigkeit seitens des hochqualitativen Abschlussprüfers, $\theta_1 \uparrow$, hat eine Erhöhung seiner angebotenen Qualität zur Folge. Durch die linksseitige Verschiebung der Position z_1 wird versucht, die verringerte Wettbewerbsfähigkeit gegenüber dem Anbieter einer mittleren Qualität zu kompensieren. Falls der hochqualitative Abschlussprüfer seine Flexibilität steigern kann, bringt dies im umgekehrten Fall eine Rechtsverschiebung der Position im Markt mit sich. Der Anbieter im mittleren Segment ist ceteris paribus einem stärkeren Wettbewerb ausgesetzt. Die Ausführungen gelten analog für den Anbieter im mittleren Segment, wenn die zuverige Variation des Parameters θ_1 beibehalten wird.

In Tabelle 3.2 ist ein numerisches Beispiel gegeben, um die Ergebnisse der Modellierung übersichtlich zu gestalten. Lediglich die beiden weiteren Parameter für die Flexibilität, $\theta_j, j \in \{1, 2\}$, sind noch exogen festzulegen, da bereits $\theta_3 = 1$ angenommen wurde. Mit $\theta_1 = 0,3, \theta_2 = 0,8$ sowie $\theta_3 = 1$ sind die optimalen Qualitätspositionierungen aus den Gleichungen (3.9) und (3.10) berechenbar. Der Anbieter der hohen Prüfungsqualität erzielt einen Marktanteil von $r_{1,2} = 0,665$, während der mittlere Anbieter ein Marktsegment von

$r_{2,3} - r_{1,2} = 0,2283$ erreicht. Die angebotsseitige Differenzierung zeigt sich deutlich in den Kosten der Prüfungsdurchführung, wenn die Stundensätze der Anbieter verglichen werden. Gleiches gilt für die erzielbaren Gewinne. Aus den Ergebnissen des Beispiels sind Tendenzen erkennbar, die in Übereinstimmung zu der in Abschnitt 3.1.1 aufgeworfenen 'market power'-Hypothese und der Abbildung 3.4 sind. In dem Beispiel führen hohe Marktanteile zu hohen Gewinnen, solange die Flexibilitätsparameter hinreichend verschieden sind. Fallen hingegen die Flexibilitätsparameter des i_1 - und i_2 - Anbieters sehr ähnlich aus, indem zum Beispiel $\theta_1 = 0,3$ und $\theta_2 = 0,35$ gewählt wird, kommt ein gegenläufiger Effekt zum Tragen. Zwar erzielt der Big-4 Prüfer in dem Fall einen höheren Marktanteil als der mittlere Anbieter ($r_{1,2} = 0,47, r_{2,3} - r_{1,2} = 0,44$). Allerdings liegt sein Gewinn unterhalb demjenigen, den der Prüfer des mittleren Segments erzielt ($\Pi_1 = 0,05, \Pi_2 = 0,07$). Hiernach ist das Modell hinreichend flexibel, solche verschiedenartigen Markt- und Gewinneffekte abzubilden.

Tabelle 3.2: Beispiel 3-Segment Fall

Effizienz der Anpassung des Prüfungskonzepts:			
$\theta_1 = 0,3$	$\theta_2 = 0,8$	$\theta_3 = 1$	
Qualitätswahl:			
$i_1^* = 0,470$	$i_2^* = 0,787$	$i_3 = 1$	
Prüfungskosten:			
$\frac{1}{i_1^*} = 2,13$	$\frac{1}{i_2^*} = 1,27$	$\frac{1}{i_3} = 1$	
Schnittpunkte der Marktsegmentierung:			
$r_{1,2} = 0,665$	$r_{1,3} = 0,794$	$r_{2,3} = 0,893$	
Gewinne in den Marktsegmenten:			
$\Pi_1 = 0,225$	$\Pi_2 = 0,024$	$\Pi_3 = 0$	$\sum_j \Pi_j = 0,249$
⊙ Prüfungsqualität:			
$\Psi_{(1)} = 0,599$			

Inwiefern Veränderungen in der Regulierung von Abschlussprüfungen auch eine Veränderung der Marktstruktur nach sich ziehen, betrachtet der Abschnitt 3.4.4. Insbesondere die Änderungen, die im Jahr 2002 mit dem Sarbanes-Oxley Act aufkamen, führten zu Kostensteigerungen bei den Abschlussprüfern, die an die Mandanten weiter gereicht wurden. Die Zunahme der Kosten für die mittleren und kleinen Prüfungsgesellschaften fiel sogar überproportional aus,³⁸⁷ hiermit geht eine weitere Schwächung kleiner Prüfungsgesellschaften im

³⁸⁷Vgl. Read/Rama/Ragunandan (2004), S. 251f.

Wettbewerb um Prüfungsmandate einher. In der vorherigen Modellierung resultierten die Prüfungsgebühren endogen, sie entsprechen den Kosten des Konkurrenzprüfers, die von seiner Flexibilität in der Prüfungsdurchführung beeinflusst werden. Beeinträchtigen regulative Veränderungen die Flexibilität, ist auch hiermit der später beobachtete Anstieg der Prüfungsgebühren nachvollziehbar.

3.4.4 Strategische Neupositionierung im 2-Segment Markt

In diesem Abschnitt wird die Rolle mittelständischer Prüfungsgesellschaften im Prüfungsmarkt herausgestellt, indem Veränderungen für den Prüfungsmarkt aufgezeigt werden, sollten die Anbieter des mittleren Segments aus dem Markt ausscheiden. In Amerika hat eine Registrierung beim Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) zu erfolgen, um Abschlussprüfungen börsennotierter, komplexer Unternehmen durchführen zu dürfen. Als Reaktion hierauf legten viele regional und lokal tätige Prüfungsgesellschaften ihre Mandate nieder.³⁸⁸

Ein Fortschreiten dieser Entwicklung könnte demnach zur Folge haben, dass lediglich zwei Typen von Anbietern verbleiben würden. Denn die Ersetzung des Angebots mittlerer Qualität würde zu kostenintensiv ausfallen.³⁸⁹ Der Trend bestätigt sich außerdem in der Entwicklung, dass die mittelgroßen Prüfungsgesellschaften vermehrt dazu übergehen, sich einer der Big-4 Gesellschaften anzuschließen.³⁹⁰ Dadurch sind Änderungen in der Marktstruktur zu erwarten. Die in diesem Abschnitt vorgenommene Analyse betrachtet das strategische Verhalten des i_1 -Anbieters von Prüfungen, sollte der mittlere Anbieter nicht mehr im Markt vertreten sein. Da Pflichtprüfungen zu erfüllen sind, bleibt weiterhin als Annahme erhalten, dass die Positionierung $i_3 = 1$ gilt.

Ein erneutes Bestimmen der Gewinnfunktion für den Anbieter der hohen Qualität, $\hat{\Pi}_1$, und Ableiten ergibt die optimale Qualitätspositionierung im 2-Segment Fall, die in Behauptung 3.4.5 festgehalten ist:

Behauptung 3.4.5 *Die optimale Positionierung und damit die angebotene Qualität des \hat{i}_1 -*

³⁸⁸Vgl. Lennox (2009).

³⁸⁹Vgl. Dunmore/Falk (2001).

³⁹⁰Vgl. Lanfermann (1995), S. 386.

Prüfers betrügt:

$$\hat{i}_1^* = \frac{(1 - \sqrt{3})\theta_1 + \theta_3}{\sqrt{3}\theta_3} \quad (3.13)$$

Beweis: Vgl. Anhang A.7.

Die optimale Position hängt erneut von den Flexibilitätsparametern ab.

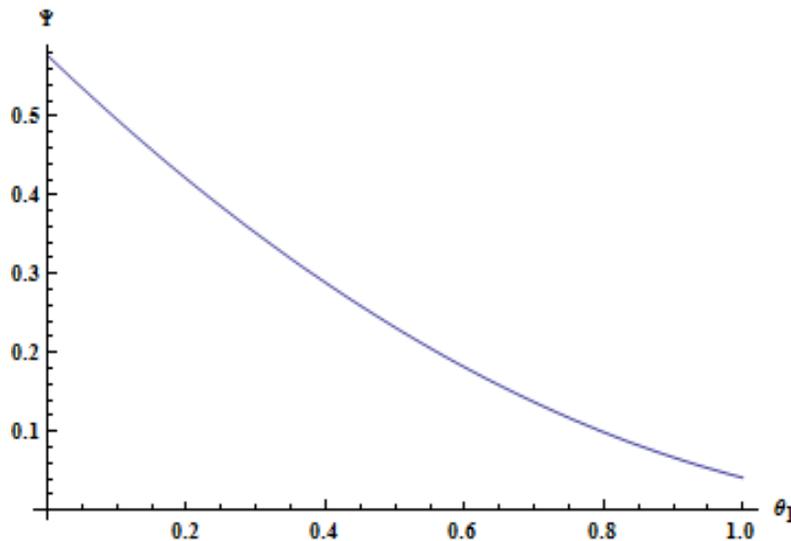
Die durchschnittliche angebotsseitige Prüfungsqualität im 2-Segment Fall führt auf

$$\Psi_{(2)} = r_{1,3}\hat{i}_1 + (1 - r_{1,3}) \quad (3.14)$$

$$= \frac{(2 - 2\sqrt{3})\theta_1\hat{i}_1\theta_3 + (1 - \sqrt{3})\hat{i}_1\theta_1^2 + \theta_3^2\hat{i}_1 + \sqrt{3}\theta_3\theta_1}{\sqrt{3}\theta_3(\hat{i}_1\theta_3 + \theta_1)} \quad (3.15)$$

Abbildung 3.10 zeigt den Funktionsverlauf.

Abbildung 3.10: Prüfungsqualität im 2-Segment Fall



Als Ergebnis der komparativen Statik zeigt sich, dass bei abnehmender Flexibilität die Qualitätspositionierung sich nach links verschiebt, denn $\frac{\partial \hat{i}_1}{\partial \theta_1} < 0$, das bedeutet $\hat{i}_1 \downarrow$, sofern $\theta_1 \uparrow$.³⁹¹ Damit ist das Ergebnis konsistent zur Analyse im 3-Segment Szenario.

Tabelle 3.3 zeigt beispielhaft die Ergebnisse, die sich für die Übernahme der Parameter aus Tabelle 3.2 berechnen lassen. Der Vergleich der Ergebnisse aus den Tabellen 3.2 und

³⁹¹Siehe Anhang A.8.

Tabelle 3.3: Beispiel 2-Segment Fall

Effizienz der Anpassung des Prüfungskonzepts:

$$\theta_1 = 0,3 \quad \theta_3 = 1$$

Qualitätswahl:

$$\hat{i}_1^* = 0,451$$

Prüfungskosten:

$$\frac{1}{i_1^*} = 2,22 \quad \frac{1}{i_3} = 1$$

Schnittpunkte der Marktsegmente:

$$r_{1,3} = 0,780$$

Gewinne in den Marktsegmenten:

$$\hat{\Pi}_1 = 0,375 \quad \hat{\Pi}_3 = 0$$

⊙ Prüfungsqualität:

$$\Psi_{(2)} = 0,571$$

3.3 macht deutlich, dass die durchschnittliche Prüfungsqualität steigt, wenn die Anbieter im mittleren Segment nicht mehr im Markt vorhanden sind. $\Psi_{(2)}$ fällt geringer als $\Psi_{(1)}$ aus. Ursache hierfür ist, dass der hochqualitative Prüfer nicht mehr mit dem mittleren Abschlussprüfer um Prüfungsmandate konkurriert. Der Abschlussprüfer des hohen Qualitätssegments hat in der Konkurrenzsituation eine mindere Qualität anbieten müssen, um unter Kostengesichtspunkten wettbewerbsfähig gegenüber dem mittleren Prüfer zu sein. Hiernach kann nicht als Fazit gezogen werden, dass die Wettbewerbsfähigkeit der mittleren Prüfungsgesellschaften zu fördern ist. Allerdings nehmen als Folge der Repositionierung des hochqualitativen Anbieters aufgrund fehlenden Wettbewerbs auch die Prüfkosten pro Stunde zu, $\frac{1}{i_1} > \frac{1}{i_1}$. Unter wohlfahrtstheoretischen Gesichtspunkten ist daher der zunehmende Gewinn des i_1 -Prüfers kritisch zu werten, da er Marktunvollkommenheiten andeutet.

3.5 Zwischenergebnis

In der Modellierung vereint wurde die Angebots- mit einer Nachfrageperspektive zum Prüfungsmarkt vereint. Die Angebotsperspektive hat das makro- und mikroökonomische Umfeld des Abschlussprüfers beschrieben. Die Nachfrageperspektive erklärte mandantenspezifische Faktoren, die der Auswahl eines Abschlussprüfers zu Grunde liegen. Beide Sichtweisen sind in der Modellierung zusammengebracht worden.

Insgesamt bekräftigen die modelltheoretischen Ausführungen, dass die Qualität der externen Unternehmensüberwachung, die in der Positionierung im Prüfungsmarkt reflektiert wird, vom Wettbewerb um Prüfungsmandate, der Gewinnung von Marktanteilen und einer Gewinnmaximierung geprägt ist. Die Modellierung hat gezeigt, dass die Qualität der Prüfungsgesellschaft dem Wettbewerb unterliegt, sie ergibt sich endogen. Die angebotene Qualität beeinflusst die Gesamtprüfungskosten, aufgrund der Interaktion mit den Wettbewerbern aber zugleich die erzielbare Prüfungsgebühr. Der Wettbewerb führt dazu, dass die Prüfungsanbieter zwar Preisdruck erfahren, allerdings ist stets die Deckung der Kosten gewährleistet. Damit können ökonomisch gesehen Renten erzielt werden.

Aus Mandantensicht stellt sich heraus, dass das kompetitive Verhalten der Prüfungsanbieter mit dem finanziellen Vorteil verbunden ist, nicht die tatsächliche Zahlungsbereitschaft für die nachgefragte Prüfungsqualität aufbringen zu müssen. Die dreistufige Segmentierung des Marktes trägt zur kostengünstigen Durchführung von Prüfungen bei, da Wettbewerb um Mandate über die Gebührensetzung induziert wird. Der Kostenvorteil für die Mandanten verliert sich, sollten die mittleren Prüfungsanbieter nicht mehr im Markt vertreten sein. Im Gegenzug hat das Modell allerdings eine Steigerung der durchschnittlich angebotenen Prüfungsqualität ermittelt.

Kompetitive Prüfungsmärkte könnten aus Prüfersicht jedoch bedeuten, dass zwecks Mandatsgewinnung Preissetzungen unterhalb der Kosten erforderlich sind.³⁹² Dadurch sind Gefährdungen der Unabhängigkeit nicht auszuschließen, so dass über regulative Eingriffe zur Beeinflussung des Wettbewerbs und der Unabhängigkeit nachzudenken ist. Ein Vorschlag, der diesbezüglich vorgebracht wird, besteht in der Einführung einer externen Pflichtrotation. Diese Alternative zur Regulierung des Wettbewerbs wird genauso wie die Bestellungsfrist des Abschlussprüfers, die sich auf die gesetzlich festgehaltene Laufzeit des Mandats bezieht, im nächsten Abschnitt untersucht. Aus Sicht des Gesetzgebers ist die Einhaltung der externen Pflichtrotation leicht zu überprüfen. Schwieriger gestaltete es sich bereits, wenn Mindestanforderungen zur Qualität an die Ausbildung der Abschlussprüfer gestellt würden, um unabhängigkeitsstärkend zu wirken. Inwieweit Verbesserungen in der Qualität von Abschlussprüfungen aufgrund gegenseitiger Kontrolle durch Angehörige des Berufsstands

³⁹²Vgl. Theisen (2008), S. 186. Er deutet einen Verdrängungswettbewerb im Prüfungsmarkt an.

(Peer Review) oder die nochmalige Überprüfung bereits testierter Abschlüsse z. B. durch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung zu erreichen sind, hat bereits Dorin (2006) untersucht. Gleichwohl Bedingungen identifiziert werden, nach denen eine positive Wirkung auf die Qualität feststellbar ist, blenden beide Maßnahmen aus, dass Qualitätsminderungen dem Wettbewerb um Prüfungsmandate zugerechnet werden. Aus diesem Grund untersucht der folgende Abschnitt die externe Rotation und die Bestellungsfrist des Abschlussprüfers. Beide beeinflussen die Laufzeit des Prüfungsmandats und damit die Prüfer-Mandanten-Beziehung.

4 Regulierungsperspektive zur Qualität der externen Unternehmensüberwachung³⁹³

In einigen europäischen Ländern sieht die Bestellungspraxis für den Abschlussprüfer zugleich eine mehrjährige Vergabe des Mandats vor.³⁹⁴ Dagegen ist in Deutschland in § 318 Abs. 1 Satz 3 HGB festgelegt, dass „*der Abschlussprüfer (..) jeweils vor Ablauf des Geschäftsjahres gewählt werden [soll], auf das sich seine Prüfungstätigkeit erstreckt.*“³⁹⁵ Bereits Martens (1976) diskutiert die Vorteilhaftigkeit der mehrperiodigen Bestellung zur Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Leffson (1988) hat den Vorschlag mehrjähriger Bestellungsfristen erneut aufgegriffen, der die Wahl des Abschlussprüfers für eine gegebene Anzahl aufeinanderfolgender Prüfungen inklusive der Möglichkeit der Wiederwahl vorsieht. Das Ergebnis ist eine positive Beurteilung im Hinblick auf die Stärkung der Unabhängigkeit.³⁹⁶

Regelmäßig kommen Diskussionen zur Vorteilhaftigkeit mehrjähriger Bestellungszeiträume auf.³⁹⁷ Daher soll in diesem Kapitel modelltheoretisch der Frage nach ihrer Vorteilhaftigkeit nachgegangen werden, um aufzuzeigen, wie die Bestellungsfrist und angestrebte Folgeprüfungen in eine strategische Gebührensetzung von Abschlussprüfern einbezogen werden. Zugleich wird als Annahme berücksichtigt, dass die Einwerbung von Prüfungsmandaten eine kompetitive Gebührensetzung erfordert, zumal immer wieder anekdotische Evidenzen über einen enormen Preisdruck vorliegen.³⁹⁸ Der entstehende Gebührendruck könnte sowohl Folge der im Prüfungsmarkt beobachtbaren Konzentration als auch des Wettbewerbs sein, der sich

³⁹³Dieses Kapitel ist eine überarbeitete und erweiterte Fassung des Arbeitspapiers Block/Zein (2006).

³⁹⁴Vgl. Cameran (2005), Vanstraelen (2000) oder Klaas (1996).

³⁹⁵§ 318 Abs. 1 Satz 3 HGB.

³⁹⁶Vgl. Leffson (1988), S. 114.

³⁹⁷Vgl. Kitschler (2005), S. 126f., Gröhs/Bramersdorfer (2004), S. 5, sowie Müller (2004), S. 220.

³⁹⁸Vgl. Fockenbrock (2006), Engelken (2004), Böcking (2003).

in zwei Dimensionen äußert: Die großen Prüfungsverbände verdrängen die kleinen und die Spezialisten die Generalisten.³⁹⁹

Erzielen Prüfer aus Folgeprüfungen einen ökonomischen Überschuss, d. h. eine Rente, ist diese einerseits Ergebnis der Existenz von Transaktionskosten. Andererseits ist die Rente Ausdruck des erworbenen Kostenvorteils eines amtierenden Prüfers. Die Wettbewerbssituation am Prüfungsmarkt erfordert jedoch, dass der Barwert der Rente als Gebührennachlass im Erstbestellungszeitpunkt an den Mandanten weitergereicht wird, um überhaupt den Prüfungsauftrag zu erhalten.⁴⁰⁰ Der in Folgeperioden erzielbare Überschuss der Gebühr über die Kosten wird daher als Quasirente bezeichnet. Low-Balling steht dann für ein Gebührensatzungsverhalten, bei dem die Gebühr die Kosten unterschreitet, so dass der Abschlussprüfer mit der Mandatsgewinnung sogar einen Anfangsverlust eingeht.⁴⁰¹ Aus seiner Perspektive gleicht dies einer Investition in das Mandat.

Auch bei einer jährlichen Neubestellung basiert das Kalkül über den zu gewährenden Gebührennachlass dennoch auf einem langfristigen Horizont der Prüfer-Mandanten-Beziehung. Tritt dann ein vorzeitiger Mandatsverlust ein, erfährt der Abschlussprüfer aus dem Mandat einen finanziellen Verlust. Kann er allerdings mit einer festen, mehrjährigen Laufzeit rechnen, wird diesem Nachteil entgegengewirkt. Mandatsverluste, die als Folge von Meinungsverschiedenheiten über das Prüfungsurteil aufkommen können, sind während der mehrjährigen Laufzeit ausgeschlossen. Der Abschlussprüfer hat keine Konsequenzen zu fürchten, sollte das Testat nicht den Erwartungen des Managements entsprechen. Zudem könnten längerfristig angelegte Schwerpunkte in der Prüfung gesetzt werden. Die Prüfungsqualität könnte demzufolge steigen, da sich die Wahrscheinlichkeit der Fehlerrückmeldung erhöht.

Im nächsten Abschnitt werden zunächst Vor- und Nachteile für die Prüferunabhängigkeit diskutiert, die sich bei einer mehrjährigen Bestellungsfrist und einer externen Rotation ergeben können. Daran anschließend werden zwei modelltheoretische Szenarien eingeführt. In Szenario 1 werden die Auswirkungen einer mehrperiodigen Mandatsvergabe auf die Gebührensatzung des Abschlussprüfers betrachtet. Die Ergebnisse werden in das Modell von DeAngelo (1981a) überführt. In Szenario 2 wird die Modellierung um die Einhaltung einer Sperrfrist

³⁹⁹Vgl. Theisen (2008), S. 186.

⁴⁰⁰Vgl. Zhang (1999), DeAngelo (1981a).

⁴⁰¹Vgl. Kohlbeck et al. (2008), S. 1100. Sie bestätigen Preisabschläge, wenn um Mandanten auf dem freien Markt konkurriert wird. Naumann (2008), S. 101, und Böcking (2003), S. 686, bekräftigen Zweifel an einer stets kostendeckenden Prüfung, die mit intensivem Wettbewerb begründet werden.

bis zur Wiedergewinnung des Mandats modifiziert. Anschließend werden die Ergebnisse der beiden Szenarien mit dem Modell von DeAngelo (1981a) und mit den Ausführungen von Stefani (2002) verglichen. Dadurch können die Auswirkungen derartiger regulativer Maßnahmen auf die Gebührengestaltung deutlicher herausgestellt werden. Vor dem Hintergrund der formalen Bestellung durch den Aufsichtsrat bzw. gemäß einer befürchteten faktischen Erteilung des Prüfungsauftrages durch den Vorstand,⁴⁰² werden die Ergebnisse in Abschnitt 4.2.4 im Hinblick auf die Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers diskutiert. Denn die Unabhängigkeit wurde als ein herausragendes Merkmal für die Qualität der Überwachung in Abschnitt 2.4.2 identifiziert.

4.1 Bestellungsfrist, externe Rotation und Testatsverhalten des Abschlussprüfers

Die Vergabe eines Prüfungsmandats kann bereits bei Mandatserteilung einen mehrjährigen Zeitraum umfassen. Dies ist in Belgien, Italien, Frankreich oder auch Brasilien gesetzliche Bestellungspraxis.⁴⁰³ Trotz Harmonisierungsbestrebungen in der Europäischen Union liegen in der Bestellungsfrist noch deutliche Unterschiede vor, deren Wirkung auf die Qualität der Abschlussprüfung bislang nicht bekannt ist. In der Literatur finden sich zumeist qualitative Aussagen über die Wirkungsweise mehrperiodiger Prüfungsmandate. Demnach besteht der Vorteil mehrperiodiger Mandatsvergaben nach Müller (2004) in der Erhöhung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Während der Mandatslaufzeit ist sich dieser seiner unkündbaren Stellung bewusst und er kann wahrheitsgemäß berichten. Gemäß Piot/Janin (2007) strebt die in Frankreich eingeführte mehrjährige Bestellung vorrangig die Vermeidung von Opinion-shopping an. Damit ist eine vom Prüfer gewünschte, positive Bestätigung des Jahresabschlusses gemeint, die im Zweifel vom Mandanten durch Prüferwechsel verfolgt wird. Mit der verlängerten Mandatslaufzeit ist die gesicherte Erzielung von Renten verbunden, der Wettbewerb um Mandate wird eingeschränkt.⁴⁰⁴ Aufgrund der Sicherheit, das Mandat nicht zu verlieren, können vom Abschlussprüfer in den einzelnen Jahren seiner Laufzeit

⁴⁰²Derartige Bedenken äußern Cohen/Krishnamoorthy/Wright (2008), S. 45, Stürz/Harms (2005), S. 294.

⁴⁰³Vgl. Jackson/Moldrich/Roebuck (2008), Piot/Janin (2007) oder Vanstraelen (2000). In Italien wird sogar die Vergabep Praxis einer mehrjährigen Bestellung mit maximal zwei aneinander anschließenden Bestellungszyklen umgesetzt, vgl. hierzu Cameran (2005), S. 135.

⁴⁰⁴Vgl. Piot/Janin (2007), S. 434.

besondere Schwerpunkte in der Prüfung gesetzt werden, die zu einer Erhöhung der Fehleraufdeckungswahrscheinlichkeit führen. Bei langfristig festgelegten Mandatsbeziehungen gibt Stefani (2002) zwar zu Bedenken, dass nach Vertragsabschluss fehlende Sorgfalts- und Anstrengungsanreize zu Moral-Hazard-Problemen führen können.⁴⁰⁵ Allerdings ist selbst bei frühzeitig möglichen Mandatsverlusten ein solches Verhalten aufgrund von Planungsunsicherheiten nicht auszuschließen.

Trotz mehrjähriger Mandatslaufzeiten in einigen Ländern existieren nur vereinzelt empirische Studien und Ergebnisse, die die Argumentation für oder gegen mehrperiodige Bestellungsfristen unterstützen. Vanstraelen (2000) untersucht das Berichtsverhalten von Abschlussprüfern für den belgischen Prüfungsmarkt. Sie kann zeigen, dass insbesondere im letzten Jahr eines mehrjährigen Mandats die Bereitschaft zur Testatseinschränkung bei finanziell angeschlagenen Unternehmen signifikant erhöht ist. Dopuch/King/Schwartz (2001) hinterfragen in einer experimentellen Studie das Berichtsverhalten von Abschlussprüfern in Abhängigkeit von der Laufzeit des Prüfungsauftrags. Sie kommen zu dem Ergebnis, dass die wahrheitsgemäße Berichterstattung häufiger erfolgt, wenn statt einer einjährigen Bestellungspraxis die mehrperiodige Vergabe von Prüfungsmandaten vorliegt. Insbesondere die Kombination aus garantierter Amtszeit mit anschließender Sperrfrist („Cooling-off“ Periode) verstärkt das Verhalten des Abschlussprüfers, wahrheitsgemäß zu berichten.⁴⁰⁶ Seitens des United States General Accounting Office ist in der Diskussion zur Einführung einer externen Rotation angeregt worden, dass die Beschränkung der Amtszeit durchaus eine mehrjährige Sperrfrist umfassen könnte.⁴⁰⁷ Einer obligatorischen Pflichtrotation wird sogar die Fähigkeit zugesprochen, positiv zur Aufdeckung von Fehlern in der Rechnungslegung beizutragen.⁴⁰⁸

Die Erwägung einer mehrperiodigen Bestellung des Abschlussprüfers nebst Erweiterung um eine Sperrfrist ist im Zusammenhang mit den empirisch beobachtbaren Laufzeiten für Mandatsbeziehungen zu sehen. Denn die Dauer einer Prüfer-Mandanten-Beziehung wird unter dem Aspekt der Prüfungsqualität sehr kritisch hinterfragt.⁴⁰⁹ Allerdings kommen die Diskussionen über die Bedeutung der Mandatsdauer für die Prüfungsqualität nicht zu einem

⁴⁰⁵Vgl. Stefani (2002), S. 140.

⁴⁰⁶Vgl. Dopuch/King/Schwartz (2001), S. 107.

⁴⁰⁷Vgl. General Accounting Office (2003b), S. 72.

⁴⁰⁸Vgl. Luik (1976), S. 237.

⁴⁰⁹Vgl. Quick (2004), S. 498.

einheitlichen Ergebnis. So wird hinsichtlich der Fähigkeit, Fehler aufzudecken, argumentiert, dass die Prüfungsqualität steigt, wenn langfristige Geschäftsbeziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant vorliegen. Der Abschlussprüfer erwirbt demnach bei fortwährender Dauer des Mandats aufgrund wiederholter Bestellung ein umfangreiches mandantenspezifisches Wissen. Dies fördert eine qualifizierte Beurteilung des Jahresabschlusses und begünstigt, z. B. aufgrund von Lerneffekten,⁴¹⁰ die Durchführung einer Abschlussprüfung.⁴¹¹ Bei langfristigen Prüfer-Mandanten-Beziehungen ist zudem eine hohe Qualität der Rechnungslegung feststellbar, die z. B. die Persistenz von Gewinnen wie auch die Erklärungsfähigkeit des Gewinns für die Rendite betrifft.⁴¹²

Gegen eine kurze Mandatsdauer und damit wiederholt auftretende Prüferwechsel wird vorgebracht, dass insbesondere in den ersten Jahren eines Mandats klientenspezifische Kenntnisse und Erfahrungen nicht vorhanden sind. Das kann zu einer niedrigen Prüfungsqualität führen. Es liegt empirische Evidenz vor, dass das Risiko für ein Prüferversagen in solchen Fällen steigt.⁴¹³ Dies äußert sich darin, dass Bestätigungsvermerke in den ersten Jahren einer Prüfung nicht eingeschränkt wurden, obwohl es erforderlich gewesen wäre.⁴¹⁴ Auch vermehrt manipulative Finanzberichterstattungen weisen Carson et al. (2004) für kurze, d. h. weniger als drei Jahre anhaltende Mandatsdauern nach. Hingegen finden Myers/Myers/Omer (2003) unerwartet hohe, ermessensbehaftete Periodenabgrenzungen, die als Ergebnis einer wenig restriktiven Prüfungspolitik ausgelegt werden.

Gegenüber langfristigen Geschäftsbeziehungen wird lediglich die Befürchtung vorgebracht, dass diese mit einer Betriebsblindheit einherkommen können. Im Falle wiederholter Geschäftsbeziehungen kann eine Vertrautheit zwischen Abschlussprüfer und Mandant entstehen, die möglicherweise die erforderliche, kritische Haltung in der Testatserteilung einschränkt. Es wird auf eine verminderte Unabhängigkeit des Prüfers geschlossen, aus der eine Beeinträchtigung der Prüfungsqualität gefolgert wird.⁴¹⁵

Als Fazit der vorherigen Ausführungen ist zu ziehen, dass kurze Mandatsdauern der Prüfungsqualität eher abträglich sein können. Diese kritische Beobachtung verschärft sich, wenn die kurze Mandatsdauer in Verbindung mit dem Testatsverhalten steht. Bei eingeschränk-

⁴¹⁰Vgl. Simons (2005), S. 116f.

⁴¹¹Vgl. Geiger/Raghunandan (2002), S. 75.

⁴¹²Vgl. Ghosh/Moon (2005), S. 597f., Johnson/Khurana/Reynolds (2002), S. 650f.

⁴¹³Vgl. George (2004), S. 23.

⁴¹⁴Vgl. Geiger/Raghunandan (2002), S. 74.

⁴¹⁵Vgl. Johnson/Khurana/Reynolds (2002) oder Vanstraelen (2000).

ten Testaten liegt als Befürchtung vor, dass hieraufhin die Prüfer-Mandanten-Beziehung beendet wird. Die Ergebnisse der empirischen Literatur zum Opinion-shopping bestätigen dieses Phänomen. Sie zeigen, dass aus Sicht des Mandanten unerwünschte Testate die Wahrscheinlichkeit erhöhen, das Mandat zu verlieren.⁴¹⁶ Zur Gewinnung der Prüfungsmandate eingegangene Verluste können nicht kompensiert werden. Eine negative Beeinflussung des Testverhaltens zu Gunsten der Wiedergewinnung des Mandats ist bei einer mehrere Jahre umfassenden Mandatsvergabe unterjährig aber nicht erforderlich. Inwieweit das Gebührensetzungsverhalten zur Auftragsgewinnung von der Bestellungsfrist und einer gegebenenfalls einzuhaltenden externen Rotation beeinflusst wird, untersuchen die modelltheoretischen Betrachtungen im nächsten Abschnitt.

4.2 Modell zur Bestellung und externen Pflichtrotation des Abschlussprüfers

Das in diesem Abschnitt dargelegte Modell hinterfragt, ob die mehrperiodige Bestellungsfrist gegenüber der einjährigen Bestellungspraxis die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers stärken kann. Als ein Merkmal der Qualität von Unternehmensüberwachung wurde die Unabhängigkeit dargestellt. Aus Regulierungsperspektive sollten Erkenntnisse über eine etwaige Vorteilhaftigkeit vorerst analytisch herzuleiten sein, bevor derartige Eingriffe umgesetzt werden.

Im Folgenden ist anzunehmen, dass ein Prüfungsauftrag für einen Zeitraum von T Perioden an einen Abschlussprüfer vergeben wird, so dass dieser für den mehrjährigen Bestellungszeitraum über ein temporäres Prüfungsmonopol verfügt.⁴¹⁷ Nach Vergabe des Mandats ist keine Konkurrenz um dieses während der Laufzeit gegeben. Daher verdeutlicht der Begriff Prüfungsmonopol am eingängigsten den Unterschied zur jährlichen Mandatsvergabe. Die Teilperioden des Prüfungsmonopols werden mit dem Index t , $t = 1, \dots, T$, bezeichnet. In den Teilperioden $t < T$ kann der Abschlussprüfer das Mandat nur im Fall der festgestellten Sorgfaltspflichtverletzung durch berufsständische Aufsichtsbehörden verlieren. Demzufolge verhindert er bei Einhaltung der Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung einen

⁴¹⁶Vgl. Lennox (2003), Citron/Taffler (1992) oder Chow (1982).

⁴¹⁷Zur Begriffseinführung vgl. Müller (2004), S. 221.

Mandatsverlust mit Sicherheit.⁴¹⁸ Die Vergabe von Prüfungsmandaten, die die maximal zulässige Laufzeit T unterschreiten, ist nicht zulässig. Um ein Prüfungsmandat zu gewinnen, reichen die Abschlussprüfer Angebote über die von ihnen verlangte Prüfungsgebühr ein.⁴¹⁹ Alle Abschlussprüfer besitzen annahmegemäß die gleiche Prüfungstechnologie. Demnach unterscheiden sie sich nicht in ihrer Fähigkeit zur Prüfungsdurchführung.⁴²⁰ Dadurch bestimmen alleinig die Kosten der Abschlussprüfung, d. h. die Höhe der vom Mandanten zu tragenden Prüfungsgebühr, die Auswahl des Abschlussprüfers. Derjenige Abschlussprüfer, der das niedrigste Angebot einreicht, erhält dann den Zuschlag für das Mandat.

Die Annahmen über die anfallenden Kosten basieren auf den bereits bei DeAngelo (1981a) getroffenen, die sich zudem in der Diskussion über die Entstehung von Quasirenten und der Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durchgesetzt haben.⁴²¹ Bei der erstmaligen Durchführung einer Prüfung entstehen Startkosten in Höhe von SK . Diese resultieren beispielsweise aus der Unkenntnis des Abschlussprüfers über die Branche oder die Abläufe und Strukturen innerhalb des zu prüfenden Unternehmens. In jeder Periode fallen zudem reguläre Prüfungskosten in Höhe von A an.⁴²² Wechselt ein Unternehmen den amtierenden Abschlussprüfer, entstehen dem Unternehmen Transaktionskosten, TK , die als Such- und Anstrengungskosten interpretiert werden können.⁴²³

Im Zeitpunkt der erstmaligen Angebotserstellung weisen alle Abschlussprüfer aufgrund identischer Technologie dieselbe Kostenstruktur auf. Das bedeutet, die Abschlussprüfer kennen sowohl die eigenen Prüfungskosten als auch die Kostenstruktur der Konkurrenzprüfer. Bei Folgeprüfungen erzielen Abschlussprüfer aufgrund mandantenspezifischer Erfahrungen einen Kostenvorteil gegenüber Konkurrenzprüfern, die um das Mandat konkurrieren. Ferner sind das Preissetzungsverhalten und die Anzahl der Mitbewerber, die sich ebenfalls auf das Mandat bewerben, vom Abschlussprüfer antizipierbar.⁴²⁴

⁴¹⁸Siehe analog § 342b HGB.

⁴¹⁹Vgl. Johnstone/Bedard (2001), S. 203, Grünbuch (1996), Abschnitt 4.10, S. 24.

⁴²⁰Hierin liegt ein wesentlicher Unterschied in den Annahmen gegenüber Kapitel 3. Vorstellbar ist, dass nur Big-4 Abschlussprüfer um das Mandat konkurrieren.

⁴²¹Vgl. Zhang (1999), S. 174, Magee/Tseng (1990), S. 318, DeAngelo (1981a), S. 118f.

⁴²²Dies impliziert, dass bei gleicher Prüfungstechnologie identische Prüfungsanstrengungen geleistet werden.

⁴²³Vgl. Williamson (1979), S. 239f.

⁴²⁴Beispielsweise kommen aufgrund der für die Prüfung großer Unternehmen erforderlichen Kapazitäten meist nur die so genannten Big-4 Prüfungsgesellschaften in Frage. Des Weiteren ist die Prüfung von DAX 30 Unternehmen schon aufgrund der gesetzlichen Bedingungen zum relativen Umsatzanteil eines Mandats an den Gesamteinnahmen des Abschlussprüfers (§ 319a (1) Nr. 1) nur von einer eingeschränkten Anzahl an Prüfungsgesellschaften durchführbar. Mit der Verpflichtung zur Offenlegung der Prüferhonorare ab 2005 ist für die Wettbewerber sogar Transparenz über die Gebühren hergestellt worden.

Bei Vergabe des Prüfungsmonopols werden die Gebühren über die Dauer des Mandats festgeschrieben.⁴²⁵ *EPG* bezeichnet die Prüfungsgebühr für die Teilperioden des ersten Monopolzyklus. Analog wird als Gebühr für die Teilperioden in den Folgeprüfungen *FPG* verlangt. Eine Veranschaulichung zu den Gebühren und Kosten gibt Abbildung 4.1. Die Gebühren sind in den Perioden einer mehrjährigen Bestellung konstant. In den Teilperioden des Monopols erfolgen auch keine erneuten Verhandlungen über die Höhe der Prüfungsgebühr. Analytisch relevante Zeitpunkte werden aus Gründen der Übersichtlichkeit im Rahmen der Modellanalyse mit der Variablen τ indiziert. Die beiden folgenden modelltheoretischen Herleitungen unterscheiden sich darin, inwiefern die mehrjährige Bestellungspraxis ohne obligatorische Rotation stattfindet oder ob die Prüfer-Mandanten-Beziehung durch eine obligatorische Rotation zu unterbrechen ist. Die erzielten Ergebnisse werden später mit denen verglichen, die bei jährlicher Bestellung eintreten.

4.2.1 Szenario 1: Die mehrperiodige Mandatsvergabe

In Szenario 1 besteht für den Abschlussprüfer die Möglichkeit, sich nach Ablauf der mehrperiodigen Bestellung erneut auf das Prüfungsmandat zu bewerben. Abbildung 4.1 zeigt die Situation für den beispielhaft angenommenen, mehrjährigen Bestellaufzeitraum von $T = 4$ Perioden.

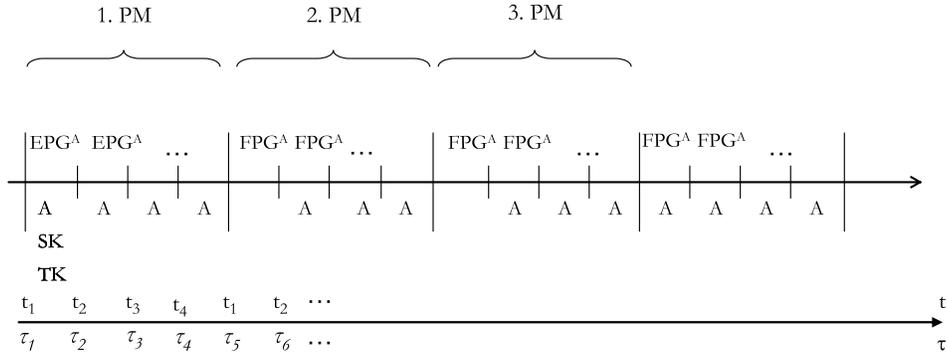
Die Herleitung der optimalen Prüfungsgebühren für die einzelnen Prüfungsmonopole erfolgt in zwei Schritten.⁴²⁶ Zunächst ist die optimale Folgeprüfungsgebühr, *FPG*, zu bestimmen, die für jede Teilperiode anfällt, die im Anschluss an das Erstprüfungsmonopol folgt. Hieraufhin wird die optimale Erstprüfungsgebühr, *EPG*, für die einzelnen Teilperioden des ersten Prüfungsmonopols hergeleitet. Zur Bestimmung der Gebühr *FPG* ist daher zunächst der Barwert der laufenden Kosten, BW^A , aller möglichen Folgeperioden bei einem unendlichen Planungshorizont zu ermitteln.⁴²⁷ Die Gebühr *FPG* deckt mindestens die laufenden Kosten A in jeder Periode des Prüfungsmonopols. Der Barwert der Kosten wird für einen Zinssatz ρ mit dem Diskontierungsfaktor $q = (1 + \rho)$ berechnet. Nach Ablauf des ersten Prüfungsmonopols vom Erstprüfer im Zeitpunkt $\tau = T + 1$ nimmt der Barwert somit folgenden Wert

⁴²⁵Diese Festlegung von Prüfungshonoraren erfolgt z. B. in Italien für nicht börsennotierte Unternehmen. Siehe Magelli/Masotto (2004), S. 910.

⁴²⁶Vgl. DeAngelo (1981a).

⁴²⁷Vgl. hierzu Arrunada/Paz-Ares (1997), S. 38. Sie begründen die Plausibilität der Annahme mit dem unbestimmten Zeitfenster von Unternehmensexistenzen.

Abbildung 4.1: Vergabe mehrperiodiger Prüfungsmandate ohne Sperrfrist



Ⓐ Prüfer A

PM= Prüfungsmonopol

an:⁴²⁸

$$BW_{\tau=T+1}^A = \sum_{n=0}^{\infty} \sum_{t=1}^T \frac{A}{q^{(t-1)+nT}} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{A}{q^{t-1}} = A + \frac{A}{\rho} \quad (4.1)$$

Die zu ermittelnde optimale Prüfungsgebühr FPG berücksichtigt, dass der Erstprüfer nach Ablauf der Bestellfrist einen Kostenvorteil gegenüber seinen Konkurrenten aufweist. Dieser Kostenvorteil setzt sich aus den bereits von ihm eingegangenen Startkosten, SK , zusammen, die sich aus seinen mandatsspezifischen Erfahrungen ergeben. Zum anderen entstehen dem Unternehmen bei einem Wechsel zu einem anderen Abschlussprüfer Transaktionskosten TK . Unter Berücksichtigung der für die Konkurrenzprüfer bei einer Erstprüfung zusätzlich anfallenden Startkosten und der dem Unternehmen entstehenden Transaktionskosten, $SK + TK$, kann die Folgeprüfungsgebühr bestimmt werden. Findet eine Berücksichtigung des Barwerts der laufenden Prüfungskosten statt, kann die Gebühr der Folgeprüfungen entsprechend einer Strategie ermittelt werden, die dann den Markteintritt eines konkurrierenden Abschlussprüfers verhindert. So kann der Abschlussprüfer sicherstellen, das Mandat nicht aufgrund einer niedrigeren Prüfungsgebühr eines Konkurrenzprüfers zu verlieren. Dabei sei vorausgesetzt, dass die erneute Erlangung des Mandats vom Abschlussprüfer angestrebt wird. Als Bedin-

⁴²⁸Die Berechnung der Barwerte der Kosten und der Gebühren folgt DeAngelo (1981a) und Stefani (2002). Sie gehen davon aus, dass beide Größen zu Beginn der Periode anfallen.

gung für die Gebührensetzung muss hiernach erfüllt sein:

$$FPG + \frac{FPG}{\rho} \leq A + \frac{A}{\rho} + SK + TK \quad (4.2)$$

Beweis: Vgl. Anhang B.1.

Auflösen der Gleichung (4.2) ergibt die Prüfungsgebühr FPG , die als obere Grenze des Honorars in den Teilperioden des Prüfungsmonopols verlangt werden kann,⁴²⁹ um das Mandat erfolgreich wiederzugewinnen.⁴³⁰

$$FPG = A + \frac{\rho(SK + TK)}{q} \quad (4.3)$$

Der Überschuss der Prüfungsgebühr über die Kosten der Prüfungsdurchführung, $FPG - A$, bestimmt die Quasirente für jede Teilperiode der mehrjährigen Bestellung bei Mandatswiederholung. In den einzelnen Teilperioden im Folgeprüfungsmonopol erwirtschaftet der Abschlussprüfer danach eine Quasirente (QR) in Höhe von:

$$FPG - A = \frac{\rho(SK + TK)}{q} \quad (4.4)$$

Der Barwert der Quasirenten, BW^{QR} , beläuft sich im Zeitpunkt $\tau = T + 1$, d. h. dem Beginn des ersten Folgemandats, auf:

$$BW^{QR} = SK + TK \quad (4.5)$$

Beweis: Vgl. Anhang B.2.

Der Abschlussprüfer erzielt aus den Folgeperioden den Überschuss nur, wenn er bereits Abschlussprüfer des Unternehmens war. Der Barwert der Quasirente in $\tau = T + 1$ wird auf den Zeitpunkt $\tau = 1$, der Vergabe des ersten Prüfungsmandats diskontiert. So wird der Wert

⁴²⁹Daher ist in Gleichung (4.3) die Bedingung mit Gleichheit erfüllt.

⁴³⁰Bei Gleichheit der Prüfungsgebühren von konkurrierendem und amtierenden Abschlussprüfer entscheidet sich das zu prüfende Unternehmen immer für denjenigen mit dem bereits zusammengearbeitet wurde.

bestimmt, der als Gebührennachlass an das zu prüfende Unternehmen weiterzugeben ist:

$$\frac{SK + TK}{q^T} \quad (4.6)$$

Die Prüfungsgebühr EPG , die für jede Periode des Erstprüfungszyklus⁴³¹ anfällt, bezieht die in jeder Teilperiode entstehenden Kosten A , aber auch die für ein Erstprüfungsmandat anfallenden Startkosten SK ein. Die Kosten sind jedoch um den Gebührennachlass zu mindern. Der Wert $\frac{SK+TK}{q^T}$ kann entweder als einmaliger Gebührennachlass an das zu prüfende Unternehmen weitergegeben oder mittels einer Annuität auf die Teilperioden des ersten Prüfungsmonopols gleichmäßig verteilt werden. Letztere Vorgehensweise wird weiterhin der Annahme konstanter Prüfungsgebühren gerecht. Nachfolgend werden aus diesem Grund die Startkosten des Abschlussprüfers abzüglich des von ihm gewährten Gebührennachlasses mittels Wiedergewinnungsfaktor auf die Teilperioden der Erstprüfung verteilt. Als Erstprüfungsgebühr resultiert

$$EPG = A + \left[SK - \frac{SK + TK}{q^T} \right] \cdot \frac{q^T \cdot (q - 1)}{(q^T - 1) \cdot q} \quad (4.7)$$

Nachdem die Gebühren der einzelnen Teilperioden einer Erst- und Folgeprüfung hergeleitet wurden, sind folgende Ergebnisse für das erste Szenario festzuhalten. Aufgrund der Annahme vollkommenen Wettbewerbs kommt es zum Low-Balling-Verhalten der Abschlussprüfer, die Erstprüfungsgebühr ist nicht kostendeckend.⁴³² Auch mit Berücksichtigung einer mehrperiodigen Mandatsvergabe ist Low-Balling nicht zu verhindern, der ökonomische Vorteil aus der Mandatsgewinnung ist an den Mandanten weiter zu geben. Unter welchen Bedingungen Low-Balling im Erstprüfungszyklus nur in der ersten Teilperiode, $\tau = 1$, oder auch in den verbleibenden Teilperioden, $\tau = 2, \dots, T$, zu beobachten ist, wird nach der Darstellung von Szenario 2 in Behauptung 4.2.1 detaillierter ausgeführt.

Im Folgenden wird analysiert, wie die Einführung einer Sperrfrist, der so genannten „Cooling-off“ Periode, die Ergebnisse des ersten Szenarios verändert.

⁴³¹Das ist die Mandatslaufzeit von $\tau = 1, \dots, T$.

⁴³²Die Annahme des vollkommenen Wettbewerbs geht auf DeAngelo (1981a) und Magee/Tseng (1990) zurück.

4.2.2 Szenario 2: Die mehrperiodige Mandatsvergabe mit Sperrfrist

In Szenario 2 ist nach Ablauf der mehrperiodigen Bestellungsfrist zusätzlich eine Sperrfrist von k Monopolperioden (mit $k \geq 1$) einzuhalten, deren Laufzeit identisch zur Bestellungsfrist für das Prüfungsmonopol ist. Der Abschlussprüfer kann sich erst nach Ablauf dieser erneut auf das Mandat bewerben. Nach Beendigung des ersten Prüfungsmonopols konkurrieren $N - 1$ der insgesamt N Abschlussprüfer um den Prüfungsauftrag. Der bisher amtierende Abschlussprüfer ist gesperrt. Die Wettbewerbsbedingungen sind identisch zur Ausgangssituation in $\tau = 1$. Die Anzahl der sich ergebenden Erstprüfungen ist allerdings von der Länge der Sperrfrist k bestimmt. Aus einer Sperrfrist von k Perioden resultieren $k + 1$ Erstprüfungen. Nur im Zeitpunkt $\tau = 1$, der erstmaligen Prüfung des betrachteten Unternehmens, konkurrieren alle N Abschlussprüfer um das Mandat. Aufgrund der Sperrfrist verringert sich dann die Anzahl der Abschlussprüfer vom Zeitpunkt $\tau = 1$ bis $\tau = k \cdot T + 1$ von N auf $N - k$. Da die Frist k exogen festgelegt wird, ist anzunehmen, dass $N - k \geq 2$ gilt. Hierdurch ist gewährleistet, dass aufgrund der Sperrfrist keine Perioden vorliegen können, in denen kein Abschlussprüfer tätig sein darf.⁴³³ Die Abbildung 4.2 zeigt beispielhaft für die Sperrfrist $k = 2$ und den Bestellaungszeitraum $T = 4$ die jetzt veränderte Situation.

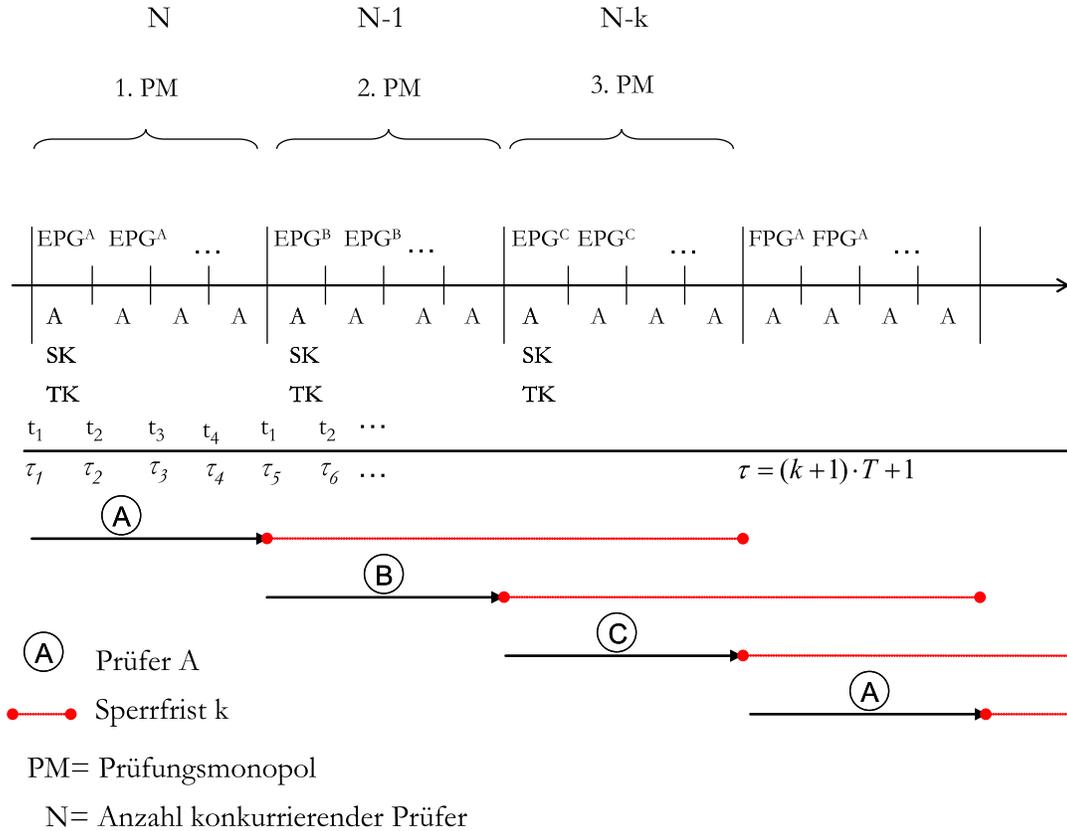
Nach Ablauf der Sperrfrist kann ein Abschlussprüfer, der das Unternehmen bereits geprüft hat, erstmalig wieder um das Prüfungsmandat konkurrieren. Es wird in diesem Szenario angenommen, dass für den Abschlussprüfer trotz Sperrfrist keine neuen Startkosten anfallen.⁴³⁴ Des Weiteren entstehen dem zu prüfenden Unternehmen keine erneuten Transaktionskosten bei einem Wechsel zu einem bereits bekannten Abschlussprüfer.⁴³⁵ Daher besitzt der Abschlussprüfer, dessen Prüfungsmonopol in $\tau = 1$ beginnt, nach Ablauf seiner Sperrfrist einen Kostenvorteil gegenüber den Konkurrenzprüfern. Zwar erlangen k weitere Abschlussprüfer den Kostenvorteil, allerdings dürfen diese infolge der Einhaltung der Sperrfrist nicht um das Mandat konkurrieren. Der Erstprüfer wird den Zuschlag für das Mandat erneut erhalten. Weitere $N - (k + 1)$ Abschlussprüfer haben aufgrund der anfallenden Transaktions- und Startkosten jedoch keine Aussicht auf die Gewinnung des Mandats. So ist durch die Ent-

⁴³³Zudem erzielt kein Abschlussprüfer die Position eines Monopolisten, wodurch die Annahme des vollkommenen Wettbewerbs für die Gebührenssetzung aufgehoben würde.

⁴³⁴Die folgenden Ergebnisse behalten ihre Gültigkeit selbst wenn dem Abschlussprüfer erneut Kosten der Einarbeitung entstehen. Entscheidend ist hierbei, dass die Kosten der Einarbeitung niedriger sind als die Startkosten der Konkurrenzprüfer, die über keine Erfahrung bei dem Mandanten verfügen.

⁴³⁵Hier greift die gleiche Argumentation wie zuvor bei den Startkosten.

Abbildung 4.2: Vergabe mehrperiodiger Prüfungsmandate mit Sperrfrist



scheidung über k eine Beeinflussung der Struktur des Prüfungsmarktes möglich. Hierdurch kann die Anzahl der am Prüfungsmarkt teilhabenden Abschlussprüfer gelenkt werden. Auf diese Weise könnte selbst eine Einbeziehung der mittleren Prüfungsgesellschaften im Prüfungsmarkt erreicht werden, wenn alle Big-4 Anbieter aufgrund der Sperrfrist nicht prüfungsberechtigt sind. Dies setzt jedoch voraus, dass die geforderte Qualität (Fähigkeit, Kapazität, Internationalität) von den mittleren Prüfungsgesellschaften auch bereitgestellt werden kann. Die Herleitung der optimalen Prüfungsgebühren für die einzelnen Prüfungsmonopole erfolgt gemäß der Vorgehensweise in Szenario 1. Die Gebühren werden analog zu Gleichung (4.2) hergeleitet, so dass sich in der Vorgehensweise den Gleichungen (4.3) bzw. (4.7) entsprechend

die Gebühren *FPG* bzw. *EPG* ergeben:

$$FPG = A + \frac{[q^T \cdot (q - 1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} \cdot (SK + TK) \quad (4.8)$$

$$EPG = A + \left[SK - \frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}} \right] \cdot \frac{q^T \cdot (q - 1)}{(q^T - 1) \cdot q} \quad (4.9)$$

Beweis: Vgl. Anhang B.3.

Aufgrund der ökonomischen Überlegungen zur Gebührensatzung gelingt es dem Abschlussprüfer, den Zuschlag für die erste Monopolperiode und in den Perioden $h(k+1) \cdot T + 1 \forall h = 1, 2, \dots$ zu erhalten. Mit Beginn der Sperrfrist für den amtierenden Abschlussprüfer ergibt sich wiederum ein Wettbewerb um das Prüfungsmandat zwischen $N - 1$ Abschlussprüfern, der den gleichen Überlegungen folgt. Ein zweiter Abschlussprüfer, der den Zuschlag für den zweiten Prüfungszyklus erhalten hat, bekommt auch den Zuschlag für die Perioden $h(k+1) \cdot T + (T + 1) \forall h = 1, 2, \dots$. Aus diesen Überlegungen resultiert zwischen den Abschlussprüfern ein Rotationskartell um die Prüfungsmonopole, wobei die Anzahl an der Rotation teilhabender Abschlussprüfer von der Sperrfrist k abhängt. Für eine Sperrfrist von k Monopolperioden ergibt sich modellendogen ein Rotationskartell zwischen $k + 1$ Abschlussprüfern.⁴³⁶

Auch bei Stefani (2002) wird die Anzahl der am Kartell partizipierenden Abschlussprüfer modellendogen motiviert. Die Dauer der Sperrfrist wird allerdings mit der maximal zulässigen Amtszeit gleichgesetzt, so dass aufgrund kompetitiver Gebührensatzung lediglich zwei Abschlussprüfer am Rotationskartell teilnehmen. Für die hier getroffene Modellierung ergibt sich modellendogen das Rotationskartell über die Festlegung von k .

Als Ergebnis des Abschnitts stellt sich ein, dass eine Beeinflussung der Marktstruktur durch die Wahl der Sperrfrist, der Dauer des Prüfungsmonopols und der geforderten Rotation des Mandats zwischen den Prüfungsgesellschaften möglich ist. Aus Regulierungsperspektive steht neben der Festlegung der Mandatslaufzeit eine zweite Steuerungsgröße zur Verfügung, die die Verteilung von Mandaten zu Abschlussprüfern beeinflussen könnte. Die Relevanz des Ergebnisses wird deutlich, sofern gesetzgeberische Einschränkungen für die Prüferauswahl in

⁴³⁶Die Bezeichnung Rotationskartell geht auf Schmidt (1996), S. 58, sowie Stefani (2002), S. 131f., zurück.

einem Marktsegment greifen,⁴³⁷ wodurch die soeben aufgezeigte Entstehung von Prüfungskartellen nicht ausgeschlossen werden kann.

Für die vollständige Modellbeschreibung ist noch die Quasirente zu bestimmen. In den einzelnen Teilperioden erzielt der Abschlussprüfer eine Quasirente in Höhe von:

$$FPG - A = \frac{[q^T \cdot (q - 1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} \cdot (SK + TK) \quad (4.10)$$

Der Barwert der Quasirenten beläuft sich damit im Zeitpunkt der ersten Folgeprüfung in $\tau = (k + 1) \cdot T + 1$ auf:

$$BW^{QR} = SK + TK \quad (4.11)$$

Beweis: Vgl. Anhang B.4

Damit ergibt sich der vom Abschlussprüfer in $t = 1$ zur Mandatsgewinnung gewährte Gebührennachlass als:

$$\frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}} \quad (4.12)$$

Durch die zusätzliche Einhaltung der Sperrfrist verringert sich der Barwert gegenüber Gleichung (4.6) aufgrund des Diskontierungseffekts. Trotz Berücksichtigung einer Sperrfrist kann bei mehrperiodiger Mandatsvergabe Low-Balling nicht verhindert werden. Behauptung 4.2.1 fasst die Untersuchung zum gewährten Gebührennachlass hinsichtlich der Unabhängigkeitsgefährdung für beide Szenarien zusammen.

Behauptung 4.2.1 *Low-Balling tritt in der ersten Teilperiode des ersten Prüfungsmonopols auf, wenn gilt:*

$$\left[SK - \frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}} \right] \cdot \frac{q^T \cdot (q - 1)}{(q^T - 1) \cdot q} < SK, \quad \forall \quad k \geq 0, \quad q, T \geq 1$$

Beweis: Vgl. Anhang B.5.

⁴³⁷Vgl. zum Beispiel §§ 319 und 319 a HGB .

Ob in mehr als einer Prüfungsperiode des Erstprüfungszyklus Low-Balling praktiziert wird, stellt die nächste Behauptung heraus.

Behauptung 4.2.2 *Low-Balling tritt auch in den verbleibenden Teilperioden des ersten Prüfungsmonopols auf, wenn:*

$$\frac{TK}{(q^{T(k+1)} - 1)} > SK \quad \forall \quad k \geq 0, \quad q, T \geq 1$$

Beweis: Vgl. Anhang B.6.

Für $T = 1$, d. h. die Rückführung mehrperiodiger Bestellungen auf die jährliche Bestellungspraxis, ist die Quasirente aus Gleichung (4.6) im Ergebnis mit DeAngelo (1981a) identisch:

$$\frac{\rho(SK + TK)}{q} \tag{4.13}$$

Für $T > 1$ führt die mehrperiodige Mandatsvergabe allerdings zu geringerem Low-Balling. Eine Betrachtung des in Gleichung (4.5) ermittelten Barwerts der Quasirente im Entscheidungszeitpunkt der Mandatsvergabe zeigt, dass der insgesamt gewährte Gebührenabschlag zum Zeitpunkt $\tau = 1$ geringer ausfällt.⁴³⁸

$$\underbrace{\frac{SK + TK}{q^T}}_{\text{Szenario 1}} < \underbrace{\frac{SK + TK}{q}}_{\text{DeAngelo (1981a)}}$$

Das Ergebnis des ersten Szenarios ist, dass aus der festen, mehrjährigen Bestellungsperiode eine Reduzierung des vom Abschlussprüfer gewährten Gebührenachlasses folgt.⁴³⁹ Die Ergebnisse sind inhaltlich konsistent zu Stefani (2002). Sie zeigt in ihrer Analyse zum Rotationskartell zwischen zwei Abschlussprüfern, dass der Barwert an zukünftig erzielbaren Quasirenten im Vergleich zu DeAngelo (1981a) geringer ausfällt. Die Ergebnisse sind, wie mit der Modellierung gezeigt wurde, allgemein gültig.

⁴³⁸Aufgrund des identischen Barwerts der Quasirenten ist die Reduzierung des Gebührenachlags, $SK + TK$, zum Zeitpunkt der Folgeprüfung auf den Diskontierungseffekt über die Mandatslaufzeit zurückzuführen.

⁴³⁹Die Bewertung des Ergebnisses wird im Abschnitt 4.2.4 vorgenommen, da die Interpretation abhängig davon ist, ob der Aufsichtsrat oder faktisch der Vorstand den Abschlussprüfer bestellt.

4.2.3 Vergleich der Ergebnisse

In diesem Abschnitt werden die Ergebnisse der mehrperiodigen Mandatsvergabe mit (Szenario 2) und ohne Sperrfrist (Szenario 1) den Ergebnissen einer einperiodigen Bestellungspraxis gegenübergestellt. Der Vergleich bezieht zum einen die Höhe der in jeder Periode erzielbaren Quasirente und den in der ersten Periode zu gewährenden Gebührennachlass ein. Zum anderen werden die für den Mandanten anfallenden Gesamtkosten betrachtet, die bei regulativen Beschränkungen für die Abschlussprüfer-Mandanten-Beziehung resultieren. Tabelle 4.1 zeigt vorab eine Gegenüberstellung der Ergebnisse:

Tabelle 4.1: Vergleich von Quasirente und Gebührennachlass

	Quasirente	Gebührennachlass
DeAngelo (1981a)	$\frac{\rho \cdot (SK+TK)}{q}$	$\frac{SK+TK}{q}$
Szenario 1	$\frac{\rho \cdot (SK+TK)}{q}$	$\frac{SK+TK}{q^T}$
Stefani (2002)	$\frac{\rho \cdot (1+q^T) \cdot (SK+TK)}{q^{T+1}}$	$\frac{(q^T - q + 1) \cdot (SK+TK)}{q^{T+1}}$
Szenario 2	$\frac{[q^T \cdot (q-1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1] \cdot (SK+TK)}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}}$	$\frac{SK+TK}{q^{T(k+1)}}$

Behauptung 4.2.3 Die Relationen der in Tabelle 4.1 enthaltenen Quasirenten ergibt sich zu:⁴⁴⁰

$$\underbrace{\frac{\rho \cdot (1 + q^T)}{q^{T+1}} \cdot (SK + TK)}_{\text{Quasirente Stefani (2002)}} > \underbrace{\frac{\rho}{q} \cdot (SK + TK)}_{\text{Quasirente Szenario 1}}$$

Für den Vergleich der Szenarien ergibt sich weiterhin

$$\underbrace{\frac{[q^T \cdot (q - 1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} \cdot (SK + TK)}_{\text{Quasirente Szenario 2}} > \underbrace{\frac{\rho \cdot (SK + TK)}{q}}_{\text{Quasirente Szenario 1}}$$

⁴⁴⁰In Kapitel 4.2.1 wurde bereits festgestellt, dass die bei DeAngelo (1981a) ermittelte Quasirente gleich der Quasirente in Szenario 1 ist. Vgl. Gleichung (4.4).

sowie

$$\underbrace{\frac{[q^T \cdot (q - 1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} \cdot (SK + TK)}_{\text{Quasirente Szenario 2}} > \underbrace{\frac{\rho \cdot (1 + q^T)}{q^{T+1}} \cdot (SK + TK)}_{\text{Quasirente Stefani (2002)}}$$

Beweis: Siehe Anhang B.7.

Der Vergleich zeigt, dass die Quasirente in den einzelnen Perioden von Szenario 1 und bei DeAngelo (1981a) am niedrigsten ist. Der Effekt ist darauf zurückzuführen, dass der Barwert aus dem Prüfungsmandat auf die unendliche Mandatsdauer verteilt wird, während bei Stefani (2002) und in Szenario 2 Sperrfristen einzuhalten sind. Die Quasirente fällt dadurch bedingt seltener an.

Behauptung 4.2.4 *Für die Barwerte der Quasirenten, die dem Unternehmen vom Abschlussprüfer als Gebührennachlass eingeräumt werden, gilt im Zeitpunkt $\tau = 1$:*

$$\underbrace{\frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}}}_{\text{Szenario 2}} < \underbrace{\frac{SK + TK}{q^T}}_{\text{Szenario 1}} < \underbrace{\frac{(SK + TK) \cdot (q^T - q + 1)}{q^{T+1}}}_{\text{Stefani (2002)}} < \underbrace{\frac{SK + TK}{q}}_{\text{DeAngelo (1981a)}} \quad (4.14)$$

Beweis: Siehe Anhang B.8.

Anhand des Vergleichs ist ersichtlich, dass der geringste Gebührennachlass für $T > 1$ in Szenario 2 gewährt wird, in dem die mehrjährige Bestellsfrist mit Rotation vorliegt. Ebenfalls ist für $T > 1$ der gewährte Gebührennachlass in Szenario 1, d. h. der mehrjährigen Bestellsfrist ohne Rotation, geringer als im Fall der jährlichen Neubestellung des Abschlussprüfers nach DeAngelo (1981a).⁴⁴¹ Die Gültigkeit der Ergebnisse setzt in Behauptung 4.2.4 die für die Diskontierungsfaktoren ermittelten Bedingungen voraus.⁴⁴²

Ganz unabhängig von der wiederholt auftretenden Diskussionen zur Einführung einer externen Rotation kann folglich mittels der Gebührennachlässe gezeigt werden, dass bereits die mehrperiodige Bestellsfrist gegenüber der jährlichen Bestellspraxis immer zu einem

⁴⁴¹Bei mehrjähriger Bestellsfrist ist diese Bedingung daher immer erfüllt.

⁴⁴²Siehe Anhang B.8.

geringeren Gebührennachlass führt. Ferner unterstützen die Ergebnisse, dass mit Einführung einer externen Rotation nach Mandatsbeendigung bei mehrperiodiger Bestellungsfrist zusätzlich eine Reduzierung des Gebührennachlasses eintritt.

Dass die Vergabe mehrere Perioden umfassender Prüfungsmandate auch unter Kostengesichtspunkten angemessen erscheint, ergibt ein Vergleich der von dem Unternehmen zu tragenden Gesamtkosten für die Prüfungsdurchführung. In Szenario 1, in dem keine Sperrfrist bis zur Wiedergewinnung des Mandats einzuhalten ist, resultieren als Gesamtkosten $GK(\text{Szenario 1})$:

$$GK(\text{Szenario 1}) = \sum_{t=0}^{\infty} A \cdot \frac{1}{q^t} + SK = A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \quad (4.15)$$

Diese sind identisch zu den Gesamtkosten bei DeAngelo (1981a) und der jährlichen Bestellung des Abschlussprüfers. Demzufolge führt die Vergabe mehrperiodiger Mandate zu einer Reduzierung des vom Abschlussprüfer gewährten Gebührennachlasses bei gleich bleibendem Niveau der Gesamtkosten für das prüfende Unternehmen. Bei Stefani (2002) erhöhen sich die Gesamtkosten, $GK(\text{Stefani})$, für das Unternehmen durch die Einführung des Rotationskartells mit zwei partizipierenden Abschlussprüfern auf:

$$GK(\text{Stefani}) = A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \cdot \frac{1+q^T}{q^T} + TK \cdot \frac{1}{q^T} \quad (4.16)$$

Aus dem Vergleich der Gleichungen (4.15) und (4.16) folgt, dass die Gesamtkosten in Szenario 1 kleiner als bei Stefani (2002) sind, $GK(\text{Szenario 1}) < GK(\text{Stefani})$. Eine Berechnung der Gesamtkosten für Szenario 2 führt aufgrund der erforderlichen $(k+1)$ Erstprüfungen zu

$$\begin{aligned} GK(\text{Szenario 2}) &= \sum_{t=0}^{\infty} A \cdot \frac{1}{q^t} + SK \cdot \sum_{n=0}^k \frac{1}{q^{nT}} + TK \cdot \sum_{n=1}^k \frac{1}{q^{nT}} \\ &= A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \cdot \frac{q^{T(k+1)} - 1}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T}{q^T - 1} \\ &\quad + TK \cdot \left[\frac{q^{T(k+1)} - 1}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T}{q^T - 1} - 1 \right] \end{aligned} \quad (4.17)$$

Beweis: Siehe Anhang B.9.

Sie sind damit ebenfalls höher als die Gesamtkosten ohne Sperrfrist, d. h. $GK(\text{Szenario 1}) < GK(\text{Szenario 2})$. Bei einem Vergleich der Gesamtkosten aus Szenario 2 mit den Gesamtkosten bei Stefani (2002) ist festzustellen, dass für $k = 1$ die Gesamtkosten, die sich für die allgemeinere Formulierung der Problematik ergeben, übereinstimmen ($GK(\text{Stefani}) = GK(\text{Szenario 2})$). Für $k > 1$ gilt dagegen $GK(\text{Stefani}) < GK(\text{Szenario 2})$. Der Unterschied in den Gesamtkosten für $k > 2$ besteht darin, dass in Szenario 2 für k Sperrfristen $k + 1$ Erstprüfungen mit den jeweiligen Start- und Transaktionskosten anfallen. In Szenario 2 gewährt der Abschlussprüfer dem Unternehmen den geringsten Gebührennachlass, das Unternehmen hat aber in diesem Szenario auch die höchsten Gesamtkosten zu tragen.

Um die Sensitivität der Kosten bei mehrperiodiger Bestellungsfrist zu verdeutlichen, zeigt Abbildung 4.3 wie sich die Gesamtkosten, $GK(\text{Szenario 2})$, bei Variationen der Bestelldauer T und der Sperrfrist k entwickeln. Die in den Abbildungen eingezeichnete Ebene veranschaulicht das Kostenniveau bei jährlicher stattfindender Bestellung.⁴⁴³

Abbildung 4.3: Entwicklung der Gesamtkosten in Abhängigkeit von T und k

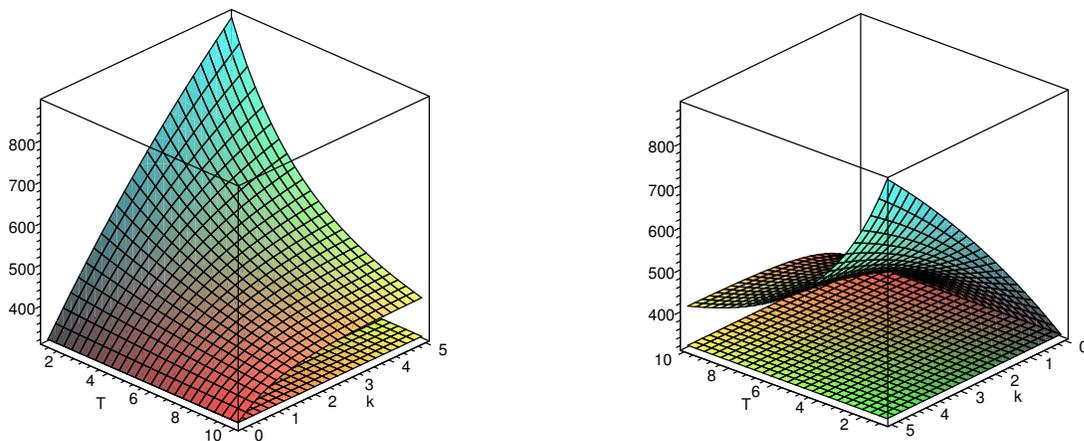


Abbildung 4.3 zeigt aus zwei Perspektiven deutlich, dass die Gesamtkosten für die mehrperiodige Vergabe von Prüfungsaufträgen solange keine Kostensteigerungen bewirken, wie auch keine Sperrfrist einzuhalten ist. Dies zeigt der Verlauf der Kostenfunktion entlang der Achse für die Mandatslaufzeit T . In diesem Punkt unterscheiden sich die mehrperiodige und die jährliche Mandatsvergabe nicht. Aus der Grafik ist weiterhin ersichtlich, dass bei

⁴⁴³Beispielhaft werden die Prüfungskosten $A = 20$, $SK = 100$, $TK = 50$ und der Zinssatz $\rho = 10\%$ angenommen.

Vergabe mehrjähriger Mandatslaufzeiten, die eher kurz- bis mittelfristig ausfallen, und der Einhaltung von kurzen Sperrfristen, deutlich sichtbare Erhöhungen der Gesamtkosten anfallen. Die Anstiege der Kosten fallen umso geringer aus, je länger die Laufzeit des Mandats für die gegebene Sperrfrist gewählt ist. Bei mehrjährigen Mandatslaufzeiten nehmen zwar mit der Einhaltung von Sperrfristen die Gesamtkosten der Prüfung zu, aber für diesen Fall war zugleich der niedrigste Gebührennachlass gemäß Behauptung 4.2.4 feststellbar. Hieraus ergeben sich Implikationen für die Unabhängigkeitsdiskussion, die im folgenden Abschnitt anschließt. Abbildung 4.4 veranschaulicht wie sich der Gebührennachlass abhängig von k und T verändert. Die Abbildungen zeigen, dass mit der Länge mehrjähriger Mandate und obligatorischer Rotation das Ausmaß des Gebührennachlasses sinkt. Die Sensitivität der Ergebnisse bestimmt sich aus der Festlegung der Laufzeit T und der Sperrfrist k .

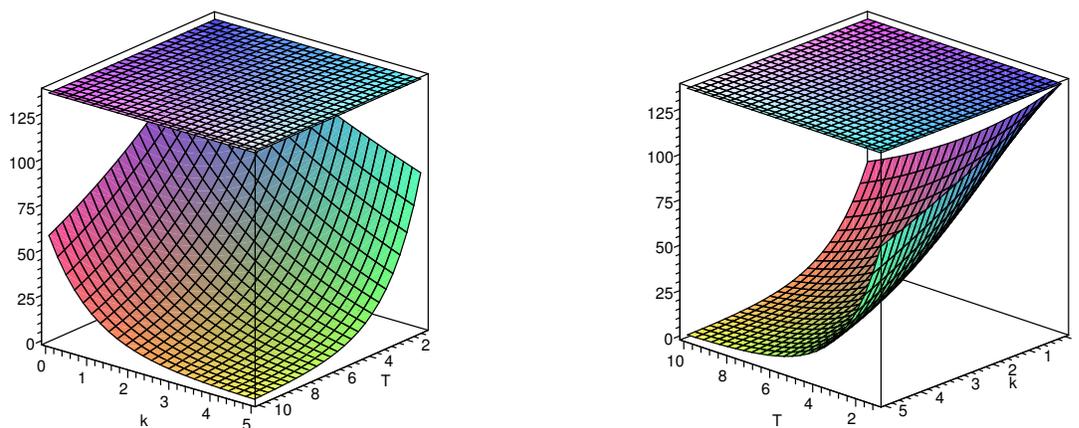


Abbildung 4.4: Entwicklung des Gebührennachlasses in Abhängigkeit von T und k

In Anlehnung an Arrunada/Paz-Ares (1997), welche die Kostenänderung bei Pflichtrotation für die jährliche Bestellung des Abschlussprüfers betrachten, zeigt Tabelle 4.2 ergänzend die prozentuale Änderung der Kosten in Abhängigkeit vom Bestellungszeitraum T und der Sperrfrist k .⁴⁴⁴ Die Kostenänderung ergibt sich aus der Differenz der Gesamtkosten, die für die Vergabe mehrperiodiger Prüfungsmandate mit Sperrfrist abzüglich der Gesamtkosten bei jährlicher Bestellung ohne Sperrfrist anfallen. Diese Differenz ist in Relation zu den Gesamtkosten bei jährlicher Bestellung ohne Sperrfrist gesetzt.

⁴⁴⁴Vgl. Arrunada/Paz-Ares (1997), S. 39.

		Sperrfrist				
		k=0	k=1	k=2	k=3	k=5
Bestellungs- zeitraum T	T=1	100%	-	-	-	-
	T=2	100%	139%	171%	197%	237%
	T=4	100%	132%	154%	169%	186%
	T=10	100%	118%	125%	128%	129%

Tabelle 4.2: Änderung der Gesamtkosten

Zusätzlich ist in Tabelle 4.3 noch die Entwicklung des Gebührennachlasses in Abhängigkeit vom Bestellungszeitraum und der Sperrfrist dargestellt. Die prozentuale Veränderung zeigt, wie sich der Gebührennachlass abhängig von T und k entwickelt, wenn die Differenz aus der betrachteten T, k -Kombination und der jährlichen Bestellung ohne Rotation ins Verhältnis zu Letzterer gesetzt werden. Sieht die mehrjährige Mandatslaufzeit eine längerfristige Vergabe des Prüfungsauftrages vor, wie z. B. 10 Jahre, nimmt der Gebührennachlass gegenüber dem Basiswert stark ab. Dieser Effekt verstärkt sich abhängig von der Sperrfrist k , welche den Ausschluss von der Prüfungsdurchführung festlegt.

		Sperrfrist				
		k=0	k=1	k=2	k=3	k=5
Bestellungs- zeitraum T	T=1	100%	-	-	-	-
	T=2	91%	72%	62%	51%	35%
	T=4	75%	51%	35%	24%	11%
	T=10	42%	16%	6%	2%	<1%

Tabelle 4.3: Änderung des Gebührennachlasses

4.2.4 Implikationen für die Unabhängigkeit

Abschließend sollen die Implikationen aus der mehrperiodigen Vergabe von Prüfungsmandaten sowie einer externen Pflichtrotation für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers diskutiert werden, welche als Merkmal der Qualität externer Unternehmensüberwachung eingeführt wurde. DeAngelo (1981a) verweist bereits in ihrer ökonomischen Analyse auf eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit, die aus dem Gewähren eines Gebührennachlasses resultiert. Allerdings ist zur Beurteilung einer möglichen Unabhängigkeitsgefährdung zunächst zu klären, ob der Aufsichtsrat oder das Management das Auftragsverhältnis gegenüber dem Abschlussprüfer beeinflussen. Abhängig davon können Aussagen getroffen werden,

ob die kompetitive Gebührengestaltung zu einer Stärkung oder zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führt. Lee/Gu (1998) haben in ihrem quantitativen Modell gezeigt, dass der vom Abschlussprüfer gewährte Gebührennachlass sich positiv auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auswirkt, wenn der Abschlussprüfer vom Eigner oder respektive dessen gesetzlichen Vertreter, dem Aufsichtsrat, bestellt wird. Der dem Unternehmen gewährte Gebührennachlass ist als eine Art Pfand zu interpretieren, den der Abschlussprüfer dem Aufsichtsrat zugesteht. Durch die prüferseitige Investition in das Mandat verpflichtet sich der Abschlussprüfer im Sinne des Aufsichtsrats zu handeln. In der Modellierung von Lee/Gu (1998) kann das Management den Abschlussprüfer nur dann zu einem nicht normenkonformen Verhalten bewegen, wenn eine Seitenzahlung geleistet wird, die zumindest der Höhe des Gebührennachlasses entspricht. Je höher der gewährte Gebührennachlass ist, desto kostenintensiver wird es für das Management, den Abschlussprüfer zu beeinflussen. Dieser Argumentation folgend, würde die Einführung einer mehrperiodigen Mandatsvergabe die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gefährden, weil hierdurch der gewährte Gebührennachlass verringert wird.

Übt das Management aber einen Einfluss auf die Bestellung und Entlassung des Abschlussprüfers aus, kann die Unabhängigkeitsgefährdung aufgrund des geringeren Gebührennachlasses gegenüber jährlicher Bestellung verringert werden. Magee/Tseng (1990) haben in ihrer spieltheoretischen Analyse das Modell von DeAngelo (1981a) erweitert, in dem sie explizit die Berichterstattung einbezogen haben. Folgende Bedingungen müssen demnach für eine Unabhängigkeitsgefährdung erfüllt sein:

1. Nur wenn die Drohung der Mandatsbeendigung glaubhaft ist, muss der amtierende Abschlussprüfer fürchten, einen Verlust aus dem Mandat zu erzielen, wodurch eine Einschränkung der Unabhängigkeit folgen könnte.
2. Zudem muss für das Management ein Anreiz bestehen, seinen Einfluss auf den Abschlussprüfer auszuüben.⁴⁴⁵ Dieser Anreiz muss trotz Bekanntwerden des Prüferwechsels und deren negativen Auswirkungen bestehen.
3. Schließlich muss das Management in der Lage sein, durch einen Prüferwechsel die

⁴⁴⁵Durch verschiedene Studien kann bestätigt werden, dass für das Management unterschiedliche Anreize hierzu vorliegen können. Vgl. Chen/Church (1996), Fleak/Wilson (1994) oder Firth (1980).

gewünschte Testierung zu erhalten.⁴⁴⁶

Sofern diese Bedingungen empirisch bestätigt werden können, ist von einer Gefährdung der Unabhängigkeit auszugehen, wenn der Abschlussprüfer dem Unternehmen einen Gebührennachlass gewährt. Das würde bedeuten, die Qualität der externen Unternehmensüberwachung nimmt ab. In diesem Fall führt die Einführung der mehrperiodigen Mandatsvergabe zu einer Stärkung der Unabhängigkeit. Wird zudem eine Sperrfrist berücksichtigt, kann das Gefährdungspotential für die Unabhängigkeit, das aus der kompetitiven Gebührengestaltung des Abschlussprüfers entsteht, verringert werden. In Deutschland liegt die Bestellungskompetenz des Abschlussprüfers formal-rechtlich beim Aufsichtsrat. Gerum (2007) kommt in seiner empirischen Analyse des deutschen Corporate Governance System jedoch zu dem Ergebnis, dass der Prüfungsausschuss im Aufsichtsrat eine reine Legitimationsfunktion erfüllt. Er setze sich lediglich mit Standardfragen auseinander und rechtfertige seine Existenz mit dem Erfüllen der Best-Practice-Normen.⁴⁴⁷ Dies könnte für einen Einfluss des Managements auf die Bestellung des Abschlussprüfers sprechen, wodurch eine Unabhängigkeitsgefährdung erneut aufkommen könnte. Demzufolge wäre die Erwägung mehrjähriger Bestellungsfristen äußerst positiv für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu sehen.⁴⁴⁸

Im Ergebnis zeigt die modelltheoretische Betrachtung, dass die mehrperiodige Vergabe eines Mandats positiv zu beurteilen ist, sollte die Auftragserteilung einer Beeinflussung durch den Vorstand unterliegen. Denn der Gebührennachlass, der zur Mandatsgewinnung eingesetzt wird, reduziert sich gegenüber einer jährlichen Neubestellung. Der Abschlussprüfer erzielt darüber hinaus Planungssicherheit für die Bestellungsperiode. Aufgrund dessen ist innerhalb der mehrjährigen Bestellung eine unabhängige Berichtspolitik zu erwarten, die andernfalls zu einem Mandatsverlust und dem Verlust der Quasirenten führen könnte.⁴⁴⁹ Erfolgt die Bestellung und Honorierung des Abschlussprüfers entsprechend der rechtlichen Vorgaben durch den Aufsichtsrat, könnte der geringere Gebührennachlass zur Folge haben, dass die Anreize abnehmen, im Interesse des Aufsichtsrats zu handeln.

Die Eingriffe einer externen Rotation in den Prüfungsmarkt führen zu zwei weiteren Effekten.

⁴⁴⁶Vgl. Lennox (2003) oder Craswell (1988).

⁴⁴⁷Vgl. Gerum (2007), S. 425.

⁴⁴⁸Vgl. hierzu Seite 47.

⁴⁴⁹Auch bei einer Gebührenssetzung, die die Wettbewerbssituation einbezieht und damit eine Nicht-Wiederwahl faktisch ausschließt, sind Prüferwechsel beobachtbar.

Abgesehen von zunehmenden Prüfungsgesamtkosten für die Mandanten, besteht die Möglichkeit, die Vergabe von Prüfungsaufträgen zu beeinflussen. Dies gilt insbesondere, wenn eine Sperrfrist bis zur Wiedergewinnung des Mandats einzuhalten ist. Aus der Perspektive eines Regulierers wäre dies eine weitere Möglichkeit, kleinen Prüfungsgesellschaften die Gewinnung von Mandaten zu erleichtern, solange sichergestellt ist, dass die Prüfung von einem kleineren Prüfungsanbieter aufgrund vorhandener Kapazitäten, Expertise usw. durchführbar ist. Wie deutlich die Dominanz der Big-4 Prüfungsgesellschaften für den deutschen Prüfungsmarkt ausfällt, ermittelt deskriptiv der nächste Abschnitt.

4.3 Empirische Beschreibung des Prüfungsmarkts in Deutschland

In den beiden vorherigen Modellierungen zum Prüfungsmarkt hat die Honorarsetzung für die Abschlussprüfung beim Wettbewerb um Prüfungsmandate genauso im Vordergrund gestanden wie die Anzahl der im Markt vertretenen Anbieter. Der vorliegende Abschnitt verfolgt hieran anschließend einen deskriptiven Einblick zur Marktsituation in Deutschland auf Grundlage veröffentlichter Prüfungshonorare.

4.3.1 Definition und Offenlegung des Prüfungshonorars

Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) definiert im Rechnungslegungshinweis RH HFA 1.006 das Honorar als „*die Gesamtvergütung für die Tätigkeit des Abschlussprüfers für die berichtende Gesellschaft, soweit diese in der Gewinn- und Verlustrechnung der zu prüfenden Gesellschaft als Aufwand erfasst ist*“⁴⁵⁰. Abschlussprüfer ist i. S. v. § 318 HGB die bestellte Wirtschaftsprüfungspraxis, die durch VO 1/2006 konkretisiert wird. Hiermit gemeint ist die eigenständige Praxis bzw. Prüfungsgesellschaft nebst Zusammenschlüssen auf gesellschaftsrechtlicher Grundlage.⁴⁵¹ Für den Konzernabschluss gilt, dass der Ausweis der Honorarangaben sowohl die beim Mutterunternehmen als auch bei vollkonsolidierten Tochterunternehmen angefallenen Aufwendungen zu berücksichtigen hat. Nicht angabepflichtig sind Honorare für Leistungen bei nicht konsolidierten Tochterunternehmen, Gemeinschaftsunternehmen und

⁴⁵⁰Institut der Wirtschaftsprüfer (2005), S. 1233f.

⁴⁵¹Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer (2006a), S. 630, sowie Institut der Wirtschaftsprüfer (2005), RH HFA 1.006, Nr. 2.

assoziierten Unternehmen.⁴⁵² Noch im Entwurf zum BilReG war vorgesehen, dass als Honorar lediglich die Honorarleistungen für das Mutterunternehmen sowie die Konzernabschlussprüfung erfasst werden sollten.⁴⁵³ Der endgültige Beschluss führt zu mehr Transparenz hinsichtlich der ökonomischen Beziehung zwischen Abschlussprüfer und Mandant. Gemäß § 285 bzw. § 314 HGB hat der Ausweis der Honorare für die Kategorien 'Abschlussprüfung', 'sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen', 'Steuerberatungsleistungen' sowie 'sonstige Leistungen' zu erfolgen. Lediglich die erste Kategorie umfasst originär die Abschlussprüfung und die hierfür empfangenen Honorare, die weiteren Kategorien betreffen Zusatzleistungen. Die gemäß der Honorarkategorie anfallenden Tätigkeiten und Aufgaben sind nachfolgend aufgeführt, die Aufzählung ist aber nicht abschließend.⁴⁵⁴ Folgende Honorare könnten in den betreffenden Kategorien vorliegen:

- Abschlussprüfung (AP), z. B.
 - Prüfung des Jahresabschlusses und Lageberichts von Einzel- und Konzernunternehmen
 - Prüfung eines zu Offenlegungszwecken nach § 325 Abs. 2a und Abs. 2b HGB aufgestellten IFRS-Einzelabschlusses
 - im Konzern: Überleitung Handelsbilanz I nach Handelsbilanz II bzw. IFRS I- und IFRS II-Bilanz
- sonstige Bestätigungs- und Bewertungsleistungen (sBB), d. h. alle übrigen Leistungen gemäß § 48 Abs. 1 WPO i. V. m § 2 Abs. 1 WPO, z. B.
 - Gründungsprüfungen oder Prüfungen in Umwandlungsfällen
 - freiwillig vereinbarte Leistungen: Due Diligences, Comfort Letter, prüferische Durchsichten oder Prüfungen von Quartals- und Zwischenabschlüssen
- Steuerberatungsleistungen (StBL), z. B.
 - Vergütungen für die Beratung i. Z. m. der Abgabe von Steuererklärungen oder das Aufzeigen von steuerlichen Gestaltungsalternativen (nach § 319a Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 HGB)

⁴⁵²Vgl. Institut der Wirtschaftsprüfer (2005), RH HFA 1.006, S. 1234.

⁴⁵³Vgl. Koecke (2006), S. 59.

⁴⁵⁴Vgl. Bischof (2006b), S. 710f. mit weiteren Beispielen sowie Institut der Wirtschaftsprüfer (2005), RH HFA 1.006, S. 1233. Auf die Problematik der Zuordnung der Honorare zu den Kategorien und zu weiteren Gestaltungsspielräumen im Ausweis siehe Zimmermann (2006).

- sonstige Leistungen (sL), z. B.
 - Honorare für Schulungsmaßnahmen, prüfungsnahe Beratung und Vorschläge zur Beseitigung von Fehlern oder Lücken im Jahresabschluss
 - Beratungsleistungen für IT-Systeme

Mit der Umsetzung des BilMoG tritt eine Veränderung in der Bezeichnung der Honorarklasse ein, da die zweite Kategorie zukünftig nur noch 'andere Bestätigungsleistungen' heißen wird.⁴⁵⁵

Die Verpflichtung der Unternehmen, das für die Jahresabschlussprüfung gezahlte Honorar im Anhang des Konzernabschlusses anzugeben, folgt aus dem BilReG und damit der Umsetzung der EU-Empfehlung zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in der Europäischen Union (Richtlinie 2002/590/EG). In der betreffenden EU-Empfehlung wird die Erbringung von Nichtprüfungsleistungen des Abschlussprüfers behandelt, womit die im Rahmen des Sarbanes-Oxley Acts eingeführte Beschränkung von Beratungsleistungen aufgegriffen wird. Allerdings hat die EU eine deutlich schwächere Regulierung vorgenommen, denn ein generelles Verbot von Nichtprüfungsleistungen erfolgte nicht.⁴⁵⁶ Auch in der Abschlussprüferrichtlinie (Richtlinie 2006/43/EG) wird als Indikator für die Unabhängigkeit explizit auf die Höhe und die Zusammensetzung der Honorare verwiesen.⁴⁵⁷ Zugleich wird die Offenlegung nicht mehr das Honorar beinhalten, welches im entsprechenden sondern für das entsprechende Geschäftsjahr angefallen ist.⁴⁵⁸

4.3.2 Empirische Erhebung

Die ersten empirischen Arbeiten zu Prüfungshonoraren gehen auf Lenz/Möller/Höhn (2006) oder Zimmermann (2008) zurück, deren Untersuchungen das Jahr 2005 zu Grunde liegt. Petersen/Zwirner (2008) zeigen empirische Ergebnisse für das Jahr 2006. Die drei Studien basieren auf unterschiedlichen Stichproben, die einen Vergleich der Marktdynamik erschweren. Im Gegensatz zu den vorherigen Studien sind hier die Jahre 2006 und 2007 einbezogen,

⁴⁵⁵Vgl. § 285 Nr. 17 und § 314 Abs. 1 Nr. 9.

⁴⁵⁶Vgl. hierzu Lenz (2004), S. 707.

⁴⁵⁷Vgl. Kommission der Europäischen Union (2006), Punkt (10).

⁴⁵⁸Vgl. Petersen/Zwirner (2008), S. 282.

wobei die Stichprobenauswahl nahezu identisch bleibt. Die Veränderungen in der Zusammensetzung der Honorare können dadurch für die Prüfungsgesellschaften betrachtet werden.

Tabelle 4.4: Datengrundlage zur empirischen Analyse des Prüfungsmarkts

Jahr	DAX	MDAX	SDAX	TECDAX	Prime	Σ
2007	23	39	39	19	155	275
2006	23	40	40	21	148	272
Anzahl Mandate je Börsensegment 2007:						
KPMG	15	11	5	4	24	59
PwC	7 (+GP) ⁴⁵⁹	12 (+GP)	5	3	23	50 (+GP)
EY	(+GP)	5 (+GP)	8	6	37	56 (+GP)
DT	-	5	8	2	5	20
BDO	-	3	-	3	12	18
Sonstige	-	2	13	1	54	70
						273 (+ 2 GP)

Die Datengrundlage für die folgende empirische Analyse ergibt sich aus Tabelle 4.4.⁴⁶⁰ Die Stichprobe setzt sich aus Unternehmen zusammen, die in den Jahren 2006 sowie 2007 im Prime Standard der Deutschen Börse gelistet waren. Die Honorare wurden dem Konzern- bzw. Teilkonzernabschluss des jeweiligen Unternehmens entnommen, die Offenlegung von Honoraren galt bislang ohnehin nur für kapitalmarktorientierte Unternehmen.⁴⁶¹ Die Identifikation des (Konzern-)Abschlussprüfers orientiert sich an den unterzeichnenden Partnern des Bestätigungsvermerks im Geschäftsbericht, woraufhin eine Zurechnung zum zugehörigen Prüfungsverbund möglich ist. Dies sind KPMG Deutsche Treuhand-Gesellschaft AG, PwC Deutsche Revision AG, Ernst & Young Deutsche Allgemeine Treuhand AG sowie Wollert-Elmendorff GmbH, wobei die zuletzt genannte Gesellschaft Mitglied im internationalen Verbund von Deloitte Touche Tohmatsu ist.⁴⁶² Weiterhin sind die Daten von BDO Deutsche Warentreuhand AG separat ausgewiesen, verbleibende Prüfungsgesellschaften sowie Einzel-Wirtschaftsprüfer

⁴⁵⁹GP = Gemeinschaftsprüfung. Die gemeinschaftlich geprüften Mandate, die bei zwei Unternehmen vorlagen, wurden nicht separat erfasst. Dies erklärt auch die Abweichung um jeweils ein Mandat für die Börsensegmente DAX und MDAX, wenn die Verteilung auf die Prüfungsgesellschaften betrachtet wird.

⁴⁶⁰Diese Stichprobe wird auch in Kapitel 5 verwendet.

⁴⁶¹Zwar sind kapitalmarktorientierte Unternehmen seit 2005 verpflichtet, die gemäß § 285 Satz 1 Nr. 17 bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB für Leistungen des (Konzern-)Abschlussprüfers aufgewendeten Honorare offen zu legen. Allerdings zeigen Lenz/Möller/Höhn (2006), dass eine sehr uneinheitliche Offenlegung im ersten Jahr erfolgte. Die Daten für das Jahr 2005 sind aus diesem Grund nicht einbezogen.

⁴⁶²Vgl. zu dieser Bestimmung Koecke (2006), S. 23f.

werden für Zwecke der übersichtlicheren Darstellung unter Sonstige zusammengefasst. Den Prüfungsverbänden wurden dabei die Gesellschaften zugerechnet, die in den Aufstellungen der Anteilsbesitze in den Geschäftsberichten der Prüfungsgesellschaften aufgeführt waren. Die im Prime Standard notierten Unternehmen, die der Versicherungs- und Bankenbranche angehören, finden keine Berücksichtigung in der Stichprobe.⁴⁶³ Für den betrachteten Markt börsennotierter Unternehmen liegt zwar nach wie vor keine Vollerhebung vor. Dennoch übertrifft der Stichprobenumfang denjenigen vorhandener Studien (bei Zimmermann (2008) von $N = 175$ und Petersen/Zwirner (2008) von $N = 155$) deutlich.

Für die in Tabelle 4.4 getroffene Eingrenzung des Prüfungsmarkts und die Verteilung der Mandate auf die Prüfungsanbieter lässt sich erkennen, dass die im Sinne der Marktkapitalisierung großen Unternehmen – wie in der modelltheoretischen Betrachtung im Abschnitt 3.4 angenommen wurde – seitens der Big-4 Prüfer geprüft werden. Die kleineren Prüfungsanbieter, die hier unter Sonstige geführt werden, sind erst in den verbleibenden Börsensegmenten vertreten, in denen die Marktkapitalisierung definitionsgemäß geringer ausfällt.

Die in Tabelle 4.5 ermittelten Konzentrationsraten, CR_2 und CR_4 , geben die Marktbeherrschung durch die zwei respektive vier größten Anbieter im Markt wieder. Die Berechnungsgrundlage bildet zum einen das nur für Abschlussprüfungen erzielte Honorar, zum anderen ist das insgesamt vereinnahmte Honorar als Basis gewählt. Die ermittelten Konzentrationsraten übersteigen deutlich die in Tabelle A.1 ausgewiesenen. Sie zeigen, dass der Verdrängungswettbewerb auf dem Prüfungsmarkt, der in Abschnitt 3.4.4 angedeutet wurde, hierin empirische Unterstützung findet.

Tabelle 4.5: Konzentration im deutschen Prüfungsmarkt

	2006: N = 272		2007: N = 275	
	CR_2	CR_4	CR_2	CR_4
Honorar AP	0,858	0,961	0,854	0,957
Honorar Gesamt	0,837	0,961	0,833	0,957

⁴⁶³Zu Gründen für den Ausschluss dieser Branchen vgl. Stefani (2006), S. 126. Hiernach übersteigt die Bilanzsumme von Unternehmen dieser Branche die anderer Unternehmen deutlich, dieses Verhältnis ist nicht auf die Höhe der Prüfungsgebühr übertragbar. Dadurch sind Verzerrungen in der Analyse der Marktkonzentration zu erwarten. Auch für die Erklärung der Prüfungsgebühr, die in Kapitel 5 erfolgt, sind die Unternehmen aus den Gründen nicht aufgenommen.

In Abschnitt 4.2 wurde dargelegt, dass eine kompetitive Honorargestaltung mit Konsequenzen für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers verbunden sein kann. Die Offenlegung der Prüfungshonorare wurde aufgrund von Unabhängigkeitsbedenken eingeführt, die sich aus der Relation der Honorare für Nichtprüfungsleistungen zu den insgesamt erzielten Honoraren (inklusive derer für Abschlussprüfungen) ableiten sollen.⁴⁶⁴ Für die in der Stichprobe vorhandenen Unternehmen beträgt die Relation aus Abschlussprüfung zu den insgesamt vereinnahmten Honoraren ca. 68,3% bzw. 67,9% im Jahr 2006 bzw. 2007. Für die jeweiligen Prüfungsverbände ist eine Veranschaulichung der Relationen aus Prüfung- und Nichtprüfungsleistungen in den Abbildungen 4.5 und 4.6 gegeben. Durch die Einbeziehung der Unternehmen, die im Prime Standard über die im DAX, MDAX, TECDAX und SDAX notierten enthalten sind, zeigt sich im Vergleich zu den Studien von Petersen/Zwirner (2008) oder Bigus/Zimmermann (2008) ein leicht abweichendes Bild in der Honorarzusammensetzung. Die im verbleibenden Prime Segment vorhandenen Unternehmen vergeben im Vergleich zu den angefallenen Prüfungshonoraren in hohem Ausmaß Nichtprüfungsleistungen an den Abschlussprüfer. Insbesondere bei den Big-4 Prüfungsgesellschaften verändert dies die Relation aus Abschlussprüfungs- und Gesamthonorar. Der Vergleich der anteiligen Gebühren über die einzelnen Prüfungsgesellschaften fällt dabei recht unterschiedlich aus. Auch über den Zweijahreszeitraum sind Schwankungen in der Relation bei der jeweiligen Prüfungsgesellschaft erkennbar, die andeuten, dass die Gebührensetzung Dynamiken ausgesetzt sein mag, zumal das Mandantenportfolio für jede Gesellschaft im Zweijahresfenster nahezu identisch war.

Wird die Relation der Honorarkategorien über die Börsensegmente in den Abbildungen 4.7 und 4.8 verglichen, schwankt je nach Börsensegment der Anteil aus Honorar für die Abschlussprüfung zum Gesamthonorar zwischen 57% (SDAX) und 73% (TECDAX) im Jahr 2007 bzw. 52% (Prime) und 72% (TECDAX) im Jahr 2006.

Die deskriptiven Daten deuten darauf hin, dass über die einzelnen Prüfungsanbieter Unterschiede in der Zusammensetzung des Honorars vorhanden sind. Die Beurteilung einer Unabhängigkeitsgefährdung aus den relativen Verhältnissen von Prüfungs- und Nichtprüfungsleistungen kann nur indikativ verstanden sein. Seitens des Gesetzgebers wurde auf die Vorgabe eines Richtwerts verzichtet. Die hohen Konzentrationsraten im Prüfungsmarkt bestätigen die Dominanz der großen, reputierten Anbieter von Prüfungsleistungen, insbesonde-

⁴⁶⁴Vgl. Petersen/Zwirner (2008), S. 279.

Abbildung 4.5: Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen 2007

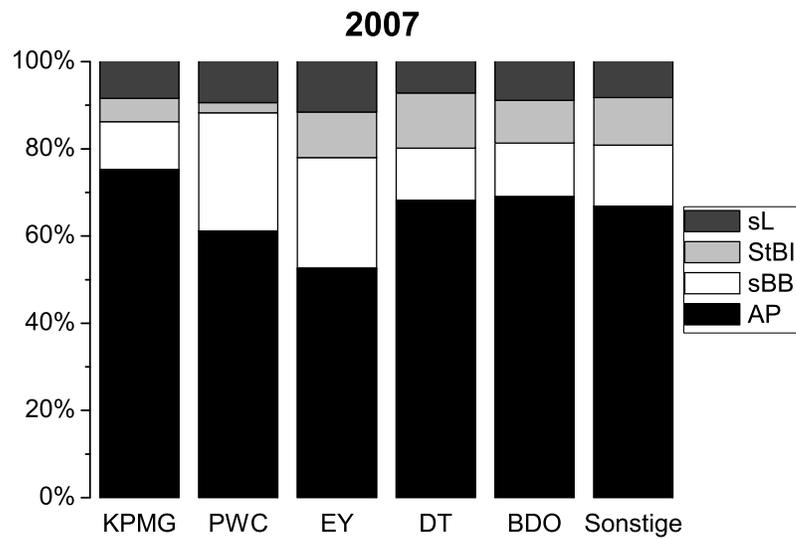
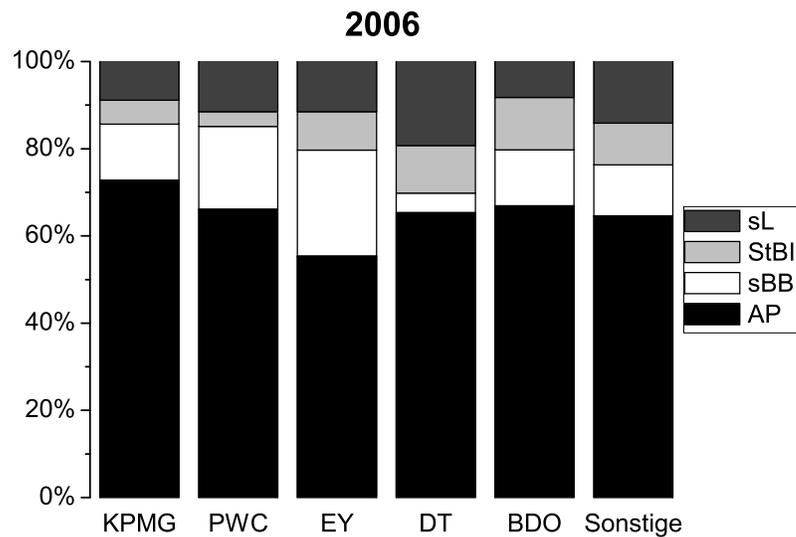


Abbildung 4.6: Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen 2006



re bei den Unternehmen, die aufgrund ihrer Größe (z. B. die Marktkapitalisierung) komplexe, hochqualitative Prüfungen nachfragen.

Abbildung 4.7: Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen nach Börsensegment 2007

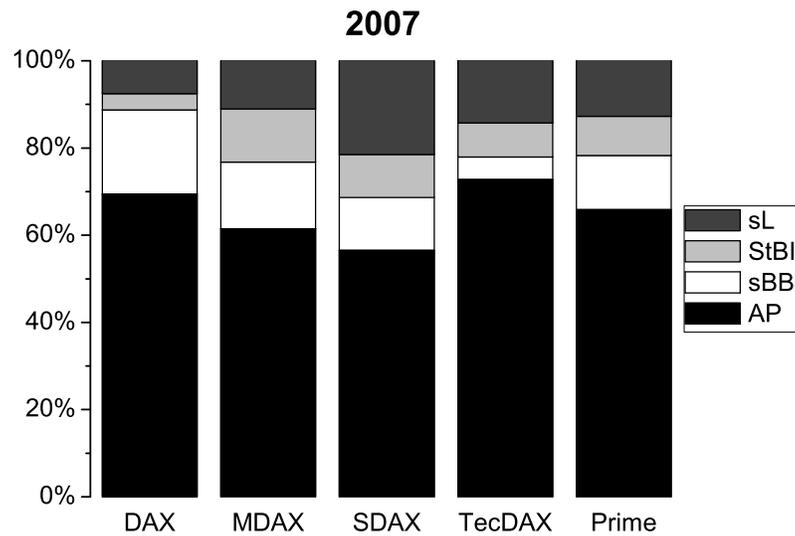
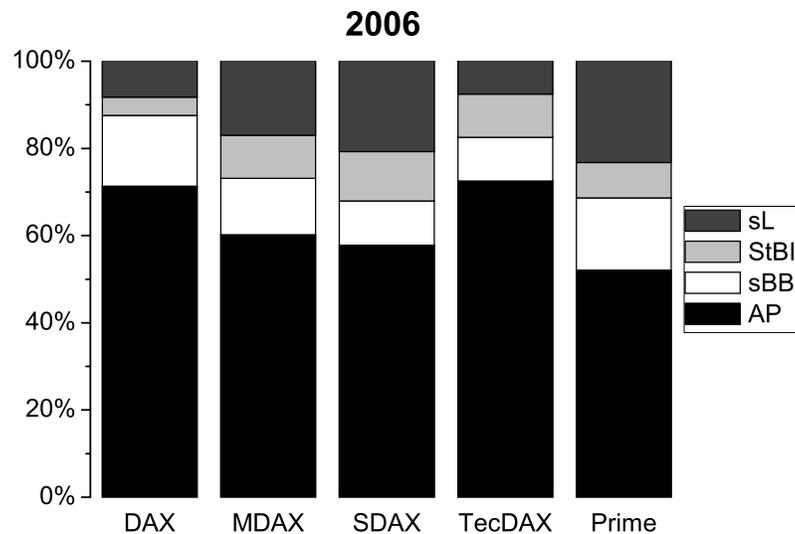


Abbildung 4.8: Zusammensetzung der Honorare für Konzernabschlussprüfungen nach Börsensegment 2006



4.4 Zwischenergebnis

Als Maßnahmen, die zur Wettbewerbslenkung und Verbesserung der Unabhängigkeit im Prüfungsmarkt eingesetzt werden könnten, wurden im Kapitel 4 die Eignung der Bestel-

lungsfrist für den Abschlussprüfer und die Einhaltung einer obligatorischen Rotation erörtert. Modelltheoretisch konnte gezeigt werden, unter welcher Annahme zur Auftragsvergabe die mehrperiodige Vergabe von Prüfungsmandaten mit einer Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers verbunden ist. Im Ergebnis des Modells stellt sich eine positive Wirkung auf die Unabhängigkeit ein, sollte das Management einen Einfluss auf die Bestellung und Entlassung des Abschlussprüfers ausüben. Weiterhin zeigt sich, dass die Unabhängigkeit bei mehrjähriger Bestellung durch die zusätzliche Einhaltung einer Sperrfrist noch erhöht werden kann. Antizipieren die Prüfer die Einhaltung einer Sperrfrist vor Wiedergewinnung eines Prüfungsmandates in der Gebührensatzung, ist die Entstehung von Rotationskartellen für die Prüfungsaufträge die Folge. Die Sperrfrist determiniert dabei die Anzahl der Prüfer, die an diesem Kartell partizipieren, so dass hiermit eine Beeinflussung des Prüfungsmarktes bezüglich einer Verteilung der Prüfungsmandate möglich wird. Empirische Erkenntnisse zur Dominanz der Big-4 Anbieter aus dem letzten Abschnitt deuten die Erfordernis zumindest an, um die Konzentrationsprozesse und mögliche negative Folgen, die in Kapitel 3 beschrieben wurden, aufzuheben. Für den Abschlussprüfer verringert sich bei mehrjährigen Mandatsvergaben zudem die Unsicherheit über die verbleibende Dauer der Geschäftsbeziehung mit dem Mandanten, womit auch eine Stärkung der Unabhängigkeit einhergeht. Dies wirkt sich positiv auf die Qualität der Abschlussprüfung aus.

Im anschließenden Kapitel wird dargelegt, wie aus der Perspektive des Abschlussprüfers die Mandanteneigenschaften, die sich auf die Größe und die Komplexität des Unternehmens genauso wie auf die Ausgestaltung der Unternehmensverfassung samt der eingesetzten internen Mechanismen beziehen, in die Gebührensatzung einfließen. Dadurch kann aufgezeigt werden, wie bestimmte Ausprägungen der Corporate-Governance-Struktur und im Unternehmen eingesetzte Mechanismen, wie z. B. eine erfolgsorientierte Vergütung für die Unternehmensleitung, die Kosten der externen Überwachung beeinflussen.

5 Die Wirkung der Governance-Struktur auf die Abschlussprüfung⁴⁶⁵

In Kapitel 2 wurde theoretisch ausgeführt, dass die Überwachungsaufgabe des Abschlussprüfers im „*corporate governance mosaic*“⁴⁶⁶ zur Konfliktlösung zwischen den Anteilseignern des Unternehmens und der Unternehmensführung, dem Vorstand, beitragen kann. Vorhandene Probleme gehen auf abweichende Zielsetzungen oder dem Vorliegen von Informationsasymmetrien zwischen den Beteiligten zurück.⁴⁶⁷ Das Corporate-Governance-System besteht aber aus einer Vielzahl an Elementen, die zur Unternehmensüberwachung beisteuern. Unternehmen können demnach auf diverse Mechanismen zurückgreifen.

Als Vermutung schließt sich für das beschriebene System der Unternehmensüberwachung an, dass das Ausmaß an externer Überwachung durch den Abschlussprüfer davon abhängig sein kann, inwiefern der Aufsichtsrat Kontrolle ausübt, oder dem Vorstand Anreize aus Vergütung gewährt werden, um im Interesse der Anteilseigner zu handeln. Hiermit ist als Frage verbunden, ob das Corporate-Governance-Gefüge mit seinen Ausprägungen die Durchführung der Abschlussprüfung beeinflusst. Davon sind Ausmaß und Honorar der Prüfung betroffen.⁴⁶⁸ Folglich wird die Beziehung zwischen interner Governance, die sich auf Merkmale von Aufsichtsrat und Vorstand bezieht, und externer Governance, die vom Abschlussprüfer verkörpert wird, untersucht. Denn sollten bereits die beim Mandanten eingesetzten Elemente wie auch Mechanismen ihrer Aufgabe gerecht werden, vermag dies nicht nur die

⁴⁶⁵Die folgende empirische Studie in diesem Kapitel basiert auf dem Arbeitspapier Bremert/Voeller/Zein (2007).

⁴⁶⁶Cohen/Krishnamoorthy/Wright (2002), S. 577.

⁴⁶⁷Vgl. Witt (2001), S. 111. Zu den Elementen und Mechanismen siehe die Abbildungen 2.1 und 2.2.

⁴⁶⁸Vgl. Vafeas/Waegelien (2007), Knechel/Willekens (2006), Chen/Moroney/Houghton (2005), Cohen/Krishnamoorthy/Wright (2002).

Effektivität des Abschlussprüfers begünstigen, ein Urteil mit ausreichender Sicherheit zu erzielen. Davon kann obendrein die Effizienz der externen Überwachung profitieren, wenn die Durchführung eines wirtschaftlich optimierten Prüfungsprozesses stattfindet. Im Ergebnis ist hiervon wertmäßig das dem Mandanten in Rechnung gestellte Prüfungshonorar betroffen.⁴⁶⁹ Somit kann die aufgeworfene Fragestellung einer empirischen Untersuchung unterzogen werden, indem Regressionsmodelle zur Erklärung der Abschlussprüfungsgebühren herangezogen werden. Derartige Erklärungsansätze können Elemente sowie Ausprägungen der internen Governance-Struktur einbeziehen, um ihre Wirkung auf die Honorare abzubilden.

Die Modellierung von Prüfungsgebühren, welche gleichbedeutend sind mit den Kosten externer Unternehmensüberwachung für den Mandanten, geht von einer Angebotsperspektive des Abschlussprüfers aus.⁴⁷⁰ Im Sinne dieses produktionsgeprägten Ansatzes führen bestimmte Eigenschaften des Mandanten zu Variationen in der Prüfungsgebühr. Die Eigenschaften bestehen z.B. in der Größe, der Komplexität und dem Geschäftsrisiko des Mandanten, die um Governance-Merkmale ergänzt werden. Nach Hay/Knechel/Wong (2006) sind die zuvor genannten Ausprägungen „*supply variables*“⁴⁷¹, da sie Proxies für das vom Prüfer aufzubringende Ausmaß an Abschlussprüfung bilden.

Die Prüferperspektive, die risikobasiert ist, bestimmt das Ausmaß an Abschlussprüfung so, damit seitens des Abschlussprüfers ein hinreichend sicheres Prüfungsurteil abgegeben werden kann. Hieraufhin reduziert sich die Gefahr von Haftungsansprüchen ihm gegenüber.⁴⁷² Denn die eingesetzten Governance-Elemente und Mechanismen mindern Agency-Probleme, die sich auf die Rechnungslegung auswirken. Dadurch reduziert sich das Risiko von Fehldarstellungen und Unregelmäßigkeiten in der Berichterstattung. Im Ergebnis nehmen Prüfungsumfang und -honorar ab.⁴⁷³

Eine zweite Sichtweise, die Nachfragesicht, beinhaltet hingegen, dass die Effektivität interner Überwachung und die weiteren eingesetzten Governance-Mechanismen die Nachfrage nach Abschlussprüfung definieren.⁴⁷⁴ Bestimmen darüber hinaus verschiedene Interessengruppen des Unternehmens separat voneinander ihren Kontrollbedarf, sind Externalitäten in der Festlegung der Nachfrage womöglich nicht berücksichtigt. Es resultiert eine Über-

⁴⁶⁹Vgl. Marten/Quick/Ruhnke (2007), S. 213.

⁴⁷⁰Vgl. Simunic (1980).

⁴⁷¹Hay/Knechel/Wong (2006), S. 146.

⁴⁷²Vgl. Simunic (1980), S. 172f.

⁴⁷³Vgl. Mitra/Hossain/Deis (2007), S. 258.

⁴⁷⁴Vgl. Abbott et al. (2003), S. 22.

nachfrage, zumal die Kosten der Prüfung später von allen Stakeholdern zu tragen sind.⁴⁷⁵ Dadurch steigt nicht nur der nachgefragte Prüfungsumfang, auch die Prüfungsgebühren nehmen zu. Da Abschlussprüfungen allerdings dem risikoorientierten Prüfungskonzept folgen, wird in der eigenen Untersuchung nicht die eben beschriebene Nachfragesicht, sondern die Angebotsperspektive weiter verfolgt.⁴⁷⁶

Die bislang erzielten Ergebnisse, die das Zusammenwirken zwischen externer und interner Unternehmensüberwachung betreffen, basieren auf Daten von Unternehmen mit einem einstufigen System der Unternehmensverfassung. Die Studien ermitteln zuweilen widersprüchliche Ergebnisse, die die Wirkung eingesetzter Leitungs- und Kontrollmechanismen auf die Prüfungsgebühren betreffen.⁴⁷⁷ Für das zweistufige System der Unternehmensverfassung, das in Deutschland die Unternehmensorganisation definiert, liegen nach derzeitigen Erkenntnissen bisher keine Ergebnisse vor.⁴⁷⁸ Hierzu leistet die Studie einen ersten Beitrag. Die dem Kapitel zu Grunde liegende Untersuchung gewinnt an Neuartigkeit dadurch, dass die Interessenangleichung von Anteilseignern mit dem Vorstand über die erfolgsorientierte Vergütung explizit aufgenommen wird. Vorhandene Studien beschränken sich für die Untersuchung zumeist auf das Kontrollorgan und seine Eigenschaften, die sich in amerikanischen Studien auf nicht-geschäftsführende Mitglieder (outside directors) und die Existenz eines Audit Committee beziehen. Dieses Ergebnis überrascht, da gerade an erster Stelle auf die Unternehmensleitung verwiesen wird, wenn prüferseitig eine Bewertung der Corporate Governance des Unternehmens erfolgt. Erst nachrangig wird das Audit Committee - stellvertretend als Kontrollorgan – genannt.⁴⁷⁹

Erkenntnisse, die über das Zusammenwirken zwischen externen und internen Corporate-Governance-Elementen und -Mechanismen anfallen, können Variationen in Kombination und Intensität selbiger begründen. Möglicherweise ist die Einsetzung und Ausgestaltung der Elemente ökonomisch dann einfach zu rechtfertigen, wenn damit geringere Kosten der Unternehmensüberwachung anfallen. Aus den Ergebnissen lassen sich Aussagen ableiten, die zur

⁴⁷⁵Vgl. Knechel/Willekens (2006), S. 1345.

⁴⁷⁶Diese Sichtweise ist zudem mit der ökonometrischen Modellspezifikation am besten vereinbar.

⁴⁷⁷Vgl. z. B. Carcello et al. (2002), S. 379, Tsui/Jaggi/Gul (2001), S. 203.

⁴⁷⁸Lediglich die Wirkung von Governance-Mechanismen auf den Unternehmenserfolg ist für die deutsche Corporate Governance bekannt, vgl. hierzu Bassen et al. (2006). Ein erstes Erklärungsmodell zur Höhe der Prüfungsgebühren findet sich bei Zimmermann (2008), Governance-Merkmale sind nicht berücksichtigt.

⁴⁷⁹Vgl. Cohen/Krishnamoorthy/Wright (2002), S. 582.

andauernden Diskussionen über die Vorteilhaftigkeit einstufiger oder zweistufiger Unternehmensverfassungen beitragen.

5.1 Empirische Befunde zur Wirkungsweise in einstufigen Corporate-Governance-Systemen

In amerikanischen Studien zum einstufigen Board System, welches die Leitung und Überwachung in einem Gremium vereinigt, finden sich grundsätzlich zwei Denkweisen, wie einzelne Merkmale des Boards mit der Höhe der Prüfungsgebühr zusammenhängen können. Diese Merkmale werden als indikativ für die Ausübung oder auch Effektivität der Kontrolle gesehen, die zugleich die Qualität der Unternehmensüberwachung andeuten. Carcello et al. (2002) sprechen sogar explizit von „*quality of board oversight*“.⁴⁸⁰

Die im Unternehmen vorhandenen Governance-Elemente und Mechanismen können bereits eine Anreizsetzung und Überwachung ausüben. Folglich würden auch die Honorare geringer ausfallen, es sind weniger Prüfungsstunden notwendig. Aufgrund teilweise übereinstimmender Funktionen von Abschlussprüfer und Aufsichtsrat ist dies eine naheliegende Erwägung. Denn eine effektive, vom Board ausgeübte Kontrolle kann substitutiv zur externen Prüfung wirken. Aus der Sicht des Abschlussprüfers bedeutet dies, dass mit einem verringerten Prüfungsrisiko zu rechnen ist, denn das Kontrollrisiko nimmt ab.⁴⁸¹ Kommt das Board seiner Kontrollaufgabe sorgfältig nach, sind dadurch weniger Prüfungsanstrengungen notwendig, die Prüfungsgebühren sinken. Diese substitutive Beziehung zwischen interner Governance und Abschlussprüfung wurde bereits kurz in Abschnitt 2.3 erwähnt. Substitutiv bedeutet aber nicht, dass in dem betrachteten Fall ein Instrument der Kontrolle vollständig gegen ein anderes ausgetauscht wird.⁴⁸²

Die bislang erzielten empirischen Ergebnisse zu der Thematik sprechen eher für einen komplementären Zusammenhang. Derartige Beziehungen folgen nicht der Prüferperspektive, sondern werden mit einer unternehmensinternen Nachfragesicht begründet. Denn Mitglieder des Boards könnten aus Sorge um ihre Reputation dazu neigen, ein mögliches Versagen des internen Kontrollorgans um jeden Preis auszuschließen, indem sie eine umfangreiche Abschluss-

⁴⁸⁰Carcello et al. (2002), S. 368.

⁴⁸¹Vgl. Baker/Owsen (2002), S. 785.

⁴⁸²Vgl. Hay/Knechel/Ling (2008), S. 11.

prüfung in Auftrag geben, die dann auch der Ausübung der eigenen Kontrolle dienlich ist. Dadurch sinkt die Gefahr einer unzutreffenden Berichterstattung weiter. Eine Fehlberichterstattung könnte dem Board ansonsten negativ angelastet werden, woran möglicherweise noch Haftungsfolgen anschließen.

Abbott et al. (2003) heben in ihrer Studie neben der Unabhängigkeit des Audit Committees, die sich in einer Besetzung des Gremiums ohne Mitglieder mit Geschäftsführungsbefugnis ausdrückt, auch seine Expertise hervor, die sich in Fachwissen zur Fragen von Rechnungslegung bemisst. Genauso wird die Anzahl stattfindender Sitzungen des Gremiums als Maß für die Sorgfalt verwendet. Hiervon wird angenommen, dass es die Ausübung der Unternehmenskontrolle andeutet. Die Autoren finden Anhaltspunkte dafür, dass sowohl die Unabhängigkeit als auch die Expertise signifikant positiv auf die Prüfungsgebühr wirken. Die in der Studie eingenommene Nachfragesicht folgt der Argumentation,⁴⁸³ wonach unabhängige, fachlich gut ausgebildete Audit Committees mehr Prüfung einfordern.

Carcello et al. (2002) verwenden im Regressionsmodell ebenfalls Schätzer für die Unabhängigkeit. Sie greifen auf die Anzahl nicht geschäftsführender Mitglieder, Sorgfalt im Sinne der Sitzungshäufigkeit und der Expertise der Boardmitglieder zurück. Die Expertise wird in der Anzahl weiterer Aufsichtsposten in anderen Unternehmen gemessen. Sie finden einen signifikant positiven Zusammenhang der Variablen mit der Prüfungsgebühr. Vergleichbare Ergebnisse für die Komplementarität der Überwachung zwischen Abschlussprüfung und den Variablen, welche die Ausübung der internen Überwachung beschreiben sollen, ermitteln Chen/Moroney/Houghton (2005). Sie legen die Anzahl unabhängiger Mitglieder zu Grunde, die gegeben ist durch die Anzahl Outside Directors im Audit Committee und die Anzahl an Sitzungen für die Auswahl eines spezialisierten Abschlussprüfers.⁴⁸⁴

Knechel/Willekens (2006) zeigen für belgische Unternehmen, dass die Höhe der Prüfungsgebühr steigt, wenn der Anteil unabhängiger Mitglieder des Boards und das Finanzrisiko hoch sind. Die Komplementarität wird hier mit positiven Externalitäten in der Unternehmenskontrolle erklärt. Selbst für den Zusammenhang zwischen den Kosten der externen Überwachung durch den Abschlussprüfer und der internen Kontrolle, die seitens der Innenrevision erfüllt wird, sind komplementäre Beziehungen feststellbar. Hay/Knechel/Ling (2008) erklären diese

⁴⁸³Vgl. Abbott et al. (2003), S. 22.

⁴⁸⁴Vgl. Chen/Moroney/Houghton (2005), S. 233.

Beobachtung mit einer zu umfangreichen Investition in alle Formen von Unternehmenskontrolle. Entgegen der vorherigen Ergebnisse bestätigen Abbott et al. (2007) allerdings, dass unabhängige Audit Committees mit entsprechender fachlicher Expertise seltener dazu neigen, interne Kontrollaufgaben auf den externen Abschlussprüfer zu verlagern.⁴⁸⁵

Tsui/Jaggi/Gul (2001) nehmen die Angebotsperspektive ein. Sie weisen nach, dass die Unabhängigkeit des Boards mit niedrigeren Prüfungsgebühren einhergeht. Die Unabhängigkeit wird bei ihnen daran gemessen, dass der CEO nicht zugleich Vorsitzender des Gremiums ist. Diese Unabhängigkeit wird positiv für die Ausübung der Kontrolle durch das Board gesehen.

In ihrer Wirkung auf die externe Überwachung ist neben der Kontrolle auch die Leitung des Unternehmens einzubeziehen. In der theoretischen Fundierung zur Unternehmensüberwachung wurde die Anreizsetzung bereits als zweiter Lösungsansatz eingeführt, um Anteilseigner-Manager-Konflikte zu beheben. Dem Management werden über die Erfolgsorientierung Anreize gesetzt, im Sinne der Anteilseigner zu handeln.⁴⁸⁶ Werden als Bemessungsgrundlage für die Vergütung überwiegend rechnungslegungsorientierte Größen gewählt, die seitens des Vorstands durch Bilanzpolitik beeinflusst werden können, ergeben sich aus erfolgsorientierten Vergütungsanreizen vermutlich Verzerrungen in der Rechnungslegung. Empirische Studien erbringen zumindest Hinweise auf bilanzpolitische Gestaltungen zur Steigerung des Gewinns und somit der Vergütung des Managements.⁴⁸⁷ Dabei kann ein kurzfristiges Gewinnstreben gegenüber einer nachhaltigen Unternehmenswertsteigerung bevorzugt werden, was nicht im Sinne der Anteilseigner sein muss. In Unternehmen, in denen vermehrt Bilanzpolitik feststellbar ist, die gemessen wird in diskretionären Periodenabgrenzungen, war der erfolgsorientierte Vergütungsparameter des Vorstandsvorsitzenden besonders positiv von steigenden Aktienkursen abhängig.⁴⁸⁸ Wenn mittels bilanzpolitischer Gestaltung ein Einfluss auf die Höhe der Vergütung genommen werden kann, sollten steigende Prüfungshonorare zu erwarten sein. Aus Sicht des Abschlussprüfers erhöht sich der Prüfungsumfang, da die Rechnungslegung durch ermessensbehaftete Auslegung verzerrt sein könnte.

Zur Erklärung der Höhe der Prüfungsgebühr beziehen Gul/Chen/Tsui (2003) sowohl den

⁴⁸⁵Vgl. Abbott et al. (2007), S. 815 und 823.

⁴⁸⁶Vgl. Core/Guay/Larcker (2003), S. 28f., Shleifer/Vishny (1997), S. 744, Jensen/Murphy (1990), S. 226.

⁴⁸⁷Vgl. Holthausen/Larcker/Sloan (1995), Healy (1985).

⁴⁸⁸Vgl. Bergstresser/Philippon (2006), S. 521f.

Anteilsbesitz des Vorstands am Unternehmen als auch seine Vergütung ein. Die geschätzten Parameter für die Vergütung und das bilanzpolitische Ermessen deuten eine signifikant positive Wirkung auf das Prüfungshonorar an. Da die ermittelten Periodenabgrenzungen sowohl den Gewinn als auch die Vergütung erhöhen, ist eine bilanzpolitische Gestaltung der Rechnungslegung zu vermuten. Aus Sicht des Abschlussprüfers impliziert dies eine Veränderung seiner Einschätzung des inhärenten Risikos, wodurch sich der steigende Umfang an Prüfung in höheren Honoraren bestätigt, um das vorgegebene Prüfungsrisiko einzuhalten.

Kann jedoch eine erfolgreiche Angleichung der Interessen von Anteilseignern und Vorstand über die Vergütung erreicht werden, ist auch ein geringeres Ausmaß an Prüfung denkbar, das eine niedrigere Gebühr zur Folge hat. Empirische Evidenz hierzu geben Vafeas/Waegelien (2007). Sie ermitteln, dass der Anteil der langfristig erfolgsorientierten Vergütung zur Gesamtvergütung signifikant negativ die Höhe der Prüfungshonorare beeinflusst. Sie wirkt dementsprechend substitutiv auf die externe Unternehmensüberwachung. Ob die empirischen Ergebnisse zur Wirkung interner Überwachung vom Aufsichtsrat und Anreizsetzung für den Vorstand im zweistufigen Systemen der Corporate Governance vorzufinden sind, untersucht Abschnitt 5.2.

Als weiterer Governance-Mechanismus wurde die Kapitalstruktur in Abschnitt 2.3 erwähnt, die zwischen Eigen- und Fremdkapital unterscheidet. In einigen kontinental-europäischen Ländern nimmt die Finanzierung über Banken einen hohen Stellenwert ein.⁴⁸⁹ Auch in Deutschland sind Unternehmen für die Finanzierung eng mit ihrer Bank verbunden. Sie gehen nachhaltige Geschäftsbeziehungen ein, was in der Beschreibung als „Hausbanken“-Modell seine inhaltliche Entsprechung findet.⁴⁹⁰ Damit gewinnt der Einfluss von Bankenvertretern Bedeutung, da sie zur Unternehmensüberwachung beitragen. Aus Gläubigerperspektive könnten Bankenvertreter geneigt sein, ihren Einfluss im Unternehmen geltend machen, sollten sie im Aufsichtsrat vertreten sein. Diese Hypothese zur Wahrnehmung von Fremdkapitalgeberinteressen betrachten Dittmann/Maug/Schneider (2008). Allerdings finden sie keine signifikanten Ergebnisse zu ihrer Unterstützung. Als Erklärung, warum Bankenvertreter ihre Interessen nicht über einen Posten im Aufsichtsrat verfolgen, führt Bernhardt (1994) die weitreichenden Einflussmöglichkeiten an, die sich vorab bei der Gewährung von

⁴⁸⁹Vgl. Vanstraelen (2000), S. 427.

⁴⁹⁰Vgl. Schneider-Lenné (1992), S. 17f.

Kreditern ergeben. Hält die Bank selber Anteile am Unternehmen, nimmt sie gar die Position eines Anteilseigners ein. In der Öffentlichkeit liegt vermutlich ein verzerrtes Bild zur Quote der im Aufsichtsrat präsenten Bankenvertreter vor. Darauf deutet bereits die Untersuchung von Schneider-Lenné (1992) hin. Vergleichbare Ergebnisse zeigt die deskriptive Statistik der folgenden Studie, wonach in ca. 39% der Gremien ein Bankenvertreter ein Mandat im Aufsichtsrat innehat. Die Bedeutung von Bankenvertretern im Aufsichtsrat wird in der Untersuchung von externer Prüfung, interner Kontrolle und Verhaltenssteuerung durch Vergütung in der folgenden empirischen Modellierung explizit aufgenommen.

Die Untersuchung des Zusammenhangs zwischen Abschlussprüfung und Merkmalen von Corporate Governance des Unternehmens bezieht zu guter Letzt noch die Eigenschaften des Mandanten als auch des Abschlussprüfers ein. Im Sinne der Angebotsperspektive prägen erstere ganz wesentlich das Ausmaß an Prüfung. Nach Simunic (1980) sind zur Erklärung der Prüfungsgebühr die Größe, Komplexität und Profitabilität in die Regression aufzunehmen, die einen signifikant positiven Einfluss auf die Höhe des Honorars aufweisen sollten. Insbesondere die Größe des Unternehmens – gemessen an der Bilanzsumme – hat in vorhandenen empirischen Prüfungsgebührenmodellen stets eine hohe Erklärungskraft für die Prüfungshonorare. Weitere Merkmale beziehen sich auf den Abschlussprüfertyp (Big-4) sowie eine Beschreibung der Prüfer-Mandanten-Beziehung. Zum Beispiel kann die gemeinsame Erbringung von Abschlussprüfung und Nichtprüfungsleistungen Lerneffekte beinhalten, wodurch gebührenmindernde Einflüsse vorstellbar sind. Abschlussprüfungen wird ferner eine 'loss-leader' Funktion nachgesagt, wonach niedrige Angebote für Abschlussprüfungen darauf abzielen, profitable Beratungsleistungen anzubieten.⁴⁹¹ Der zumeist positive Zusammenhang zwischen den Honoraren für die Abschlussprüfung und denen für Nichtprüfungsleistungen kann möglicherweise mit einer hohen Elastizität der Nachfrage erklärbar sein.⁴⁹²

Im nächsten Abschnitt werden kurz die Besonderheiten des deutschen Systems der Corporate Governance dargelegt. Unter Rückgriff auf institutionelle Vorgaben zur Corporate Governance werden Variablen ermittelt, die in der folgenden Studie als erklärende Größen einfließen.⁴⁹³ Hierbei wird die Darstellung aus Abschnitt 2.2, die zunächst die Elemente

⁴⁹¹Vgl. Hillison/Kennelley (1988), S. 33.

⁴⁹²Vgl. Simunic (1984), S. 687.

⁴⁹³Vgl. Cuervo (2002), Kole/Lehn (1997), die auf den spezifischen Einfluss des nationalen Umfelds für die Corporate Governance und ihre Veränderungen verweisen.

identifiziert hat, derart verändert, dass die funktionelle Beziehung hervortritt.

5.1.1 Ausprägungen in der Unternehmens-Governance des zweistufigen Systems in Deutschland

Die regulativen Vorgaben zur Unternehmensverfassung finden sich im Aktiengesetz, dem Handelsgesetzbuch sowie dem Deutschen Corporate Governance Kodex. Abbildung 5.1 skizziert das Zusammenwirken der Organe und ihrer Vertreter im dualistischen System. Sie zeichnet die strikte Trennung von Leitung und Kontrolle in zwei Gremien nach, da die Leitung vom Vorstand und die Kontrolle vom Aufsichtsrat übernommen werden.⁴⁹⁴ Der Aufsichtsrat hat die Interessen der Anteilseigner zu vertreten. In § 105 AktG wird explizit die Unvereinbarkeit einer zeitgleichen Mitgliedschaft im Aufsichtsrat und im Vorstand angemerkt. Demzufolge ist eine strikte Trennung zwischen Leitung und Überwachung auch personell vorzunehmen.⁴⁹⁵ Die Mitglieder des Aufsichtsrats werden durch die Anteilseigner auf der Hauptversammlung gewählt. Das Kontrollorgan umfasst wenigstens drei Mitglieder,⁴⁹⁶ sofern nicht § 7 des Mitbestimmungsgesetzes (MitbestG) gilt, wonach zugleich die Anzahl maximaler Mitglieder definiert wird.⁴⁹⁷ Der Aufsichtsrat ist gemäß § 110 Abs. 3 AktG verpflichtet, für mindestens zwei Treffen pro Halbjahr zusammen zu kommen. Zudem ist es Mitgliedern des Aufsichtsrats untersagt, in mehr als zehn weiteren Kontrollorganen einen Sitz auszuüben.⁴⁹⁸ Abhängig von der Größe des Unternehmens sind im Aufsichtsrat nicht nur die Interessen der Anteilseigner sondern auch der Arbeitnehmer vertreten, allerdings können die Stimmrechte von Letzteren stets von denen der Anteilseigner überstimmt werden.⁴⁹⁹

Die Aufgaben des Aufsichtsratsgremiums beinhalten, wie in Abschnitt 2.5.1 beschrieben, die Überwachung und die Bestellung des Vorstands sowie die Festlegung seiner Vergütung bezüglich Zusammensetzung, Struktur und Höhe. Das Gremium ist wie ebenfalls in Abschnitt

⁴⁹⁴Für die Ausführungen wird angenommen, dass ein Unternehmen in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft betrachtet wird.

⁴⁹⁵Zur Ausnahme siehe § 105 Abs. 2 AktG.

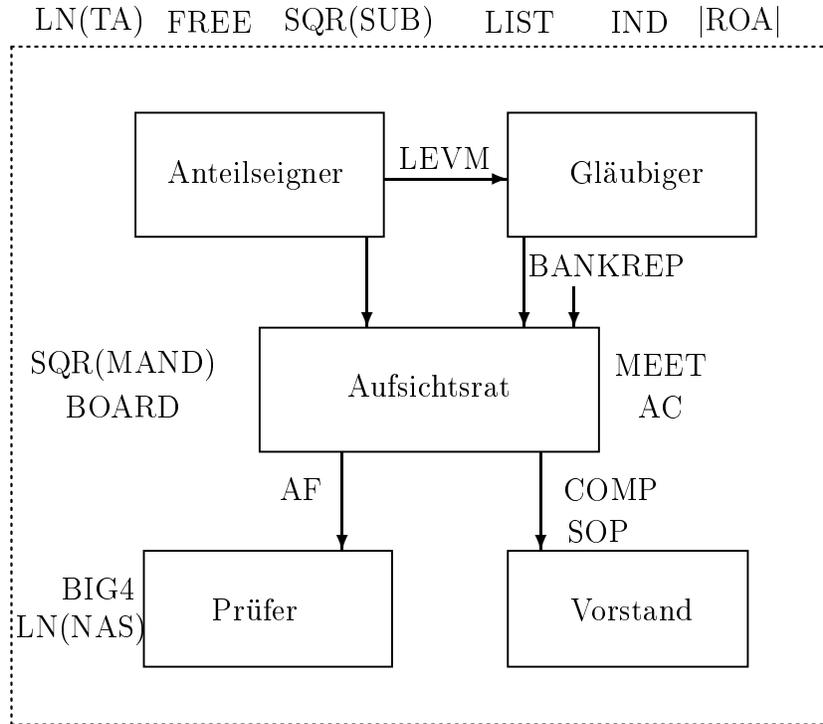
⁴⁹⁶Vgl. § 95 AktG. Die Satzung der Gesellschaft kann eine höhere Anzahl an Mitgliedern vorgeben. Die Höchstzahl ist abhängig vom Grundkapital. Bis zu 1.500.000 € sind neun Mitglieder, bei mehr als 1.500.000 € fünfzehn, und bei mehr als 10.000.000 € einundzwanzig Mitglieder maximal zulässig.

⁴⁹⁷Zu detaillierten Größenkriterien für die Anzahl Mitglieder in nicht mitbestimmten bzw. mitbestimmten Aufsichtsräten sei auf das Mitbestimmungsgesetz (1976), §§ 6 und 7 verwiesen.

⁴⁹⁸Vgl. § 100 AktG. Diese Einschränkung bezieht sich auf die Sitze, die in gesetzlich verpflichtend einzurichtenden Aufsichtsräten eingenommen werden.

⁴⁹⁹Vgl. zum Doppelstimmrecht für den Vorsitzenden des Aufsichtsrats § 27 Abs. 1 und 2 MitbestG.

Abbildung 5.1: Zusammenwirken der Elemente in der Corporate Governance



2.5.1 ausführlich erläutert auch für die Bestellung des Abschlussprüfers verantwortlich.⁵⁰⁰ Der Aufsichtsrat – oder sofern eingerichtet der Prüfungsausschuss – vereinbart mit dem Abschlussprüfer die Honorare. Mit der Entscheidung über die Honorare, die das Ausmaß an Prüfung monetär abbilden, steht dem Aufsichtsrat eine Möglichkeit zur Einflussnahme auf die externe Überwachung zu. Unter Berücksichtigung des externen Überwachungsniveaus als auch der erzielten Ergebnisse kann der Aufsichtsrat seine eigenen Handlungen hierauf abstimmen. Darüber hinaus empfiehlt der DCGK, dass die Effizienz des Aufsichtsrats durch die Bildung von Fachausschüssen, wie z. B. einem Prüfungs- oder Vergütungsausschuss, gesteigert werden kann.⁵⁰¹ Die Arbeit des Prüfungsausschusses kann das Zusammenwirken mit dem Abschlussprüfer begünstigen, weil Ansprechpartner mit geeigneter fachlicher Expertise zur Verfügung stehen können. Die Einrichtung eines Prüfungsausschusses ist in Deutschland im Unterschied zu den Vorgaben der SEC bislang nicht verpflichtend, solange ein Aufsichts- oder Verwaltungsrat vorhanden ist.⁵⁰²

⁵⁰⁰Vgl. § 318 HGB.

⁵⁰¹Siehe hierzu Abschnitt 5.3 im DCGK.

⁵⁰²Vgl. Bundesministerium der Justiz (2008), § 324.

Tabelle 5.1: Definition der Variablen

LN(AF)	Logarithmus der Prüfungsgebühren (endogene Variable)
Mandanteneigenschaften	
LN(TA)	Logarithmus der Bilanzsumme
SQR(SUB)	Logarithmus der Anzahl Tochterunternehmen
ROA	Gewinn (oder Verlust)/Bilanzsumme
LEVVM	Verschuldungsgrad (marktwertbasiert)
FREE	Prozentuale Anteil der im Streubesitz befindlichen Aktien
Governance-Merkmale	
BIG	Dummy-Variable = 1, wenn ein Big-4 Prüfer das Testat erteilt hat, sonst 0
LN(NAS)	Logarithmus der Summe an Gebühren für Nichtprüfungsleistungen
COMP	Anteil der erfolgsorientierten Vergütung an der Gesamtvergütung
SOP	Dummy-Variable = 1, sofern ein Aktienoptionsprogramm für den Vorstand gewährt wird, sonst 0
MEET	Anzahl Sitzungen des Aufsichtsrats
BOARD	Anzahl Mitglieder des Aufsichtsrats
AC	Dummy-Variable = 1, wenn ein Prüfungsausschuss eingerichtet ist, sonst 0
SQR(MAND)	Wurzel der Summe aller von den Aufsichtsratsmitgliedern wahrgenommenen Mandate in weiteren Kontrollorganen
BANKREP	Dummy-Variable = 1, sofern zumindest ein Mitglied des Aufsichtsrats als Vorstand einer Bank tätig oder ein ehemaliges Mitglied ist, sonst 0
Kontrollgrößen	
IND	Dummy Variable für das Industriesegment
LIST:	
DAX	Dummy-Variable = 1, wenn das Unternehmen im DAX gelistet ist, sonst 0
MDAX	Dummy-Variable = 1, wenn das Unternehmen im MDAX gelistet ist, sonst 0
SDAX	Dummy-Variable = 1, wenn das Unternehmen im SDAX gelistet ist, sonst 0
TECDAX	Dummy-Variable = 1, wenn das Unternehmen im TECDAX gelistet ist, sonst 0
YEAR	Dummy-Variable = 1, wenn die Beobachtung aus dem Jahr 2007 ist, sonst 0

In den letzten Jahren haben sich die regulativen Vorgaben zur Corporate Governance und Abschlussprüfung deutlich verändert.⁵⁰³ Denn mit der seit 2005 stattfindenden Veröffentli-

⁵⁰³Vgl. für ausführliche Darstellungen der Veränderungen Gassen/Skaife (2007) oder Haller/Ernstberger/Kraus (2006) sowie Abbildung 2.3.

chung der an den Abschlussprüfer gezahlten Honorare,⁵⁰⁴ sowie der seit 2006 offen zu legenden Vorstandsvergütungen und der Vergütung für den Aufsichtsrat hat die Transparenz für die Anteilseigner gegenüber dem Unternehmen zugenommen. Die Aufwendungen für die Anreizsetzung des Vorstands und zur Kontrolle durch Abschlussprüfer und Aufsichtsrat sind für Außenstehende nachvollziehbar. Gegen die Offenlegung der Vorstandsvergütung kann noch in der Hauptversammlung gestimmt werden, wenn diese mit Drei-Viertel-Mehrheit beschlossen wird. Dieser Beschluss ist höchstens fünf Jahre gültig.⁵⁰⁵ Im Hinblick auf die gewinnbaren Daten für die empirische Studie war einigen Geschäftsberichten zu entnehmen, dass von dem Verzicht der Offenlegung Gebrauch gemacht wurde.

Welche Variablen für die empirische Untersuchung die zuvor beschriebenen Zusammenhänge in der Corporate Governance des Unternehmens aufgreifen, ist in Tabelle 5.1 in einer Übersicht zusammengefasst. Die Definition der Variablen unterscheidet neben den Mandanteneigenschaften, welche die Größe und Komplexität des Unternehmens, den Verschuldungsgrad, den Streubesitz und die Profitabilität betreffen, die Variablen zur Corporate Governance. Sie beziehen sich auf das Zusammenwirken der Elemente in Abbildung 5.1. Inhaltlich sind vor allem Attribute des Aufsichtsrats festgehalten, die im Abschnitt 2.4.2 als Merkmale für die Qualität von Überwachung eingeführt wurden. Bereits im Literaturüberblick des Abschnitts 5.1 bildeten vergleichbare Merkmale Eigenschaften ab, die auf die Funktionsfähigkeit und Qualität der internen Überwachung bezogen wurden. Dieser Auffassung folgt die Untersuchung.

5.1.2 Untersuchungsdesign und Modellspezifikation

Im Regressionsmodell zur Erklärung der Prüfungsgebühren sind die Variablen aufgenommen, welche die Unternehmensmerkmale, Vorstands- wie auch Aufsichtsratscharakteristika und Merkmale des Abschlussprüfers beinhalten. Die Modellspezifikation orientiert sich inhaltlich an der Meta-Analyse von Hay/Knechel/Wong (2006). Das Regressionsmodell ist deshalb wie

⁵⁰⁴Siehe hierzu die Ausführungen in Abschnitt 4.3.

⁵⁰⁵Vgl. § 286 HGB Abs. 5.

folgt aufgebaut:⁵⁰⁶

$$\begin{aligned}
 LN(AF) = & \eta + \sum_{h=1}^g \lambda_h \text{Eigenschaften des Unternehmens}_h & (5.1) \\
 & + \sum_{h=1}^n \lambda_{g+h} \text{Eigenschaften des Leitungsorgans}_h \\
 & + \sum_{h=1}^o \lambda_{g+n+h} \text{Eigenschaften des Kontrollorgans}_h \\
 & + \sum_{h=1}^p \lambda_{g+n+o+h} \text{Eigenschaften des Abschlussprüfers}_h + \vartheta
 \end{aligned}$$

Zusammen mit der Herleitung der Hypothesen werden die Variablen nachfolgend ausführlich beschrieben. Um den Einfluss der Unternehmensgröße abzubilden, die aus Sicht des Abschlussprüfers erheblich das Ausmaß an Prüfung und folglich die Höhe der Gebühren beeinflusst, wird der Logarithmus der Bilanzsumme, $LN(TA)$, als erklärende Variable in allen sukzessiv aufeinander aufbauenden Regressionsmodellen einbezogen.⁵⁰⁷ Die Komplexität des Mandanten kann über die Wurzel aus der Anzahl Tochterunternehmen, $SQR(SUB)$, approximiert werden.⁵⁰⁸ Für den Zusammenhang zwischen der Komplexität des Unternehmens und der Prüfungsgebühr ist festzustellen, dass die Wurzeltransformation der erklärenden Variable, $SQR(SUB)$, die Beziehung zur abhängigen Variable für den Erklärungsansatz linearisiert.⁵⁰⁹ Der Betrag des Return on Assets, $|ROA|$, ist zum einen ein Maß für die Rentabilität, zum anderen spiegelt er die bilanzpolitischen Anreize wider, seitens des Managements einen Einfluss auf den Jahresüberschuss zu nehmen. Letzterem kann wiederum mit Prüfung begegnet werden. Der Absolutbetrag ist daher so zu interpretieren, dass sowohl zunehmend positive wie auch negative Veränderungen einen identischen Einfluss auf die Höhe der Prüfungsgebühr haben. Dies lässt sich wie folgt erklären: Besonders profitable Unternehmen geben umfangreiche Prüfungen in Auftrag, um die Qualität der Jahresabschlussinformationen zu erhöhen, die an die Kapitalmarktteilnehmer und Stakeholder signalisiert werden soll. Weisen Unternehmen aber hohe Verluste aus, sehen sich Abschlussprüfer aus ihrer Angebotsperspektive heraus

⁵⁰⁶Streudiagramme der Variablen bestätigen, dass lineare Zusammenhänge zwischen der endogenen und den exogenen Variablen vorliegen.

⁵⁰⁷Vgl. Tabelle 5.6.

⁵⁰⁸Vgl. Hay/Knechel/Ling (2008), S. 12, Carcello et al. (2002), S. 373.

⁵⁰⁹Vgl. Niemi (2002), S. 43.

mit hohen inhärenten Risiken konfrontiert, die durch eine steigende Anzahl an Prüfungshandlungen und somit zunehmende Prüfungsgebühren auszugleichen sind. Geringe positive Gewinne können gleichfalls das Ergebnis bilanzpolitischer Gestaltung der Rechnungslegung sein.⁵¹⁰ Eine solche Bilanzpolitik erhöht das Prüfungsrisiko für den Abschlussprüfer, worauf seinerseits zu reagieren ist.

Bei hohem Streubesitz der Aktien kann auch noch das Risiko fehlender Kontrolle bestehen, welches in Abschnitt 2.1 als Free-Rider Problem eingeführt wurde. Der Streubesitz, *FREE*, bildet die Stimmrechte ab, die den atomistischen Anteilseignern zustehen. Bei ihnen fehlt die Möglichkeit zur unmittelbaren Einflussnahme auf das Management. Hieraufhin vermag der Abschlussprüfer mit einer Anpassung des optimalen Prüfungsumfangs oder der Preissetzung reagieren.⁵¹¹

Das Insolvenzrisiko und mit einer Fremdfinanzierung zusammenhängende agententheoretische Konflikte zwischen Eigenkapital- und Fremdkapitalgebern werden im Regressionsansatz über das Verhältnis aus Schulden und Marktwert des Eigenkapitals, *LEV*, berücksichtigt. Kreditgeber können zur Unternehmensüberwachung beitragen, indem sie ihre Rechte geltend machen, was eine Beeinflussung des Managements sowie seiner Entscheidungen mit sich bringt. Im Fall einer hohen Verschuldung, die mit einer angespannten finanziellen Situation gleichsetzbar ist, könnte der Bedarf an Abschlussprüfung zunehmen. Allerdings wurde bereits ausgeführt, dass Kreditgeber über weitreichendere Möglichkeiten verfügen, um ihre Interessen durchzusetzen, anstatt sich auf eine externe Abschlussprüfung zu verlassen. Aus diesem Grund ist es schwierig, eine Vermutung über das Vorzeichen des betreffenden Parameterschätzers anzustellen. Dies gilt genauso, sollte ein Bankenrepräsentant im Aufsichtsrat ein Mandant einnehmen. Das Vorhandensein kann mittels der Variablen *BANKREP* erfasst werden. Möglicherweise kann der Präsenz von Bankenvertretern schon ein verringertes Unternehmensrisiko zugerechnet werden. Im eigenen Interesse werden riskante Investitionen nicht mitgetragen, wodurch das Prüfungsrisiko und die Prüfungsgebühren niedriger ausfallen. Denkbar ist auch, dass umfangreiche Prüfungen beauftragt werden, um das Risiko von Kreditausfällen aufgrund der gewinnbaren Informationen besser einschätzen oder gar verrin-

⁵¹⁰Vgl. Burgstahler/Dichev (1997).

⁵¹¹Mitra/Hossain/Deis (2007), S. 277, bestätigen einen positiven Zusammenhang zwischen Streubesitz und Prüfungsgebühr.

gern zu können. Diesem Zusammenhang entsprechend wird als Hypothese festgehalten:⁵¹²

H₁: Sind im Aufsichtsrat Bankenvertreter vorzufinden, ist ein Effekt auf die Höhe der Prüfungsgebühr beobachtbar.

Mittels geeigneter Vergütungsstrukturen für das Management soll eine Interessenangleichung zwischen Management und Anteilseignern über den Unternehmenserfolg – sowohl kurz- wie auch langfristig – erreicht werden. Daher wird die Vergütung des Managements im Erklärungsansatz zur Höhe der Prüfungsgebühr aufgenommen. Das Verhältnis aus kurzfristig erfolgsorientierter Vergütung zur insgesamt erhaltenen Vergütung, *COMP*, wird als erklärende Variable verwendet. Diese Größe greift ex-post eine Messung der vermeintlichen Interessenangleichung zwischen Anteilseigner und Manager auf. Durch die Berücksichtigung der Einsetzung von Aktienoptionsprogrammen, *SOP*, wird zudem auf Anreize zur langfristigen Unternehmenswertsteigerung kontrolliert.⁵¹³

Eine Hauptaufgabe der Abschlussprüfung besteht in der Testierung der vom Management vorgelegten Berichterstattung. Vergütungsverträge können das Managementverhalten im Hinblick auf die Rechnungslegung allerdings auf zwei mögliche Arten und Weisen beeinflussen: Zum einen können die Manager auf die Vergütungsanreize reagieren, indem sie durch die bilanzpolitische Gestaltung Rechnungslegungsgrößen verändern. Damit bilanzpolitische Anreize aus der Vergütung entstehen, muss die Bemessung an Erfolgsgrößen der Rechnungslegung gebunden sein. In diesem Fall sollten auch der Prüfungsumfang und folglich die Prüfungsgebühr steigen. Zum anderen kann die Verwendung von Vergütungsgrößen, die an die Entwicklung des Aktienkurses gekoppelt sind, bedeuten, dass durch bilanzpolitische Verzerrung der Rechnungslegung auch die Wahrnehmung der Kapitalmarktteilnehmer hinsichtlich der Unternehmensperformance beeinflusst werden soll. Hiermit könnte eine Maximierung aktienbasierter Vergütungen verfolgt werden. Dieser Argumentation steht wiederum entgegen, dass die Ausgestaltung der Vergütungsstruktur vorrangig auf die Angleichung von Manager-

⁵¹²Alle Hypothesen werden in Alternativform dargestellt. Da zweiseitig auf die Signifikanz des Parameterschätzers getestet wird, bleibt bei gerichteten Hypothesen die Gültigkeit der Signifikanzen wie bei einseitigen Tests erhalten.

⁵¹³Die Angaben in den Geschäftsberichten zum Fair Value der Aktienoptionsprogramme sind qualitativ sehr unterschiedlich und zuweilen zu knapp bemessen, um den Wert der Option berechnen zu können. Daher ist der Einfluss lediglich mittels einer Dummy-Variablen erfasst.

und Anteilseignerinteressen hinzuwirken hat. Dies würde aus Sicht des Abschlussprüfers den Bedarf an externer Überwachung verringern. Folglich ist die Beobachtung eines negativen Zusammenhangs zwischen den Prüfungsgebühren und der erfolgsorientierten Bemessungsgrundlage der Vergütung möglich. Bisher liegen nur wenige empirische Evidenzen über die Wirkung der Vergütung auf die Prüfungsgebühren vor, oder die Ergebnisse der Studie sind sogar insignifikant.⁵¹⁴ Für die vorliegende Studie wird daher als Hypothese formuliert:

H₂: Zwischen der kurz- als auch langfristig erfolgsorientierten Vergütung des Managements und der Prüfungsgebühr besteht ein positiver Zusammenhang.

Um die Aufsichtsratscharakteristika und ihre Wirkung auf die externe Unternehmensüberwachung erfassen zu können, gehen in den Regressionsansatz Variablen ein, welche die Struktur des Aufsichtsrats, sowie die Erfahrung, Expertise und Sorgfalt des Gremiums abzubilden vermögen.⁵¹⁵

Die gesetzlich vorgeschriebene Anzahl an Mitgliedern im Aufsichtsrat ergibt sich abhängig von der Rechtsform und Größe des Unternehmens. Mit zunehmender Größe ist zu vermuten, dass auch die Bedeutung des Kontrollgremiums gewinnt. Zudem ist davon auszugehen, dass mit der Anzahl der vertretenen Mitglieder auch die Expertise des Gremiums zunimmt. Allerdings stellt sich heraus, dass bei zunehmender Größe die Kontrolleffektivität abnehmen kann, da vermehrt Koordinationsprobleme auftreten.⁵¹⁶ Im Modell gibt die Variable *BOARD* die Anzahl der Mitglieder an.

Der Deutsche Corporate Governance Kodex begründet die Einrichtung eines Prüfungsausschusses mit einer höheren Effektivität in der Arbeit des Aufsichtsrats, um z. B. komplexe Sachverhalte zu behandeln.⁵¹⁷ Mit der Variable *AC* wird erfasst, ob der Empfehlung des Kodex entsprochen wird, sie beschreibt die Struktur des Aufsichtsrats.

Bereits gesetzlich reguliert ist die maximale Anzahl von Mandaten, die ein Aufsichtsratsmitglied zeitgleich innehaben darf. Die insgesamt Anzahl wahrgenommener Mandate eines Mitglieds in weiteren Kontrollgremien zeigt die Einbeziehung in weitere Unternehmen, die mit der Erfahrung oder Expertise des Mitglieds begründbar sind. Sie können in dem jeweili-

⁵¹⁴Vgl. Vafeas/Waegelien (2007), S. 248, Gul/Chen/Tsui (2003), S. 456.

⁵¹⁵Sie wurden als Merkmale von Überwachungsqualität in Abschnitt 2.5.2 beschrieben.

⁵¹⁶Vgl. Yermack (1996), Hermalin/Weisbach (1988).

⁵¹⁷Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Punkt 5.3.1.

gen Gremium die Ausübung der Kontrolle positiv beeinflussen. Dem steht entgegen, dass bei einer Vielzahl an weiteren Mandaten die Kontrolltätigkeit negativ beeinflusst sein könnte, da z. B. zeitlich bedingt eine wenig intensive Auseinandersetzung mit den Inhalten erfolgt. Mit der Variable $SQR(MAND)$ wird die Summe der Anzahl ausgeübter Mandate aller Mitglieder des Gremiums einbezogen.⁵¹⁸ Die Anzahl der Sitzungen, $MEET$, wird als Maß für die Sorgfalt des Aufsichtsrats herangezogen.⁵¹⁹

Die beschriebenen Ausprägungen des Überwachungsorgans geben aus Abschlussprüfersicht Hinweise auf die Ausübung und eine Wirksamkeit der internen Unternehmensüberwachung. Danach verringert sich das Kontrollrisiko für den Abschlussprüfer, es wird als Hypothese zusammengefasst:

H₃: Die Sorgfalt, Expertise und Struktur des Aufsichtsrats wirken substitutiv auf die externe Überwachung durch den Abschlussprüfer.

Um auf Eigenschaften des Abschlussprüfers und der Prüfer-Mandantenbeziehung kontrollieren zu können, sind im Gebührenmodell als Variablen $BIG4$ und $LN(NAS)$ enthalten. Hinsichtlich der Größe der Gesellschaften, der Ausbildung und ihrer wahrgenommenen Reputation wird angenommen, dass sich die Big-4 Prüfungsgesellschaften qualitativ von kleineren Prüfungsgesellschaften unterscheiden.⁵²⁰ Dies könnte mit einem Gebührenaufschlag für das Prüfungshonorar verbunden sein, der als Reputationseffekt erklärbar ist. Allerdings unterliegt die Höhe der durchsetzbaren Prüfungsgebühren dem Preisverhalten im Markt, wenn Mandaten eingeworben werden. Ist als Folge des Wettbewerbs im Prüfungsmarkt Gebührendruck zu erwarten,⁵²¹ könnten die Big-4 Prüfungsgesellschaften mit dem Bestreben die Marktanteile zu erweitern,⁵²² auch eine niedrigere Gebühr ansetzen. Des Weiteren sind Synergieeffekte, die beim Abschlussprüfer mit der Durchführung der Prüfung entstehen, eine weitere Erklärung für Unterschiede in den beobachtbaren Honoraren. Sie könnten mit der Erbringung von Nichtprüfungsleistungen verbunden sein. Mit $LN(NAS)$ wird das beim

⁵¹⁸Hierbei wird durch die Wurzel wie schon bei $SQR(SUB)$ der Zusammenhang zur endogenen Variablen linearisiert.

⁵¹⁹Zur Eignung dieser Variablen Chen/Moroney/Houghton (2005), S. 220f., Carcello et al. (2002), S. 370f.

⁵²⁰Vgl. hierzu die Ausführungen auf Seite 64.

⁵²¹Vgl. Naumann (2008), S. 101.

⁵²²Engelken (2004) führt diesbezüglich aus, dass insbesondere die „Zielrichtung der Kämpfe [zu bedenken gibt]: Die großen Dampfer verdrängen die kleinen Skipper“, den großen Prüfungsgesellschaften ist vermutlich kein Auftrag mehr zu klein.

Mandanten erzielte Honorar für Nichtprüfungsleistungen berücksichtigt, wenngleich das Vorzeichen nicht vorhersagbar ist. Denn die empirische Literatur findet zumeist einen signifikant positiven Einfluss, obwohl Lerneffekte einen negativen Zusammenhang bewirken können. Die Unterschiede in der Prüfungsgebühr, die Big-4 Prüfern zurechenbarer sind, hält folgende Hypothese fest:

H₄: Big-4 Prüfungsgesellschaften erzielen bei ihren Mandanten höhere Gebühren als Nicht-Big-4 Abschlussprüfer.

In den Tabellen C.1 bis C.10 des Anhangs sind zudem deutliche Unterschiede in der Höhe der Prüfungsgebühren, der Vorstandsvergütung und der Verschuldung ersichtlich, die über die Börsensegmente des Prime Standard anfallen. Als Kontrollgrößen für die Regressionen werden daher Indikatorvariablen für das entsprechende Börsensegment des Unternehmens berücksichtigt. Die Variable LIST nimmt als Ausprägung an, ob das Unternehmen im DAX, MDAX, TECDAX oder SDAX notiert ist. Beasley et al. (2000) weisen nach, dass Industrieeffekte bei der Untersuchung von Corporate-Governance-Merkmalen nicht vernachlässigbar sind. Als Kontrollvariablen werden zusätzlich Industriesegmente einbezogen. Die Unternehmen werden in Abhängigkeit vom Geschäftsfeld einer der folgenden acht Gruppen zugeordnet, die jeweilige Industrie ist als Dummy im Regressionsmodell berücksichtigt: Finanzdienstleister, Konsumgüter, Industriegüter, Chemie/Pharma/Gesundheit, IT-Dienstleistung, Technologie/Medien/Kommunikation, Grundstoffe/Versorger/Transport, Sonstige (insbesondere Automobil).⁵²³

5.1.3 Daten

Die Auswahl der Grundgesamtheit für die empirische Studie erklärt Tabelle 5.2. Unternehmen, die dem Banken- oder Versicherungssektor angehören, sind wie bereits in Abschnitt 4.3 begründet, nicht einbezogen. Gleiches gilt für Unternehmen, deren Firmensitz im Ausland liegt, da die nationalen Vorschriften zur Rechnungslegung und zur Offenlegung von Informationen abweichen können. Ausgehend von den im Prime Standard der Deutschen Börse gelisteten Unternehmen konnte eine vorläufige Stichprobengröße im Jahr 2006 von 272 Un-

⁵²³Vgl. zur Brancheneinteilung Rapp/Schaller/Wolff (2008).

Tabelle 5.2: Auswahl der Grundgesamtheit

notierte Unternehmen im Prime All Share vom 7.2.2007	416
- Banken/Versicherungen	12
- Unternehmen mit ausländischem Firmensitz	38
- Doppelnotierung (Vorzugs-/ Stammaktie)	18
max. Stichprobengröße 2006 bzw. 2007	348

ternehmen und für das Jahr 2007 von 275 Unternehmen erreicht werden. Fehlende Daten zur Vergütung des Managements oder bezüglich der Aufsichtsratscharakteristika (Anzahl Sitzungen, Ausschüsse, Anzahl Mitglieder) haben zum Ausschluss aus der Stichprobe geführt. Der Stichprobenumfang beträgt final über beide Jahre $N = 510$, bei zwei Modellspezifikationen sinkt der Stichprobenumfang wegen weiterer fehlender Daten zu Governance-Merkmalen auf $N = 506$ bzw. $N = 496$.

Für die in der Stichprobe inbegriffenen Unternehmen wurden die Bilanzdaten der Konzernabschlüsse aus der DAFNE und der HOPPENSTEDT Datenbank entnommen. In den Datenbanken fehlende Informationen zu Rechnungslegungsgrößen sind aus den Geschäftsberichten nachgepflegt. Informationen zum gezahlten Prüfungshonorar, der Vorstandsvergütung und den Aufsichtsratsmerkmalen sind ebenfalls dem Geschäftsbericht des betreffenden Jahres entnommen.

Tabelle 5.3 zeigt die deskriptive Statistik für die Variablen. Im Mittel liegt der Logarithmus der Prüfungshonorare, $\text{LN}(\text{AF})$, bei 12,570. Dies entspricht einer durchschnittlichen Gebühr von 287.793 €. Der Anteil an einer variablen, leistungsorientierten Vergütung an der Gesamtvergütung des Managements, (COMP), beträgt knapp 40%. Des Weiteren wird in 57,6% der Unternehmen für die langfristige Erfolgsorientierung ein Aktienoptionsprogramm (SOP) für die Vorstandsvergütung eingesetzt. Im Aufsichtsrat sind im Mittel zwischen sieben und acht Mitglieder (BOARD) vertreten. Die Sitzungshäufigkeit (MEET) des Gremiums liegt zwischen fünf und sechs Treffen pro Jahr. Das Ergebnis zeigt, dass die gesetzlich vorgeschriebene Anzahl von vier Sitzungen pro Jahr in der Regel überschritten wird. Zudem ist unter den Mitgliedern im Aufsichtsrat in 39% der Beobachtungen ein Vertreter der Bankenseite vorzufinden.

Tabelle 5.3: Deskriptive Statistik

	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	12,570	12,292	1,452	11,552	13,246
LN(TA)	19,651	19,294	2,217	17,979	21,040
SQR(SUB)	5,864	4,000	5,679	2,646	6,782
ROA	0,106	0,057	0,251	0,031	0,102
LEV	1,063	0,426	5,927	0,156	0,916
COMP	0,393	0,396	0,223	0,240	0,570
SOP	0,576	1	0,495	0	1
BIG	0,684	1	0,465	0	1
MEET	5,655	5	2,281	4	6
BOARD	7,786	6	5,322	3	12
AC	0,565	1	0,496	0	1
SQR(MAND)	2,881	2,646	1,686	1,732	4,000
BANKREP	0,392	0	0,488	0	1
FREE	0,503	0,486	0,237	0,320	0,694
LN(NAS)	10,513	11,327	3,961	9,999	12,644

Tabelle 5.4 zeigt für die Gruppierung der Stichprobe in Big-4 oder nicht Big-4 Abschlussprüfer, wie sich die Werte der Variablen unterscheiden, die sich auf Ausprägungen der Corporate Governance beziehen. Im Mittel übersteigt die Quote aus variabler Vergütung des Managements in der Big-4 Gruppe diejenige, die in der nicht Big-4 Kategorie bestimmt wird. Die Unternehmen der Big-4 Kategorie weisen durchschnittlich einen höheren Verschuldungsgrad im Vergleich zu den Unternehmen in der nicht Big-4 Gruppe auf. Die Prüfungsgebühren, die Big-4 Prüfer erzielen, übertreffen die der nicht Big-4 Prüfer.

In Tabelle 5.5 sind die bivariaten Korrelation der Variablen wiedergegeben. Die Korrelationsergebnisse bestätigen, dass die Prüfungsgebühr mit der Bilanzsumme signifikant positiv korreliert ist. Da gesetzlich die Größe des Aufsichtsrats von der Größe des Unternehmens abhängig ist, sind auch zwischen der Anzahl der Mitglieder im Kontrollgremium und der Bilanzsumme positive, signifikante Korrelationen vorzufinden.

Tabelle 5.4: Deskriptive Statistik Big-4 vs. \neg Big-4

2006/2007	Big-4: N = 349			\neg Big-4: N = 161		
	AF	LEV M	COMP	AF	LEV M	COMP
MW	2 215 382	1,245	0,416	196 686	0,668	0,344
MED	305 000	0,437	0,425	131 000	0,367	0,340
25%	128 000	0,158	0,255	68 000	0,156	0,191
75%	840 000	0,961	0,588	245 000	0,826	0,495

5.2 Ergebnisse der empirischen Untersuchung

Die empirische Untersuchung folgt der Modellspezifikation, die in Gleichung (5.1) beschrieben wurde. Zur Bestimmung der Regressionskoeffizienten erfolgten OLS-Schätzungen mit robusten Standardfehlern.⁵²⁴ Die Ergebnisse der durchgeführten Regressionsanalysen zeigt Tabelle 5.6.

In allen Modellvarianten ist der Logarithmus der Prüfungsgebühr die endogene Variable. Von Modell I bis Modell VI sind stufenweise Variablen hinzugefügt, die Management-, Prüfer- und Aufsichtsratscharakteristika aufnehmen. Das stufenweise Vorgehen ermöglicht zugleich Rückschlüsse zur Stabilität der Schätzungen. Da über die Modellvarianten weitestgehend identische Parameter und Signifikanzniveaus feststellbar sind, werden die Ergebnisse aller Modelle gemeinsam diskutiert. Modell I ist eine Basisvariante, die Mandanten- und Prüfermerkmale aufweist. Sie ist um Managementcharakteristika hinsichtlich der Vergütung ergänzt. Modell II greift die vorherige Modellierung auf, die um Industrie-Dummies als Kontrollvariablen erweitert wird. Die Modelle III bis IV fügen stufenweise Proxies für die Struktur wie auch die Funktionsfähigkeit des Aufsichtsrats hinzu. Modell V variiert die Modellspezifikation, indem neben einer weiteren Konkretisierung des Einflusses von Gläubigern auch die Eigentümerstruktur betrachtet wird. Im Modell VI werden zusätzlich noch die vom Abschlussprüfer angebotenen Nichtprüfungsleistungen aufgenommen, um ihren Effekt auf die Höhe der Prüfungsgebühr zu untersuchen.

Damit auf systematische Unterschiede in den Gebühren kontrolliert werden kann, die zwi-

⁵²⁴Bei Vorliegen von Heteroskedastizität, d. h. nicht identischen Varianzen der Residuen, werden zwar ansonsten nach wie vor unverzerrte Regressionskoeffizienten bestimmt. Heteroskedastizität wirkt sich aber auf die Varianzen der Störgrößen aus. Bei der Schätzung mit robusten Standardfehlern werden diese genauso wie die t-Werte beim Test auf Signifikanz der Regressionskoeffizienten angepasst. Hierdurch können wieder valide t-Teststatistiken gebildet werden. Vgl. Wooldridge (2006), S. 272.

Tabelle 5.5: Korrelationsmatrix

	LN(AF)	LN(TA)	SQR (SUB)	ROA	LEVM	COMP	SOP		
LN (AF)	1								
LN (TA)	0,8834***	1							
SQR (SUB)	0,7892***	0,7687***	1						
ROA	-0,0824*	-0,1967***	-0,0963**	1					
LEVM	0,0169	0,1110**	0,0557	-0,0353	1				
COMP	0,5200***	0,5295***	0,4480***	-0,0482	-0,0352	1			
SOP	0,1811***	0,120***	0,0964**	0,0562	-0,0712	0,0834*	1		
BIG	0,361***	0,3500***	0,2572***	-0,0067	0,0453	0,1512***	0,1948***		
MEET	0,0311	0,0040	-0,0304	0,0854*	0,0002	-0,0769*	0,1262***		
BOARD	0,7910***	0,8102***	0,6772***	-0,0587	0,0394	0,4542***	0,1148***		
AC	0,5072***	0,5344***	0,3711***	-0,0235	0,0720	0,2577***	0,1119**		
SQR (MAND)	0,5562***	0,5871***	0,4794***	-0,0101	0,0650	0,3386***	0,1116**		
BANK- REP	0,4670***	0,4820***	0,3941***	-0,0755*	0,0066	0,3149***	-0,0024		
FREE	0,1426***	0,1151***	0,0501	-0,0348	-0,0031	0,0538	0,1364***		
LN (NAS)	0,4952***	0,4678***	0,3396***	-0,0532	0,0376	0,2689***	0,0898**		
	BIG	MEET	BOARD	AC	SQR (MAND)	BANK - REP	FREE	LN (NAS)	
BIG	1								
MEET	0,0341	1							
BOARD	0,3226***	-0,0249	1						
AC	0,3056***	0,0510	0,5946***	1					
SQR (MAND)	0,316***	-0,0355	0,6894***	0,4167***	1				
BANK- REP	0,1222***	-0,0758*	0,4824***	0,2435***	0,3044***	1			
FREE	0,0166	0,0827*	0,1082**	0,1472***	0,0244	0,1337***	1		
LN (NAS)	0,2696***	-0,0347	0,42***	0,2965***	0,3026***	0,2141***	0,0541	1	

***, **, * signifikant zum 1%-, 5%-, 10%- Niveau (Pearson, zweiseitig)

Tabelle 5.6: Regressionsergebnisse

Abhängige Variable: LN(AF)						
	I	II	III	IV	V	VI
	Koeff.	Koeff.	Koeff.	Koeff.	Koeff.	Koeff.
LN(TA)	0,3352***	0,3438***	0,2885***	0,2909 ***	0,2908***	0,2780***
SQR (SUB)	0,0537***	0,0511***	0,0522***	0,0524***	0,0529***	0,0546***
ROA	0,3317***	0,3174***	0,2424***	0,2524***	0,2574***	0,2596***
LEV	-0,0128***	-0,0123***	-0,0126***	-0,0122***	-0,0121 ***	-0,0119***
COMP	0,3218**	0,3179**	0,3130**	0,3140**	0,2961**	0,2605*
SOP	0,1017*	0,0915*	0,0845	0,0879*	0,0964*	0,0873*
BIG	0,1651***	0,1672***	0,1412**	0,1526***	0,1597***	0,1084*
BOARD			0,0343***	0,0421***	0,0407***	0,0374***
MEET			0,0174*	0,0164*	0,0147	0,0178*
AC			0,0702	0,0669	0,0662	0,0773
SQR(MAND)				-0,0379*	-0,0360*	-0,0379*
BANKREP					0,0651	0,0856
FREE					0,0531	0,0746
LNNAS						0,0352***
DAX	1,071***	1,1070***	0,9523***	0,9413***	0,8938***	0,8206***
MDAX	0,390***	0,3800***	0,2803**	0,2688**	0,2465*	0,2466*
TECDAX	0,5315***	0,5207***	0,5346***	0,5579***	0,5417***	0,5403***
SDAX	0,1493*	0,1807**	0,1755**	0,1873**	0,1903**	0,1726**
YEAR	0,0201	0,0198	0,0250	0,0268	0,0302	0,0522
Kons.	5,1288***	5,001***	5,7320***	5,7308***	5,6880***	5,6000***
Industrie	nein	ja	ja	ja	ja	ja
N	510	510	510	510	506	496
	F(12, 497)	F(19, 490)	F(22, 487)	F(23, 486)	F(25, 480)	F(26, 469)
	150,92	101,37	95,12	91,66	85,38	84,23
R^2	0,8431	0,8455	0,8513	0,8522	0,8527	0,8635

***, **, * signifikant zum 1%-, 5%-, 10%- Niveau (zweiseitig)

schen den beiden Jahren in der Stichprobe vorliegen könnten, wurde eine Dummy-Variable für das Geschäftsjahr, *YEAR*, im Erklärungsansatz aufgenommen. Die Variable erweist sich stets als insignifikant. Durch die Verwendung von Kontrollvariablen für die verschiedenen

Börsensegmente wird auf die unterschiedlichen regulativen Anforderungen in dem Segment kontrolliert, welche die Corporate Governance des Unternehmens betreffen. Aus den Ergebnissen ist zu entnehmen, dass der vorliegende Index eine signifikante Erhöhung der Honorare bedeutet. Für die Börsensegmente mit hoher Marktkapitalisierung, wie z. B. dem DAX, fällt dieser Effekt umso deutlicher aus im Vergleich zum TECDAX.

Alle Modellspezifikationen zeigen durchgängig eine hohe Anpassungsgüte, denn das Bestimmtheitsmaß, R^2 , unterschreitet in keiner Modellspezifikation einen Wert von 0,84. Signifikant positive Ergebnisse für die Mandantengröße, $LN(TA)$, und seine Komplexität, $SQR(SUB)$, sind in Übereinstimmung mit Studien von Francis (1984) oder Carcello et al. (2002) für die betrachteten Variablen feststellbar. Eine 1%-ige Erhöhung der Bilanzsumme führt danach zu einer um 0,28 % höheren Prüfungsgebühr, sofern der Regressionskoeffizient im Modell VI betrachtet wird.

Die Ergebnisse für den Absolutbetrag des Return on Asset, $|ROA|$, zeigen ebenfalls, dass höhere Gebühren anfallen, sofern hohe positive oder negative Jahresüberschüsse erzielt werden.⁵²⁵ Gemäß Modell I bedeutet eine Veränderung des Return on Assets von 1%, dass sich die Gebühr um 0,33% verändert. Das Ergebnis lässt sich derart interpretieren, dass profitable Unternehmen möglicherweise intensive Prüfungen nachfragen, um die Verlässlichkeit des ausgewiesenen Gewinns zu bekräftigen. Im Fall von hohen Verlusten ist zu vermuten, dass das inhärente Risiko für den Abschlussprüfer steigt, welches mit Mehraufwendungen und höheren Gebühren auszugleichen ist.

Das Vorzeichen für den Koeffizienten des Verschuldungsgrads, LEV , ist in allen Modellen signifikant negativ. Das Ergebnis steht damit im Widerspruch zum signifikant positiven Parameterschätzer, den beispielsweise Carson et al. (2004) finden. Für die Gläubigerseite ist bei hohem Verschuldungsgrad kein umfangreicheres Ausmaß an Abschlussprüfungen festzustellen. Zu erklären ist dies möglicherweise mit dem bereits vorhandenen Zugang zu Informationen, den Fremdkapitalgeber über die finanzielle Situation des Unternehmens einfordern, bevor über die Finanzierung seitens der Bank entschieden wird. Die Entsendung von Vertretern ins Aufsichtsratsgremium wurde als ein weiteres Beispiel für die Einflussnahme genannt.

⁵²⁵Dies zeigt sich auch in einer Veranschaulichung, wenn der Return on Assets gegen die Prüfungsgebühr abgetragen wird.

In den Modellen V bis VI wird auf diese Möglichkeit kontrolliert, da die Dummy-Variable *BANKREP* andeutet, ob wenigstens ein Mitglied Interessen der Gläubigerseite repräsentiert. Die fehlende Signifikanz hat allerdings zur Folge, dass keine empirische Evidenz für die Hypothese H_1 vorliegt.⁵²⁶ Damit kann wie schon bei Dittmann/Maug/Schneider (2008) empirisch kein Nachweis für die Effektivität von Bankenvertretern erbracht werden.

Im Modell I ist zunächst vom Einfluss des Kontrollgremiums Aufsichtsrat abstrahiert, um zu erfassen, welche Wirkung die Vergütung, die in der Corporate Governance als Instrument der Anreizsetzung dient,⁵²⁷ auf die Höhe der Prüfungsgebühr hat. Die Variable *COMP* nimmt die Anreize für das Management auf, die sich aus kurzfristig erfolgsorientierter Entlohnung ergeben. Mit der Variable *SOP* sind langfristige, marktbasierende Anreize im Regressionsmodell inbegriffen. Der Regressionskoeffizienten von *COMP* ist stets positiv und zumeist signifikant auf einem Niveau von 5%. Der Koeffizient für *SOP* ist schwach positiv signifikant. Hiermit stützen die Ergebnisse die Hypothese H_2 ,⁵²⁸ die bereits die komplementäre Beziehung angesprochen hat. Unternehmen, die für Vergütungszwecke Aktienoptionsprogramme einsetzen, zahlen höhere Prüfungsgebühren. Teure, weil vermutlich umfangreiche Abschlussprüfungen fallen an, wenn der Anteil der variablen Vergütung an der Gesamtvergütung, *COMP*, hoch ausfällt. Die Gewährung von Anreizen deutet ein zunehmendes Ausmaß an Überwachung an.

Die Variablen, die sich auf den Aufsichtsrat beziehen, greifen die Struktur des Gremiums, *BOARD* und *AC*, seine Sorgfalt, *MEET*, und die Expertise, *SQR(MAND)*, der Mitglieder auf. In Hypothese H_3 wurde auf einen substitutiven Zusammenhang zwischen den genannten Merkmalen und der Prüfungsgebühr verwiesen. Eine effektive Kontrolle seitens des Aufsichtsrats, die in den Variablen approximiert wird, könnte aus Sicht des Abschlussprüfers bedeuten, dass das Kontrollrisiko sinkt, so dass sich das Prüfungsrisiko reduziert. Die Ergebnisse unterstützen vereinzelt diese Sichtweise. Die Größe des Aufsichtsrats, *BOARD*, für die empirische Studien eine abnehmende Kontrolleffektivität feststellen, wirkt in allen Modellvarianten hoch signifikant positiv auf die Höhe der Prüfungsgebühr. Hingegen ist ein substitutiver Zusammenhang zwischen dem Proxy für die Expertise, *SQR(MAND)*, und

⁵²⁶Dies ist gleichbedeutend damit, dass die Nullhypothese zu H_1 nicht abgelehnt werden kann.

⁵²⁷Vgl. Abschnitt 2.2.

⁵²⁸Die Nullhypothese, die besagt, dass kein Einfluss vorliegt, wird abgelehnt. Das Ergebnis spricht dann für die Alternativhypothese.

der Honorarhöhe zu erkennen, während das Vorhandensein eines Prüfungsausschusses, *AC*, keine Bedeutung hat.⁵²⁹ Aus dem Vorhandensein des Prüfungsausschusses, der definitionsgemäß eng mit dem Abschlussprüfer in Verbindung stehen soll, lässt sich kein zusätzlicher Erklärungsgehalt für die Höhe der Prüfungshonorare ableiten.⁵³⁰ Das Ergebnis widerspricht denjenigen, die in abweichenden Corporate-Governance-Systemen gefunden werden.⁵³¹ Da in einstufigen Boardsystemen keine institutionelle Gewaltenteilung zwischen Leitung und Kontrolle in zwei Gremien vorliegt, ist dies eine mögliche Erklärung für die Signifikanz der Variablen, da sie eine unabhängige Kontrolle innerhalb des Gremiums andeutet.

Hinsichtlich der Prüfereigenschaften besteht ein positiver Zusammenhang zwischen dem Schätzer für die Größe oder der Reputation des Abschlussprüfers sowie den Prüfungsgebühren. In allen Modellen ist der Koeffizient positiv signifikant. Verglichen mit den Studien, die ähnliche Zusammenhänge in abweichenden Systemen untersuchen,⁵³² fällt für Big-4 Abschlussprüfer auch in Deutschland ein Gebührenaufschlag an. Dieses Ergebnis stützt die Hypothese H_4 . Auch für die gleichzeitige Erbringung von Nichtprüfungsleistungen kann in Modell VI ein positiv signifikanter Einfluss ausgemacht werden. Eine Zunahme der Nichtprüfungsgebühren um 10% bedeutet den Ergebnissen nach einen Anstieg der Honorare in Höhe von 0,3%. Hier mag der bereits in Abschnitt 5.1 angesprochene Elastizitätseffekt eine Rolle spielen.

5.3 Zwischenergebnis

Die vorliegende empirische Studie ist für Deutschland die erste Arbeit, die sich der Beziehung zwischen Honoraren für die Abschlussprüfung und den Merkmalen der Corporate Governance von Unternehmen widmet, um Zusammenhänge zwischen externer Überwachung und internen Anreiz- und Kontrolleigenschaften herauszustellen.⁵³³ Bisherige Studien untersuchen vergleichbare Zusammenhänge in einstufigen Systemen der Unternehmensverfassung oder hinterfragen die Auswirkungen auf die Unternehmenswertsteigerung. Methodisch baut

⁵²⁹Dies stützt möglicherweise die getroffene Aussage, dass der Prüfungsausschuss vorwiegend eine Legitimationsfunktion erfüllt. Siehe hierzu Seite 111.

⁵³⁰Vgl. Carcello et al. (2002), S. 379.

⁵³¹Vgl. u. a. Mitra/Hossain/Deis (2007), S. 277, Abbott et al. (2003), S. 27.

⁵³²Vgl. z. B. Craswell/Francis/Taylor (1995), S. 311.

⁵³³Zimmermann (2008) erklärt die Höhe der Prüfungsgebühr hinsichtlich der Eigenschaften in der Prüfer-Mandanten-Beziehung. Variablen zur Corporate Governance des Unternehmens sind nicht enthalten.

die Studie auf Simunic (1980) und den Erkenntnissen von Hay/Knechel/Wong (2006) auf. Dadurch ist aus Angebotssicht des Abschlussprüfers die Ausgestaltung der Corporate Governance des Unternehmens von Bedeutung, da sie seine Ausübung der Überwachungsaufgabe beeinflusst. Eine funktionierende interne Kontrolle oder eine erfolgreiche Gleichrichtung von Anteilseigner- und Managerinteressen bedeutet, dass nicht nur das inhärente Risiko des Unternehmens abnimmt. Gemäß dem risikoorientierten Prüfungskonzept gilt, dass dadurch die erforderliche Anzahl Prüfungshandlungen oder -stunden niedriger ausfallen können, um ein vorgegebenes Prüfungsrisiko erzielen zu können.

Die Neuartigkeit der Studie auch gegenüber einer Vielzahl amerikanischer Studien liegt zusätzlich darin, dass der Einfluss erfolgsorientierter Vergütung für die Höhe der Honorare berücksichtigt werden konnte. Das theoretische Zusammenspiel zwischen Anreiz und Überwachung konnte damit einer empirischen Untersuchung unterzogen werden. Als Ergebnis ist festzuhalten, dass eine erfolgsorientierte Anreizsetzung für den Vorstand von umfangreicher Überwachung begleitet ist. Als Erklärung kann das Ermessen in der Rechnungslegung vorgebracht werden. Die Daten der Rechnungslegung bilden die Beurteilungsgrößen für die Vergütung. Daher ist die Qualität externer Unternehmensüberwachung von großer Bedeutung, da sie nicht nur eine effiziente Lösung für die Durchsetzung der Verträge darstellt,⁵³⁴ sondern die Qualität der Rechnungslegung beeinflusst.⁵³⁵

Die weiteren erzielten Ergebnisse stimmen überwiegend mit denen überein, die für die Mandanteneigenschaften hinsichtlich der Größe, Komplexität und Profitabilität gewonnen werden. Die Größe beeinflusst in hohem Ausmaß die Gebühr. Zugleich sind große Big-4 Prüfungsgesellschaften in der Lage, gegenüber den Mandanten einen Gebührenaufschlag durchzusetzen.

Entgegen den Ergebnissen von Studien aus einstufigen Corporate-Governance-Systemen, in denen die Finanzierung über den Kapitalmarkt einen noch bedeutenderen Stellenwert einnimmt als die Bankenfinanzierung, hat der Verschuldungsgrad der vorliegenden Ergebnisse einen gebührenreduzierenden Effekt. Dies lässt sich für Deutschland möglicherweise mit dem größerem Einfluss der Gläubiger bei Fremdfinanzierung erklären, die vor der Kreditvergabe auf die Gewährung umfangreicher, valider Informationen hinwirken. Hiermit vereinbar ist sogar das Ergebnis, dass für Mandatsträger mit bankenspezifischem Hintergrund kein Effekt

⁵³⁴Vgl. Watts/Zimmerman (2002), S. 312.

⁵³⁵Vgl. Kim/Chung/Firth (2003), Francis/Stokes/Anderson (1999).

auf die Höhe der Gebühr auszumachen ist.

Unterschiede, die im deutsch-amerikanischen Vergleich aus der vorliegenden Studie für die Governance-Merkmale abgeleitet werden können, betreffen z.B. die Existenz des Prüfungsausschusses oder das Fachwissen einzelner Mitglieder. Hier kann für die Daten der Stichprobe kein Einfluss festgestellt werden. Die Einsetzung eines Prüfungsausschusses und das Vorhandensein von Fachvertretern im Aufsichtsrat weisen nicht darauf hin, dass die interne Unternehmensüberwachung dadurch zu einem niedrigeren Kontrollrisiko führt, so dass weniger Prüfungshandlungen als auch Gebühren resultieren. Gemeinsamkeiten lassen sich für die Governance-Merkmale herausstellen, welche die Eigenschaften des Aufsichtsrats bezüglich seiner Größe und der Anzahl Sitzungen als Maß für die Sorgfalt betreffen. Hierfür finden sich signifikant komplementäre Einflüsse auf die Höhe der Prüfungsgebühr. Als Fazit folgt für die Untersuchung der Governance-Eigenschaften und ihrer Auswirkungen auf die Prüfungsgebühr, dass Anreiz- aber auch einzelne interne Kontrollmechanismen mit steigenden Prüfungsgebühren zusammenhängen. Im Hinblick auf die Eigenschaften des Kontrollorgans, die eine Effektivität von Unternehmensüberwachung andeuten könnten, wären entgegen der erzielten Ergebnisse auch aufgrund der Funktion des Kontrollgremiums substitutive Zusammenhänge erwartet worden.

In der empirischen Studie haben Merkmale des Aufsichtsratsgremiums angedeutet, inwiefern hierdurch die Kontrolltätigkeit begünstigt wird oder ob sie ihrer Ausübung abträglich sein können. Dabei stand der Einfluss auf die externe Unternehmensüberwachung im Mittelpunkt. Im nächsten Kapitel wird eingehend diskutiert, inwieweit mittels erfolgsorientierter Vergütung für den Aufsichtsrat die interne Überwachungstätigkeit angeregt werden kann, um auf diese Weise einen Beitrag zur Unternehmenswertsteigerung zu erreichen. In Entsprechung einer wertorientierten Corporate-Governance-Struktur bestimmt die Interaktion zwischen Aufsichtsrat und Vorstand den Unternehmenswert, der von der Pflichterfüllung beider beeinflusst wird.

6 Die Vergütung des Aufsichtsrats und die Qualität interner Unternehmensüberwachung⁵³⁶

Die Unternehmensform der Aktiengesellschaft hat in den letzten Jahren einen weitreichenden Reformprozess über sich ergehen lassen müssen. Wenngleich die Aktiengesellschaften in ihrer Grundkonzeption als „*Meisterstücke der modernen industriellen Wirtschaft*“⁵³⁷ bezeichnet werden, haben permanente Diskussionen über die Neuregelung der Unternehmensüberwachung ein schlechtes Bild auf ihr zentrales Kontrollorgan, den Aufsichtsrat, geworfen.⁵³⁸ Auf die international vorgebrachte Kritik an der deutschen Unternehmensverfassung reagierte die Bundesregierung mit dem Deutschen Corporate Governance Kodex (DCGK), der von gleichnamiger Regierungskommission am 26.02.2002 erstmalig verabschiedet wurde.⁵³⁹ Die Präambel des Kodex stellt heraus, dass selbiger „*gesetzliche Vorschriften zur Leitung und Überwachung börsennotierter Gesellschaften*“ beinhaltet, die dem deutschen Corporate-Governance-System Transparenz und Nachvollziehbarkeit einräumen. Die bereits in der Arbeit eingeführte duale Unternehmensstruktur, bestehend aus Vorstand und Aufsichtsrat, betont die Abgrenzung der Unternehmensleitung von der Unternehmenskontrolle, sie ist ein Charakteristikum deutscher Kapitalgesellschaften. Beide Organe stehen in der Verpflichtung, ihr Wirken zum Wohle der Gesellschaft einzubringen.⁵⁴⁰ Noch in der Begründung zum Entwurf des Gesetzes zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts (UMAG) heißt es, dass dem Wohl der Gesellschaft gedient wird, wenn

⁵³⁶Diesem Kapitel liegt die Arbeit von Ebert/Zein (2007) zu Grunde.

⁵³⁷Vgl. Roth/Wörle (2004), S. 565.

⁵³⁸Vgl. Fockenbrock (2007), Hegele-Raih (2004).

⁵³⁹Vgl. Schilling (2001), S. 148f.

⁵⁴⁰Vgl. §§ 93 Abs. 1 und 116 AktG.

die langfristige Ertragsstärke des Unternehmens und die Wettbewerbsfähigkeit seiner Produkte oder Dienstleistungen gesichert wird.⁵⁴¹ Das Handeln von Vorstand und Aufsichtsrat beschränkt sich nicht nur auf die Sicherung des Unternehmensbestands, sondern soll auch die langfristige Sicherung des Unternehmenserfolgs einbeziehen. Der Aufsichtsrat handelt zum Wohle der Gesellschaft, wenn er im Interesse der Anteilseigner auf eine Steigerung des Unternehmenswertes hinwirkt.⁵⁴² Damit wird ausdrücklich der Wertorientierung börsennotierter Unternehmen Rechnung getragen, an der sich die Qualität der Unternehmensführung und insbesondere der Unternehmensüberwachung messen lassen soll.⁵⁴³ Bereits in Abschnitt 2.5 wurde die Bedeutung des Organs Aufsichtsrat für die Corporate Governance börsennotierter Aktiengesellschaften herausgestellt. Hierbei wurde die gesetzliche Sichtweise zur Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrats dargelegt, die implizit aufzeigt hat, inwieweit die Überwachung wertorientiert erfolgen kann.

Der Aufsichtsrat wird als wichtiges Element der zweistufigen Unternehmensführung verstanden, er stellt aber im internationalen Vergleich ein zusätzliches Gremium dar. Dies wirft die Frage auf, ob die anfallenden Kontrollkosten in Form der Aufsichtsratsvergütung für das Gremium den erzielbaren Kontrollertrag ökonomisch rechtfertigen. Ein Blick in die Geschäftsberichte börsennotierter Kapitalgesellschaften in Deutschland offenbart, dass die Vergütungen von Aufsichtsräten und Vorständen deutliche Unterschiede in der Höhe und der Struktur der Vergütung aufweisen. Die tendenziell niedrige Vergütung setzt möglicherweise geringe Anreize für den Aufsichtsrat zur Wahrnehmung seiner Pflichten.⁵⁴⁴

Hierauf aufbauend wird in diesem Kapitel herausgearbeitet, inwiefern eine variable Vergütung von Aufsichtsräten zu einer unternehmenswertorientierten Überwachung beiträgt. Hierfür wird der Zusammenhang zwischen der Vergütung von Aufsichtsräten und der Qualität ihrer Überwachungstätigkeit, die in der sorgfältigen Wahrnehmung der Überwachung und der Bestellung des Vorstands liegt, präzisiert. Hinsichtlich der Sorgfalt bei der Bestellung der Unternehmensleitung kann die unternehmenswertbasierte Vergütung Vorteile mit sich bringen. Ob die variable, erfolgsorientierte Vergütung des Aufsichtsrats aus Sicht der Anteilseigner erstrebenswert ist, kann mittels des realisierbaren Nettounternehmenswerts nach Vergütung von Vorstand und Aufsichtsrat für die Eigenkapitalgeber beantwortet werden.

⁵⁴¹Vgl. Bundesministerium der Justiz (2004a), S. 18.

⁵⁴²Vgl. Dutzi (2005), S. 198, Ruhwedel/Epstein (2003), S. 161.

⁵⁴³Vgl. Böcking et al. (2005), S. 5.

⁵⁴⁴Vgl. Raible/Vaupel (2007), Eigendorff/Greive/Seidlitz (2006).

Im folgenden Abschnitt wird detailliert auf die Anreize für die Wahrnehmung der Überwachungsaufgabe eingegangen, die auf die Vergütung und die Haftung von Aufsichtsratsmitgliedern zurückzuführen sind. Inwiefern die Vergütung auf die Qualität der Überwachungstätigkeit wirkt, zeigt die modelltheoretische Analyse in Abschnitt 6.2. Die Ergebnisse des Kapitels werden in Abschnitt 6.3 zusammengeführt.

6.1 Die Anreizwirkung von Vergütung und Haftung

6.1.1 Vergütung des Aufsichtsrats

Die rechtliche Grundlage für die Vergütung des Aufsichtsrats stellt § 113 AktG dar. Eine Vergütung ist demnach nicht zwingend erforderlich,⁵⁴⁵ sondern wird auf Beschluss der Hauptversammlung gewährt oder ist satzungsmäßig festgelegt. Zudem soll die Vergütung in einem angemessenen Verhältnis zu den Aufgaben der einzelnen Mitglieder des Aufsichtsrats und zur Lage der Gesellschaft stehen.⁵⁴⁶ Hüffer (2004) und Plagemann (2007) konkretisieren den Begriff der Angemessenheit. Hier werden Qualifikation der Person und Marktwert des Unternehmens genannt, wobei explizit darauf hingewiesen wird, dass eine wirtschaftlich schlechte Lage nicht unbedingt mit niedriger Vergütung einhergehen muss.⁵⁴⁷ Die Vergütung ist nach § 113 Abs. 3 AktG nicht auf eine fixe Vergütung beschränkt, sondern kann durchaus variable Bestandteile, zum Beispiel in Abhängigkeit vom Jahresüberschuss, enthalten.

Eine variable, erfolgsorientierte Vergütung wird für die Mitglieder des Aufsichtsrats zudem vom Deutschen Corporate Governance Kodex angeregt.⁵⁴⁸ Dabei wird gefordert, dass dieser Vergütungsbestandteil auch den langfristigen Unternehmenserfolg reflektieren soll. Weil § 161 AktG explizit auf den DCGK verweist, erhöht dies den Druck, Aufsichtsräte variabel zu vergüten.⁵⁴⁹ Aus den Vorgaben des AktG und des DCGK hat die Beratungsgesellschaft Towers Perrin im Auftrag des Deutschen Aktieninstituts (DAI) Empfehlungen zur Aufsichtsratsvergütung abgeleitet.⁵⁵⁰ Eine derartige Ausgestaltung der Vergütung soll Anreize setzen, die Beratungs- und Kontrollfunktion intensiv wahrzunehmen, um eine langfristige Steigerung

⁵⁴⁵Einen Anspruch auf Aufwandsentschädigung können gemäß § 104 Abs. 6 AktG nur gerichtlich bestellte Mitglieder geltend machen.

⁵⁴⁶Vgl. § 113 Abs. 1 AktG.

⁵⁴⁷Vgl. Hüffer (2004), Rz. 2, S. 436 i. V. m Rz. 4, S. 568.

⁵⁴⁸Vgl. Deutscher Corporate Governance Kodex (2008), Pkt. 5.4.7.

⁵⁴⁹Vgl. Fallgatter (2003), S. 704.

⁵⁵⁰Vgl. Helbig et al. (2003).

des Unternehmenswerts zu verfolgen.⁵⁵¹

Die Anreizwirkung einer variablen Vergütung für Aufsichtsräte beschränkt sich nicht nur auf Vertreter der Anteilseigner. Auch für gewerkschaftliche Arbeitnehmervertreter im Aufsichtsrat können Anreizwirkungen gegeben sein,⁵⁵² wenngleich bei den Arbeitnehmervertretern, welche vom DGB in den Aufsichtsrat entsandt werden, regelmäßig hohe Anteile der Bezüge an die Hans-Böckler-Stiftung abgetreten werden. So schreibt der DGB Bundesausschuss seit dem 1. Januar 2006 vor, dass einfache Aufsichtsratsmitglieder 10% von den jährlichen Bezügen bis 3 500 €, von allen darüber hinaus gehenden Bezügen 90% an die Hans-Böckler-Stiftung abzuführen haben.⁵⁵³ Insbesondere in den Fällen, in denen die bisherige Vergütung unter der genannten Grenze liegt, dürften finanzielle Anreize sogar für Arbeitnehmervertreter vorhanden sein. Mit der veränderten Richtlinie zur Abführung der Tantieme wird die Höhe der einbehaltbaren Vergütung zuweilen mehr als verdoppelt.⁵⁵⁴

Ein unternehmenswertorientierter Vergütungsanspruch ist für Aufsichtsratsmitglieder insofern angebracht, da schon die Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrats an einer langfristigen Steigerung des Unternehmenswertes auszurichten ist.⁵⁵⁵ Sie hat aber zur Folge, dass für Vorstand und Aufsichtsrat eine einheitliche Bemessungsgrundlage der Vergütung vorliegt.⁵⁵⁶ Dadurch haben Vorstand, Aufsichtsrat und Anteilseigner als kollektive Zielfunktion die Maximierung des Unternehmenswerts. Diesbezüglich bringt Vetter (2004) Bedenken vor, die eine Gefährdung der Kontrollfunktion des Aufsichtsrats ansprechen.⁵⁵⁷ Vom Bundesgerichtshof geäußerte Befürchtungen über die Gleichrichtung der Interessen bei unternehmenswertbezogener Vergütung hatten zur Folge, dass die Unterlegung von Aktienoptionsprogrammen für Aufsichtsratsmitglieder über die Begebung von Wandel- oder Optionsanleihen ausgeschlossen worden ist.⁵⁵⁸ Zudem hat der BGH die Möglichkeit der Vergütung von Aufsichtsratsmitgliedern über Aktienoptionsprogramme, die mit nach § 71 Abs. 1 Nr. 8 AktG zurückgekauften

⁵⁵¹Zur Abwägung zwischen Beratungs- und Kontrollfunktion und hierauf basierender Vergütung vgl. Bischof (2006a), S. 2632f. Inwieweit die vom DAI/Towers Perrin empfohlenen variablen Vergütungskomponenten geeignet sind, eine Anreizwirkung auf die Überwachungspflicht des Aufsichtsrats zu entfalten, analysiert Fallgatter (2004).

⁵⁵²Vertreter der Arbeitnehmerseite sind nach dem MitbestG im Aufsichtsrat vertreten, wenn ein Unternehmen mehr als 2000 Beschäftigte hat. Vgl. § 1 MitbestG.

⁵⁵³Vgl. <http://www.aufsichtsrat.de/meldungen.html>.

⁵⁵⁴Vgl. o. V. (2005).

⁵⁵⁵Vgl. Mäger (1999), S. 1939.

⁵⁵⁶Vgl. Deutscher Gewerkschaftsbund (2003), S. 11.

⁵⁵⁷Vgl. Vetter (2004), S. 235.

⁵⁵⁸Vgl. Henze (2005), S. 165.

eigenen Aktien der Gesellschaft unterlegt werden sollen, auch aufgrund der Vorschriften des § 193 Abs. 2 Nr. 4 AktG i. V. m. § 192 Abs. 2 Nr. 1 bis 3 für nichtig erklärt.⁵⁵⁹

Vergleichbare Argumente zur Kollusion zwischen Aufsichtsrat und Vorstand werden auch für eine variable, gewinnbasierte Vergütung vorgebracht. Allerdings sieht das Aktiengesetz in § 87 Abs. 1 AktG für Mitglieder des Vorstands unter anderem eine gewinnorientierte Entlohnung vor, die nach § 113 Abs. 3 AktG auch für Aufsichtsratsmitglieder zulässig ist. Nach § 171 Abs. 3 Satz 1 AktG obliegt es dem Aufsichtsrat, den Jahresabschluss und die Verwendung des Bilanzgewinns zu prüfen, wobei die Ausübung bilanzpolitischer Ermessens zu berücksichtigen ist.⁵⁶⁰ Damit kann der Aufsichtsrat Einfluss auf die Bemessungsgrundlage nehmen, anhand derer seine am Gewinn bemessene Vergütung bestimmt wird.

Auch bei lediglich gewinnbasierter Aufsichtsratsvergütung ist eine Interessenkonvergenz zwischen Aufsichtsrat und Vorstand nicht zu umgehen. Eine verminderte Überwachungstätigkeit des Aufsichtsrats und Kollusion mit dem Vorstand ist selbst in dem Fall nicht ausgeschlossen. Allerdings zieht Plagemann (2007) als Fazit, dass die Gleichrichtung von Vergütungssystemen für das Leitungs- und das Kontrollgremium keine Beeinträchtigung der Überwachungsfunktion des Aufsichtsrats nach sich ziehen muss. Während die Kontrollfunktion für eine vom Erfolg losgelöste Vergütung spricht, erfordert die Beratungsfunktion hingegen eine erfolgsorientierte Vergütung. Die Doppelfunktion sollte daher in der Vergütungsgestaltung abgebildet werden.⁵⁶¹ Als Ergebnis vorangegangener Diskussion kann *"[a]ngesichts des Charakters der gesetzlichen Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrates, die über die reine Rechtmäßigkeitskontrolle hinausgeht und ... auch unternehmerische Entscheidungen einschließt ... der BGH .. keine Gefolgschaft finden, sollte er generell jegliche Form der erfolgsorientierten und am Aktienkurs ausgerichteten Vergütung der Mitglieder des Aufsichtsrats in Frage stellen wollen."*⁵⁶²

⁵⁵⁹Vgl. Richter (2004), S. 949. Im Aktiengesetz sind explizit Voraussetzungen für bedingte Kapitalerhöhungen genannt, die die Gewährung von Bezugsrechten an Arbeitnehmer und die Geschäftsführung der Gesellschaft betreffen.

⁵⁶⁰Vgl. Habersack (2004), S. 727.

⁵⁶¹Vgl. Plagemann (2007), S. 195.

⁵⁶²Vgl. Vetter (2004), S. 238.

6.1.2 Haftung des Aufsichtsrats

Neben der Vergütung wird auch der Haftung eine Anreizwirkung für die Pflichtenwahrnehmung des Aufsichtsrats beigemessen. Bei Organen einer Kapitalgesellschaft ist zwischen der Geltendmachung von Regressansprüchen aus der Innenhaftung und der Außenhaftung zu unterscheiden.⁵⁶³ Die Innenhaftung bezieht sich auf Schäden, die dem Unternehmen, und die Außenhaftung auf Schäden, die Unternehmensfremden, zum Beispiel Lieferanten, Kunden oder Gläubigern, vom haftenden Organ zugefügt wurden. Die Außenhaftung des Aufsichtsrats spielt in der Literatur wie in der Praxis bislang eine untergeordnete Rolle. Sie greift nur in den Situationen, in denen der Aufsichtsrat faktisch Vorstandsaufgaben wahrnimmt oder in Situationen, in denen er solchen Vorstandsmaßnahmen zustimmt bzw. sie billigend in Kauf nimmt, mit denen absolut geschützte Rechte Dritter verletzt werden.⁵⁶⁴ Die Innenhaftung des Aufsichtsrats beruht auf § 116 AktG i. V. m. § 93 AktG. Demnach sind sowohl Mitglieder des Aufsichtsrats als auch Vorstandsmitglieder dem Unternehmen zum Schadenersatz verpflichtet, wenn sie den Schaden pflichtwidrig (§ 93 Abs. 2 AktG) und schuldhaft (§ 93 Abs. 1 AktG) verursacht haben.⁵⁶⁵ Schuldhaft handelt der Aufsichtsrat gemäß § 276 BGB, wenn er die Pflichtverletzung fahrlässig oder vorsätzlich begeht. Fahrlässig handelt er, wenn er die zur pflichtgemäßen Kontrolle notwendigen Informationen nicht einfordert oder nicht berücksichtigt und der Schaden unter Berücksichtigung aller verfügbaren Informationen nicht vermeidbar ist.⁵⁶⁶

Die Feststellung einer Pflichtverletzung ist nicht problematisch, wenn diese aus der Missachtung gesetzlich eindeutig kodifizierter Pflichten resultiert. Beispielhaft können hierfür der Verstoß gegen die Verschwiegenheitspflicht nach § 116 AktG oder die schädigende Beeinflussung von Mitgliedern der Unternehmensverwaltung gemäß § 117 AktG angeführt werden. Der Nachweis einer Verletzung der Überwachungspflicht ist jedoch schwieriger zu erbringen. Pflichtverletzungen im Rahmen der rückschauenden Kontrolle liegen vor, wenn der Aufsichtsrat von den zur Verfügung stehenden Überwachungsinstrumenten keinen oder zu späten Gebrauch macht.⁵⁶⁷ In Bezug auf die präventive Überwachungsaufgabe ist eine Pflichtverletzung

⁵⁶³Vgl. Mielke (2005), S. 251.

⁵⁶⁴Vgl. Thümmel (1999), S. 886.

⁵⁶⁵Vgl. § 93 AktG, Thümmel (1999), S. 885, Witte/Hrubesch (2004), S. 728.

⁵⁶⁶Vgl. § 276 Abs. 2 BGB. Dort heißt es: „*Fahrlässig handelt, wer die im Verkehr erforderliche Sorgfalt außer Acht lässt.*“

⁵⁶⁷Vgl. Kling (2005), S. 48.

dann gegeben, wenn der Aufsichtsrat gegen gesetzliche oder satzungsmäßige Bestimmungen verstößt.⁵⁶⁸

Zukünftig dürfte die Hürde zur Durchsetzung von Haftungsansprüchen gegenüber Aufsichtsräten in derartigen Fällen niedriger sein.⁵⁶⁹ Denn mit dem Urteil des OLG Düsseldorf (Az.: I-IX U 22/08) ist ihre Durchsetzung bei nachlässiger Unternehmensüberwachung erleichtert worden. Die Argumentation des OLG führt an, dass der Aufsichtsrat eine schuldhaft Pflichtverletzung seiner Überwachung begangen hat. Trotz des Verdachts betrügerischen Verhaltens des Vorstands habe der Aufsichtsrat auf Kontrollmaßnahmen verzichtet, indem er keine Nachforschungen angestellt hat. Dadurch hat der Aufsichtsrat seine Kontrollpflicht schuldhaft verletzt.⁵⁷⁰

Neben der Geltendmachung von Schadenersatzansprüchen eröffnet das Aktiengesetz weitere Sanktionsmöglichkeiten gegen Aufsichtsräte, die der Wahrnehmung ihrer Pflichten nicht nachkommen.⁵⁷¹ So kann einzelnen Mitgliedern die Entlastung verweigert werden oder eine Abberufung aus dem Amt erfolgen.⁵⁷² Diese Sanktionen werden zwar in der Regel nicht die gleichen finanziellen Konsequenzen wie Regressforderungen für die betroffenen Aufsichtsräte haben, sie sind aber mit erheblichen negativen Wirkungen für deren Reputation verbunden.⁵⁷³

Eine Haftung für den Erfolg der unternehmerischen Entscheidungen des Vorstands und deren Billigung durch den Aufsichtsrat kommt nicht in Frage, solange beide Organe „...vernünftigerweise annehmen durfte[n], auf der Grundlage angemessener Information, zum Wohle der Gesellschaft zu handeln.“⁵⁷⁴ Dieser Grundsatz wird durch die sogenannte 'business judgement rule' konkretisiert, die der Geschäftsführung eines Unternehmens das Recht zugesteht, unternehmerische Risiken einzugehen, ohne die eine unternehmerische Tätigkeit nicht möglich wäre.⁵⁷⁵

Nachdem der gesetzliche Rahmen zur Vergütung und Haftung von Aufsichtsräten in Deutschland dargelegt wurde, soll im Folgenden untersucht werden, wie beide die Wahrnehmung des

⁵⁶⁸Vgl. Thümmel (1999), S. 886, Paal (2005), S. 384.

⁵⁶⁹Vgl. Göggelmann (2008), Labbé (2008), S. 234.

⁵⁷⁰Vgl. BGH 11.12.2006 - II ZR 243/05.

⁵⁷¹Zur Verpflichtung eines Aufsichtsratsmitglieds zu Schadenersatzzahlung vgl. Roth/Wörle (2004), S. 567.

⁵⁷²Vgl. Paal (2005), S. 383, §§ 103 Abs. 1 und 120 AktG.

⁵⁷³Vgl. Semler (2005), S. 321f.

⁵⁷⁴§ 93 Abs. 1 Satz 3 AktG.

⁵⁷⁵Vgl. Bundesministerium der Justiz (2004a), S. 17-18 i. V. m. §§ 116 und 93 Abs. 1 AktG, BGH 21.4.1997 - II ZR 175/95.

Aufgabenspektrums beeinflussen.

6.2 Modell zur unternehmenswertorientierten Vergütung des Aufsichtsrats

Die modelltheoretische Analyse greift auf die zwei wesentlichen Aufgaben der Aufsichtsrats-tätigkeit zurück: die Bestellung des Vorstands und die Ausübung der Kontrolltätigkeit. Hierbei fokussiert das Modell auf die Interaktion zwischen der Pflichterfüllung des Vorstands bei der Unternehmensleitung und der des Aufsichtsrats bei der Überwachung des Vorstands. Das Modell ist an die spieltheoretische Modellierung der Leitungs- und Kontrollstruktur deutscher Kapitalgesellschaften von Simons (2005) angelehnt. Anhand derer werden Gesetzesänderungen wie auch Kodex-Empfehlungen aufgegriffen und diskutiert, die eine Steigerung der Aufsichtsratsleistung betreffen. Auch Chwolka (1999) und Schöndube-Pirchegger/Schöndube (2010) modellieren das Verhältnis zwischen Vorstand und Aufsichtsrat in deutschen Kapitalgesellschaften. Bei Chwolka (1999) obliegt es dem Aufsichtsrat mittels Kontrollhandlungen Rückschlüsse auf die Komponente des Unternehmensergebnisses zu ziehen, welche nicht durch die Arbeitsanstrengung des Vorstands beeinflussbar ist.⁵⁷⁶ Aus dem Unternehmensergebnis können dadurch Rückschlüsse über den Arbeitseinsatz des Vorstands gezogen werden. Als Ergebnis der modelltheoretischen Analyse resultieren vom Bericht des Aufsichtsrats abhängige Vergütungen. Der als optimal ermittelte Vergütungsvertrag ist allerdings nicht mit dem Aktiengesetz vereinbar. Auch Schöndube-Pirchegger/Schöndube (2010) diskutieren die leistungsabhängige Entlohnung von Aufsichtsratsmitgliedern in Abhängigkeit von den Bemessungsgrundlagen Unternehmenswert und Bericht des Managements. Letzterer konkretisiert sich in der Rechnungslegung. Im Ergebnis ist eine Bemessung der Vergütung am Unternehmenswert gegenüber einer am Bericht des Managements überlegen, denn aus Eignerperspektive wird in dem Fall die wertsteigernde Anreizintensität in der Vergütung für das Management gesetzt.⁵⁷⁷ In einer ähnlichen Modellierung zeigt Hartmann (2003), dass aus Aktionärssicht eine erfolgsabhängige Entlohnung des Aufsichtsrats einer lediglich fixen Entlohnung vorzuziehen ist, da sie die Agency-Kosten in einem zweistufigen Governance-System

⁵⁷⁶Vgl. Chwolka (1999), S. 635f.

⁵⁷⁷Vgl. Schöndube-Pirchegger/Schöndube (2010).

verringert.⁵⁷⁸

Im folgenden Modell ist das Zusammenwirken der Aufgabenerfüllung von Aufsichtsrat und Vorstand auf den Unternehmenswert abgebildet, an welchem beide Spieler als Bemessungsgrundlage ihrer Vergütung partizipieren. In der modelltheoretischen Abbildung der Überwachungsaufgabe ist zusätzlich zur Kontrolle erstmalig der Aspekt der vorgelagerten Bestellung des Vorstands vorhanden, um den Aufgabenbereich des Aufsichtsrats in deutschen Kapitalgesellschaften realitätsnäher zu berücksichtigen.

6.2.1 Modellannahmen

Die Aufsichtsratsstätigkeit umfasst zwei Aufgabenschwerpunkte, die sich als Aktionen zum einen in der Bestellung des Vorstands und zum anderen in der begleitenden Kontrolle des Vorstands ausdrücken. Der Vorstand hat die Leitung des Unternehmens auszuüben, welche sich im Modell in der Wahl eines Sorgfaltsniveaus äußert. Für die Modellierung zentral ist die Interaktion zwischen Vorstand und Aufsichtsrat, die schließlich zum erreichbaren Unternehmenswert P_j , $j \in \{1, 2, 3\}$ und $P_1 > P_2 > P_3$, führt. Der Unternehmenswert wird demzufolge in hoch ($j = 1$), mittel ($j = 2$) und niedrig ($j = 3$) unterschieden. Von modellexogenen Effekten auf den Unternehmenswert, wie zum Beispiel der konjunkturellen Entwicklung, wird abgesehen. In Abhängigkeit vom resultierenden Unternehmenswert bestimmen sich die Auszahlungen für Vorstand und Aufsichtsrat. Abbildung 6.1 zeigt, wie sich die Auszahlungen für den Vorstand und den Aufsichtsrat unter Berücksichtigung der Modellannahmen herleiten. Da vorrangig der Frage nachgegangen wird, ob das Vorhandensein einer variablen, erfolgsorientierten Vergütung Anreize für die Pflichtenwahrnehmung setzt, wird die Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats nicht in kurz- oder langfristig variabel unterschieden.⁵⁷⁹ Demnach ist in P_j implizit auch der Zusammenhang zwischen dem Unternehmenswert, wie er sich im Aktienkurs bestätigt, und rechnungslegungs- bzw. zahlungsbasierten Größen enthalten, da letztere in die Ermittlung des Unternehmenswerts einfließen.⁵⁸⁰

Der Vorstand, V , erhält eine Vergütung, Γ_j^V , welche sich aus einem fixen und einem variablen Bestandteil zusammensetzt, $\Gamma_j^V = F^V + wP_j$. Der variable Bestandteil bemisst sich mit dem

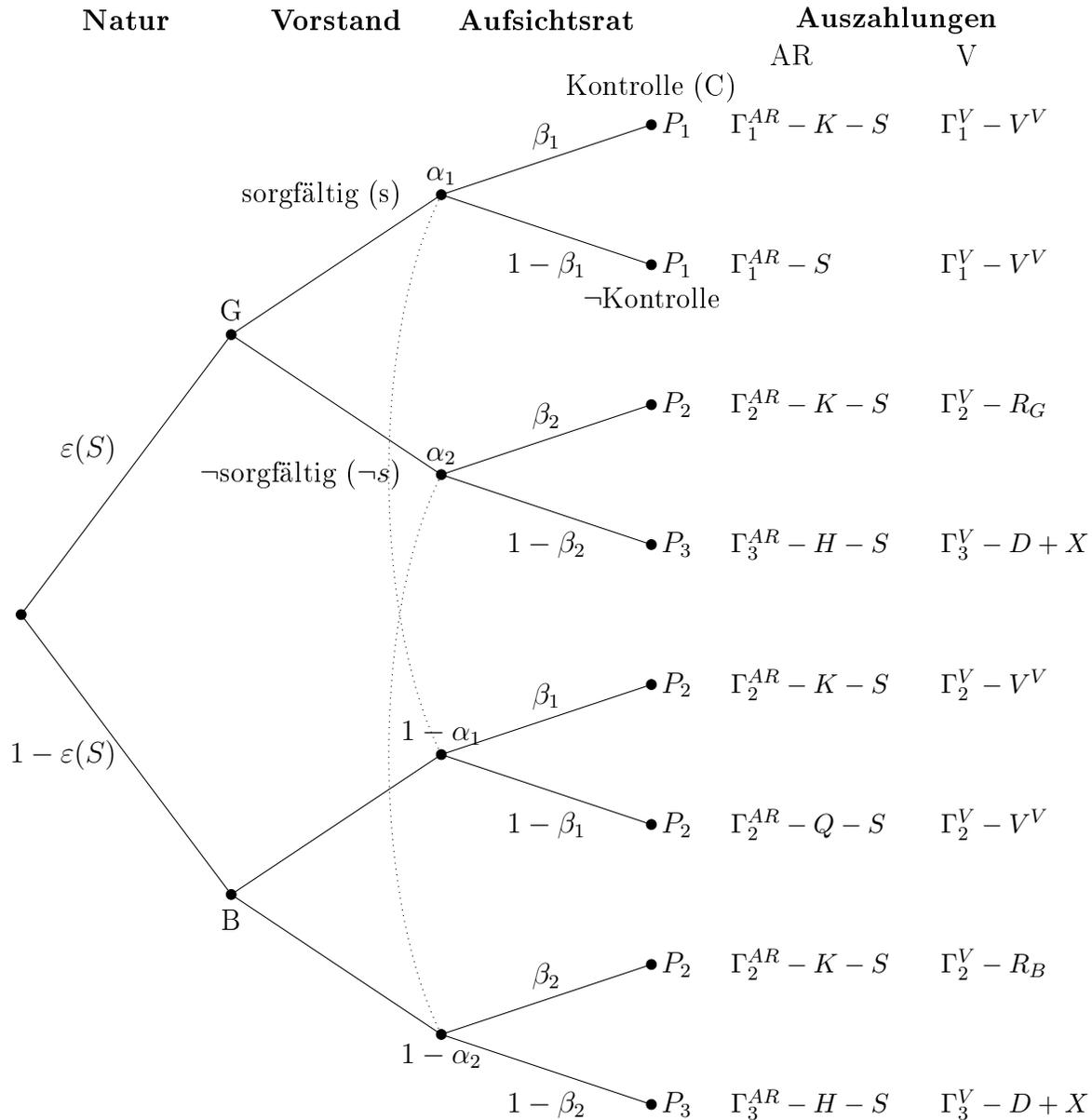
⁵⁷⁸Vgl. Hartmann (2003), S. 66.

⁵⁷⁹Für die Frage der optimalen Einbeziehung von variabel kurz- bzw. langfristigen Ergebnisgrößen in Vergütungsverträgen für Aufsichtsräte sei auf Schöndube-Pirchegger/Schöndube (2010) verwiesen.

⁵⁸⁰Aus diesem Grund werden auch bilanzpolitische Effekte, die zum Beispiel den kurzfristigen Erfolg (Jahresüberschuss) zu Lasten einer langfristigen Wertentwicklung erhöhen, nicht einbezogen.

Anteil w am Unternehmenswert P_j . Die Vergütung des Aufsichtsrats, Γ_j^{AR} , besteht ebenfalls aus einem fixen und einem variablen Bestandteil. Die variable Vergütung des Aufsichtsrats basiert auf der Ergebnisgröße nach Vergütung des Vorstands, sie nimmt die Form $\Gamma_j^{AR} = F^{AR} + z(P_j - F^V - wP_j)$ an.⁵⁸¹

Abbildung 6.1: Modell in extensiver Form



⁵⁸¹Zum Netto-Unternehmenswert als Bemessungsgrundlage der Aufsichtsratsvergütung nach Abzug der Vorstandsvergütung siehe Schöndube-Pirchegger/Schöndube (2010). Sogar aus Vorstandssicht wird überwiegend befürwortet, den Aufsichtsrat an der Wertsteigerung des Unternehmens teilhaben zu lassen, weshalb die Vergütung an die langfristige Wertsteigerung zu koppeln ist. Vgl. Hartmann (2003), S. 79.

Wie Abbildung 6.1 zeigt, kommt der Aufsichtsrat zunächst seiner Verpflichtung nach, einen Vorstand zu bestellen. Es sei angenommen, dass es zwei Typen von Vorständen gibt, die Unterschiede in ihrer Fähigkeit der Unternehmensführung aufweisen. So gibt es qualifizierte und weniger qualifizierte, die als gute (G) bzw. schlechte (B) Vorstandstypen bezeichnet werden. Dabei ist ein guter Vorstand in der Lage, bei sorgfältiger Arbeit einen höheren Unternehmenswert zu erzielen als ein schlechter, sei es aufgrund seiner besseren Ausbildung, seines höheren Talents oder Erfahrung als Vorstand.⁵⁸² Da die Vorstandstypen nicht sicher unterscheidbar sind, wird der Aufsichtsrat nur mit der Wahrscheinlichkeit $\varepsilon(S)$ einen guten Vorstand bestellen können. Mit der Gegenwahrscheinlichkeit $1 - \varepsilon(S)$ entscheidet sich der Aufsichtsrat jedoch für einen schlechten Vorstand. Diese Wahrscheinlichkeiten sind vom Aufsichtsrat insofern beeinflussbar, als er durch vorgelagerten Bestellaufwand, zum Beispiel durch langfristige Beobachtung potentieller Kandidaten, umfangreiche und wiederholte Auswahlgespräche, mit zunehmender Wahrscheinlichkeit einen guten Vorstand bestellt. Dieser Aufwand verursacht dem Aufsichtsrat Arbeitsleid, dessen finanzielles Äquivalent sich in Bestellungskosten S ausdrückt. Für $\varepsilon(S)$, d. h. die ex ante Wahrscheinlichkeit über das Vorliegen der Vorstandstypen aus Sicht des Aufsichtsrats, gilt:

$$\varepsilon(S = 0) = 0.5, \quad \lim_{S \rightarrow \infty} \varepsilon(S) = 1, \quad \frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} > 0, \quad \frac{\partial^2 \varepsilon(S)}{\partial S^2} < 0 \quad (6.1)$$

Ohne Suchanstrengung, $S = 0$, sind die Wahrscheinlichkeiten identisch, dass ein Vorstand vom Typ G oder Typ B bestellt wird. Erstere steigt mit dem Suchaufwand, ohne jedoch eine sichere Bestellung eines Vorstands vom Typ G zu ermöglichen. Im Rahmen der Bestellung formuliert der Aufsichtsrat einen Vergütungsvertrag für den Vorstand und legt das Fixum, F^V , sowie den Erfolgsparameter, w , fest.

Unabhängig von seinem Typ, welcher allein die Fähigkeit zur Unternehmensführung und nicht die Motivation abbildet, kann der Vorstand seinen Pflichten zur Leitung des Unternehmens sorgfältig⁵⁸³ oder nicht sorgfältig nachkommen. Der Aufsichtsrat kann Rückschlüsse über die Arbeitsweise aus der Berichterstattung des Vorstands ziehen. Dem Gesetz nach (§ 90 Abs. 1 Nr. 1 und Abs. 2 Nr. 3 AktG) hat der Vorstand den Aufsichtsrat im Rahmen

⁵⁸²Vgl. Götz (1995), S. 348f.

⁵⁸³Im Sinne eines ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters gemäß § 93 Abs. 1 AktG.

der vierteljährlichen Berichterstattung über den Gang der Geschäfte und die Lage der Gesellschaft zu unterrichten. Weiterhin hat er der Verpflichtung nachzukommen, den Aufsichtsrat zumindest jährlich über die Finanz-, Investitions- und Personalplanung zu informieren. Insbesondere die Nachvollziehbarkeit und die den Investitionsprojekten zuzurechnenden Erfolge, die den Unternehmenswert beeinflussen, können Hinweise auf die Sorgfalt liefern.

Zugleich gibt die quantitative und qualitative Informationsaufbereitung Hinweise auf eine sorgfältige, s , oder nicht sorgfältige, $\neg s$, Ausübung der Vorstandspflicht.⁵⁸⁴ Letztere bedeutet, dass der Vorstand die Leitung des Unternehmens vernachlässigt oder Ressourcen des Unternehmens und seine Arbeitskraft für private Zwecke einsetzt, um einen persönlichen Nutzen zu realisieren. Für die Sorgfalt ist festzuhalten, dass sie zum einen durch den Aufsichtsrat beobachtbar ist und sich positiv auf den Unternehmenswert auswirkt (z. B. durch im Sinne der business judgement rule getroffene Maßnahmen zur Steigerung des Unternehmenswerts).⁵⁸⁵ Zum anderen kann eine nicht sorgfältige Arbeitsweise Schadenersatzansprüche gegenüber dem Vorstand legitimieren.

Die Arbeit des Vorstands unterliegt der beratenden und begleitenden Kontrolle durch den Aufsichtsrat.⁵⁸⁶ Im Zuge dieser Kontrolle, welche der Aufsichtsrat mit der Wahrscheinlichkeit β durchführt bzw. mit der Wahrscheinlichkeit $1 - \beta$ nicht ausführt, stellt er bereits während des Geschäftsjahres fest, ob der Vorstand sorgfältig arbeitet oder nicht. Nach Beobachtung einer sorgfältigen oder nicht sorgfältigen Arbeitsweise des Vorstands kann der Aufsichtsrat zudem eine Aktualisierung seiner Wahrscheinlichkeitsvermutung über das Vorliegen der Vorstandstypen (α_1, α_2) vornehmen. Für das Kontrollgremium ergibt sich zudem die Möglichkeit, korrigierend in Entscheidungen des Vorstands einzugreifen.⁵⁸⁷ Im Ergebnis sichert eine Kontrolltätigkeit des Aufsichtsrats zumindest einen mittleren Unternehmenswert.

⁵⁸⁴Zur Art und Weise der Aufbereitung vom Vorstand bereitgestellter Information, vgl. Theisen (2007), S. 25.

⁵⁸⁵Zwecks Konkretisierung der business judgement rule siehe S. 155.

⁵⁸⁶Hartmann (2003), S. 40, führt diesbezüglich aus: *“[a]us der Unternehmenspraxis entsteht der Wunsch, dass der Aufsichtsrat auch als Berater der Unternehmensführung zur Seite steht.“*

⁵⁸⁷Im Rahmen des deutschen Überwachungsgefüges findet sich diese Option zum Beispiel im Katalog zustimmungspflichtiger Geschäfte, vgl. § 111 Abs. 4 Satz 2 AktG, oder im DCGK Abschnitt 5.1.1 wieder. Seitens des Vorstands findet die ex ante Kontrolle durch den Aufsichtsrat große Zustimmung. Der Vorstand stimmt einer Überprüfung der vom Management erarbeiteten Strategie, einer aktiven Teilnahme zur erfolgreichen Weiterentwicklung des Unternehmens sowie einer Einbeziehung in wesentliche Tätigkeiten deutlich zu, vgl. Hartmann (2003), S. 76.

Da der Aufsichtsrat den Vorstand nicht permanent ersetzen kann, geschweige denn darf,⁵⁸⁸ ist ein hoher Unternehmenswert nur erreichbar, wenn ein Vorstand vom Typ G bestellt wird, der seinen Pflichten sorgfältig nachkommt. Ein Vorstand vom Typ B wird selbst bei sorgfältiger Arbeit nur einen mittleren Unternehmenswert erreichen können. Zwar kann der Aufsichtsrat beobachten, ob der Vorstand sorgfältig arbeitet. Aufgrund der verbleibenden Unsicherheit über den Typ des Vorstands besteht auch bei Beobachtung sorgfältiger Arbeit eine Unsicherheit bezüglich des zu erwartenden Unternehmenswertes (P_1 oder P_2) und somit ein Anreiz für Kontrolle erhalten. Beobachtet der Aufsichtsrat das Signal s ist nicht auszuschließen, dass der schlechte Vorstandstyp sorgfältig gearbeitet hat. Zwar führt die Kontrolltätigkeit des Aufsichtsrats bei sorgfältiger Arbeitsweise nicht zu einer Steigerung des Unternehmenswerts. Dennoch erhöht der Aufsichtsrat bei Vorliegen des schlechten Vorstandstypen seine Nettovergütung durch die Vermeidung von Reputationsschäden, die im Modell mit Q gegeben sind.⁵⁸⁹ Bei einer festgestellten Vernachlässigung der Vorstandspflichten besteht in Abhängigkeit vom eigenen Handeln Sicherheit über den zu erwartenden Unternehmenswert. Kontrolle führt dann immer zu P_2 , eine Vernachlässigung der Kontrolle zu P_3 , die außerdem Schadenersatzforderungen H nach sich zieht, da nur ein niedriger Unternehmenswert erreicht wurde.

Mit der Pflichtenausübung fällt für den Vorstand Arbeitsleid an. Sorgfältige Arbeit verursacht ihm Arbeitsleid, welches er mit Anstrengungskosten in Höhe von $V^V > 0$ bewertet. Bei mangelnder Sorgfalt entsteht dem Vorstand kein Arbeitsleid; er erzielt sogar einen persönlichen Nutzen X , indem er zum Beispiel Ressourcen des Unternehmens oder Arbeitszeit für private Zwecke einsetzt. Dieser Nutzen fließt ihm allerdings nur zu, sofern der Aufsichtsrat nicht kontrolliert, d. h. wenn seine private Nutzenziehung unentdeckt bleibt. Führt der Aufsichtsrat eine Kontrolle durch, wird angenommen, dass er mangelnde Sorgfalt seitens des Vorstands immer entdeckt und sanktioniert. Diese Sanktion kann zum Beispiel darin bestehen, dass der Vertrag des Vorstands nach Ablauf nicht verlängert wird oder der Aufsichtsrat im Falle der Verlängerung eine niedrigere Vergütung anbietet. Durch die damit verbunde-

⁵⁸⁸Vgl. §§ 105 Abs. 1, 111 Abs. 4 Satz 1 AktG.

⁵⁸⁹Anteilseigner könnten bei dem Unternehmenswert P_2 klagen. Die Klage ist aber erfolglos, da kein Schaden hinsichtlich der Höhe des erreichbaren Unternehmenswerts vorliegt. Lediglich bezüglich des Aufsichtsrats stellt sich heraus, dass er aufgrund fehlender Kontrolle nicht die Sorgfalt des Vorstands einschätzen konnte. Dies kann ihm nachteilig ausgelegt werden.

ne Außenwirkung kommt es zu einem Reputationsschaden, welcher mit R_m , $m \in \{G, B\}$, gekennzeichnet wird. Der Reputationsschaden fällt für die unterschiedlichen Typen von Vorständen verschieden hoch aus, da sich ihre zukünftigen Einkommenseinbußen bei Verlust des Vorstandspostens aufgrund ihrer Fähigkeiten unterscheiden. Es gelte $R_G > R_B$.

Nur aus der Verhaltenskombination von mangelnder Sorgfalt des Vorstands und unterlassener Kontrolle durch den Aufsichtsrat tritt als Unternehmenswert P_3 ein, der ein eindeutiges Signal über eine Pflichtverletzung von Vorstand und Aufsichtsrat ist. In dem Fall müssen daher beide mit Haftungsfolgen rechnen. Die erwartete Haftung des Vorstands ist mit D gekennzeichnet, sie umfasst neben dem Reputationsschaden auch anteilige Schadenersatzansprüche der Unternehmenseigner (d. h. $D > R_m$). Anreize zum Fehlverhalten des Vorstands ergeben sich, wenn die private Nutzenziehung den potentiellen Nachteil der Entdeckung überwiegt, d. h. $\Gamma_1^V - \Gamma_3^V - V^V + D < X$.

Dem Aufsichtsrat verursacht Kontrolle individuelles Arbeitsleid, welches mit Kontrollkosten von K , $K > 0$, ausgedrückt wird. Neben den Kontrollkosten fallen die Bestellungskosten S an. Abhängig von der gewählten eigenen Aktion und dem realisierten Unternehmenswert, P_j , können erwartete Haftungskosten in Höhe von H hinzukommen. Da P_3 ein eindeutiger Indikator für eine Pflichtverletzung beider Leitungsorgane des Unternehmens ist, wird bei dessen Auftreten immer mit einer Klage der Anteilseigner zu rechnen sein, die Haftungsfolgen bedeuten. Ergibt sich der Unternehmenswert P_1 kommt es nicht zur Klage und dadurch auch zu keiner Haftung. Die Haftung H des Aufsichtsrats resultiert aus Schadenersatzforderungen der Anteilseigner, die maximal eine Größenordnung von $P_1 - P_3$ annehmen können.⁵⁹⁰ Neben der Haftung umfasst H auch Reputationskosten.

Realisiert sich der Unternehmenswert P_2 , liegt zumindest ein Indikator für eine mögliche Pflichtverletzung von Vorstand oder Aufsichtsrat vor. Dies führt annahmegemäß dazu, dass die Aufsichtsratsaktivität durch die Anteilseigner hinterfragt wird. Folgen in Form eines Reputationsschadens Q treten ein, wenn dem Aufsichtsrat mangelnde Kontrolle nachgewiesen werden kann. Beispiele für Reputationsschäden bieten die Verweigerung der Entlastung des Aufsichtsrats durch die Hauptversammlung (§ 120 AktG), eine mögliche Ablösung als Auf-

⁵⁹⁰Aufgrund der geringen empirischen Evidenz von Haftungsansprüchen, sowie der Möglichkeit, sich per D&O-Versicherung gegen Schadenersatzansprüche zu versichern, wird der Erwartungswert der Schadenersatzforderung regelmäßig unterhalb dieser Größenordnung liegen.

sichtsrat (§ 103 AktG) oder die Nichtverlängerung des Mandats sowie hiermit einhergehende Vergütungseinbußen. Ist er seiner Kontrollpflicht tatsächlich nachgekommen, kann er dies u. a. durch Sitzungsprotokolle, Schriftverkehr usw. belegen. Seine Reputation bleibt demnach unberührt. Ist er seiner Kontrollpflicht nicht nachgekommen, fehlen solche Belege und der Reputationsverlust tritt ein. Ein Anreiz des Aufsichtsrats zur Kontrolle besteht, da für die Haftungs- und Reputationskosten $K < Q < H$ gelte. Der Vorstand wird bei P_2 nie haften, da extern nicht verifizierbar ist, ob der mittlere Unternehmenswert dem Typ des Vorstands zuzurechnen ist oder durch die mangelnde Sorgfalt zustande kommt.

Im Folgenden wird untersucht, welche Gleichgewichte im Kontrollspiel resultieren und wie die Gleichgewichte auf Variationen der Modellparameter reagieren. Hieraus werden Aussagen abgeleitet, die insbesondere den Einfluss einer variablen Aufsichtsratsvergütung auf den erwarteten Unternehmenswert hervorheben.

6.2.2 Herleitung der Gleichgewichte

Aufgrund der Informationsasymmetrie über den Typ des Vorstands und der Möglichkeit, dass dieser zwischen zwei Aktionen wählen kann, sind folgende Verhaltensannahmen möglich:⁵⁹¹

- i.) Die Vorstandstypen (G, B) sind immer sorgfältig.
- ii.) Beide Vorstandstypen sind nie sorgfältig.
- iii.) Nur der gute Vorstandstyp ist sorgfältig, der schlechte Vorstandstyp ist nicht sorgfältig.
- iv.) Nur der gute Vorstandstyp ist nicht sorgfältig, der schlechte Vorstandstyp ist sorgfältig.
- v.) Einer der beiden Vorstandstypen randomisiert.

Von besonderem Interesse sind hierbei die Varianten i.) und iii.). Erstere stellt aus Sicht aller Anspruchsgruppen des Unternehmens den Idealzustand dar, da ein niedriger Unternehmenswert ausgeschlossen werden kann. In Fall i.) sind die Vorstandstypen sogar über den ex post erreichten Unternehmenswert, P_1 oder P_2 , unterscheidbar, so dass auch die Erfüllung der Bestellungsfunktion durch den Aufsichtsrat beurteilbar ist. Bei der Variante iii.) ist die

⁵⁹¹Der Fall, dass beide Vorstandstypen randomisieren, kann aufgrund von der Verletzung von Annahmen über die Parameterkonstellationen unberücksichtigt bleiben.

Unterscheidung der Vorstandstypen über das Signal des Sorgfaltsniveaus möglich. Dies ist aus Sicht des Aufsichtsrats insofern attraktiv, als er bei Beobachtung sorgfältiger Arbeit grundsätzlich auf Kontrolle verzichten kann, wenn die Wahrscheinlichkeit für einen guten Vorstand hinreichend hoch ist. Für das Aufgabenspektrum des Aufsichtsrats deutet sich hier eine substitutive Beziehung an, die zwischen Kontrolle und Bestellaufwand vorliegen kann.

Im Folgenden werden beispielhaft die Existenz des Pooling-Gleichgewichts „Vorstand arbeitet immer sorgfältig“ und des Separationsgleichgewichts „Vorstandstyp G ist sorgfältig, Vorstandstyp B ist nicht sorgfältig“ samt Eintrittsbedingungen und Reaktion des Aufsichtsrats untersucht. Eine Zusammenfassung, die alle Gleichgewichte und Bedingungen für ihre Existenz aufführt, findet sich in Tabelle 6.1.

i.) Im Pooling-Gleichgewicht „Vorstand arbeitet immer sorgfältig“ gilt $p(s|G, w, S) = p(s|B, w, S) = 1$.

Der Vorstand kennt seinen Typ, aber der Aufsichtsrat kann aus der Beobachtung des Sorgfaltsniveaus nicht auf den Vorstandstypen rückschließen. Der Vergleich der erwarteten Auszahlung des Aufsichtsrats,⁵⁹² $E[Z^{AR}]$, in Abhängigkeit von seinem Kontrollverhalten (C) bei Beobachtung sorgfältiger Vorstandsarbeit, s , ergibt:

$$\begin{aligned}
 E[Z^{AR}|s, C] &> E[Z^{AR}|s, \neg C] \\
 \Gamma_2^{AR} - K - S + \alpha_1(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) &> \Gamma_2^{AR} - Q - S + \alpha_1(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + Q) \\
 \alpha_1 &< \frac{Q - K}{Q}
 \end{aligned} \tag{6.2}$$

Für das Signal s kann der Aufsichtsrat seine a priori Wahrscheinlichkeiten über den Typ des Vorstands im Pooling-Fall nicht auf das Signal konditioniert aktualisieren, so dass die a posteriori mit den a priori Wahrscheinlichkeiten über die Vorstandstypen übereinstimmen:

$$\begin{aligned}
 \alpha_1 = p(G|s, w, S) &= \frac{p(s|G, w, S)\varepsilon(S)}{p(s|G, w, S)\varepsilon(S) + p(s|B, w, S)(1 - \varepsilon(S))} \\
 \alpha_1 &= \varepsilon(S)
 \end{aligned} \tag{6.3}$$

⁵⁹²Hierbei beschreibt Z^{AR} die Nettovergütung, die sich abhängig von dem erreichbaren Unternehmenswert verringert um monetäres Arbeitsleid, Haftung und Reputationsschaden ergibt. Analog beschreibt Z^V die Nettovergütung des Vorstands.

Für die Wahrscheinlichkeit β_1 , mit welcher der Aufsichtsrat nach Empfang des Signals s eine Kontrolle durchführt, gilt demnach:

$$\beta_1 = \begin{cases} 1 \\ \in]0, 1[\\ 0 \end{cases} \quad \text{für} \quad \varepsilon(S) \begin{cases} < \\ = \\ > \end{cases} \frac{Q - K}{Q} \quad (6.4)$$

Sie bestimmt sich aus der Differenz von Reputations- und Kontrollkosten, die ins Verhältnis zu den Reputationskosten gesetzt werden. Weicht der Vorstand von der vermuteten Gleichgewichtsstrategie ab und empfängt der Aufsichtsrat das Signal „nicht sorgfältig“, $\neg s$, so ergibt ein Vergleich seiner erwarteten Auszahlungen.⁵⁹³

$$\begin{aligned} E[Z^{AR}|\neg s, C] &> E[Z^{AR}|\neg s, \neg C] \\ \Gamma_2^{AR} - K - S &> \Gamma_3^{AR} - H - S \\ z(1 - w)(P_2 - P_3) &> K - H \end{aligned} \quad (6.5)$$

Wegen $K < H$ ist (6.5) immer erfüllt, so dass der Aufsichtsrat auf mangelnde Sorgfalt des Vorstands immer mit Kontrolle reagieren würde, d. h. $\beta_2 = 1$. Für $\varepsilon(S) < \frac{Q-K}{Q}$ wird der Aufsichtsrat bei Beobachtung von „sorgfältig“ ebenfalls kontrollieren, d. h. $\beta_1 = 1$.

Gegeben diese Strategie des Aufsichtsrats folgt aus dem Vergleich für die Auszahlungen der Vorstandstypen G und B ,⁵⁹⁴

$$\begin{aligned} E[Z^V|G, s, \beta_1] = \Gamma_1^V - V^V &> \Gamma_2^V - R_G = E[Z^V|G, \neg s, \beta_2] \\ w(P_1 - P_2) + R_G &> V^V \end{aligned} \quad (6.6)$$

⁵⁹³Unabhängig von der Wahrscheinlichkeitsverteilung ergeben sich für den Aufsichtsrat bei Beobachtung des out-of-equilibrium Signals sichere Auszahlungen, die unabhängig von der Kontrolle durch den Aufsichtsrat sind. Daher ist keine Konkretisierung des Updating-Prozesses außerhalb der Gleichgewichtsvermutung erforderlich.

⁵⁹⁴Die Wahrscheinlichkeit für das Kontrollverhalten des Aufsichtsrats, β_1 , kann in den Auszahlungen der Vorstandstypen unbestimmt bleiben. Unabhängig von β_1 resultieren für den Vorstand identische Auszahlungen.

$$\begin{aligned}
E[Z^V|B, s, \beta_1] = \Gamma_2^V - V^V &> \Gamma_2^V - R_B = E[Z^V|B, \neg s, \beta_2] \\
R_B &> V^V
\end{aligned}
\tag{6.7}$$

dass ein stets sorgfältiges Verhalten beider Vorstandstypen und Kontrolle durch den Aufsichtsrat ein Pooling-Gleichgewicht ergeben. Solange gemäß (6.7) das Arbeitsleid geringer ist als der Reputationsschaden und gemäß (6.4) die Wahrscheinlichkeit für einen Vorstand vom Typ G hinreichend klein ist, so dass der Aufsichtsrat kontrolliert, bevorzugen beide Vorstandstypen „sorgfältig“.⁵⁹⁵

Auch um Reputationsschäden abzuwenden, könnte der Aufsichtsrat geneigt sein, stets zu kontrollieren. Wenn zudem die Reputationskosten, Q , die Kontrollkosten, K , deutlich übersteigen, nimmt $\varepsilon(S)$ zu. Der zunehmende Suchaufwand bedeutet gemäß Gleichung (6.1) hohe Kosten. Dadurch könnte der Kontrollanreiz die Bereitschaft dominieren, dass Suchaufwand eingegangen wird. Auf die stete Kontrolle, die den Reputationsschäden für den Aufsichtsrat abwendet, reagieren die Vorstandstypen mit sorgfältigem Verhalten.

iii.) Im separierenden Gleichgewicht „Vorstandstyp G arbeitet immer sorgfältig, Typ B nie sorgfältig“ gilt $p(s|G, w, S) = 1, p(s|B, w, S) = 0$.

In diesem Fall kann der Aufsichtsrat aus der Beobachtung des Sorgfaltsniveaus s eine Aktualisierung seiner Wahrscheinlichkeitsvermutung vornehmen und perfekt auf den Vorstandstyp rückschließen:

$$\begin{aligned}
\alpha_1 = p(G|s, w, S) &= \frac{p(s|G, w, S)\varepsilon(S)}{p(s|G, w, S)\varepsilon(S) + p(s|B, w, S)(1 - \varepsilon(S))} \\
\alpha_1 &= 1
\end{aligned}
\tag{6.8}$$

Unter Berücksichtigung dieser a posteriori Wahrscheinlichkeit für den Vorstandstyp ergibt ein Vergleich der erwarteten Auszahlung des Aufsichtsrats bei Beobachtung sorgfältiger Vor-

⁵⁹⁵Die restriktivere der beiden Bedingung ist in Gleichung (6.7) gegeben.

standsarbeit.⁵⁹⁶

$$\begin{aligned}
E[Z^{AR}|s, C] &> E[Z^{AR}|s, \neg C] \\
\Gamma_1^{AR} - K - S &> \Gamma_1^{AR} - S \\
K &< 0
\end{aligned} \tag{6.9}$$

Beobachtet der Aufsichtsrat unter dieser Verhaltensannahme bezüglich der Vorstandstypen das Signal s , hat er keinen Anreiz, Kontrollkosten einzugehen und wird nicht kontrollieren ($\beta_1 = 0$). Für den Empfang des Signals $\neg s$ folgt gemäß Gleichung (6.5), dass der Aufsichtsrat immer kontrollieren wird, $\beta_2 = 1$.

Gegeben die Strategie und Verhaltensvermutung des Aufsichtsrats folgt für die Auszahlungen des Vorstands vom Typ G :

$$\begin{aligned}
E[Z^V|G, s, \beta_1] = \Gamma_1^V - V^V &> \Gamma_2^V - R_G = E[Z^V|G, \neg s, \beta_2] \\
w(P_1 - P_2) &> V^V - R_G \\
w(P_1 - P_2) + R_G &> V^V
\end{aligned} \tag{6.10}$$

Der gute Vorstandstyp bevorzugt s , wenn der Vorteil der höheren Vergütung und der vermeidbare Reputationsschaden das Arbeitsleid übersteigen. In gleicher Weise gilt für den Vorstandstyp B :

$$\begin{aligned}
E[Z^V|B, s, \beta_1] = \Gamma_2^V - V^V &< \Gamma_2^V - R_B = E[Z^V|B, \neg s, \beta_2] \\
R_B &< V^V
\end{aligned} \tag{6.11}$$

Die Strategie des Aufsichtsrats, nur bei dem Signal $\neg s$ zu kontrollieren, führt genau dann zu einem separierenden Verhalten der Vorstandstypen, wenn der Vorteil aus sorgfältiger Arbeit beim Vorstand Typ G das Arbeitsleid übersteigt, beim Vorstand vom Typ B aber unterschreitet. Im vorliegenden Modell kann diese Situation eintreten. Beide Vorstandstypen verfügen annahmegemäß über unterschiedliche Fähigkeiten bezüglich der Unternehmensführung, wodurch die erzielbaren Vorteile aus Sorgfalt im Ergebnis unterschiedlich ausfallen.

⁵⁹⁶Beide Aktionen des Vorstands können mit positiver Wahrscheinlichkeit eintreten, so dass keine out-of-equilibrium beliefs festzulegen sind.

Aus (6.6), (6.7), (6.10) und (6.11) lassen sich die Bedingungen ableiten unter denen die jeweiligen Vorstandstypen immer bzw. nie sorgfältig sind. Diese Bedingungen lauten zusammengefasst:

- i.) $V^V < R_B$: Beide Vorstandstypen G, B sind immer sorgfältig.
- ii.) $V^V > R_G + w(P_1 - P_2)$: Beide Vorstandstypen sind nie sorgfältig.
- iii.) $V^V > R_B$ und $V^V < R_G + w(P_1 - P_2)$: Nur der gute Vorstandstyp ist sorgfältig, der schlechte Vorstandstyp ist nicht sorgfältig.
- iv.) $V^V < R_B$ und $V^V > R_G + w(P_1 - P_2)$: Nur der gute Vorstandstyp ist nicht sorgfältig, der schlechte Vorstandstyp ist sorgfältig.

Darüber hinaus können Fälle eintreten, in denen die Vorstandstypen ihr Verhalten randomisieren. In diesen Fällen treten allerdings keine Gleichgewichte auf. Ohnehin stellen sie Kombinationen der reinen Strategien dar, so dass sich die folgende Analyse auf letztere beschränkt. Zusammen mit den in (6.4) und (6.5) hergeleiteten Bedingungen für die Aktionswahl des Aufsichtsrats ergeben sich neun Parameterkonstellationen, die auf Gleichgewichte untersucht werden müssen. Fall iv.) kann im Rahmen der Modellierung nicht eintreten, da die beiden Bedingungen einander widersprechen. Das Ergebnis der Gleichgewichtsanalyse nimmt Tabelle 6.1 vorweg. Hiernach können für die gegebenen Parameterkonstellationen vier Pooling-Gleichgewichte sowie ein separierendes Gleichgewicht zustande kommen.

6.2.3 Analyse der ermittelten Gleichgewichte

Für die in Tabelle 6.1 ermittelten Gleichgewichte ist zu untersuchen, wie die Vergütung auf die Erfüllung des Aufgabenspektrums wirken kann. Von besonderem Interesse ist, ob der Aufsichtsrat durch die Vergütung angeregt wird, Suchaufwand einzugehen und seine Kontrolltätigkeit auszuüben, um dadurch den Unternehmenswert positiv zu beeinflussen. Sollte eine gewissenhafte Auswahl des Vorstands ex ante und dessen Kontrolle ex post substitutiv wirken, könnte hiermit die Forderung nach mehr Kontrolle des Vorstands durch den Aufsichtsrat relativiert werden.

Tabelle 6.1: Gleichgewichte in Abhängigkeit von den Parameterkonstellationen

Parameter	$\varepsilon(S) < \frac{Q-K}{Q}$	$\varepsilon(S) = \frac{Q-K}{Q}$	$\varepsilon(S) > \frac{Q-K}{Q}$
$V^V < R_B$	Pooling-GGW 1 Vorstand: s AR: C	Pooling-GGW 2 Vorstand: s AR: C mit $\beta \in [0, 1]$	Pooling-GGW 3 Vorstand: s AR: $\neg C$
$R_B < V^V < R_G + w(P_1 - P_2)$	Separierendes GGW Vorstand Typ G : s Vorstand Typ B : $\neg s$ AR: C wenn $\neg s$, sonst $\neg C$		
$V^V > R_G + w(P_1 - P_2)$	Pooling-GGW 4 Vorstand: $\neg s$ AR: C		

In den Pooling-Gleichgewichten stimmen a posteriori und a priori Wahrscheinlichkeiten überein. Damit lassen sich die erwarteten Auszahlungen für den Aufsichtsrat in Abhängigkeit von $\varepsilon(S)$ in den vier ermittelten Pooling-Gleichgewichten (PGG) wie folgt bestimmen.

$$PGG 1: E[Z^{AR}] = \Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR})$$

$$PGG 2: E[Z^{AR}] = \Gamma_2^{AR} - Q - S + \beta_1(Q - K) + \varepsilon(S) (\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + (1 - \beta_1)Q)$$

$$PGG 3: E[Z^{AR}] = \Gamma_2^{AR} - Q - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + Q)$$

$$PGG 4: E[Z^{AR}] = \Gamma_2^{AR} - K - S$$

Behauptung 6.2.1 *Ein Vergleich der erwarteten Auszahlungen zeigt, dass die Auszahlung im Pooling-Gleichgewicht 2 für $\varepsilon(S) < \frac{Q-K}{Q}$ von derjenigen in Gleichgewicht 1 und für $\varepsilon(S) > \frac{Q-K}{Q}$ von der Auszahlung in Gleichgewicht 3 dominiert wird. Pooling-Gleichgewicht 4 wird der Auszahlungshöhe nach von Pooling-Gleichgewicht 1 dominiert.*

Beweis: Vgl. Anhang D.1.

Im Folgenden werden daher nur die Pooling-Gleichgewichte 1 und 3 näher betrachtet.

Pooling-Gleichgewicht 1

Die erwartete Auszahlung des Aufsichtsrats im Pooling-Gleichgewicht 1, mit $\beta_1 = 1$; $\beta_2 = 1$; $p(s|G, w, S) = p(s|B, w, S) = 1$, beträgt:

$$E[Z^{AR}] = \underbrace{\Gamma_2^{AR} - K - S}_* + \underbrace{\varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR})}_{**} \quad (6.12)$$

$$= \underbrace{F^{AR} + z(1-w)P_2 - zF^V - K - S}_* + \underbrace{\varepsilon(S)z(1-w)(P_1 - P_2)}_{**} \quad (6.13)$$

In Gleichung (6.12) kennzeichnet (*) die erwartete Grundentlohnung, welche der Aufsichtsrat unabhängig vom Typ des bestellten Vorstands in diesem Gleichgewicht erreicht. Der mit (**) gekennzeichnete Term beschreibt die erwartete zusätzliche Entlohnung für den Fall, dass ein Vorstand vom Typ G vorliegt. Beide Terme sind vom Anreizparameter z und vom Bestellaufwand S abhängig, denn $\Gamma_j^{AR} = F^{AR} + z(P_j - F^V - wP_j)$ mit $j = 1, 2$. Folglich sind Partialanalysen möglich, die die Suchkosten und den Parameter der variablen Vergütung einbeziehen. Die Maximierung der erwarteten Auszahlung des Aufsichtsrats über die

Suchkosten S führt zu

$$\frac{\partial E[Z^{AR}]}{\partial S} = \frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} z(1-w)(P_1 - P_2) - 1 \stackrel{!}{=} 0 \quad (6.14)$$

$$\begin{aligned} \frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} z(1-w)(P_1 - P_2) &= 1 \\ \frac{\partial \varepsilon(S^*)}{\partial S^*} &= \frac{1}{z(1-w)(P_1 - P_2)} \end{aligned} \quad (6.15)$$

Die Bedingung (6.15) wird ohne variable Entlohnung des Aufsichtsrats, d.h. bei $z = 0$, nie erfüllt sein. Ohne variable Entlohnung gelingt es nicht, den Aufsichtsrat zu einer hohen Sorgfalt bei der Bestellung des Vorstands anzureizen. Er wählt $S^* = 0$, wodurch $\varepsilon(S^*) = 0.5$ gilt. Damit liegt die Wahrscheinlichkeit, einen lediglich mittleren Unternehmenswert zu erzielen, bei 50%. Erst eine variable Entlohnung des Aufsichtsrats führt in diesem Gleichgewicht dazu, dass neben der Kontrollfunktion die vorgelagerte Bestellfunktion vom Aufsichtsrat wahrgenommen wird. Dies zeigt sich sowohl in der positiven Kreuzableitung der erwarteten Auszahlung nach S und z ,

$$\frac{\partial^2 E[Z^{AR}]}{\partial S \partial z} = \frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} (1-w)(P_1 - P_2) > 0, \quad (6.16)$$

als auch im Vergleich des Anstiegs von $\varepsilon(S)$ aus Gleichung (6.1) und (6.15). Eine Erhöhung des variablen Entlohnungsparameters führt nach Gleichung (6.15) zu einem sinkenden Anstieg von $\varepsilon(S)$, weil der Bruch, der die Steigung angibt, sinkt. Aus (6.1) war bereits zu entnehmen, dass mit steigendem S der Anstieg von $\varepsilon(S)$ sinkt. Übertragen auf die Vergütung ist hieraus sinngemäß zu schließen, dass bei zunehmender variabler Entlohnung auch der Suchaufwand des Aufsichtsrats zunimmt.

Pooling-Gleichgewicht 3

Die erwartete Auszahlung des Aufsichtsrats im Pooling-Gleichgewicht 3, mit $\beta_1 = 0$; $\beta_2 = 1$; $p(s|G, w, S) = p(s|B, w, S) = 1$, beträgt:

$$E[Z^{AR}] = \underbrace{\Gamma_2^{AR} - Q - S}_{*} + \underbrace{\varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + Q)}_{**} \quad (6.17)$$

Der mit (*) gekennzeichnete Term in Gleichung (6.17) entspricht erneut der Mindestentlohnung

des Aufsichtsrats und der mit (**) gekennzeichnete Term der zusätzlichen Entlohnung bei Bestellung eines Vorstands vom Typ G . Die Ableitung der erwarteten Auszahlung des Aufsichtsrats aus Gleichung (6.17) nach S ergibt, wenn zuvor $\Gamma_j^{AR} = F^{AR} + z(P_j - F^V - wP_j)$ mit $j = 1, 2$ eingesetzt wird:

$$\frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} z(1-w)(P_1 - P_2) + \frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} Q = 1 \quad (6.18)$$

$$\frac{\partial \varepsilon(S^*)}{\partial S^*} = \frac{1}{z(1-w)(P_1 - P_2) + Q} \quad (6.19)$$

Diese Bedingung kann ohne jegliche variable Entlohnung erfüllt sein. Dies ist im Reputationseffekt Q begründet. Denn in diesem Gleichgewicht wird es mit der Wahrscheinlichkeit $(1 - \varepsilon(S^*))$ zu einem Reputationsschaden kommen, da der mittlere Unternehmenswert zur Hinterfragung der Aufsichtsratsstätigkeit führt, die mangelnde Kontrolle offenbart. Je höher dieser Schaden ausfällt, umso größer ist aus Sicht des Aufsichtsrats der Vorteil einer sorgfältigen Auswahl des Vorstands. Darüber hinaus steigt der Vorteil einer sorgfältigen Auswahl wie in Pooling-Gleichgewicht 1 mit dem variablen Entlohnungsparameter z . Dies bestätigt erneut die Kreuzableitung der erwarteten Auszahlung nach S und z , die Gleichung (6.16) entspricht.

Separations-Gleichgewicht

Eine entsprechende Analyse kann für das separierende Gleichgewicht vorgenommen werden. Die erwartete Auszahlung für den Aufsichtsrat in Abhängigkeit von $\varepsilon(S)$ beträgt:

$$E[Z^{AR}] = \Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + K) \quad (6.20)$$

Erneute Substitution von Γ_j^{AR} und Maximierung der erwarteten Auszahlung über S ergibt die Bedingung

$$\frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} z(1-w)(P_1 - P_2) + \frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} K = 1. \quad (6.21)$$

Stellt man (6.21) nach $\frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S}$ um, so zeigt sich, dass der aus Sicht des Aufsichtsrats optimale Suchaufwand S sowohl in dem variablen Anreizparameter z als auch in den Kontrollkosten K steigt.

$$\frac{\partial \varepsilon(S^*)}{\partial S^*} = \frac{1}{z(1-w)(P_1 - P_2) + K} \quad (6.22)$$

Aus (6.1) ist bekannt, dass die Wahrscheinlichkeit eines Vorstands vom Typ G mit dem investierten Suchaufwand steigt, allerdings mit einer abnehmenden Rate. Die Bedingung (6.22) zeigt, dass der Anstieg dieser Wahrscheinlichkeit im Optimum von S umso geringer ausfällt, je größer der variable Anreizparameter z ist. Daraus folgt unter Berücksichtigung von $\frac{\partial^2 \varepsilon(S)}{\partial S^2} < 0$, dass S mit der variablen Entlohnung steigen muss. Dies ist ökonomisch plausibel, denn mit steigender variabler Entlohnung nimmt der Vorteil aus der Bestellung eines guten Vorstands zu, wodurch Γ_1^{AR} statt Γ_2^{AR} erreicht werden kann. Analog gilt die Argumentation für die Abhängigkeit von S von K .

6.2.4 Bewertung der Gleichgewichte aus Sicht des Aufsichtsrats

Die anfangs aufgeworfene Frage, welches der zuvor analysierten Gleichgewichte der Aufsichtsrat anstrebt, lässt sich beantworten, wenn seine erwarteten Auszahlungen miteinander verglichen werden. Die Auszahlung im separierenden Gleichgewicht dominiert für jedes $K > 0$ die Auszahlung im Pooling-Gleichgewicht 1 und für $Q > K$ die Auszahlung im Pooling-Gleichgewicht 3, der Aufsichtsrat wird folglich das separierende Gleichgewicht präferieren.⁵⁹⁷ Dies ist insofern nachvollziehbar, als er durch die Signalisierung des Vorstandstyps über dessen Sorgfaltsniveau jegliche Reputations- und Haftungskosten sowie, im Fall eines Vorstands vom Typ G , auch die Kontrollkosten einspart.

Allerdings hat der Aufsichtsrat keine Möglichkeit, das Separationsgleichgewicht durchzusetzen. Wie in der Tabelle 6.1 deutlich wird, hängt das Ergebnis, ob sich ein Pooling-Gleichgewicht oder ein separierendes Gleichgewicht einstellt, von den Größen V^V , R_m und w ab. Selbst wenn der Einfluss des Aufsichtsrats auf das Arbeitsleid des Vorstands (V^V) recht gering sein dürfte, ist sein Einfluss auf den variablen Entlohnungsparameter, w , unmittelbar gegeben (§ 84 Abs. 1 AktG). Schließlich bestellt der Aufsichtsrat den Vorstand und legt dessen Vergütungsstruktur fest. Aus den Eintrittsbedingungen der Gleichgewichte lassen sich c. p. die Grenzen für w bestimmen, für die der Aufsichtsrat entweder ein Pooling- oder ein separierendes Gleichgewicht erreicht.

Gilt gemäß Tabelle 6.1 $V^V < R_B$, d.h. die Pooling-Gleichgewichte 1 und 3 können eintreten, werden beide Vorstandstypen unabhängig vom Vergütungsvertrag immer sorgfältig sein, so dass der Aufsichtsrat dem Vorstand jede beliebige Vergütung anbieten kann, die das Ar-

⁵⁹⁷Vgl. zum Beweis Anhang D.2.

beitsleid kompensiert. Gilt allerdings $V^V > R_B$ hängt es vom Parameter w ab, ob sich das separierende Gleichgewicht oder das Pooling-Gleichgewicht 4 einstellt. Hiernach gilt

$$w > \frac{V^V - R_G}{P_1 - P_2} \rightarrow \text{Separierendes GGW} \quad (6.23)$$

$$w < \frac{V^V - R_G}{P_1 - P_2} \rightarrow \text{Pooling-GGW 4.} \quad (6.24)$$

Der Aufsichtsrat wird w derart festlegen, um der Bedingung (6.23) zu genügen, wodurch die eigene erwartete Auszahlung maximiert wird. Der variable Anreizparameter der Vergütung, welcher der zusätzlichen Zahlung pro Einheit Unternehmenswertsteigerung entspricht, muss hierbei die Nettokosten des Vorstands pro Einheit Unternehmenswertsteigerung übersteigen. Über die Vergütung hinaus nimmt der Aufsichtsrat Einfluss auf den erwarteten Reputationsschaden des Vorstands, sollte bei ihm nicht sorgfältiges Arbeiten festgestellt werden. Denn neben der Signalwirkung eines lediglich mittleren Unternehmenswerts fällt insbesondere die Verweigerung der Wiederbestellung als Vorstand und das damit einhergehende negative Signal an den Stellenmarkt für Vorstände in den Handlungsbereich des Aufsichtsrats. Dabei ist zu beachten, dass der Aufsichtsrat im Modell einen Anreiz haben kann, den Reputationsschaden soweit zu senken, dass der Vorstand vom Typ B durch nicht sorgfältige Arbeit seinen Typ signalisiert.⁵⁹⁸

Durch die Wahl des Suchaufwands bei der Bestellung des Vorstands hat der Aufsichtsrat zwar keinen Einfluss, ob ein Pooling-Gleichgewicht oder das Separations-Gleichgewicht resultiert, wohl aber auf seine Auszahlung im Rahmen des sich realisierenden Gleichgewichts. Abbildung 6.2 verdeutlicht schematisch die erwartete Auszahlung des Aufsichtsrats in Abhängigkeit von S .⁵⁹⁹ Sie zeigt, dass die Auszahlung aller Gleichgewichte in $\varepsilon(S)$ steigt. Aufgrund der Eigenschaften von $\varepsilon(S)$ gibt es für jedes Gleichgewicht genau ein optimales S .⁶⁰⁰ Ceteris paribus führt die Optimierung über S im separierenden Gleichgewicht zur höchsten erwarteten Auszahlung des Aufsichtsrats.

Aus den Bedingungen (6.15), (6.19) und (6.22) ist zu entnehmen, dass die Optimierung für S in den jeweiligen Gleichgewichten von den Größen Q , K und dem Entlohnungsparameter

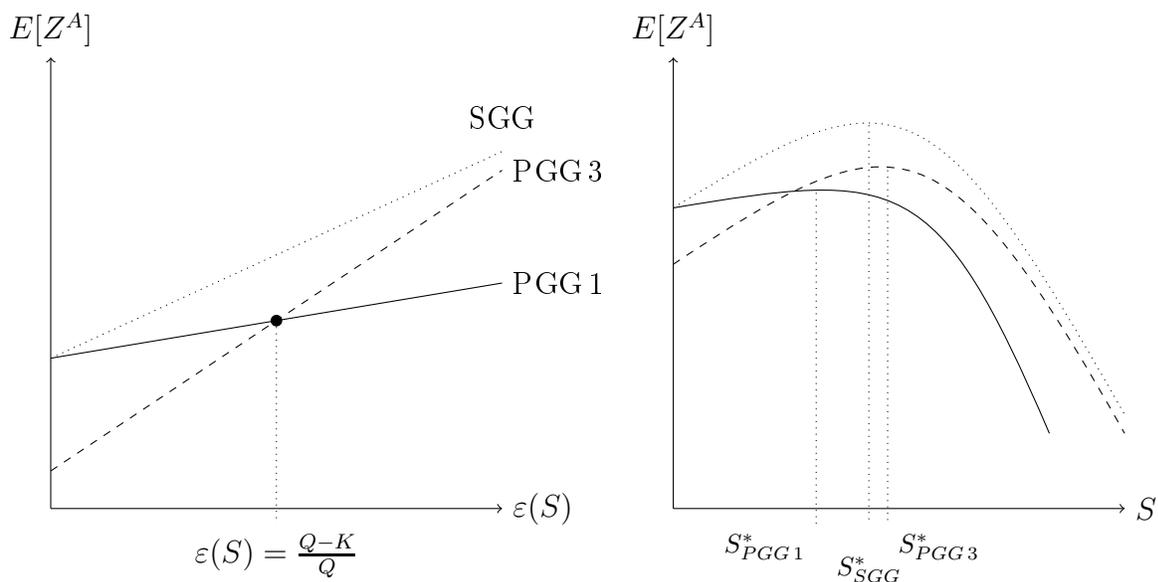
⁵⁹⁸Vgl. Gleichung (6.11).

⁵⁹⁹Siehe hierzu die erwarteten Auszahlungen für den Aufsichtsrat auf den Seiten 170 und 172. Diese erklären die unterschiedlichen Achsenabschnitte für die erwartete Auszahlung des Aufsichtsrats in Abbildung 6.2.

⁶⁰⁰Vgl. Gleichung (6.1).

z abhängt. Im separierenden Gleichgewicht konnte mittels Gleichung (6.22) gezeigt werden, dass der Suchaufwand S in K steigt. Analog gilt aus Gleichung (6.19) abgeleitet für das Pooling-Gleichgewicht 3, dass der Suchaufwand S in Q steigt. Der Term $\frac{Q-K}{Q}$ nähert sich wegen $K < Q$ dem Wert eins umso stärker an, je größer Q relativ zur Differenz zwischen Q und K ist. Aufgrund der in (6.1) definierten Eigenschaften von $\varepsilon(S)$ steigt folglich der Suchaufwand S , der aufgebracht werden müsste, um die jeweiligen Auszahlungsmaxima zu erreichen. In der weiteren Annahme, dass es externe Beschränkungen für S geben kann, die sich allgemein in den Opportunitätskosten der aufgewendeten Ressourcen, z.B. Zeit, ausdrücken lassen, kann ein Erreichen des optimalen S aus Sicht des Aufsichtsrats prohibitiv teuer werden.

Abbildung 6.2: Erwartete Auszahlung in Abhängigkeit von S



6.2.5 Bewertung der Gleichgewichte aus Sicht der Anteilseigner

Aus Anteilseignerperspektive wird der Unternehmenswertmaximierung gedient, wenn ein guter Vorstand bestellt wird, denn nur so besteht die Chance auf einen hohen Unternehmenswert. Da die Anteilseigner den Aufsichtsrat zur Wahrung ihrer Interessen bestellen, ist nun zu ermitteln, welches Gleichgewicht aus ihrer Sicht zu bevorzugen ist.

Die erwarteten Bruttounternehmenswerte belaufen sich in den Pooling-Gleichgewichten 1-3 auf $\varepsilon(S)P_1 + (1 - \varepsilon(S))P_2$, im Pooling Gleichgewicht 4 realisiert sich P_2 . Zu vergleichen

sind aus Sicht der Anteilseigner aber die erwarteten Nettounternehmenswerte (NUW) in den vier Gleichgewichten (Pooling-GGW 1, Pooling-GGW 3, Pooling-GGW 4 und separierendes GGW), d. h., der Unternehmenwert nach Vergütung des Vorstands und des Aufsichtsrats. Der Nettounternehmenswert in Pooling-GGW 4

$$NUW_{PGG4} = (1 - z)(1 - w)P_2 - (1 - z)F^V - F^{AR} \quad (6.25)$$

wird vom Nettounternehmenswert in allen anderen Gleichgewichten

$$NUW_{-PGG4} = (1 - z)(1 - w)P_2 - (1 - z)F^V - F^{AR} + \varepsilon(S)(1 - z)(1 - w)(P_1 - P_2) \quad (6.26)$$

dominiert. Aus Sicht der Anteilseigner sollte der Aufsichtsrat also zunächst durch Wahl eines hinreichend großen w sicherstellen, dass nicht Pooling-Gleichgewicht 4 eintritt.⁶⁰¹

Die Vorzugswürdigkeit der anderen Gleichgewichte bestimmt sich aus Perspektive der Anteilseigner nach dem vom Aufsichtsrat geleisteten Bestellaufwand S für die Auswahl des Vorstands. Hierdurch nimmt die Wahrscheinlichkeit der Auswahl eines guten Vorstands zu. Es gilt

$$\frac{\partial NUW_{-PGG4}}{\partial S} = \frac{\partial \varepsilon(S)}{\partial S} (1 - w)(1 - z)(P_1 - P_2) > 0 \quad (6.27)$$

Das Gleichgewicht, für welches der Aufsichtsrat das höchste S^* wählt, sollte den NUW der Eigner maximieren. Dies ist das Pooling-Gleichgewicht 3.⁶⁰² Damit kommt es zu einem Interessenkonflikt zwischen den Anteilseignern und dem Aufsichtsrat. Die Anteilseigner bevorzugen Pooling-Gleichgewicht 3, welches für sie die Unternehmenswertmaximierung bedeutet, während der Aufsichtsrat das separierende Gleichgewicht zwecks Vergütungsmaximierung präferiert.⁶⁰³

Das separierende Gleichgewicht ist aber nicht erreichbar, sofern das Arbeitsleid des Vorstands geringer ist als der Reputationsschaden, $V^V < R_B$. In dem Fall maximiert der Aufsichtsrat seine Auszahlung über die Wahl von S in den Pooling-Gleichgewichten 1 oder 3. Aus dem Anhang D.3 ist zu entnehmen, dass der Suchaufwand in Pooling-Gleichgewicht 3 denjenigen übersteigt, der in Pooling-Gleichgewicht 1 als optimal gewählt wird. Für $\varepsilon(S) > \frac{Q-K}{Q}$

⁶⁰¹Vgl. Bedingung (6.23).

⁶⁰²Vgl. Anhang D.3.

⁶⁰³Vgl. hierzu Seite 173.

wird Pooling-Gleichgewicht 3 vom Aufsichtsrat präferiert.⁶⁰⁴ Die Gültigkeit der Bedingung kann über den variablen Vergütungsparameter des Aufsichtsrats, z , gesteuert werden, denn Gleichung (6.19) hat gezeigt, dass S und hiermit $\varepsilon(S)$ in z steigt. Außerdem wurde für Gleichung (6.19) festgestellt, dass nicht nur der variable Vergütungsparameter, sondern zugleich der Reputationsschaden des Aufsichtsrats, Q , für die Unternehmenswertmaximierung seitens der Anteilseigner eingesetzt werden kann. Das bedeutet, den Anteilseignern stehen somit zwei Instrumente zur Verfügung, den Aufsichtsrat zu einer NUW-maximierenden Arbeit anzuregen. Sie können zum einen über die variable Entlohnung z einen Anreiz setzen, innerhalb eines Gleichgewichts einen möglichst hohen Suchaufwand anzureizen. Die Auswahl eines bestimmten Gleichgewichts ist über den Anreizparameter der variablen Vergütung, z , nicht beeinflussbar. Zum anderen kann über die Parameter der Aufsichtsratsstätigkeit, Q und K , zumindest die Variante des Pooling-Gleichgewichts (PGG 1 oder PGG 3) mit sorgfältigen Vorständen angesteuert werden. Wenngleich der Einfluss der Anteilseigner auf K eher gering ist, lässt sich der Reputationsschaden Q unmittelbar über die Entlastung durch die Hauptversammlung oder Wiederbestellungsoptionen als Aufsichtsrat beeinflussen.⁶⁰⁵

6.3 Zwischenergebnis

Die vorherige Modellierung hat analysiert, inwiefern eine variable Vergütung für Aufsichtsräte einen positiven Einfluss auf die Wahrnehmung der Überwachungspflichten ausübt. Während bisher in der Vergütung von Aufsichtsräten fixe Bestandteile dominieren,⁶⁰⁶ sprechen die hier gezeigten Ergebnisse deutlich dafür, ein verstärktes Augenmerk auf variable, am Unternehmenswert ausgerichtete Vergütungsbestandteile zu legen. Unter Bezug auf den rechtlichen Rahmen der Aufsichtsratsstätigkeit in Deutschland werden in der spieltheoretischen Modellierung die Aufgaben des Aufsichtsrats in Bestellung des Vorstands und Kontrolle der Vorstandsarbeit unterschieden. Die Problematik der Auswahl des Vorstands ist in unterschiedlichen Vorstandstypen begründet, die unterschiedliche Fähigkeiten der Unternehmensführung aufweisen, wodurch eine Steigerung des Unternehmenswerts erreicht wird.

⁶⁰⁴Vgl. im Anhang D.2 Gleichung (D.8).

⁶⁰⁵In keinem Fall darf aus Sicht der Anteilseigner der Reputationseffekt soweit verringert werden, dass er durch die Kontrollkosten streng dominiert wird, $K > Q$. Im Ergebnis würde jeglicher Anreiz zur Kontrolle wegfallen und kein unternehmenswertmaximierendes Gleichgewicht mehr existieren.

⁶⁰⁶Vgl. Kramarsch/Filbert (2007).

Als Ergebnis der Analyse zeigt sich, dass das strategische Verhalten von Aufsichtsrat und Vorstand unter den modellierten institutionellen Rahmenbedingungen zu fünf möglichen Gleichgewichten führen kann. In das strategische Verhalten des Aufsichtsrats fließen Kontrollkosten aus der Überwachung des Vorstands ebenso wie der erwartete Reputationsschaden bei nachlässiger Kontrolle ein.

Abhängig von der Aufsichtsratskontrolle sind drei Pooling-Gleichgewichte möglich, in denen der Vorstand immer sorgfältig die Unternehmensleitung ausüben wird. Ein weiteres Pooling-Gleichgewicht erfordert allerdings immer die Kontrolle durch den Aufsichtsrat, um Haftungs- und Reputationsschäden zu umgehen, weil die beiden Vorstandstypen stets nicht sorgfältig agieren. Erstrebenswert aus Sicht des Aufsichtsrats ist schließlich das separierende Gleichgewicht, in dem gute Vorstände stets sorgfältig und schlechte Vorstände stets nicht sorgfältig handeln, so dass der Aufsichtsrat seine Kontrolltätigkeit auf das beobachtete Signal konditionieren kann. Das Separations-Gleichgewicht ist aus Sicht des Aufsichtsrats optimal, da er hier die höchste erwartete Auszahlung erreicht. Die Anteilseigner präferieren hingegen das Pooling-Gleichgewicht 3, welches ihren Nettounternehmenswert maximiert. Für dieses Gleichgewicht konnte festgestellt werden, dass beide Vorstandstypen stets sorgfältig agieren, wodurch der Aufsichtsrat auf jegliche Kontrolle verzichten kann. Das sorgfältige Verhalten der Vorstandstypen erklärt sich aus der andernfalls befürchteten Kontrolle durch den Aufsichtsrat, wodurch Reputationsschäden für erste unumgänglich wären. Dadurch erzielt das Vorhandensein des Kontrollgremiums seine Berechtigung. Aus der Kontrolltätigkeit folgt, dass die Interessen von Anteilseiger und Management in Einklang gebracht werden. Zudem motiviert die variable Vergütung den Aufsichtsrat zum Eingehen von Suchaufwand, d.h., die Bestellfunktion wird ausgeübt, was zur Nettounternehmenswertmaximierung im Interesse der Anteilseigner beiträgt. Im Ergebnis ist eine variable Vergütung von Aufsichtsräten, so wie es auch im Deutschen Corporate Governance Kodex angeregt wird, zu empfehlen, um die Qualität der Überwachungstätigkeit zu erhöhen, die sich im erzielbaren Nettounternehmenswert für die Anteilseigner niederschlägt.

7 Zusammenfassung

Die Arbeit hat sich mit der Unternehmensüberwachung durch Abschlussprüfer und Aufsichtsrat auseinandergesetzt. Anknüpfungspunkt bildete die stete Kritik an ihrer Arbeit, welche die Ausübung der Unternehmensüberwachung hinterfragt und zudem die Qualität beanstandet. Eine systemtheoretische Betrachtung von Corporate Governance hat den Abschlussprüfer und den Aufsichtsrat zunächst als Elemente des Systems herausgestellt. Hierbei konnte gezeigt werden, dass eine Gleichsetzung von Corporate Governance mit Unternehmensüberwachung zwar nicht vorgenommen werden sollte, wenngleich das Zusammenwirken der Elemente hauptsächlich auf Unternehmensüberwachung ausgerichtet ist. Schließlich unterscheiden Ausprägungen innerhalb des Systems auch zwischen Überwachung und Anreiz. In gängigen Betrachtungen bildet den Kern von Corporate Governance das strukturelle Unternehmensgefüge von Vorstand und Aufsichtsrat, so dass auch in diesem Fall Leitung und Überwachung zusammengefasst werden.

Mittels einer theoretischen Fundierung zur Unternehmensüberwachung konnte veranschaulicht werden, dass aufgrund der Separationsproblematik in Aktiengesellschaften asymmetrischen Informationsverteilungen zwischen Anteilseigner und Management und opportunistischem Verhalten der Unternehmensleitung entgegen zu wirken ist. Hierbei ergaben sich als Überwachungsobjekte die Rechnungslegung und das Management. Die Funktionen von Abschlussprüfer und Aufsichtsrat bestätigten, dass nicht nur das Handeln der Unternehmensleitung, sondern auch der von ihr bereitgestellten Informationen einer Überwachung bedarf. Da die institutionelle Überwachung von Aufsichtsrat und Abschlussprüfer keinesfalls durch marktliche ersetzt werden kann, hat sich die weitere Analyse in der Arbeit auf diese beiden Überwachungsträger fokussiert. In ihrer Beziehung zum Unternehmen wurde der Abschlussprüfer der externen Überwachung zugeordnet, wohingegen der Aufsichtsrat der inter-

nen Unternehmensüberwachung angehört. Da die Kritik an der Unternehmensüberwachung einer Qualitätsdiskussion folgt, wurden Merkmale für Abschlussprüfer und Aufsichtsrat herausgearbeitet, um den Qualitätsbegriff zu operationalisieren. In den Kapiteln 3 bis 6 setzten hieran die modelltheoretischen und empirischen Analysen an. Die Analyse zur Qualität der Unternehmensüberwachung orientierte sich an einer Markt- und Regulierungsperspektive zur Abschlussprüfung. Für den Aufsichtsrat wurde eine Anreizperspektive eingenommen, da für ihn eine unternehmenswertbasierte Vergütung diskutiert wird.

Die inhaltlichen Ausführungen des Kapitels 3 haben sich der Diskussion zur Qualität von Abschlussprüfungen angeschlossen. Hier wurde die Bedeutung des Wettbewerbs für die Qualität diskutiert. Dafür wurden zunächst eine Angebotsperspektive und eine Nachfrageperspektive des Prüfungsmarkts unterschieden. Die Angebotsperspektive lieferte eine makro- wie auch mikroökonomische Beschreibung des Prüfungsmarkts, indem das ökonomische Umfeld und strategische Handlungsmöglichkeiten für die Abschlussprüfer entwickelt wurden. Nach der Herausarbeitung der Struktur des Prüfungsmarkts wurde bei der Analyse zur Mandantengewinnung ein Preis- wie auch Qualitätswettbewerb zwischen den Prüfungsanbietern modelliert. Danach zeigte sich, dass Prüfungsgesellschaften auf den Wettbewerb im Prüfungsmarkt reagieren, indem sie Differenzierungsstrategien verfolgen, die die Qualität der angebotenen Prüfung endogen bestimmen. Modelltheoretisch konnten Veränderungen für die Prüfungsqualität und die Gewinnerzielung hochqualitativer Abschlussprüfer aufgezeigt werden, sollte die Dominanz der Big-4 Anbieter fortschreiten und die Marktpräsenz der mittleren Prüfungsanbieter abnehmen. Die Modellergebnisse legten nahe, dass eine höhere durchschnittliche Qualität im Prüfungsmarkt resultiert, sollten die mittleren Anbieter aus dem Markt ausscheiden. Diese höhere Qualität bedeutet aber auch höhere Prüfungskosten für die Mandanten.

In Kapitel 4 bildete die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ein Maß, um auf die Qualität der Abschlussprüfung zu schließen. Hierbei wurde unter der Annahme vollkommenen Wettbewerbs im Prüfungsmarkt die Festlegung mehrjähriger Mandatslaufzeiten sowie die obligatorische Rotation des Abschlussprüfers untersucht. Durch die obligatorische Rotation wie auch bei mehrperiodiger Bestellungsfrist nimmt die prüferseitige Investition in das Man-

dat gegenüber jährlicher Bestellung ohne Rotation ab. Die Beurteilung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers muss aus dem Grund in Abhängigkeit davon vorgenommen werden, ob der Abschlussprüfer durch den Aufsichtsrat bestellt wird oder faktisch das Management Einflüsse nimmt. Denn der zur Mandatsgewinnung eingesetzte, niedrigere Gebührennachlass könnte die Anreize des Abschlussprüfers verringern, im Interesse des Aufsichtsrats zu handeln. Demnach wäre die Einführung einer obligatorischen Rotation zwecks Stärkung der Unabhängigkeit abzulehnen. Es zeigte sich außerdem, dass über die Festlegung der mehrjährigen Bestellungsfrist des Abschlussprüfers und einer gegebenenfalls einzuhaltenden Sperrfrist vor Wiedergewinnung des Mandats die Möglichkeit entsteht, die Anzahl an der Vergabe von Prüfungsaufträgen beteiligten Prüfungsgesellschaften zu endogenisieren. Dies erlaubt die Einbeziehung der mittelgroßen Prüfungsgesellschaften bei der Vergabe von Prüfungsaufträgen.

Abschlussprüfer und Aufsichtsrat bilden im Corporate-Governance-Gefüge einen Dualismus der Unternehmensüberwachung. Ausgehend von der Angebotsperspektive, die der Abschlussprüfer bei der Gebührensetzung einnimmt, konnte empirisch für das zweistufige System der Corporate Governance in Deutschland der Einfluss der Unternehmensverfassung ermittelt werden. Hier zeigte sich, dass insbesondere die Gewährung erfolgsabhängiger Vergütungen zu höheren Prüfungsgebühren führt. Die Vorteile, die sich aus einer Interessenangleichung zwischen Management und Anteilseigner über die erfolgsorientierte Vergütung ergeben sollen, machen auch ein größeres Ausmaß an externer Überwachung erforderlich. Wenn Vergütungsanreize für die Unternehmensführung von einem Fehlverhalten des Managements im Hinblick auf die Rechnungslegung begleitet sind, ist demnach die Funktionalität des Systems der Unternehmensüberwachung umso zwingender sicherzustellen. Für die Merkmale, welche die Qualität der Aufsichtsratskontrolle sowie Eigenschaften des Gremiums beschreiben, konnte zumeist ein komplementärer Zusammenhang ermittelt werden. Einzelne Eigenschaften des Aufsichtsgremiums, welche seine Effektivität oder auch Qualität abbilden, wirken entgegen den Erwartungen erhöhend auf die Prüfungsgebühr.

Da das Handeln von Vorstand und Aufsichtsrat dem Corporate-Governance-Verständnis nach auf die Unternehmenswertsteigerung ausgerichtet ist, kann die Qualität der Überwachung des Aufsichtsrats von seiner Vergütung abhängig sein. Die variable Vergütung kann

Anreize zur Ausübung der wertorientierten Überwachung setzen. In der modelltheoretischen Betrachtung zeigte sich, dass das Zusammenwirken der Aufgabenerfüllung von Aufsichtsrat und Vorstand den Unternehmenswert bestimmt, an dem beide als Bemessungsgrundlage ihrer Vergütung partizipieren. Die variable Vergütung für den Aufsichtsrat begünstigt die Wahrnehmung der Pflichten, die in der Bestellung und Kontrolle des Vorstands bestehen. Aus Sicht der Anteilseigner kann dadurch auch der Netto-Unternehmenswert maximiert werden. Eine variable Vergütung für die Mitglieder des Aufsichtsrats trägt folglich zur Qualität der internen Unternehmensüberwachung bei.

Insgesamt hat die vorliegende Arbeit zahlreiche Aspekte zur Qualität von Unternehmensüberwachung herausgestellt. Stete Kritik an der Qualität der Unternehmensüberwachung erfordert, dass ein differenziertes Bild zu gewinnen ist, welchen Ursachen die Qualitätseinbußen zu Grunde liegen können. Hierzu hat die Arbeit einen weiterführenden Beitrag geleistet. Die in der Arbeit aufgezeigten Qualitätsmerkmale tragen zur Erklärung der Funktionsfähigkeit von Unternehmensüberwachung bei, die durch Abschlussprüfer und Aufsichtsrat im System Corporate Governance ausgeübt wird.

A Anhang Prüfungsmarkt

A.1 Konzentration im Prüfungsmarkt

In der aktuellen Studie von Ewert/London Economics (2006), die die Konzentrationsraten für national gelistete Unternehmen auf Basis von Prüfungsgebühren erhebt, finden sich die in Tabelle A.1 dargestellten Ergebnisse. Diese bestätigen nochmals die in Tabelle 3.1 erkennbaren Tendenzen. Die Werte (in %) basieren auf den Daten des Jahres 2004.

Tabelle A.1: Konzentrationsraten im europäischen Vergleich⁶⁰⁷

	AUT	BEL	CYP	DEN	ESP	EST	FIN	FRA	GER	GRE	HUN	IRL
C_1	43	48	30	30	78	34	74	28	57	31	60	41
C_2	78	69	59	45	92	61	94	45	82	51	80	81
C_4	93	96	90	77	99	94	100	71	92	73	99	99
C_8	96	97	95	98	100	–	–	90	96	97	99	100
ITA	LAT	LIT	LUX	MLT	NED	POL	POR	SLO	SVK	SWE	TCH	UK
34	30	68	46	63	29	56	64	49	95	37	56	36
62	53	77	79	99	57	69	81	89	98	67	76	59
100	81	93	96	100	100	83	93	100	100	99	94	100
–	93	100	–	–	–	94	99	100	–	100	99	–

A.2 Beweis von Lemma 3.4.1

$$r_{1,3} = \frac{i_1 i_3 (\theta_1 + \theta_3)}{i_1 \theta_3 + i_3 \theta_1} < \frac{i_2 i_3 (\theta_2 + \theta_3)}{i_2 \theta_3 + \theta_2 i_3} = r_{2,3} \quad \text{mit } i_3 = 1 \text{ folgt}$$

$$\Leftrightarrow \frac{i_1 \theta_1 + i_1 \theta_3}{i_3 \theta_1 + i_1 \theta_3} < \frac{i_2 \theta_2 + i_2 \theta_3}{i_3 \theta_2 + i_2 \theta_3}$$

⁶⁰⁷Alle Zahlenangaben in %. Die Länderkürzel folgen der Notation des Internationalen Olympischen Komitees.

Sei $a = i_1\theta_1$, $b = i_3\theta_1$, $c = i_1\theta_3$, $d = i_2\theta_2$, $e = i_3\theta_2$ und $f = i_2\theta_3$. Per Definition gilt $c < f$ für $i_1 < i_2$.

$$\begin{aligned} \frac{i_1}{i_3} = \frac{a}{b} &< \frac{d}{e} = \frac{i_2}{i_3} \\ \Rightarrow_{(c < f)} \frac{a+c}{b+c} &< \frac{d+f}{e+f} \end{aligned}$$

Hierbei gilt $r_{1,2} < r_{1,3} \Leftrightarrow \theta_2 < \theta_3$.

A.3 Beweis der Behauptung 3.4.1

Die Gewinnfunktion des Anbieters hochqualitativer Prüfungen ergibt sich, wenn die Kosten der Prüfungsdurchführung, $\Omega_1(r)$, von den Kosten des Wettbewerbers, $\Omega_2(r)$, die schließlich die erzielbare Gebühr im Intervall $[0, r_{1,2}]$ definieren, abgezogen werden.

$$\begin{aligned} \Pi_1(i_1, i_2) &= \int_0^{r_{1,2}} \frac{\theta_2}{i_2} (i_2 - r) dr - \int_0^{i_1} \frac{\theta_1}{i_1} (i_1 - r) dr - \int_{i_1}^{r_{1,2}} \frac{\theta_1}{i_1} (r - i_1) dr \\ &= -\frac{\theta_2}{2i_2} (i_2 - r_{1,2})^2 + \frac{\theta_2}{2} i_2 - \frac{\theta_1}{2} i_1 - \frac{\theta_1}{2i_1} (r_{1,2} - i_1)^2 \end{aligned}$$

Ableiten der Gewinnfunktion $\Pi_1(i_1, i_2)$ nach i_1 bestimmt die Reaktionsfunktion $i_1(i_2)$:

$$\begin{aligned} \frac{\partial \Pi_1(i_1, i_2)}{\partial i_1} &= \frac{\theta_2}{i_2} (i_2 - r_{1,2}) \frac{\partial r_{1,2}}{\partial i_1} - \frac{\theta_1}{2} \\ &\quad - \frac{1}{2} \theta_1 \left[\frac{2(r_{1,2} - i_1) \left(\frac{\partial r_{1,2}}{\partial i_1} - 1 \right) i_1 - (r_{1,2} - i_1)^2}{i_1^2} \right] = 0 \end{aligned} \quad (\text{A.1})$$

Aus Gleichung (3.4) ist folgender Zusammenhang bekannt:

$$\frac{\theta_1}{i_1} \frac{i_2}{\theta_2} (r_{1,2} - i_1) = (i_2 - r_{1,2}) \quad (\text{A.2})$$

Substituieren von (A.2) in (A.1) ergibt:

$$\begin{aligned}
&\Leftrightarrow \frac{\theta_2}{i_2} \left(\frac{\theta_1 i_2}{i_1 \theta_2} (r_{1,2} - i_1) \right) \frac{\partial r_{1,2}}{\partial i_1} - \frac{\theta_1}{2} - \frac{1}{2} \theta_1 \left[\frac{2(r_{1,2} - i_1) \left(\frac{\partial r_{1,2}}{\partial i_1} - 1 \right) i_1 - (r_{1,2} - i_1)^2}{i_1^2} \right] = 0 \\
&\Leftrightarrow \theta_1 (r_{1,2} - i_1) \frac{\partial r_{1,2}}{\partial i_1} i_1 - \frac{\theta_1}{2} i_1^2 + \frac{\theta_1}{2} (r_{1,2} - i_1)^2 + \theta_1 (r_{1,2} - i_1) i_1 - \theta_1 (r_{1,2} - i_1) \frac{\partial r_{1,2}}{\partial i_1} i_1 = 0 \\
&\Leftrightarrow \frac{\theta_1}{2} r_{1,2}^2 - \theta_1 i_1^2 = 0 \\
&\Leftrightarrow i_1 = \frac{1}{\sqrt{2}} \frac{i_1 i_2 (\theta_1 + \theta_2)}{i_1 \theta_2 + i_2 \theta_1} \\
&\Leftrightarrow i_1 = \frac{\frac{\theta_1 + \theta_2}{\sqrt{2}} - \theta_1}{\theta_2} i_2
\end{aligned} \tag{A.3}$$

A.4 Beweis der Behauptung 3.4.2

Die Gewinnfunktion, $\Pi_2(i_1, i_2)$, für den Anbieter mittlerer Qualität ist:

$$\Pi_2 = \int_{r_{1,2}}^{r_{1,3}} \frac{\theta_1}{i_1} (r - i_1) dr - \int_{r_{1,2}}^{i_2} \frac{\theta_2}{i_2} (i_2 - r) dr - \int_{i_2}^{r_{1,3}} \frac{\theta_2}{i_2} (r - i_2) dr \tag{A.4}$$

$$\begin{aligned}
&+ \int_{r_{1,3}}^{r_{2,3}} \theta_3 (1 - r) dr - \int_{r_{1,3}}^{r_{2,3}} \frac{\theta_2}{i_2} (r - i_2) dr \\
&= \frac{\theta_1}{2i_1} [(r_{1,3} - i_1)^2 - (r_{1,2} - i_1)^2] + \frac{\theta_3}{2} [(1 - r_{1,3})^2 - (1 - r_{2,3})^2] \\
&\quad - \frac{\theta_2}{2i_2} [(r_{2,3} - i_2)^2 + (i_2 - r_{1,2})^2]
\end{aligned} \tag{A.5}$$

Ableiten von $\Pi_2(i_1, i_2)$ nach i_2 führt zu:

$$\begin{aligned}
\frac{\partial \Pi_2(i_1, i_2)}{\partial i_2} &= -\frac{\theta_1}{i_1} (r_{12} - i_1) \frac{\partial r_{12}}{\partial i_2} - \frac{\theta_2}{2} \left[\frac{2(i_2 - r_{12}) \left(1 - \frac{\partial r_{12}}{\partial i_2} \right) i_2 - (i_2 - r_{12})^2}{i_2^2} \right] \\
&\quad + \theta_3 (1 - r_{23}) \frac{\partial r_{23}}{\partial i_2} - \frac{\theta_2}{2} \left[\frac{2(r_{23} - i_2) \left(\frac{\partial r_{23}}{\partial i_2} - 1 \right) i_2 - (r_{23} - i_2)^2}{i_2^2} \right] \stackrel{!}{=} 0
\end{aligned}$$

Einsetzen von $(r_{1,2} - i_1) = \frac{\theta_2}{i_2} \frac{i_1}{\theta_1} (i_2 - r_{1,2})$ und $(1 - r_{2,3}) = \frac{\theta_2}{i_2 \theta_3} (r_{2,3} - i_2)$ ergibt:

$$\frac{\partial \Pi_2(i_1, i_2)}{\partial i_2} = -i_2^2 + \frac{1}{2} [r_{2,3}^2 + r_{1,2}^2] \stackrel{!}{=} 0 \tag{A.6}$$

$$\Leftrightarrow i_2(i_1) = \sqrt{\frac{1}{2} r_{2,3}^2 + \frac{1}{2} r_{1,2}^2} \tag{A.7}$$

A.5 Beweis der Behauptung 3.4.3

Einsetzen von $r_{1,2}$ und $r_{2,3}$ in Gleichung (A.6), kürzen von i_2^2 und Multiplikation mit dem Nenner ergibt:

$$2(i_2\theta_3 + \theta_2)^2(i_1\theta_2 + i_2\theta_1)^2 - i_1^2(\theta_1 + \theta_2)^2(i_2\theta_3 + \theta_2)^2 - (\theta_2 + \theta_3)^2(i_1\theta_2 + i_2\theta_1)^2 = 0 \quad (\text{A.8})$$

Einsetzen der Reaktionsfunktion $i_1(i_2)$ aus Proposition 3.4.1 führt zu

$$i_2^* = \frac{-\theta_2(\theta_1 + \theta_2) [(2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2] \theta_3}{(\theta_1 + \theta_2) [(2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2] \theta_3^2} + \frac{\sqrt{\theta_2^2(\theta_1 + \theta_2)(\theta_2 + \theta_3)^2 [(2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2] \theta_3^2}}{(\theta_1 + \theta_2) [(2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2] \theta_3^2} \quad (\text{A.9})$$

Mit $\varphi = (\theta_1 + \theta_2) [(2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2]$ vereinfacht sich i_2^* zu:

$$i_2^* = \left[\frac{\theta_2 + \theta_3}{\sqrt{\varphi}} - 1 \right] \frac{\theta_2}{\theta_3} \quad (\text{A.10})$$

A.6 Komparative Statik

$$i_2^* = \left[\frac{\theta_2 + \theta_3}{\sqrt{\varphi}} - 1 \right] \frac{\theta_2}{\theta_3}; \quad \varphi = (\theta_1 + \theta_2) [(2\sqrt{2} - 3)\theta_1 + \theta_2] \quad (\text{A.11})$$

$$= \frac{\theta_2}{\theta_3} \left(\frac{\theta_2 + \theta_3}{\sqrt{((2\sqrt{2} - 3)\theta_1^2 + (1 + (2\sqrt{2} - 3))\theta_1\theta_2 + \theta_2^2)}} - 1 \right) \quad (\text{A.12})$$

$$\frac{\partial i_2}{\partial \theta_1} = -\frac{1}{2} \frac{\theta_2}{\theta_3} (\theta_2 + \theta_3) \frac{2\theta_1(2\sqrt{2} - 3) + (1 + (2\sqrt{2} - 3))\theta_2}{(\theta_1^2(2\sqrt{2} - 3) + (1 + (2\sqrt{2} - 3))\theta_1\theta_2 + \theta_2^2)^{\frac{3}{2}}} \quad (\text{A.13})$$

Mit Ersetzen von θ_2 durch $n\theta_1$, so dass nach wie vor gilt $\theta_1 < n\theta_1 = \theta_2$, vereinfacht sich die

Ableitung zu

$$\frac{\partial i_2}{\partial \theta_1} = -\frac{1}{2} \frac{n\theta_1}{\theta_3} (n\theta_1 + \theta_3) \frac{\overbrace{-0,34\theta_1 + 0,83n\theta_1}^{>0}}{\sqrt{\mu^3}} < 0, \quad n > 1, \quad (\text{A.14})$$

und $\mu = (\theta_1^2(2\sqrt{2} - 3) + (1 + (2\sqrt{2} - 3))\theta_1\theta_2 + \theta_2^2)$.

Die Ableitung von i_1 nach θ_1 ergibt:

$$\begin{aligned} i_1 &= \underbrace{\frac{\frac{\theta_1 + \theta_2}{\sqrt{2}} - \theta_1}{\theta_2}}_{\delta(\theta_1, \theta_2)} \cdot i_2(\theta_1, \theta_2, \theta_3) \\ &= \delta(\theta_1, \theta_2) i_2(\theta_1, \theta_2, \theta_3) \end{aligned} \quad (\text{A.15})$$

$$\begin{aligned} \frac{\partial i_1}{\partial \theta_1} &= \frac{\partial \delta}{\partial \theta_1} i_2(\cdot) + \delta(\cdot) \frac{\partial i_2}{\partial \theta_1} \\ &= \frac{i_2}{\theta_2} \left(\frac{1}{\sqrt{2}} - 1 \right) + \delta(\cdot) \frac{\partial i_2}{\partial \theta_1} < 0 \end{aligned} \quad (\text{A.16})$$

A.7 Beweis der Behauptung 3.4.5

Für die Übersichtlichkeit wird statt \hat{i}_1 als Variable i_1 eingesetzt:

$$\begin{aligned}
 \hat{\Pi} &= \int_0^{r_{1,3}} \theta_3(1-r)dr - \int_0^{i_1} \frac{\theta_1}{i_1}(i_1-r)dr - \int_{i_1}^{r_{1,3}} \frac{\theta_1}{i_1}(r-i_1)dr \\
 \frac{\partial \hat{\Pi}_1}{\partial i_1} &= \theta_3(1-r_{1,3})\frac{\partial r_{1,3}}{\partial i_1} - \theta_1 - \frac{\theta_1}{2} \left[\frac{2(r_{1,3}-i_1)\left(\frac{\partial r_{1,3}}{\partial i_1} - 1\right)i_1 - (r_{1,3}-i_1)^2}{i_1^2} \right] \stackrel{!}{=} 0 \quad | \cdot i_1^2 \\
 &\Leftrightarrow \theta_3 \frac{\theta_1}{\theta_3 i_1} (r_{1,3} - i_1) \frac{\partial r_{1,3}}{\partial i_1} i_1^2 - \theta_1 i_1^2 - i_1 \theta_1 (r_{1,3} - i_1) \frac{\partial r_{1,3}}{\partial i_1} \\
 &\quad + \theta_1 (r_{1,3} - i_1) i_1 + \frac{\theta_1}{2} (r_{1,3} - i_1)^2 = 0 \\
 &\Leftrightarrow -\theta_1 i_1^2 + \theta_1 r_{1,3} i_1 - \theta_1 i_1^2 + \frac{\theta_1}{2} (r_{1,3}^2 - 2r_{1,3} i_1 + i_1^2) = 0 \quad | : \theta_1 \\
 &\Leftrightarrow -2i_1^2 + 0.5r_{1,3}^2 + 0.5i_1^2 = 0 \\
 &\Leftrightarrow 3i_1^2 = r_{1,3}^2 \\
 &\Leftrightarrow i_1 = \frac{i_1(\theta_1 + \theta_3)}{\sqrt{3}(i_1\theta_3 + \theta_1)} \\
 &\Leftrightarrow i_1 = \frac{(\theta_1 + \theta_3) - \sqrt{3}\theta_1}{\sqrt{3}\theta_3}
 \end{aligned}$$

A.8 Komparative Statik II

$$\hat{i}_1^* = \frac{(1 - \sqrt{3})\theta_1 + \theta_3}{\sqrt{3}\theta_3} \quad (\text{A.17})$$

$$\frac{\partial \hat{i}_1}{\partial \theta_1} = \frac{(1 - \sqrt{3})}{\sqrt{3}\theta_3} < 0 \quad (\text{A.18})$$

$$\frac{\partial \hat{i}_1}{\partial \theta_3} = \frac{(\sqrt{3} - 1)\theta_1}{\sqrt{3}\theta_3^2} > 0 \quad (\text{A.19})$$

B Anhang Rotation und Bestellungsfrist

B.1 Herleitung der Markteintrittsverhinderung

$$\begin{aligned} \sum_{n=0}^{\infty} \sum_{t=1}^T \frac{FPG}{q^{(t-1)+nT}} &\leq \sum_{n=0}^{\infty} \sum_{t=1}^T \frac{A}{q^{(t-1)+nT}} + SK + TK \\ FPG + \frac{FPG}{\rho} &\leq A + \frac{A}{\rho} + SK + TK \end{aligned} \tag{B.1}$$

B.2 Herleitung des Barwerts der Quasirente

$$BW^{QR} = \sum_{n=0}^{\infty} \sum_{t=1}^T \frac{\rho(SK + TK)}{q} \frac{1}{q^{(t-1)+nT}} = \sum_{t=1}^{\infty} \frac{\rho(SK + TK)}{(1 + \rho)} \frac{1}{q^{(t-1)}} = SK + TK$$

B.3 Herleitung der Gebühren in Szenario 2, Gleichung

4.8

Aus einer Markteintrittsverhinderungsstrategie folgt:

$$\sum_{n=0}^{\infty} \sum_{t=1}^T \frac{FPG}{q^{(t-1)+n(k+1)T}} \leq \sum_{n=0}^{\infty} \sum_{t=1}^T \frac{A}{q^{(t-1)+n(k+1)T}} + SK + TK$$

$$FPG \frac{(q^T - 1)q}{q^T(q - 1)} \frac{q^{T(k+1)}}{q^{T(k+1)} - 1} \leq A \frac{(q^T - 1)q}{q^T(q - 1)} \frac{q^{T(k+1)}}{q^{T(k+1)} - 1} + SK + TK \quad (\text{B.2})$$

$$FPG \leq A + \frac{[q^T(q - 1)] [q^{T(k+1)} - 1]}{(q^T - 1)q q^{T(k+1)}} (SK + TK) \quad (\text{B.3})$$

mit

$$\sum_{t=1}^T \frac{1}{q^{(t-1)}} = \frac{(q^T - 1)q}{q^T(q - 1)}$$

und

$$\sum_{n=0}^{\infty} \frac{1}{q^{n(k+1)T}} = \frac{q^{(k+1)T}}{q^{(k+1)T} - 1}$$

B.4 Barwert der Quasirente in Szenario 2, Gleichung

4.11

$$BW^{QR} = \sum_{n=0}^{\infty} \sum_{t=1}^T \frac{(SK + TK)}{q^{(t-1)+n(k+1)T}} \cdot \frac{[q^T \cdot (q - 1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} = SK + TK \quad (\text{B.4})$$

B.5 Beweis der Behauptung 4.2.1

Ein Vergleich der Prüfungsgebühr, die in der ersten Teilperiode im ersten Prüfungsmonopol, $\tau = 1$, anfällt, mit den Kosten der Prüfungsdurchführung in der ersten Teilperiode führt zu:

$$\begin{aligned} EPG &< A + SK \\ A + \left[SK - \frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}} \right] \cdot \frac{q^T \cdot (q - 1)}{(q^T - 1) \cdot q} &< A + SK \\ \left[SK - \frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}} \right] \cdot \frac{q^T \cdot (q - 1)}{(q^T - 1) \cdot q} &< SK \end{aligned}$$

Zu zeigen ist, dass außerdem gilt

$$\begin{aligned} \frac{q^T \cdot [q - 1]}{(q^T - 1) \cdot q} &\leq 1 \\ q^T \cdot [q - 1] &\leq (q^T - 1) \cdot q \\ q^T \cdot q - q^T &\leq q^T \cdot q - q \\ -q^T &\leq -q \\ q^T &\geq q \\ q^{T-1} &\geq 1, \quad \forall q, T \geq 1 \end{aligned}$$

B.6 Beweis der Behauptung 4.2.2

Ein Vergleich der Prüfungsgebühr in den Teilperioden im ersten Prüfungsmonopols mit den regulär anfallenden Kosten zu den Zeitpunkten $\tau = 2, \dots, T$ ergibt:

$$\begin{aligned}
A + \left[SK - \frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}} \right] \cdot \frac{q^T \cdot (q-1)}{(q^T - 1) \cdot q} &< A \\
\left[SK - \frac{SK + TK}{q^{T(k+1)}} \right] \cdot \frac{q^T \cdot (q-1)}{(q^T - 1) \cdot q} &< 0 \\
\frac{SK \cdot q^{T(k+1)} - SK - TK}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T \cdot (q-1)}{(q^T - 1) \cdot q} &< 0 \\
\frac{SK \cdot (q^{T(k+1)} - 1) - TK}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T \cdot (q-1)}{(q^T - 1) \cdot q} &< 0 \\
\frac{SK \cdot (q^{T(k+1)} - 1)}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T \cdot (q-1)}{(q^T - 1) \cdot q} &< \frac{TK}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T \cdot (q-1)}{(q^T - 1) \cdot q} \\
SK \cdot (q^{T(k+1)} - 1) &< TK \\
SK &< \frac{TK}{(q^{T(k+1)} - 1)}
\end{aligned}$$

B.7 Beweis der Behauptung 4.2.3

Ein Vergleich der Quasirente aus Szenario 2 mit der Quasirente aus Szenario 1 ergibt, dass erstere größer ausfällt:

$$\begin{aligned}
\frac{[q^T \cdot (q-1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} \cdot (SK + TK) &> \frac{(q-1) \cdot (SK + TK)}{q} \\
\frac{[q^T \cdot (q-1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} \cdot \frac{(SK + TK) \cdot q}{(q-1) \cdot (SK + TK)} &> 1 \\
\frac{q^T \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{(q^T - 1) \cdot q^{T(k+1)}} &> 1 \\
q^T \cdot [q^{T(k+1)} - 1] &> (q^T - 1) \cdot q^{T(k+1)} \\
q^T \cdot q^{T(k+1)} - q^T &> q^T \cdot q^{T(k+1)} - q^{T(k+1)} \\
q^T &< q^{T \cdot k} \cdot q^T \\
1 &< q^{T \cdot k} \quad \forall T, k > 0
\end{aligned}$$

Der Vergleich der Quasirenten von Szenario 2 und Stefani (2002) ergibt:

$$\begin{aligned}
\frac{[q^T \cdot (q-1)] \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{[(q^T - 1) \cdot q] \cdot q^{T(k+1)}} \cdot (SK + TK) &> \frac{(q-1) \cdot (1+q^T)}{q^{T+1}} \cdot (SK + TK) \\
\frac{q^T \cdot [q^{T(k+1)} - 1] \cdot q^{T+1}}{(q^T - 1) \cdot q^{T(k+1)+1} (1+q^T)} &> 1 \\
\frac{q^{2T+1} \cdot [q^{T(k+1)} - 1]}{(q^{2T} - 1) \cdot q^{T(k+1)+1}} &> 1 \\
\frac{q^{T(k+3)+1} - q^{2T+1}}{q^{T(k+3)+1} - q^{T(k+1)+1}} &> 1 \\
q^{T(k+3)+1} - q^{2T+1} &> q^{T(k+3)+1} - q^{T(k+1)+1} \\
q^{2T} &< q^{T(k+1)} \quad \forall k > 1
\end{aligned}$$

Zudem fällt die Quasirente nach Stefani (2002) größer aus als in Szenario 1:

$$\begin{aligned}
\frac{\rho(1+q^T)(SK+TK)}{q^{T+1}} &> \frac{\rho(SK+TK)}{q} \\
1+q^T &> q^T
\end{aligned}$$

B.8 Beweis der Behauptung 4.2.4

Es soll gezeigt werden, unter welchen Bedingungen der Gebühreennachlass in Szenario 1 kleiner ist als bei dem Rotationskartell von Stefani (2002):

$$\begin{aligned}
\frac{(SK+TK) \cdot (q^T - q + 1)}{q^{T+1}} &> \frac{SK+TK}{q^T} \\
\frac{(q^T - q + 1)}{q} &> 1 \\
q^T - q + 1 &> q \\
q^T + 1 &> 2q \\
(1+\rho)^T + 1 &> 2(1+\rho) \quad \forall T \geq 2, 0 < \rho < 1 \tag{B.5}
\end{aligned}$$

Für die Relation des Gebühreennachlasses gemäß DeAngelo (1981a) und Stefani (2002) gilt:

$$\begin{aligned} \frac{SK + TK}{q} &> \frac{(SK + TK)(q^T - q + 1)}{q^{T+1}} \\ 1 &> \frac{q^T - q + 1}{q^T} \\ (1 + \rho) = q &> 1 \end{aligned}$$

Ein Vergleich des Gebührennachlasses von Szenario 1 mit Szenario 2 zeigt unmittelbar, dass der Letztere niedriger ausfällt.

B.9 Herleitung der Gesamtkosten, Gleichung (4.17)

Für die Herleitung der Gesamtkosten in Szenario 2 ist zu beachten, dass in jedem Jahr die laufenden Prüfungskosten A anfallen. Des Weiteren fallen insgesamt $k + 1$ Erstprüfungen an, die wiederum $k + 1$ -mal die Startkosten SK verursachen. Diese beiden Kostenkomponenten bilden die gesamten Prüfungskosten. Dem Unternehmen entstehen aufgrund der Einhaltung der Sperrfrist bis zur Wiederwahl darüber hinaus k -mal die Transaktionskosten TK . Daher ergibt sich die folgende Gleichung:

$$\begin{aligned}
GK^{S2} &= \sum_{t=0}^{\infty} A \cdot \frac{1}{q^t} + SK \cdot \sum_{n=0}^k \frac{1}{q^{nT}} + TK \cdot \sum_{n=1}^k \frac{1}{q^{nT}} \\
&= \sum_{t=0}^{\infty} A \cdot \frac{1}{q^t} + SK \cdot \sum_{n=0}^k \left(\frac{1}{q^T}\right)^n + TK \cdot \sum_{n=1}^k \left(\frac{1}{q^T}\right)^n \\
&= A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \cdot \sum_{n=0}^k \left(\frac{1}{q^T}\right)^n + TK \cdot \sum_{n=1}^k \left(\frac{1}{q^T}\right)^n \\
&= A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \cdot \sum_{n=1}^{k+1} \left(\frac{1}{q^T}\right)^{n-1} + TK \left[\sum_{n=1}^{k+1} \left(\frac{1}{q^T}\right)^{n-1} - 1 \right] \\
&= A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \cdot \frac{1 - \left(\frac{1}{q^T}\right)^{k+1}}{1 - \frac{1}{q^T}} + TK \cdot \left[\frac{1 - \left(\frac{1}{q^T}\right)^{k+1}}{1 - \frac{1}{q^T}} - 1 \right] \\
&= A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \cdot \frac{\frac{q^{T(k+1)} - 1}{q^{T(k+1)}}}{\frac{q^T - 1}{q^T}} + TK \cdot \left[\frac{\frac{q^{T(k+1)} - 1}{q^{T(k+1)}}}{\frac{q^T - 1}{q^T}} - 1 \right] \\
&= A \cdot \frac{q}{(q-1)} + SK \cdot \frac{q^{T(k+1)} - 1}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T}{q^T - 1} + TK \cdot \left[\frac{q^{T(k+1)} - 1}{q^{T(k+1)}} \cdot \frac{q^T}{q^T - 1} - 1 \right]
\end{aligned}$$

C Anhang Prüfung und Corporate Governance

Tabelle C.1: Deskriptive Statistik - Listing Segment DAX 2006

2006 (N = 23)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	15,806	15,822	1,269	14,845	16,706
LEV	1,420	0,881	1,564	0,549	1,660
COMP	0,569	0,588	0,162	0,480	0,662
MEET	5,391	5	1,196	4	6
BOARD	18,783	20	2,335	16	20

Tabelle C.2: Deskriptive Statistik - Listing Segment DAX 2007

2007 (N = 21)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	15,779	15,607	1,141	14,880	16,683
LEV	1,308	0,862	1,544	0,501	1,315
COMP	0,627	0,650	0,172	0,622	0,707
MEET	5,95	5	1,717	5	7
BOARD	18,857	20	2,242	20	20

Tabelle C.3: Deskriptive Statistik - Listing Segment MDAX 2006

2006 (N = 37)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	13,655	13,592	0,769	13,122	14,221
LEVM	0,646	0,512	0,769	0,243	0,751
COMP	0,522	0,533	0,150	0,431	0,604
MEET	5,405	5	1,554	4	6
BOARD	12,324	12	4,859	9	16

Tabelle C.4: Deskriptive Statistik - Listing Segment MDAX 2007

2007 (N = 38)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	13,716	13,724	14,403	13,122	14,403
LEVM	0,843	0,561	0,764	0,278	1,006
COMP	0,552	0,552	0,158	0,462	0,640
MEET	5,737	5	1,913	4	7
BOARD	12,632	12	4,505	11	16

Tabelle C.5: Deskriptive Statistik - Listing Segment SDAX 2006

2006 (N = 38)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	12,595	12,525	0,586	12,231	12,988
LEVM	0,911	0,586	1,708	0,224	0,961
COMP	0,466	0,483	0,222	0,278	0,633
MEET	5,421	5	1,953	4	6
BOARD	7,658	6	4,015	6	12

Tabelle C.6: Deskriptive Statistik - Listing Segment SDAX 2007

2007 (N = 36)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	12,748	12,798	0,542	12,332	13,206
LEVM	5,632	0,567	21,780	0,258	2,024
COMP	0,471	0,442	0,209	0,305	0,635
MEET	5,528	5	1,860	4	6
BOARD	7,528	6	4,151	3,5	10,5

Tabelle C.7: Deskriptive Statistik - Listing Segment TECDAX 2006

2006 (N = 19)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	12,858	12,564	0,668	12,330	13,422
LEVM	0,474	0,211	0,712	0,112	0,741
COMP	0,417	0,423	0,163	0,279	0,510
MEET	6,211	5	2,800	4	8
BOARD	6,684	6	3,400	6	6

Tabelle C.8: Deskriptive Statistik - Listing Segment TECDAX 2007

2007 (N = 17)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	13,079	13,008	0,565	12,611	13,337
LEVM	0,582	0,259	0,853	0,112	0,547
COMP	0,480	0,541	0,174	0,350	0,601
MEET	6,118	5	2,643	4	8
BOARD	6,176	6	2,698	6	6

Tabelle C.9: Deskriptive Statistik - Listing Segment Prime 2006

2006 (N = 137)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	11,623	11,591	0,715	11,082	12,008
LEVM	0,579	0,292	0,783	0,110	0,637
COMP	0,277	0,256	0,210	0,097	0,428
MEET	5,650	5	2,440	4	6
BOARD	5,007	3	2,669	3	6

Tabelle C.10: Deskriptive Statistik - Listing Segment Prime 2007

2007 (N = 144)	MW	MED	STDEV	25%	75%
LN(AF)	11,754	11,724	0,749	11,177	12,196
LEVM	0,625	0,351	0,823	0,136	0,896
COMP	0,314	0,295	0,191	0,195	0,435
MEET	5,667	5	2,633	4	6
BOARD	5,049	4,5	2,496	3	6

D Anhang Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrats

D.1 Dominanz der Gleichgewichte

Vergleich der erwarteten Auszahlungen des Aufsichtsrats in *PGG 1* und *PGG 2*

$$E[Z^{AR}]_{PGG1} > E[Z^{AR}]_{PGG2}$$

$$\Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) > \Gamma_2^{AR} - Q - S + \beta_1(Q - K) \quad (D.1)$$

$$+\varepsilon(S) (\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + (1 - \beta_1)Q)$$

$$-K > -Q + \beta_1(Q - K) + \varepsilon(S)(1 - \beta_1)Q$$

$$-(1 - \beta_1)K > -(1 - \beta_1)Q + (1 - \beta_1)\varepsilon(S)Q$$

$$\varepsilon(S) < \frac{Q - K}{Q} \quad (D.2)$$

für $\beta_1 \in [0, 1[$. Für $\beta_1 = 1$ fallen die beiden Gleichgewichte zusammen.

Vergleich der erwarteten Auszahlungen des Aufsichtsrats in *PGG 3* und *PGG 2*

$$E[Z^{AR}]_{PGG3} > E[Z^{AR}]_{PGG2}$$

$$\Gamma_2^{AR} - Q - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + Q) > \Gamma_2^{AR} - Q - S + \beta_1(Q - K) \quad (D.3)$$

$$+\varepsilon(S) (\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + (1 - \beta_1)Q)$$

$$\varepsilon(S)Q > \beta_1(Q - K) + \varepsilon(S)(1 - \beta_1)Q$$

$$\varepsilon(S)\beta_1Q > \beta_1(Q - K)$$

$$\varepsilon(S) > \frac{Q - K}{Q} \quad (D.4)$$

für $\beta_1 \in]0, 1]$. Für $\beta_1 = 0$ sind die Auszahlungen identisch.

Beim direkten Vergleich der erwarteten Auszahlungen in *PGG 1* und *PGG 4* zeigt sich unmittelbar, dass erste größer ausfällt.

D.2 Bevorzugtes Gleichgewicht aus Sicht des Aufsichtsrats

Die erwartete Auszahlung des Aufsichtsrats im Separations-Gleichgewicht beträgt

$$E[Z^{AR}] = \Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + K) \quad (\text{D.5})$$

und übersteigt die erwartete Auszahlung im Pooling-Gleichgewicht 1

$$E[Z^{AR}] = \Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) \quad (\text{D.6})$$

Vergleichen beider erwarteter Auszahlungen führt zu:

$$\begin{aligned} \Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + K) &> \Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) \\ \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) + \varepsilon K &> \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) \\ \varepsilon(S)K &> 0 \quad | : \varepsilon(S) \\ K &> 0 \end{aligned}$$

$K > 0$ ist per Annahme gegeben.

Die erwartete Auszahlung im Pooling-Gleichgewicht 3 beträgt:

$$\begin{aligned} E[Z^{AR}] &= \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - S) + (1 - \varepsilon(S))(\Gamma_2^{AR} - Q - S) \\ &= \Gamma_2^{AR} - Q - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + Q) \end{aligned} \quad (\text{D.7})$$

Die Auszahlung im Separations-Gleichgewicht übersteigt zudem die Auszahlung in Pooling-

Gleichgewicht 3:

$$\begin{aligned}
\Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + K) &> \Gamma_2^{AR} - Q - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + Q) \\
-K + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) + \varepsilon(S)K &> -Q + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) + \varepsilon(S)Q \\
K(\varepsilon(S) - 1) &> Q(\varepsilon(S) - 1), \quad \text{mit } (\varepsilon(S) - 1) < 0 \\
K &< Q
\end{aligned}$$

Per Annahme ist $K < Q$ gegeben.

Zudem ist die erwartete Auszahlung in Pooling-Gleichgewicht 3 höher als in Pooling-Gleichgewicht 1, sofern folgende Bedingung erfüllt ist:

$$E[Z^{AR}]_{PGG3} > E[Z^{AR}]_{PGG1} \quad (\text{D.8})$$

$$\Gamma_2^{AR} - Q - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR} + Q) > \Gamma_2^{AR} - K - S + \varepsilon(S)(\Gamma_1^{AR} - \Gamma_2^{AR}) \quad (\text{D.9})$$

$$\varepsilon(S) > \frac{Q - K}{Q} \quad (\text{D.10})$$

D.3 Bevorzugtes Gleichgewicht aus Sicht der Anteilseigner

In den Gleichungen (6.22), (6.18), (6.15) wurden als optimaler Suchaufwand festgestellt:
Pooling-GGW 1:

$$\frac{\partial \varepsilon(S^*)}{\partial S^*} = \frac{1}{z(1-w)(P_1 - P_2)} \quad (\text{D.11})$$

Pooling-GGW 3:

$$\frac{\partial \varepsilon(S^*)}{\partial S^*} = \frac{1}{z(1-w)(P_1 - P_2) + Q} \quad (\text{D.12})$$

Separations-Gleichgewicht:

$$\frac{\partial \varepsilon(S^*)}{\partial S^*} = \frac{1}{z(1-w)(P_1 - P_2) + K} \quad (\text{D.13})$$

Als Reihenfolge über die Höhe der Steigungen ergibt sich aufgrund von $Q > K$:

$$\frac{\partial \varepsilon(S_{PGG1}^*)}{\partial S_{PGG1}^*} > \frac{\partial \varepsilon(S_{SGG}^*)}{\partial S_{SGG}^*} > \frac{\partial \varepsilon(S_{PGG3}^*)}{\partial S_{PGG3}^*} \quad (\text{D.14})$$

Aus den Eigenschaften von Gleichung (6.1) folgt, dass der höhere Suchaufwand vorliegt, desto niedriger die Steigung ist. Da nach Gleichung (D.14) die niedrigste Steigung für die drei betrachteten Gleichgewichte im Pooling-GGW 3 vorliegt, wird hier der höchste Suchaufwand geleistet.

$$S_{PGG3}^* > S_{SGG}^* > S_{PGG1}^* \quad (\text{D.15})$$

Literaturverzeichnis

ABBOTT, L. A./PARKER, S./PETERS, G. F./RAGHUNANDAN, K. (2003): The association between audit committee characteristics and audit fees, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22, 17–32

ABBOTT, L. A./PARKER, S./PETERS, G. F./RAMA, D. V. (2007): Corporate Governance, Audit Quality, and the Sarbanes-Oxley Act: Evidence from Internal Audit Outsourcing, *The Accounting Review*, 82, 803–835

ADAM, K. G. (2002): Die Qualität der Wirtschaftsprüfer muss verbessert werden, 2002 (URL: <http://www.handelsblatt.com/archiv/die-qualitaet-der-wirtschaftspruefer-muss-verbessert-werden;572870>) – Zugriff am 15.6.2009

ADAMS, F. G./BEDARD, J. C./JOHNSTONE, K. M. (2005): Information asymmetry and competitive bidding in auditing, *Economic Inquiry*, 43, 417–425

AGRAWAL, A./KNOEBER, C. (1996): Firm performance and mechanisms to control agency problems between managers and shareholders, *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 31, 377–397

ALBACH, H. (1992): Qualitätsmanagement in der Wirtschaftsprüfung, in: Moxter, A./Müller, H.-P./Windmüller, R. Wysocki, v. K. (Hrsg.): *Rechnungslegung - Entwicklungen bei der Bilanzierung und Prüfung von Kapitalgesellschaften*, Düsseldorf: IDW-Verlag

ARNOLD, B./LANGE, DE P. (2004): Enron: an examination of agency problems, *Critical Perspectives on Accounting*, 15, 751–765

ARRUNADA, B./PAZ-ARES, C. (1997): Mandatory rotation of company auditors: A critical examination, *International Review of Law and Economics*, 17, 31–61

- ASHBAUGH, H./WARFIELD, T. D. (2003): Audits as a corporate governance mechanism: Evidence from the German market, *Journal of International Accounting Research*, 2, 1–21
- ASHBAUGH-SKAIFFE, H./COLLINS, D. W./LAFOND, R. (2006): The effects of corporate governance on firms' credit ratings, *Journal of Accounting & Economics*, 42, 203–243
- AUDRETSCH, D. B./WEIGAND, J. (2001): Corporate Governance, in: *Die Spieltheorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- AURICH, B. (2006): *Managementkontrolle nach Enron*, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft
- BAETGE, J./THIELE, S./MATENA, S. (2004): Mittelbare Sicherung der Prüfungsqualität durch Enforcement geprüfter Jahres- und Konzernabschlüsse - Überlegungen aus ökonomischer Sicht, *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 3, 201–217
- BAKER, C. R./OWSEN, D. M. (2002): Increase in the role of auditing in corporate governance, *Critical Perspectives on Accounting*, 13, 783–795
- BALACHANDRAN, B. V./SIMON, D. (1993): Audit services and fees of large accounting firms, *Journal of Economics & Management Strategy*, 2, 339–348
- BALLAS, A. A./FAFALIOU, I. (2008): Market shares and concentration in the EU auditing industry: the effects of Andersen's demise, *International Advances in Economic Research*, 14, 485–497
- BALLWIESER, W. (1997): Prüfungen im 21. Jahrhundert - Entwicklungen, Probleme, Visionen - Podiums- und Plenardiskussion, in: Richter, M. (Hrsg.): *Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung: Abschlußprüfung - Interne Revision - kommunale Rechnungsprüfung*, Berlin: Erich Schmidt Verlag, 231–248
- BALLWIESER, W. (2001): Die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers - Eine Analyse von Beratungsverbot und externer Rotation, in: Lutter, M. (Hrsg.): *Der Wirtschaftsprüfer als Element der Corporate Governance*, Düsseldorf: IDW-Verlag, 99–115
- BALLWIESER, W. (2008): Entwicklung und Problemfelder von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, in: Ballwieser, W./Grewe, W. (Hrsg.): *Wirtschaftsprüfung im Wandel*, München: Beck Verlag, 1–15

- BALSAM, S./KRISHNAN, J./YANG, J. S. (2003): Auditor industry specialization and earnings quality, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22, 71–97
- BANDYOPADHYAY, S. P./KAO, J. L. (2004): Market Structure and audit fees: A local analysis, *Contemporary Accounting Research*, 21, 529–561
- BAR-YOSEF, S./SARATH, B. (2005): Auditor size, market segmentation and litigation patterns: A theoretical analysis, *Review of Accounting Studies*, 10, 59–92
- BASIOUDIS, I. G./FRANCIS, J. R. (2007): Big 4 audit fee premiums for national and office-level industry leadership in the United Kingdom, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26, 143–166
- BASKERVILLE, R./HAY, D. (2006): The effect of accounting firm mergers on the market for audit services: New Zealand evidence, *Abacus*, 42, 87–104
- BASSEN, A./KLEINSCHMIDT, M./PRIGGE, S./ZÖLLNER, C. (2006): Deutscher Corporate Governance Kodex und Unternehmenserfolg, *Die Betriebswirtschaft*, 66, 375–401
- BAUER, R./GÜNSTER, N./OTTEN, R. (2004): Empirical evidence on corporate governance in Europe - The effect on stock returns, firm value and performance, *Journal of Asset Management*, 5, 91–104
- BAYSINGER, B. D./BUTLER, H. N. (1985): Corporate governance and the board of directors: Performance effects of changes in board composition, *Journal of Law, Economics, and Organization*, 1, 101–124
- BEASLEY, M. S./CARCELLO, J. V./HERMANSON, D. R./LAPIDES, P. D. (2000): Fraudulent financial reporting: Consideration of industry traits and corporate governance mechanisms, *Accounting Horizons*, 14, 441–454
- BEATTIE, V./FEARNLEY, S. (1994): The changing structure of the market for audit services in the UK - a descriptive study, *British Accounting Review*, 26, 301–322
- BEATTIE, V./GOODACRE, A./FEARNLEY, S. (2003): And then there were four: A study of UK audit market concentration - causes, consequences and the scope for market adjustment, *Journal of Financial Regulation and Compliance*, 11, 250–265

- BECHT, M./BOLTON, P./ROELL, A. (2003): Corporate governance and control, in: Constantinides, G.M./Harris, M./Stulz, R.M. (Hrsg.): Handbook of the Economics of Finance, Band 1, Elsevier, 1–109
- BECKER, C. L./DEFOND, M. L./JIAMBALVO, J./SUBRAMANYAM, K. R. (1998): The effect of audit quality on earnings management, Contemporary Accounting Research, 15, 1–24
- BEHN, B. K./CARCELLO, J. V./HERMANSON, D. R./HERMANSON, R. H. (1999): Client satisfaction and big 6 audit fees, Contemporary Accounting Research, 16, 587–608
- BEHN, B. K./CHOI, J.-H./KANG, T. (2008): Audit quality and properties of analyst earnings forecasts, The Accounting Review, 83, 327–349
- BENSTON, G. J. (1985): The market for public accounting services: Demand, supply, and regulation, Journal of Accounting and Public Policy, 4, 33–79
- BERGER, R. (2004): One-Tier- versus Two-Tier-Board als System der Unternehmensüberwachung, in: Lange, T. A./Löw, E. (Hrsg.): Rechnungslegung, Steuerung und Aufsicht von Banken, Wiesbaden: Gabler Verlag
- BERGSTRESSER, D./PHILIPPON, T. (2006): CEO incentives and earnings management, Journal of Financial Economics, 80, 511–529
- BERLE, A. A./MEANS, G. C. (1968): The modern corporation and private property, New York: Harcourt, Brace & World, Inc.
- BERNHARDT, W. (1994): Keine Aufsicht und schlechter Rat? Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 64, 1341–1350
- BERTALANFFY, L. VON (1972): General system theory - Foundations, development, applications, George Braziller, Inc.
- BGH: 11.12.2006 - II ZR 243/05,
- BGH: 21.4.1997 - II ZR 175/95,
- BGH: 25.3.1991 - II ZR 188/89,

- BIENER, H. (1977): Die Überwachung der Geschäftsführung durch den Aufsichtsrat, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 29, 489–502
- BIERSTAKER, J./HOUSTON, R./WRIGHT, A. (2006): The impact of competition on audit planning, review and performance, Journal of Accounting Literature, 25, 1–58
- BIGUS, J./ZIMMERMANN, R.-C. (2008): Non-audit fees, market leaders and concentration in the German audit market, International Journal of Auditing, 12, 159–179
- BISCHOF, J. (2006a): Zweckmäßigkeit erfolgsunabhängiger Aufsichtsratsvergütung, Betriebs-Berater, 61, 2627–2633
- BISCHOF, S. (2006b): Anhangangaben zu den Honoraren für Leistungen des Abschlussprüfers, Die Wirtschaftsprüfung, 11, 705–713
- BLEICHER, K./PAUL, H. (1986): Das amerikanische Board-Modell im Vergleich zur deutschen Vorstands- und Aufsichtsratsverfassung - Stand und Entwicklungstendenzen, Die Betriebswirtschaft, 46, 263–288
- BLOCK, C./ZEIN, N. (2006): Bestellungsfrist und Rotation des Abschlussprüfers - Regulative Maßnahmen zur Stärkung der Unabhängigkeit? Working Paper, 2006
- BLOKDIJK, H./DRIENHUIZEN, F./SIMUNIC, D. A./STEIN, M. T. (2003): Determinants of the mix of audit procedures: Key factors that cause auditors to change what they do, 2003 (URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=415200) – Zugriff am 15.06.2009
- BLOKDIJK, H./DRIENHUIZEN, F./SIMUNIC, D. A./STEIN, M. T. (2006): An Analysis of Cross-Sectional Differences in Big and Non-Big Public Accounting Firms' Audit Programs, Auditing: A Journal of Practice & Theory, 25, 27–48
- BLOOM, R./SCHIRM, D.C. (2005): Consolidation and competition in public accounting - An analysis of the GAO report, The CPA Journal, 75, 22–24
- BÖCKING, H. J. (2003): Audit und Enforcement: Entwicklungen und Probleme, Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 55, 683–706

- BÖCKING, H.-J. (2008): Regulierung und Deregulierung in den Bereichen Rechnungslegung und Abschlussprüfung - Ein Wechselspiel der Gefühle? in: Ballwieser, W./Grewe, W. (Hrsg.): Wirtschaftsprüfung im Wandel, München: Beck Verlag, 75–96
- BÖCKING, H. J./DUTZI, A./FEY, G./LEVEN, F.-J. (2005): Wertorientierte Überwachung durch den Aufsichtsrat, Frankfurt am Main: Deutsches Aktieninstitut
- BÖCKING, H. J./DUTZI, A./MÜSSIG, A. (2004): Ökonomische Funktion des Prüfungsausschusses im deutschen Corporate Governance-System, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 5, 417–440
- BÖCKING, H.-J./ORTH, C. (1999): Mehr Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich durch eine Verbesserung der Qualität der Abschlussprüfung? Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 4, 418–436
- BÖCKING, H. J./WESNER, P. (2004): Value Reporting und Corporate Governance - Anreizkompatible Vergütung, Performancemessung und Unternehmensüberwachung, Die Wirtschaftsprüfung, Sonderheft, 98–107
- BORMANN, M. (2002): Unabhängigkeit des Abschlussprüfers: Aufgabe und Chance für den Berufsstand, Betriebs-Berater, 57, 190–197
- BÖRSCH-SUPAN, A./KÖKE, J. (2002): An applied econometricians' view of empirical corporate governance studies, German Economic Review, 3, 295–326
- BREMERT, M./VOELLER, D./ZEIN, N. (2007): Interdependencies between Elements of Governance and Auditing: Evidence from Germany, SFB 504 Working Paper 07-76, 2007
- BROYE, G./WEILL, L. (2008): Does leverage influence auditor choice? A cross-country analysis, Applied Financial Economics, 18, 715–731
- BUIJINK, W. F. J./MAIJOOR, S. J./MEUWISSEN, R. H. G. (1998): Competition in auditing: Evidence from entry, exit, and market share mobility in Germany versus The Netherlands, Contemporary Accounting Research, 15, 385–404
- BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (1998): Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich vom 27.4.1998, in: BGBl I 1998, S. 786-794,

BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2002): Gesetz zur weiteren Reform des Aktien- und Bilanzrechts, zu Transparenz und Publizität (Transparenz- und Publizitätsgesetz) vom 19.6.2002, in: BGBl I, Nr. 27, S. 2681-2687, 2002

BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2004a): Entwurf eines Gesetzes zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrecht (UMAG), Januar 2004a

BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2004b): Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz - BilReG) vom 4.12.2004, in: BGBl I 2004, S. 3166-3182, 24. Juni 2004b

BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2004c): Gesetz zur Kontrolle von Unternehmensabschlüssen (Bilanzkontrollgesetz - BilKoG) vom 15.12.2004, in: BGBl I 2004, S. 3408-3415, 2004c

BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2005a): Gesetz über die Offenlegung der Vorstandsvergütungen (Vorstandsvergütungs-Offenlegungsgesetz - VorstOG) vom 3.8.2005, in: BGBl I, Nr. 47, S. 2267-2268, 2005a

BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2005b): Gesetz zur Unternehmensintegrität und Modernisierung des Anfechtungsrechts vom 27.9.2005, in: BGBl I 2005, S. 2802-2808, 2005b

BUNDESMINISTERIUM DER JUSTIZ (2008): Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts - (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz - BilMoG) vom 25.5.2009, in: BGBl I, Nr. 27, S. 1102-1137, 2008

BURGSTAHLER, D./DICHEV, I. (1997): Earnings management to avoid earnings decreases and losses, *Journal of Accounting & Economics*, 24, 99–126

BYRD, J. W./HICKMAN, K. A. (1992): Do outside directors monitor managers? Evidence from tender offer bids, *Journal of Financial Economics*, 32, 195–221

CAIRNEY, T. D./YOUNG, G. R. (2006): Homogenous industries and auditor specialization: An indication of production economics, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 25, 49–67

CAMERAN, M. (2005): Audit fees and the large auditor premium in the Italian market, *International Journal of Auditing*, 9, 129–146

- CARCELLO, J. V./HERMANSON, D. R./NEAL, T. L./RILEY, R. A. (2002): Board characteristics and audit fees, *Contemporary Accounting Research*, 3, 365–384
- CARSON, E./FARGHER, N./SIMON, D. T./TAYLOR, M. H. (2004): Audit fees and market segmentation - further evidence on how client size matters within the context of audit fee models, *International Journal of Auditing*, 8, 79–91
- CATANACH, A. H./WALKER, P. L. (1999): The International Debate Over Mandatory Auditor Rotation: A Conceptual Research Framework, *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 8, 43–66
- CENKER, W. J./NAGY, A. L. (2008): Auditor resignations and auditor industry specialization, *Accounting Horizons*, 22, 279–295
- CHAN, D. K. (1999): Low balling and efficiency in a two period specialization model of auditing competition, *Contemporary Accounting Research*, 16, 609–642
- CHANEY, P. K./JETER, D. C./SHIVAKUMAR, L. (2004): Self-selection of auditors and audit pricing in private firms, *The Accounting Review*, 79, 51–72
- CHANEY, P. K./PHILIPICH, K. L. (2002): Shredded reputation: The cost of audit failure, *Journal of Accounting Research*, 40, 1221–1245
- CHEN, K. C. W./CHURCH, B. K. (1996): Going concern opinions and the market's reaction to bankruptcy filings, *The Accounting Review*, 71, 117–128
- CHEN, Y. M./MORONEY, R./HOUGHTON, K. (2005): Audit committee composition and the use of an industry specialist audit firm, *Accounting and Finance*, 45, 217–239
- CHOI, J.-H./KIM, J.-B./LIU, X./SIMUNIC, D. A. (2008): Audit pricing, legal liability regimes, and big 4 premiums: Theory and cross-country evidence, *Contemporary Accounting Research*, 25, 55–99
- CHOI, M. S./ZÉGHAL, D. (1999): The effect of accounting firm mergers on international markets for accounting services, *Journal of International Accounting, Auditing & Taxation*, 8, 1–22

- CHOW, C. W. (1982): The demand for external auditing: Size, debt and ownership influences, *The Accounting Review*, 57, 272–291
- CHRISTIANSEN, M./LOFT, A. (1992): Big players and small players - A study of increasing concentration in the Danish market for auditing services, *European Accounting Review*, 1, 277–301
- CHWOLKA, A. (1999): Der Aufsichtsrat als Überwachungsorgan - überflüssige Institution? in: Albach, H./Eymann, E./Luhmer, A./Steven, M. (Hrsg.): *Die Theorie der Unternehmung in Forschung und Praxis*, Berlin u. a.: Springer Verlag, 627–649
- CITRON, D. B./TAFFLER, R. J. (1992): The audit report under going concern uncertainties: An empirical analysis, *Accounting and Business Research*, 19, 337–345
- CLARKSON, P. M./SIMUNIC, D. A. (1994): The association between audit quality, retained ownership, and firm-specific risk in U.S. vs. Canadian IPO markets, *Journal of Accounting Economics*, 17, 207–228
- COHEN, J./KRISHNAMOORTHY, G./WRIGHT, A. M. (2002): Corporate governance and the audit process, *Contemporary Accounting Research*, 19, 573–594
- COHEN, J. R./KRISHNAMOORTHY, G./WRIGHT, A. (2008): Corporate governance in the post Sarbanes-Oxley era: Auditors' experiences, 2008 (URL: <http://ssrn.com/abstract=1014029>) – Zugriff am 13.01.2009
- COLLIER, P./GREGORY, A. (1996): Audit committee effectiveness and the audit feel, *European Accounting Review*, 16, 177–198
- CONGRESS OF THE UNITED STATES OF AMERICA (2002): An act to protect investors by improving the accuracy and reliability of corporate disclosures made pursuant to the securities law, and for other purposes, 2002
- CORE, J. E./GUAY, W. R./LARCKER, D. F. (2003): Executive equity compensation and incentives: A survey, *Economic Policy Review*, 9, 27–50
- COX, J. D. (2006): The oligopolistic gatekeeper: The US accounting profession, in: Armour, J./McCahery, J. A. (Hrsg.): *After Enron: Improving corporate law and modernizing securities regulation in Europe and the U.S.* Hart Publishing, 295–342

- CRASWELL, A. T. (1988): The association between qualified opinions and auditor switches, *Accounting and Business Research*, 73, 23–31
- CRASWELL, A. T./FRANCIS, J. R. (1999): Pricing initial audit engagements: A test of competing theories, *The Accounting Review*, 74, 201–216
- CRASWELL, A. T./FRANCIS, J. R./TAYLOR, S. L. (1995): Auditor brand name reputations and industry specializations, *Journal of Accounting & Economics*, 20, 297–322
- CUERVO, A. (2002): Corporate governance mechanisms: a plea for less code of good governance and more market control, *Corporate Governance: An International Review*, 10, 84–93
- CUNNINGHAM, C. (2005): Ruing Andersen's demise and the loss of audit competition, *Financial Executive*, 21, 6
- CUNNINGHAM, L. A. (2006): Too Big to fail: Moral Hazard in auditing and the need to restructure the industry before it unravels, *Columbia Law Review*, 106, 1698–1748
- DANOS, P./EICHENSEHER, J. W. (1986): Long-term trends toward seller concentration in the U.S. audit market, *The Accounting Review*, 61, 633–650
- DEANGELO, L. (1981a): Auditor independence, 'low balling', and disclosure regulation, *Journal of Accounting & Economics*, 3, 93–117
- DEANGELO, L. (1981b): Auditor size and audit quality, *Journal of Accounting & Economics*, 3, 183–199
- DECHOW, P. M./SKINNER, D. J. (2000): Earnings management: Reconciling the views of accounting academics, practitioners, and regulators, *Accounting Horizons*, 14, 235–250
- DEFOND, M. L./WONG, T. J./LI, S. (2000): The impact of improved auditor independence on audit market concentration in China, *Journal of Accounting & Economics*, 28, 269–305
- DEFOND, M.L./FRANCIS, J.R./WONG, T.J. (2000): Auditor industry specialization and market segmentation: Evidence from Hong Kong, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 19, 49–66

- DEIS, D. R. JR./GIROUX, G. A. (1992): Determinants of audit quality in the public sector, *The Accounting Review*, 67, 462–479
- DEUTSCH, Y. (2005): The impact of board composition on firms' critical decisions: A meta-analytic review, *Journal of Management*, 31, 424–444
- DEUTSCHER CORPORATE GOVERNANCE KODEX (2008): Deutscher Corporate Governance Kodex, Juni 2008 [URL: http://www.corporate-governance-code.de/ger/kodex/1.html](http://www.corporate-governance-code.de/ger/kodex/1.html) – Zugriff am 28.5.2009
- DEUTSCHER GEWERKSCHAFTSBUND (2003): Angemessene Vorstands- und Aufsichtsratsvergütungen, 2003 [URL: http://www.dgb.de/themen/themen_a_z/abisz_doks/v/verguetungen.pdf/view?showdesc=1](http://www.dgb.de/themen/themen_a_z/abisz_doks/v/verguetungen.pdf/view?showdesc=1) – Zugriff am 21.8.2007
- DEWING, I. P./RUSSELL, P. O. (2004): Accounting, auditing and corporate governance of European listed countries: EU policy developments before and after Enron, *Journal of Common Market Studies*, 42, 289–319
- DEY, A. (2008): Corporate governance and agency conflicts, *Journal of Accounting Research*, 46, 1143–1181
- DEZOORT, F. T./HERMANSON, D. R./ARCHAMBEAULT, D. S./REED, S. A. (2002): Audit committee effectiveness: A synthesis of the empirical audit committee literature, *Journal of Accounting Literature*, 21, 38–75
- DITTMANN, I./MAUG, E./SCHNEIDER, C. (2008): Bankers on the boards of German firms: What they do, what they are worth, and why they are (still) there, ECGI Finance Working Paper No. 196/2008, 2008 [URL: http://ssrn.com/abstract=1093899](http://ssrn.com/abstract=1093899) – Zugriff am 23.02.2009
- DONALDSON, L. (1990): The ethereal hand: Organizational economics and management theory, *Academy of Management Review*, 15, 369–381
- DOOGAR, R./EASLEY, R. F. (1998): Concentration without differentiation: A new look at the determinants of audit market concentration, *Journal of Accounting & Economics*, 25, 235–253

- DOPUCH, N./SIMUNIC, D. (1980): Competition in auditing: An assessment, 1980, Working Paper
- DOPUCH, R./KING, R. R./SCHWARTZ, R. (2001): An experimental investigation of retention and rotation requirements, *Journal of Accounting Research*, 39, 93–117
- DORIN, M. (2006): Institutionelle Maßnahmen zur Verbesserung der Qualität von Abschlussprüfung, Dissertation, Universität Bielefeld
- DÖRNER, D. (1995): Der Abschlussprüfer als Überwachungsorgan, in: Scheffler, E. (Hrsg.): *Corporate Governance*, Wiesbaden: Gabler Verlag, 171–205
- DÖRNER, D./ORTH, C. (2005): Bedeutung der Corporate Governance für Unternehmen und Kapitalmärkte, in: Pfitzer, N./Oser, P. (Hrsg.): *Deutscher Corporate Governance Kodex*, 2. Auflage. Schäffer-Poeschel
- DOUMA, S./SCHREUDER, H. (2002): *Economic approaches to organizations*, London u. a.: Pearson Education
- DROBETZ, W./SCHILLHOFER, A./ZIMMERMANN, H. (2004): Ein Corporate Governance Rating für deutsche Publikumsgesellschaften, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 74, 5–25
- DUNMORE, P. V./FALK, H. (2001): Economic competition between professional bodies: The case of auditing, *American Law and Economics Review*, 3, 302–319
- DUTZI, A. (2005): *Der Aufsichtsrat als Instrument der Corporate Governance*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- DYE, R. A. (1993): Auditing standards, legal liability, and auditor wealth, *Journal of Political Economy*, 101, 887–914
- EATON, B. C. (1972): Spatial competition revisited, *The Canadian Journal of Economics*, 5, 268–278
- EBERT, M./ZEIN, N. (2007): Wertorientierte Vergütung des Aufsichtsrats - Auswirkungen auf den Unternehmenswert, 2007, Working Paper
- ECONOMIDES, N. (1993): Hotelling's main street with more than two competitors, *Journal of regional science*, 33, 303–319

EIGENDORF, J./GREIVE, M./SEIDLITZ, F. (2006): Fast 20 Prozent mehr Geld für Aufsichtsräte - Experten halten die Vergütung für Deutschlands Aufsichtsräte für zu gering, 2006 (URL: <http://morgenpost.berlin1.de/content/2006/05/11/wirtschaft/828297.html>) – Zugriff am 21.08.2007

EILIFSEN, A./WILLEKENS, M. (2008): In the name of trust, in: Quick, R./Turley, S./Willekens, M. (Hrsg.): Auditing, Trust and Governance, London u. a.: Routledge, 1–18

EISENHARDT, K. M. (1989): Agency theory: An assessment and review, *The Academy of Management Review*, 14, 57–74

ELITZUR, R./FALK, H. (1996): Planned Audit Quality, *Journal of Accounting and Public Policy*, 15, 247–269

ENGELKEN, E. (2004): Die Preise sinken, die Qualität auch, 2004 (URL: <http://www.handelsblatt.com/finanzen/steuerrecht/die-preise-sinken-die-qualitaet-auch;732204>)

ESCHENBACH, H. (2003): Der Aufsichtsrat macht Sorgen, 2003 (URL: <http://www.handelsblatt.com/archiv/der-aufsichtsrat-macht-sorgen;622289>) – Zugriff am 10.11.2008

ETTREDGE, M./REED, M./STONE, M. (2000): An examination of substitution among monitoring devices: The case of internal and external audit expenditures, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 15, 57–79

EU COMMISSION (1999): Commission Decision of 20 May 1998 declaring a concentration to be compatible with the common market and the functioning of the EEA Agreement, *Official Journal of the European Communities*, L 50/27, 1999

EWERT, R. (1990): *Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information*, Berlin: Springer Verlag

EWERT, R./LONDON ECONOMICS (2006): Study on the impact of auditors' liability regimes, Final report to EC-DG internal market and services, 2006 (URL: "http://ec.europa.eu/internal_market/auditing/liability/index_de.htm") – Zugriff am 06.08.2008

- EWERT, R./STEFANI, U. (2001): Wirtschaftsprüfung, in: Jost, P.-J. (Hrsg.): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 147–182
- FALLGATTER, M. J. (2003): Variable Vergütung von Mitgliedern des Aufsichtsrates: Resultiert eine verbesserte Unternehmensüberwachung? Die Betriebswirtschaft, 63, 703–713
- FALLGATTER, M. J. (2004): Die Empfehlungen zur Aufsichtsratsvergütung des Deutschen Aktieninstituts und von Towers Perrin - Eine Analyse der Anreizwirkungen, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 56, 452–462
- FAMA, E. F./JENSEN, M. C. (1983a): Agency problems and residual claims, Journal of Law & Economics, 26, 327–349
- FAMA, E. F./JENSEN, M. C. (1983b): Separation of ownership and control, Journal of Law & Economics, 26, 301–325
- FAN, J. P. H./WONG, T. J. (2005): Do external auditors perform a corporate governance role in emerging markets? Evidence from East Asia, Journal of Accounting Research, 43, 35–72
- FELTHAM, G. A./HUGHES, J. S./SIMUNIC, D. A. (1991): Empirical assessment of the impact of auditor quality on the valuation of new issues, Journal of Accounting & Economics, 14, 375–399
- FERGUSON, A./FRANCIS, J. R./STOKES, D. J. (2003): The effects of firm-wide and office-level industry expertise on audit pricing, The Accounting Review, 78, Nr. 2, 429–448
- FERGUSON, A./STOKES, D. (2002): Brand name audit pricing, industry specialization, and leadership premiums post-Big 8 and Big 6 mergers, Contemporary Accounting Research, 19, 77–110
- FIELDS, T. D./LYS, T. Z./VINCENT, L. (2001): Empirical research on accounting choice, Journal of Accounting Economics, 31, 255–307
- FIRTH, M. (1980): A note on the impact of audit qualifications on lending and credit decisions, Journal of Banking and Finance, 4, 257–267

- FLEAK, S./WILSON, E. (1994): The incremental information content of the going concern audit opinion, *Journal of Accounting, Auditing and Finance*, 9, 149–166
- FOCKENBROCK, D. (2006): Die großen Vier machen sich breit, 2006 <URL: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/nachrichten/die-grossen-vier-machen-sich-breit;1021991>> – Zugriff am 15.6.2009
- FOCKENBROCK, D. (2007): Harte Kritik an den Aufsichtsräten, 2007 <URL: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/strategie/harte-kritik-an-aufsichtsraten;1264586>> – Zugriff am 14.10.2008
- FÖLSING, P. (2009): Unabhängigkeit in Prüfungs- und Beratungsnetzwerken, *Zeitschrift für Corporate Governance*, 2, 76–79
- FRANCIS, J. R. (1984): The effect of audit firm size on audit prices: A study of the Australian market, *Journal of Accounting & Economics*, 6, 133–151
- FRANCIS, J. R. (2004): What do we know about audit quality? *The British Accounting Review*, 36, 345–368
- FRANCIS, J. R./MAYDEW, E. L./SPARKS, H. C. (1999): The role of Big 6 Auditors in the credible reporting of accruals, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18, 17–34
- FRANCIS, J. R./STOKES, D. J. (1986): Audit Prices, Product Differentiation, and Scale Economies: Further Evidence from the Australian Market, *Journal of Accounting Research*, 24, 383–393
- FRANCIS, J. R./STOKES, D. J./ANDERSON, D. (1999): City Markets as a Unit of Analysis in Audit Research and the Re-Examination of Big 6 Market Shares, *Abacus*, 35, 186–206
- FRANCIS, J. R./WILSON, E. R. (1988): Auditor changes: A joint test of theories relating to agency costs and auditor differentiation, *The Accounting Review*, 63, Nr. 4, 663–682
- FREEMAN, R. E./EVAN, W. M. (1990): Corporate Governance: A stakeholder interpretation, *The Journal of Behavioral Economics*, 19, 337–359

- FREIDANK, C.-C. (2000): Internationale Rechnungslegungspolitik und Unternehmenswertsteigerung, in: Lachnit, L./Freidank, C.-C. (Hrsg.): Investororientierte Unternehmenspublizität, Wiesbaden: Gabler Verlag
- FREIDANK, C.-C./PAETZMANN, K. (2004): Die Wirkung von Rechtsnormen auf das Controlling: ein Analysedefizit konzeptioneller Forschung? in: Scherm, E./Pietsch, G. (Hrsg.): Controlling: Theorien und Konzeptionen, München: Vahlen Verlag, 893–919
- FREILING, C./LÜCK, W. (1986): Interne Überwachung und Jahresabschlussprüfung, Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung, 38, 996–1006
- FUCHS, H. (1976): Systemtheorie, in: Grochla, E./Wittmann, W. (Hrsg.): Handwörterbuch der Betriebswirtschaft, 4. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- GARVIN, D.A. (1986): What does 'Product Quality' really mean? Sloan Management Review, 26, 25–43
- GASSEN, J./SKAIFE, H. A. (2007): Can audit reforms affect the monitoring role of audits? Evidence from the German market, <http://ssrn.com/abstract=933010>
- GAVER, J. J./GAVER, K. M. (1995): Simultaneous Estimation of the demand and supply of differentiated audits, Review of Quantitative Finance and Accounting, 5, 55–70
- GEIGER, M. A./RAGHUNANDAN, K. (2002): Auditor tenure and audit reporting failures, Auditing: A Journal of Practice & Theory, 21, 67–78
- GELHAUSEN, H. F. (1999): Aufsichtsrat und Abschlussprüfer - eine Zweckgemeinschaft, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 4, 390–406
- GENERAL ACCOUNTING OFFICE (2003a): Mandated study on consolidation and competition, Report to the Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs and the House Committee on Financial Services, www.gao.gov/cgi-bin/getrpt?GAO-03-864
- GENERAL ACCOUNTING OFFICE (2003b): Required study on the potential effects of mandatory audit firm rotation, Report to the Senate Committee on Banking, Housing, and Urban Affairs and the House Committee on Financial Services, Washington: www.gao.gov/cgi-bin/getrpt?GAO-04-216

- GEORGE, N. (2004): Auditor rotation and the quality of audits, CPA Journal, 74, 22–26
- GERUM, E. (2007): Das deutsche Corporate Governance-System, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- GHOSH, A./MOON, D. (2005): Auditor tenure and perceptions of audit quality, The Accounting Review, 80, 585–612
- GILLAN, S. L. (2006): Recent developments in corporate governance: An overview, Journal of Corporate Finance, 12, 381–402
- GÖGGELMANN, U. (2008): Aufsichtsrat muss Schadenersatz zahlen, 2008 (URL: http://www.ftd.de/unternehmen/industrie/:Hilfestellung_f\%FCr_Richter_Aufsichtsrat_muss_Schadenersatz_zahlen/397900.html) – Zugriff am 12.08.2008
- GOMPERS, P./ISHII, J./METRICK, A. (2003): Corporate governance and equity prices, Quarterly Journal of Economics, 118, 107–155
- GRAMLING, A. A./STONE, D. N. (2001): Audit firm industry expertise: A review and synthesis of the archival literature, Journal of Accounting Literature, 20, 1–29
- GRANT, P. (2006): Never mind the cost, feel the quality, Accountancy Age, 2, 10
- GRÖHS, B./BRAMERSDORFER, N. (2004): Vertrauen in die Abschlussprüfung: Was kann der Gesetzgeber dazu beitragen? ecolex, 4, 1–9
- GRÜNBUCH (1996): Rolle, Stellung und Haftung des Abschlußprüfers in der Europäischen Union, 1996 (URL: http://europa.eu/documents/comm/green_papers/pdf/com96_338_de.pdf)
- GROTHER, P. (2005): Unternehmensüberwachung durch den Aufsichtsrat - Ein Beitrag zur Corporate Governance Diskussion in Deutschland, Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag
- GÖTZ, H. (1995): Die Überwachung der Aktiengesellschaft im Lichte jüngerer Unternehmenskrisen, Die Aktiengesellschaft, 40, 337–353
- GUL, F. A./CHEN, C. P./TSUI, J. S. L. (2003): Discretionary accounting accruals, managers' incentives, and audit fees, Contemporary Accounting Research, 3, 441–464

- HABERSACK, M. (2004): Die erfolgsabhängige Vergütung des Aufsichtsrats und ihre Grenzen, *Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht*, 33, 721–734
- HACHMEISTER, D. (1999): Die gewandelte Rolle des Wirtschaftsprüfers als Partner des Aufsichtsrats nach den Vorschriften des KonTraG, *Deutsches Steuerrecht*, 37, 1453–1460
- HACHMEISTER, D. (2001): *Wirtschaftsprüfungsgesellschaften im Prüfungsmarkt*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- HALLER, A./ERNSTBERGER, J./KRAUS, C. (2006): Extraterritorial impacts of the Sarbanes-Oxley Act on external corporate governance - current evidence from a German perspective, *Corporate Ownership & Control*, 3, 113–127
- HAMMERSLEY, J. S. (2006): Pattern identification and industry-specialist auditors, *The Accounting Review*, 81, 309–336
- HART, O. (1995): Corporate governance: Some theory and implications, *The Economic Journal*, 105, 678–689
- HARTMANN, K. (2003): *Die Aufsichtsratsvergütung als Erfolgsfaktor im deutschen Corporate-Governance-System*, Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag
- HAY, D. C./KNECHEL, W. R./LING, H. (2008): Evidence on the impact of internal control and corporate governance on audit fees, *International Journal of Auditing*, 12, 9–24
- HAY, D. C./KNECHEL, W. R./WONG, N. (2006): Audit Fees: A meta-analysis of the effect of supply and demand attributes, *Contemporary Accounting Research*, 1, 141–191
- HEALY, P. M. (1985): The effect of bonus schemes on accounting decisions, *Journal of Accounting & Economics*, 7, 85–107
- HEALY, P. M./PALEPU, K. G. (2001): Information asymmetry, corporate disclosure and the capital markets: A review of the empirical disclosure literature, *Journal of Accounting & Economics*, 31, 405–440
- HEALY, P. M./WAHLEN, J. M. (1999): A review of the earnings management literature and its implications for standard setting, *Accounting Horizons*, 13, 365–383

- HEGELE-RAIH, C. (2004): Variable Vergütung funktioniert nicht, 2004 [URL: http://www.manager-magazin.de/koepfe/artikel/0,2828,310769,00.html](http://www.manager-magazin.de/koepfe/artikel/0,2828,310769,00.html) – Zugriff am 21.08.2007
- HELBIG, C./KRAMARSCH, M.H./LEVEN, F.-J./ZIEGLER, S.U. (2003): Empfehlungen zur Aufsichtsratsvergütung - Ein Modell, in: Rosen, Rüdiger von (Hrsg.): Studien des Deutschen Aktieninstituts, Frankfurt am Main: Deutsches Aktieninstitut / Towers Perrin
- HELLWIG, H.-J. (2001): Die öffentliche Aufgabe des Abschlussprüfers: Untersuchungs- und Redepflicht versus verbale Verschleierung, in: Lutter, M. (Hrsg.): Der Wirtschaftsprüfer als Element der Corporate Governance, Düsseldorf: IDW-Verlag, 67–88
- HELM, R./MARK, A./FISCHER, L.-J. (2003): Externe Qualitätskontrolle und Qualitätssignale in der Wirtschaftsprüfung, Die Wirtschaftsprüfung, 23, 1301–1309
- HENZE, H. (2005): Neuere Rechtsprechung zu Rechtsstellung und Aufgaben des Aufsichtsrats, Betriebs-Berater, 60, 165–175
- HERKENDELL, A. (2007): Regulierung der Abschlussprüfung - Eine Wirksamkeitsanalyse zur Wiedergewinnung des Vertrauens, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- HERMALIN, B. E. (2005): Trends in corporate governance, Journal of Finance, 60, 2351–2384
- HERMALIN, B. E./WEISBACH, M. S. (1988): The determinants of board composition, RAND Journal of Economics, 19, 589–606
- HERMALIN, B. E./WEISBACH, M. S. (1991): The effects of board composition and direct incentives on firm performance, Financial Management, 20, 101–112
- HERRBACH, O. (2001): Audit quality, auditor behaviour and the psychological contract, European Accounting Review, 10, 787–802
- HILLEGEIST, S. A. (1999): Financial reporting and auditing under alternative damage apportionment rules, The Accounting Review, 74, 347–369
- HILLISON, W./KENNELLEY, M. (1988): The economics of nonaudit services, Accounting Horizons, 2, 32–40
- HOGAN, C. E. (1997): Costs and benefits of audit quality in the IPO market: A self-selection analysis, The Accounting Review, 72, 67–86

- HOGAN, C. E./JETER, D. C. (1999): Industry specialization by auditors, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 18, 1–17
- HOLTHAUSEN, R. W./LARCKER, D. F./SLOAN, R. G. (1995): Annual bonus schemes and the manipulation of earnings, *Journal of Accounting & Economics*, 19, 29–74
- HONEGGER, U. (2005): Corporate Governance bei der Ausschreibung des Prüfungsmandats, 2005 (URL: http://www.pwc.ch/user_content/editor/files/publ_ass/pwc_disclose_0511_d.pdf) – Zugriff am 18.11.2008
- HOPT, K. J. (2003): Die rechtlichen Rahmenbedingungen der Corporate Governance, in: Hommelhoff, P./Hopt, K. J./Werder, A. von (Hrsg.): *Handbuch Corporate Governance: Leitung und Überwachung börsennotierter Unternehmen in der Rechts- und Wirtschaftspraxis*, Stuttgart: Schäffer Poeschel, 29–50
- HOPT, K.J. (2001): Das System der Unternehmensüberwachung in Deutschland, in: Institut der Wirtschaftsprüfer (Hrsg.): *Kapitalmarktorientierte Unternehmensüberwachung - Chancen und Risiken -*, Düsseldorf: IDW-Verlag, 27–63
- HOTELLING, H. (1929): Stability in competition, *Economic Journal*, 39, 41–57
- HUANG, H.-W./LIU, L.-L./RAGHUNANDAN, K./RAMA, D. V. (2007): Auditor Industry Specialization, Client Bargaining Power, and Audit Fees: Further Evidence, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26, 147–158
- HÜFFER, U. (2004): *Aktiengesetz*, 6. Auflage. München: C. H. Beck Verlag
- IBRAHIM, M. (2009): Theory of bounded rationality, *Public Management*, 91, 3–5
- IMHOFF, E. A. (2003): Accounting quality, auditing, and corporate governance, *Accounting Horizons, Supplement*, 117–128
- INSTITUT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER (2005): Anhangangaben nach § 285 Satz 1 Nr. 17 HGB bzw. § 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB über das Abschlussprüferhonorar, *Die Wirtschaftsprüfung*, 22, 1232–1234
- INSTITUT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER (2006a): Anforderungen an die Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis, *Die Wirtschaftsprüfung*, 9, 629–646

- INSTITUT DER WIRTSCHAFTSPRÜFER (2006b): WP Handbuch - Wirtschaftsprüfung, Rechnungslegung, Beratung, Band 1, IDW-Verlag
- INWINKL, P./KORTEBUSCH, D./SCHNEIDER, G. (2008): Die Abschlussprüferrichtlinie: Rechtliche Umsetzung in deutsches Recht, *Der Konzern*, 4, 215–225
- JACKSON, A.B./MOLDRICH, M./ROEBUCK, P. (2008): Mandatory audit firm rotation and audit quality, *Managerial Auditing Journal*, 23, 420–437
- JASCHKE, T. (1989): Die betriebswirtschaftliche Überwachungsfunktion aktienrechtlicher Aufsichtsräte, Köln: Müller Botermann Verlag
- JENSEN, K. L./PAYNE, J. L. (2005): Audit Procurement: Managing audit quality and audit fees in response to agency costs, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24, 27–48
- JENSEN, M. C./MECKLING, W. H. (1976): Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of Financial Economics*, 3, 305–360
- JENSEN, M. C./MURPHY, K. T. (1990): Performance pay and top-management incentives, *The Journal of Political Economy*, 98, 225–264
- JETUAH, D. (2007): Grant Thornton swoop heralds merger boom, (URL: <http://www.accountancy.com/accountancy/news>) – Zugriff am 03.05.2007
- JOHNSON, K.E./KHURANA, I.K./REYNOLDS, J.K (2002): Audit firm tenure and the quality of financial reports, *Contemporary Accounting Research*, 19, 637–660
- JOHNSTONE, K. M./BEDARD, J. C. (2001): Engagement planning, bid pricing and client response in the market for initial attest engagements, *The Accounting Review*, 76, 199–220
- JONG, A. DE/DEJONG, D. V./MERTENS, G./WASLEY, C. E. (2005): The role of self-regulation in corporate governance: evidence and implications from The Netherlands, *Journal of Corporate Finance*, 11, 473–503
- JOST, P.-J. (2001): Die Prinzipal-Agenten-Theorie im Unternehmenskontext, in: Jost, P.-J. (Hrsg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 11–43

- KAGERMANN, H./KÜTING, K./WEBER, C.-P. (2006): Handbuch der Revision, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- KAPLAN, S. E./KRISHNAGOPAL, M./WILLIAMS, D. D. (1990): The effect of audit structure on the audit market, *Journal of Accounting & Public Policy*, 9, 197–215
- KATS, A. (1995): More on Hotelling's stability in competition, *International journal of industrial organization*, 13, 89–93
- KHURANA, I. K./RAMAN, K. K. (2004): Litigation risk and the financial reporting credibility of Big 4 versus Non-Big 4 audits: Evidence from Anglo-American Countries, *The Accounting Review*, 79, 473–495
- KHURANA, I. K./RAMAN, K. K. (2006): Do investors care about the auditor's economic dependence on the client? *Contemporary Accounting Research*, 23, 977–1016
- KIM, J.-B./CHUNG, R./FIRTH, M. (2003): Auditor conservatism, asymmetric monitoring, and earnings management, *Contemporary Accounting Research*, 20, 323–359
- KISTNER, K.-P./STEVEN, M. (1999): Betriebswirtschaftslehre im Grundstudium 1 - Produktion, Absatz, Finanzierung, Heidelberg: Physica Verlag
- KITSCHLER, R. (2005): Abschlussprüfung, Interessenkonflikt und Reputation, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- KLAAS, H. (1996): Die Bestellung des gesetzlichen Abschlussprüfers in Europa, *Die Wirtschaftsprüfung*, 12, 453–457
- KLEIN, A. (1998): Firm performance and board committee structure, *The Journal of Law and Economics*, 41, 275–304
- KLING, M. (2005): Die Innenhaftung des Aufsichtsratsmitglieds in der Aktiengesellschaft, *Deutsche Zeitschrift für Wirtschafts- und Insolvenzrecht*, 15, 45–56
- KNAPP, M. C. (1991): Factors that audit committee members use as surrogates for audit quality, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 10, 35–52

- KNECHEL, W. R./NAIKER, V./PACHECO, G. (2007): Does auditor industry specialization matter? Evidence from market reaction to auditor switches, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26, 19–45
- KNECHEL, W. R./WILLEKENS, M. (2006): The role of risk management and governance in determining audit demand, *Journal of Business Finance & Accounting*, 33, 1344–1367
- KNECHEL, W.R./NIEMI, L./SUNDGREN, S. (2008): Determinants of auditor choice: Evidence from a small client market, *International Journal of Auditing*, 12, 65–88
- KNIPPER, T. (2007): Aufsichtsräte in der Kritik, 2007 (URL: <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/banken-versicherungen/aufsichtsrate-in-der-kritik;1312234>) – Zugriff am 10.11.2008
- KOECKE, A. E. (2006): Die Bedeutung mittelständischer Wirtschaftsprüferpraxen in Deutschland, Düsseldorf: IDW-Verlag
- KOHLBECK, M./MAYHEW, B.W./MURPHY, P./WILKINS, M.S. (2008): Competition for Andersen's clients, *Contemporary Accounting Research*, 25, 1099–1136
- KÖHLER, A. G. (2005): Audit committees in Germany - Theoretical reasoning and empirical evidence, *Schmalenbach Business Review*, 57, 229–252
- KOLE, S./LEHN, K. (1997): Deregulation, the evolution of corporate governance structure and survival, *American Economic Review*, 87, 421–425
- KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN UNION (2006): Richtlinie 2006/43/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 17. Mai 2006 über Abschlussprüfungen von Jahresabschlüssen und konsolidierten Abschlüssen, zur Änderung der Richtlinien 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates und zur Aufhebung der Richtlinie 84/253/EWG des Rates, 2006
- KORTMANN, W. (2004): Mikroökonomik: Methodik- Aufgaben- Begriffe, Oldenbourg Verlag
- KOZER, M. (2002): Corporate Governance: Das Zusammenspiel von Internal Control und External Control, Aachen: Shaker Verlag
- KRÄKEL, M. (2007): Organisation und Management, 3. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck Verlag

- KRAMARSCH, M. H./FILBERT, D. (2007): Studie Aufsichtsratsvergütung DAX 2007, 2007 (URL: http://www.towersperrin.com/tp/getwebcachedoc?webc=HRS/DEU/2007/200709/Studiendokument_ARVergutung_web.pdf) – Zugriff am 19.4.2009
- KRISHNAN, G. V. (2003): Audit quality and pricing of discretionary accruals, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22, 109–126
- KRISHNAN, J. (2005): Audit committee quality and internal control: An empirical analysis, *The Accounting Review*, 80, 649–675
- KROPFF, B. (1986): Das amerikanische Board-Modell im Vergleich zur deutschen Vorstands-/Aufsichtsratsverfassung, *Die Betriebswirtschaft*, 46, 523–525
- KWON, S. (1996): The impact of competition within the client's industry on the auditor selection decision, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 15, 53–70
- LABBÉ, M. (2008): Die Führungsverantwortung des Aufsichtsrats in Krisensituationen, *Zeitschrift für Corporate Governance*, 5, 234–238
- LANFERMANN, J. (1995): Zur Internationalisierung der Wirtschaftsprüfung, in: Lanfermann, J. (Hrsg.): *Internationale Wirtschaftsprüfung: Festschrift zum 65. Geburtstag von Professor Dr. Dr. h.c. Hans Havermann*, Düsseldorf: IDW-Verlag, 373–395
- LANGENBUCHER, G. (1996): Qualität und Umfang der Abschlussprüfung, in: Baetge, J. (Hrsg.): *Aktuelle Entwicklungen in Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung: Reformbedarf, internationale Perspektiven, Einflüsse*, Düsseldorf: IDW-Verlag, 61–107
- LANNOO, K. (1999): A european perspective on corporate governance, *Journal of Common Market Studies*, 37, 269–294
- LARCKER, D. F./RICHARDSON, S. A. (2004): Fees paid to audit firms, accrual choices, and corporate governance, *Journal of Accounting Research*, 42, 625–658
- LAUX, H. (2006): *Unternehmensrechnung, Anreiz und Kontrolle*, 3. Auflage. Berlin u. a.: Springer
- LEE, C.-W. J./GU, Z. (1998): Low balling, legal liability and auditor independence, *The Accounting Review*, 73, 533–555

- LEE, D. S. (1996): Auditor market share, product differentiation and audit fees, *Accounting and Business Research*, 26, 315–24
- LEFFSON, U. (1988): *Wirtschaftsprüfung*, Wiesbaden: Gabler Verlag
- LENNOX, C. (2003): Opinion shopping and the role of audit committees when audit firms are dismissed: The US experience, *The Institute of Chartered Accountants of Scotland*
- LENNOX, C. (2009): The shrinking population of public company audit firms, 2009, Working Paper
- LENZ, H. (2004): Beschränkung von Beratungstätigkeiten durch Abschlussprüfer: Mangelhafter Umgehungsschutz im Entwurf des BilReG, *Betriebs-Berater*, 59, 707–712
- LENZ, H./MÖLLER, M./HÖHN, B. (2006): Offenlegung der Honorare für Abschlussprüferleistungen im Geschäftsjahr 2005 bei DAX-Unternehmen, *Betriebs-Berater*, 61, 1787–1793
- LENZ, H./OSTROWSKI, M. (1999): Der Markt für Abschlußprüfungen bei börsennotierten Aktiengesellschaften, *Die Betriebswirtschaft*, 59, 397–411
- LIBBY, R. (1995): The role of knowledge and memory in audit judgement, in: *Judgement and decision-making research in accounting and auditing*, Cambridge University Press, 176–206
- LÜCK, W. (1999): *Prüfung der Rechnungslegung - Jahresabschlußprüfung*, München u. a.: Oldenbourg Verlag
- LÜCK, W. (2004): Überwachung, in: Lück, W. (Hrsg.): *Lexikon der Betriebswirtschaft*, 6. Auflage. München u. a.: Oldenbourg Verlag, 671–672
- LUIK, H. (1976): Ist ein obligatorischer Prüferwechsel für Aktiengesellschaften sinnvoll? *Betriebs-Berater*, 6, 237–239
- LUKARSCH, M. (1998): *Marktwertorientierte Überwachung der Unternehmensplanung durch den Aufsichtsrat*, Peter Lang
- LUTTER, M. (1995): Das dualistische System der Unternehmensverwaltung, in: Scheffler, E. (Hrsg.): *Corporate Governance*, Wiesbaden: Gabler Verlag, 5–26

- LUTTER, W. A. (2003): Deutscher Corporate Governance Kodex, in: Hommelhoff, P./Hopt, K. J./Werder, A. von (Hrsg.): Handbuch Corporate Governance: Leitung und Überwachung börsennotierter Unternehmen in der Rechts- und Wirtschaftspraxis, Stuttgart: Schäffer Poeschel, 738–748
- MACHARZINA, K./WOLF, J. (2008): Unternehmensführung, Wiesbaden: Gabler Verlag
- MACHO-STADLER, I./PÉREZ-CASTRILLO, J. D. (2001): An Introduction to the Economics of Information, Oxford University Press
- MAGEE, R./TSENG, M.-C. (1990): Audit pricing and independence, *The Accounting Review*, 65, 315–336
- MAGELLI, L./MASOTTO, S. (2004): Organe der Società per Azioni nach der Reform des italienischen Gesellschaftsrechts, *Recht der Internationalen Wirtschaft*, 12, 903–912
- MÄGER, S. (1999): Vergütung des Aufsichtsrats - welchen Spielraum gibt das Aktienrecht? *Betriebs-Berater*, 54, 1389–1394
- MAHER, M. W./TIESSEN, P./COLSON, R./BROMAN, A. J. (1992): Competition and audit fees, *The Accounting Review*, 67, Nr. 1, 199–211
- MALONE, C. F./ROBERTS, R. W. (1996): Factors associated with the incidence of reduced audit quality behaviors, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 15, 49–64
- MANSI, S.A./MAXWELL, W.F./MILLER, D.P. (2004): Does auditor quality and tenure matter to investors? Evidence from the bond market, *Journal of Accounting Research*, 42, 755–793
- MÄNTYSAARI, P. (2005): Comparative Corporate Governance - Shareholders as a rule-maker, Berlin u. a.: Springer Verlag
- MARTEN, K.-U. (1999): Qualität von Wirtschaftsprüferleistungen, IDW-Verlag
- MARTEN, K.-U./QUICK, R./RUHNKE, K. (2007): Wirtschaftsprüfung - Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, 3. Auflage. Stuttgart: Schäffer Poeschel

- MARTEN, K.-U./SCHMÖLLER, P. (1999): Das Image der Wirtschaftsprüfer, *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 69, 171–193
- MARTEN, K.-U./SCHULTZE, W. (1998): Konzentrationsentwicklungen auf dem deutschen und europäischen Prüfungsmarkt, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 50, 360–386
- MARTENS, U. (1976): Zur Diskussion über die Neuorientierung des Wirtschaftsprüferberufs – Nur Sicherung seiner Unabhängigkeit oder auch Erhöhung seiner Effizienz? *Der Betrieb*, 29, 2409–2413
- MARTI, S./EBERLE, R. (2004): Qualität in der Wirtschaftsprüfung, *Der Schweizer Treuhänder*, 78, 415–420
- MATTHEUS, D. (2001): Mängel in der Abschlussprüfung: Tatsachenbericht und Analyse aus juristischer Sicht, in: Lutter, M. (Hrsg.): *Der Wirtschaftsprüfer als Element der Corporate Governance*, Düsseldorf: IDW-Verlag, 7–18
- MAUG, E. (1997): Boards of directors and capital structure: Alternative forms of corporate restructuring, *Journal of Corporate Finance*, 3, 113–139
- MAUSBACH, C. (2008): Das Shareholder-Value-Konzept, *Zeitschrift für Corporate Governance*, 5, 201–207
- MAYHEW, B. W./WILKINS, M. S. (2003): Audit firm industry specialization as a differentiation strategy: Evidence from fees charged to firms going public, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22, 33–52
- McMEEKING, K. P. (2007): Competition in the UK accounting services market, *Managerial Auditing Journal*, 22, Nr. 2, 197–217
- MENON, K./WILLIAMS, D. D. (1994): The insurance hypothesis and market prices, *The Accounting Review*, 69, 327–342
- MERKT, H. (2001): *Unternehmenspublizität: Offenlegung von Unternehmensdaten als Korrelat der Marktteilnahme*, Tübingen: Mohr Siebeck Verlag

- MESSIER, W. F./GLOVER, S. M./PRAWITT, D. F. (2006): Auditing & Assurance Services - A systematic approach, 4. Auflage. Boston u. a.: McGraw-Hill Irwin
- MIELKE, B. K. (2005): Defizite in der Unternehmenskontrolle durch den Aufsichtsrat und Ansätze zu ihrer Bewältigung, Baden-Baden: Nomos Verlagsgesellschaft
- MITBESTIMMUNGSGESETZ (1976): Gesetz über die Mitbestimmung der Arbeitnehmer, 1976
〈URL: <http://bundesrecht.juris.de/mitbestg/index.html>〉 – Zugriff am 24.01.2008
- MITRA, S./HOSSAIN, M./DEIS, D.R. (2007): The empirical relationship between ownership characteristics and audit fees, *Review of Quantitative Finance and Accounting*, 28, 257–285
- MOIZER, P. (1997): Auditor Reputation: the international empirical evidence, *International Journal of Auditing*, 1, 61–74
- MÖSSLE, B. (2003): Abschlussprüfer und Corporate Governance, Frankfurt am Main: Peter Lang Verlag
- MORCK, R./SHLEIFER, A./VISHNY, R. W. (1989): Alternative mechanisms for corporate control, *American Economic Review*, 79, 842–852
- MÜLLER, C. (2004): Bilanzskandale- Eine institutionenökonomische Analyse, *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*, 5, 211–225
- MÜLLER, K. (2006): Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- MYERS, J. N./MYERS, L. A./OMER, T. C. (2003): Exploring the term of auditor client relationship and the quality of earnings: A case for mandatory auditor rotation, *The Accounting Review*, 78, 779–799
- NAGY, R. (2002): Corporate Governance in der Unternehmenspraxis, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- NARASIMHAN, R./CHUNG, S. (1998): Auditor concentration of listed public companies on international stock exchanges, *Journal of International Financial Management and Accounting*, 9, 201–215

- NAUMANN, K.P. (2008): Abschlussprüfung in einem geänderten regulatorischen Umfeld, in: Ballwieser, W. (Hrsg.): *Wirtschaftsprüfung im Wandel*, München: Beck Verlag, 97–120
- NEAL, T. L./RILEY, R. R. (2004): Auditor industry specialist research design, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 23, 169–177
- NG, D. S. (1978): An information economics analysis of financial reporting and external auditing, *The Accounting Review*, 53, 910–920
- NIEMI, L. (2002): Do firms pay for audit risk? Evidence on risk premiums in audit fees after direct control for audit effort, *International Journal of Auditing*, 6, 37–51
- NIEMI, L. (2004): Auditor size and audit pricing: evidence from small audit firms, *European Accounting Review*, 13, 541–560
- NONNENMACHER, R. (2001): Möglichkeiten zur weiteren Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Abschlussprüfer, *Die Wirtschaftsprüfung - Sonderheft*, 54, 15–18
- o. V. (2005): DBG gewährt Aufsichtsräten mehr Geld, 2005
 <URL: <http://www.handelsblatt.com/politik/deutschland/dgb-gewaehrt-aufsichtsraten-mehr-geld;978705>> – Zugriff am 7.7.2009
- OECHSLER, W. A. (2003): Qualifikation und personelle Besetzung des Vorstands und Aufsichtsrats, in: Hommelhoff, P./Hopt, K. J./Werder, A. von (Hrsg.): *Handbuch Corporate Governance: Leitung und Überwachung börsennotierter Unternehmen in der Rechts- und Wirtschaftspraxis*, Stuttgart: Schäffer Poeschel, 305–321
- ORTH, C. (2000): *Abschlussprüfung und Corporate Governance*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- o.V. (2001): Warum Aufsichtsräte versagen, 2001 <URL: <http://www.manager-magazin.de/geld/artikel/0,2828,121387,00.html>> – Zugriff am 14.10.2008
- o.V. (2007): Aufsichtsrat erhöht Bezüge weiter, 2007 <URL: http://www.focus.de/finanzen/news/deutsche-bank_aid_52268.html> – Zugriff am 14.10.2008
- OXERA CONSULTING LIMITED (2006): *Competition and choice in the UK market*, Oxera Consulting, 2006

- PAAL, B. P. (2005): Die persönliche Haftung - ein wirksames Mittel zur Verbesserung der Kontrolltätigkeit des Aufsichtsrats bei kapitalmarktorientierten Unternehmen? (Teil 1), *Deutsches Steuerrecht*, 43, 382–385
- PEARSON, T./TROMPETER, G. (1994): Competition in the market for audit services: The effect of supplier concentration on audit fees, *Contemporary Accounting Research*, 11, 115–135
- PETERSEN, K./ZWIRNER, C. (2008): Angabepflicht der Honoraraufwendungen für den Abschlussprüfer - Theoretische und empirische Betrachtung der Offenlegungserfordernisse zur Stärkung der Prüferunabhängigkeit, *Die Wirtschaftsprüfung*, 7, 279–290
- PFÄHLER, W./WIESE, H. (2006): *Unternehmensstrategien im Wettbewerb*, Berlin u. a.: Springer Verlag
- PFITZER, N./ORTH, C. (2005): Zusammenwirken von Vorstand und Aufsichtsrat, in: Pfitzer, N./Oser, P./Orth, C. (Hrsg.): *Deutscher Corporate Governance Kodex*, 2. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 69–103
- PIOT, C. (2001): Agency costs and audit quality: evidence from France, *European Accounting Review*, 10, 461–499
- PIOT, J./JANIN, R. (2007): External auditors, audit committees and earnings management in France, *European Accounting Review*, 16, 429–454
- PITTMAN, J. A./FORTIN, S. (2004): Auditor choice and the cost of debt capital for newly public firms, *Journal of Accounting & Economics*, 37, 113–136
- PLAGEMANN, J. (2007): Die Empfehlungen des Deutschen Corporate Governance Kodex zur Aufsichtsratsvergütung, *Zeitschrift für Corporate Governance*, 2, 193–199
- PONG, C. K. M./BURNETT, S. (2006): The implications of merger for market share, audit pricing and non-audit fee income, *Managerial Auditing Journal*, 21, 7–22
- POTTHOFF, E. (1996): Board-System versus duales System - Vor- und Nachteile, *Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis*, 3, 253–268

- POTTHOFF, E. (1998): Aufsichtsrat in der Aktiengesellschaft als betriebswirtschaftliches Subsystem, in: Matschke, M. J./Schildbach, T. (Hrsg.): Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 127–142
- POTTHOFF, E./TRESCHER, K./THEISEN, M. R. (2003): Das Aufsichtsratsmitglied: Ein Handbuch der Aufgaben, Rechte und Pflichten, 6. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- QUICK, R. (2000): Nationale und internationale Haftungsrisiken deutscher Abschlussprüfer, Die Betriebswirtschaft, 60, 60–77
- QUICK, R. (2004): Externe Pflichtrotation, Die Betriebswirtschaft, 64, 487–508
- QUICK, R. (2006): Prüfung, Beratung und Unabhängigkeit des Abschlussprüfers - Eine Analyse der neuen Unabhängigkeitsnorm des HGB im Lichte empirischer Forschungsergebnisse, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58, 42–61
- RAIBLE, K.-F./VAUPEL, A. (2007): Vergütungsmodelle für Aufsichtsräte, Zeitschrift für Corporate Governance, 4, 151–156
- RAPP, M. S./SCHALLER, P./WOLFF, M. (2008): Existenz und Bedeutung aktienkursorientierter Langfristanreize im Rahmen der Vorstandsvergütung deutscher Prime-Standard Unternehmen, 2008, Working Paper
- RAPPAPORT, A. (1999): Shareholder-Value, 2. Auflage. Stuttgart: Schäffer Poeschel
- READ, W. J./RAMA, D.V./RAGHUNANDAN, K. (2004): Local and regional audit firms and the market for SEC audits, Accounting Horizons, 18, 241–254
- REUTERS (2007): Canadian Grant Thornton, BDO units discuss merger, 2007 (URL: <http://www.reuters.com/article/mergersNews/idUSN1323147020070413>) – Zugriff am 25.03.2008
- RICHTER, R./FURUBOTN, E. G. (2003): Neue Institutionenökonomik, 3. Auflage. Tübingen: Mohr Siebeck Verlag
- RICHTER, S. (2004): Aktienoptionen für den Aufsichtsrat? Betriebs-Berater, 59, 949–957
- RÖLLER, W. (1994): Quo vadis Aufsichtsrat? Die Aktiengesellschaft, 39, 333–336

- ROSE, A. M. (1999): Audit pricing and the role of multinational factors: A study of the Hong Kong and Malaysian markets, *Advances in International Accounting*, 12, 129–155
- ROSEN, R. VON (2001): Corporate Governance: Eine Bilanz, *Die Bank*, 4, 283–287
- ROSENSTEIN, S./WYATT, J. G. (1990): Outside directors, board independence, and shareholder wealth, *Journal of Financial Economics*, 26, 175–191
- RÖSSLER, S. (2001): Reform der Überwachungsarbeit des Aufsichtsrats durch das KonTraG - Aktuelle Entwicklungen auf dem Gebiet der Corporate Governance-, in: Freidank, C. C. (Hrsg.): *Die deutsche Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung im Umbruch*, München: Vahlen Verlag, 429–469
- ROTH, G. H./WÖRLE, U. (2004): Die Unabhängigkeit des Aufsichtsrats - Recht und Wirklichkeit, *Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht*, 33, 565–630
- ROTH, S. (1999): Möglichkeiten und Grenzen ökonomischer Positionierungsmodelle, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 51, Nr. 3, 243–266
- RUHNKE, K. (2003): Nutzen von Abschlussprüfungen: Bezugsrahmen und Einordnung empirischer Studien, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 55, 250–280
- RUHNKE, K. (2005): *Rechnungslegung nach IFRS und HGB*, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- RUHWEDEL, P./EPSTEIN, R. (2003): Eine empirische Analyse der Strukturen und Prozesse in den Aufsichtsräten deutscher Aktiengesellschaften, *Betriebs-Berater*, 58, 161–166
- SALOP, S. C. (1979): Monopolistic competition with outside goods, *Bell Journal of Economics*, 10, 141–156
- SALZBERGER, W. (2000): Die Überwachung des Risikomanagements durch den Aufsichtsrat - Überwachungspflichten und haftungsrechtliche Konsequenzen, *Die Betriebswirtschaft*, 59, 756–773
- SCHADE, S. (2008): Aufsichtsräte verdienen so viel wie nie zuvor, 2008 (URL: http://www.welt.de/wirtschaft/article1940955/Aufsichtsräte_verdienen_so_viel_wie_nie_zuvor.html) – Zugriff am 14.10.2008

- SCHEFFLER, E. (1993): Der Aufsichtsrat - nützlich oder überflüssig? ZGR, 22, 63–76
- SCHEFFLER, E. (1994): Die Überwachungsaufgabe des Aufsichtsrats im Konzern, Der Betrieb, 47, 793–799
- SCHEFFLER, E. (1995a): Aufsichtsrat und Abschlussprüfer als Überwachungsorgane der Aktiengesellschaft, in: Lanfermann, J. (Hrsg.): Internationale Wirtschaftsprüfung: Festschrift zum 65. Geburtstag von Professor Dr. Dr. h.c. Hans Havermann, Düsseldorf: IDW-Verlag, 651–680
- SCHEFFLER, E. (1995b): Die Überwachungsaufgabe der Geschäftsführung, in: Scheffler, E. (Hrsg.): Corporate Governance, Wiesbaden: Gabler Verlag, 79–101
- SCHEFFLER, E. (1995c): Betriebswirtschaftliche Überlegungen zur Entwicklung von Grundsätzen ordnungsmäßiger Überwachung der Geschäftsführung durch den Aufsichtsrat, Die Aktiengesellschaft, 40, 207–212
- SCHEFFLER, E. (2003): Aufgaben und Zusammensetzung von Prüfungsausschüssen (Audit Committees), Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht, 32, 236–263
- SCHEFFLER, E. (2005): Corporate Governance - Auswirkungen auf den Wirtschaftsprüfer, Die Wirtschaftsprüfung, 58, 477–486
- SCHILLING, F. (2001): Corporate governance in Germany: the move to shareholder value, Corporate Governance, 9, 148–151
- SCHMALENBACH, E. (1910/1911): Die Überwachungspflicht des Aufsichtsrats, Zeitschrift für handelswissenschaftliche Forschung, 5, 271–283
- SCHMALENSEE, R. (1978): Entry deterrence in the ready-to-eat breakfast cereal industry, The Bell Journal of Economics, 9, 305–327
- SCHMIDT, A./PFITZER, N./LINDGENS, U. (2005): Qualitätssicherung in der Wirtschaftsprüferpraxis, Die Wirtschaftsprüfung, 58, 321–343
- SCHMIDT, P.-J. (1996): Überlegungen zur Erweiterung der gesetzlichen Regelungen über die Abschlussprüfung, Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 48, 52–75

- SCHÖNDUBE-PIRCHEGGER, B./SCHÖNDUBE, J. R. (2010): On the appropriateness of performance based compensation for supervisory board members - an agency theoretic approach, *European Accounting Review*, iFirst Article, 1–19
- SCHNEIDER, J. (2000): *Erfolgsfaktoren der Unternehmensüberwachung*, Erich Schmidt Verlag
- SCHNEIDER-LENNÉ, E.R. (1992): Corporate control in Germany, *Oxford Review of Economic Policy*, 8, 11–23
- SCHREDELSEKER, K. (2008): Jahresabschluss und Marktinformation, *Die Betriebswirtschaft*, 68, 159–184
- SEMLER, J. (2005): Zur aktienrechtlichen Haftung der Organmitglieder einer Aktiengesellschaft, *Die Aktiengesellschaft*, 50, 321–336
- SHAKED, A./SUTTON, J. (1982): Relaxing price competition through product differentiation, *The Review of Economic Studies*, 49, 3–13
- SHLEIFER, A./VISHNY, R.W. (1997): A survey of corporate governance, *The Journal of Finance*, 52, 737–783
- SIHLER, H. (2001): Unternehmensüberwachung: Erfahrungen eines Aufsichtsratsvorsitzenden, *Die Wirtschaftsprüfung*, 58, 11–14
- SIMÓ, M. C. (2003): Price as a quality signal in a strategic competition context: The role of disclosure law, *Spanish Economic Review*, 5, 233–250
- SIMON, D. T. (1992): A comparative study of the market for audit services in Hong Kong, Malaysia and Singapore, *International Journal of Accounting Education and Research*, 27, 234–240
- SIMON, H. A. (1957): *Models of Man*, New York: Wiley
- SIMONS, D. (2005): *Internationalisierung von Rechnungslegung, Prüfung und Corporate Governance*, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- SIMONS, D./BISKUP, D. (2006): Besteht ein Bedarf nach Dritthaftung des Abschlussprüfers? *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 76, 771–796

- SIMONS, D./ZEIN, N. (2007): Audit market segmentation - The competitive role of mid-tier audit firms, 2007, Working Paper
- SIMUNIC, D. A./STEIN, M. T. (1996): The impact of litigation risk on audit pricing: A review of the economics and the evidence, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 15, Supplement, 119–134
- SIMUNIC, D.A. (1980): The pricing of audit services: theory and evidence, *Journal of Accounting Research*, 18, 161–190
- SIMUNIC, D.A. (1984): Auditing, consulting, and auditor independence, *Journal of Accounting Research*, 22, 679–702
- STEFANI, U. (2002): Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- STEFANI, U. (2006): Anbieterkonzentration bei Prüfungsmandaten börsennotierter Schweizer Aktiengesellschaften, *Die Betriebswirtschaft*, 66, 121–145
- STEINMANN, H./KLAUS, H. (1987): Zur Rolle des Aufsichtsrates als Kontrollorgan, *Die Aktiengesellschaft*, 2, 29–34
- STRAUSZ, R. (1997): Delegation of monitoring in a principal-agent relationship, *Review of Economic Studies*, 64, 337–357
- STÜRZ, G.W./HARMS, T. (2005): Abschlussprüfung, in: Pfitzer, N./Oser, P./Orth, C. (Hrsg.): *Deutscher Corporate Governance Kodex*, 2. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 275–304
- SUNDGREN, S. (1998): Auditor choices and auditor reporting practices: evidence from Finnish small firms, *European Accounting Review*, 7, 441–465
- TAYLOR, M. (2000): The effects of industry specialization on auditors inherent risk assessments' and confidence judgements, *Contemporary Accounting Research*, 17, 693–712
- TAYLOR, M. H./SIMON, D. T. (1999): Determinants of audit fees: The importance of litigation, disclosure, and regulatory burdens in audit engagements in 20 Countries, *The International Journal of Accounting*, 34, 375–388

- TEOH, S. H./WONG, T. J. (1993): Perceived auditor quality and the earnings response coefficient, *The Accounting Review*, 68, 346–366
- THAVAPALAN, S./MORONEY, R./SIMNETT, R. (2002): The effect of the Pricewaterhouse-Coopers merger on auditor concentration in Australia: A note, *Accounting and Finance*, 42, 153–167
- THE AMERICAN ASSEMBLY (2005): The Future of the Accounting Profession: Auditor Concentration, 2005 (URL: http://www.americanassembly.org/programs.dir/report_file.dir/AUDIT_report_report_file_report_final.pdf) – Zugriff am 23.2.2009
- THEISEN, M. R. (1995): Grundsätze ordnungsgemäßer Kontrolle und Beratung der Geschäftsführung durch den Aufsichtsrat, *Die Aktiengesellschaft*, 40, 193–203
- THEISEN, M. R. (1999): Vergabe und Konkretisierung des WP-Prüfungsauftrags durch den Aufsichtsrat, *Der Betrieb*, 52, 341–346
- THEISEN, M. R. (2007): Information und Berichterstattung des Aufsichtsrats, 4. Auflage. Stuttgart: Schäffer-Poeschel
- THEISEN, M. R. (2008): Der Wirtschaftsprüfer als Element der Corporate Governance, in: Ballwieser, W./Grewe, W. (Hrsg.): *Wirtschaftsprüfung im Wandel*, München: Beck Verlag, 173–188
- THÜMMEL, R. C. (1997): Zu den Pflichten des Aufsichtsrats bei der Verfolgung von Haftungsansprüchen gegenüber dem Vorstand der AG, *Der Betrieb*, 50, 1117–1120
- THÜMMEL, R. C. (1999): Aufsichtsräte in der Pflicht? - Die Aufsichtsratshaftung gewinnt Konturen, *Der Betrieb*, 52, 885–888
- TIROLE, J. (2001): Corporate Governance, *Econometrica*, 69, 1–35
- TIROLE, J. (2003): *The theory of industrial organization*, Cambridge: MIT Press
- TITMAN, S./TRUEMAN, B. (1986): Information quality and the valuation of new issues, *Journal of Accounting & Economics*, 8, 159–172

- TONGE, S. D./WOOTTON, C. W. (1991): Auditor concentration and competition among the large public accounting firms: Post-merger status and future implications, *Journal of Accounting and Public Policy*, 10, 157–172
- TSUI, J. S. L./JAGGI, B./GUL, F. A. (2001): CEO domination, growth opportunities, and their impact on audit fees, *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 16, 189–208
- VAFEAS, N./WAEGELEIN, J. F. (2007): The association between audit committees, compensation incentives, and corporate audit fees, *Review of Quantitative Finance & Accounting*, 28, 241–255
- VANSTRAELEN, A. (2000): Impact of renewable long-term audit mandates on audit quality, *European Accounting Review*, 9, 419–442
- VENKATARAMAN, R./WEBER, J.P/WILLENBORG, M. (2008): Litigation risk, audit quality, and audit fees: Evidence from initial public offerings, *The Accounting Review*, 83, 1315–1345
- VETTER, E. (2004): Stock Options für Aufsichtsräte - ein Widerspruch? *Die Aktiengesellschaft*, 49, 234–238
- WAGENHOFER, A./EWERT, R. (2007): *Externe Unternehmensrechnung*, 2. Auflage. Berlin: Springer Verlag
- WALLIN, D. E. (1992): Legal recourse and the demand for auditing, *The Accounting Review*, 67, 121–147
- WARMING-RASMUSSEN, B./JENSEN, L. (1998): Quality dimensions in external audit services - an external user perspective, *European Accounting Review*, 7, 65–82
- WATKINS, A. L./HILLISON, W./MORECROFT, S. E. (2004): Audit quality: A synthesis of theory and empirical evidence, *Journal of Accounting Literature*, 23, 153–193
- WATTS, R. L./ZIMMERMAN, J. L. (1983): Agency problems, auditing and the theory of the firm: Some evidence, *Journal of Law and Economics*, 26, 613–633
- WATTS, R. L./ZIMMERMAN, J. L. (2002): *Positive Accounting Theory*, London u. a.: Prentice Hall

- WEETS, V./JEGERS, M. (1997): Are the 'Big Six' 'big' in Belgium? *European Accounting Review*, 6, 773–789
- WEIR, C./LIANG, D./MCKNIGHT, P. J. (2002): Internal and external governance mechanisms: Their impact on the performance of large UK public companies, *Journal of Business Finance & Accounting*, 29, 579–611
- WERDER, A. VON (2003): Ökonomische Grundfragen der Corporate Governance, in: Hommelhoff, P./Hopt, K. J./Werder, A. v. (Hrsg.): *Handbuch der Corporate Governance*, Stuttgart: Schäffer Poeschel, 3–27
- WHITTINGTON, O. R./PANY, K. (2004): *Principles of Auditing and other assurance services*, 14. Auflage. Boston u. a.: McGraw-Hill Irwin
- WILLEKENS, M./ACHMADI, C. (2003): Pricing and supplier concentration in the private client segment of the audit market: Market power or competition? *The International Journal of Accounting*, 38, 431–455
- WILLEKENS, M./SIMUNIC, D. A. (2007): Precision in auditing standards: effects on auditor and director liability and the supply and demand for audit services, *Accounting and Business Research*, 37, 217–232
- WILLENBORG, M. (1999): Empirical Analysis of the Economic Demand for Auditing in the Initial Public Offerings Market, *Journal of Accounting Research*, 37, 225–238
- WILLIAMSON, O. E. (1979): Transaction-cost economics: The governance of contractual relations, *The Journal of Law & Economics*, 22, 233–261
- WILSON, T. E./GRIMLUND, R. A. (1990): An examination of the importance of an auditor's reputation, *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 9, 43–59
- WINDMÖLLER, R./HÖNSCH, H. (2003): Abschlussprüfer in der Pflicht, *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 55, 722–741
- WINKELJOHANN, N./HELLWEGE, H. (2006): Kommentierung zu §§ 318, 323 HGB, in: Ellrot, H. et al. (Hrsg.): *Beck'scher Bilanzkommentar*, München: Beck Verlag

- WITT, P. (2001): Corporate Governance, in: Jost, P.-J. (Hrsg.): Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart: Schäffer-Poeschel, 85–115
- WITT, P. (2003): Corporate Governance-Systeme im Wettbewerb, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag
- WITTE, J./HRUBESCH, B. (2004): Die persönliche Haftung von Mitgliedern des Aufsichtsrats einer AG - unter besonderer Berücksichtigung der Haftung bei Kreditvergaben, Betriebs-Berater, 59, 725–732
- WOOLDRIDGE, J. M. (2006): Introductory econometrics, South Western - Thomson Higher Education
- WPK (2006): Ergebnisse der Honorarumfrage 2006/2007 der WPK, 2006 (URL: http://www.wpk.de/pdf/WPK-Praxishinweise-Honorarumfrage_2006-2007.pdf) – Zugriff am 9.2.2009
- YARDLEY, J.A./KAUFFMAN, N.L./CAIRNEY, T.D./ALBRECHT, W.D. (1992): Supplier behavior in the U.S. audit market, Journal of Accounting Literature, 11, 151–184
- YERMACK, D. (1996): Higher market valuation of companies with a small board of directors, Journal of Financial Economics, 40, 185–211
- ZAHN, E. O. K./KAPMEIER, F. (2002): Systemanalyse, in: Küpper, H.-U./Wagenhofer, A. (Hrsg.): Handwörterbuch Unternehmensrechnung und Controlling, 4. Auflage. Stuttgart: Schäffer Poeschel, 1919–1932
- ZEFF, S.A. (2003): How the U.S. accounting profession got where it is today: Part I, Accounting Horizons, 17, 189–205
- ZHANG, P. (1999): A bargaining model of auditor reporting, Contemporary Accounting Research, 16, 167–184
- ZIMMERMANN, R.-C. (2006): Gestaltungsspielräume bei Veröffentlichung von Abschlussprüferhonoraren im Rahmen des BilReG, Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 4, 273–276
- ZIMMERMANN, R.-C. (2008): Abschlussprüfer und Bilanzpolitik der Mandanten, Wiesbaden: Deutscher Universitäts-Verlag

Eidesstattliche Erklärung

Hiermit erkläre ich, dass ich die Dissertation selbständig angefertigt habe und mich anderer als der in ihr angegebenen Hilfsmittel nicht bedient habe, insbesondere, dass aus anderen Schriften Entlehnungen, soweit sie in der Dissertation nicht ausdrücklich als solche gekennzeichnet sind, nicht stattgefunden haben. Diese Arbeit hat in gleicher oder ähnlicher Form noch keiner Prüfungsbehörde vorgelegen.

Nicole Zein

Lebenslauf

Nicole Zein

B5, 14

68159 Mannheim

- 10/2004 - 09/2009 Universität Mannheim
Wiss. Mitarbeiterin am Lehrstuhl für ABWL und
Rechnungswesen
Prof. Dr. Dirk Simons
- 01/2009 - 04/2009 University of Florida
Fisher School of Accounting
Prof. Dr. W. R. Knechel
- 04/2000 - 07/2004 Universität Bielefeld
Studium der Betriebswirtschaftslehre
- 08/1997 - 01/2000 Dr. August Oetker Nahrungsmittel KG
Ausbildung zur Industriekauffrau
- 1997 Allgemeine Hochschulreife, Gymnasium Melle

Stipendiatin des Deutschen Akademischen Austausch Dienstes, 2009

Auszeichnung mit dem Stiftungspreis der Hessischen Wirtschaftsprüfer, 2006