

**Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten –
Eine empirische Analyse**

**Inauguraldissertation
zur Erlangung des akademischen Grades eines
Doktors der Wirtschaftswissenschaften
an der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät
der Bayerischen Julius-Maximilians-Universität
Würzburg**

**Michael Bauer
Bad Mergentheim
Oktober 2004**

Erstgutachter: Prof. Dr. Hansrudi Lenz

Vorwort

Die vorliegende Arbeit ist während meiner Tätigkeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungswesen an der Bayerischen Julius-Maximilians-Universität Würzburg entstanden. Im Oktober 2004 wurde die Arbeit als Dissertation von der Wirtschaftswissenschaftlichen Fakultät der Universität Würzburg angenommen.

Zu besonderem Dank bin ich meinem Doktorvater, Herrn Prof. Dr. Hansrudi Lenz verpflichtet, der mich stets bei meinem Dissertationsvorhaben und anderen Publikationen unterstützte und mir jederzeit als Diskussionspartner zur Verfügung stand.

Besonders positiv hat sich auf das Gelingen meiner Arbeit ausgewirkt, dass zeitgleich mit mir einige sehr ehrgeizige und interessierte Kollegen und Freunde am Lehrstuhl von Prof. Bofinger promovierten. Allen voran möchte ich Robert Schmidt erwähnen, dem ich schon während meines Studiums freundschaftlich eng verbunden war. Wir motivierten uns gegenseitig, unsere Projekte zügig abzuschließen, ohne dabei den akademischen Austausch in gesellschaftlicher Runde allzu sehr zu vernachlässigen. Ein besonderer Dank gebührt auch Markus Besenbeck, der zu jeder Zeit als Freund und kompetenter Diskussionspartner zur Verfügung stand. Eric Mayer hat mich motiviert, die Ergebnisse meiner Forschungstätigkeiten verstärkt in Fachzeitschriften zu publizieren sowie bei diversen Vorträgen und Veranstaltungen über „den Tellerrand hinaus zu schauen“. Neben den hier Erwähnten gab es noch eine Vielzahl von Freunden und Wegbegleitern, welche die Zeit in Würzburg unvergesslich machen. Auch ihnen gebührt mein herzlicher Dank. Das Gefühl, bei der beruflichen Lebensplanung bisher alles richtig gemacht zu haben, erfüllt mich mit großer Freude und Zufriedenheit.

Meinen Kollegen Elke Focken, André Fiebiger und Florian Dausend danke ich für die angenehme Arbeitsatmosphäre und die gemeinsame Zeit am Lehrstuhl.

All das bisher Erreichte hätte ich nicht ohne die große Unterstützung meiner Familie bewerkstelligen können. Vor allem das von meinen Eltern in mich gesetzte Vertrauen sowie die Möglichkeit, mich nach meinen eigenen Wünschen und Neigungen zu entwickeln und mir dabei uneingeschränkte Unterstützung zukommen zu lassen, haben mir imponiert und mich jederzeit beflügelt. Ihnen ist daher die vorliegende Arbeit von ganzem Herzen gewidmet.

Würzburg, im September 2005

Michael Bauer

**Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten –
Eine empirische Analyse**

Vorwort.....	I
Inhaltsverzeichnis.....	II
Abkürzungsverzeichnis.....	VII
Verzeichnis der Tabellen.....	X
Verzeichnis der Abbildungen.....	XIII

Inhaltsverzeichnis

1 Einleitung.....	1
1.1 Aufbau und Zielsetzung der Arbeit.....	1
1.2 Allgemeine Entwicklungstendenzen in der Wirtschaftsprüfung.....	7
1.2.1 Nationale und internationale Zusammenschlüsse.....	7
1.2.2 Neue Prüfungsmethodologien.....	9
1.2.3 Diversifizierungstendenzen.....	9
1.2.4 Der Berufsstand in der Vertrauenskrise.....	14
1.2.5 Spezielle Entwicklungstendenzen bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.....	15
1.3 Thesenartige Zusammenfassung des ersten Kapitels	27
2 Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.....	28
2.1 Anforderungen an die Wirtschaftsprüfung	28
2.2 Unabhängigkeit - Eine besondere Anforderung an den Abschlussprüfer. 32	
2.2.1 Definitionen des Begriffs Unabhängigkeit des Abschlussprüfers (international).....	32
2.2.1.1 Die Europäische Union	32
2.2.1.2 International Federation of Accountants (IFAC)	35
2.2.1.3 US-Securities and Exchange Commission (SEC).....	36
2.2.2 Definition des Begriffs Unabhängigkeit des Abschlussprüfers (national)	38
2.2.3 Vergleich der unterschiedlichen Unabhängigkeitsdefinitionen	41
2.3 Tatbestände, welche zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers führen könnten.....	44
2.3.1 Finanzielle Beziehungen	44
2.3.1.1 Investmentbeziehungen.....	44
2.3.1.2 Sonstige finanzielle Beziehungen	45
2.3.2 Beschäftigungsbeziehungen.....	46

2.3.3	Geschäftsbeziehungen.....	46
2.3.3.1	Allgemeine Geschäftsbeziehungen	46
2.3.3.2	Bereitstellung von Non-Audit Services (NAS).....	47
2.4	Thesenartige Zusammenfassung des zweiten Kapitels.....	49
3	<i>Non-Audit Services</i>	50
3.1	Definition der NAS	50
3.2	Gründe für die Inanspruchnahme externer Berater	54
3.2.1	Know-how-Defizit	54
3.2.2	Der Berater als Moderator	55
3.2.3	Die „Feigenblatt-Situation“	55
3.2.4	Externer Berater als Manager auf Zeit.....	55
3.3	Steigende Bedeutung der NAS für den Abschlussprüfer	57
3.4	Nachfrager nach Prüfungs- und Beratungsleistungen	60
3.4.1	Die Bestellung des Abschlussprüfers.....	60
3.4.1.1	Bestellung des Abschlussprüfers bei der AG.....	60
3.4.1.2	Bestellung des Konzernabschlussprüfers	62
3.4.1.3	Anmerkung.....	63
3.4.2	Nachfrager nach Beratungsleistungen	63
3.5	Auswirkungen der gleichzeitigen Bereitstellung von NAS und Prüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer	65
3.5.1	Positive Effekte	65
3.5.1.1	Der Transaktionskostenansatz.....	65
3.5.1.2	Auswirkungen auf die Qualität der Prüfungs- und Beratungsleistungen 69	
3.5.1.3	Economies of Scope und Informationsvorteile durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungsleistungen und NAS.....	71
3.5.1.4	Weitere positive Effekte.....	74
3.5.1.5	Zusammenfassender Überblick	76
3.5.2	Negative Effekte	78
3.5.2.1	Gefährdung der Unabhängigkeit	78
3.5.2.1.1	Unabhängigkeitsgefährdung „von außen“	80
3.5.2.1.2	Unabhängigkeitsgefährdung „von innen“	83
3.5.2.2	Weitere negative Effekte.....	86
3.5.2.3	Zusammenfassender Überblick und Diskussion einzelner Punkte.....	89
3.5.3	Zwischenfazit.....	93
3.6	Thesenartige Zusammenfassung des dritten Kapitels	95
4	<i>Abschlussprüfung, Rechnungslegung und Kapitalmarkt</i>.....	96
4.1	Das Problem der Beurteilung von Prüfungsqualität	96
4.2	Erklärungsansätze für die Nachfrage nach unterschiedlicher Qualität von Prüfungsleistungen – Die Prinzipal-Agenten-Theorie	100
4.2.1	Fremdfinanzierungsbedingte Interessenkonflikte zwischen Eigentümern und Gläubigern.....	101
4.2.1.1	Informationsasymmetrie zwischen Eigentümern und Gläubigern	101
4.2.1.2	Überblick über Gläubiger schädigende Handlungsalternativen.....	103
4.2.1.3	Anreize zur Vermeidung von „Agency-Kosten“	105

4.2.1.4 Die „Verschuldungsgradhypothese“	108
4.2.2 Eigenfinanzierungsbedingte Interessenkonflikte zwischen Eigner und Manager	110
4.2.2.1 Informationsasymmetrie zwischen Eigentümer und Management	111
4.2.2.2 Möglichkeiten des Managers (Agenten), seine(n) Eigner (Prinzipal) zu schädigen	112
4.2.2.3 Anreize zur Vermeidung eigenfinanzierungsbedingter Interessenkonflikte und deren Kosten	114
4.2.2.4 Zusammenhänge zwischen verschiedenen Eigentümerstrukturen und Agency-Problemen	116
4.2.2.5 Die „Eigentümerhypothese“ und die „Managementhypothese“	121
4.3 Graphische Zusammenfassung der konzeptionellen Überlegungen	124
4.4 Thesenartige Zusammenfassung des vierten Kapitels	126
5 Modelltheoretische Ansätze zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers	128
5.1 Low-balling, Quasi-Renten und die Unabhängigkeit des Abschluss- prüfers	129
5.1.1 Das Ausgangsmodell von DeANGELO	129
5.1.2 1. Modellerweiterung: Einbeziehung von Beratungsleistungen und einseitigen Synergieeffekten in das Modell (OSTROWSKI/SÖDER-Erweiterung)	137
5.1.3 2. Modellerweiterung: Einbeziehung von Beratungsleistungen und zweiseitigen Synergieeffekten in das Modell (Eigene Erweiterung)	140
5.1.4 Zwischenfazit und kritische Würdigung der vorgestellten Modelle	142
5.2 Gleichzeitige Prüfung und einmalige sowie wiederkehrende Beratungen	147
5.2.1 Das Modell von BECK et al.	147
5.2.2 Kritische Beurteilung und Zwischenfazit	157
5.3 Exkurs: Gleichzeitige Prüfung und Beratung – Knowledge Spillovers und Quasi-Renten	161
5.3.1 Die Untersuchung von SIMUNIC	161
5.3.2 Die Untersuchung von PALMROSE	164
5.3.3 Die Untersuchung von DAVIS et al.	168
5.4 Das Modell von Arrunada	174
5.4.1 Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als ökonomische Entscheidung	174
5.4.2 Mandantenspezifische Quasi-Renten bei reiner Abschlussprüfung	179
5.4.3 Der Einfluss von Beratungsleistungen auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers	182
5.4.4 Kritische Beurteilung und Zwischenfazit	187
5.5 Thesenartige Zusammenfassung des fünften Kapitels	190
6 Ein Überblick über ausgewählte empirische Untersuchungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers	192
6.1 „Independence in Fact“	193
6.1.1 „Independence in Fact“ und Agency-Konflikte	194
6.1.1.1 PARKASH/VENABLE (1993)	194
6.1.1.2 FIRTH (1997)	204
6.1.2 „Independence in Fact“ und die Erteilung des Bestätigungsvermerks	213

6.1.3	„Independence in Fact“ und „Earnings Management“	220
6.1.4	Weitere Arbeiten zur „Independence in Fact“	226
6.1.5	Zusammenfassende Beurteilung der Arbeiten zur „Independence in Fact“	234
6.2	„Independence in Appearance“	238
6.2.1	Überblick über erste Untersuchungen zur „Independence in Appearance“	240
6.2.2	Weitere Arbeiten zur „Independence in Appearance“	242
6.2.3	Zusammenfassende Beurteilung der Arbeiten zur „Independence in Appearance“	260
6.3	Thesenartige Zusammenfassung des sechsten Kapitels.....	265
7	<i>Empirische Untersuchungen</i>.....	267
7.1	Empirische Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare börsennotierter US-amerikanischer Unternehmen	267
7.1.1	Beschreibung des Datensatzes	267
7.1.1.1	Untersuchte Stichprobe	268
7.1.1.2	Datenmaterial	269
7.1.1.2.1	Originäre Unternehmensdaten	269
7.1.1.2.2	Sekundäre Unternehmensdaten	272
7.1.1.3	Problembehandlung einiger Variablen.....	275
7.1.1.3.1	Abgrenzung zwischen Audit Fees und Audit-Related Fees	275
7.1.1.3.2	Einmalige Beratungsleistungen	277
7.1.1.3.3	Eigentümerstruktur	279
7.1.1.3.4	Operationalisierung der abhängigen Variablen	281
7.1.1.3.5	Fehlende Angaben	285
7.1.2	Überblick über die Marktstruktur	285
7.1.3	Deskriptive Auswertungen der Prüfungs- und Beratungshonorare	290
7.1.4	Besondere Betrachtung von AA	299
7.1.5	Multivariate Analysen.....	301
7.1.5.1	Hypothesen.....	301
7.1.5.2	Auswahl der Variablen.....	302
7.1.5.3	Das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungsleistungen als abhängige Variable	306
7.1.5.3.1	Ein Modell in Anlehnung an FIRTH.....	306
7.1.5.3.2	Zwischenfazit.....	310
7.1.5.4	Alternative Vorgehensweise bei der Auswahl der abhängigen Variablen	311
7.1.5.4.1	Das Verhältnis von Beratungshonoraren eines Mandanten zu den Umsatzerlösen einer Prüfungsgesellschaft als abhängige Variable	311
7.1.5.4.2	Weitere Variationen der abhängigen Variablen	315
7.1.6	Zusammenfassung und Beurteilung der Ergebnisse	316
7.2	Empirische Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare börsennotierter Unternehmen in Deutschland.....	319
7.2.1	Beschreibung des Datensatzes	319
7.2.1.1	Untersuchte Stichprobe	319
7.2.1.2	Ausgestaltung des Erhebungsbogens	322
7.2.1.3	Datenmaterial	325
7.2.1.4	Problembehandlung bei einigen Variablen	325
7.2.1.5	Grundlegende Anmerkungen	327

7.2.1.6 Überblick über die Größencharakteristika der Stichprobe	328
7.2.2 Überblick über die Marktstruktur	329
7.2.2.1 Untersuchung der Marktstruktur der gesamten Stichprobe.....	329
7.2.2.2 Die Marktstruktur des DAX 30	334
7.2.2.3 Die Marktstruktur des M-DAX	335
7.2.2.4 Die Marktstruktur des S-DAX	336
7.2.2.5 Die Marktstruktur des TEC-DAX	336
7.2.2.6 Zusammenfassung	337
7.2.3 Deskriptive Auswertungen der Prüfungs- und Beratungshonorare	339
7.2.3.1 Prüfungs- und Beratungshonorare nach Börsensegmenten.....	341
7.2.3.2 Prüfungshonorare nach Unternehmensgröße	353
7.2.3.3 Untersuchung struktureller Unterschiede zwischen den Stichproben...	356
7.2.3.4 Zusammenfassung der deskriptiven Auswertungen.....	358
7.2.4 Univariate und multivariate Analysen	359
7.2.4.1 Durchführung univariater Analysen.....	359
7.2.4.2 Multivariate Analysen	364
7.2.5 Fazit der empirischen Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare in Deutschland.....	366
7.3 Fazit der empirischen Untersuchungen	368
7.4 Thesenartige Zusammenfassung des siebten Kapitels.....	374
8 Abschließende Bemerkungen	376
Anhang.....	383
Literaturverzeichnis.....	388
Geschäftsberichte.....	431
Sonstige Quellen.....	432

Abkürzungsverzeichnis

AA	Arthur Andersen
AF	Audit Fees
aF	alte Fassung
AG	Aktiengesellschaft
AICPA	American Institute of Certified Public Accountants
AktG	Aktiengesetz
AktG-E	Aktiengesetz-Entwurf
AP	Abschlussprüfer
ASR	Accounting Series Release
BAS	Business Advisory Services
BDO	Binder Dijker Otte & Co. Deutsche Warentreuhand AG
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BGH	Bundesgerichtshof
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BilReG	Bilanzrechtsreformgesetz
BilReG-E	Bilanzrechtsreformgesetz-Entwurf
BMJ	Bundesministerium der Justiz
BRAO	Bundesrechtsanwaltsordnung
BS	Bilanzsumme
BW	Barwert
CFR	Code of Federal Regulations
DTT	Deloitte Touche Tohmatsu
ERK	Earnings-Response-Koeffizient
EU	Europäische Union
EY	Ernst & Young

FISDI	Financial Information Systems Design and Implementation
FN	Fachnachrichten
GB	Großbritannien
GJ	Geschäftsjahr
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
HGB	Handelsgesetzbuch
HGB-E	Handelsgesetzbuch-Entwurf
IAS	International Accounting Standard
ICAO	Institute of Chartered Accountants of Ontario
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V.
IFRS	International Financial Reporting Standard
KAP	Konzernabschlussprüfer
KapG	Kapitalgesellschaft
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
KPMG	Klynveld, Peat, Marwick und Goerdeler
M&A	Mergers and Acquisitions
MAS	Management Advisory Services
MW	Mittelwert
NAF	Non-Audit Fees
OA	Onlineabfrage
OS	Other Services

PAT	Prinzipal-Agenten-Theorie
PCAOB	Public Company Accounting Oversight Board
PwC	PricewaterhouseCoopers
QR	Quasi-Rente
SAS	Statements on Auditing Standards
SB	Streubesitz
SEA	Securities Exchange Act
SEC	Securities and Exchange Commission
SFAS	Statement of Financial Accounting Standards
SIC	Standard Industrial Classification Code
SOA	Sarbanes-Oxley Act
StBerG	Steuerberatungsgesetz
TF	Total Fees
UN	Unternehmen
vBP	vereidigte Buchprüfer
VS	Verschuldungsgrad
WP	Wirtschaftsprüfer
WpHG	Wertpapierhandelsgesetz
WPK	Wirtschaftsprüferkammer
WPO	Wirtschaftsprüferordnung

Verzeichnis der Tabellen

Tabelle 1: Tabellarischer Überblick über Inhalt und Ziele der einzelnen Kapitel dieser Arbeit	6
Tabelle 2: Zusammenschlüsse großer Prüfungsgesellschaften.....	8
Tabelle 3: Anzahl der Abschlussprüfer gemessen am jeweiligen BIP des Landes	8
Tabelle 4: Entwicklung der Zusammensetzung der Einnahmen von Abschlussprüfern auf verschiedenen Märkten zwischen 1993-1997	12
Tabelle 5: Prüfungs- und Beratungshonorare einiger ausgewählter US-amerikanischen Großunternehmen im Jahr 2001	12
Tabelle 6: Vergleich der internationalen und nationalen Unabhängigkeitsdefinitionen	41
Tabelle 7: Prüfungs- und Beratungshonorare der 100 größten US-Unternehmen im Geschäftsjahr 2001 aufgeteilt nach deren Abschlussprüfer.....	57
Tabelle 8: Die weltweiten Umsätze der Big-Four-Gesellschaften im Geschäftsjahr 2002 und deren Aufteilung auf einzelne Bereiche	58
Tabelle 9: Positive Effekte gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung, unterschieden in Angebots- und Nachfrageseite	77
Tabelle 10: Vorbildung der Wirtschaftsprüfer in Deutschland	88
Tabelle 11: Negative Effekte gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung, unterschieden in Angebots- und Nachfrageseite	90
Tabelle 12: Relative Mandantenabhängigkeit mit und ohne gleichzeitige Beratungsleistungen.....	92
Tabelle 13: Operationalisierung der Eigentümerstruktur	118
Tabelle 14: Darstellung der Ergebnisse des Grundmodells sowie dessen Erweiterungen.....	142
Tabelle 15: Ergebnisse der Analyse für die verschiedenen Szenarien	177
Tabelle 16: Erwartete Vorzeichen der Agency-Variablen.....	197
Tabelle 17: Ergebnisse der Regressionsanalyse von PARKASH/VENABLE.....	198
Tabelle 18: Methodische Erkenntnisse aus der Untersuchung von PARKASH/VENABLE.....	203
Tabelle 19: Ergebnisse der Regressionsanalyse von Firth	207
Tabelle 20: Methodische Erkenntnisse aus der Untersuchung von FIRTH	213
Tabelle 21: Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse von Untersuchungen zur tatsächlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.....	234
Tabelle 22: Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse von Untersuchungen zur wahrgenommenen Unabhängigkeit	260
Tabelle 23: Operationalisierung der verwendeten Daten	275
Tabelle 24: Repräsentativität der Stichprobe.....	287
Tabelle 25: Marktanteile der Big-Five gemessen mit Hilfe unterschiedlicher Indikatoren.....	289
Tabelle 26: Übersicht über die Prüfungs- und Beratungshonorare der Stichprobe aufgeteilt, auf die Big-Five-Gesellschaften	290
Tabelle 27: Deskriptive Statistiken zweier Kennzahlen für das Ausmaß der NAF bzw. den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung	291
Tabelle 28: Honorarstruktur der Big-Five-Gesellschaften innerhalb der Stichprobe...	293
Tabelle 29: Honorar für 1.000 US\$ Bilanzsumme bzw. Wurzel Bilanzsumme.....	296
Tabelle 30: Die jeweils größten drei Honorarkennzahlen der jeweiligen Prüfermandanten.....	297

Tabelle 31: Vergleich der Honorare von AA mit den übrigen vier Prüfungsgesellschaften.....	299
Tabelle 32: Erwartete Zusammenhänge zwischen der abhängigen und den unabhängigen Variablen	305
Tabelle 33: Mittelwerte, Mediane und Standardabweichungen der in die Untersuchung eingehenden Variablen	306
Tabelle 34: Ergebnisse der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variablen nach FIRTH.....	308
Tabelle 35: Ergebnisse der Regressionsanalyse bei veränderter abhängigen Variablen	312
Tabelle 36: Vergleich der erwarteten und tatsächlichen Ergebnisse	313
Tabelle 37: Alternative abhängige Variable	315
Tabelle 38: Überblick über die befragten Unternehmen, aufgliedert nach Börsensegmenten.....	320
Tabelle 39: Entwicklung der Rücklaufquote über den Zeitablauf, aufgeteilt in Börsensegmente.....	321
Tabelle 40: Zusammenstellung der Erhebungsmerkmale.....	325
Tabelle 41: Größenmerkmale der Stichprobe.....	328
Tabelle 42: Marktanteile nach Mandatsanzahl, Bilanzsumme und Wurzel Bilanzsumme.....	333
Tabelle 43: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im DAX 30.....	334
Tabelle 44: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im M-DAX.....	335
Tabelle 45: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im S-DAX.....	336
Tabelle 46: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im TEC-DAX....	337
Tabelle 47: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment DAX 30	342
Tabelle 48: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im DAX 30.....	344
Tabelle 49: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment M-DAX	345
Tabelle 50: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im M-DAX.....	346
Tabelle 51: Prüfungshonorare und Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme nach Börsensegmenten.....	347
Tabelle 52: Anteil Beratungs- zu Gesamthonorare und Verhältnis Beratungs- zu Prüfungshonoraren nach Börsensegmenten.....	348
Tabelle 53: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment S-DAX.....	349
Tabelle 54: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im S-DAX.....	350
Tabelle 55: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment TEC-DAX	350
Tabelle 56: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im TEC-DAX.....	351
Tabelle 57: Überblick über die Verteilung der Prüfungsmandate	352
Tabelle 58: Prüfungshonorare und Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme nach Unternehmensgröße.....	355
Tabelle 59: Vergleich der Stichproben „Teilnehmer Befragung“ und „Übrige“	357
Tabelle 60: Abzubildende Faktoren in der Regressionsanalyse.....	360
Tabelle 61: Korrelationsanalyse (nach Pearson) der Kennzahlen für die Nachfrage nach Beratungsleistungen und den vermuteten Einflussfaktoren	361
Tabelle 62: Deskriptive Statistik der Kennzahl Beratungshonorare zu Gesamthonoraren des AP.....	363
Tabelle 63: Zusammenfassung der multivariaten Ergebnisse	365

Tabelle 64: Vergleich der Kennzahlen der beiden Untersuchungen 372

Verzeichnis der Abbildungen

Abbildung 1: Geschätzte Entwicklung der Umsätze der Big-Five/Six-Gesellschaften in den USA (in US\$).....	11
Abbildung 2: Kategorisierung verschiedener Beratungsleistungen	53
Abbildung 3: Vereinfachte Darstellung des Zusammenspiels der beteiligten Akteure..	64
Abbildung 4: Konzeptioneller Zusammenhang zwischen der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der Agency-Theorie	124
Abbildung 5: Entscheidungsmöglichkeiten des Abschlussprüfers, dargestellt mit Hilfe eines Entscheidungsbaumes	176
Abbildung 6: Darstellung unterschiedlicher Szenarien für den Abschlussprüfer mit Hilfe eines Entscheidungsbaumes	178
Abbildung 7: Graphische Darstellung der unterschiedlichen Untersuchungsansätze ..	235
Abbildung 8: Verteilung der Prüfungsmandate im GJ 2001 nach Häufigkeit	286
Abbildung 9: „Profiteure“ des Andersen-Niedergangs (bezogen auf das GJ 2002)	288
Abbildung 10: Verteilung der Mandate auf die Abschlussprüfer in 2001	330
Abbildung 11: Verteilung der Mandate auf die Abschlussprüfer in 2002	331
Abbildung 12: „Profiteure“ des Andersen-Niedergang.....	332
Abbildung 13: Vergleich der Marktanteile mit der Bilanzsumme als Indikator (2002).....	338
Abbildung 14: Vergleich der Marktanteile mit der Wurzel Bilanzsumme als Indikator (2002).....	338
Abbildung 15: Vergleich der Marktanteile nach Häufigkeiten (2002).....	339

1 Einleitung

Das einleitende Kapitel ist in zwei Teile gegliedert. Zunächst wird der Aufbau und die Zielsetzung dieser Arbeit vorgestellt (1.1). Im zweiten Teil werden die Entwicklungen der letzten Jahre und Jahrzehnte dargestellt, mit denen Abschlussprüfer konfrontiert wurden und die bis heute Einfluss auf den Berufsstand nehmen (1.2). Die thesenartige Zusammenfassung dieses Kapitels bezieht sich auf die im zweiten Teil gewonnenen Erkenntnisse (1.3).

1.1 Aufbau und Zielsetzung der Arbeit

Zahlreiche, zum Teil sehr spektakuläre Unternehmenszusammenbrüche – national (z.B. Holzmann, Bankgesellschaft Berlin) wie international (z.B. Enron, Worldcom) – in Verbindung mit Bilanzmanipulationen, haben den Berufsstand in eine schwere Vertrauenskrise gestürzt.¹ Vor allem der Zusammenbruch von Enron (vormals das siebtgrößte Unternehmen der USA) hat die internationale Wirtschaftsprüfung in großen Aufruhr versetzt. Nach Bekanntwerden des Enron-Skandals wurden weitere Fälle fragwürdiger Bilanzierungspraktiken aufgedeckt, was in der Öffentlichkeit den Eindruck erweckte, dass es sich hierbei um keinen Einzelfall handelte, sondern dass erhebliche strukturelle Defizite vorliegen müssen.²

Diese Entwicklungen lösten weltweit eine Reformdebatte aus, welche zahlreiche berufsständische und gesetzliche Regulierungseingriffe, sowohl national als auch international, zur Folge hatte. Unter besonderem Handlungsdruck stand der Gesetzgeber in den USA. Im Sommer 2002 wurde der „Sarbanes-Oxley Act“ verabschiedet, der stark regulierend in den Berufsstand eingreift.³ Die Kritik der Öffentlichkeit konzentriert sich dabei hauptsächlich auf das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den amtierenden Abschlussprüfer. Viele sehen dadurch die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und damit die Glaubwürdigkeit der Jahresabschlussinformationen gefährdet.⁴ Die Sicherung der Vertrauenswürdigkeit stellt für die Qualität der Abschlussprüfung eine existentielle Grundlage dar.⁵ Die Vorschriften zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers wurden daraufhin verschärft, zahlreiche Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer gelten nun als unvereinbar mit gleichzei-

¹ Vgl. Schwarz, Wirtschaftsprüfer mit schlechtem Ruf, SZ vom 14.1.03, S. 19;

Siebenmorgen, Der Wirtschaftsprüfer im Spiegel der Presse, WPg 2004, S. 394 ff.

² Vgl. Ring, Prüfung und Beratung, WPg 2002, S. 1345.

³ Vgl. Gliederungspunkt 1.2.5.

⁴ Vgl. z.B. Baetge/Heidemann, Acht Forderungen an die Wirtschaftsprüfung, FAZ vom 15.7.02, S. 20.

⁵ Vgl. Schruff, Aktuelle Entwicklungen, WPg-S 2001, S. 90.

tiger Abschlussprüfung. Auch in der Europäischen Union und in Deutschland wird heftig diskutiert, wie man das verloren gegangene Vertrauen der Öffentlichkeit wiedergewinnen kann.⁶ Vor dem Hintergrund dieser Reformdebatte muss die Frage gestellt werden, ob durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers tatsächlich gefährdet ist, oder die eingeleiteten Maßnahmen der Öffentlichkeit lediglich Handlungsfähigkeit seitens des Gesetzgebers suggerieren sollen, um das Vertrauen in den Berufsstand schnellstmöglich wieder zurückzugewinnen. Aus wissenschaftlicher Sicht konnte eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bisher weder theoretisch noch empirisch nachgewiesen werden.⁷ Einige Autoren kritisieren vor allem bei der amerikanischen Gesetzesinitiative, sie habe sich eher an der Meinung der Öffentlichkeit orientierte, ohne wirkliche Ursachenanalyse zu betreiben.⁸

Es ist jedoch ausdrücklich nicht das Anliegen dieser Arbeit, das Für und Wider einschlägiger gesetzlicher Regelungen bzw. interner Sicherungsmaßnahmen darzustellen und zu erörtern. Die vorliegende Arbeit leistet einen Beitrag zur aktuellen Diskussion, indem ausführlich untersucht wird, ob sich eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen empirisch nachweisen lässt oder nicht. Dabei werden zwei Ziele verfolgt: Zum einen werden bereits vorliegende empirische Studien zu dieser Problematik vorgestellt und diskutiert, zum anderen werden zwei eigene empirische Untersuchungen, welche auf agencytheoretischen Grundüberlegungen basieren, in die Diskussion eingebracht. Die Arbeit ist in 8 Kapitel gegliedert.

Das einleitende Kapitel beschreibt die Entwicklungstendenzen, denen sich der Berufsstand der Abschlussprüfer in den vergangenen Jahren bzw. Jahrzehnten ausgesetzt sah bzw. bis heute sieht. Diese knappe Einführung ist notwendig um zu zeigen, dass sich die Rahmenbedingungen für den Berufsstand dynamisch entwickeln. Geprägt wurde diese Entwicklung durch eine zunehmende Konzentration der Anbieter von Prüfungsleistungen, einer verstärkten Internationalisierung des Berufsstandes und einer massiven Ausdehnung des Dienstleistungsangebots von Prüfungsgesellschaften über die reine Abschlussprüfung hinaus. Die zunehmen-

⁶ Vgl. Gliederungspunkt 1.2.5.

⁷ Vgl. Böcking/Orth, Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung, HWRP 2002, Sp. 257 ff.;
Ewert, Unabhängigkeit und Unbefangenheit, HWRP 2002, Sp. 2392 ff.;
Ewert/Wagenhofer, Aspekte ökonomischer Forschung, BFuP 2003, S. 612 ff.;
Ewert, Audit Regulation, Audit Quality, and Audit Research, 2004, S. 239 ff.

⁸ Vgl. Lenz, Sarbanes-Oxley Act of 2002, BB 2002, S. 2275.

de Bedeutung der Beratungsleistungen wirft die Frage auf, ob sich Prüfungs- und Beratungsleistungen, angeboten von einer Gesellschaft, mit der in den Berufsprinzipien fest verankerten Berufspflicht der Unabhängigkeit überhaupt vereinbaren lässt. Besondere Brisanz hat diese Frage seit zahlreichen Unternehmenszusammenbrüchen in Verbindung mit Bilanzmanipulationen (s.o.). Die Rolle des Abschlussprüfers bei diesen Bilanzskandalen wurde kritisch diskutiert. Der ganze Berufsstand fiel in eine Vertrauenskrise, aus der er sich bis heute nicht erholt hat. Eine der Folgen dieser Entwicklungen war, dass der amerikanische Gesetzgeber die Regelungen zur Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung verschärfte, die Europäische Kommission zog nach und empfahl ihren Mitgliedsstaaten, ebenfalls das nationale Recht diesbezüglich anzupassen. In Deutschland liegt bereits ein Regierungsentwurf vor, der u.a. eine Modernisierung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung vorsieht. Insgesamt lässt sich eine deutliche Verschärfung der Regelungen sowohl national als auch international attestieren. Inhalt und Ziel dieser Arbeit ist es jedoch nicht, die seitdem diskutierten und zum Teil bereits umgesetzten Gesetzesreformen ausführlich darzustellen und zu erörtern.

Im zweiten Kapitel wird die Bedeutung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als eine der wichtigsten - wenn nicht gar die wichtigste - Berufspflicht herausgestellt. Dabei wird untersucht, wie bestimmte nationale und internationale Institutionen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers definieren. Abschließend werden Konstellationen dargestellt, die möglicherweise zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers führen können. Eine dieser Prüfer-Mandanten-Beziehungen ist die gleichzeitige Bereitstellung von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.

Das dritte Kapitel widmet sich ganz den Beratungsleistungen. Nachdem die unterschiedlichen Beratungsleistungen definitorisch abgegrenzt wurden, werden Gründe für die Inanspruchnahme externer Berater dargestellt. Daran schließt sich ein Überblick an, der nochmals die große Bedeutung der Beratungsleistungen für Abschlussprüfungsgesellschaften aufzeigen soll. Es wird erörtert, wer die eigentlichen Nachfrager nach Prüfungs- und Beratungsleistungen sind. Zentraler Aspekt dieses Kapitels ist jedoch das Herausarbeiten der Vor- und Nachteile, welche das gleichzeitige Angebot von Abschlussprüfungs- und Beratungsleistungen sowohl für den Abschlussprüfer als auch für den Mandanten mit sich bringen.

Im vierten Kapitel dieser Arbeit wird die theoretische Grundlage für die empirischen Untersuchungen im siebten Kapitel gelegt. Im Mittelpunkt stehen dabei die theoretischen Ansätze der Prinzipal-Agenten-Theorie. Es wird gezeigt, dass es in Unternehmen zu unterschiedlich starken Agency-Konflikten kommt und daher die Nachfrage nach Prüfungsqualität variieren müsste. Auf einem Markt mit einem hohen Maß an Qualitätsunsicherheit, wie dem Markt für Abschlussprüfungsleistungen, könnte ein wesentlicher Indikator für Prüfungsqualität der Grad der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sein. Ein Indikator für dessen Unabhängigkeit könnte wiederum das Ausmaß der vom Mandanten beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen sein. Unter Berücksichtigung dieser Zusammenhänge werden drei Hypothesen zwischen der Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität und dem Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen begründet. Diese drei Hypothesen sind zentraler Gegenstand der empirischen Untersuchungen in Kapitel 7.

Das Kapitel 5 setzt sich mit den möglichen Konflikten gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung aus modelltheoretischer Sichtweise auseinander. Es werden verschiedene Modelle vorgestellt und diskutiert. Aus den dort gewonnenen Erkenntnissen werden wichtige Schlussfolgerungen für die eigenen empirischen Untersuchungen in Kapitel 7 abgeleitet. Das Modell von DeANGELO dient dabei als Ausgangspunkt.⁹ BECK et al. untersuchen formal den Grad der Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant bei verschiedenen Bedingungskonstellationen.¹⁰ Bei dem Ansatz von ARRUNADA verlagert sich der Fokus mehr auf die Perspektive der Prüfungsgesellschaften, indem die Kosten der Abhängigkeit des Abschlussprüfers untersucht werden.¹¹ Mit Hilfe dieser Modellüberlegungen wird gezeigt, dass es für die empirischen Untersuchungen von zentraler Bedeutung ist, eine Kennzahl, die den jeweiligen Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten abbildet, zu konstruieren, welche sowohl einen Indikator für die Größe einer Prüfungsgesellschaft als auch eine Surrogatgröße für die aus einem Mandat erzielbaren Quasi-Renten beinhaltet. Ebenso wird modelltheoretisch begründet, warum eine Unterscheidung zwischen einmaligen und wiederkehrenden Beratungsleistungen in den empirischen Untersuchungen sinnvoll ist.

Das sechste Kapitel enthält einen ausführlichen Literaturüberblick über Arbeiten zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von

⁹ DeAngelo, Low-balling, JoAE 1981, S. 113-127.

¹⁰ Beck et al., Auditor-Auditee Bonding, JoAL 1988, S. 50-64.

¹¹ Arrunada, The Economics of Audit Quality, 1999.

Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten. Dabei wird zwischen Untersuchungen zur „Independence in Fact“ und „Independence in Appearance“ unterschieden. Während bei letzteren die Wahrnehmung Dritter im Mittelpunkt steht und sich das Untersuchungsdesign dieser Studien zumeist ähnelt, lassen sich bei den Arbeiten zur tatsächlichen Unabhängigkeit verschiedene Ansätze unterscheiden. Besonders ausführlich dargestellt werden zwei Untersuchungen, welche auf agencytheoretischen Grundüberlegungen basieren, da der Fokus der vorliegenden Arbeit ebenfalls auf diesem Ansatz liegt. Mit den Ausführungen in Kapitel 6 werden zwei Hauptziele verfolgt: Zum einen wird ganz allgemein analysiert, ob sich anhand der Ergebnisse der empirischen Forschung eine (tatsächliche oder wahrgenommene) Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Verbindung mit dem gleichzeitigen Angebot von Beratungsleistungen nachweisen lässt oder nicht. Zum anderen sollen v.a. aus den Untersuchungen, welche auf agencytheoretischen Grundüberlegungen basieren, Erkenntnisse für die empirischen Analysen im Kapitel 7 gewonnen werden.

Kapitel 7 besteht aus zwei eigenen empirischen Untersuchungen zur „Independence in Fact“. Die eine bezieht sich auf die USA, die andere auf Deutschland. Methodisch unterscheiden sich die beiden Untersuchungen dadurch, dass die US-amerikanischen Analysen auf Daten aus einer öffentlich zugänglichen Datenbank basieren, wohingegen die Honorarangaben deutscher Unternehmen mangels öffentlich zugänglicher Quellen durch eine Befragung gewonnen wurden. Eine vergleichbare Untersuchung, die sowohl Prüfungs- als auch Beratungshonorare in die Analyse einschließt, existiert für den deutschen Markt bisher nicht. Es wird in beiden Studien untersucht, ob sich eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Bereitstellen von Prüfungs- und Beratungsleistungen nachweisen lässt. Die länderspezifischen Analysen haben gemeinsam, dass sie auf agencytheoretischen Grundüberlegungen basieren.

Die vorliegende Arbeit schließt mit einer Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse in Kapitel 8.

Die Inhalte und Zielsetzungen der einzelnen Kapitel sind in Tabelle 1 nochmals übersichtlich zusammengefasst.

Kapitel	Titel (Kurzform)	Hauptzielsetzung der einzelnen Kapitel
1	Einleitung	➤ Darstellung der (veränderten) Rahmenbedingungen des Berufsstandes der Abschlussprüfer.
2	Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Herausstellen der elementaren Bedeutung der Unabhängigkeit als Berufsgrundsatz; ➤ Darstellen, wie bestimmte Institutionen die Unabhängigkeit des AP definieren; ➤ Identifizierung von Prüfer-Mandanten-Beziehungen, welche die Unabhängigkeit beeinträchtigen könnten.
3	Non-Audit Services	➤ Herausarbeiten der Vor- und Nachteile gleichzeitiger Prüfung und Beratung sowohl für den Abschlussprüfer als auch für den Mandanten.
4	Abschlussprüfung, Rechnungslegung und Kapitalmarkt	➤ Herleitung von Hypothesen auf Basis der Prinzipal-Agenten-Theorie zwischen der Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität und dem Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen.
5	Modelltheoretische Ansätze	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Vorstellung und Diskussion wesentlicher modelltheoretischer Erkenntnisse zum Konflikt gleichzeitiger Prüfung und Beratung; ➤ Ableitung von Schlussfolgerungen für die eigenen empirischen Untersuchungen.
6	Literaturüberblick	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Überblick über die empirische Forschung zur „Independence in Fact“ und „Independence in Appearance“ und Schlussfolgerungen aus den dort gewonnenen Ergebnissen; ➤ Ableitung von Erkenntnissen für die eigene empirische Untersuchung.
7	Empirische Untersuchung	<ul style="list-style-type: none"> ➤ Empirische Untersuchung von 100 börsennotierten US-amerikanischen Unternehmen; ➤ Empirische Untersuchung von 136 in Deutschland gelisteten Unternehmen aus dem DAX 30, M-DAX, S-DAX und TEC-DAX.
8	Schlussbemerkungen	➤ Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse.

Tabelle 1: Tabellarischer Überblick über Inhalt und Ziele der einzelnen Kapitel dieser Arbeit

1.2 Allgemeine Entwicklungstendenzen in der Wirtschaftsprüfung

In diesem Abschnitt werden die wesentlichen Entwicklungstendenzen in der Wirtschaftsprüfungsbranche der letzten Jahre bzw. Jahrzehnte dargestellt. Es soll verdeutlicht werden, welchen neuen Anforderungen sich der Berufsstand ausgesetzt sah und welche Probleme diese Entwicklungen bis heute mit sich bringen.

1.2.1 Nationale und internationale Zusammenschlüsse

Der Markt für Abschlussprüfungen erlebt seit einigen Jahren einen Wandel, der seinesgleichen sucht.¹² In kaum einer anderen Branche waren Konzentrationstendenzen – national wie international – so groß wie auf dem Prüfungsmarkt.¹³ Die weltweite Dominanz der mittlerweile vier größten Prüfungsgesellschaften¹⁴, der sog. Big-Four,¹⁵ ist unbestritten. Die Big-Four entstanden durch Zusammenschlüsse verschiedener Gesellschaften (vgl. Tabelle 2).

Keine global agierende Prüfungsgesellschaft kann es sich heute mehr erlauben, auf ausländische Niederlassungen oder Kooperationspartner zu verzichten. Mittlerweile sind alle großen und auch viele mittelständische deutsche Prüfungsgesellschaften – sei es durch Kooperation oder Fusion – einem internationalen Dachverband angeschlossen.¹⁶ Ein weit gespanntes, multinationales Netzwerk ist unerlässlich.¹⁷ Die Folge der zunehmenden Internationalisierung des Berufsstandes ist eine verstärkte internationale Harmonisierung der Berufsgrundsätze und der Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung.¹⁸

¹² Vgl. Helbling, Wirtschaftsprüfung im Wandel, ST 2001, S. 162 ff.

¹³ Vgl. Lenz, Prüferkonzentration, WPK-Mitt. 1998, S. 189 ff.

¹⁴ Dazu zählen: PricewaterhouseCoopers, Ernst & Young, KPMG, Deloitte Touche Tohmatsu.

¹⁵ Aufgrund der dominierenden Stellung dieser vier Prüfungsgesellschaften auf dem weltweiten Markt für Abschlussprüfungen wird häufig auch von den „Fat-Four“ gesprochen (vgl. z.B.: o.V., Die fetten Vier, WW vom 14.3.02).

¹⁶ Vgl. Lück/Bungartz/Henke, Internationalisierung, BB 2002, S. 1087.

¹⁷ Vgl. Mandler, Wirtschaftsprüfung im Umbruch, ZfB 1994, S. 172 ff.

¹⁸ Vgl. Mertin/Schmidt, Internationale Harmonisierung, WPg 2001, S. 317 ff.

Gesellschaften vormals	Jahr des Zusammenschlusses	Name der entstandenen Gesellschaft	Umsatz im Geschäftsjahr (GJ) 2003 weltweit ¹⁹
Ernst & Whinney; Arthur Young	1989	Ernst & Young (EY)	13,1 Mrd. US\$
Klynveld Main Goerdeler; Peat Marwick Int.	1986	KPMG	12,2 Mrd. US\$ ²⁰
Touche Ross Int.; Deloitte Haskins & Sells Int.; Tohmatsu Awoki & Sanwa	1990	Deloitte Touche Tohmatsu (DTT)	15,1 Mrd. US\$ ²¹
Coopers & Lybrand; Price Waterhouse	1998	PwC	14,5 Mrd. US\$

Tabelle 2: Zusammenschlüsse großer Prüfungsgesellschaften

Vergleicht man die Anzahl der Wirtschaftsprüfer in Deutschland mit der in den USA, so lässt sich daraus schließen, dass der Prüfungsmarkt in Deutschland durchaus noch entwicklungsfähig ist. Dies könnte an dem im Vergleich zu Deutschland stärker ausgeprägten US-amerikanischen Kapitalmarkt liegen.²² Es besteht somit Nachholbedarf, der die Bedeutung der Institution Wirtschaftsprüfung in Deutschland weiter steigern wird. Tabelle 3 unterstreicht diese Vermutung.

	Anzahl der Wirtschaftsprüfer (WP)	Nominales Bruttoinlandsprodukt (BIP) 2003 in Mrd. US\$ ²³	BIP (in Mio. US\$) pro WP
Deutschland (Stand: 31.12.03)	15.771 ²⁴	2.403,2	152,381
USA (Stand: 31.7.03)	128.730 ²⁵	10.983,9	85,325

Tabelle 3: Anzahl der Abschlussprüfer gemessen am jeweiligen BIP des Landes

¹⁹ Informationen zu den Umsatzerlösen der Prüfungsgesellschaften waren auf der jeweiligen Homepage abrufbar (siehe im Anschluss an das Literaturverzeichnis unter „Sonstige Quellen“).

²⁰ Ohne KPMG Consulting Inc. (seit Februar 2001 an der NASDAQ notiert).

²¹ Inklusive Deloitte Touche Consulting.

²² Vgl. z.B. eine Analyse von 49 Ländern: La Porta et al., Law and Finance, JoPE 1998, S. 1113-1155.

²³ Quelle: International Monetary Fund, International Financial Statistics, May 2004.

²⁴ Inklusive vereidigte Buchprüfer (4.004); Quelle: WPK, Statistische Informationen zu unseren Mitgliedern, 2004, S. 1.

²⁵ Anzahl der beim American Institute of Certified Public Accountants (AICPA) registrierten Wirtschaftsprüfer „in Public Practice“ (Quelle: AICPA, Annual Report 2002-2003, S. 13). Die AICPA ist vergleichbar mit dem deutschen Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW).

1.2.2 Neue Prüfungsmethodologien

Der Mandant und seine Erwartungen rücken immer stärker in den Mittelpunkt der Betrachtung. Dies zeigt sich deutlich an den Ende der neunziger Jahre überarbeiteten bzw. entwickelten und bis heute angewendeten Prüfungsansätzen sowie -technologien der großen Prüfungsgesellschaften.²⁶ Im Vordergrund steht dabei die Ausrichtung der Prüfungsprozesse auf die Erwartungen der Mandanten, um ihnen durch die Prüfung einen Zusatznutzen zu generieren (sog. „Value Audit“ bzw. „value-added“)²⁷. Die Wirtschaftsprüfung sollte aus Sicht des Auftraggebers stets ein positives Kosten-Nutzen-Verhältnis aufweisen.²⁸ Vom Abschlussprüfer wird zunehmend erwartet, dass er – ähnlich wie ein Unternehmensberater – das Geschäft des Unternehmers selbst und die daraus resultierenden Risiken kennt und somit dem Unternehmen über die Abschlussprüfung hinaus einen zusätzlichen Nutzen liefern kann.²⁹ Kern der Prüfungen sind verstärkt die Geschäftsprozesse sowie das Unternehmensumfeld und die daraus resultierenden Risiken und nicht mehr nur der reine Jahresabschluss als solcher.³⁰ Dies stellt neue Anforderungen an den Abschlussprüfer, welche über die herkömmliche Abschlussprüfung hinausgehen. So besteht beispielsweise auch eines der Ziele des KonTraG³¹ darin, durch die Fortentwicklung der externen Rechnungslegung und Prüfung, Unternehmensorgane und die interessierte Öffentlichkeit mit Informationen zu versorgen, die ein frühzeitiges Reagieren auf veränderte Rahmenbedingungen ermöglichen.

1.2.3 Diversifizierungstendenzen

Die zunehmende Globalisierung und Internationalisierung der Wirtschaftsaktivitäten von Unternehmen führt zu enormen Veränderungen, welchen sich auch der Berufsstand der

²⁶ Vgl. Dörner, Von der Wirtschaftsprüfung zur Unternehmensberatung, WPg 1998, S. 308 ff.;
Wiedmann, Ansätze zur Fortentwicklung der Abschlussprüfung, WPg 1998, S. 342 ff.;
Marten/Quick/Ruhnke, Wirtschaftsprüfung, 2003, S. 238 ff.

²⁷ Wiedmann, Ansätze zur Fortentwicklung der Abschlussprüfung, WPg 1998, S. 343, 348.

²⁸ Vgl. Helbling, Wirtschaftsprüfer im Wandel, ST 2001, S. 163.

²⁹ Vgl. Weber, Überlegungen zu einer Erweiterung der Ziele der Jahresabschlussprüfung, 1997, S. 793.

³⁰ Vgl. Dörner, Von der Wirtschaftsprüfung zur Unternehmensberatung, WPg 1998, S. 302.

³¹ Vgl. Lenz/Ostrowski, KonTraG, BB 1997, S. 1523 ff.;
Ernst, KonTraG, WPg 1998, S. 1025 ff.;
Böcking/Orth, KonTraG, DB 1998, S. 1243 ff.

Wirtschaftsprüfer nicht entziehen kann.³² Diese Veränderungen sind in mehreren Bereichen zu beobachten. "The drivers of change are national and international and include those resulting from political, regulatory and technological changes."³³

Dies führte dazu, dass die Anforderungen an den Wirtschaftsprüfer seit einigen Jahren immer stärker zunehmen.³⁴ Der Berufsstand stellt sich den veränderten Rahmenbedingungen und hat sein Angebot an verschiedenen Dienstleistungen in den letzten Jahren bzw. Jahrzehnten immer weiter diversifiziert bzw. ausgedehnt und weiterentwickelt.³⁵ Zu den klassischen Betätigungsfeldern - Abschlussprüfung und Steuerberatung - kamen in den letzten Jahren neue Dienstleistungen hinzu, die der Abschlussprüfer zusätzlich mit anbietet.³⁶

Ein weiterer Grund für diese Entwicklung dürfte das Streben der Prüfungsgesellschaften nach einer Steigerung der Rentabilität sein, gelten doch gerade die Honorare für die reine Abschlussprüfung als äußerst konkurrenzempfindlich,³⁷ wohingegen sich mit Beratungsleistungen hohe Margen erzielen lassen, die folglich als sehr lukrativ gelten.³⁸

Abbildung 1 zeigt die geschätzte Entwicklung der Umsatzerlöse der großen Prüfungsgesellschaften von 1993 bis 1999 in den USA, unterteilt in Wirtschaftsprüfung (Accounting & Auditing, A&A), Steuerberatung (Tax) und übrige Beratungsleistungen (Management Consulting Services & Others, MCS & Others). Ende der neunziger Jahre wurden die Honorare für Beratungsleistungen (Steuerberatung ausgeschlossen) ungefähr auf die Hälfte der Gesamthonorare der Prüfungsgesellschaften geschätzt.³⁹ Demnach hatten Beratungshonorare eine durchschnittliche jährliche Zuwachsrate von 26 %. Die Zuwachsraten der Steuerberatungs- und Prüfungshonorare lagen mit 13 % bzw. 9 % deutlich darunter.

³² Vgl. Lanfermann, Zur Internationalisierung der Wirtschaftsprüfung, 1995, S. 375 ff.;
Lenz, Entwicklungstendenzen in der Wirtschaftsprüfung, WPg 1999, S. 540 ff.

³³ Windmüller, The Auditor Market and Auditor Independence, EAR 2000, S. 639.

³⁴ Vgl. Ruud/Beer, Wirtschaftsprüfung – quo vadis?, ST 1998, S. 427.

³⁵ Vgl. Havermann, Neue Herausforderungen an den Berufsstand, 1998, S. 404 ff.;
SEC, Proposed Rules, Appendix A, 30.6.2000, OA: 18.1.01.

³⁶ Vgl. z.B.: <http://www.kpmg.com/services>, OA: 28.8.04;
<http://www.pwc.com/gx/eng/about/svcs/index.html>, OA: 28.8.04.

³⁷ Vgl. Niehus, Corporate Governance, WPg 2002, S. 616.

³⁸ Vgl. Müller, Interview, Börsen-Zeitung vom 25.10.02, S. 11.

³⁹ Vgl. SEC, Proposed Rules, Appendix B, Tab. 1+2, 30.6.2000, OA: 18.1.01;
IAB, Januar 2000, S. 11 ff.

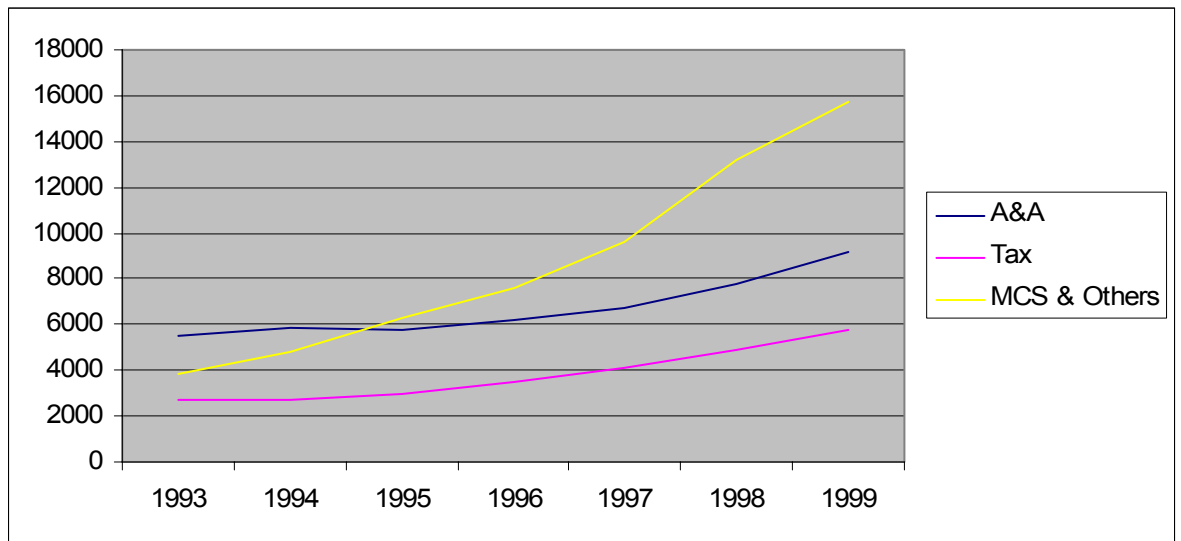


Abbildung 1: Geschätzte Entwicklung der Umsätze der Big-Five/Six-Gesellschaften in den USA (in US\$)⁴⁰

Die Honorare für Management Consulting Services oder ähnliche Dienstleistungen umfassen sowohl Prüfungsmandanten, also Mandanten, welche neben den Beratungs- auch noch Prüfungsleistungen nachfragen, als auch reine Beratungsmandate. Im empirischen Teil dieser Arbeit wurden u.a. die Prüfungs- und Beratungshonorare des Geschäftsjahres 2001 der 100 größten US-amerikanischen Unternehmen erfasst und analysiert.⁴¹ Alle 100 Unternehmen fragten im Untersuchungsjahr Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer nach. Tabelle 4 gibt einen Überblick über die Zusammensetzung der Einnahmen der Abschlussprüfer auf verschiedenen Märkten im Jahre 1993 und 1997. Des Weiteren wird in der Darstellung der Ergebnisse zwischen Big-Five-Gesellschaften und den übrigen Abschlussprüfern bzw. Abschlussprüfungsgesellschaften unterschieden. Ohne im Detail auf Einzelheiten der Tabelle einzugehen, wird deutlich sichtbar, dass sich bis auf „Europe, Non-Big-Five“ die Honoraranteile auf allen Märkten in allen Kategorien zugunsten der Beratungsleistungen verschoben haben.

⁴⁰ Quelle: SEC, Proposed Rules, Appendix B, Tab. 1, 30.6.2000, OA: 18.1.01. Aktualisierte Daten für die Jahre 2000 bis 2003 sind bei der SEC leider nicht verfügbar. Die eigenen empirischen Untersuchungen im Gliederungspunkt 7.1.3 für das Geschäftsjahr 2001 deuten auf weitere Verschiebungen der Honorarrelationen zugunsten der Beratungsleistungen hin (dies gilt zumindest für die untersuchte Stichprobe, vgl. Tabelle 26).

⁴¹ Vgl. dazu die Ausführungen im Gliederungspunkt 7.1.

(Alle Angaben in Prozent)	Auditing & Accounting Services		Tax Services		All other Services	
	1997	1993	1997	1993	1997	1993
World, all firms	50,3	52,2	20,6	19,5	29,1	28,3
World, Big-Five	41,8	48,8	19,5	19,3	38,8	32,0
World, Non-Big-Five	53,5	53,6	21,0	19,5	25,5	26,9
USA, all firms	41,0	47,4	28,3	30,7	30,7	21,9
USA, Big-Five	34,5	48,8	20,7	22,7	44,8	28,5
USA, Non-Big-Five	43,0	47,0	30,7	33,1	26,4	19,9
Europe, Big-Five⁴²	47,3	51,4	22,3	29,9	30,4	26,7
Europe, Non-Big-Five	62,6	59,6	18,6	19,0	18,7	21,4

Tabelle 4: Entwicklung der Zusammensetzung der Einnahmen von Abschlussprüfern auf verschiedenen Märkten zwischen 1993-1997⁴³

Die folgende Aufstellung zeigt beispielhaft die an den Abschlussprüfer bezahlten Prüfungs- und Beratungshonorare im Geschäftsjahr 2001 einiger ausgewählter US-amerikanischer Großunternehmen sowie deren Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren (BH/PH).

Unternehmen (GJ 01)	Prüfungshonorare (PH) in Mio. \$	Beratungshonorare (BH) in Mio. \$	Verhältnis BH/PH
Anheuser-Busch Companies Inc.	2,4	6,9	2,88
AT&T Wireless Services Inc.	2,7	25,2	9,33
Bellsouth Corp.	3,4	38,3	11,26
ChevronTexaco Corp.	11,0	52,7	4,79
Ford Motor Corp.	17,1	39,1	2,29
General Electric Corp.	23,5	37,1	1,58
Pfizer Inc.	8,3	25,4	3,03
Wal-Mart Stores Inc.	3,8	13,3	3,5

Tabelle 5: Prüfungs- und Beratungshonorare einiger ausgewählter US-amerikanischen Großunternehmen im Jahr 2001

⁴² Die Angaben beziehen sich auf drei europäische Märkte (Deutschland, Spanien und Großbritannien).

⁴³ Entnommen aus: Arrunada, The Economics of Audit Quality, 1999, S. 70 (Die Originaldaten stammen aus verschiedenen Ausgaben des IAB).

Das erweiterte Angebot des Abschlussprüfers ermöglichte es dem Mandanten, nahezu alle professionellen Dienstleistungen über nationale Grenzen hinweg aus einer Hand zu beziehen. Im Gliederungspunkt 1.2.5 wird auf geplante und zum Teil bereits realisierte Reformbestrebungen eingegangen, welche diese Möglichkeit in Zukunft begrenzen sollen.

Auf die zunehmende Bedeutung der Beratungsleistungen für die Prüfungsgesellschaften in den letzten Jahren sowie auf die ökonomischen Vor- und Nachteile der gleichzeitigen Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Anbieter wird später noch ausführlich eingegangen.⁴⁴

Durch die dargestellten Entwicklungen hatte sich das Selbstverständnis der großen Prüfungsgesellschaften verändert. PricewaterhouseCoopers bezeichnete sich als „the world’s premier professional services firm“⁴⁵ und KPMG verstand sich als „global advisory firm“⁴⁶. Aufgrund bestimmter Negativentwicklungen und den daraus resultierenden Konsequenzen⁴⁷ sind diese Schlagworte mittlerweile aus den Internetseiten und den Hochglanzbroschüren der großen Prüfungsgesellschaften verbannt und durch moderatere Formulierungen ersetzt worden. Bei PwC wird demnach „strikt darauf geachtet, Mandanten nur jene Leistungen aus einer Hand anzubieten, die nach den gesetzlichen Vorschriften – vor allem den spezifischen Regelungen für den amerikanischen Kapitalmarkt – erlaubt sind.“⁴⁸ Das Dienstleistungsangebot der großen Prüfungsgesellschaften umfasst nach wie vor, bis auf die Unternehmensbereiche Forschung und Entwicklung sowie Produktion, alle Geschäftsprozesse innerhalb einer Unternehmung.⁴⁹ Die steigende Anzahl der Geschäftsbeziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant hatte zur Folge, dass die Intensität der Zusammenarbeit in den letzten Jahren ebenfalls zunahm.

⁴⁴ Vgl. hierzu die Gliederungspunkte 3.3 und 3.5.

⁴⁵ <http://www.pwcglobal.com/de/ger/about/main/index.html>, OA: 3.1.03.

⁴⁶ <http://www.kpmg.com>, OA: 3.1.03.

⁴⁷ Vgl. die nachfolgenden Gliederungspunkte 1.2.4 und 1.2.5.

⁴⁸ <http://www.pwcglobal.com/de/ger/about/main/index.html>, OA: 28.8.04.

⁴⁹ Vgl. Fn. 36.

1.2.4 Der Berufsstand in der Vertrauenskrise

Die dargestellten Entwicklungen brachten auch Probleme mit sich. Wie bereits einleitend erwähnt haben zahlreiche Unternehmenszusammenbrüche in Verbindung mit Bilanzmanipulationen den Berufsstand in eine schwere Vertrauenskrise gestürzt.⁵⁰ Vor allem der Zusammenbruch von Enron hat die internationale Wirtschaftsprüfung in großen Aufruhr versetzt. Nach dem Bekannt werden weiterer Fälle fragwürdiger Bilanzierungspraktiken (z.B. Worldcom) machte sich in der Öffentlichkeit der Eindruck breit, dass es sich hierbei um keinen Einzelfall handelte, sondern dass erhebliche strukturelle Defizite vorlagen.⁵¹ Der Berufsstand sieht sich seitdem heftiger Kritik ausgesetzt, eine amerikanische Tageszeitung nannte den Abschlussprüfer sarkastisch einen „Certified Public Scapegoat“⁵². Und immer, wenn es zu einer Unternehmensschiefelage oder gar zu einem Unternehmenszusammenbruch kam, wurde zumeist vorwurfsvoll die Frage nach der Rolle des Abschlussprüfers gestellt: „Where were the auditors?“⁵³

Dahinter verbirgt sich auch die Frage nach der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Die Öffentlichkeit hatte schnell eine der Hauptursachen dieser Negativentwicklung ausgemacht: das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer bei einem Mandanten.⁵⁴ Es wird weniger die Kompetenz der Abschlussprüfer in Frage gestellt, sondern vielmehr sieht die Öffentlichkeit die Unabhängigkeit und Objektivität des Prüfers als gefährdet an.⁵⁵ Auf die Gründe dafür wird im Verlauf der Arbeit noch detailliert eingegangen.

⁵⁰ Vgl. Lenz, Der Fall Enron, BB 2002, „Die Erste Seite“;

Schwarz, Wirtschaftsprüfer mit schlechtem Ruf, SZ vom 14.1.03, S. 19;

Löwer, Unfreiwillige Selbstkontrolle, SZ vom 22.2.03, S. 13;

Baetge/Lutter, Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, BB 2003, „Die Erste Seite“;

Siebenmorgen, Der Wirtschaftsprüfer im Spiegel der Presse, WPg 2004, S. 394 ff.

⁵¹ Vgl. Ring, Prüfung und Beratung, WPg 2002, S. 1345.

⁵² O.V., Certified Public Scapegoat, NYT vom 25.1.02, Editorial.

⁵³ Thomas, The Rise and Fall of Enron, JoA 2002, S. 46.

⁵⁴ Vgl. Baetge/Heidemann, Acht Forderungen an die Wirtschaftsprüfung, FAZ vom 15.7.02, S. 20;

Kley, Der Wirtschaftsprüfer soll alle fünf Jahre ausgewechselt werden, FAZ vom 11.11.02, S. 22.

⁵⁵ Vgl. Lenz, Sarbanes-Oxley Act of 2002, DB 2002, S. 2275.

1.2.5 Spezielle Entwicklungstendenzen bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Die dargestellten Entwicklungen lösten weltweit eine Reformdebatte aus, welche zahlreiche regulierende berufsständische und gesetzliche Eingriffe, sowohl national als auch international, zur Folge hatte. Infolge der spektakulären Unternehmenszusammenbrüche von Enron und Worldcom in Verbindung mit Bilanzmanipulationen stand der Gesetzgeber in den USA unter besonderem Handlungsdruck. Im Sommer 2002 wurde der „Sarbanes-Oxley Act of 2002“ (SOA) verabschiedet,⁵⁶ der stark regulierend in den Berufsstand eingreift. Die Vorschriften zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers wurden verschärft, zahlreiche Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer sind nun unvereinbar mit gleichzeitiger Abschlussprüfung. Auch in der Europäischen Union und in Deutschland wird derzeit heftig diskutiert, wie man das verloren gegangene Vertrauen der Öffentlichkeit wiedergewinnen kann. Die Entwicklungen in Deutschland, in der EU und in den USA werden im Folgenden kurz vorgestellt. Es wird gezeigt, dass die Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Verbindung mit dem gleichzeitigen Angebot von Beratungsleistungen in den letzten Jahren zunehmend verschärft wurden. Ziel dieser Arbeit ist es ausdrücklich nicht, die Reformen und verabschiedeten Neuregelungen ausführlich darzustellen und zu diskutieren.⁵⁷ Die Reformbestrebungen in der EU sowie in Deutschland wurden maßgeblich geprägt von den Debatten in den USA, denen man hier durchaus eine Vorreiterrolle attestieren kann. Daher wird mit der Darstellung der Entwicklungen in den USA begonnen. Die Ausführungen beschränken sich auf den Konflikt des gleichzeitigen Angebots von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den amtierenden Abschlussprüfer.

⁵⁶ Das Gesetz ist nach dem Senator Paul S. Sarbanes und dem Kongressabgeordneten Michael G. Oxley benannt.

⁵⁷ Vgl. dazu z.B. Demme, Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers – Rechtsvergleich, 2003.

USA

Für Fragen bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sind in den USA vor allem die Regelungen der US-amerikanischen Börsenaufsichtsbehörde Securities and Exchange Commission (SEC) maßgeblich. Die SEC wurde mit dem im Jahr 1934 verabschiedeten Securities Exchange Act (SEA) als Konsequenz der damaligen Weltwirtschaftskrise gegründet. Die Aufgaben der SEC bestehen hauptsächlich darin, bundesgesetzliche Regelungen des US-amerikanischen Kapitalmarktrechts durchzusetzen.⁵⁸ Zur Erfüllung dieser Aufgaben wurden der SEC umfangreiche legislative, exekutive sowie judikative Kompetenzen eingeräumt.⁵⁹

In den USA wurden die Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in den letzten Jahren immer weiter verschärft. Begonnen hat dieser Reformprozess mit der Modernisierung der SEC-Bestimmungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als Konsequenz lang anhaltender Diskussionen im Jahre 2000.⁶⁰ Mit den „Final Rule: Revision of the Commission’s Auditor Independence Requirements“, die am 5. Februar 2001 in kraft traten, wurden zwei Ziele verfolgt. Erstens sollte die Objektivität der Abschlussprüfer gestärkt und zweitens das Vertrauen der Öffentlichkeit in eine unvoreingenommene Abschlussprüfung erhöht werden.⁶¹

Eine wesentliche Neuerung war, dass die Gesellschaften verpflichtet wurden, ihre Prüfungs- und Beratungshonorare offen zu legen. Dabei waren die Kategorien „Audit Fees“, „Financial Information System Design and Implementation Fees“ und „Oll Other Fees“ zu unterscheiden. Des Weiteren wurden neun spezielle Dienstleistungen ausgewiesen (z.B. die Implementierung von IT-Systemen oder die Erstellung von Bewertungsgutachten), welche unter gewissen Umständen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gefährden bzw. verschlechtern könnten, wenn sie bei Prüfungsmandanten durchgeführt werden. Es wird seitens der SEC ausführlich dargelegt, wann eine Beratungsleistung für nicht mehr vereinbar mit einer gleichzeitigen Abschlussprüfungsleistung angesehen wird. Ebenso werden Ausnahmetatbestände beschrieben, welche die SEC als nicht unabhängigkeitsgefährdend und somit zulässig ansieht.⁶²

Nach den Zusammenbrüchen von ENRON und Worldcom in Verbindung mit Bilanzmanipulationen geriet der Gesetzgeber in den USA erneut unter Handlungsdruck. Das Resultat war Mitte 2002 die Verabschiedung weitreichender regulatorischer Maßnahmen. Es wurde der

⁵⁸ Vgl. Hütten/Brakensiek, „Deutsche US-GAAP“ ohne eine SEC, BB 2000, S. 870.

⁵⁹ Vgl. Pellens/Fülbier/Gassen, Internationale Rechnungslegung, 2004, S. 57 f.

⁶⁰ SEC, Final Rules, 21.11.2000, OA: 18.01.01.

⁶¹ Vgl. SEC, Final Rules, IV.C., 21.11.2000, OA: 15.01.01.

⁶² Vgl. Lenz, Neue Vorschriften der SEC, BB 2001, S. 300 ff.

SOA verabschiedet.⁶³ Die SEC hat gem. Section 208 SOA die eingeforderten Maßnahmen umgesetzt, indem sie die „Final Rule: Strengthening the Commission’s Requirements Regarding Auditor Independence“ verabschiedete,⁶⁴ welche die seit Februar 2001 geltenden Bestimmungen hinfällig werden ließ.⁶⁵ US-Präsident George W. Bush, der das Gesetz am 30.7.2002 unterzeichnete, bezeichnete es als die “most far-reaching reform of American business practices since the time of Franklin Delano Roosevelt“⁶⁶.

Adressaten sind im ersten Teil dieses Gesetzes v.a. das amerikanische Prüfungswesen, allen voran die Big-Four-Gesellschaften, im weiteren Verlauf aber auch Topmanager (CEO), Finanzchefs (CFO), Verwaltungsräte (Board of Directors) und deren Prüfungsausschuss (Audit Committee), Finanzanalysten, Investmentbanken sowie Rating-Agenturen. Im Folgenden liegt der Fokus auf den Konsequenzen für den Berufsstand der Abschlussprüfer. In erster Linie geht es bei diesem Gesetz darum, die Wirtschaftskriminalität einzudämmen sowie das Vertrauen der Investoren in die amerikanische Rechnungslegung und Überwachung wiederzugewinnen.⁶⁷

Die neuen Regelungen gelten für sämtliche an US-amerikanischen Börsen notierte Unternehmen sowie für Abschlussprüfer, die für diese Unternehmen Prüfungsdienstleistungen erbringen und den Bestimmungen des Securities Act von 1933 und des Securities Exchange Act von 1934 unterliegen. Diese Unternehmen wurden bisher schon von der SEC überwacht. Nach Section 106 fallen auch alle ausländischen Unternehmen, die an US-amerikanischen Börsen notiert sind oder die ein öffentliches Angebot von Wertpapieren in den USA machen, ohne diese an einer Börse zu notieren, sowie deren Abschlussprüfer unter dieses neue Gesetz. Ebenso Prüfungsgesellschaften, die außerhalb der USA Tochtergesellschaften von US-Unternehmen prüfen oder eine wesentliche Funktion (z.B. Prüfung der HB II einer deutschen Tochtergesellschaft eines US-amerikanischen börsennotierten Unternehmens) in diesem Zusammenhang übernehmen (Section 106 (a)(2)). Damit haben die US-Unabhängigkeitsregeln

⁶³ Kritische Auseinandersetzungen mit dem SOA finden sich bei:

Lenz, Sarbanes-Oxley Act of 2002, DB 2002, S. 2270-2275;

Bertschinger/Schaad, Der amerikanische Sarbanes-Oxley Act of 2002, ST 2002, S. 883-888;

Miller/Pashkoff, Regulations under the Sarbanes-Oxley Act, JoA 2002, S. 33-36.

⁶⁴ SEC, Auditor Independence, 27.3.03, OA: 10.7.03.

⁶⁵ Vgl. Lanfermann/Maul, SEC-Ausführungsbestimmungen zum Sarbanes-Oxley Act, DB 2003, S. 349 ff.

⁶⁶ Bush, Press Release, 2000, OA: 8.9.03.

⁶⁷ Vgl. House of Representatives, Press Release, OA: 26.7.02.

sowie die neuen Vorschriften zur Durchführung der Qualitätskontrolle Auswirkungen über die USA hinaus.⁶⁸

Im Rahmen dieser Arbeit sind v.a. die Ausführungen im Title II des SOA (Sections 201-209) von Interesse, wo es um die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers geht. Die Regelungen der SEC, mit denen die Vorgaben des SOA gem. Section 208 konkretisiert werden, basieren auf folgenden Grundprinzipien:

- der Abschlussprüfer darf keine Managementfunktionen übernehmen;
- er darf seine eigene Arbeit nicht überprüfen (Selbstprüfungsverbot);
- er darf nicht die Aufgabe eines Interessenvertreters für seinen Mandanten übernehmen.

Für Prüfungsmandanten werden durch die neue Regelung folgende Dienstleistungen durch den Abschlussprüfer (Accountant)⁶⁹ verboten (Section 201 (a)):

1. "bookkeeping or other services related to the accounting records or financial statements of the audit client;
2. financial information system design and implementation;
3. appraisal, valuation services, fairness opinions, contribution-in-kind reports;
4. actuarial services;
5. internal audit outsourcing services;
6. management functions and human resources;

⁶⁸ Zu den Auswirkungen des SOA auf deutsche Abschlussprüfer:

Ferlings/Lanfermann, Unabhängigkeit, DB 2002, S. 2117-2122;

Lanfermann/Maul, Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Acts in Deutschland, DB 2002, S. 1725-1732;

Hilber/Hartung, SOA – Konflikte mit der Verschwiegenheit, BB 2003, S. 1054-1060;

Emmerich/Schaum, Auswirkungen des SOA, WPg 2003, S. 677-691;

Stefani, SOA, DU 2004, S. 471-496.

⁶⁹ Die SEC definiert Accountant wie folgt: "Accountant ... means a registered public accounting firm, certified public accountant or public accountant performing services in connection with an engagement for which independence is required. References to the accountant include any accounting firm with which the certified public accountant or public accountant is affiliated." (vgl. SEC, Auditor Independence, Section VIII., 27.3.2003, OA: 10.7.03).

7. broker or dealer, investment advisor, or investment banking services;
8. legal services and expert services unrelated to the audit; and
9. any other service that the Board determines, by regulation, is impossible.⁷⁰

In der Ausführungsbestimmung der SEC gilt für die Beratungstätigkeiten 1-5 jeweils die Einschränkung, "unless it is reasonable to conclude that the results of these services will not be subject to audit procedures during an audit of the audit client's financial statements."⁷¹

Die Steuerberatung ist in dieser Liste nicht enthalten. Sie ist weiterhin zulässig, jedoch unter der Voraussetzung, dass sie vom Audit Committee vorher genehmigt wurde. In Zukunft sind sowohl Prüfungsleistungen als auch (zulässige) Nichtprüfungsleistungen, sofern sie vom Abschlussprüfer erbracht werden, durch das Audit Committee zu genehmigen.⁷² Nach Section 201 (b) des SOA kann in bestimmten Ausnahmefällen von der Regelung der Section 201 (a) abgewichen werden: "The Board may, on a case by case basis, exempt any person, issuer, public accounting firm, or transaction from prohibition on the provision of services ..., to the extent that such exemption is necessary or appropriate in the public interest and is constant with the protection of investors, and subject to review by the Commission in the same manner as for rules of the Board under section 107."

⁷⁰ Demnach kann das privatrechtlich organisierte Public Company Accounting Oversight Board (PCAOB) nach Ermessen noch weitere Dienstleistungen untersagen (vgl. SOA Title I, Sections 101-109). Das PCAOB ist direkt der SEC unterstellt und wird von dieser überwacht. Mehrheitlich ist dieses Gremium nicht von CPA's besetzt. Nur zwei der insgesamt fünf vollamtlichen Mitglieder dürfen CPA's sein. Alle Mitglieder werden von der SEC ernannt. Sie sollen unabhängig sein und sich den Interessen der Investoren und dem Gemeinwohl gleichermaßen verpflichtet fühlen. Ihre Amtszeit beträgt fünf Jahre. Betrachtet man Section 107, wird deutlich, dass diese neu geschaffene Institution unter enger Aufsicht der SEC steht. Sie hat Überwachungs- und Durchsetzungsbefugnisse für das PCAOB. Die vom Board erarbeiteten Regelungen müssen von der SEC genehmigt werden. Die SEC ist befugt, die Zulassung zu versagen, Regeln zu ergänzen oder abzuändern. Ist die SEC der Auffassung, dass das Board seinen Aufgaben nicht genügend nachkommt, so kann sie das Board von der Verantwortung für die Durchsetzung der Bestimmungen des SOA entbinden oder in seiner Funktion beschränken.

⁷¹ SEC, Auditor Independence, Section VIII., 27.3.2003, OA: 10.7.03.

⁷² Das Gesetz beinhaltet eine Ausnahmeregelung für unwesentliche Dienstleistungen, welche nicht vorher vom Audit Committee genehmigt werden müssen („de minimus exception“).

Die Pflicht zur Offenlegung der Prüfungs- und Beratungshonorare im Proxy Statement wurde beibehalten. Dabei sind nun die Kategorien „Audit Fees“, „Audit-Related Fees“, „Tax Fees“ und „All Other Fees“ zu unterscheiden.⁷³

Europäische Union

Auch in der EU werden die Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers seit einigen Jahren stark diskutiert. Basierend auf dem „Consultative Paper on Statutory Auditors' Independence in the EU: A Set of Fundamental Principles“⁷⁴ vom 15. Dezember 2000 hat die EU am 16. Mai 2002 Empfehlungen zur „Unabhängigkeit des Abschlussprüfers - Grundprinzipien“ veröffentlicht.⁷⁵ Obwohl die Empfehlungen der Kommission keine rechtlichen Verpflichtungen für die Mitgliedsstaaten darstellen, kommt ihnen eine große politische Bedeutung zu, da es sich die Kommission vorbehält, bei mangelhafter Umsetzung der Empfehlungen bindende Vorschriften zu erlassen. Den Mitgliedsstaaten wurde eine Frist von drei Jahren eingeräumt, um die Empfehlungen in nationales Recht zu transformieren.⁷⁶ Die Empfehlungen der EU-Kommission stellen Mindestempfehlungen dar. Es wird den Mitgliedsstaaten überlassen, über die Vorschläge hinausgehende und restriktivere Regelungen zu erlassen. Die Empfehlungen gehen explizit auch auf die Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen ein. In einer „Analyse einzelner Fälle“ wird auf insgesamt sechs Dienstleistungen eingegangen, welche aus Sicht der Kommission als problematisch anzusehen sind.⁷⁷ Dabei werden Konstellationen dargestellt, in denen die Kommission gleichzeitige Prüfung und Beratung als nicht mehr für vereinbar hält.

Am 16. März 2004 veröffentlichte die EU-Kommission einen Vorschlag zur Modernisierung der Achten Richtlinie Gesellschaft (84/253/EWG).⁷⁸ In der Begründung des Vorschlags wird die Bedeutung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als einer der wichtigsten Berufsgrundsätze herausgestellt. Die Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers finden sich in Kapitel V (Artikel 23 bis 25) der Richtlinie. Konkrete Ausführungen über die Zulässigkeit verschiedener Beratungsleistungen sind darin nicht enthalten; es wird lediglich darauf hingewiesen, dass sonstige Leistungen, „die seine Unabhängigkeit als Abschlussprüfer kom-

⁷³ Vgl. im Einzelnen: SEC, Auditor Independence, Section VIII., 27.3.2003, OA: 10.7.03.

⁷⁴ EU, Consultative Paper, 15.12.2000, OA: 14.5.01.

⁷⁵ EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, 16.5.2002, OA: 20.5.02.

⁷⁶ Vgl. EU, Auditor Independence – FAQ, 16.5.02, OA: 20.5.02.

⁷⁷ EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, 16.5.2002, S. 16 ff., OA: 20.5.02.

⁷⁸ EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, OA: 17.3.04.

promittieren könnten,“ abgelehnt werden müssen.⁷⁹ Nach Artikel 23 darf der Abschlussprüfer in keiner Weise an Entscheidungen der Unternehmensführung beteiligt sein. Demnach sollte der Abschlussprüfer bereits auf die Durchführung der Prüfung verzichten, wenn zwischen ihm und dem geprüften Unternehmen „eine finanzielle oder geschäftliche Beziehung, ein Beschäftigungsverhältnis oder eine sonstige Verbindung – wozu auch die Erbringung zusätzlicher Leistungen zählt – besteht, die ihre Unabhängigkeit gefährden könnte.“⁸⁰ In ihren Arbeitspapieren haben die Abschlussprüfer die Risiken sowie die Schutzmaßnahmen, welche zur Eindämmung dieser Risiken getroffen wurden, zu dokumentieren. Des Weiteren sollen im Anhang des Jahres- bzw. Konzernabschlusses zukünftig die Honorare für die Jahres- bzw. Konzernabschlussprüfung, für andere Bestätigungsleistungen, für Steuerberatungsleistungen und sonstige Leistungen ausgewiesen werden.⁸¹ Die EU-Kommission hat angekündigt, im Rahmen einer Studie den Bedarf an weiteren Maßnahmen zu klären, die letztlich zu einem generellen Verbot prüfungsfremder Leistungen für Mandanten führen könnten.⁸²

Deutschland

Bisher waren in Deutschland Prüfungs- und Beratungsleistungen grundsätzlich miteinander vereinbar. Nach den Ausführungen des § 2 Abs. 2, 3 WPO sind Abschlussprüfer dazu befugt, in steuerlichen und wirtschaftlichen Angelegenheiten zu beraten. Eingeschränkt wurden die Beratungstätigkeiten im § 319 HGB aF in zweierlei Hinsicht. Demnach war es nach 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB aF dem Abschlussprüfer⁸³ nicht gestattet, bei der Führung der Bücher oder der Aufstellung des zu prüfenden Jahresabschlusses der Kapitalgesellschaft über die Prüfungstätigkeit hinaus mitzuwirken, es sei denn die Beratungstätigkeit geht über eine fachliche oder wissenschaftliche Sachaufklärung nicht hinaus.⁸⁴ Der § 319 Abs. 2 Nr. 8 HGB aF sah einen Ausschluss des Abschlussprüfers vor, wenn dieser in den letzten 5 Jahren jeweils mehr als 30 % der Gesamteinnahmen „aus seiner beruflichen Tätigkeit aus der Prüfung und Beratung der zu prüfenden Kapitalgesellschaft und von Unternehmen, an denen die zu prüfende Kapi-

⁷⁹ EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, S. 6, 24, OA: 17.3.04.

⁸⁰ EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, S. 24, OA: 17.3.04.

⁸¹ EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, S. 38 f. (Abschnitt XIII, Artikel 50), OA: 17.3.04.

⁸² EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, S. 6, OA: 17.3.04.

⁸³ Mit Abschlussprüfer ist im Folgenden der in Abs. 2 Satz 1 aufgezählte Personenkreis sowie Wirtschafts- und Buchprüfungsgesellschaften gemeint, welche von den Einschränkungen ebenfalls betroffen waren (§ 319 Abs. 3 Nr. 2 HGB aF). Die Ausführungen gelten ebenso für den Konzernabschlussprüfer (§ 319 Abs. 4 HGB aF).

⁸⁴ Vgl. WPK, Abgrenzung von Prüfung und Erstellung, WPK-Mitt., 1996, S. 196.

talgesellschaft mehr als 20 % der Anteile besitzt, bezogen hat und dies auch im laufenden Geschäftsjahr zu erwarten ist.“ Der Gesetzgeber hätte die Formulierung „Prüfung und Beratung“ nicht gewählt, wäre er von einer generellen Unvereinbarkeit dieser beiden Leistungen ausgegangen. Vor allem der § 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB aF war in den vergangenen Jahren und Jahrzehnten Gegenstand zahlreicher Diskussionen. Dabei ging es in erster Linie um die Frage, ob eine Beratungstätigkeit noch mit dem § 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB zu vereinbaren war oder nicht.⁸⁵ Auf die Darstellung dieser Diskussion wird verzichtet.⁸⁶

Die nationalen und v.a. internationalen Entwicklungen führten auch in Deutschland zu heftigen Debatten über die Zweckmäßigkeit dieser Regelungen. Zahlreiche Kommissionen und Gremien befassten sich seit Anfang 2000 mit den Themenkomplexen Unternehmensintegrität, Corporate Governance und Abschlussprüfung. Ziel aller Diskussionen war es, die Glaubwürdigkeit in die Kapitalmärkte wieder zu erhöhen. Beispielhaft seien folgende Gremien bzw. Kommissionen genannt:

- Regierungskommission „Corporate Governance – Unternehmensführung - Unternehmenskontrolle –Modernisierung des Aktienrechts“ (Mai 2000);⁸⁷
- Regierungskommission Deutscher Corporate Governance Kodex (sog. „Cromme-Kommission“) (September 2001);⁸⁸

⁸⁵ Vgl. v. Wysocki, Zum Prüfungsverbot nach § 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB, 1996, S. 1129-1146;

Hommelhoff, Abschlussprüfung und Abschlussberatung, ZGR 1997, S. 550-562;

Dörner, Erstellung, Prüfung und Beratung, 1997, S. 81-107;

Ebke, Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung, WPK-Mitt. 1998, S. 76-81;

Hüsgen, Unzulässige Mitwirkung des Abschlussprüfers, WPK-Mitt. 2001, S. 330-337.

⁸⁶ Von besonderer Bedeutung ist in diesem Zusammenhang das sog. „Allweiler-Urteil“ (BGH, Urteil vom 21.4.1997 – II ZR 317/95) des Bundesgerichtshofs (BGH), in dem es darum ging, die Vereinbarkeit von Steuerberatung und Abschlussprüfung anhand eines konkreten Sachverhaltes zu beurteilen (vgl. dazu Heni (1997), Hommelhoff (1997/1997), Ebke (1998), Röhricht (1998)). In einem weiteren Urteil des BGH (BGH, Urteil vom 25.11.2002 - II ZR 49/01) zur Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Gutachtertätigkeiten wurden die im Rahmen des „Allweiler-Urteils“ festgelegten Grenzen, in denen gleichzeitige Prüfung und Beratung zulässig ist, im Wesentlichen bestätigt (vgl. Lanfermann/Lanfermann (2003), Schüppen (2003), Müller (2003), Marx (2003)).

⁸⁷ Vgl. dazu Baums, Bericht der Regierungskommission Corporate Governance, 2001.

⁸⁸ Benannt nach dessen Vorsitzenden Dr. Cromme (Vorsitzender des Aufsichtsrats der ThyssenKrupp AG). Vgl. <http://www.corporate-governance-code.de/ger/kodex/index.html>, OA: 13.3.03.

- Unabhängiger Arbeitskreis „Abschlussprüfung und Corporate Governance“ (Oktober 2002);⁸⁹
- Maßnahmenkatalog der Bundesregierung zur Stärkung der Unternehmensintegrität und des Anlegerschutzes (Februar 2003).⁹⁰

Letztendlich führten die Diskussionen sowie die oben dargestellten internationalen Entwicklungen und Reformbestrebungen zu einer Überarbeitung der handelsrechtlichen Regelungen in Deutschland, welche im sog. Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) mündeten. Bisher liegt zu diesem Gesetz ein Regierungsentwurf vor.⁹¹ Ein Schwerpunkt dieses Regierungsentwurfes ist die Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Dabei wurde der bestehende § 319 HGB überarbeitet sowie mit dem § 319a HGB-Entwurf (HGB-E) ein weiterer Paragraph eingeführt. Während der § 319 HGB weiterhin die Auswahl des Abschlussprüfers sowie Ausschlussstatbestände beinhaltet, werden in dem § 319a HGB-E Ausschlussstatbestände in besonderen Fällen formuliert, die für die Prüfung von „Unternehmen von öffentlichem Interesse“ maßgeblich sind.

In den folgenden Ausführungen werden nur die wesentlichen vorgeschlagenen Neuerungen knapp vorgestellt. Auf eine ausführliche Darstellung und Diskussion des Referenten- bzw. Regierungsentwurfs wird verzichtet.⁹²

Zunächst zu den vorgeschlagenen Neuerungen des § 319 HGB-E: Absatz 1 regelt nach wie vor die Voraussetzungen des Abschlussprüfers. Der neu eingefügte Satz 3 verschärft diese, indem gefordert wird, dass die Abschlussprüfer nach den Sätzen 1 und 2 einen Nachweis an der Teilnahme an der Qualitätskontrolle nach § 57a WPO vorweisen, es sei denn, die WPK hat ihnen eine Ausnahmegenehmigung erteilt. Im Absatz 2 des § 319 HGB-E wird ausdrücklich darauf verwiesen, dass ein Abschlussprüfer von der Prüfung ausgeschlossen ist, „wenn

⁸⁹ Dieser unabhängige Arbeitskreis bildete sich auf Initiative des Deutschen Aktieninstituts e.V. Die Mitglieder sind Vertreter aus Wissenschaft, Wirtschaftsprüfung, Rechnungslegung, Vorständen, Aufsichtsräten und Anlegern (vgl. Baetge/Lutter, Abschlussprüfung und Corporate Governance, 2003).

⁹⁰ Bundesregierung, 10-Punkte-Programm, 25.2.02, OA: 30.2.02; vgl. auch Seibert, Das 10-Punkte-Programm, BB 2003, S. 693 ff.

⁹¹ Siehe: BMJ, BilReG-E, 21.4.04, OA: 5.5.04.

⁹² Lenz, BilReG, BB 2004, S. 707 ff.; Pfitzer et al., Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, DStR 2004, S. 328 ff.; Peemöller/Oehler, BilReG, BB 2004, S. 539 ff.

Gründe geschäftlicher, finanzieller oder persönlicher Art vorliegen, nach denen die Besorgnis der Befangenheit besteht.“⁹³

Die neu gefassten Nummern 1 und 2 des Absatzes 3 fassen die bisherigen Nummern 1 bis 4 des Absatzes 2 zusammen. Nummer 1 legt neben dem Anteilsbesitz auch andere finanzielle Beteiligungen als Ausschlussgründe, wie z.B. Schuldverschreibungen, Optionen oder andere Wertpapiere, fest.⁹⁴ Im Absatz 3 werden Tatbestände dargestellt, die unwiderlegbar die Befangenheit vermuten lassen und zu einem Ausschluss des Abschlussprüfers führen sollen. Nummer 3 beinhaltet Tätigkeiten, welche der Abschlussprüfer nicht mehr durchführen kann, ohne gegen den Grundsatz des Selbstprüfungsverbots zu verstoßen. Dies sind Tätigkeiten im Zusammenhang mit der Führung von Büchern und der Aufstellung des zu prüfenden Jahresabschlusses, der internen Revision (in verantwortlicher Position), Unternehmensleitungs- oder Finanzdienstleistungen sowie eigenständige versicherungsmathematische oder Bewertungsleistungen (welche sich auf den zu prüfenden Jahresabschluss nicht nur unwesentlich auswirken), sofern diese Dienstleistungen nicht von untergeordneter Bedeutung sind. Der Gesetzgeber verzichtet auf eine generelle Trennung zwischen Prüfung und Beratung. Die übrigen Punkte (Nummer 4 und 5) entsprechen im Wesentlichen den bisher geltenden Regelungen des § 319 Abs. 2 Nr. 7 und 8 HGB aF.

In Absatz 4 werden Ausschlussgründe für Wirtschaftsprüfungs- und Buchführungsgesellschaften geregelt. Demnach dürfen sie nicht als Abschlussprüfer tätig sein, „wenn sie selbst, einer ihrer gesetzlichen Vertreter, ein Gesellschafter, der zwanzig vom Hundert oder mehr der den Gesellschaftern zustehenden Stimmrechte besitzt, ein bei der Prüfung in verantwortlicher Position beschäftigter Gesellschafter oder eine andere von ihr beschäftigte Person, die das Ergebnis der Prüfung beeinflussen kann, nach Absatz 2 oder 3 ausgeschlossen sind.“ Dies gilt auch, „wenn ein Mitglied des Aufsichtsrats nach Absatz 3 Nr. 2 ausgeschlossen ist“. Die Bestimmungen gelten gemäß Absatz 5 (bisher Abs. 4) auch für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses.

Der Entwurf sieht eine Neueinführung des § 319a HGB-E vor. Dieser beinhaltet strengere Maßstäbe für die Prüfung von „Unternehmen von öffentlichem Interesse“, wie etwa Kapitalmarktunternehmen, Banken und Versicherungen.⁹⁵ Begründet wird dies damit, dass die Be-

⁹³ Vgl. zur Besorgnis der Befangenheit die Ausführungen in Gliederungspunkt 2.2.2.

⁹⁴ Vgl. BMJ, BilReG-E, 21.4.04, S. 82, OA: 5.5.04.

⁹⁵ Vgl. BMJ, BilReG-E, 21.4.04, S. 86 f., OA: 5.5.04 (Dazu gehören große Gesellschaften i.S.d. § 267 Abs. 3 HGB bzw. der §§ 340a, 341a HGB sowie Unternehmen, die i.S.d. § 2 Abs. 5 WpHG einen organisierten Kapitalmarkt in Anspruch nehmen).

sorgnis der Befangenheit aus Sicht eines verständigen Dritten zu beurteilen ist und diese Sichtweise bei Unternehmen, bei denen die Abschlüsse für einen größeren Personenkreis von Interesse sind, besonders kritischen Maßstäben genügen muss.⁹⁶

Ein Abschlussprüfer ist gemäß § 319a Abs. 1 Nr. 1 HGB-E von der Prüfung auszuschließen, wenn er in den letzten fünf Jahren jeweils mehr als 15 % der Gesamteinnahmen seiner beruflichen Tätigkeit von der zu prüfenden Kapitalgesellschaft oder von Unternehmen, an denen die zu prüfende Kapitalgesellschaft mehr als 20 % der Anteile besitzt, bezogen hat und dies auch im laufenden Geschäftsjahr zu erwarten ist. Bisher liegt die Umsatzgrenze bei 30 %.

Des Weiteren ist es dem Abschlussprüfer untersagt, Rechts- oder Steuerberatungsleistungen bei Mandanten auszuführen, „die über das Aufzeigen von Gestaltungsalternativen hinausgehen und die sich auf die Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage in dem zu prüfenden Jahresabschluss unmittelbar und nicht nur unwesentlich auswirken“ (Nr. 2).

Ebenso unzulässig ist die Mitwirkung an der Entwicklung, Einrichtung und Einführung von Rechnungslegungsinformationssystemen, sofern diese nicht von untergeordneter Bedeutung sind (Nr. 3).

Nummer 4 regelt die gerichtliche Interessenvertretung. Demnach darf ein Abschlussprüfer seinen Mandanten weder in Rechts- noch in Steuerangelegenheiten gerichtlich vertreten.

Abschließend werden die bisherigen Regelungen zur internen Rotation verschärft (Nr. 5). So sind nach dem Regierungsentwurf nicht nur die Unternehmen, deren Aktien zum Handel im amtlichen Markt zugelassen sind, zur internen Rotation verpflichtet (§ 319 Abs. 3 Nr. 6 HGB aF), sondern darüber hinaus alle Unternehmen im öffentlichen Interesse i.S.d. § 319a Abs. 1 S. 1 HGB-E. Es muss gewährleistet sein, dass kein in verantwortlicher Position beschäftigter Wirtschaftsprüfer „einen Bestätigungsvermerk nach § 322 über die Prüfung des Jahresabschlusses des Unternehmens bereits in fünf oder mehr Fällen gezeichnet hat.“ Die Regelungen des § 319a HGB-E gelten auch für den Abschlussprüfer des Konzernabschlusses (§ 319a Abs. 2 HGB-E).

Der § 285 Abs. 2 Nr. 17 HGB-E sieht eine Offenlegungspflicht der Honorare für die Abschlussprüfung, sonstige Bestätigungs- oder Bewertungsleistungen, Steuerberatungsleistungen sowie sonstige Leistungen im Anhang vor. Die gleiche Regelung soll auch für den Konzernabschluss gelten (§ 314 Abs. 1 Nr. 9 HGB-E).

Die Prüfung einer möglichen Befangenheit des Abschlussprüfers hat unabhängig davon zu

⁹⁶ Vgl. BMJ, BilReG-E, 21.4.04, S. 86, OA: 5.5.04.

erfolgen, wann die Befangenheit eingetreten ist.⁹⁷ Nicht mehr zulässig sind durch Änderungen der §§ 243 Abs. 3 und 249 Abs. 1 AktG-E Anfechtungs- und Nichtigkeitsklagen. Dafür sollen die Schwellenwerte für die Einleitung des Ersetzungsverfahrens von dem zehnten Teil des Grundkapitals oder einem anteiligen Betrag des Grundkapitals von einer Million Euro auf die Hälfte der Beträge herabgesetzt werden, um somit die Einleitung eines Ersetzungsverfahrens nach § 318 Abs. 3 HGB-E zu erleichtern.

⁹⁷ Vgl. BMJ, BilReG-E, 21.4.04, S. 75, OA: 5.5.04.

1.3 Thesenartige Zusammenfassung des ersten Kapitels

- Zunehmende Konzentration auf dem Prüfermarkt.
- Wachsendes Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.
- Starker Anstieg des Anteils der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften.
- Berufsstand in der Vertrauenskrise infolge spektakulärer Unternehmenspleiten in Verbindung mit Bilanzmanipulationen.
- Hauptkritikpunkt: Gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung gefährdet die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
- Verschärfung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen, sowohl national wie auch international.

2 Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Das Kapitel 2 verfolgt zwei Hauptziele: Zunächst sollen die Besonderheiten der Dienstleistung Abschlussprüfung sowie die zentrale Bedeutung des Berufsgrundsatzes der Unabhängigkeit für den Abschlussprüfer bzw. den Wert einer Abschlussprüfung herausgearbeitet werden (2.1). Es wird dabei auch darauf eingegangen, wie Unabhängigkeit in diesem Zusammenhang definiert wird (2.2). Dazu werden die Definitionen verschiedener nationaler und internationaler Institutionen verglichen. Das zweite Ziel dieses Kapitels besteht darin, Tatbestände zu identifizieren und zu analysieren, die möglicherweise zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers führen können (2.3). Das zweite Kapitel endet mit einer theseartigen Zusammenfassung (2.4).

2.1 Anforderungen an die Wirtschaftsprüfung

Nach § 2 Abs. 1 WPO haben Wirtschaftsprüfer die berufliche Aufgabe, „betriebswirtschaftliche Prüfungen, insbesondere solche von Jahresabschlüssen wirtschaftlicher Unternehmen, durchzuführen und Bestätigungsvermerke über die Vornahme und das Ergebnis solcher Prüfungen zu erteilen“. Diese Informationen spielen in den wirtschaftlichen Beziehungen zwischen zwei Parteien fast immer eine wichtige Rolle. „Die geprüfte Rechnungslegung ist der Angelpunkt für die Funktionsfähigkeit und Stabilität der Kapitalmärkte.“⁹⁸

Das „Produkt“ Abschlussprüfung ist mit einer normalen Dienstleistung vergleichbar. Der Absatz erfolgt vor Erstellung der Leistung. Die Leistung ist nicht speicherbar und erfordert eine wesentliche Mitwirkung des Auftragsgebers. MEYER nennt das die Notwendigkeit zur „Integration des externen Faktors“.⁹⁹ Nach § 320 HGB sind die gesetzlichen Vertreter dazu verpflichtet, dem Abschlussprüfer sämtliche Auskünfte zu erteilen. Die Ergebnisse einer solchen erstellten Leistung sind im Wesentlichen durch immaterielle Bestandteile geprägt. Die Abschlussprüfung ist weitgehend ein „spezifisches Gut“, d.h. auf das spezifische Interesse eines bestimmten Nachfragers ausgerichtet. Ex ante ist eine Beurteilung der Qualität der Abschlussprüfung (wenn überhaupt) nur mit erheblichem Aufwand möglich, da diese Dienstleistungen kaum „search attributes“ aufweisen, aufgrund derer ein (potenzieller) Mandant bereits in der Vorverkaufsphase Hinweise auf die Leistungsqualität bekommen

⁹⁸ Luttermann, Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, Notar 2000, S. 68.

⁹⁹ Meyer, Dienstleistungs-Marketing, 1998, S. 21 ff.

könnte.¹⁰⁰ Daher lässt sich die Abschlussprüfung auch als Erfahrungs- (Qualitätsbeurteilung erst ex post möglich) bzw. Vertrauensgut (Qualitätsbeurteilung sehr komplex und, wenn überhaupt, nur langfristig möglich) bezeichnen.¹⁰¹ BRUHN spricht in diesem Zusammenhang von einer Erfahrungskomponente.¹⁰² Dem großen Bedarf an Qualitätsinformationen stehen Probleme bei der Messung der Qualität gegenüber, weil die Leistung im Zeitpunkt des Angebots noch nicht vorhanden ist.¹⁰³ Für die Nachfrager von Prüfungsleistungen lässt sich die Qualität der Dienstleistung nur sehr schwer beurteilen. In diesen Fällen spielt die Reputation eines Anbieters eine wesentliche Rolle.¹⁰⁴

KLEIN/LEFFLER stellen ein Modell vor, welches den Zusammenhang zwischen Qualität (bzw. Qualitätspolitik) und Reputation untersucht.¹⁰⁵ Übertragen auf den Prüfungsmarkt investieren Prüfungsunternehmen gezielt in ihren Markennamen, um so Reputation aufzubauen und dem (potenziellen) Mandanten hohe Qualität zu signalisieren. Ist ein Markenname aufgebaut, der hohe Qualität anzeigt, wird der Preis entsprechend dem hohen Niveau angepasst. Der Anbieter hat keine Anreize mehr, geringe Qualität für den Preis von hoher Qualität anzubieten, da ihm sonst der Verlust seiner aufgebauten Reputation und somit der Verlust des Barwerts der zukünftigen Quasi-Renten droht.¹⁰⁶ KAAS nennt Reputation „eine Geisel in der Gewalt des Kunden, deren Leben bei jedem Kauf erneut aufs Spiel gesetzt wird“¹⁰⁷. Im Modell von KLEIN/LEFFLER müssen die mit Preisprämien verbundenen Quasi-Renten aus der Bereitstellung von Dienstleistungen hoher Qualität gegen das Misstrauen der Nachfrager durch gezielte Investitionen in spezifische Güter - die als Pfand wirken und bei Schlechtleistung, d.h. Täuschung des Mandanten, verloren gehen - gesichert werden. Auf eine genaue Darstellung des Modells von KLEIN/LEFFLER wird an dieser Stelle verzichtet.¹⁰⁸

¹⁰⁰ Vgl. Nelson, Information and Consumer Behaviour, JoPE 1970, S. 311 ff.;
Zeithaml, Goods and Services, 1981, S. 186.

¹⁰¹ Vgl. Gierl/Helm, Reputation als Qualitätssignal für Vertrauensgüter, StB 2000, S. 228.

¹⁰² Vgl. Bruhn, Qualitätssicherung im Dienstleistungsmarketing, 2000, S. 27.

¹⁰³ Vgl. Hentschel, Multiattributive Messung von Dienstleistungsqualität, 2000, S. 291.

¹⁰⁴ Vgl. Shapiro, Reputation, QJoE 1983, S. 659 ff.

¹⁰⁵ Klein/Leffler, The Role of Market Forces, JoPE 1981, S. 615-641.

¹⁰⁶ Vgl. Gliederungspunkt 5.1.

¹⁰⁷ Kaas, Marketing, DBW 1990, S. 545.

¹⁰⁸ Eine Darstellung dieses Modells findet sich bei: Lenz, Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 252 ff.

Gestützt werden diese Überlegungen von Untersuchungen des amerikanischen Prüfermarktes.¹⁰⁹ Dort ist es den großen Prüfungsgesellschaften erfolgreich gelungen, einen Markennamen (sog. „brand name“) aufzubauen, mit dem die Nachfrager hohe Prüfungsqualität verbinden. SIMON/FRANCIS stellten in einer Untersuchung fest, dass die Prüfungshonorare von Big-Eight-Gesellschaften¹¹⁰ zwischen 14 % und 19 % höher liegen als bei den Übrigen.¹¹¹ Dies ist ein Indiz dafür, dass diese Unternehmen Preisprämien am Markt durchsetzen konnten.

Trotz der Bedeutung von Prüfungsqualität findet sich weder im HGB noch in der WPO eine Definition von Prüfungsqualität. NIEHUS versucht sich an einer eigenen Definition für die Qualität der Abschlussprüfung. Demnach ist für ihn die Qualität einer Abschlussprüfung deren „Durchführung und Berichterstattung darüber durch einen Angehörigen des Berufsstandes der Abschlussprüfer ..., der sowohl in seiner Person wie bei der Ausführung seiner Aufgabe sämtliche für ihn geltenden Vorschriften erfüllt.“¹¹² Die Sicherung der Prüfungsqualität ist für ZITZELBERGER „eine essentielle Voraussetzung für eine gewissenhafte Berufsausübung und zählt daher zu den wichtigsten Berufsgrundsätzen eines Wirtschaftsprüfers.“¹¹³

Die Qualität der Prüfung ist von zwei Faktoren abhängig: Erstens von der fachlichen Kompetenz des Prüfers, Verstöße gegen Gesetz und Satzung bzw. gegen den Gesellschaftsvertrag zu entdecken (§ 317 Abs. 1 S. 2 HGB), und zweitens die entdeckten Verstöße auch zu berichten (§ 321 HGB); in schwerwiegenden Fällen etwa durch Versagen oder Einschränken des Bestätigungsvermerkes. LEFFSON nennt diese zwei Faktoren die „Urteilsfähigkeit“ und die „Urteilsfreiheit“ des Prüfers.¹¹⁴ Um diese sicherzustellen, wurden in der WPO die Rechte und Pflichten eines Wirtschaftsprüfers kodifiziert. Gemäß § 43 Abs. 1 S. 1 WPO hat der Wirtschaftsprüfer „seinen Beruf unabhängig, gewissenhaft, verschwiegen und eigenverantwortlich auszuüben.“ Diese Berufspflichten stellen für einen Wirtschaftsprüfer, neben den fachlichen Fähigkeiten, die wichtigsten Voraussetzungen dar. Nur wer unabhängig, gewissenhaft, verschwiegen, eigenverantwortlich sowie unbefangen handelt, der erfüllt die in einen Wirtschaftsprüfer gelegten Erwartungen, wie sie der Berufsstand verlangt. Der Wert eines erteilten Bestätigungsvermerkes hängt im Wesentlichen von der Objektivität ab, mit der er erteilt wur-

¹⁰⁹ Vgl. Palmrose, Auditor Litigation and Audit Service Quality, AR 1988, S. 55-73.

¹¹⁰ Die Zahl der weltweit größten PU hat sich mittlerweile auf vier reduziert (s.o.).

¹¹¹ Vgl. Simon/Francis, The Effects of Auditor Change on Audit Fees, AR 1988, S. 255 ff.

¹¹² Niehus, Gewährleistung der Qualität der Abschlussprüfung international, 1998, S. 2.

¹¹³ Zitzelsberger, Aus der Arbeit des IDW, WPg 1998, S. 1019.

¹¹⁴ Vgl. Leffson, Wirtschaftsprüfung, 1995, S. 66 f.

de. Objektives und unparteiisches Handeln sind Grundeinstellungen, welche man bei einem unbefangenen und unabhängigen Wirtschaftsprüfer unbedingt voraussetzen muss.¹¹⁵ „Unabhängigkeit ist die Voraussetzung dafür, dass der Wirtschaftsprüfer zu einer objektiven Urteilsbildung kommt und damit die Glaubwürdigkeit seiner Tätigkeit untermauern kann.“¹¹⁶ Dies ist auch eine Erklärung dafür, dass die Diskussion über die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers den Berufsstand seit Jahrzehnten begleitet und – wie bereits dargestellt - gerade in den letzten Jahren infolge spektakulärer Unternehmenszusammenbrüche in Verbindung mit Bilanzmanipulationen wieder hochaktuell wurde.¹¹⁷ Doch nicht nur Unternehmenszusammenbrüche, sondern auch die oben erwähnte starke Ausweitung des Tätigkeitsbereichs der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften sowie die zunehmende Expansion bzw. Internationalisierung der Gesellschaften lassen die Diskussion um die Unabhängigkeit immer wieder neu entfachen. Die Forderung nach einer Verbesserung der Qualität der Abschlussprüfung steht somit in unmittelbarem Zusammenhang mit der Forderung eines unabhängigen Abschlussprüfers.¹¹⁸ Die Öffentlichkeit verlangt nach immer höheren Anforderungen an die Unabhängigkeit und fordert daher verschärfte gesetzliche Regelungen.¹¹⁹

¹¹⁵ Vgl. Thümmel, Die Bedeutung des Begriffs „Unabhängigkeit“, WPg 1986, S. 645.

¹¹⁶ Dubbeld, Unabhängigkeit, ST 1996, S. 548;
vgl. Dunn, Auditing – Theory and Practice, 1996, S. 19.

¹¹⁷ Vgl. Kaminski/Marks, Die Qualität der Abschlussprüfung, 1995, S. 249;
Previts, Auditor Independence, RiAR 1998, S. 299 ff.;
Röhricht, Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, WPg-S 2001, S. 80 ff.;
Bauer, Abschlussprüfung und Beratung, WiSt 2004, S. 178.

¹¹⁸ Vgl. Schmidt, Empfehlungen des Panels on Audit Effectiveness, WPg 2000, S. 805 ff.

¹¹⁹ Vgl. Baetge/Heidemann, Acht Forderungen an die Wirtschaftsprüfung, FAZ vom 15.7.02, S. 20;
Marx, Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, ZGR 2002, S. 310 ff.;
Veltins, Verschärfte Unabhängigkeitsanforderungen an Abschlussprüfer, DB 2004, S. 445 ff.

2.2 Unabhängigkeit - Eine besondere Anforderung an den Abschlussprüfer

Wie eben beschrieben, stellt die Unabhängigkeit eine der wichtigsten Anforderungen - eine „elementare Pflicht“¹²⁰ - an einen Wirtschaftsprüfer dar.¹²¹ Das für Binnenmarkt zuständige Kommissionsmitglied Frits Bolkestein unterstreicht die Bedeutung der Wirtschaftsprüfung für die Kapitalmärkte: „Das Vertrauen in die Unabhängigkeit und Objektivität der Abschlussprüfer ist für eine effiziente Funktionsweise der EU-Kapitalmärkte ausschlaggebend. Es ist für die Unternehmensintegrität, das Vertrauen der Aktionäre und den Verbraucher- und Beschäftigtenschutz von vorrangiger Bedeutung. Die Abschlussprüfungen müssen als Mittel gesehen werden, die Glaubwürdigkeit der Jahresabschlüsse zu erhöhen.“¹²² Ein möglichst hoher Grad an Unabhängigkeit ist entscheidend für die Werthaltigkeit der vom Prüfer erbrachten Dienstleistung.

Der nächste Abschnitt gibt einen Überblick, wie zentrale internationale (2.2.1) und nationale (2.2.2) (Berufs-) Organisationen den Begriff der Unabhängigkeit definieren.

2.2.1 Definitionen des Begriffs Unabhängigkeit des Abschlussprüfers (international)

2.2.1.1 Die Europäische Union

Die Europäische Kommission weist in ihrem Grünbuch zur „Rolle, Stellung und Haftung des Abschlussprüfers in der Europäischen Union“ darauf hin, dass man sich bei der Verabschiedung der Achten Richtlinie (84/253/EWG) nicht auf eine gemeinsame Definition von Unabhängigkeit einigen konnte und diese Angelegenheit daher in jedem Mitgliedsstaat unterschiedlich geregelt wird.¹²³ Zwar werden Mindestanforderungen an die berufliche Eignung und Integrität des Abschlussprüfers festgelegt; spezielle Vorgaben in Bezug auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers enthält sie jedoch nicht. Im Punkt 4.8 des Grünbuchs wird dennoch eine Umschreibung gegeben, was unter Unabhängigkeit in diesem Zusammenhang verstanden werden soll: „Bei der Unabhängigkeit geht es zum einen um die Unbefangenheit, d.h. die innere Einstellung bei der Beurteilung aller für seine Aufgabe maßgeblichen Tatbestände, und zum anderen um die Unabhängigkeit nach außen, d.h. die Vermeidung von Sachverhalten und Umständen, die so schwer ins Gewicht fallen, dass ein informierter Dritter die Unpartei-

¹²⁰ WP-Handbuch, Band I, 2000, A 228.

¹²¹ Vgl. Müller/Dolensky, Die Unabhängigkeit als Fundament der WP, ST 2001, S. 807 f.;
Röhricht, Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, WPg-S 2001, S. 80.

¹²² EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit (Pressemitteilung), 16.5.02, OA: 20.5.02.

¹²³ Vgl. EU, Grünbuch, WPK-Mitt. 1996, S. 288.

lichkeit des Abschlussprüfers in Zweifel ziehen würde.“ Das Grünbuch war von der EU als Diskussionspapier gedacht. Es sollte interessierte Kreise für bestimmte Probleme sensibilisieren und zu Meinungsäußerungen anregen.¹²⁴

Aufgrund der großen Bedeutung der Unabhängigkeit für den Berufsstand hat das EU Committee on Auditing am 15. Dezember 2000 eine Handlungsempfehlung zu dem Problemkomplex „Unabhängigkeit des Abschlussprüfers“ herausgegeben.¹²⁵ Um eine Harmonisierung bei diesem Thema EU-weit zu erzielen, wurden die Mitgliedsstaaten, der Berufsstand und die interessierte Öffentlichkeit aufgefordert, sich an der Diskussion bezüglich der Schaffung bzw. Weiterentwicklung zu beteiligen. „In order to enhance the efficient functioning of EU capital markets, a common European approach to statutory auditors' independence is needed, which provides statutory auditors, regulators and interested public with a common understanding of what is meant by the independence requirement, and which ensures that facts and circumstances threatening a statutory auditor's independence will be interpreted and addressed consistently throughout the EU.“¹²⁶

Das EU Committee on Auditing unterscheidet bei dem Begriff Unabhängigkeit in „Independence in Mind“ und „Independence of Appearance“. „Independence of Mind“ bedeutet „the state of mind which has to regard to all considerations relevant to the task in hand, but no others.“¹²⁷ „Independence in Appearance“ wird als „the avoidance of facts and circumstances which are so significant that a reasonable and informed third party would question the Statutory Auditor's ability to act objectively“ verstanden. „Nur wenn innere und äußere Unabhängigkeit zusammenkommen, ist der Prüfungsbericht nicht bloß gut, sondern auch tauglich, seiner Aufgabe gemäß Vertrauen und Stabilität zu vermitteln.“¹²⁸ Die Mitglieder des Committee on Auditing konstatieren den Abschlussprüfern zwar, dass kein Mensch frei von jeglichen Abhängigkeiten und Beziehungen zu anderen ist; nichtsdestoweniger muss es für jeden Wirtschaftsprüfer objektiv möglich sein, die zwei Unabhängigkeitsmerkmale („in Mind and Appearance“) zu erfüllen.

Am 16. Mai 2002 verabschiedete die EU-Kommission auf Grundlage der seit Dezember 2000 andauernden Konsultationen eine Empfehlung zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.¹²⁹

¹²⁴ Vgl. Van Hulle, Vorbemerkungen, WPK-Mitt. 1996, S. 279.

¹²⁵ EU, Consultative Paper, 15.12.00, OA: 14.5.01.

¹²⁶ EU, Consultative Paper, 15.12.00, S. 6, OA: 14.5.01.

¹²⁷ EU, Consultative Paper, 15.12.00, S. 10, OA: 14.5.01.

¹²⁸ Druey, Unabhängigkeit – ein knappes Gut, 1988, S. 92.

¹²⁹ EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, 16.5.02, OA: 20.5.02.

Nach drei Jahren wird die Kommission prüfen, inwieweit die Empfehlungen in die Praxis umgesetzt wurden, um dann darüber zu entscheiden, ob verbindliche Rechtsvorschriften von der EU erlassen werden müssen.¹³⁰ Im Anhang zu der Empfehlung der Kommission bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in der EU werden die Grundprinzipien der Empfehlung erläutert. Darin ist zum Thema Unabhängigkeit formuliert, dass „die von einem Abschlussprüfer geforderte Unabhängigkeit sowohl

- die innere Unabhängigkeit (Unbefangenheit), d.h. die innere Einstellung, die ausschließlich die zur Erfüllung des vorliegenden Auftrages relevanten Aspekte in Betracht zieht, als auch
- die äußere Unabhängigkeit (das Nichtbestehen der Besorgnis der Befangenheit), d.h. die Vermeidung von Tatsachen und Umständen, die so schwer ins Gewicht fallen, dass ein sachverständiger Dritter die Fähigkeit des Abschlussprüfers zur objektiven Wahrnehmung seiner Aufgaben in Zweifel ziehen würde,¹³¹

umfassen muss. Dieses Konzept erfordert eine genaue Betrachtung und Evaluierung der individuellen Situation des Abschlussprüfers, insbesondere aller Beziehungen oder Interessen, die mit seiner Aufgabe in Verbindung stehen. Da ein Mensch, egal mit welchem Beruf, nie frei von wirtschaftlichen, finanziellen oder sonstigen Beziehungen ist, wird ebenfalls betont, dass die Unabhängigkeit keine absolute Norm darstellt.

Am 16. März 2004 veröffentlichte die EU-Kommission einen Vorschlag zur Modernisierung der Achten Richtlinie Gesellschaft (84/253/EWG).¹³² Ziel ist die Schaffung einer umfassenden, auf Grundsatzprinzipien basierenden Richtlinie, die auf sämtliche in der EU durchgeführten Abschlüsse anwendbar ist.¹³³ Die Grundanforderungen an die allgemeine und berufliche Bildung werden aus der bestehenden Richtlinie übernommen. „Durch die Aufnahme neuer Bestimmungen über die Durchführung der Prüfung und die Strukturen, die erforderlich sind, um Prüfungsqualität zu gewährleisten, wird jedoch der Anwendungsbereich der EU-Rechtsvorschriften ausgeweitet.“¹³⁴ Das Kapitel V (Artikel 23-25) ist der Unabhängigkeit des

¹³⁰ Vgl. EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit (Pressemitteilung), 16.5.02, OA: 20.5.02.

¹³¹ EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, S. 25, 16.5.02, OA: 20.5.02.

¹³² EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, OA: 17.3.04.

¹³³ Vgl. EU, Ankündigung 10-Punkte Aktionsplan, 21.5.03, OA: 22.5.03;
EU, Stärkung der Abschlussprüfung in der EU, 21.5.03, OA: 22.5.03.

¹³⁴ EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, S. 3, OA: 17.3.04.

Abschlussprüfers gewidmet.¹³⁵ Im Artikel 23 wird das Grundprinzip der Unabhängigkeit dargestellt; demnach darf der Abschlussprüfer in keiner Weise an Entscheidungen der Unternehmensführung beteiligt sein. Des Weiteren sollte der Abschlussprüfer bereits auf die Durchführung der Prüfung verzichten, wenn zwischen ihm und dem geprüften Unternehmen „eine finanzielle oder geschäftliche Beziehung, ein Beschäftigungsverhältnis oder eine sonstige Verbindung – wozu auch die Erbringung zusätzlicher Leistungen zählt – besteht, die ihre Unabhängigkeit gefährden könnte.“ Letztlich unterstreicht die vorgelegte Modernisierung der Achten Richtlinie die Bedeutung der Abschlussprüfung für die Glaubwürdigkeit und Verlässlichkeit des Jahresabschlusses.¹³⁶ Hinsichtlich einer exakten Definition gehen die Vorschläge jedoch nicht über die dargestellten Ausführungen hinaus. Explizit wird auf die Grundanforderungen bestehender Richtlinien und Bestimmungen verwiesen (s.o.).

2.2.1.2 International Federation of Accountants (IFAC)

Die IFAC ist eine Dachorganisation, in der nationale Berufsorganisationen vertreten sind. Sie umfasst derzeit 157 Organisationen aus 118 Ländern, die etwa 2,5 Millionen Wirtschaftsprüfer repräsentieren.¹³⁷ Deutschland wird darin durch die Wirtschaftsprüferkammer (WPK) und das Institut der Wirtschaftsprüfer in Deutschland e.V. (IDW) vertreten. Die Hauptziele dieser Organisation bestehen darin, die Interessen der Abschlussprüfer weltweit zu vertreten und sich aktiv an der Entwicklung des Berufsstandes und der Harmonisierung seiner Standards zu beteiligen, um ihren Mitgliedern zu ermöglichen, dass sie ihre Leistungen, im Interesse der Öffentlichkeit, weltweit auf einem hohen Qualitätsniveau anbieten können.¹³⁸

Die IFAC definiert Unabhängigkeit in ihrem im Jahr 2001 überarbeiteten und bis heute gültigen „Code of Ethics“ wie folgt:¹³⁹

¹³⁵ Die Ausführungen beziehen sich sowohl auf den Abschlussprüfer als auch auf die Prüfungsgesellschaft. In den folgenden Ausführungen schließt der Begriff Abschlussprüfer die Prüfungsgesellschaften mit ein.

¹³⁶ Die Kommission behält sich weitere Maßnahmen vor, die bis zu einem generellen Verbot von prüfungsfremden Leistungen für den Mandanten reichen können (vgl. EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, S. 6, OA: 17.3.04).

¹³⁷ Quelle: <http://www.ifac.org/About>, OA: 9.9.04.

¹³⁸ Vgl. <http://www.ifac.org/About/>, OA: 9.9.04.

¹³⁹ IFAC, Code of Ethics for Professional Accountants, November 2001, S. 12, OA: 9.9.04.

”Independence is:

- (a) Independence of mind - the state of mind that permits the provision of an opinion without being affected by influences that compromise professional judgement, allowing an individual to act with integrity, and exercise objectivity and professional scepticism; and
- (b) Independence in appearance - the avoidance of facts and circumstances that are so significant a reasonable and informed third party, having knowledge of all relevant information, including any safeguards applied, would reasonably conclude a firm’s, or a member of the assurance team’s, integrity, objectivity or professional skepticism had been compromised.“

Im Punkt 8.9 des Code of Ethics wird – wie bereits bei der Empfehlung der EU - darauf verwiesen, dass der Begriff Unabhängigkeit dazu führen könnte, dass der Eindruck entsteht, als ob ein Wirtschaftsprüfer in seinem Urteil frei von sämtlichen wirtschaftlichen, finanziellen oder anderen Beziehungen sein muss. Das ist in einer Gesellschaft, in der jedes Mitglied Abhängigkeiten bzw. Beziehungen mit anderen Gesellschaftsmitgliedern hat, unmöglich. Vor diesem Hintergrund sollten darum auch die Bedeutungen von wirtschaftlichen und finanziellen Abhängigkeiten von einem vernünftigen und informierten Dritten eingeschätzt werden, und zwar was nach dessen Kenntnis aller relevanten Informationen noch als annehmbar gelten kann.¹⁴⁰

2.2.1.3 US-Securities and Exchange Commission (SEC)

Für Fragen bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sind in den USA vor allem die Regelungen der SEC maßgeblich.¹⁴¹ Ausfluss der Ende der neunziger Jahre immer stärker zunehmenden Diskussion über die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in den USA waren die von der SEC überarbeiteten und zum Teil ergänzenden Vorschriften zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, welche am 5. Februar 2001 in Kraft traten.¹⁴² Im Zuge des SOA

¹⁴⁰ IFAC, Code of Ethics for Professional Accountants, November 2001, S. 32, OA: 9.9.04.

¹⁴¹ Vgl. Gliederungspunkt 1.2.5.

¹⁴² Ergänzungen zu: Rule 2-01 of Regulation S-X1 and Item 9 of Schedule 14A2 under the Securities Exchange Act of 1934.

wurden diese Regelungen im Jahre 2003 weiter verschärft.¹⁴³

Bereits in der Präambel des § 210.2-01 (Qualifications of Accountants) des Code of Federal Regulations (CFR) wird bei der Definition der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zwischen „in fact and in appearance“ unterschieden. Diese Forderung wird in den Bestimmungen der SEC weiter konkretisiert,¹⁴⁴ demnach müssen die Abschlussprüfer nicht nur tatsächlich unabhängig sein („... direct evidence of the auditor’s mental state: independence in fact“)¹⁴⁵, sondern auch nach außen als solches erscheinen. Bei dieser Forderung orientierte sich die SEC am American Institute of Certified Public Accountants (AICPA), das die „Independence in Fact and Appearance“ schon seit Jahren in seinem „Code of Professional Conduct“ einfordert.¹⁴⁶ „Independent in Appearance“ liegt nach den Final Rules nicht vor, wenn ein „... reasonable investor, with knowledge of all relevant facts and circumstances, would conclude that the auditor is not capable of exercising objective and impartial judgment on all issues encompassed within the accountant’s engagement.“¹⁴⁷ Es wird versucht, eine Geisteshaltung nach äußeren Fakten zu beurteilen. Diese müssen mitgeteilt werden, wie es die SEC in ihren Final Rules formuliert: „...generally mental status can be assessed only through observation of external facts.“¹⁴⁸

Ebenfalls noch in der Präambel des § 210.2-01 CFR werden vier Prinzipien aufgeführt, an denen die Unabhängigkeit gemessen werden soll. Demnach ist ein Abschlussprüfer nicht mehr unabhängig, wenn zwischen Abschlussprüfer und Mandant eine Beziehung besteht, welche „creates a mutual or conflicting interest between the accountant and the audit client, places the accountant in the position of auditing his or her own work, results in the accountant

¹⁴³ Die SEC hat gem. Section 208 SOA neben diversen anderen Ausführungsbestimmungen auch die am 28.1.03 veröffentlichte Verordnung zur Unabhängigkeit erlassen (SEC, Auditor Independence (2003)), welche 90 Tage nach Veröffentlichung im Federal Register, am 6.5.03, in Kraft getreten ist. Dort werden die Regelungen des SOA umgesetzt (vgl. Gliederungspunkt 1.2.5).

¹⁴⁴ In den neuen Bestimmungen der SEC, welche nach Einführung des SOA die Unabhängigkeitsregelungen weiter verschärften (SEC, Auditor Independence (2003)), wird auf Begriffsdefinitionen zur „Independence in Fact“ und „Independence in Appearance“ nicht mehr explizit eingegangen. Diese beziehen sich auf die im November 2000 veröffentlichten Verlautbarungen (SEC, Final Rules (2000)).

¹⁴⁵ SEC, Final Rules, Section I., 21.11.2000, OA: 18.1.01.

¹⁴⁶ AICPA, Code of Professional Conduct, Section 55.03, OA: 9.9.04.

¹⁴⁷ SEC, Final Rules, Section IV.C., 21.11.2000, OA: 18.1.01.

¹⁴⁸ SEC, Final Rules, Section I., 21.11.2000, OA: 18.1.01.

acting as management or an employee of the audit client, or places the accountant in a position of being an advocate for the audit client.“¹⁴⁹

Bestimmte Situationen oder Unklarheiten bezüglich der Unabhängigkeit, welche sich nicht durch explizite Regelungen klären lassen, sollen unter Berücksichtigung dieser Prinzipien gelöst werden. Ursprünglich waren sie als fester Bestandteil des § 210.2-01 (b) CFR vorgesehen.¹⁵⁰ Aufgrund heftiger Kritik, welche die Prinzipien als zu weit gefasst - bzw. als in bestimmten Situationen zu schwer umsetzbar - ansieht,¹⁵¹ wick die SEC von ihrer ursprünglichen Absicht, diese Grundprinzipien in den Vorschriften fest zu verankern, ab und stellte sie in einer Präambel dem § 210.2-01 CFR voran.

2.2.2 Definition des Begriffs Unabhängigkeit des Abschlussprüfers (national)

Die Pflicht, dass ein Wirtschaftsprüfer seine Tätigkeiten unabhängig auszuüben hat, wird im § 43 Abs. 1 WPO eingefordert. Näher spezifiziert ist die Forderung nach Unabhängigkeit im § 2 Berufssatzung WPK.¹⁵² Dort wird erläutert, was unter Unabhängigkeit zu verstehen ist: „WP/vBP dürfen keine Bindungen eingehen, die ihre berufliche Entscheidungsfreiheit beeinträchtigen oder beeinträchtigen könnten. Sie haben ihre persönliche und wirtschaftliche Unabhängigkeit gegenüber jedermann zu bewahren.“¹⁵³ Ein Wirtschaftsprüfer muss also immer in der Lage sein, sich einem Verlangen des Mandanten nach ungesetzlichem oder berufswidrigem Verhalten zu widersetzen. Die berufliche Unabhängigkeit wird nicht verletzt, indem die Berufsangehörigen als Berater die Interessen des Mandanten wahrnehmen und „dabei im Rahmen der ordnungsmäßigen Auftragsdurchführung bis zur Grenze der Wahrnehmung berechtigter Interessen des Mandanten (...) gehen.“¹⁵⁴ Das Gebot der Unabhängigkeit gilt im Übrigen für alle rechts- und steuerberatenden sowie für prüfende Berufe.¹⁵⁵

¹⁴⁹ § 210.2-01 CFR (Qualifications of Accountants), Preliminary Note to § 210.2-01 No. 2, Stand: 9.9.04.

¹⁵⁰ Vgl. SEC, Proposed Rules, Section III.B., 30.06.2000, OA: 18.01.01.

¹⁵¹ Vgl. z.B. New York State Society of CPA's, Comments, 25.9.00, OA: 14.05.01.

¹⁵² Im Jahr 1996 wurde durch das 3. Gesetz zur Änderung der Wirtschaftsprüferordnung (vgl. BGBl. I 1994 vom 15.07.1994) mit Einführung des § 57 Abs. 3, 4 WPO die Wirtschaftsprüferkammer dazu ermächtigt, eine Satzung über die Rechte und Pflichten bei der Ausübung der Berufe des Wirtschaftsprüfers und des vereidigten Buchprüfers zu erlassen, die für den Berufsstand bindendes Recht darstellt. Die „Berufssatzung der WPK“ wurde am 11.06.1996 durch den Beirat der WPK einstimmig verabschiedet.

¹⁵³ Vgl. auch WPK, Berufssatzung der Wirtschaftsprüferkammer, WPK-Mitt. 1996, S. 183.

¹⁵⁴ Vgl. WPK, Unabhängigkeit und Besorgnis der Befangenheit, WPK-Mitt. 1994, S. 28.

¹⁵⁵ Vgl. § 47 Abs. 3 StBerG; § 1 BRAO.

Im § 49 WPO wird u.a. festgelegt, dass ein Wirtschaftsprüfer seine Tätigkeit bereits zu versagen hat, wenn „die Besorgnis der Befangenheit bei der Durchführung eines Auftrages besteht.“¹⁵⁶ Dadurch werden nicht nur Rechtsfolgen an die objektiv bestehende Gefahr der Parteilichkeit geknüpft, sondern es wird bereits untersagt, „als Prüfer oder Sachverständiger tätig zu werden, wenn subjektiv aus der Sicht eines verständigen Dritten die Gefahr der Parteilichkeit besteht.“¹⁵⁶ Zwar ist von jedem Berufsangehörigen vor Auftragsannahme selbst zu prüfen, ob die Gefahr einer Besorgnis der Befangenheit vorliegt; letztlich ist dies aber keine Frage der Selbsteinschätzung der Berufsangehörigen, sondern das subjektive Urteil eines unvoreingenommenen Dritten. Unter Bezugnahme auf § 43 Abs. 1 Satz 2 WPO und § 49 WPO (jeweils i.V.m. § 20 Berufssatzung) wird die Berufspflicht der Unbefangenheit und Unparteilichkeit nochmals betont. Nach § 21 Berufssatzung liegt die Besorgnis der Befangenheit dann vor, „wenn nahe Beziehungen des WP/vBP zu einem Beteiligten oder zum Gegenstand der Beurteilung bestehen, die geeignet sein könnten, die Urteilsbildung zu beeinflussen.“ Im Absatz 2 werden Tatbestände aufgezählt, in denen unwiderlegbar eine nahe Beziehung i.S.d. Absatz 1 besteht. Ob diese nahe Beziehung zur Beeinflussung des Prüfers führen könnte, muss für den Einzelfall entschieden werden. Der Katalog ist nicht abschließend. Absatz 3 beschreibt Tatbestände, in denen eine Besorgnis der Befangenheit vorliegen könnte. Auch hier ist der Einzelfall zu betrachten und zu bewerten.¹⁵⁷

Auf die Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung beziehen sich die §§ 22 und 23 Berufssatzung. Der § 22 Berufssatzung streicht die grundsätzliche Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung heraus, sofern nicht eine Besorgnis der Befangenheit i.S.d. § 49 WPO besteht. Gemäß § 23 Berufssatzung sind Prüfung und Beratung miteinander unvereinbar, wenn der Abschlussprüfer am Zustandekommen des von ihm zu beurteilenden Sachverhaltes beteiligt war.¹⁵⁸

Der wesentliche Unterschied zwischen den Begriffen Unabhängigkeit und Unbefangenheit besteht darin, inwieweit eine Bindung nach außen sichtbar ist.¹⁵⁹ Falls irgendeine Bindung nach außen erkennbar ist (z.B. durch Verträge), wird dieser Zustand dann als abhängig be-

¹⁵⁶ Vgl. WPK, Unabhängigkeit und Besorgnis der Befangenheit, WPK-Mitt. 1994, S. 28.

¹⁵⁷ Vgl. WPK, Berufssatzung der Wirtschaftsprüferkammer, WPK-Mitt. 1996, S. 188.

¹⁵⁸ Vgl. WPK, Berufssatzung der Wirtschaftsprüferkammer, WPK-Mitt. 1996, S. 189.

¹⁵⁹ Vgl. Sieben/Russ, Unabhängigkeit und Unbefangenheit, HWRev 1992, Sp. 1973 ff.; Ewert, Unabhängigkeit und Unbefangenheit, HWRP 2002, Sp. 2387.

zeichnet. Ein Prüfer gilt dagegen als befangen, wenn er sein Urteil nicht frei von irgendwelchen (inneren) Einflüssen treffen kann.¹⁶⁰

Es bleibt festzuhalten, dass die international eingeforderte „Independence in Appearance“ auch in Deutschland durch die Regelungen zur „Besorgnis der Befangenheit“ berücksichtigt wird. Also die subjektive Einschätzung eines unvoreingenommenen, sachverständigen Dritten bzw. eines “reasonable investor, with knowledge of all relevant facts and circumstances“ (s.o.).

¹⁶⁰ Vgl. Bormann, Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, BB 2002, S. 190;
Hughes, Independence is a State of Mind, ACC 2002, S. 81.

2.2.3 Vergleich der unterschiedlichen Unabhängigkeitsdefinitionen

In Tabelle 6 sind die unterschiedlichen Unabhängigkeitsdefinitionen nochmals auf einen Blick zusammengefasst.¹⁶¹

	Independence in Fact bzw. of Mind	Independence in Appearance
EU – (Empfehlung zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, 2002)	„Die innere Einstellung, die ausschließlich die zur Erfüllung des vorliegenden Auftrages relevanten Aspekte in Betracht zieht (Unbefangenheit bzw. innere Unabhängigkeit).“	„Die Vermeidung von Tatsachen und Umständen, die so schwer ins Gewicht fallen, dass ein sachverständiger Dritter die Fähigkeit des Abschlussprüfers zur objektiven Wahrnehmung seiner Aufgaben in Zweifel ziehen würde.“
IFAC	“The state of mind that permits the provision of an opinion without being affected by influences that compromise professional judgement, allowing an individual to act with integrity, and exercise objectivity and professional scepticism.”	“The avoidance of facts and circumstances that are so significant a reasonable and informed third party, having knowledge of all relevant information, including any safeguards applied, would reasonably conclude a firm’s, or a member of the assurance team’s, integrity, objectivity or professional scepticism had been compromised.”
SEC	“Direct evidence of the auditor’s mental state.”	“An auditor is not independent if a reasonable investor, with knowledge of all relevant facts and circumstances, would conclude that the auditor is not capable of exercising objective and impartial judgment on all issues encompassed within the accountant’s engagement.”
WPK	Die tatsächliche „berufliche Entscheidungsfreiheit“ des Abschlussprüfers.	Umstände, die einen objektiven, sachverständigen Dritten bei Kenntnis dieser Umstände dazu führen würden, die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Zweifel zu ziehen (Besorgnis der Befangenheit).

Tabelle 6: Vergleich der internationalen und nationalen Unabhängigkeitsdefinitionen

Vergleicht man die begrifflichen Abgrenzungen der beiden Formen der Unabhängigkeit in Deutschland mit denen der USA und der EU, lässt sich feststellen, dass sie sich inhaltlich weitgehend entsprechen und sowohl der „Independence in Fact“ bzw. der „Independence of Mind“ als auch der „Independence in Appearance“ überall gleich hohe Bedeutung beigemessen wird.

Diese Erkenntnis verwundert nicht, wenn man bedenkt, dass es zwischen den Kommissionen z.T. personelle Überschneidungen gibt. So sind einige Mitglieder des Ethikausschusses des IFAC gleichzeitig auch Mitglieder des EU-Ausschusses für Fragen der Abschlussprüfung.¹⁶²

¹⁶¹ Auf die jeweiligen Quellen wurde bereits im Verlauf des Gliederungspunktes 2.2 verwiesen.

¹⁶² Vgl. EU, Auditor Independence – FAQ, 16.5.02, OA: 20.5.02.

Dass sich die Anforderungen an die Unabhängigkeit international nicht besonders unterscheiden, unterstreicht auch eine vergleichende Studie von 11 Ländern.¹⁶³ Dort kommt man zu dem Ergebnis, dass “with the possible exception of Switzerland, most of the countries stress both the appearance and the fact of independence.”¹⁶⁴ So erfordern beispielsweise in Kanada die „Rules of Professional Conduct“ des Institute of Chartered Accountants of Ontario (ICAO) ebenfalls, dass ein Abschlussprüfer frei von jeglichen Einflüssen sein muss, welche seine Unabhängigkeit gefährden könnten, oder “which, in the view of a reasonable observer, would impair ... professional judgment or objectivity.”¹⁶⁵

Übereinstimmend wird also - national und international - zwischen „Independence in Fact“ bzw. „Independence in Mind“ und „Independence in Appearance“ unterschieden und betont, dass beide Unabhängigkeitsdefinitionen gleichermaßen wichtig sind.

Problematisch an den Definitionen – national wie international – bleibt, dass es keine eindeutigen Kriterien gibt, mit welchen man die „Independence in Fact“ bzw. „Independence of Mind“ zweifelsfrei überprüfen kann. Sie ist von außen nicht beobachtbar.

Ebenso schwierig, aber doch etwas leichter objektivierbar, gestaltet es sich bei der Überprüfung der „Independence in Appearance“. Die Bezugnahme auf einen objektiven Dritten bzw. einen “reasonable investor, with knowledge of all relevant facts and circumstances“ ist wenig konkret. Es kann nur von den beobachtbaren Umständen auf die Befangenheit bzw. Unbefangenheit geschlossen werden.

Es bleibt festzuhalten, dass bei der Definierung von Unabhängigkeit und Unbefangenheit formale und materielle Aspekte aufgeführt werden können, jedoch spielt die jeweilige persönliche Geisteshaltung des Abschlussprüfers eine wesentliche Rolle. „Soft factors“ wie Eigenverantwortung, Glaubwürdigkeit, Ethik und Integrität sind hierbei von immenser Bedeutung.¹⁶⁶ „Ein hohes Berufsethos (Ehrlichkeit, Gewissenhaftigkeit, Integrität und Fairness) ist eine unabdingbare Erfolgsvoraussetzung in einem Beruf, bei dem das Produkt in der Abgabe eines Urteils (Prüfungsbericht) oder einer Empfehlung (Beratung) besteht.“¹⁶⁷ Kritisch merkt FLURI an, dass eine Formulierung von Unabhängigkeitsvorschriften allein nicht zu einer

¹⁶³ Dabei handelt es sich um die Länder: Frankreich, Niederlande, Schweiz, Großbritannien, Deutschland, Jordanien, Kuwait, Kanada, Mexiko, USA und Japan.

¹⁶⁴ Vgl. Needles, Comparative International Accounting Standards, 1985, S. 26 ff.

¹⁶⁵ Vgl. ICAO, Rules of Professional Conduct, Rule 204.1, Dez. 2002, OA: 15.5.03.

¹⁶⁶ Vgl. Canepa, Die Unabhängigkeit der Revisionsstelle im neuen RRG, ST 1999, S. 18.

¹⁶⁷ Fluri, Objektivität in der Wirtschaftsprüfung und -beratung, ST 1998, S. 476; vgl. auch Lenz, Wirtschaftsethik, FW 2003, S. 15 ff.

Steigerung der Qualität beiträgt, sondern dass es mindestens weitere vier Faktoren gibt, die zu einem objektiven Prüfungsurteil wie auch zu einer objektiven Beratung beitragen müssen:

- Fachwissen,
- Kenntnisse über den Kunden und sein Geschäft,
- ein hohes Berufsethos sowie
- eine starke Persönlichkeit.¹⁶⁸

Nachdem nun dargestellt wurde, was die verschiedenen Berufsorganisationen bzw. Gesetzgeber unter dem Begriff Unabhängigkeit verstehen, werden im Folgenden Tatbestände betrachtet, welche möglicherweise zu einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit führen können.

¹⁶⁸ Vgl. Fluri, Objektivität in der Wirtschaftsprüfung und –beratung, ST 1998, S. 476 f.

2.3 Tatbestände, welche zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers führen könnten

Es gibt drei wesentliche Beziehungen zwischen dem Abschlussprüfer und dessen Mandanten, die zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers führen könnten:¹⁶⁹

- Finanzielle Beziehungen,
- Beschäftigungsbeziehungen,
- Geschäftsbeziehungen.

Diese Beziehungen können nicht eindeutig voneinander abgegrenzt werden; so bedingen etwa Geschäftsbeziehungen auch gleichzeitig finanzielle Beziehungen und umgekehrt. Es wird dennoch versucht, eine grobe Abgrenzung vorzunehmen und darzustellen, wie bestimmte Konstellationen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bedrohen könnten. Der Fokus liegt dabei auf bestimmten Geschäftsbeziehungen zwischen Prüfer und Mandant, nämlich auf der Bereitstellung von Beratungsleistungen (sog. Non-Audit Services) für den Prüfungsmandanten.

2.3.1 Finanzielle Beziehungen

2.3.1.1 Investmentbeziehungen

Bei den finanziellen Beziehungen sind zunächst einmal direkte Investitionen der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft bzw. des Abschlussprüfers oder eines Mitglieds des Prüfungsteams bzw. einer nahe stehenden Person eines Beteiligten zu nennen.¹⁷⁰ Beispiele hierfür sind Investitionen in Aktienpapiere, Optionsscheine, Bonds, Anleihen, sonstige Wertpapiere oder Beteiligungen an dem geprüften bzw. zu prüfenden Unternehmen. Detaillierte Fragestellungen hierzu, z.B. ob auch eine Investition des Abschlussprüfers in einen Fond oder die Einschaltung eines Finanzintermediärs oder Vermittlers eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nach sich zieht, werden im Rahmen dieser Arbeit nicht näher untersucht.

Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers könnte ebenso beeinträchtigt werden, wenn er als (Vermögens-)Verwalter oder Treuhänder für das geprüfte bzw. zu prüfende Unternehmen

¹⁶⁹ Vgl. Bauer, Abschlussprüfung und Beratung, WiSt 2004, S. 178 f.

¹⁷⁰ Wenn im folgenden Abschnitt von Abschlussprüfern die Rede ist, dann schließt dies die Prüfungsgesellschaft sowie die Mitglieder des Prüfungsteams und nahe stehende Personen der Beteiligten mit ein.

tätig ist. Problematisch könnte auch sein, wenn eine nahe stehende Person des Abschlussprüfers (z.B. Ehefrau) in einem Arbeitsverhältnis mit dem Prüfungsmandanten steht und diese Person somit ein Gehalt bezieht. Hierbei ist vor allem an Vergütungsmodelle (z.B. Stock Options) zu denken, die sich an Größen des Jahresabschlusses orientieren oder daran gekoppelt sind und die der Prüfer im Rahmen der Abschlussprüfung zu bewerten hat.

Weiter ist ein Investment des Abschlussprüfers in eine juristische Person kritisch, in die auch der Prüfungsmandant investiert hat (und diese Investition für den Prüfungsmandant wesentlich, also prüfungsrelevant ist), wenn dieser dort die Möglichkeit hat, einen maßgeblichen Einfluss auf die Geschäftspolitik zu nehmen.

Denkbar ist auch der Fall, dass eine Gesellschaft, in die der Abschlussprüfer investiert, wiederum in einen Prüfungsmandanten des Abschlussprüfers investiert und maßgeblichen Einfluss auf dessen Geschäftspolitik nehmen könnte. Umgekehrt ist auch vorstellbar, dass der Abschlussprüfer in eine Gesellschaft investiert, über die das geprüfte Unternehmen maßgeblichen Einfluss ausüben könnte.¹⁷¹

2.3.1.2 Sonstige finanzielle Beziehungen

Neben direkten Investmentbeziehungen gibt es noch zahlreiche weitere Beziehungen, welche die Unabhängigkeit eines Abschlussprüfers gefährden könnten. Hier sind zunächst einmal sämtliche Schuldner-Gläubiger- bzw. Gläubiger-Schuldner-Verhältnisse zwischen dem Abschlussprüfer und dem geprüften bzw. zu prüfenden Unternehmen zu nennen.

Problematisch sind demnach Bankbeziehungen zwischen einer Prüfungsgesellschaft und einer Bank, welche durch die Prüfungsgesellschaft geprüft wird (werden soll). An dieser Stelle könnten noch zahlreiche weitere finanzielle Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant aufgeführt werden. Diese verkürzte Darstellung reicht aber bereits aus, um zu zeigen, dass hier durchaus Konfliktbereiche vorliegen, welche negative Auswirkungen auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zur Folge haben könnten.

¹⁷¹ Vgl. ausführlich: SEC, Final Rules, Appendix A, B, 21.11.2000, OA: 18.1.01.

2.3.2 Beschäftigungsbeziehungen

Neben den finanziellen Beziehungen gibt es noch weitere Verflechtungen, bei denen die Unabhängigkeit gefährdet werden könnte, wie z.B. Beschäftigungsbeziehungen zwischen dem Abschlussprüfer und einem (potenziellen) Mandanten.

Hierbei sind zunächst direkte Beschäftigungsverhältnisse zwischen Abschlussprüfer und Prüfungsmandant zu nennen. Ist ein Abschlussprüfer beispielsweise im Vorstand, Management oder Aufsichtsrat des Prüfungsunternehmens beschäftigt, besteht die große Gefahr einer Beeinträchtigung seiner Unabhängigkeit. Dasselbe gilt für Personen, die z.B. in der Rechnungswesen- oder Finanzabteilung des geprüften Unternehmens arbeiten und dem Abschlussprüfer nahe stehen. Dabei steht nicht die finanzielle Abhängigkeit infolge eines bezogenen Gehalts im Vordergrund, sondern vielmehr die Gefahr, dass der Abschlussprüfer im Rahmen der Abschlussprüfung mit Sachverhalten konfrontiert werden könnte, bei deren Erstellung er oder die ihm nahe stehende Person (maßgeblich) beteiligt war.¹⁷²

Denkbar ist auch, dass der Abschlussprüfer vormals im Unternehmen des (potenziellen) Mandanten tätig war und im Rahmen dieser Tätigkeit Einfluss auf die Rechnungslegung des Unternehmens nehmen konnte bzw. genommen hat.

2.3.3 Geschäftsbeziehungen

2.3.3.1 Allgemeine Geschäftsbeziehungen

Unterhält eine Prüfungsgesellschaft, ein mit der Abschlussprüfung vertrauter Prüfer, ein Mitglied des Prüfungsteams oder eine nahe stehende Person direkte oder indirekte Geschäftsbeziehungen zu einem (potenziellen) Prüfungsmandanten oder einer Person, welche maßgeblichen Einfluss auf wesentliche Teile der Geschäftspolitik (z.B. Rechnungswesen) nehmen kann, wie z.B. ein Vorstandsmitglied oder Abteilungsleiter, so könnte dies ebenfalls zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen. Hierunter fallen nicht die üblichen, alltäglichen Konsumbeziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern. Eine besondere Geschäftsbeziehung - und daher explizit dargestellt - ist die Bereitstellung von Non-Audit Services für den Prüfungsmandanten.

¹⁷² Warum solche Konstellationen zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen könnten, etwa im Zusammenhang mit der Bereitstellung von Beratungsleistungen, wird im Gliederungspunkt 3.5.2.1.2 konkretisiert.

2.3.3.2 Bereitstellung von Non-Audit Services (NAS)

Unter Non-Audit Services fallen sämtliche Dienstleistungen, die vom Abschlussprüfer durchgeführt werden, jedoch nicht in direktem Zusammenhang mit der Abschlussprüfung des jeweiligen Mandanten stehen.¹⁷³

Wie bereits einleitend dargestellt, nehmen die vom Abschlussprüfer angebotenen Non-Audit Services seit Jahren immer stärker zu. Und dies in zweierlei Hinsicht: Zum einen haben die Abschlussprüfer ihr Dienstleistungsangebot immer weiter ausgedehnt und zum anderen - für die Unabhängigkeitsproblematik wesentlich bedeutender - erhöhte sich in den letzten Jahren der Anteil der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften stetig.¹⁷⁴

Die gleichzeitige Bereitstellung von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer kann zu folgenden Risiken führen:

- Verstärkung der Kundenabhängigkeit,
- Gefahr der Selbstprüfung,
- Entstehung von Interessenkonflikten.

Was genau hinter diesen Risiken steckt, wird im nächsten Kapitel konkretisiert. Wenn im Folgenden die Rede davon ist, dass durch die Bereitstellung von NAS die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gefährdet ist, dann impliziert dies immer die gleichzeitige Durchführung der Abschlussprüfung bei diesem Mandanten. Werden von einem Unternehmen lediglich Beratungsleistungen ohne gleichzeitige Abschlussprüfung nachgefragt, so ist dies unschädlich und im Fokus der Unabhängigkeitsproblematik, wie sie im Rahmen dieser Arbeit diskutiert wird, irrelevant.

Um welche Beratungsleistungen es sich dabei handeln könnte, lässt sich der folgenden Aufzählung entnehmen:

- Buchführungstätigkeiten oder andere Dienstleistungen, die mit der Buchhaltung oder dem Jahresabschluss des Mandanten zusammenhängen,
- Entwurf und Implementierung von IT-Systemen,

¹⁷³ Vgl. Gliederungspunkt 3.1.

¹⁷⁴ Vgl. Gliederungspunkt 1.2.3.

- Bewertungsgutachten und Angemessenheitsprüfungen,
- versicherungsmathematische Dienstleistungen,
- Übernahme von Funktionen der internen Revision,
- Übernahme von Managementfunktionen,
- Personalberatung,
- Finanzdienstleistungen,
- Rechtsberatung und -vertretung,
- Sachverständigen- und Gutachtertätigkeiten,
- Steuerberatung,
- Strategieberatung,¹⁷⁵
- Ausarbeitung von Entlohnungssystemen,
- Corporate Finance,
- Knowledge Management.

Diese Aufzählung an Dienstleistungen ist nur ein Ausschnitt des tatsächlichen Dienstleistungsspektrums der Prüfungsgesellschaften und erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit.¹⁷⁶

¹⁷⁵ International spricht man hier von sog. Business Advisory Services (BAS) oder Management Advisory Services (MAS). Bei der Strategieberatung ist zu erwähnen, dass es dort, wie in anderen Bereichen auch (z.B. in der IT-Beratung), spezialisierte Anbieter gibt, die auf diesem Gebiet auch als Marktführer gelten (z.B. international: McKinsey, Boston Consulting Group; national: z.B. Roland Berger).

¹⁷⁶ Vgl. z.B.: <http://www.kpmg.com/services/>, OA: 28.8.04;
http://www.pwc.com/de/ger/about/svcs/fachgeb_a-z.html, OA: 28.8.04.

2.4 Thesenartige Zusammenfassung des zweiten Kapitels

Rückblick Kapitel 1:

- Verstärkte Konzentration auf dem Prüfermarkt.
- Zunehmendes Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.
- Starker Anstieg des Anteils der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften.
- Berufsstand in der Vertrauenskrise infolge spektakulärer Unternehmenspleiten in Verbindung mit Bilanzmanipulationen.
- Hauptkritikpunkt: Gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung gefährdet die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
- Verschärfung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen sowohl national wie auch international.

Kapitel 2:

- Die Wahrung der Unabhängigkeit zählt zu den elementaren Anforderungen an den Abschlussprüfer.
- Die verschiedenen nationalen und internationalen Interpretationen von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unterscheiden sich nur marginal. Übereinstimmend wird zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Unabhängigkeit differenziert.
- Im Wesentlichen gibt es drei Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant, die zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen können: finanzielle Beziehungen, Beschäftigungsbeziehungen und Geschäftsbeziehungen.

3 Non-Audit Services

Dieses Kapitel setzt sich speziell mit Non-Audit Services auseinander. Nachdem Beratungsleistungen definiert werden (3.1), wird zunächst einmal untersucht, warum Unternehmen überhaupt auf externe Berater zurückgreifen (3.2). Danach wird die zunehmende Bedeutung der Beratungsleistungen für die Prüfungsgesellschaften herausgestellt (3.3). Mit der Frage, wer die eigentlichen Nachfrager nach Prüfungs- und Beratungsleistungen sind, befasst sich der Abschnitt 3.4. Hauptziel dieses Kapitels ist es, die ökonomischen Vor- und Nachteile, welche die gleichzeitige Nachfrage von Prüfungs- und Beratungsleistungen von einem Anbieter mit sich bringen, systematisch herauszuarbeiten (3.5). Das Kapitel schließt mit einer thesenartigen Zusammenfassung (3.6).

3.1 Definition der NAS

Im Rahmen dieser Arbeit ist es notwendig, einige, für spätere Betrachtungen wichtige Dienstleistungen genauer zu definieren und abzugrenzen.

Vom amtierenden Abschlussprüfer durchgeführte Dienstleistungen werden grundsätzlich in Abschluss- und Nichtabschlussprüfungsleistungen unterschieden:

Abschlussprüfungsleistungen (Audit Services, AS): Das sind zunächst Pflichtprüfungsleistungen im Sinne der Definition in der EU-Empfehlung,¹⁷⁷ d.h. die Prüfung von Jahres- und Konzernabschlüssen sowie die Durchsicht von Zwischenabschlüssen, soweit für letztere nach nationalen Rechtsvorschriften eine Überprüfungspflicht besteht.¹⁷⁸ Unter diese Kategorie werden auch die freiwilligen Prüfungsleistungen, soweit diese nach Art, Umfang und Erteilung eines Vermerks oder einer Bescheinigung Pflichtprüfungsleistungen entsprechen, subsumiert.

¹⁷⁷ Vgl. EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, 16.5.02, S. 59, OA: 20.5.02.

¹⁷⁸ Vgl. IDW PS 450, Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlussprüfungen, WPg 1999, S. 601-641.

Bei den *Nichtabschlussprüfungsleistungen* wird wie folgt differenziert:¹⁷⁹

- *Sonstige Prüfungs- und prüfungsnahe Leistungen (Audit Related Services)*: Diese entsprechen in etwa in erster Näherung der Definition von Zusicherungsleistungen (Assurance Services) in der EU-Empfehlung.¹⁸⁰ Unter die sonstigen Prüfungsleistungen fallen z.B. Gründungsprüfungen, Verschmelzungs- und Spaltungsprüfungen, Prüfungen des Abhängigkeitsberichtes. Zu dieser Untergruppe gehören insbesondere sonstige Prüfungsleistungen, die Wirtschaftsprüfern vorbehalten sind. Zu den prüfungsnahen Leistungen zählen z.B. Sonderprüfungen des internen Kontroll- bzw. Risikomanagementsystems, Sonderprüfungen von betrieblichen Teilbereichen, die in Verbindung zum Rechnungswesen stehen sowie Kreditwürdigkeitsprüfungen.
- *Bewertungsgutachten*, die sicherlich zu den berufstypischen Leistungen eines Wirtschaftsprüfers zählen, werden unter prüfungsnahen Leistungen subsumiert.
- Entwicklung und Installation, das Betreiben und Überwachen von EDV-Systemen zur Gewinnung von Finanzinformationen für Zwecke der (gesetzlichen) externen Rechnungslegung (*Financial Information System Design and Implementation Services*).
- *Steuerberatungsleistungen (Tax Services)*: Das sind Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der Abgabe von Steuererklärungen sowie in Verbindung mit Steuergestaltungsfragen. In dieser Untergruppe ist die Vertretung des Mandanten vor Finanzgerichten gesondert hervorzuheben.
- *Interne Revisionsleistungen (Internal Audit Services)*: Das sind Leistungen, die für die Mitwirkungen an bzw. Übernahme von Tätigkeiten der internen Revision bezahlt werden.

¹⁷⁹ Wenn nachfolgend vereinfacht von Beratungsleistungen gesprochen wird, sind die hier definierten Nichtabschlussprüfungsleistungen gemeint. Im empirischen Teil dieser Arbeit ist dann entsprechend dieser Einteilung genauer zu differenzieren.

¹⁸⁰ Vgl. EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, 16.5.02, S. 60, OA: 20.5.02.

- *Sonstige Leistungen (Other Services)*: Das sind alle übrigen Leistungen, die unter keine der voranstehenden Kategorien fallen.

Nicht(abschluss)prüfungsleistungen (Non-Audit Services) umfassen demnach alle Leistungen des Abschlussprüfers, die nicht zu den (eng definierten) Abschlussprüfungsleistungen (Audit Services) zählen. Dienstleistungen, welche durch das Unternehmen selbst, z.B. durch Stabsabteilungen oder Tochterunternehmen, durchgeführt werden, bleiben bei den folgenden Darstellungen außer Betracht.

Ein Unterschied zwischen NAS und Prüfungsleistungen ist die Häufigkeit ihrer Inanspruchnahme. Während es sich bei NAS überwiegend (Steuerberatung ausgeschlossen) um aperiodische, projektspezifische Dienstleistungen handelt, sind Prüfungsleistungen traditionell eher periodische Leistungen, d.h. es besteht eine dauerhafte Mandantenbeziehung.¹⁸¹ Dies liegt zum einen daran, dass es sich bei der Abschlussprüfung um ein Erfahrungs- bzw. Vertrauensgut handelt, was eine Qualitätsbeurteilung nur schwer möglich macht.¹⁸² Zum anderen entstehen durch einen Prüferwechsel sowohl beim Abschlussprüfer als auch beim Prüfungsmandanten zusätzlich Wechselkosten. Die Problematik der Qualitätsbeurteilung von Prüfungsleistungen und der Wechselkosten auf Prüfer- und Mandantenseite wird im Verlauf der Arbeit noch genauer thematisiert.¹⁸³ HAFNER et al. katalogisieren industrielle Dienstleistungen wie folgt.¹⁸⁴

¹⁸¹ Vgl. Backhaus/Späth, Unternehmensberatung durch Wirtschaftsprüfer, DBW 1992, S. 762.

¹⁸² Vgl. Gliederungspunkt 2.1.

¹⁸³ Vgl. dazu die Ausführungen in Kapitel 5.

¹⁸⁴ Hafner/Reinicke/Dresselhaus, Unternehmensführung und Unternehmensberatung, 1988, S. 12.

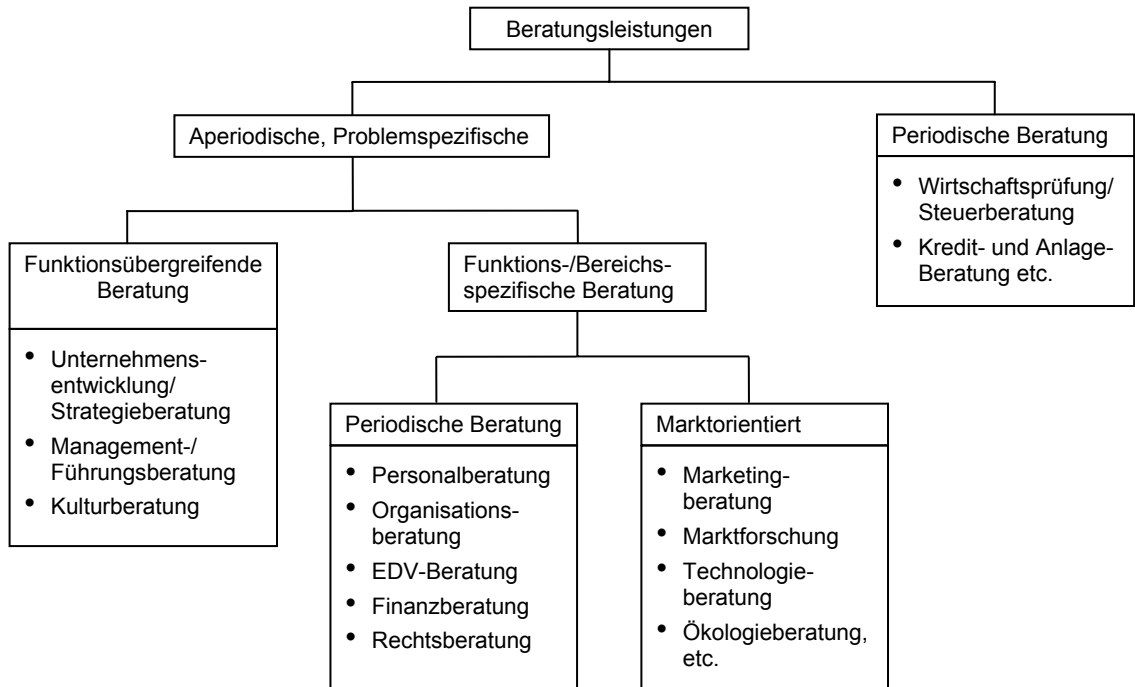


Abbildung 2: Kategorisierung verschiedener Beratungsleistungen

In Abbildung 2 wird zwischen aperiodischen und periodischen Dienstleistungen differenziert. Als die klassischen periodischen Dienstleistungen gelten Abschlussprüfung und Steuerberatung. Aperiodische, nicht regelmäßig wiederkehrende Beratungsleistungen sind zumeist problemspezifisch und können in allen Unternehmensbereichen anfallen.

3.2 Gründe für die Inanspruchnahme externer Berater

Dieser Abschnitt gibt einen knappen Überblick über spezielle Unternehmenssituationen, die zumeist die Inanspruchnahme eines externen Beraters begründen. Ein externer Berater wird einer unternehmensinternen Lösung v.a. dann vorgezogen, wenn sie kostengünstiger bzw. effizienter (d.h., wenn ein besseres Verhältnis zwischen Leistung und Kosten vorliegt), schneller bzw. aus unternehmenspolitischen Gründen sinnvoller ist.¹⁸⁵ Im Wesentlichen lassen sich vier Motive unterscheiden:

- Know-how-Defizit,
- der Berater als Vermittler,
- der Berater als „Feigenblatt“,
- Beratung auf Zeit.

Denkbar als Grund für die Inanspruchnahme externer Berater wäre auch, dass das Management aufgrund mangelnden Arbeitseinsatzes originären Aufgaben nicht nachkommt und diese dann an einen externen Berater überträgt. In den folgenden Ausführungen werden solche Motive nicht weiter betrachtet.

3.2.1 Know-how-Defizit

Die wohl häufigste Ursache der Inanspruchnahme eines externen Beraters ist, wenn ein Unternehmen spezielles Know-how benötigt und dieses Know-how innerhalb des Unternehmens nicht vorliegt, und es für das Unternehmen zu kostspielig bzw. zu zeitaufwendig ist, sich dieses Know-how selbst anzueignen.¹⁸⁶ Der Berater schlüpft dann aufgrund seines Wissens- bzw. Erfahrungsvorsprungs gegenüber seinem Auftraggeber in die Rolle des Experten. Beispiele für solche Unternehmenssituationen wären die Umstellung der Rechnungslegung auf internationale Standards oder die Einführung von E-Commerce.

Ein Know-how-Defizit kann auch gegenüber einem Konkurrenten vorliegen. So wäre es denkbar, dass ein Unternehmen versucht, sich Einblicke und Erfahrungen eines externen Be-

¹⁸⁵ Vergleiche dazu auch die nachfolgenden Ausführungen zur Transaktionskostentheorie (Punkt 3.5.1.1). Die Nachfrage nach Transaktionsleistungen ergibt sich häufig aus Transaktionskostenüberlegungen (make-or-buy-Entscheidung).

¹⁸⁶ Vgl. Fieten, Externe Berater, ZFO 1979, S. 395.

raters aus dessen Beratungstätigkeit bei konkurrierenden Unternehmen anonym für sich nutzbar zu machen.¹⁸⁷

3.2.2 Der Berater als Moderator

Wird der Berater als Moderator benötigt, so geschieht dies häufig in Unternehmenssituationen, in denen „ein unparteiischer und neutraler Erkenner, Analytiker und Beurteiler von Unternehmenssituationen“ benötigt wird.¹⁸⁸ Der Berater dient sozusagen als Coach, er versucht die Kommunikation im Unternehmen zu verbessern und bei den Mitarbeitern Veränderungsbereitschaft zu erzielen. Er versucht motivierend tätig zu sein und aktiv auf die Organisationsentwicklung Einfluss zu nehmen. Diese Projekte benötigen in der Regel sehr viel Zeit, da der angestrebte Veränderungsprozess aus dem Inneren eines Unternehmens heraus geschehen muss.

3.2.3 Die „Feigenblatt-Situation“

Unter „Feigenblatt-Situation“ verstehe ich Situationen, in denen die Notwendigkeit sowie die Art von Strukturveränderungen der Unternehmensführung schon bekannt sind, es aber unternehmenspolitisch sinnvoller ist, wenn das beschäftigte Personal den Eindruck hat, dass die Vorschläge hierzu von außen kommen. Die Unternehmensführung weiß im Prinzip schon, wie die Veränderungen aussehen müssen, wälzt die Verantwortung jedoch auf einen externen Berater ab. Zumeist handelt es sich hierbei um Entscheidungen, die für die Belegschaft eher negativen Charakter haben. Als Beispiele wären hierfür die Schließung von Betriebsstätten oder die Entlassung von Arbeitnehmern infolge von Restrukturierungsmaßnahmen zu nennen. Diese Art der Inanspruchnahme ist für die Unternehmensseite durchaus legitim, da sie hilft, unpopuläre Entscheidungen durchzuführen und zu rechtfertigen, ohne dabei zu viel Vertrauen bei den verbleibenden Arbeitnehmern zu verlieren.

3.2.4 Externer Berater als Manager auf Zeit

Denkbar sind auch Unternehmenssituationen, in denen der externe Berater aktiv Management- bzw. Geschäftsführungsaufgaben wahrnimmt. Dies ist v.a. dann zu beobachten, wenn bestimmte Zeiträume ohne die bisherige Führung überbrückt werden müssen. Beispiele hierfür wären ein Generationswechsel innerhalb eines Unternehmens oder die Erkrankung des

¹⁸⁷ Vgl. Lange, Die Kompatibilität von Abschlussprüfung und Beratung, 1994, S. 26.

¹⁸⁸ Kienbaum/Meissner, Beratungsprozess, BFuP 1979, S. 110.

Geschäftsführers oder leitenden Managers. Ziel einer solchen Besetzung durch externe Berater ist es, kurzfristig und für einen begrenzten Zeitraum die Unternehmensstetigkeit aufrecht zu erhalten.

3.3 *Steigende Bedeutung der NAS für den Abschlussprüfer*

Wie bereits in der Einleitung dargestellt, nahm in den letzten Jahren die Bedeutung der NAS für Abschlussprüfer bzw. Abschlussprüfungsgesellschaften immer stärker zu. War die Abschlussprüfung als originäre Aufgabe eines Abschlussprüfers vor Jahren bzw. Jahrzehnten noch Haupteinnahmequelle, stellt mittlerweile häufig die Unternehmensberatung für die großen Prüfungsgesellschaften den Geschäftsbereich mit den größten Umsätzen dar. Die folgende Tabelle unterstreicht diese Entwicklung. Es wurden die Prüfungs- und Beratungshonorare der 100 größten US-amerikanischen, börsennotierten Unternehmen im Geschäftsjahr 2001 erfasst.¹⁸⁹

Angaben in Mio. US\$	Audit Fees	Non-Audit Fees	Summe aus AF und NAF	Anteil der NAF am Gesamtumsatz in %
AA	75,241	146,039	221,280	66,0
PwC	205,483	819,806	1.025,289	80,0
EY	71,371	201,327	272,698	73,8
DTT	88,703	220,737	309,440	71,3
KPMG	61,095	130,153	191,248	68,1
Gesamt:	501,893	1.518,062	2.019,955	75,2

Tabelle 7: Prüfungs- und Beratungshonorare der 100 größten US-Unternehmen im Geschäftsjahr 2001 aufgeteilt nach deren Abschlussprüfer

Betrachtet man die Anteile der Beratungshonorare an dem Gesamtumsatz der Big-Five-Gesellschaften, so reichen diese von 66,0 % bis 80,0 %. Im Durchschnitt beträgt der Anteil 75,2 %, d.h. drei Viertel der Umsatzerlöse generieren die Abschlussprüfer der 100 größten US-Unternehmen aus Beratungsleistungen.

Dass die Anteile der Beratungsleistungen an den Gesamtumsätzen nicht bei allen prüfungspflichtigen Gesellschaften und in allen Ländern so groß sind wie bei den dargestellten 100 größten US-amerikanischen Unternehmen, zeigt sich, wenn man die weltweiten Umsätze der

¹⁸⁹ Quelle: Eigene Erhebung. Kriterium für die Größe eines Unternehmens war dessen Marktkapitalisierung zu einem Stichtag (17.4.2002). Nicht mit berücksichtigt wurden aufgrund ihrer Besonderheiten Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche (Banken und Versicherungen). Die 100 größten US-amerikanischen Unternehmen wurden allesamt von einer Big-Five-Gesellschaft geprüft (vgl. Gliederungspunkt 7.1). Auf diese Tabelle wird im Gliederungspunkt 7.1.3 noch näher eingegangen.

Big-Four-Gesellschaften im Geschäftsjahr 2002 und deren Aufteilung auf einzelne Bereiche betrachtet (Tabelle 8).

	Umsatz GJ 2002 weltweit ¹⁹⁰	Davon: ¹⁹¹ Ab- schlussprüfung ¹⁹²	Steuerberatungs- leistungen ¹⁹³	Unternehmens- beratung
EY	10,1 Mrd.	57%	34%	9%
KPMG	10,7 Mrd. ¹⁹⁴	59%	28%	13%
DTT	12,5 Mrd. ¹⁹⁵	k.A.	k.A.	k.A.
PwC	13,8 Mrd. ¹⁹⁶	58%	30%	12%

Tabelle 8: Die weltweiten Umsätze der Big-Four-Gesellschaften im Geschäftsjahr 2002 und deren Aufteilung auf einzelne Bereiche

Knapp 60 % der weltweiten Umsatzerlöse der Big-Four-Gesellschaften werden noch durch die Abschlussprüfungen generiert.

Die Gründe für die steigende Bedeutung der Beratungsleistungen in den letzten Jahren liegen auf der Hand. Diese lassen sich sowohl auf der Nachfrageseite als auch auf der Angebotsseite finden.

Auf der Nachfrageseite nach Beratungsleistungen entsteht durch die zunehmende Internationalisierung und Globalisierung ein großer Druck auf die Unternehmen, sich den weltweiten Entwicklungen zu stellen und sich den Veränderungen anzupassen. Da sich diese Anpassungen oft nur unter Mithilfe von externen Dritten bewältigen lassen, ist ein zunehmender Beratungsbedarf die Folge. Weiter ist festzustellen, „dass die Halbwertszeit des relevanten Wissens angesichts der dynamischen Umweltentwicklungen immer kürzer wird. Dadurch bedingt müssen Unternehmen zu permanent lernenden Organisationen umgestaltet werden, um weiterhin erfolgreich am Markt operieren zu können.“¹⁹⁷ Anpassungsprozesse müssen in immer kürzeren Intervallen durchgeführt werden. Deren Qualität und Schnelligkeit sind im Wettbewerb entscheidende Erfolgsfaktoren.

¹⁹⁰ Angaben in US\$; Quelle: IAB, Dezember 2002, S. 9.

¹⁹¹ Quelle: IAB, Dezember 2002, S. 12.

¹⁹² Bezieht sich auf sämtliche Beglaubigungs- bzw. Gutachtertätigkeiten.

¹⁹³ Inkl. Rechtsberatung.

¹⁹⁴ Ohne KPMG Consulting Inc. (seit Februar 2001 an der NASDAQ gelistet).

¹⁹⁵ Inklusive Deloitte Touche Consulting.

¹⁹⁶ Ohne PwC Consulting.

¹⁹⁷ Backhaus, Betriebswirtschaftliche Beratung von Unternehmen durch WP, WPg 1990, S. 682.

Auf der Angebotsseite hat der Berufsstand (allen voran die großen Prüfungsgesellschaften) realisiert, dass die Unternehmensberatung ein lukratives Zusatzgeschäft darstellt und man durchaus mit reinen Unternehmensberatungen¹⁹⁸ konkurrieren kann, zumal das akquisitorische Potenzial durch schon vorhandene Mandantenbindungen und bestehende (internationale) Netzwerke enorm ist. Die Honorare für Abschlussprüfungsleistungen gelten als äußerst konkurrenzempfindlich und zusätzliche Beratungsleistungen bieten die Gelegenheit, Rentabilität bzw. Ergebnis einer Prüfungsgesellschaft zu verbessern. Hierzu passend die Selbsterkenntnis eines Vorstandsvorsitzenden einer deutschen Landesgesellschaft einer Big-Four-Prüfungsgesellschaft: „Die Abschlussprüfung galt als Commodity, die Honorare wurden in den Unternehmen von der Einkaufsabteilung verhandelt. Die Folge war eine Abwärtsspirale der Honorare und der Qualität. Und die Prüfungsgesellschaften haben sich lieber auf ‚lukrative‘ Beratung konzentriert.“¹⁹⁹ Des Weiteren hat die gleichzeitige Prüfung und Beratung auch ökonomische Vorteile, sowohl für den Anbieter als auch für den Nachfrager, worauf im Punkt 3.5.1 eingegangen wird.

Die logische Konsequenz dieser Entwicklungen war, dass v.a. die großen Prüfungsgesellschaften ihre Unternehmensberatungen kontinuierlich ausbauten. Dies gleich in zweierlei Hinsicht: Erstens wurden die personellen Kapazitäten enorm aufgestockt und zum Zweiten wurde das Dienstleistungsangebot als solches systematisch ausgebaut.

¹⁹⁸ Mit „reinen“ Unternehmensberatern sind Anbieter gemeint, welche nur Beratungsleistungen, also keine Abschlussprüfungsdienstleistungen anbieten.

¹⁹⁹ Müller, Interview, Börsen-Zeitung vom 25.10.02, S. 11.

3.4 Nachfrager nach Prüfungs- und Beratungsleistungen

Wenn im nachfolgenden Gliederungspunkt die möglichen positiven und negativen Aspekte erörtert und diskutiert werden, muss v.a. bei der Analyse negativer Aspekte genau differenziert werden, wer die eigentlichen Nachfrager nach Prüfungs- und Beratungsleistungen in einem Unternehmen sind.

3.4.1 Die Bestellung des Abschlussprüfers

In diesem Abschnitt wird kurz dargestellt, wer nach deutschen Vorschriften für die Bestellung des (Konzern-)Abschlussprüfers verantwortlich ist. Die rechtlichen Grundlagen für die Bestellung eines Abschlussprüfers setzen sich zum einen aus gesetzlichen Vorschriften, zum anderen aus berufsständischen bzw. fachlichen Regelungen zusammen. Neben den allgemeinen Rechtsvorschriften im HGB sind bei Aktiengesellschaften noch die rechtsformspezifischen Regelungen im Aktiengesetz für Wirtschaftsprüfer und Unternehmen gleichermaßen maßgeblich. Für die Wirtschaftsprüfer kommen zusätzlich noch berufsständische Regelungen hinzu (z.B. Wirtschaftsprüferordnung, Stellungnahmen des Instituts der deutschen Wirtschaftsprüfer sowie die Berufssatzung über die Rechte und Pflichten bei der Ausübung der Berufe des Wirtschaftsprüfers und des vereidigten Buchprüfers).²⁰⁰

3.4.1.1 Bestellung des Abschlussprüfers bei der AG

Unter dem Begriff Bestellung des Abschlussprüfers wird der Vorgang der Wahl des Abschlussprüfers durch Aktionäre bzw. Gesellschafter, der Auftragserteilung durch Aufsichtsrat oder gesetzlichen Vertreter bis hin zur Auftragsannahme durch den Prüfer verstanden (erweiterte Definition).²⁰¹ Durch das Inkrafttreten des Bilanzrichtliniengesetzes (BiRiLiG)²⁰² am 01.01.1986 erfolgte u.a. eine Neufassung des § 316 Abs. 1 HGB, wonach kleine Kapitalgesellschaften i.S.d. § 267 Abs. 1 HGB nicht mehr prüfungspflichtig sind.²⁰³

Als zentrale Rechtsvorschrift für die Bestellung des Abschlussprüfers bei prüfungspflichtigen Kapitalgesellschaften gilt der § 318 HGB. Nach § 319 Abs. 1 HGB dürfen Aktiengeschaf-

²⁰⁰ Zur Berufssatzung: vgl. Fn. 152.

²⁰¹ Vgl. Baetge/Thiele, Bestellung und Abberufung des Abschlussprüfers (§ 318 HGB), 2002, Rn. 2.

²⁰² Vgl. BGBl. I 1985 vom 19.12.1985, S. 2355 ff.

²⁰³ Es sei angemerkt, dass eine Vielzahl kleiner Kapitalgesellschaften die Option einer freiwilligen Prüfung tatsächlich wahrnimmt (vgl. Lenz/Verleysdonk, Wahl des Abschlussprüfers, ZfB 1998, S. 852).

ten (AG) bzw. Kommanditgesellschaften auf Aktien (KGaA) nur von Wirtschaftsprüfern und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften geprüft werden.²⁰⁴

Im Jahr 1997 haben sich für den Abschlussprüfer durch das Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG)²⁰⁵ einige Änderungen ergeben.²⁰⁶ Um die Wettbewerbsfähigkeit deutscher Konzerne an den internationalen Kapitalmärkten zu erhöhen,²⁰⁷ „und vor dem Hintergrund der sich in dem Überwachungssystem des deutschen Aktienrechtes zeigenden Schwächen ... wurden mit dem KonTraG vorrangig aktienrechtliche und handelsrechtliche Vorschriften geändert, um im Ergebnis zu einer verbesserten internen und externen Unternehmensüberwachung (Kontrolle) sowie zu einer gegenüber den Kapitalmarktteilnehmern in allen Bereichen erhöhten Unternehmenspublizität (Transparenz) zu gelangen“.²⁰⁸

Vor Einführung des KonTraG war es der gesetzliche Vertreter (Geschäftsführer, Vorstand), der nach der Wahl des Abschlussprüfers durch die Gesellschafter bzw. Aktionäre den Abschlussprüfer beauftragte. Zwar wird der Abschlussprüfer nach wie vor durch die Gesellschafter bzw. Aktionäre auf Vorschlag des Aufsichtsrates (§ 124 Abs. 3 S. 1 AktG) oder von Aktionären (§ 127 AktG) gewählt (§ 318 Abs. 1 HGB i.V.m. § 119 Abs. 1 Nr. 4 AktG); jedoch ist es nun Aufgabe des Aufsichtsrates (§ 111 Abs. 2 S. 3 AktG) oder einer seiner Ausschüsse²⁰⁹, den Abschlussprüfer zu beauftragen.²¹⁰ Durch diese Regelung soll „die Unabhängigkeit des Prüfers vom Management ... unterstrichen werden.“²¹¹ Das KonTraG betont die Stellung des Abschlussprüfers als Kooperationspartner des Aufsichtsrates²¹² und distanziert ihn gegenüber dem Vorstand.²¹³ FORSTER sieht durch die Beauftragung des Abschlussprüfers durch den Aufsichtsrat „eine Hervorhebung der Stellung des Abschlussprüfers als Hilfsfunktion nach

²⁰⁴ Im Gegensatz zu mittelgroßen Gesellschaften mit beschränkter Haftung, bei denen auch vereidigte Buchprüfer bzw. Buchprüfungsgesellschaften als AP zugelassen sind (§ 319 Abs. 1 HGB).

²⁰⁵ Vgl. BGBl. I 1998 vom 27.04.1998, S. 786 ff.

²⁰⁶ Vgl. Lenz/Ostrowski, KonTraG, BB 1997, S. 1523 ff.;

Dörner, Ändert das KonTraG die Anforderungen an den AP?, DB 1998, S. 1 ff.

²⁰⁷ Vgl. IDW, KonTraG, FN-IDW Nr. 6/1998, S. 229.

²⁰⁸ Böcking/Orth, KonTraG, DB 1998, S. 1241.

²⁰⁹ Vgl. Böcking/Orth, KonTraG, DB 1998, S. 1243.

²¹⁰ Vgl. IDW PS 220, Beauftragung des Abschlussprüfers, WPg 2001, S. 895-898.

²¹¹ Deutscher Bundesrat, KonTraG, 7.11.1997, Bundesrats-Drucksache 872/97, S. 41.

²¹² Z.B.: § 171 Abs. 1 Satz 2 AktG n.F.

²¹³ Vgl. Mattheus, Die gewandelte Rolle des Wirtschaftsprüfers, ZGR 1999, S. 686.

innen und nach außen.“²¹⁴ Der § 319 HGB regelt die Auswahl des Abschlussprüfers. Darauf soll hier nicht im Einzelnen eingegangen werden.

Die Bestellung des Abschlussprüfers muss für jedes Geschäftsjahr neu erfolgen.²¹⁵ Dies ergibt sich eindeutig aus dem § 318 Abs. 1 S. 1, S. 3 HGB. „Der Abschlussprüfer *des* Jahresabschlusses“ ist von den Aktionären bzw. Gesellschaftern zu wählen sowie die Passage, „der Abschlussprüfer soll jeweils vor Ablauf des Geschäftsjahres gewählt werden“, sind klare Vorgaben des Gesetzgebers. Da im Gesetz keine Ausnahmen aufgeführt sind, ist eine Bestellung des Abschlussprüfers über mehrere Jahre nur durch die jährliche Wiederwahl möglich.²¹⁶

3.4.1.2 Bestellung des Konzernabschlussprüfers

Neben dem Jahresabschluss und dem Lagebericht von prüfungspflichtigen Unternehmen ist auch der Konzernabschluss und der Konzernlagebericht durch einen Abschlussprüfer zu prüfen (§ 316 Abs. 2 HGB). Nach § 318 Abs. 2 S. 1 HGB besteht für die Muttergesellschaft prinzipiell die Möglichkeit der freien Auswahl eines Konzernabschlussprüfers. Erfolgt jedoch keine separate Wahl eines Konzernabschlussprüfers, so gilt „der Prüfer als bestellt, der für die Prüfung des in den Konzernabschluss einbezogenen Jahresabschlusses des Mutterunternehmens bestellt worden ist“ (sog. Bestellung durch Fiktion)²¹⁷. Der § 318 Abs. 2 HGB stellt heraus, dass bei der Einbeziehung des Abschlusses des Mutterunternehmens in Form eines Zwischenabschlusses derjenige Prüfer als bestellt gilt, der zur Prüfung des „letzten vor dem Konzernabschlussstichtag aufgestellten Jahresabschlusses des Mutterunternehmens bestellt worden ist“, sofern kein anderer bestellt wurde. Was die Modalitäten bei der Bestellung des Konzernabschlussprüfers angehen, gibt es keine Unterschiede gegenüber den oben erläuterten Verfahren bei der Bestellung des Prüfers für den Einzelabschluss.

²¹⁴ Forster, KonTraG, WPg 1998, S. 41;

Ebenso: Nonnenmacher, Aufsichtsrat, WPg-S 2001, S. 15 f.

²¹⁵ Vgl. Glade, Rechnungslegung, 1986, § 318 HGB, Tz. 14;

Windmüller, Unabhängigkeit und Unbefangenheit, 1996, S. 1116.

²¹⁶ Dabei wird hauptsächlich der Abschlussprüfer des Vorjahres wiedergewählt. Dadurch soll eine einheitliche Bilanzierung und Prüfung innerhalb des Konzerns unterstützt werden. Eigene empirische Beobachtungen zeigten, dass für einen Prüferwechsel zumeist eine Veränderung in der Eignerstruktur des Unternehmens ursächlich ist (vgl. Bauer, Der Wechsel des Abschlussprüfers, 1999, S. 82 ff.).

²¹⁷ Baetge/Hense, Prüfung des Konzernabschlusses, 1998, Kap. II, Rn. 1513.

3.4.1.3 Anmerkung

Wenn im nächsten Schritt die positiven und negativen Aspekte gleichzeitiger Prüfung und Beratung herausgearbeitet und diskutiert werden, dann unter der Annahme, dass die Auswahl und Bestellung des Abschlussprüfers entsprechend der eben dargestellten Regelungen erfolgt und dabei die vom Gesetzgeber intendierte und durch das KonTraG nochmals hervorgehobene Trennung zwischen Aufsichtsorgan und Geschäftsführung eingehalten wurde.²¹⁸ Es wird also unterstellt, dass das Management bzw. die Geschäftsführung keinen maßgeblichen Einfluss auf den vom Aufsichtsrat vorgeschlagenen Abschlussprüfer hat, bzw. dass sich bei unterschiedlichen Ausfassungen bezüglich der Auswahl des Abschlussprüfers der Aufsichtsrat durchsetzt.

Inwieweit es in der Praxis vorkommt, dass das Management die Auswahl des Abschlussprüfers, welcher der Hauptversammlung vorgeschlagen wird, aktiv beeinflusst,²¹⁹ lässt sich von außen nicht abschätzen und wird daher in den nachfolgenden Analysen nicht berücksichtigt.

3.4.2 Nachfrager nach Beratungsleistungen

In den nachfolgenden Ausführungen werden grundsätzlich zwei Gruppen eines Unternehmens unterschieden, welche externe Beratungsleistungen nachfragen können:

- das Management bzw. die Geschäftsführung eines Unternehmens sowie
- dessen Aufsichtsrat bzw. Prüfungsausschuss (Audit Committee).

Der Einsatz externer Berater wird als klassisches Managementinstrument angesehen. In den überwiegenden Fällen wird der Berater vom Management ausgesucht und eingesetzt. Dennoch sind auch Konstellationen denkbar, in denen sich der Aufsichtsrat bzw. das Audit Committee dieses Mittels bedient und externe Berater beauftragt (z.B. Durchführung einer Sonderprüfung der Wirksamkeit des internen Kontrollsystems), um sich einen besseren und unabhängigen Einblick in bestimmte Unternehmensbereiche zu verschaffen.

²¹⁸ Eine genaue Analyse eigenfinanzierungsbedingter Agency-Konflikte folgt im Gliederungspunkt 4.2.2.

²¹⁹ Es wird häufig vermutet, dass solch eine Beeinflussung stattfindet; nachweisen lässt sie sich jedoch nur schwer: vgl. Kühnberger, Wirtschaftsprüfer im Widerstreit der Interessen, 1985, S. 83;

Leffson, Wirtschaftsprüfung, 1995, S. 91;

Selchert, Jahresabschlussprüfung der Kapitalgesellschaften, 1996, S. 62.

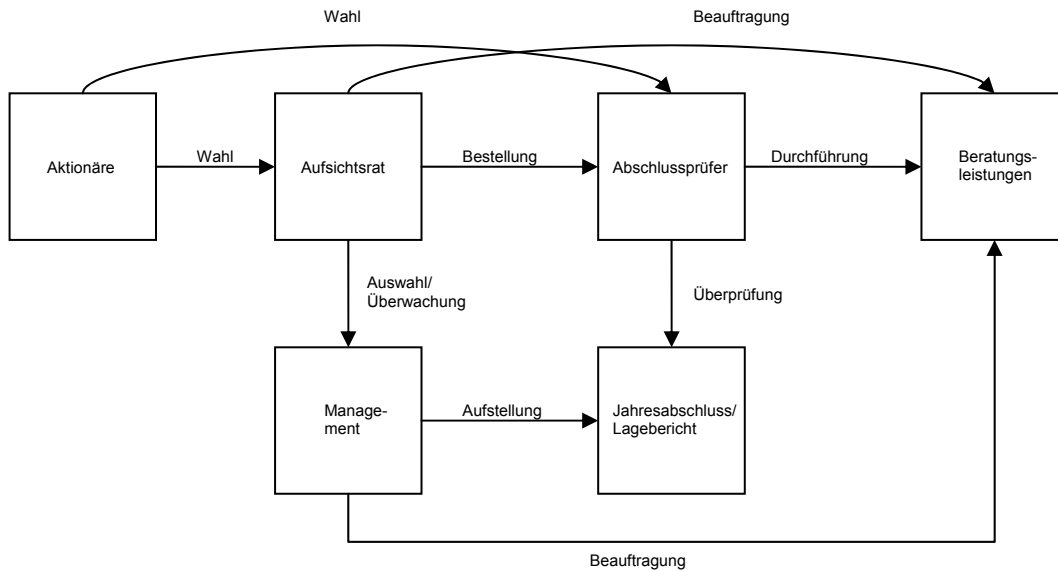


Abbildung 3: Vereinfachte Darstellung des Zusammenspiels der beteiligten Akteure

Die Abbildung 3 veranschaulicht nochmals das beschriebene Zusammenwirken von Aktionären, Management, Aufsichtsrat und Abschlussprüfer.

Wie im nachfolgenden Gliederungspunkt gezeigt wird, ist eine differenzierte Betrachtung der Auftraggeber von Beratungsleistungen besonders notwendig, wenn es darum geht, mögliche negative Aspekte gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer herauszuarbeiten und zu diskutieren.

3.5 Auswirkungen der gleichzeitigen Bereitstellung von NAS und Prüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer

Im Folgenden werden die positiven und negativen Auswirkungen gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer herausgearbeitet.

3.5.1 Positive Effekte

Die positiven Effekte werden unterteilt in Auswirkungen, die im direkten Zusammenhang mit der Transaktionskostentheorie stehen, und Auswirkungen, welche durch Economies of Scope verursacht werden. Untersuchungseinheit der Transaktionskostentheorie ist die Übertragung von Verfügungsrechten; in diesem speziellen Anwendungsfall also das Zustandekommen eines Prüfungs- (und/oder Beratungs-)vertrages zwischen Abschlussprüfer und Mandant.²²⁰ Economies of Scope lassen sich erst dann realisieren, wenn es zu einem erfolgreichen Vertragsabschluss gekommen ist; sie ermöglichen Einsparungen bei den Produktionskosten.²²¹ Zum Abschluss werden sonstige positive Effekte erläutert.

Gleichzeitige Prüfung und Beratung führen zu positiven Effekten sowohl auf der Angebotsseite, also beim Abschlussprüfer, als auch auf der Nachfrageseite, beim Mandanten. Nachdem diese herausgearbeitet wurden, wird im Gliederungspunkt 3.5.1.5 noch einmal zusammengefasst, welche Gruppe von den positiven Effekten auf welche Art profitiert. Eine Unterscheidung der Nachfrager nach Beratungsleistungen beim Mandanten ist an dieser Stelle noch nicht notwendig.

3.5.1.1 Der Transaktionskostenansatz

Einer der größten Vorteile gleichzeitiger Prüfung und Beratung für den Mandanten und den Abschlussprüfer gleichermaßen ist die Reduzierung sog. Transaktionskosten.²²²

Die Theorie der Transaktionskosten in ihrer allgemeinen Form geht auf COASE zurück,²²³ und ist dem Neo-Institutionalismus zuzuordnen.²²⁴ Weiterentwickelt wurde die

²²⁰ Vgl. Picot/Reichwald/Wigand, Die grenzenlose Unternehmung, 1998, S. 41.

²²¹ Vgl. Kleinaltenkamp, Economies of Scope, 1993, S. 2 ff.

²²² Vgl. Böcking/Löcke, Abschlussprüfung und Beratung - eine ökonomische Analyse, DBW 1997, S. 465 f.

²²³ Coase, The Nature of the Firm, *Economica* 1937, S. 386-405.

²²⁴ Vgl. Williamson, Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, 1990, S. 18.

Transaktionskostentheorie v.a. von WILLIAMSON.²²⁵

Sie liefert einen Erklärungsansatz bezüglich der Größe von Organisationen mit Hilfe der relevanten Kosten interner Koordination innerhalb einer Organisation bzw. externer Koordination über den Markt. Demnach ist die optimale Größe eines Unternehmens bzw. einer Organisation dann erreicht, wenn die Grenzkosten der internen Koordination gleich den Grenzkosten der externen Koordination sind. ”Naturally, a point must be reached where the costs of organising an extra transaction within the firm are equal to the costs involved in carrying out the transaction in the open market...“²²⁶

Die einzelnen Transaktionen, welche durch die vielseitigen Austauschbeziehungen der am arbeitsteiligen Wirtschaftssystem beteiligten Akteure entstehen, sind die eigentlichen Untersuchungseinheiten der Transaktionskostentheorie.²²⁷ Die durch die Übertragung von Verfügungsrechten entstehenden Transaktionen verursachen Kosten. Diese Kosten nennt man Transaktionskosten. „Transaktionskosten sind die Kosten der ‚Produktion‘ einer Koordinationsleistung.“²²⁸ Je nach zeitlichem Anfall der Transaktion lassen sich Ex-ante- und Ex-post-Transaktionskosten unterscheiden.²²⁹ Transaktionskosten können als Kriterium für die Auswahl effizienter Organisationsstrukturen dienen.²³⁰ Eine Koordinationsleistung besteht in der Regel aus den folgenden Teilleistungen:

- Anbahnung,
- Vereinbarung,
- Kontrolle (evtl. Anpassung),
- Durchsetzung.²³¹

²²⁵ Williamson, Markets and Hierarchies, 1975, S. 132-154;

Williamson, Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, 1990.

²²⁶ Coase, The Nature of the Firm, *Economica* 1937, S. 394.

²²⁷ Vgl. Picot/Dietl/Franck, Organisation, 2002, S. 67 f.

²²⁸ Picot/Reichwald/Wigand, Die grenzenlose Unternehmung, 1998, S. 22.

²²⁹ Vgl. Williamson, Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, 1990, S. 22.

²³⁰ Vgl. Picot, Transaktionskosten in der Organisationstheorie, *DBW* 1982, S. 271.

²³¹ Vgl. z.B. Milgrom/Roberts, Economics, Organization and Management, 1992, S. 29 ff.;

Besanko/Dranove/Shanley, Economics of Strategy, 1996, S. 111 ff.;

Richter/Furubotn, Neue Institutionenökonomik, 2003, S. 53 ff.

Zunächst entstehen Anbahnungskosten. Damit sind sämtliche Kosten gemeint, die mit der Informationssuche nach einem geeigneten Interaktionspartner (Tauschpartner) anfallen, also alle Kosten bis zur ersten Kontaktaufnahme.

Bei der zweiten Transaktionskostenart handelt es sich um Vereinbarungskosten. Diese werden durch die detaillierte Festlegung der Vertragsinhalte im Rahmen eines Vertragsabschlusses verursacht (z.B. Rechtsberatungskosten).

Daran schließen sich die Kontrollkosten an. Hierunter fallen die Kosten zur Überprüfung der vereinbarten Vertragsbestandteile. Als Beispiele sind hier Qualitäts- oder Terminüberwachungen zu nennen. Möglicherweise entstehen noch Kosten für notwendige Anpassungen der Transaktion (Anpassungskosten).

Als Letztes folgen die Durchsetzungskosten. Darunter werden Kosten verstanden, die infolge der Durchsetzung nicht eingehaltener Vereinbarungen anfallen (z.B. Gerichts- oder Anwaltskosten).

Wie gleich gezeigt wird, spielen bei den Prüfer-Mandanten-Beziehungen v.a. die ersten beiden Koordinationsleistungen (Anbahnung und Vereinbarung) eine wichtige Rolle. Die Kontroll- und Durchsetzungskosten sind in diesem Zusammenhang eher von untergeordneter Bedeutung und werden nicht weiter betrachtet.

Die Höhe der Transaktionskosten hängt von mehreren Parametern ab.²³² Zum einen spielt die Art der getauschten Güter eine wichtige Rolle. Ohne darauf näher einzugehen, sind hier spezifizierte und standardisierte Güter zu unterscheiden. Einfluss auf die Transaktionskosten hat zudem die strategische Bedeutung der getätigten Transaktion sowie die Unsicherheit, mit der eine Transaktion verbunden ist. Unsicherheiten können beispielsweise durch Qualitäts- oder Umweltschwankungen entstehen. Eine weitere Einflussgröße auf die Transaktionskosten ist die Häufigkeit von Transaktionen. PICOT misst dieser Größe bei der Beurteilung der Effizienz unterschiedlicher Koordinationsformen nur eine untergeordnete Bedeutung bei, da eine hohe Wiederholungsfrequenz kein eigenständiges Entscheidungskriterium darstellt, „sondern verstärkt lediglich bereits vorliegende Tendenzen eines Versagens klassischer Märkte zugunsten hierarchischer Abwicklungsformen.“²³³ Die Transaktionskostenatmosphäre beinhaltet soziokulturelle und technische Faktoren, welche in gegebenen Situationen verschiedene Einflüsse auf die Transaktionskosten verschiedener Koordinations- und Motivationsinstrumente haben.²³⁴

²³² Vgl. Picot, Ein neuer Ansatz zur Gestaltung der Leistungstiefe, ZfbF 1991, S. 346/Abb. 2.

²³³ Picot/Dietl, Transaktionskostentheorie, 1990, S. 180.

²³⁴ Vgl. Picot/Dietl/Franck, Organisation, 2002, S. 73.

Die Transaktionskostentheorie geht annahmegemäß von rational handelnden und opportunistisch²³⁵ denkenden Akteuren aus. Mit Hilfe des Transaktionskostenansatzes lässt sich zumeist erklären, warum es Unternehmen vorziehen, externe Beratungsleistungen in Anspruch zu nehmen, anstatt auftretende Probleme unternehmensintern zu lösen. Die Lösung über den Markt wird zumeist dann in Anspruch genommen, wenn das Generieren von bestimmtem Expertenwissen im eigenen Unternehmen teurer ist, als sich dieses Know-how auf dem entsprechenden Markt einzukaufen.²³⁶

Durch das gleichzeitige Bereitstellen von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch denselben Anbieter ergeben sich sowohl für den Abschlussprüfer als auch für den Mandanten zahlreiche Vorteile.

Für Beratungsleistungen treffen die gleichen Eigenschaften zu wie für die Abschlussprüfung. Auch hierbei handelt es sich um eine Dienstleistung, deren Qualität, wenn überhaupt, nur ex post beurteilt werden kann und dies dann zumeist nur unter Inkaufnahme entsprechend hoher Kosten. Also liegt auch hier, wie schon bei der Dienstleistung Abschlussprüfung, (ex ante) ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit vor. Der Markt für Unternehmensberatungen ist ein relativ undurchsichtiger Markt, dessen Zugang - nicht etwa wie der Prüfermarkt - durch gesetzliche Zutrittsanforderungen kontrolliert ist. Im Prinzip kann sich also jeder, unabhängig von der persönlichen Ausbildung, Unternehmensberater nennen. Dies legt den (wohl gerechtfertigten) Verdacht nahe, dass es auf dem Markt für Unternehmensberater einen höheren Grad an Qualitätsschwankungen bzw. -unsicherheiten gibt. Dies soll nicht heißen, dass es nicht auch auf dem Prüfermarkt zu solchen Qualitätsschwankungen kommt; jedoch über einem bestimmten Qualitätsniveau, das durch gesetzliche Zugangsvoraussetzungen zum Berufsstand garantiert wird. Diese Mindestqualität ist auf dem Markt für Beratungsleistungen nicht gesetzlich gewährleistet. Daraus lässt sich schließen, dass die Qualitätsunsicherheit auf dem Beratungsmarkt tendenziell größer ist als auf dem Markt für Abschlussprüfungen. Möglicherweise werden daher die strengen Zugangsregeln für den Prüfermarkt als Indikator für die Qualität der Beratungsleistungen herangezogen.

Als Qualitätsindikator für Beratungsleistungen dient demnach die Reputation der (Prüfungs-) Gesellschaft. Die Reputation, welche man sich in einem (Kern-)Geschäftsbereich erarbeitet hat, wird in der öffentlichen Wahrnehmung quasi auf andere Geschäftsbereiche eines Unternehmens übertragen. Die Beratungsleistung wandelt sich dann bezüglich des Anbieters von

²³⁵ Opportunistisches Verhalten meint die eigene Nutzenmaximierung auch auf Kosten Dritter.

²³⁶ Vgl. Picot/Dietl, Transaktionskostentheorie, 1990, S. 181 (vgl. dazu auch Gliederungspunkt 3.2).

einem Quasi-Vertrauensgut zu einem Erfahrungsgut.²³⁷ Der Abschlussprüfer genießt vor diesem Hintergrund eine Art Qualitätsvermutung bezüglich seiner Beratungsleistungen.²³⁸ Ein Indiz, dass die Qualität in den verschiedenen Geschäftsbereichen homogen sein sollte, ist, dass durch die Bereitstellung einer „Schlechtleistung“ der Verlust des Prüfungs- und Beratungsauftrages droht. Beauftragt ein Unternehmen also seinen Abschlussprüfer auch mit Beratungsleistungen, so fallen nach dem Transaktionskostenansatz Vereinbarungskosten weg, da der geeignete Transaktionspartner bereits gefunden ist. Anstatt zwei Sachverständige für unterschiedliche Problembereiche zu suchen mit dem damit verbundenen doppelten Anfall von Vereinbarungs- bzw. Suchkosten, reduziert sich der Aufwand auf die Suche nach nur einem Transaktionspartner. Vor diesem Hintergrund erleichtert eine bereits bestehende Mandantenbeziehung dem Abschlussprüfer die Akquise von Beratungskunden.

Diese Ausführungen und die Implikationen der Transaktionskostentheorie machen deutlich, dass es ökonomisch durchaus sinnvoll sein kann, Prüfungs- und Beratungsleistungen aus einer Hand zu beziehen.

3.5.1.2 Auswirkungen auf die Qualität der Prüfungs- und Beratungsleistungen

Ein weiterer positiver Effekt könnte sein, dass die Qualität der Abschlussprüfung bzw. die Qualität der Beratungsleistungen durch ein breites, diversifiziertes Dienstleistungsangebot verbessert wird.²³⁹ Die Jahresabschlussprüfung erfordert ein umfangreiches Hintergrundwissen über das zu prüfende Unternehmen. So kann das Angebot von Beratungsleistungen bei einem Mandanten dazu führen, dass der Abschlussprüfer das im Rahmen neuer Prüfungsstrategien²⁴⁰ geforderte bessere Verständnis der Geschäftstätigkeit des Mandanten dadurch erreicht.²⁴¹ „Zur Identifikation allgemeiner inhärenter Risiken beschäftigt sich der Prüfer während der Planungsphase intensiv mit dem wirtschaftlichen Umfeld des Mandanten, den Eigenheiten der Branche, und der Stellung des Unternehmens im Markt. Genauso bedeutsam sind interne Faktoren aus den einzelnen Unternehmensbereichen (z.B. Unternehmensstrategie, Fi-

²³⁷ Vgl. Lange, Die Kompatibilität von Abschlussprüfung und Beratung, 1994, S. 33.

²³⁸ Vgl. Steiner, Der Abschlussprüfer als externer Controller, WPg 1991, S. 440 ff.

²³⁹ Vgl. Ring, Prüfung und Beratung, WPg 2002, S. 1348 f.

²⁴⁰ Vgl. Dörner, Berichterstattung durch den Abschlussprüfer, 1997, S. 43 ff.;

Dörner, Von der Wirtschaftsprüfung zur Unternehmensberatung, WPg 1998, S. 302 ff.;

Wiedmann, Ansätze zur Fortentwicklung der Abschlussprüfung, WPg 1998, S. 338 ff.

²⁴¹ Vgl. Arrunada, The Economics of Audit Quality, 1999, S. 71.

finanzierungsinstrumente, Maßnahmen in Einkauf, Produktion, Verkauf und Verwaltung).²⁴² Schlagwörter wie etwa "Not audit the figures, but audit the business"²⁴³ oder "From auditing the financial statements to auditing the business"²⁴⁴ bestätigen dieses Verständnis. Eine gestiegene Prüfungseffizienz kann sich in Form einer verbesserten Aufdeckungswahrscheinlichkeit eines Fehlers äußern.²⁴⁵ Dies soll nicht heißen, dass nur bei gleichzeitiger Unternehmensberatung dem Abschlussprüfer ausreichend Informationen zur Verfügung gestellt werden, so dass eine entsprechende Prüfungsqualität erzielt werden kann. Nach § 320 HGB ist der Mandant verpflichtet, dem Prüfer sämtliche zur Prüfung notwendigen Auskünfte und Nachweise zu erteilen.

Umgekehrt ist es denkbar, dass ein Abschlussprüfer Kenntnisse, die er im Rahmen der Abschlussprüfung über den Mandanten erlangt hat, auch für Beratungsaufträge nutzen und verarbeiten kann. Es besteht auch hier Einsparungspotenzial, da sich der Abschlussprüfer bei gleichzeitiger Beratung umfangreiches mandantenspezifisches Know-how aneignen kann, welches er sowohl im Rahmen der Abschlussprüfung als auch bei Beratungstätigkeiten effizient nutzen kann.

Wie oben bereits erwähnt, kann man insgesamt von einer gegenseitigen Bereicherung ausgehen. Dies legt die Vermutung nahe, dass sich durch ein breites, diversifiziertes Dienstleistungsangebot sowohl die Qualität der Abschlussprüfung als auch die Qualität der Beratungsleistungen verbessert. Dieser Effekt wirkt sich wiederum positiv auf die Reputation der Prüfungsgesellschaft aus.²⁴⁶ "To maintain the same level of quality, additional costs would arise because firms could not use these experts and would have to contract them externally."²⁴⁷

Aufgrund der beschriebenen Problematik bei der Qualitätsbeurteilung wird ein Mandant einen Prüfer bzw. Berater entweder wegen bereits gemachter Erfahrungen auswählen oder einen Anbieter mit entsprechender Reputation am Markt beauftragen.²⁴⁸ Dadurch wiederum lassen sich die Suchkosten reduzieren.²⁴⁹

²⁴² Diehl, Strukturiertes Prüfungsvorgehen durch risikoorientierte Abschlussprüfung, 1991, S. 203.

²⁴³ Dörner, Berichterstattung durch den Abschlussprüfer, 1997, S. 35.

²⁴⁴ Langenbucher, Qualität und Umfang der Abschlussprüfung, 1997, S. 69.

²⁴⁵ Vgl. Leffson, Wirtschaftsprüfung, 1995, S. 85.

²⁴⁶ Vgl. Böcking/Löcke, Abschlussprüfung und Beratung, WPK-Mitt. 1997, S. 181.

²⁴⁷ Arrunada, The Economics of Audit Quality, 1999, S. 73.

²⁴⁸ Vgl. Mandler, Qualitätskonstanz und Reputation, DBW 1995, S. 35.

²⁴⁹ Arrunada bezeichnet diesen Kostenvorteil als Contractual Economies of Scope (vgl. nachfolgenden Gliederungspunkt).

3.5.1.3 Economies of Scope und Informationsvorteile durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungsleistungen und NAS

Neben dem Transaktionskostenansatz sind Economies of Scope eine weitere ökonomische Begründung für das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch dieselbe Person bzw. Gesellschaft.²⁵⁰

Unter Economies of Scope versteht man Verbundvorteile und Synergieeffekte, die zu Kosteneinsparungen führen.²⁵¹ Die Kostenvorteile entstehen durch die gleichzeitige Herstellung verschiedener Produkte in einer Unternehmung oder die Lieferung mehrerer Dienstleistungen durch ein Unternehmen,²⁵² da durch die Produktion zweier Güter bzw. Dienstleistungen in einem Unternehmen weniger Kosten anfallen, als wenn beide Güter bzw. Dienstleistungen von unterschiedlichen, spezialisierten Unternehmen nachgefragt würden. "The total costs of one firm jointly performing both non-auditing and auditing services are less than the sum of costs when each service is performed by a different firm."²⁵³

Im Zwei-Güter-Fall können die Verbundvorteile folgendermaßen dargestellt werden.²⁵⁴

$$K(x_1; x_2) < K(x_1; 0) + K(0; x_2),$$

wobei x_i = Gütermenge des Guts i ,

K = Kosten.

Diese Verbundvorteile liegen nur dann vor, wenn in einem Mehrproduktunternehmen Produktionsfaktoren existieren, die zur Produktion mehrerer, verschiedener Güter einsetzbar sind, ohne die Nutzung einer gegebenen Menge in anderen Verwendungen zu beeinflussen.²⁵⁵ Liegt dies vor, so spricht man von Kostenkomplementarität. Zur Nutzung dieser Kostensenkungspotenziale müssen Produktionsgegebenheiten existieren, bei denen die Grenzkosten der

²⁵⁰ Vgl. Arrunada, The Provision of Non-Audit Services by Auditors, IRoLE 1999, S. 513.

²⁵¹ Vgl. Bühner, Strategie und Organisation, 1995, S. 142.

²⁵² Vgl. Antle et al., Economic Analysis, 1997, S. 21.

²⁵³ DeBerg/Kaplan/Pany, Non-Audit Services and Auditor Change, AH 1991, S. 20.

²⁵⁴ Vgl. Kleinaltenkamp, Economies of Scope, 1993, S. 3.

²⁵⁵ Vgl. Kleinaltenkamp, Economies of Scope, 1993, S. 3 f.

Produktion einer Produktart durch die Ausweitung der Produktion einer anderen Produktart sinken. Dann gilt:

$$\frac{d^2 K}{dx_1 dx_2} < 0$$

Nach KLEINALTENKAMP sind Economies of Scope durch zwei Merkmale definiert: Zum einen muss eine Kostenkomplementarität vorliegen, damit Economies of Scope überhaupt auftreten können. Zum anderen sind Economies of Scope Verbundvorteile, die der Disponierbarkeit der Unternehmung bzw. ihrer Leistung unterliegen. Hierbei handelt es sich um technische Verbunde wie etwa bei der Kuppelproduktion^{256, 257}.

Aufgrund des gleichzeitigen Angebots beider Dienstleistungen durch denselben Prüfer oder dasselbe Prüfungsunternehmen lassen sich diese Kostenvorteile realisieren. ARRUNADA unterscheidet die Economies of Scope in zwei Gruppen:²⁵⁸

- Knowledge Spillovers,
- Contractual Economies of Scope²⁵⁹.

Knowledge Spillovers sind Economies of Scope, welche aus dem Transformationsprozess bei der Produktion von Wissen und Information entstehen.²⁶⁰ Sie resultieren daraus, dass zwei verschiedene Dienstleistungen dieselben Informationen nutzen und die gleiche berufliche Qualifikation der Mitarbeiter erfordern. Zur Überprüfung des internen Kontrollsystems beispielsweise werden fast die gleichen Informationen benötigt, wie zur Verbesserung oder Imp-

²⁵⁶ Zur Kuppelproduktion: siehe Plinke/Rese, Industrielle Kostenrechnung, 2002, S. 109 ff.

²⁵⁷ Vgl. Kleinaltenkamp, Economies of Scope, 1993, S. 6 f.

²⁵⁸ Vgl. Arrunada, The Economics of Audit Quality, 1999, S. 75 f.

²⁵⁹ Letztlich basieren diese Überlegungen zu den Contractual Economies of Scope auf den allgemeinen Überlegungen der Transaktionskostentheorie. Arrunada wendet sie auf das spezielle Prüfer-Mandanten-Szenario an. Er unterscheidet nicht nach Anbahnungs-, Vereinbarungskosten usw., sondern nennt die resultierenden positiven Effekte Contractual Economies of Scope. Da den Ausführungen von Arrunada im modelltheoretischen Teil dieser Arbeit noch eine gewisse Bedeutung zukommt, wird auf seine Überlegungen an dieser Stelle nicht verzichtet (vgl. 5.4), wenngleich sie z.T. lediglich eine Konkretisierung der Transaktionskostentheorie darstellen.

²⁶⁰ In einem Exkurs (Gliederungspunkt 5.3) wird untersucht, ob sich solche Knowledge Spillovers empirisch nachweisen lassen.

lementierung eines solchen erforderlich sind. Abschlussprüfer sind demnach für sämtliche Dienstleistungen rund um das interne Kontrollsystem bestens geeignet.²⁶¹

Contractual Economies of Scope ergeben sich dadurch, dass die Transaktionskosten, welche bei diesen Dienstleistungen durch das Vorhandensein asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Anbieter und Nachfrager besonders hoch sind, dadurch reduziert werden, dass der Mandant aufgrund des aufgebauten Vertrauens noch weitere Dienstleistungen beim selben Anbieter nachfragt.²⁶² Neben den bereits erwähnten Informationsvorteilen stehen hier Vorteile aufgrund des entstandenen Vertrauensvorsprungs im Vordergrund. Zu den vertrauensbildenden Eigenschaften zählt ARRUNADA “brand-name, reputation, conduct rules, control systems amongst professionals, client confidence“.²⁶³ Dies trifft für beide Richtungen zu. Es kann sowohl die Abschlussprüfung als auch die Unternehmensberatung von einem bereits bestehenden Mandantenverhältnis profitieren. Bei Synergieeffekten kann man daher von einer gegenseitigen Bereicherung ausgehen.

Die Knowledge Spillovers, also die Nutzung von Informationen für verschiedene Dienstleistungen, spielten in der Vergangenheit und spielen vor allem bei kleinen Prüfungsgesellschaften noch immer eine gewisse Rolle. Bei großen Gesellschaften können Knowledge Spillovers zwar auch genutzt werden, jedoch besteht hier das Problem, dass die verschiedenen Dienstleistungen verschiedenen Abteilungen bzw. Mitarbeitern zugeordnet werden und diese dann eigenverantwortlich für ihr jeweiliges Projekt sind. Ein projektübergreifender Informationsaustausch wird durch die Größe eines Unternehmens bzw. durch komplexe Unternehmensstrukturen erschwert. Liegt ein entsprechender formeller oder informeller Informationsaustausch zwischen den Abteilungen bzw. Projekt- und Prüfungsteams vor, etwa durch die Bildung spezieller Expertenteams aus verschiedenen Abteilungen, dann wird es auch trotz fehlender Personenidentität zu informationsbedingten Synergieeffekten kommen, welche zu Vorteilen gegenüber Mitbewerbern führen können.²⁶⁴

²⁶¹ Vgl. Arrunada, *The Provision of Non-Audit Services by Auditors*, 1999, S. 513 f.

²⁶² Der Mandant weiß quasi bereits, dass es einen Anbieter bestimmter (Beratungs-)Leistungen mit einer bestimmten Qualität gibt. Dieses Wissen wiederum verringert im Kontext der Transaktionskostentheorie die Anbahnungskosten.

²⁶³ Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 76.

²⁶⁴ Vgl. Lange, *Die Kompatibilität von Abschlussprüfung und Beratung*, 1994, S. 32.

Die Contractual Economies of Scope kommen bei größeren Gesellschaften dagegen verstärkt zum Tragen. Durch Größe und Vielzahl der Aufträge haben die großen Gesellschaften den Vorteil, sich Wissen bzw. Know-how anzueignen, welches sie nicht nur mandantenspezifisch anwenden können, sondern das ihnen bei anderen Mandaten ebenfalls nützlich ist. Dies trifft v.a. für globale Netzwerke zu, die bestrebt sind, weltweit gleiche Qualitätsstandards anzubieten. Investitionen in Ausbildung und Weiterbildung der Mitarbeiter, Qualitätssicherungssysteme, das Entwickeln von Management- oder Organisationssystemen amortisieren sich bei großen, stark frequentierten Gesellschaften sehr viel schneller als bei kleineren Mitbewerbern. Dies ist ein Grund dafür, dass große (Prüfungs-)Gesellschaften tendenziell als Anbieter von Dienstleistungen höherer Qualität gelten. Auf diese Hypothese bezüglich des Zusammenhangs zwischen der Größe und der Qualität einer Prüfungsgesellschaft wird im weiteren Verlauf der Arbeit noch näher eingegangen.²⁶⁵

Folge der Economies of Scope sind Kosteneinsparungen. Durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen entstehen neben den beschriebenen (potenziellen) Qualitätsvorteilen auch Informationsvorteile, die dazu führen können, dass die Beratungs- bzw. Prüfungsleistungen in der Summe günstiger angeboten werden können, als wenn beide Leistungen von unterschiedlichen Anbietern nachgefragt werden müssten. Informationen brauchen im Gegensatz zu einer isolierten Auftragsvergabe nicht doppelt beschafft zu werden.²⁶⁶ Von diesen Synergieeffekten profitieren sowohl die Beratungs- als auch die Prüfungsleistungen, da zusätzliche Informationen über das Unternehmen generiert werden, die durch eine reine Abschlussprüfung oder Unternehmensberatung nicht zugänglich wären. Einsparungspotenzial liegt demnach zum einen bei dem eigentlichen Beschaffen der zur Problemlösung erforderlichen Informationen vor, zum anderen auch durch die Verkürzung der Einarbeitungsvorgänge (Rüstkosten).²⁶⁷

3.5.1.4 Weitere positive Effekte

Die Informationsvorteile, die durch gleichzeitige Prüfung und Beratung entstehen, sind vor allem dann für den Mandanten von enormer Bedeutung, wenn dadurch frühzeitig Gefährdungen des Unternehmens erkannt werden und so rechtzeitige Gegenmaßnahmen eingeleitet wer-

²⁶⁵ Vgl. Gliederungspunkt 5.1.

²⁶⁶ Vgl. Lange, Die Kompatibilität von Abschlussprüfung und Beratung, 1994, S. 29.

²⁶⁷ Vgl. Backhaus, Der Wirtschaftsprüfer als Unternehmensberater, 1992, S. 173 f.

den können. Davon könnten vor allem kleine, mittelständische Unternehmen profitieren, deren Hemmschwelle, einen externen Unternehmensberater aufzusuchen, wohl erheblich größer ist als etwa bei größeren Unternehmen. In solchen Fällen nimmt der Abschlussprüfer als gleichzeitiger Berater eine bedeutende Rolle ein, die auf seinen Informations- und Vertrauensvorsprung zurückzuführen ist. Davon abgesehen wird der Abschlussprüfer in heiklen Unternehmenssituationen Beraterbedarf erkennen und dies entsprechend dem Mandanten kommunizieren.

Ein weiterer positiver Effekt von gleichzeitiger Prüfung und Beratung könnte darin liegen, dass hiermit die Position des Abschlussprüfers gegenüber dem Management des Unternehmens gestärkt wird. So wird von vielen die reine Abschlussprüfung als „commodity“ gesehen, d.h., die Abschlussprüfung als „gebührenpflichtige Belästigung“²⁶⁸, gesetzlich vorgeschriebenes Ritual, ohne jeglichen Zusatznutzen für das Management.²⁶⁹ Dementsprechend wird der Abschlussprüfer vom Management nur mit einem Minimum an Informationen ausgestattet, das ihm gerade noch erlaubt, eine den Mindestanforderungen entsprechende Abschlussprüfung durchzuführen. Ist ein Management jedoch zusätzlich an einer effizienten und wertsteigernden Beratung interessiert, so wird es den Abschlussprüfer mit zusätzlichen Unternehmensinformationen ausstatten, welche über das eben beschriebene Minimum hinausgehen. Daraus lässt sich eine Stärkung der Position des Abschlussprüfers ableiten.²⁷⁰ Er führt jetzt nicht mehr nur eine stark routinemäßige Leistung durch, mit einem geringen Nutzen für die Unternehmung (da die Prüfung vor allem Außenwirkung hat), sondern zusätzlich eine anspruchsvolle, nicht routinemäßige, mit zumeist einem hohen Nutzen für das Management behaftete Dienstleistung. STEINER meint sogar, „die Unternehmensführung könnte ... geradezu in eine umgekehrte Abhängigkeit von dem Abschlussprüfer und seinen Beratungsleistungen kommen.“²⁷¹

Ein weiterer positiver Nebeneffekt könnte sein, dass der Abschlussprüfer durch Beratungsleistungen die „durch prüfungssaisonale Einflüsse ausgelösten Schwankungen in der Auslastung seiner personellen Kapazitäten“²⁷² entstehenden Leerkosten ausgleichen könnte.²⁷³ Dieser Aspekt verliert seit einigen Jahren immer stärker an Bedeutung, da die Bereiche Unterneh-

²⁶⁸ Sieben/Gatzen/Husemann, Abschlussprüfung, WPg 1988, S. 606.

²⁶⁹ Vgl. Richter, Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung, 1997, S. 235.

²⁷⁰ Vgl. Böcking/Orth, Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung, HWRP 2002, Sp. 260.

²⁷¹ Steiner, Der Abschlussprüfer als externer Controller, WPg 1991, S. 477.

²⁷² Sieben/Russ, Unabhängigkeit und Unbefangenheit, HWRev 1982, Sp. 1983.

²⁷³ Vgl. Russ/Schmitz, Zur Saisonabhängigkeit von Wirtschaftsprüfungsunternehmen, WPg 1982, S. 149-159.

mensberatung und Abschlussprüfung immer stärker personell und organisatorisch getrennt wurden. Eine Personenidentität bei Prüfungs- und Beratungsaufträgen ist daher immer seltener zu beobachten. Bei zunehmender Komplexität der Beratungsaufgaben ist davon auszugehen, dass sie weit über das originäre Tätigkeitsfeld des Wirtschaftsprüfers hinausgehen. Es kommt daher immer mehr zu einer unternehmerischen Diversifikation der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, bei denen v.a. bei den großen Anbietern zunehmend Spezialisten außerhalb des Berufsbildes des Wirtschaftsprüfers eingesetzt werden.²⁷⁴ Zudem wird sich der zeitliche Anfall von Beratungsaufträgen wohl eher nach den Bedürfnissen des Mandanten als nach den Wünschen des Abschlussprüfers richten.²⁷⁵ Außerdem ist zu beobachten, dass sich die Prüfungshandlungen immer mehr über das gesamte Jahr erstrecken („ganzjähriger, ongoing process“)²⁷⁶ und sich daher die typische „busy season“ der Abschlussprüfer, d.h. der Zeitraum rund um den Bilanzstichtag (in Deutschland überwiegend der 31.12.), in dem für den Abschlussprüfer die meiste Arbeit anfällt, immer stärker ausdehnt. Diesem letzten Punkt kommt daher eine untergeordnete Bedeutung zu.

3.5.1.5 Zusammenfassender Überblick

In der nachfolgenden Tabelle sind die Auswirkungen gleichzeitiger Prüfung und Beratung nochmals dargestellt. Dabei wird zwischen den Vorteilen für Anbieter und Nachfrager unterschieden. Die Ausführungen unterstellen, dass die Nachfrager nach Prüfungsleistungen an einer hohen Prüfungsqualität interessiert sind. Möglicherweise gibt es Unternehmen bzw. Situationen, wo das Management gerade nicht an einer effizienten Abschlussprüfung interessiert ist, da zweifelhafte Bilanzierungspraktiken oder betrügerische Handlungen unentdeckt bleiben sollen.

²⁷⁴ Vgl. Schmidt, Der Beruf des Wirtschaftsprüfers – quo vadis?, WPg 1998, S. 323.

²⁷⁵ Vgl. Emmerich, Die Beratung auf der Grundlage der Abschlussprüfung, WPg 1988, S. 644.

²⁷⁶ Dörner, Von der Wirtschaftsprüfung zur Unternehmensberatung, WPg 1998, S. 310.

Positive Effekte	Abschlussprüfer (AP)	Mandant
Reduzierung der Transaktionskosten (v.a. der Anbahnungs- und Vereinbarungskosten)	Zusätzliche(s) Nachfrage(potenzial) nach Dienstleistungen aufgrund eines aufgebauten Vertrauensverhältnisses; Aufbau von Wissen und Know-how das nicht nur mandantenspezifisch ist (Aufbau einer Infrastruktur, die sich nur ab einer bestimmten Unternehmensgröße lohnt).	Geringere Anbahnungs- und Vereinbarungskosten.
Qualitätsvermutung	Steigerung der Prüfungs- und Beratungsqualität aufgrund von Informationsgewinnen; positive Auswirkungen auf die Reputation der Gesellschaft.	Steigerung der Prüfungs- und Beratungsqualität durch das kumulierte Wissen und Know-how sowie durch das Profitieren der aufgebauten Infrastruktur des AP (z.B. Qualitätssicherungssysteme, Fort- und Weiterbildungsmaßnahmen); erhöhtes Vertrauen des Kapitalmarktes in den geprüften Abschluss; gestiegene Reputation des AP wiederum verringert Anbahnungskosten.
Economies of Scope (EoS):		
<ul style="list-style-type: none"> Knowledge Spillovers 	Kosteneinsparungen und Synergieeffekte (Informationen müssen nicht doppelt beschafft werden); Verkürzung der Einarbeitungszeiten (Rüstkosten).	Niedrigere Prüfungs- und Beratungshonorare (unterstellt die [teilweise] Weitergabe der Kosteneinsparungen auf den Mandanten).
<ul style="list-style-type: none"> Contractual EoS 	Vgl. Ausführungen zu „Reduzierung der Transaktionskosten“.	
Informationsvorteile	Leichtere Akquise von Beratungskunden aufgrund bestehender Mandantenbeziehungen.	Frühzeitiges Erkennen von unternehmensgefährdenden Entwicklungen.
Stärkung der Stellung des AP	Versorgung des APs mit Informationen über das Mindestniveau hinaus (Abschlussprüfung nicht mehr nur reine „commodity“, dadurch Steigerung der Prüfungs- und Beratungsqualität).	Steigerung der Prüfungs- und Beratungsqualität aufgrund der Informationsgewinne des Abschlussprüfers; erhöhtes Vertrauen des Kapitalmarktes in den geprüften Abschluss.

Tabelle 9: Positive Effekte gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung, unterschieden in Angebots- und Nachfrageseite

Wie aus der Tabelle 9 zu entnehmen ist, kann die gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung zu zwei Haupteffekten führen; nämlich zur einer Kostensenkung sowie zu einer Steigerung der Qualität der Dienstleistungen.

Wie gezeigt, haben die Kostensenkungen mehrere Ursachen. Inwieweit die Nachfrager nach Prüfungs- und Beratungsleistungen von diesen Einsparungen profitieren, hängt entscheidend davon ab, wie viel der Kosteneinsparungen an den Mandanten weitergegeben werden.

Von einer Erhöhung der Prüfungs- und Beratungsqualität profitieren beide Seiten gleichermaßen. Zum einen erhöht sich die Reputation der Prüfungsgesellschaft, zum anderen nimmt das Vertrauen des Kapitalmarktes in den geprüften Jahresabschluss zu.

Neben den dargestellten und diskutierten positiven Auswirkungen gibt es jedoch auch negative Effekte, welche die Kritiker dazu veranlassen, die Einschränkung bzw. das Verbot gleichzeitiger Prüfung und Beratung zu fordern.

3.5.2 Negative Effekte

Im folgenden Abschnitt werden die einzelnen möglichen negativen Aspekte gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer erörtert. Dabei werden Aspekte, welche sich auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auswirken können, und sonstige Aspekte unterschieden.

3.5.2.1 Gefährdung der Unabhängigkeit

Die Hauptkritik an der Verbindung zwischen Prüfung und Beratung besteht in der Befürchtung einer eingeschränkten Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.²⁷⁷ Dabei kann es im Wesentlichen zu drei Risiken kommen:

- Verstärkung der Kundenabhängigkeit,
- Gefahr der Selbstprüfung,
- Entstehung von Interessenkonflikten.

Die einzelnen potenziellen Gefährdungen werden im Folgenden herausgearbeitet und diskutiert. Die Verstärkung der Kundenabhängigkeit wird dabei als Unabhängigkeitsgefährdung „von außen“ bezeichnet, die Gefahr der Selbstprüfung als Gefährdung der Unabhängigkeit „von innen“ heraus. Interessenkonflikte können in beiden Kategorien entstehen.

Während es bei den positiven Effekten eine untergeordnete Rolle spielt, ob die Beratungsleistungen vom Management oder dem Aufsichtsrat bzw. dem Audit Committee in Auftrag gegeben wurden, ist diese Unterscheidung bei der Darstellung möglicher negativer Aspekte gleichzeitiger Prüfung und Beratung durchaus relevant.

²⁷⁷ Vgl. Ruud, Auditors in Focus, EAR 1992, S. 444 ff.;

Loitlsberger, Das Münchhausen-Dilemma, WPg 2002, S. 706 f.;

Baetge/Heidemann, Acht Forderungen an die Wirtschaftsprüfung, FAZ vom 15.7.02, S. 20.

Im Gliederungspunkt 3.4.1 wurde dargestellt, wer laut Gesetzgeber den Abschlussprüfer auswählt und beauftragt. Es wird für die folgenden Ausführungen unterstellt, dass Eigentümer und Aufsichtsrat an einer den gesetzlichen Anforderungen entsprechenden Qualität der Prüfungsleistungen,²⁷⁸ also auch an einem unabhängigen Abschlussprüfer, interessiert sind.²⁷⁹

Für die nachfolgenden Ausführungen gelten demnach zwei Annahmen:

1. Das Management bzw. die Geschäftsführung hat keinen (maßgeblichen) Einfluss auf die Auswahl des Abschlussprüfers und
2. Der Aufsichtsrat bzw. das Audit Committee ist bestrebt, der Hauptversammlung einen unabhängigen Abschlussprüfer zur Wahl vorzuschlagen.

Natürlich lässt sich ein gewisser Einfluss des Managements bei der Auswahl des Abschlussprüfers nicht absprechen;²⁸⁰ die beiden Annahmen sollen jedoch so verstanden werden, dass sich im Zweifel der Aufsichtsrat gegenüber dem Management bei der Auswahl des Abschlussprüfers durchsetzt. Um der Komplexität des Phänomens „Unabhängigkeit“ gerecht zu werden, sind bei den folgenden Ausführungen die 5 Ebenen zu unterscheiden:

1. Ebene des individuellen Prüfers,
2. Ebene des Prüfungsteams,
3. Ebene der Niederlassung einer Prüfungsgesellschaft,
4. Ebene der nationalen Gesellschaft, die ggf. Mitglied eines internationalen Verbundes ist,

²⁷⁸ Es wurde deshalb die Formulierung „...den gesetzlichen Anforderungen entsprechenden Qualität der Prüfungsleistungen...“ gewählt, da es durchaus sein kann, dass ein Aufsichtsrat bzw. Audit Committee gar kein Interesse hat, höchstmögliche Prüfungsqualität (zu einem entsprechend hohen Preis) nachzufragen, da dies aufgrund geringer Agency-Konflikte im Unternehmen nicht erforderlich ist (vgl. die Punkte 4.2.1 und 4.2.2).

²⁷⁹ Konstellationen, wo der Aufsichtsrat daran interessiert sein könnte, dass der Abschlussprüfer Fehler bzw. Unzulänglichkeiten nicht offen legt, um eigene Versäumnisse zu vertuschen, werden nicht betrachtet. In einer solchen Konstellation könnte der Aufsichtsrat beispielsweise versuchen, durch Vergabe lukrativer Beratungsaufträge die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu beeinträchtigen.

²⁸⁰ Vgl. Ewert/Wagenhofer, Externe Unternehmensrechnung, 2002, S. 19.

5. Ebene eines Prüfungs- und Beratungsverbundes.²⁸¹

Diese Differenzierung ist wichtig, weil z.B. bestimmte psychologische Effekte durch Arbeitsteilung und Reviewprozesse in einer Prüfungsgesellschaft vermieden werden können. Weiter sind ökonomische Effekte (z.B. Mandantenabhängigkeit) zwar nicht auf Ebene der nationalen Gesellschaft, jedoch ggf. auf Niederlassungs-Ebene vorhanden.

Je höher die betrachtete Ebene, desto geringer ist m.E. die Gefahr einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit. Dies lässt sich damit begründen, dass mit jeder weiteren Ebene immer mehr Menschen Kenntnis von unrechtmäßigen Zusammenhängen erlangen würden.

Ein einzelner Abschlussprüfer lässt sich möglicherweise vom Mandanten noch relativ leicht überzeugen, wider besseres Wissen, einen Sachverhalt nicht unabhängig zu beurteilen. Mit jedem „Mitwisser“ wird dies schwieriger, da die Wahrscheinlichkeit steigt, dass Prüfer involviert werden, die nicht unabhängiges Handeln mit ihren moralischen, ethischen Vorstellungen nicht vereinbaren können und die sich strikt an die berufsständischen und gesetzlichen Vorgaben halten.

3.5.2.1.1 Unabhängigkeitsgefährdung „von außen“

Bei der Unabhängigkeitsgefährdung von außen stehen ökonomische Aspekte im Vordergrund der Betrachtung.

Erhalt bzw. Akquise lukrativer Beratungsaufträge vom Management

Kritiker unterstellen dem Abschlussprüfer, die als wenig lukrativ geltende Abschlussprüfung als Türöffner für die weitaus lukrativeren Beratungsaufträge zu missbrauchen.²⁸² Sind solche

²⁸¹ Nach den Empfehlungen der EU-Kommission sollten Tatbestände, die nach Auffassung des Gesetzgebers zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen, auf alle diejenigen ausgeweitet werden, die in der Lage sind, das Ergebnis der Prüfung zu beeinflussen; dies betrifft z.B. die Mitglieder eines Prüfungsverbundes. Die EU-Kommission liefert eine sehr weitgehende Definition des Prüferverbundes: (Er) „umfasst die Prüfungsgesellschaft, die die Pflichtprüfung durchführt, die mit dieser verbundenen Unternehmen und jedes andere Unternehmen, das von der Prüfungsgesellschaft kontrolliert wird oder mit dieser über gemeinsame Kontrolle, gemeinsames Eigentum, gemeinsame Geschäftsleitung oder über einen gemeinsamen Namen oder erhebliche gemeinsame berufliche Ressourcen anderweitig verbunden oder assoziiert ist.“ (vgl. EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, 20.5.02, S. 60, OA: 20.5.02). Auf eine Diskussion über Prüfungsverbände wird im Rahmen dieser Arbeit verzichtet (vgl. dazu Lenz, BilRegG, BB 2004, S. 709 f.).

²⁸² Vgl. Ostrowski/Söder, Unabhängigkeit, BFuP 1999, S. 554.

Beratungsaufträge erst einmal akquiriert, so wird dem Abschlussprüfer unterstellt, er würde alles unterlassen, was diese Aufträge gefährden könnte.²⁸³

Dies würde bedeuten, dass der Abschlussprüfer versuchen wird, Konfliktsituationen mit dem Management zu vermeiden und entsprechend seinen Vorstellungen agieren. Es besteht somit die Befürchtung, dass der Prüfungsauftrag durch Beratungsaufträge (negativ) beeinträchtigt werden könnte. Möglicherweise reicht auch schon das Versprechen des Managements aus, den Abschlussprüfer mit lukrativen Beratungsdienstleistungen zu beauftragen, um dessen Unabhängigkeit zu beeinflussen. In diesem Punkt wird ausschließlich auf die Integrität des Abschlussprüfers gezielt.

Diese Problematik würde m.E. vor allem auf den ersten drei Ebenen bestehen: der Ebene des individuellen Abschlussprüfers, des Prüfungsteams und der Niederlassung einer Prüfungsgesellschaft.

Der einzelne Abschlussprüfer fühlt sich aufgrund der Prüfungs- und Beratungsaufträge bewusst oder unbewusst dem Mandanten verpflichtet, was entsprechend zu Lasten seiner Unabhängigkeit geht. Verstärkt wird das Ganze, wenn sich ein gesamtes Prüfungsteam wohlwollend gegenüber dem Mandanten verhält. Voraussetzung dafür ist, dass innerhalb des Prüfungsteams die Geisteshaltungen der Prüfer übereinstimmen und homogene Interessen bestehen. Dass die wirtschaftliche Abhängigkeit durchaus eine ganze Niederlassung mit mehreren Hundert Mitarbeitern negativ beeinflussen kann, zeigt das Beispiel von Arthur Andersen. Die Niederlassung Houston generierte einen wesentlichen Teil ihrer Gesamteinnahmen aus dem Enron-Mandat.²⁸⁴ Dieser hohe Abhängigkeitsgrad einer Niederlassung von einem Mandanten lässt eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit zumindest vermuten.

Bei nationalen Gesellschaften spielt dieser Aspekt eine untergeordnete Rolle, da der Honoraranteil eines Mandanten an den Gesamthonoraren zumeist weit unter 5 % liegt. Im Rahmen eigener Untersuchungen wurden die Prüfungs- und Beratungshonorare der 100 größten US-amerikanischen börsennotierten Unternehmen erfasst. Dabei war festzustellen, dass der Umsatzanteil jedes Unternehmens geringer als 5 % der Gesamthonorare des Abschlussprüfers war.²⁸⁵

²⁸³ Hier sind nicht die vom Aufsichtsrat vergebenen Beratungsaufträge gemeint, da der Abschlussprüfer einen Wegfall dieser nicht zu befürchten hat, selbst wenn er zu Feststellungen bzw. Prüfungsergebnissen kommt, welche für das Unternehmen unerfreulich sind (z.B. Einschränkung oder Versagung des Bestätigungsvermerks).

²⁸⁴ Vgl. Healy/Palepu, *The Fall of Enron*, JoEP 2003, S. 15.

²⁸⁵ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.

Zusätzliches Drohpotenzial des Managements

Nutzt das Management die Situation gleichzeitiger Prüfung und Beratung opportunistisch aus, so lässt sich ebenfalls von einer Unabhängigkeitsgefährdung von außen sprechen. So wäre es denkbar, dass das Management des Mandanten bewusst versuchen könnte, Druck auf den Abschlussprüfer auszuüben,²⁸⁶ indem es im Falle von Meinungsverschiedenheiten mit dem Abschlussprüfer mit dem Entzug der vom Management vergebenen Beratungsaufträge droht.²⁸⁷ Das Macht- und Drohpotenzial des Managements gegenüber dem Abschlussprüfer erhöht sich durch solche (in Aussicht gestellten) Beratungsleistungen.

Je höher der prozentuale Anteil der gesamten beim Mandanten erzielten Honorare an den Umsatzerlösen eines Wirtschaftsprüfers bzw. einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist, desto stärker ist die wirtschaftliche Abhängigkeit des Wirtschaftsprüfers bzw. der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft von diesem Mandanten. Je höher der prozentuale Anteil der Honorare für vom Management vergebene Beratungsaufträge an dem Gesamthonorar des Mandanten aus Prüfung und Beratung ist, desto größer ist das Drohpotenzial des Managements bei diesem Auftrag. Hinsichtlich der Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ist diese Kennzahl jedoch wenig aussagekräftig; interessanter wäre hierfür der Anteil der vom Management vergebenen Beratungsaufträge des Mandanten an den gesamten Umsatzerlösen aus Prüfung und Beratung des Abschlussprüfers eines Jahres.²⁸⁸

Die Folge einer solchen Beeinträchtigung der Unabhängigkeit könnte die bewusste oder unbewusste Übernahme der Interessen des Managements durch den Abschlussprüfer im Rahmen der Abschlussprüfung sein. Der Prüfer als kritische Überwachungsinstanz würde somit ausgehebelt werden. Die Aufgabe, welche der Gesetzgeber dem Abschlussprüfer im Rahmen einer funktionierenden Corporate Governance auferlegt hat²⁸⁹ - nämlich die unabhängige und kritische Kontrolle der Einhaltung gesetzlicher Vorschriften sowie der ergänzenden Bestim-

²⁸⁶ Würde dem Management, neben der Vergabe von Beratungsaufträgen, auch bei der Vergabe von Prüfungsaufträgen eine Schlüsselrolle zufallen, erweitert sich dessen Drohpotenzial auf den Prüfungsauftrag. Dies wurde jedoch per Annahme ausgeschlossen.

²⁸⁷ Beim totalen Zerwürfnis mit dem Management könnte neben dem Verlust der von ihm in Auftrag gegebenen Beratungsaufträge auch noch der Verlust des Prüfungsauftrages drohen.

²⁸⁸ Die Frage, wie sich die Unabhängigkeitsgefährdung mittels Kennzahlen am besten abbilden lässt, wird später noch genauer diskutiert (vgl. Gliederungspunkt 7.1.1.3.4).

²⁸⁹ Unter Corporate Governance versteht man „den rechtlichen und den faktischen Ordnungsrahmen für die Leitung und Überwachung eines Unternehmens“ (Definition des German Code of Corporate Governance, zitiert in v. Werder, 2000).

mungen des Gesellschaftsvertrages oder der Satzung (vgl. §319 HGB) - ist unter solchen Voraussetzungen nur unzureichend zu erfüllen. Die Aussagefähigkeit der Ergebnisse sind – bei einer unterstellten Gefährdung der Unabhängigkeit – für den Kapitalmarkt praktisch bedeutungslos. Die Einschätzung der Qualität einer Abschlussprüfung würde stark negativ beeinträchtigt werden.

Demzufolge bleibt als negativer Effekt einer Verbindung von Abschlussprüfung und Beratung die Gefahr einer sinkenden Akzeptanz der Ergebnisse der Abschlussprüfung in der öffentlichen Wahrnehmung.

Diese Art der Unabhängigkeitsgefährdung betrifft ebenfalls vor allem die ersten beiden Ebenen (Ebene des individuellen Prüfers sowie die Ebene des Prüfungsteams). So könnte es sein, dass das Management bewusst versucht, die Prüfer vor Ort unter Druck zu setzen. Es könnte beispielsweise mit den Karriere- oder sogar Existenzängsten der Prüfer spielen, indem es ihnen klarmacht, dass sich der Verlust des Prüfungsauftrags auch unmittelbar negativ auf ihre berufliche Situation auswirken könnte.

Denkbar wäre aber auch, dass sich das Management eines Unternehmens direkt an den oder die Verantwortlichen der zuständigen Niederlassung (3. Ebene) oder sogar Landesgesellschaft (4. Ebene) wendet, um mit dem Entzug von Aufträgen zu drohen und diese Verantwortlichen dann intern Druck auf die für den Prüfungsauftrag zuständigen Abschlussprüfer ausüben. Bei weltweit agierenden Mandanten ist es sogar vorstellbar, dass auf das gesamte Netzwerk (5. Ebene) Druck aufgebaut werden könnte, so dass mehrere Landesgesellschaften davon betroffen sind.

3.5.2.1.2 Unabhängigkeitsgefährdung „von innen“

Neben einer Unabhängigkeitsgefährdung von außen ist auch eine Gefährdung der Unabhängigkeit von innen denkbar. Dabei spielen vor allem psychologische Faktoren eine Rolle. Hier sind mehrere Szenarien zu unterscheiden.

Die folgenden Ausführungen betreffen hauptsächlich die Ebene des individuellen Abschlussprüfers.

Identifizierung des Abschlussprüfers mit den Zielen des Auftraggebers

Zum einen könnte es sein, dass sich der Prüfer mit den Beratungsaufträgen des Mandanten so sehr identifiziert, dass ihm eine klare gedankliche Trennung zwischen dem Prüfungs- und Beratungsauftrag (unabhängig davon, ob vom Aufsichtsrat oder Management vergeben) nicht mehr möglich ist. Die Trennungslinie zwischen den beiden (unabhängigen) Aufträgen ver-

wischt sich mehr und mehr. Die Folge wäre eine immer stärkere, unbewusste Identifizierung des Abschlussprüfers mit den eigentlichen Zielen des Auftraggebers,²⁹⁰ obwohl der Prüfer eine bewusste Kollision grundsätzlich ablehnt.

Die durch einen Beratungsauftrag entstehende und teilweise gewollte subjektive Sichtweise eines Sachverhaltes könnte einen negativen Einfluss auf die notwendige, gesetzlich eingeforderte objektive Sichtweise bzw. Unparteilichkeit bei Abschlussprüfungen haben. Dieser Fall setzt bei der Bearbeitung von Prüfungs- und Beratungsaufträgen Personenidentität voraus. Der Abschlussprüfer muss den vorhandenen Rollenkonflikt aushalten. Er ist sozusagen ein „Diener zweier Herren“,²⁹¹ was ihm einerseits Loyalität gegenüber dem Management und andererseits Loyalität gegenüber dem Aufsichtsrat abverlangt. Der Marktführer PwC hat diesen Zielkonflikt öffentlich eingestanden:

”In essence, we have become an organisation trying to follow two missions at the same time. One goal has been to assure financial market integrity and provide investor protection. The other has been to help clients succeed by guiding them through complex, large scale business transformations. One goal demands objectivity and independence. The other demands a direct interest in our clients’ financial success.”²⁹²

Gefahr der Selbstprüfung (bei voller oder partieller Personenidentität)

Eine weitere Gefahr für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ist die sog. Selbstprüfung. Es ist beispielsweise denkbar, dass ein Abschlussprüfer im Rahmen der Abschlussprüfung Sachverhalte, an denen er bei der Erledigung von Beratungsaufträgen mitgewirkt hat (z.B. bei der Bildung von Steuerrückstellungen), als unbedenklich einschätzt, weil er von deren Richtigkeit aufgrund der eigenen Tätigkeit überzeugt ist. Voraussetzung hierfür wäre eine zumindest partielle Identität des Prüfungs- und Beratungsobjekts. Stößt ein Abschlussprüfer während seiner Prüfertätigkeit auf fehlerhafte Sachverhalte, bei denen er früher im Rahmen eines Beratungsauftrages selbst mitgewirkt hat, dann besteht die Gefahr, dass der Prüfer diesen Fehler nicht aufdecken wird, um seine eigene Kompetenz nicht in Frage zu stellen. Dieser Sachverhalt umfasst sowohl eine ökonomische wie auch psychologische Komponente. Zum einen

²⁹⁰ Davon sind hauptsächlich die vom Management in Auftrag gegebenen Beratungsleistungen betroffen, da unterstellt wird, dass der Aufsichtsrat neben unabhängigen Prüfungsleistungen auch unabhängige Beratungsleistungen erwartet, wenn er solche denn vergibt.

²⁹¹ Vgl. Levitt, *Renewing the Covenant with Investors*, 10.5.00, OA: 12.5.00.

²⁹² Anzeige im *Wall Street Journal Europe* vom 22.02.00, S. 5.

kann das Eingeständnis eines Beratungsfehlers zu einer Beeinträchtigung der Reputation führen und somit Folgeaufträge gefährden, zum anderen möchte sich ein Abschlussprüfer einen (Beratungs-)Fehler einfach nicht eingestehen. Entsprechend der Theorie der kognitiven Dissonanz sind Menschen bestrebt, auftretende Inkonsistenzen in ihrer Gedankenwelt zu reduzieren bzw. zu beseitigen. Menschen suchen daher gezielt nach Informationen, die ihren Voroder Einstellungen und Überzeugungen entsprechen, bzw. sie vernachlässigen solche Informationen, die im Widerspruch zu ihren Vor-/Einstellungen und Überzeugungen stehen. Dies führt zu einer höheren Änderungsresistenz, d.h. die Menschen neigen dazu, an ihren eigenen Überzeugungen eher festzuhalten.²⁹³ Diese Gefahr gilt sowohl für Beratungsaufträge, die vom Management in Auftrag gegeben wurden (Regelfall), als auch für Aufträge vom Aufsichtsrat.²⁹⁴ In einigen empirischen Untersuchungen, die das Unabhängigkeitsproblem unter psychologischen Aspekten beleuchten, wird gezeigt, dass Abschlussprüfer u.U. gar nicht einmal bewusst subjektiv handeln, sondern dass bestimmte Verhaltensmuster ganz unbewusst auftreten.²⁹⁵

Gefahr der Selbstprüfung (fehlende Personenidentität)

Liegt keine Personenidentität bei Prüfung und Beratung vor, so besteht dennoch die Gefahr der eingeschränkten Unabhängigkeit; nämlich dann, wenn der Abschlussprüfer Fehler bzw. Unzulänglichkeiten seiner Kollegen vorsätzlich verdeckt,²⁹⁶ um somit negative Auswirkungen auf den Ruf seines Unternehmens zu vermeiden, oder er auf die Qualität der Arbeit seiner Kollegen aus dem eigenem Hause vertraut und hierbei nicht mehr die notwendige Sorgfalt walten lässt. Diese Gefahr hängt jedoch von verschiedenen Einflussfaktoren ab, wie z.B. der Größe der Prüfungsgesellschaft, deren Organisationsstruktur bzw. des internen Kontrollsystems. Auch die Ausgestaltung der Haftungsregelungen innerhalb bzw. zwischen den Abteilungen spielt hierbei eine nicht unwesentliche Rolle.

²⁹³ Vgl. Frey/Gaska, Die Theorie der kognitiven Dissonanz, 1998, S. 275 ff.

²⁹⁴ So wäre es denkbar, dass der Aufsichtsrat eines Unternehmens den Abschlussprüfer mit der Bewertung eines Unternehmens beauftragt (Due Diligence) und dieses Unternehmen dann auf Grundlage der Ergebnisse der Due Diligence erworben wird. Setzt der Aufsichtsrat den Abschlussprüfer auch für die Abschlussprüfung des neu erworbenen Unternehmens ein, so könnte sich dieser dann im Rahmen der Abschlussprüfung an seine eigenen Bewertungen gebunden fühlen.

²⁹⁵ Vgl. Beeler/Hunton, Insidious Threats to Auditor Independence, AiABR 2002, S. 3-17;

Moore et al., Conflict of Interest, and the Unconscious Intrusion of Bias, WP 2004, S. 1-44.

²⁹⁶ Dieser Aspekt kann alle Ebenen umfassen, also vom einzelnen Abschlussprüfer bis hin zur Ebene eines Prüfungsverbands oder Netzwerks.

Auf der anderen Seite könnte man auch argumentieren, dass in den eben beschriebenen Fällen der Prüfer einen Anreiz hat, Fehler bzw. Missstände aufzudecken, um sich innerhalb der eigenen Organisation zu profilieren.

Erhöhter Druck auf einzelnen Abschlussprüfer

Eine weitere Gefährdung der Unabhängigkeit von innen heraus könnte in den Organisationsstrukturen der Prüfungsgesellschaften liegen. Betrachtet man zunächst einmal die reine Abschlussprüfung, so steht der Abschlussprüfer, der den Auftrag vor Ort betreut, unter einem gewissen Druck gegenüber seinem Arbeitgeber. Obgleich ein Abschlussprüfer nach den §§ 43, 44 WPO eigenverantwortlich zu handeln hat und nicht an Weisungen von Vorgesetzten gebunden ist, steht er jedoch zumindest indirekt, psychologisch gegenüber seinem Arbeitgeber in der Verantwortung. Tauscht ein Unternehmen seinen Abschlussprüfer aus, so gerät der für das Mandat verantwortliche Abschlussprüfer möglicherweise in Erklärungsnot gegenüber der Geschäftsleitung. Ihm muss er dann erläutern, warum ein Mandant einen Prüferwechsel vollzieht. Ein verlorenes Prüfungsmandat mit entsprechender Größe kann sich unter Umständen für den verantwortlichen Abschlussprüfer negativ auf dessen Karriereaussichten innerhalb der Organisation auswirken. Ohne in psychologische Modellansätze einsteigen zu wollen, lässt sich hier ein psychologischer Effekt nicht ganz von der Hand weisen, und sei es nur im Unterbewusstsein des Prüfers, dass der Verlust eines von ihm betreuten Auftrages negative persönliche Folgen haben könnte. Verstärkt wird dieser Druck durch das zusätzliche Angebot einer Beratungsleistung. Durch den Wegfall eines Mandanten verliert die Prüfungsgesellschaft nun zwei Aufträge. Es liegt daher die Schlussfolgerung nahe, dass ein Abschlussprüfer dem Mandanten in Konfliktsituationen eher entgegenkommen wird, als einen Verlust des Mandats zu riskieren, für den er möglicherweise intern verantwortlich gemacht wird. Obwohl es in der Praxis sehr schwer bis unmöglich ist, diesen Zusammenhang nachzuweisen, so könnte dieser Punkt m.E. eine der zentralen Ursachen für eine mögliche Einschränkung, zumindest aber für eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sein.

3.5.2.2 Weitere negative Effekte

Neben Effekten, die sich möglicherweise negativ auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auswirken könnten, gibt es noch weitere negative Wirkungen bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung.

Wegfall von Kontrollmöglichkeiten

Negative Konsequenz der gleichzeitigen Nachfrage von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Anbieter ist der Wegfall einer zusätzlichen Kontrollmöglichkeit. Wird die Unternehmensberatung und die Abschlussprüfung von zwei unterschiedlichen Unternehmen durchgeführt, so ist eine gegenseitige Kontrolle möglich. Dies ist dann der Fall, wenn der Abschlussprüfer sich im Rahmen der Prüfung mit den Ergebnissen bzw. mit der Arbeit des Unternehmensberaters auseinandersetzen muss. Im Gegenzug kann der unabhängige, externe Unternehmensberater den Abschlussprüfer oder den Mandanten selbst darauf aufmerksam machen, wenn er aufgrund seiner gewonnenen Erkenntnisse auf Sachverhalte stößt, die ihm als nicht plausibel erscheinen und die direkte oder indirekte Auswirkung auf Positionen des Jahresabschlusses oder den Lagebericht haben. Der Unterschied zur Situation, wo Prüfungs- und Beratungsleistungen von einem Anbieter durchgeführt werden, besteht hier darin, dass sich die Wahrscheinlichkeit erhöht, dass entdeckte Fehler bzw. Unzulänglichkeiten gegenseitig aufgedeckt werden, da aus Reputationsgründen keine Rücksicht mehr auf die zur eigenen Gesellschaft gehörenden Kollegen oder Abteilungen genommen werden muss.

Fehlende Diversifikation des Qualitätsrisikos

Ist ein und dieselbe Gesellschaft sowohl prüfend als auch beratend tätig, so besteht für den Mandanten die Gefahr, dass er bei einer Gesellschaft, die schlechte Qualität sowohl bei Beratungs- als auch bei Prüfungsleistungen anbietet, doppelt betroffen ist. Eine gewisse Diversifikation des Risikos ist ein Argument, Prüfungs- und Beratungsleistungen nur getrennt nachzufragen.

Mangelnde Fachkompetenz des Abschlussprüfers

Als weiteres Argument wird häufig noch angeführt, dass der Abschlussprüfer bzw. der Steuerberater für eine Unternehmensberatung nicht genügend Fachkompetenz besitzt und dadurch an Autorität gegenüber dem Mandanten einbüßt.²⁹⁷ Dieses Argument trifft m.E. nur in ganz speziellen Bereichen der Unternehmensberatung zu; man denke hier v.a. an IT- und Rechtsberatung. Was allgemeine betriebswirtschaftliche Fragestellungen betrifft, so müsste der Abschlussprüfer normalerweise schon aufgrund seiner Ausbildung (§ 8 Abs. 1 Nr. 1 WPO) in der Lage sein, zu betriebswirtschaftlichen Fragestellungen kompetent Auskunft zu erteilen. Im Regelfall hat ein Abschlussprüfer ein wirtschaftswissenschaftliches Universitätsstudium

²⁹⁷ Vgl. Alpers/Sattler, Wie mache ich mich als Unternehmensberater selbständig?, 1998, S. 28 f.

absolviert (ca. 74 %), wie in Tabelle 10 zu sehen ist. Wie bereits erwähnt, ist Unternehmensberater keine geschützte Berufsbezeichnung und der berufliche Zugang nicht gesetzlich geregelt. Für diesen Beruf gibt es demnach keine besonderen Anforderungen. Daher lässt sich im Zweifel dem Wirtschaftsprüfer wenigstens eine betriebswirtschaftliche Grundausbildung attestieren. Das Argument der mangelnden Kompetenz des Abschlussprüfers für Beratungsleistungen ist also nur eingeschränkt haltbar.

Vorbildung der Mitglieder (Stand: 1.7.2004)		
Berufsgruppe: Wirtschaftsprüfer	Anzahl	Prozentsatz
Betriebswirtschaftliches Studium	9.092	74,6
Volkswirtschaftliches Studium	672	5,5
Rechtswissenschaftliches Studium	692	5,7
Technisches Studium	40	0,3
Landwirtschaftliches Studium	40	0,3
Anderer Studiengang	304	2,5
Fachhochschulabschluss	620	5,1
Ohne Universitäts- bzw. FH-Abschluss	734	6,0
Gesamt	12.194	100

Tabelle 10: Vorbildung der Wirtschaftsprüfer in Deutschland²⁹⁸

Der Wirtschaftsprüfer besitzt im Vergleich zum Unternehmensberater bei prüfungsnaher Beratung einen komparativen Vorteil durch seine spezifischen Kenntnisse der Jahresabschlüsse und des Lageberichts. Auch der Vorwurf, dass die Perspektive des Abschlussprüfers hauptsächlich vergangenheitsorientiert ist, es bei einem Unternehmensberater aber zukunftsorientierter Strategien bedarf, ist nicht haltbar. Wenn man die neuen Prüfungsstrategien der großen Prüfungsgesellschaften studiert, stellt man fest, dass sich diese zukunftsorientierte Sichtweise auch im Rechnungswesen bzw. bei der Abschlussprüfung immer stärker durchsetzt.²⁹⁹ Wie bereits erwähnt, ist es durchaus möglich, dass Unternehmensberater auf Spezialgebieten mehr Kompetenz besitzen oder aufgrund eines größeren Erfahrungsschatzes Vorteile gegenüber

²⁹⁸ WPK, Statistische Informationen zu unseren Mitgliedern, 2004, S. 7.

²⁹⁹ Vgl. Dörner, Von der Wirtschaftsprüfung zur Unternehmensberatung, WPg 1998, S. 302-318; Wiedmann, Ansätze zur Fortentwicklung der Abschlussprüfung, WPg 1998, S. 338-350; Marten/Quick/Ruhnke, Wirtschaftsprüfung, 2003, S. 238 ff.

dem Wirtschaftsprüfer haben.³⁰⁰ Eine tendenzielle Aussage lässt sich hier m.E. aber nicht treffen. Auch aufgrund mangelnder Personenidentität in der Praxis beim gleichzeitigen Angebot von Abschlussprüfungs- und Beratungsleistungen verliert dieses Argument an Bedeutung.

3.5.2.3 Zusammenfassender Überblick und Diskussion einzelner Punkte

In der nachfolgenden Tabelle 11 sind mögliche negative Auswirkungen gleichzeitiger Prüfung und Beratung nochmals dargestellt. Dabei wird zwischen der Angebotsseite und der Nachfrageseite unterschieden. Wie bereits oben, wird auch hier unterstellt, dass die Nachfrager nach Prüfungsleistungen an einer den gesetzlichen Mindestanforderungen entsprechenden Prüfungsqualität interessiert sind. Eine geringere Prüfungsqualität infolge einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers wird somit als negativer Effekt angesehen.

³⁰⁰ Vgl. Backhaus/Späth, Unternehmensberatung durch Wirtschaftsprüfer, DBW 1992, S. 767 ff.

Negative Effekte	Abschlussprüfer (AP)	Mandant
Ökonomische Abhängigkeit	Der AP könnte geneigt sein, nicht mehr unabhängig zu entscheiden, da er versucht Konfliktpotenziale zu vermeiden, um Aufträge nicht aufs Spiel zu setzen. Dies würde zu negativen Auswirkungen auf die Prüfungsqualität und somit auch auf die Reputation des AP führen.	Wird in der öffentlichen Wahrnehmung die Unabhängigkeit des AP aufgrund der gleichzeitigen Nachfrage von Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer als beeinträchtigt angesehen, so hat dies eine sinkende Akzeptanz der Ergebnisse des Abschlussprüfers zur Folge.
Zusätzliches Macht- und Drohpotenzial für das Management	Zusätzliches Machtpotenzial des Managements, da dies mit dem Entzug der Beratungsaufträge drohen kann. Dies führt möglicherweise zu einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des AP und der Reputation der Prüfungsgesellschaft.	s.o.
Starke Identifizierung des AP mit Beratungsaufträgen (setzt Personenidentität voraus)	Es besteht die Gefahr einer fehlenden gedanklichen Trennung zwischen Prüfungs- und Beratungsaufträgen; evtl. zu starke Identifizierung mit Managementzielen. Möglicherweise Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des AP, was wiederum negative Auswirkungen auf die Reputation der Gesellschaft hat.	s.o.
Gefahr der Selbstprüfung (Voraussetzung ist die partielle Identität des Prüfungs- und Beratungsobjekts)	<p>Volle oder partielle Personenidentität bei Prüfung und Beratung:</p> <p>Es besteht die Gefahr, dass der AP eigene (möglicherweise fehlerhafte) Beratungsleistung nicht in Frage stellt bzw. eigene Fehler nicht aufdeckt.</p> <p>Keine Personenidentität bei Prüfung und Beratung:</p> <p>Es besteht die Gefahr, dass der AP Fehler seiner Kollegen nicht aufdeckt, um negative Auswirkungen auf die Reputation der Gesellschaft zu verhindern.</p> <p>Möglicherweise Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des AP, was wiederum negative Auswirkungen auf die Reputation der Gesellschaft hat.</p>	s.o.
Erhöhter Druck auf einzelnen AP	Einzelner AP könnte für den Verlust eines Prüfungs- und Beratungsmandats innerhalb der Organisation verantwortlich gemacht werden und dies seine Karrieremöglichkeiten innerhalb der Prüfungsgesellschaft verschlechtern, dadurch Gefahr einer eingeschränkten Unabhängigkeit des AP.	s.o.
Keine Diversifikation des Qualitätsrisikos		Bei Schlechtleistung (geringe Dienstleistungsqualität) ist sowohl die Abschlussprüfung als auch die Beratungsleistung negativ betroffen.
Wegfall einer zusätzlichen Kontrollinstanz		Fehlende gegenseitige Kontrolle bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung.

Tabelle 11: Negative Effekte gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung, unterschieden in Angebots- und Nachfrageseite

Die Hauptgefahr gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung ist eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Die verschiedenen Gründe hierfür wurden ausführlich dargelegt und erörtert. Wird in der öffentlichen Wahrnehmung die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund der gleichzeitigen Prüfung und Beratung als beeinträchtigt erachtet, so sinkt die Akzeptanz und damit auch der Wert der vom Abschlussprüfer durchgeführten Prüfung.

Einige dargestellten Punkte bedürfen jedoch einer kritischen Analyse. Betrachtet man zunächst die ökonomische Verbindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant, so lässt sich unter den getroffenen Annahmen, dass der Aufsichtsrat an einer unabhängigen Prüfung und Beratung interessiert ist, lediglich für die vom Management nachgefragten bzw. in Aussicht gestellten Beratungsleistungen eine mögliche Unabhängigkeitsgefährdung begründen. Die übrigen Leistungen werden vom Aufsichtsrat vergeben und drohen nur bei Schlechtleistung wegzufallen.

Wenn also von ökonomischer Bindung zwischen Abschlussprüfer und Prüfungsmandant die Rede ist, so ist auch genau zu präzisieren, wodurch diese Bindung entsteht. Allein die Tatsache, dass der Abschlussprüfer eine wirtschaftliche Bindung mit dem Mandanten eingeht, gefährdet nicht gleich seine Unabhängigkeit. Wie gezeigt, ist es bei Aktiengesellschaften die Aufgabe des Aufsichtsrats, der Hauptversammlung einen geeigneten, unabhängigen Prüfer vorzuschlagen. Der Aufsichtsrat hat den Abschlussprüfer dann zu beauftragen. Erfüllt der Abschlussprüfer die Anforderung, eine den gesetzlichen Vorschriften entsprechende, unabhängige Prüfung durchzuführen, hat dieser keine negativen Konsequenzen, wie z.B. Verlust des Mandats, zu befürchten. Kritiker, welche bereits durch die reine Abschlussprüfung aufgrund wirtschaftlicher Gesichtspunkte die Gefahr einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit sehen, stellen nicht nur das ganze System privatwirtschaftlich organisierter Prüfungen in Frage,³⁰¹ sondern die ganze Organisation interner und externer Unternehmenskontrolle. Sobald man sich für privatwirtschaftlich organisierte, gesetzliche Abschlussprüfungen entscheidet, wie dies in den meisten europäischen und angelsächsisch geprägten Ländern der Fall ist, nimmt man ökonomische Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant in Kauf.

Wenn die Gefahr einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers infolge ökonomischer Bindung bestehen sollte, dann gilt dies m.E. nur für die vom Management

³⁰¹ Vgl. Richter, Die Sicherung der aktienrechtlichen Publizität durch ein Aktienamt, 1975, S. 245 ff.;

Buchner, Wirtschaftliches Prüfungswesen, 1997, S. 49 f.

nachgefragten bzw. in Aussicht gestellten Beratungsleistungen. Das Drohpotenzial des Managements ist nur auf diese Dienstleistungen begrenzt.

Außerdem gibt es Konstellationen, bei denen durch zusätzliche Beratungsleistungen die einzelnen wirtschaftlichen Abhängigkeiten der Mandanten vom Abschlussprüfer verringert werden, wie im folgenden Beispiel (Tabelle 12) gezeigt wird.

	Prüfungsmandanten	Gleichzeitige Beratungsmandate	Relative Mandantenabhängigkeit
Unternehmen 1	10 mit je 100 T€ Honorar	0	10%
Unternehmen 2	10 mit je 100 T€ Honorar	2 mit dem zwei- bzw. dreifachen der Prüfungshonorare an Beratungshonoraren	20 % bzw. 26,7 % bzw. 6,7 %

Tabelle 12: Relative Mandantenabhängigkeit mit und ohne gleichzeitige Beratungsleistungen

Der Effekt zusätzlicher Beratungsleistungen ist nicht eindeutig, sie wirken ambivalent. Die relative Mandantenabhängigkeit nimmt bei gleichzeitigen Beratungsleistungen bei einigen Unternehmen von 10 % auf 6,7 % ab. Bei den beiden Unternehmen, welche noch zusätzlich Beratungsleistungen vom amtierenden Abschlussprüfer nachfragen, erhöht sich die relative Mandantenabhängigkeit auf 20,0 % bzw. 26,6 %.

Ebenfalls kritisch zu betrachten ist das Argument der Selbstprüfung. In der Praxis ist es faktisch so, dass die Abschlussprüfer zumeist ausschließlich mit Abschlussprüfungstätigkeiten oder prüfungsnahen Dienstleistungen beschäftigt sind. Prüfungsnahen Dienstleistungen, wie z.B. Gründungsprüfungen oder die Prüfung des Abhängigkeitsberichts sowie Steuerberatungsleistungen, werden im Hinblick auf eine mögliche Gefährdung als weniger problematisch angesehen als etwa andere Beratungsleistungen, wie z.B. Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Übernahme interner Revisionsarbeiten bei einem Mandanten.³⁰² Dies liegt daran, dass bei solchen Tätigkeiten der Spielraum des Abschlussprüfers aufgrund bestehender gesetzlicher Regelungen und Vorschriften zumeist automatisch eingeschränkt ist.

Die übrigen Beratungsleistungen wiederum werden fast ausschließlich von eigens dafür ausgebildeten Spezialisten durchgeführt. Das Problem der Personenidentität bei Prüfungs- und Beratungsleistungen ist daher zu relativieren. Von einer Gefahr der Selbstprüfung lässt sich höchstens dann sprechen, wenn man prüfungsnahen Dienstleistungen betrachtet oder, wenn man die (Prüfungs- und Beratungs-)Gesellschaft als eine Einheit ansieht. Liegt keine Personenidentität bei Prüfungs- und Beratungsleistungen vor, so darf zumindest angezweifelt wer-

³⁰² Vgl. Kinney et al., Auditor Independence and Non-Audit Services, JoAR 2004, S. 565 f.

den, ob die Abschlussprüfer im Rahmen ihrer Prüfung entdeckte Fehler, welche im Zusammenhang mit durchgeführten Beratungsleistungen stehen, decken würden, wenn es sich dabei um die Arbeit personell und organisatorisch getrennter Abteilungen handelt und umgekehrt. Aufgrund der zumeist fehlenden Personenidentität in der Praxis gelten die Argumente, dass sich Abschlussprüfer bei gleichzeitiger Beratung zu sehr mit den Managementzielen identifizieren bzw. sich quasi selbst überprüfen, nur eingeschränkt und zwar sowohl für Beratungsleistungen, die vom Management vergeben wurden, als auch für Aufträge, die der Aufsichtsrat erteilt hat.

Während sich der Grad der Gefährdung der Unabhängigkeit eines Abschlussprüfers bei einem bestimmten Mandanten aufgrund ökonomischer Aspekte durch geeignete Kennzahlen noch relativ gut abbilden lässt, wird dies bei den übrigen Aspekten einer potenziellen Unabhängigkeitsgefährdung (z.B. erhöhtes Drohpotenzial des Managements, Selbstprüfungsproblematik) schwieriger. Es wird unterstellt, dass auch diese Risiken mit dem Umfang der nachgefragten Beratungsleistungen korrelieren, so dass eine auf den Beratungshonoraren basierende Kennzahl auch diese Aspekte ausreichend abbildet.³⁰³

3.5.3 Zwischenfazit

Die gleichzeitige Bereitstellung von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch einen Anbieter hat sowohl positive als auch einige negative Begleiterscheinungen. Die Frage, ob eine Beratungsleistung zu einer tatsächlichen Gefährdung der Unabhängigkeit führt, kann bis hierhin noch nicht eindeutig beantwortet werden. Es gibt - wie gesehen - Argumente, die eine Gefährdung der Unabhängigkeit vermuten lassen. Besonders kritisch sind dabei die Beratungsleistungen, die durch das Management an den Abschlussprüfer vergeben werden. Sie liefern dem Management Drohpotenzial gegenüber dem Management. Zweiter wesentlicher Punkt, der die Unabhängigkeit beeinträchtigen könnte, ist die Gefahr der Selbstprüfung, d.h., dass der Abschlussprüfer im Rahmen seiner Prüfungshandlungen mit Sachverhalten konfrontiert wird, an deren Erstellung er maßgeblich beteiligt war. Dies gilt sowohl für Beratungsleistungen, die vom Management vergeben wurden als auch für die, welche der Aufsichtsrat eines Unternehmens in Auftrag gibt.

Demgegenüber stehen zahlreiche Vorteile, welche die Prüfung und Beratung aus einer Hand mit sich bringt. Positiver Hauptaspekt ist das Nutzen von Synergieeffekten, was zu einer Ver-

³⁰³ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.1.3.4.

ringerung der Kosten und damit zu einer Reduzierung der Prüfungs- und Beratungshonorare führen könnte.

Die Wirkung von gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer auf die Qualität der Abschlussprüfung ist demnach ambivalent. Kritiker sehen die Qualität aufgrund einer eingeschränkten Unabhängigkeit als stark gefährdet an, Fürsprecher schließen durch das gleichzeitige Angebot dieser beiden Dienstleistungen aus den oben dargestellten Gründen auf eine positive Wirkung auf die Prüfungsqualität.

Im folgenden Kapitel werden auf Basis der Prinzipal-Agenten-Theorie Hypothesen hergeleitet, auf deren Grundlage im empirischen Teil dieser Arbeit untersucht werden soll, ob sich durch die gleichzeitige Nachfrage nach Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer tatsächlich eine (wahrgenommene) Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nachweisen lässt.

3.6 Thesenartige Zusammenfassung des dritten Kapitels

Rückblick Kapitel 1:

- Verstärkte Konzentration auf dem Prüfermarkt.
- Zunehmendes Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.
- Starker Anstieg des Anteils der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften.
- Berufsstand in der Vertrauenskrise infolge spektakulärer Unternehmenspleiten in Verbindung mit Bilanzmanipulationen.
- Hauptkritikpunkt: Gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung gefährdet die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
- Verschärfung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen sowohl national wie auch international.

Rückblick Kapitel 2:

- Die Wahrung der Unabhängigkeit zählt zu den elementaren Anforderungen an den Abschlussprüfer.
- Die verschiedenen nationalen und internationalen Interpretationen von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unterscheiden sich nur marginal. Übereinstimmend wird zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Unabhängigkeit differenziert.
- Im Wesentlichen gibt es drei Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant, die zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen können: finanzielle Beziehungen, Beschäftigungsbeziehungen und Geschäftsbeziehungen.

Kapitel 3:

- Es gibt unterschiedliche Gründe, externe Dritte mit Beratungsleistungen zu beauftragen. Der Hauptgrund ist das Vorliegen eines Know-how-Defizits im Unternehmen.
- Die Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen aus einer Hand kann Vor- und Nachteile mit sich bringen. Vor allem die Wirkung auf die Qualität der Abschlussprüfung ist umstritten.
- Die Hauptsorge ist eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers mit negativen Auswirkungen auf die Prüfungsqualität.
- Die Hauptchance von gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer liegt in einer Reduzierung der Kosten für Prüfer und Mandant durch Synergieeffekte und Effizienzgewinne. Ein diversifiziertes Dienstleistungsangebot könnte einen positiven Einfluss auf die Prüfungsqualität haben.

4 Abschlussprüfung, Rechnungslegung und Kapitalmarkt

Zentrales Ziel dieses Kapitels ist es, das theoretische Fundament für die empirischen Untersuchungen in Kapitel 7 zu legen. Zunächst wird verdeutlicht, dass auf dem Markt für Abschlussprüfungen ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit herrscht (4.1). Mit Hilfe der Prinzipal-Agenten-Theorie wird begründet, warum Unternehmen je nach Ausmaß ihrer fremd- bzw. eigenfinanzierungsbedingten Agency-Konflikte einen Anreiz haben, unterschiedliche Prüfungsqualität nachzufragen (4.2). Wie bereits in den einleitenden Kapiteln herausgearbeitet wurde, hat die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers maßgeblichen Einfluss auf die Prüfungsqualität - unterstellt man, dass alle Prüfer die gleiche fachliche Kompetenz besitzen. Im dritten Kapitel dieser Arbeit wurden unabhängigkeitsgefährdende Tatbestände im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer dargestellt und diskutiert (ökonomische Abhängigkeit, Gefahr der Selbstprüfung usw.). Nimmt man nun das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen als Indikator für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung und somit für Prüfungsqualität, so lassen sich Hypothesen zwischen den Agency-Konflikten eines Unternehmens und deren Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer begründen. Diese Hypothesen sind zentraler Untersuchungsgegenstand in Kapitel 7. Im Gliederungspunkt 4.3 werden die konzeptionellen Überlegungen nochmals graphisch veranschaulicht. Dieses Kapitel endet mit einer thesenartigen Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse (4.4).

4.1 Das Problem der Beurteilung von Prüfungsqualität

Wirtschaftsprüfer sind Anbieter von verschiedenen Prüfungs- und Beratungsleistungen. Nach § 1 Abs. 1 S.1 WPO gilt als solcher, wer öffentlich bestellt ist. Anders als der Unternehmensberater ist der Beruf des Wirtschaftsprüfers gesetzlich geschützt. Prüfungs- und Zulassungsverfahren sollen persönliche und fachliche Eignung sicherstellen.

Die folgenden Ausführungen beziehen sich auf die gesetzlich vorgeschriebene Pflichtprüfung (§ 2 Abs. 1 WPO; § 316 Abs. 1 HGB). Es gibt originäre Tätigkeitsfelder für einen Wirtschaftsprüfer (§ 2 Abs. 2, 3 WPO) bzw. andere Tätigkeiten, die mit dem Beruf des Wirtschaftsprüfers vereinbar sind (§ 43a Abs. 4 WPO). Nach § 319 Abs. 1 HGB sind Abschlussprüfungen von Wirtschaftsprüfern bzw. vereidigten Buchprüfern durchzuführen. Das Ergebnis der Prüfung enthält der Prüfungsbericht, welcher den gesetzlichen Vertretern (§ 321 HGB) sowie dem Aufsichtsrat vorzulegen ist (§ 170 Abs. 3 S.2 AktG). Für andere Adressaten des Jahresabschlusses, die den Prüfungsbericht nicht einsehen können, ist der veröffentlichte Be-

stätigungsvermerk das einzig sichtbare Ergebnis der Abschlussprüfung. Dieser kann ergänzt, eingeschränkt oder versagt werden (§ 322 HGB).³⁰⁴ Er ist ebenso wie der Jahresabschluss offen zu legen (§§ 325-328 HGB).

Auf die Besonderheiten der Dienstleistung „Abschlussprüfung“ wurde bereits im Gliederungspunkt 2.1 eingegangen. Sie ist mit einem großen Maß an Qualitätsunsicherheit verbunden. Da Dienstleistungen kaum Eigenschaften aufweisen, aufgrund derer ein Konsument bereits in der Vorkaufsphase Hinweise auf die Leistungsqualität bekommen könnte, kann der Nachfrager nach Dienstleistungen erst ex post deren Qualität beurteilen, was im positiven Fall oft zu einer andauernden Kundenbeziehung führt.³⁰⁵ Die Abschlussprüfung lässt sich als Erfahrungs- bzw. Vertrauensgut bezeichnen. Es gibt zwei Strategien, um die bei Erfahrungsgütern auftretenden Informationsprobleme zu lösen. Zum einen das sog. „Screening“,³⁰⁶ wo der schlechter informierte Akteur, hier der Mandant, solange Marktinformationen nachfragt, bis sein Grenznutzen der Informationsbeschaffung den Grenzkosten entspricht. Zum anderen das sog. „Signalling“,³⁰⁷ wo der besser informierte Akteur, hier der Abschlussprüfer, Marktinformationen bereitstellt, um sich von Anbietern schlechter Qualität abzugrenzen, was in Deutschland durch die gesetzliche Einschränkung von Werbung für Abschlussprüfer etwas problematisch ist.³⁰⁸

Folge dieser Qualitätsunsicherheit ist, dass Kriterien wie der Ruf bzw. die Reputation des Anbieters in den Vordergrund rücken. „A good reputation is one of a public accounting firm’s most valuable assets.“³⁰⁹ Der Aufbau von Reputation ersetzt aktives „Signalling“ und mindert die „Screening“-Kosten des Mandanten. Welche Auswirkungen ein Reputationsverlust auf eine Prüfungsgesellschaft haben kann, sieht man am Beispiel von Arthur Andersen.³¹⁰ Diese

³⁰⁴ Vgl. IDW PS 400, Grundsätze für die ordnungsmäßige Erteilung von Bestätigungsvermerken bei Abschlussprüfungen, WPg 1999, S. 641-657.

³⁰⁵ Vgl. Gliederungspunkt 2.1.

³⁰⁶ Vgl. Picot/Reichwald/Wigand, Die grenzenlose Unternehmung, 1998, S. 50.

³⁰⁷ Vgl. Spremann, Wirtschaft, Investition und Finanzierung, 2002, S. 705 f.

³⁰⁸ Dazu kritisch: Günter, Keine Angst vor dem Markt!, WPK-Mitt. 1994, S. 18-23.

³⁰⁹ Wilson/Grimlund, Auditor’s Reputation, AJoPT 1990, S. 43.

³¹⁰ Vgl. Chaney/Philipich, Shredded Reputation: The Cost of Audit Failure, JoAR 2002, S. 1221 ff.

Eine detaillierte Analyse der Auswirkungen des Andersen-Skandals auf deren Mandanten (z.B. auf die Kursentwicklung) findet man bei Krishnamurthy et al. (2002). Die Ergebnisse dieser Untersuchungen deuten darauf hin, dass Reputation und (wahrgenommene) Unabhängigkeit des Abschlussprüfers wesentlichen Einfluss auf die Glaubwürdigkeit eines geprüften Jahresabschlusses haben und der Kapitalmarkt dies, z.B. durch Auswirkungen auf den Börsenkurs, mit berücksichtigt.

ehemals weltweit agierende Prüfungsgesellschaft zerfiel infolge eines Unternehmenszusammenbruchs in Verbindung mit Bilanzmanipulationen (Enron). So sind oftmals die einzigen Möglichkeiten zur Beurteilung von Prüfungsleistungen zum einen ex ante in der Wirtschaftspresse bekannt gewordene Skandale, in die Abschlussprüfer involviert waren, zum anderen ex post durch Eintritt solcher Ereignisse (z.B. Bilanzdelikte im Zusammenhang mit Konkursen, Unternehmenszusammenbrüche) nach einer vorangegangenen Prüfung.³¹¹

Qualitätsnormen tragen zu einer Verringerung der Qualitätsunsicherheit auf dem Prüfungsmarkt bei.³¹² Der Gesetzgeber sowie der Berufsstand setzen Normen, die ein vorgeschriebenes Mindestniveau einer Abschlussprüfung garantieren sollen. Qualitätsdifferenzierungen oberhalb dieses Mindestniveaus soll der Markt selbst durchführen. Vier Regelungsbereiche lassen sich unterscheiden.³¹³

- Regelungen des Berufszugangs,
- Regelungen und Maßnahmen zur internen Sicherung der Prüfungsqualität während der laufenden Berufsausübung,
- Regelungen und Maßnahmen zur Überwachung der Berufsausübung (Berufsaufsicht und externe Qualitätskontrolle),
- zivil-, berufs- und strafrechtliche Bestimmungen.

Auf eine detaillierte Darstellung der einzelnen Punkte wird verzichtet. Für den weiteren Verlauf dieser Arbeit ist lediglich die Erkenntnis von Bedeutung, dass auf dem Markt für Abschlussprüfungen ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit vorliegt, welches möglicherweise durch die im dritten Kapitel beschriebenen unabhängigkeitsgefährdenden Tatbestände mit beeinflusst wird. Auf der Mandantenseite variiert die Nachfrage nach Prüfungsleistungen unterschiedlicher Qualität. Wie im nächsten Gliederungspunkt gezeigt wird, gibt es in Unternehmen Interessenkonflikte zwischen Eigentümern, Gläubigern und Managern. Durch diese Konflikte entstehen Agency-Kosten,³¹⁴ welche je nach Ausprägung der Interessenkonflikte

³¹¹ Zum Beispiel: o.V., Eine Serie von Unglaublichkeiten, FAZ vom 20.8.98, S. 13;

o.V., Verlorene Millionen, Fokus vom 8.3.99, S. 124-126;

Nussbaum, Can You Trust Anybody Anymore?, BW vom 28.1.02, S. 31-32.

³¹² Vgl. Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 219 ff.

³¹³ Vgl. Egner, Betriebswirtschaftliche Prüfungslehre, 1980, S. 202.

³¹⁴ Agency-Kosten entstehen durch Informationsasymmetrien zwischen Interaktionspartnern. Im Verlauf dieses Kapitels werden diese Kosten konkretisiert.

unterschiedlich hoch sind. Unterstellt man nun, dass der geprüfte Jahresabschluss dazu beiträgt, diese Konflikte zu mildern, dann könnten sich Unternehmen mit geringen Agency-Konflikten mit einer den gesetzlichen Regelungen entsprechenden Mindestqualität begnügen. Unternehmen mit hohen Agency-Kosten wären dagegen interessiert, Prüfungsleistungen höherer Qualität nachzufragen. Gelingt es nun, Indikatoren zu finden, welche die Nachfrage nach einer bestimmten Prüfungsqualität beeinflussen könnten, dann könnte man testen, ob die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer und die damit befürchtete Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bei der Qualitätsbeurteilung der Prüfungsleistungen tatsächlich die gewichtige Rolle spielt, die Kritiker gleichzeitiger Prüfung und Beratung ihr unterstellen.

4.2 Erklärungsansätze für die Nachfrage nach unterschiedlicher Qualität von Prüfungsleistungen – Die Prinzipal-Agenten-Theorie

Nachdem festgestellt wurde, dass auf dem Markt für Prüfungsleistungen ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit vorherrscht, werden in diesem Gliederungspunkt die Zusammenhänge zwischen Eigentümern, Aktionären, Gläubigern und dem Abschlussprüfer aus agencytheoretischer Sichtweise analysiert. Das Ziel dieses Abschnitts ist es, auf agencytheoretischen Ansätzen basierende Hypothesen, welche die Nachfrage nach Prüfungsleistungen unterschiedlicher Qualität erklären sollen, zu begründen. Diese Hypothesen werden dann direkt mit der Unabhängigkeitsproblematik verknüpft. Die aufgestellten Hypothesen sind zentraler Bestandteil der empirischen Untersuchungen in Kapitel 7. Dort werden sie auf ihre Werthaltigkeit getestet.

Die Analyse von Entscheidungsproblemen bei asymmetrischer Informationsverteilung ist Gegenstand der Prinzipal-Agenten-Theorie (PAT). Die PAT ist Teil der Neuen Institutionenökonomik, in der es um die Analyse von Institutionen und Organisationen bei Vorliegen von Transaktionen geht.³¹⁵ Die Kernelemente der PAT gehen auf JENSEN/MECKLING³¹⁶ sowie ROSS³¹⁷ zurück und basieren teilweise auf den grundlegenden Arbeiten zur Marktunvollkommenheit³¹⁸.

Es werden nun die Kernelemente der PAT kurz dargestellt. Der Fokus liegt dabei auf den Konflikten zwischen Eigentümern und Gläubigern bzw. zwischen Eigentümern und dem Management.

³¹⁵ Vgl. Richter/Furubotn, Neue Institutionenökonomik, 2003, S. 31.

³¹⁶ Jensen/Meckling, Theory of the Firm, JoFE 1976, S. 305-360.

³¹⁷ Ross, The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, AER 1973, S. 134-139.

³¹⁸ Vgl. Akerlof, The Market for „Lemons“, QJoE 1970, S. 488-500;

Alchian/Demsetz, Information Costs and Economic Organisation, AER 1972, S. 777-795.

4.2.1 Fremdfinanzierungsbedingte Interessenkonflikte zwischen Eigentümern³¹⁹ und Gläubigern³²⁰

In diesem Abschnitt werden Interessenkonflikte zwischen Eigentümern und Gläubigern dargestellt. Dabei wird angenommen, dass die Aktionäre, also die Eigentümer, ihren Willen in der Unternehmung durchsetzen und ein gegen den Willen der Aktionäre bzw. Eigner gerichtetes Verhalten unterbinden können.³²¹ Diese Annahme wird aufgehoben, wenn im Gliederungspunkt 4.2.2 Eigner-Manager-Konflikte beleuchtet werden.

4.2.1.1 Informationsasymmetrie zwischen Eigentümern und Gläubigern

Grundsätzlich besteht die Gefahr, dass Gläubiger von der Unternehmensleitung sowohl vor als auch nach Vertragsabschluss getäuscht werden können (Täuschungsrisiko).³²² Der Grund sind vorsätzlich falsch gegebene Informationen der Unternehmensleitung, infolge derer die Gläubiger Kreditvergabeentscheidungen treffen, die sie bei korrekter Darstellung der Unternehmenslage in der Form nicht getroffen hätten. Eine solche Täuschung kann durch das Verschweigen von für den Gläubiger relevanten Informationen oder durch falsche Darstellung der Unternehmenslage vor (günstigere Darstellung der Unternehmung, um einen Kredit zu bekommen) bzw. nach Vertragsabschluss (zur Verhinderung rechtzeitiger Anpassungsmaßnahmen, z.B. Kreditkündigung) entstehen. Es liegt hier also ein klassischer Fall von asymmetrischer Informationsverteilung zwischen Gläubiger und Schuldner vor; GILLENKIRCH spricht von einem „besser informierten und einem schlechter informierten Kooperationspartner“.³²³ Solche arbeitsteiligen Auftraggeber-(Prinzipale) und Auftragnehmer-(Agenten)Beziehungen sind der zentrale Bestandteil der PAT.³²⁴ Diese Beziehungen sind dadurch gekennzeichnet, „dass der Agent Entscheidungen trifft, die nicht nur sein eigenes, sondern auch das Wohlergehen des Prinzipals betreffen.“³²⁵ Ausgangspunkt dieses Ansatzes sind Annahmen des neo-

³¹⁹ Es werden im Folgenden haftungsbeschränkte Unternehmen unterstellt.

³²⁰ Unter Gläubiger werden in diesem Kontext Fremdkapitalgeber verstanden, die für das Unternehmen von wesentlicher, wirtschaftlicher Bedeutung sind. Die im Folgenden dargestellten Zusammenhänge treffen nicht generell für jede Eigner-Gläubiger-Beziehung (z.B. Lieferantenkredite von untergeordneter Bedeutung, o.Ä.) zu.

³²¹ Vgl. Klaus, Fremdfinanzierung, 1994, S. 334.

³²² Vgl. Streim, Bilanzierung, 1988, S. 12.

³²³ Gillenkirch, Anreizverträge, 1997, S. 17.

³²⁴ Vgl. Picot, Ökonomische Theorien, 1991, S. 150.

³²⁵ Wenger/Terberger, Agency-Theorie, WiSt 1988, S. 506.

klassischen Standardmodells,³²⁶ die unter Einbeziehung von Unsicherheit so nicht mehr vor-
ausgesetzt werden können. Ziel der PAT ist die „optimale Ausgestaltung von Delegations-
beziehungen bei asymmetrischer Informationsverteilung“.³²⁷

Dadurch, dass Eigentümer zumeist die in einer Unternehmung anfallenden Auszahlungen
nicht ausschließlich von ihrem Eigenkapital bestreiten können, entsteht diese Eigner-Gläu-
biger-Beziehung. Die Eigner werden Gläubiger suchen, die ihnen gegen Bezahlung eines Zin-
ses Kapital zur Verfügung stellen. Diese Gläubiger werden nur dann Kapital bereitstellen,
wenn sie die damit verbundenen Risiken abwägen können, d.h. wenn sie erwarten können,
dass die Einzahlungen der Unternehmung in Zukunft so hoch sein werden, dass der Schuldner
das geliehene Kapital einschließlich Zins innerhalb einer bestimmten Frist zurückzahlen kann.
Ein für den Gläubiger wichtiger Indikator zur Beurteilung der Unternehmenssituation ist der
Jahresabschluss. Er soll nach § 264 Abs. 2 S. 1 HGB ein unter Beachtung der Grundsätze
ordnungsmäßiger Buchführung (GoB) den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild
der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage vermitteln (Informationsfunktion). Die dort ermit-
telten Größen dienen als Basis für die Gewinnverwendung. Da bei Kapitalgesellschaften die
Haftung auf das Gesellschaftsvermögen beschränkt ist, sollen sowohl die Interessen der Gläu-
biger als auch die der Anteilseigner bei der Gewinnermittlung berücksichtigt werden.³²⁸ Für
die Gläubiger einer haftungsbeschränkten Unternehmung besteht die Gefahr, dass das Unter-
nehmensvermögen (und somit die Haftungsmasse) durch Ausschüttungen soweit reduziert
wird, dass dadurch die Erfüllung der Gläubigeransprüche in Gefahr gerät. Deshalb haben
Gläubiger ein Interesse an einer Begrenzung der Ausschüttungsmöglichkeiten (Ausschüt-
tungsbemessungsfunktion). Durch Ausschüttungssperrvorschriften soll bei der Kapitalgesell-
schaft (KapG) ein Mindesthaftungsvermögen erhalten bleiben.³²⁹ Der Ermittlung des Jahres-
überschusses bzw. Bilanzgewinns kommt daher eine tragende Rolle zu, da sich hiervon die
Ausschüttungen ableiten (vgl. § 58 AktG). Häufig wird der Schutz des Gläubigers als einer
der wichtigsten Zwecke des handelsrechtlichen Jahresabschlusses dargestellt.³³⁰ Es wird nun

³²⁶ Rationale Akteure, Informationssymmetrie sowie perfekt durchsetzbare Entscheidungsrechte.

³²⁷ Kiener, Agency-Theorie, 1990, S. 5.

³²⁸ Vgl. Bieg/Kußmaul, Externes Rechnungswesen, 2003, S. 20 f.

³²⁹ Vgl. Baetge/Kirsch/Thiele, Bilanzen, 2001, S. 88.

³³⁰ Vgl. Beisse, Gläubigerschutz, 1993, S. 77 ff.;

Schildbach, Jahresabschluss, 2000, S. 123 f.;

Baetge/Thiele, Gläubigerschutz, 1997, S. 12 ff.;

Kritisch dazu: Siegel, Gläubigerschutz, S. 119-149.

ein kurzer Überblick über die in der Finanztheorie diskutierten Interessenkonflikten zwischen Eignern und Gläubigern gegeben werden. Dabei wird gezeigt, welche Akteure unter bestimmten Umwelteinflüssen Anreize haben, nach Möglichkeiten zur Verringerung der Interessenkonflikte zu suchen, und welche Rolle dabei Verhandlungs- und Überwachungskosten spielen.

4.2.1.1.2 Überblick über Gläubiger schädigende Handlungsalternativen³³¹

Liquidationsfinanzierte Ausschüttungen

”There is no easier way for a company to escape the burden of a debt than to pay out all of its assets in the form of a dividend, and leave the creditors holding an empty shell.“³³² Dieses Zitat von BLACK beschreibt das Problem liquidationsfinanzierter Ausschüttungen zwar etwas überspitzt, macht aber das Risiko solcher Ausschüttungen für den Gläubiger deutlich. Die Unternehmensleitung liquidiert nach Abschluss und vor Fälligkeit des Kreditvertrages Gegenstände des Betriebsvermögens bzw. Investitionsobjekte und schüttet den Erlös an die Gesellschafter aus. Durch diese Bilanz verkürzende Ausschüttung wird Gesellschaftervermögen in das Privatvermögen der Gesellschafter transferiert³³³ und somit dem Gläubiger im Falle eines Konkurses entzogen. Nach LENZ ist „die Strategie zur Entwertung der Titel der Gläubiger immer dann lohnend, wenn die Liquidationserlöse größer sind als der Marktwert der Eigenkapitaltitel, selbst wenn die Liquidationserlöse unterhalb des Marktwertes der Gesamtunternehmung liegen.“³³⁴ Weiter kann eine solche Ausschüttung für den Eigner auch dann lohnend sein, wenn der Marktwert der Unternehmung größer ist als die Liquidationserlöse. „Die Option auf Liquidation wird der Option auf Weiterführung und Kreditbedienung vorgezogen. Der Ausübungskurs der Option entspricht dem Marktwert der Eigenkapitaltitel. Ceteris paribus gilt: Je niedriger der Ausübungskurs, d.h. je höher die Verschuldung, umso vorteilhafter wird die Ausübung der Option.“³³⁵ Rationale Gläubiger werden also zu einer Kreditvergabe ohne Beschränkung solcher Ausschüttungen nicht bereit sein.³³⁶

³³¹ Eine formale Darstellung fremdfinanzierter Agency-Konflikte findet sich bei: Ewert/Wagenhofer, Externe Unternehmensrechnung, 2003, S. 152 ff.

³³² Black, The Dividend Puzzle, JoPM 1976, S. 7.

³³³ Vgl. Streim, Bilanzierung, 1988, S. 12.

³³⁴ Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 9.

³³⁵ Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 10.

³³⁶ Vgl. Leuz, Rechnungslegung und Kreditfinanzierung, 1996, S. 65.

Fremd-, Kreditfinanzierte Ausschüttungen

Hier wird der gegebene Bestand an Fremdkapital weiter aufgestockt und dann vollständig an die Eigner ausgeschüttet.³³⁷ Die Position der Altgläubiger verschlechtert sich,³³⁸ da im Konkursfall zusätzliche Kreditgeber Ansprüche an das Gesellschaftsvermögen stellen, wohingegen sich am Marktwert der Unternehmung nichts verändert (reine Vermögensumverteilung). Auch die Neugläubiger werden im Konkursfall geschädigt, wenn sie über die Verwendung des Fremdkapitals getäuscht wurden, da sie es unterlassen haben, eine risikoadäquate Verzinsung zu verlangen.

Das Unterinvestitionsproblem

Beim Unterinvestitionsproblem führen Eigner Investitionen trotz positivem Kapitalwert nicht durch, da deren Zahlungsüberschüsse hauptsächlich den Gläubigern zufallen würden, während die Eigner die durch das Investitionsobjekt entstehenden Anfangsauszahlungen leisten müssten.³³⁹ „Aus Eignersicht kann der Kapitalwert bestimmter Investitionsprojekte dann negativ werden, wenn die Zahlungsüberschüsse in bestimmten Umweltzuständen allein den Gläubigern zufallen würden.“³⁴⁰

Das Überinvestitionsproblem

Hier werden bewusst solche Projekte realisiert, bei denen die Gewinne allein dem Eigner zufließen (aufgrund fixierter Nominalansprüche der Gläubiger), während die Verluste in Umweltzuständen eintreten, in denen sie von Eigner und Gläubiger getragen werden. Dies sind Projekte mit negativem Kapitalwert, die letztlich den Marktwert des Eigners steigern.³⁴¹

Das Risikoanreizproblem

Bei Kreditnehmern besteht die Gefahr, dass sie nach Erhalt der Kreditsumme in Versuchung geraten könnten, „das Risiko des leistungswirtschaftlichen Rückstroms, aus dem die später fällige Kreditverpflichtung zu leisten ist, über das mit dem Kreditgeber vereinbarte Maß zu

³³⁷ Vgl. Streim, Bilanzierung, 1988, S. 13.

³³⁸ Es wird unterstellt, dass keine Prioritäten zugunsten der Altgläubiger vereinbart wurden.

³³⁹ Vgl. Leuz, Rechnungslegung und Kreditfinanzierung, 1996, S. 67.

³⁴⁰ Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 13.

³⁴¹ Vgl. Leuz, Rechnungslegung und Kreditfinanzierung, 1996, S. 67.

erhöhen.³⁴² Dies kann dadurch passieren, dass die Eigner nach Abschluss und vor Fälligkeit des Kreditvertrages hin zu einem riskanteren Investitionsprojekt wechseln, und sich damit das Ausfallrisiko des Kredits erhöht. Dieser Anreiz zur „Vermögensverschiebung zu Lasten der Gläubigerposition“³⁴³ ist aus Eignersicht rational, weil die Gläubiger abhängig vom Verschuldungsgrad an potenziellen Verlusten partizipieren, mögliche Gewinne, die den Nominalanspruch der Gläubiger übersteigen, dagegen allein dem Schuldner, d.h. dem Eigentümer, zufließen. Verstärkt wird diese Versuchung bei hoch verschuldeten Unternehmen, da die Unternehmung nichts mehr zu verlieren hat.³⁴⁴ Hier wird beim Übergang zu riskanteren Investitionsobjekten die Verlustgefahr ganz auf den Gläubiger abgewälzt, während Gewinne, die über den Nominalanspruch des Rückzahlungsbetrages hinausgehen, allein dem Eigner zufließen. Die Position der Eigenkapitalgeber kann sich also trotz sinkendem Marktwert der Gesamtunternehmung verbessern, indem der Marktwert des Fremdkapitals noch stärker sinkt als der Marktwert der Gesamtunternehmung.³⁴⁵ Auch diese Handlungsalternative bei Fremdfinanzierung neuer Investitionsobjekte hat letztlich kein gesamtwertmaximales Ergebnis zur Folge.³⁴⁶

4.2.1.2 Anreize zur Vermeidung von „Agency-Kosten“

Es wird angenommen, dass alle Beteiligten nach dem Rationalitätspostulat handeln, und dass alle Akteure homogene Erwartungen haben.³⁴⁷ Es sei unterstellt, dass der geprüfte Jahresabschluss tendenziell ein geeignetes Instrument darstellt, fremdfinanzierungsbedingte Konflikte zu lösen bzw. zu lindern.³⁴⁸

Demnach antizipieren die Gläubiger die für sie negativen Handlungsalternativen der Kreditnehmer und reagieren darauf, indem sie diese Tatsache im Preis ihrer Leistung, d.h. im Zins, berücksichtigen. Der Gläubiger wird „opportunistischem Verhalten des Agenten mit Hilfe von Anreizsystemen vorbeugen.“³⁴⁹ Diese durch fremdfinanzierungsbedingte Interessenkonflikte

³⁴² Kürsten, Finanzkontrakte und Risikoanreizprobleme, 1994, S. 6.

³⁴³ Terberger, Anreizprobleme, 1987, S. 172.

³⁴⁴ Vgl. Klaus, Fremdfinanzierung, 1994, S. 239.

³⁴⁵ Vgl. Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 11.

³⁴⁶ Vgl. Leuz, Rechnungslegung und Kreditfinanzierung, 1996, S. 70.

³⁴⁷ Vgl. Ewert, Rechnungslegung, Gläubigerschutz und Agency-Probleme, 1986, S. 28 ff.

³⁴⁸ Diese Annahme wurde in der einschlägigen Literatur bereits ausführlich diskutiert und wohlbegründet, auf eigene Ausführungen wird an dieser Stelle daher verzichtet (vgl. Lenz, Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 23 ff., S. 55).

³⁴⁹ Petersen, Optimale Anreizsysteme, 1988, S. 31.

entstehenden Verhandlungs- und Überwachungskosten werden als Agency-Kosten bezeichnet.³⁵⁰ JENSEN definiert Agency-Kosten wie folgt: "Agency costs include the costs of structuring, monitoring, and bonding a set of contracts among agents with conflicting interests, plus the residual loss incurred because the cost of full enforcement of contracts exceeds the benefits."³⁵¹

Das Problem der asymmetrischen Informationsverteilung im Zusammenhang mit der Agency-Problematik führt dazu, dass die Eigner die Kosten für Gläubiger schädigendes Verhalten letztlich selbst tragen,³⁵² da die Kreditgeber einen dem potenziellen Risiko angepassten entsprechend höheren Zins verlangen werden.³⁵³ EWERT/WAGENHOFER stellen formal dar, dass Eigner bei rationalen Erwartungen der Fremdkapitalgeber von der Möglichkeit späterer Reichtumsverlagerungen nicht wirklich profitieren.³⁵⁴

Um solche Verhandlungs- und Überwachungskosten möglichst zu minimieren, haben die Eigner daher ein eigenes Interesse, sich kostengünstigen Selbstbindungsmechanismen zu unterwerfen (z.B. Kreditsicherheiten; die Einräumung eines Sitzes für den Gläubiger im Aufsichtsrat).³⁵⁵ Steigt beispielsweise der Verschuldungsgrad, so hat der Eigner ein verstärktes Interesse, sich Selbstbindungs- und Überwachungsmaßnahmen zu unterziehen, um damit die Agency-Kosten zu minimieren.³⁵⁶ Der Rechnungslegung kommt in diesem Kontext keine primäre Informationsfunktion für Gläubiger zu, sondern dient eher dazu, Größen zu bestimmen, an welche vertragliche Beschränkungen von Handlungsalternativen anknüpfen können.³⁵⁷

Das Eigeninteresse der Eigentümer, sich Selbstbindungsmaßnahmen zu unterwerfen, erklärt auch, warum es eigentlich keiner gesetzlichen Regulierung dieses Interessenkonfliktes bedarf. Die Beteiligten sind in der Lage, solche Sachverhalte auf privatrechtlichem Wege zu lösen. Der Abschluss eines vollständigen Vertrages, der alle Handlungsalternativen des Eigners - die dazu dienen, seinen Nutzen auf Kosten des Gläubigers zu erhöhen - enthält, sei jedoch per Annahme ausgeschlossen, da unterstellt wird, dass die damit verbundenen Transaktionskosten

³⁵⁰ Vgl. Schneider, Agency Costs and Transaction Costs, 1989, S. 483;

Duska, Agency Theory, 1992, S. 152 f.

³⁵¹ Jensen, Foundations of Organizational Strategy, 1998, S. 153.

³⁵² Vgl. Watts/Zimmerman, Positive Accounting Theory, 1986, S. 186.

³⁵³ Vgl. Terberger, Anreizprobleme, 1987, S. 233 f.

³⁵⁴ Vgl. Ewert/Wagenhofer, Externe Unternehmensrechnung, 2003, S. 160.

³⁵⁵ Vgl. Swoboda, Unternehmensfinanzierung, 1987, S. 58 f.

³⁵⁶ Vgl. Wenger/Terberger, Agency-Theorie, WiSt 1988, S. 508.

³⁵⁷ Vgl. Ewert/Wagenhofer, Externe Unternehmensrechnung, 2003, S. 168.

in keinem Verhältnis zu den entstehenden Agency-Kosten stehen würden. Selbstbindungs- bzw. Überwachungsmechanismen führen normalerweise nicht zu dem Nutzenniveau, das innerhalb des neoklassischen Standardmodells hätte erreicht werden können (sog. „first-best Lösung“). Die Minimierung der dadurch entstehenden Wohlfahrtsverluste bildet das Kernproblem der Agency-Theorie.³⁵⁸ Man spricht hier von der so genannten „second-best Lösung“.

Der geprüfte Jahresabschluss dient als eine manipulationsfreie Grundlage, auf deren Basis Agency-Konflikte zwischen den verschiedenen Akteuren verringert werden können. Unter dieser Annahme könnte eine Selbstbindungsmaßnahme der Eigentümer sein, durch die Nachfrage nach hoher Prüfungsqualität den Gläubigern eine hohe Glaubwürdigkeit der Jahresabschlussinformationen zu signalisieren, um so Agency-Kosten zu senken. Nachfolgend wird eine Hypothese zwischen der Nachfrage nach Prüfungsleistungen einer bestimmten Qualität und dem Ausmaß fremdfinanzierungsbedingter Agency-Konflikten aufgestellt. In den einleitenden Kapiteln wurde die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als zentrales Qualitätsmerkmal herausgearbeitet. Sie stellt, neben den fachlichen Qualifikationen des Abschlussprüfers, einen wesentlichen Indikator für Prüfungsqualität dar.³⁵⁹ Unabhängigkeitsgefährdende Tatbestände wurden im dritten Kapitel diskutiert. Im Rahmen dieser Arbeit wird untersucht, ob die gleichzeitige Bereitstellung von Prüfungs- und Beratungsleistungen einen negativen Einfluss auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und somit auf die Prüfungsqualität hat. Kritiker gleichzeitiger Prüfung und Beratung bei einem Mandanten vermuten, dass ein hohes Ausmaß von Beratungsleistungen zu einer eingeschränkten Unabhängigkeit aus den im dritten Kapitel erörterten Gründen führt. Ist dies tatsächlich der Fall, müssten sich Zusammenhänge zwischen dem Grad der Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers und der Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität (aufgrund unterschiedlicher Agency-Konflikte) nachweisen lassen.

Der Grad der Unabhängigkeitsgefährdung nimmt mit steigender Nachfrage nach Beratungsleistungen zu, daher ist ein geeigneter Indikator für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung, der quasi alle Aspekte abdeckt (Gefahr der Selbstprüfung, ökonomische Abhängigkeit usw., vgl. Tabelle 11),³⁶⁰ das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistun-

³⁵⁸ Vgl. Wenger/Terberger, Agency-Theorie, WiSt 1988, S. 508.

³⁵⁹ Es sei unterstellt, dass sich die Abschlussprüfer hinsichtlich ihrer fachlichen Kompetenz nicht beobachtbar unterscheiden.

³⁶⁰ Je mehr Beratungsleistungen der Prüfer beim Mandanten anbietet, desto größer wird beispielsweise die Gefahr der Selbstprüfung.

gen. Als objektivierbare Größe für das Ausmaß der nachgefragten Beratungsleistungen werden die an den Abschlussprüfer gezahlten Beratungshonorare herangezogen.

4.2.1.3 Die „Verschuldungsgradhypothese“

Ein hoher Verschuldungsgrad eines Unternehmens deutet häufig für Außenstehende auf finanzielle Probleme eines Unternehmens hin. Er ist jedoch ceteris paribus nicht automatisch mit finanziellen Schwierigkeiten eines Unternehmens gleichzusetzen. So gibt es eine Vielzahl von wirtschaftlich florierenden und finanziell gesunden Unternehmen, die überwiegend durch Fremdkapital finanziert sind und folglich einen entsprechend hohen Verschuldungsgrad aufweisen. Es ist in der Literatur jedoch gängige Übung und in einschlägigen Modellen gut begründet, den Verschuldungsgrad eines Unternehmens als Indikator für fremdfinanzierungsbedingte Agency-Kosten heranzuziehen.³⁶¹ Dieser weit verbreiteten Vorgehensweise wird sich auch in dieser Arbeit angeschlossen.³⁶²

Bei der Darstellung der fremdfinanzierungsbedingten Interessenkonflikte wurde gezeigt, dass mit steigender Verschuldung der Anreiz zunimmt, Reichtumsumverteilungen zuungunsten der Gläubiger durchzuführen. Investoren und Gläubiger sind bei Unternehmen mit hohem Verschuldungsgrad in besonderem Maße an glaubwürdigen Rechnungslegungsinformationen interessiert und daher verstärkt um die Unabhängigkeit bzw. Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und damit einhergehend um die Qualität der Abschlussprüfung besorgt, da Unternehmen mit finanziellen Schwierigkeiten dazu geneigt sein könnten, Bilanzpolitik einseitig auszulegen oder Rechnungslegungsinformationen zu manipulieren bzw. zu fälschen.

Unternehmen, so wird vermutet, haben aus Agency-Gesichtspunkten heraus ebenfalls Interesse, dass die Unabhängigkeit ihres Abschlussprüfers von außenstehenden Dritten nicht als eingeschränkt wahrgenommen wird.³⁶³ ”Since a perceived impairment to independence re-

³⁶¹ Vgl. Ewert, Rechnungslegung, Gläubigerschutz und Agency-Probleme, 1986, S. 166 ff.;
Hartmann-Wendels, Rechnungslegung, 1991, S. 294 ff.;
Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 20 ff.;
Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 12 ff.

³⁶² Anderen Studien folgend wird im empirischen Teil dieser Arbeit der Verschuldungsgrad als Quotient aus Verbindlichkeiten und Bilanzsumme definiert (vgl. Gliederungspunkt 6.1.1).

³⁶³ Vgl. Fama/Jensen, Separation of Ownership and Control, JoLE 1983, S. 301 ff.;
Fama/Jensen, Agency Problems and Residual Claims, JoLE 1983, S. 327 ff.;
Watts/Zimmerman, Agency Problems, JoLE 1983, S. 613 ff.

duces the expected monitoring value of an audit, auditees are motivated to avoid such situations and to manage the perceived level of economic bonding between the auditor and themselves by controlling the proportion of joint audit and nonaudit services.”³⁶⁴

Um Agency-Kosten gering zu halten, sind die Eigentümer in bestimmten Unternehmenssituationen besonders daran interessiert, sich wirksamen Selbstbindungs- bzw. Überwachungsmaßnahmen zu unterwerfen. Demnach müssten es Unternehmen mit hohen Agency-Kosten vermeiden, dass eine zu starke wirtschaftliche Bindung des Abschlussprüfers am Unternehmen entsteht, damit dieser als unabhängig wahrgenommen wird. Unternehmen mit geringen Agency-Kosten würden dagegen die beschriebenen Vorteile, welche die gleichzeitige Nachfrage von Prüfungs- und Beratungsleistungen von einem Anbieter mit sich bringt, ausnutzen und entsprechend mehr Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nachfragen. Daraus wird folgende Hypothese abgeleitet:

Hypothese 1 (H1, Verschuldungsgradhypothese): Es besteht ein negativer Zusammenhang zwischen der Kennzahl, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten widerspiegeln soll, und dem Verschuldungsgrad dieses Unternehmens.

Welche Kennzahl sich im Zusammenhang mit den Beratungshonoraren am besten dafür eignet, den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers bei einem bestimmten Mandanten abzubilden, wird im Gliederungspunkt 7.1.1.3.4 diskutiert. Die Hypothese wird dann entsprechend den dort gewonnenen Erkenntnissen angepasst. Dies gilt auch für die beiden Hypothesen H2 und H3, welche im folgenden Abschnitt begründet werden.

³⁶⁴ Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 115.

4.2.2 Eigenfinanzierungsbedingte Interessenkonflikte zwischen Eigner und Manager

Im Gegensatz zu oben ist nun eine strikte Differenzierung zwischen Eigentümer und Manager notwendig,³⁶⁵ da jetzt Konflikte zwischen diesen Akteuren untersucht werden. Die bisher unterstellte Annahme, dass die Manager eines Unternehmens stets im Interesse der Eigentümer handeln, wird nun aufgehoben. „Kapitalgeber haben guten Grund, kapitalsuchenden Managern gegenüber Vorsicht walten zu lassen.“³⁶⁶

Die Trennung von Eigentum und Verfügungsgewalt kann zum einen durchaus sinnvoll sein, weil die Führung eines Unternehmens besondere Anforderungen stellt, die Eigner mangels Ausbildung bzw. Qualifikation oft nicht besitzen.³⁶⁷ „Begrenzte Informationsverarbeitungskapazität, beschränktes Wissen sowie nicht zuletzt knappe Zeit erzwingen ... die Delegation von Entscheidungskompetenzen.“³⁶⁸ Zum anderen ist es bei Unternehmen mit vielen Eigenkapitalgebern (z.B. eine börsennotierte Aktiengesellschaft) praktisch unmöglich, dass Eigner gleichzeitig auch Geschäftsführer der Unternehmung sind, da die Unternehmung aufgrund der Vielzahl an Geschäftsführern (die eventuell auch divergierende Interessen haben, z.B. aufgrund differenzierter Eigenkapitaltitel) faktisch handlungsunfähig ist.³⁶⁹ Die Kosten einer Einigung über konkrete Geschäftsführungsmaßnahmen wären exorbitant hoch. Weiter ermöglicht die Trennung zwischen Eigentum und Geschäftsführung („separation of ownership and control“)³⁷⁰ den Eigenkapitalgebern, sich an mehreren Unternehmen zu beteiligen, und somit ein gestreutes Portfolio aufzubauen, um damit das persönliche Marktrisiko zu verringern. Dies wäre aus Zeit-, Kosten- und Qualifikationsgründen für den Eigenkapitalgeber unmöglich, wenn er gleichzeitig noch mit der Geschäftsführung der jeweiligen Unternehmen beauftragt wäre.³⁷¹ Der folgende Abschnitt stellt Eigner schädigende Handlungsalternativen dar.

Es wird gezeigt, warum ein Manager, der überhaupt nicht oder nur teilweise an dem von ihm geführten Unternehmen beteiligt ist, in Versuchung geraten könnte, sich auf Kosten außenste-

³⁶⁵ Vgl. Pfaff, Gewinnverwendungsregelungen, 1989, S. 64.

³⁶⁶ Ballwieser, Kapitalmarkt, 1987, S. 351.

³⁶⁷ Vgl. Klaus, Fremdfinanzierung, 1994, S. 13;
Schreyögg, Organisation, 1998, S. 82.

³⁶⁸ Pfaff/Zweifel, Die Principal-Agent Theorie, WiSt 1998, S. 184.

³⁶⁹ Vgl. Wosnitza, Unterinvestitionsproblem, 1991, S. 5 ff.

³⁷⁰ Vgl. Curwen, The Theory of the Firm, 1983, S. 103;
Kaulmann, Agency-Theory, 1989, S. 439 ff.

³⁷¹ Vgl. Maurer, Entlohnungssysteme, ZfbF 1998, S. 507.

hender Gesellschafter zu bereichern. Es stellt sich die Frage, ob das Management weiterhin im Sinne der Aktionäre Gewinnmaximierung anstrebt oder dieses Ziel aufgrund eigener Interessen wie z.B. Maximierung des persönlichen Einkommens, Ansehen, Macht usw. aufgibt.³⁷²

4.2.2.1 Informationsasymmetrie zwischen Eigentümer und Management

Wie bereits dargestellt, stehen bei der PAT Interessenkonflikte infolge asymmetrischer Informationsverteilung im Mittelpunkt.³⁷³ In diesem Kontext lässt sich die Bedeutung eines geprüften Jahresabschlusses mit Hilfe von drei Aspekten erklären:³⁷⁴ „adverse Selection“, „Moral hazard“ und „Signalling“.

Hinsichtlich der Ursachen der Informationsasymmetrie zwischen Eigner und Manager lassen sich v.a. zwei Problemtypen unterscheiden: „Hidden characteristics“ und „Hidden action“.³⁷⁵

Hidden characteristics treten vor Vertragsabschluss auf. Das Problem besteht darin, dass es bereits vor Vertragsabschluss zweier Parteien einen besser (Agent) und einen schlechter (Prinzipal) informierten Interaktionspartner gibt. Der Prinzipal kennt die Eigenschaften des Agenten oder der von ihm angebotenen Leistungen ex ante nicht. Überträgt man dies auf den Eigner-Manager-Konflikt, besteht für den Eigentümer die Gefahr, die beruflichen Fähigkeiten bzw. Qualifikationen des Managers bei Vertragsabschluss falsch einzuschätzen. Dies könnte dann dazu führen, dass der Prinzipal eine schlechte Auswahl bezüglich seines Vertragspartners trifft. Man spricht von *adverser Selektion*.

Demgegenüber tritt das Problem der *Hidden action* erst nach Vertragsabschluss auf, also nach bereits erfolgter Auswahl des Vertragspartners (des Managers). Bezogen auf den Eigner-Manager-Konflikt bedeutet *Hidden action*, dass der Eigentümer die Handlungen des Managers nicht beobachten kann und wenn doch, ihm das erforderliche Fachwissen oder die Qualifikation fehlt, diese Handlungen adäquat zu bewerten. Diese vorliegende Informationsasymmetrie könnte durch Indikatoren verringert werden, die auf die Leistung der Agenten (Manager) schließen lassen. Solche Indikatoren könnten Größen des geprüften Jahresabschlusses sein (z.B. Umsatzerlöse, Jahresüberschuss/-fehlbetrag), mit deren Hilfe sich die Eigentümer

³⁷² Vgl. Berle/Means, *The Modern Corporation and Private Property*, 1968, S. 114.

³⁷³ Eine detaillierte Analyse zur Wirtschaftsprüfung im Kontext von Informationsasymmetrien bietet: Ewert, *Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, rationale Akteure und Märkte*, ZfbF 1993, S. 715-747.

³⁷⁴ Vgl. Marten/Quick/Ruhnke, *Wirtschaftsprüfung*, 2003, S. 31 f.

³⁷⁵ Vgl. Picot/Reichwald/Wigand, *Die grenzenlose Unternehmung*, 1998, S. 49.

zumindest ex post ein Bild über die Leistung und somit mittelbar auch über die beruflichen Qualifikationen und Eigenschaften des Managers bzw. des Managements machen können. Von *Moral hazard* spricht man dann, wenn der Agent diese Situation opportunistisch ausnutzt und den Interessen der Eigentümer zuwider handelt. Auch diese, aus Sicht der Eigentümer „Schlechtleistung“ des Managements, schlägt sich letztendlich auf Größen des Rechnungswesens nieder und somit „kann der Prinzipal durch die Prüfung dieser Informationen die Verlässlichkeit der Angaben des Agenten (mit Ausnahme eines Restrisikos) sicherstellen und damit sein Informationsdefizit zumindest teilweise abbauen“.³⁷⁶ Hinsichtlich der Gefahr *Moral hazard* stiftet demnach der geprüfte Jahresabschluss aus Sicht der Eigentümer einen Nutzen. Aber auch für das Management kann die Abschlussprüfung einen Nutzen generieren; nämlich dann wenn es aktiv *Signalling* betreibt. Von *Signalling* lässt sich dann sprechen, wenn der Agent aktiv versucht, dem Prinzipal seine Charaktereigenschaften und beruflichen Qualifikationen zu signalisieren, um somit die Agency-Kosten dieser Prinzipal-Agenten-Beziehung zu minimieren. Demnach hat der Manager ein eigenes Interesse daran, sich effizienten Kontrollmechanismen zu unterziehen, um dem Eigentümer zu signalisieren, dass er Eigner schädigende Handlungsalternativen unterlässt. Je besser dies dem Agenten gelingt, desto geringer werden die oben beschriebenen Agency-Kosten sein. Im folgenden Gliederungspunkt werden Möglichkeiten knapp dargestellt, wie Manager ihre Eigentümer schädigen können.

4.2.2.2 Möglichkeiten des Managers (Agenten), seine(n) Eigner (Prinzipal) zu schädigen³⁷⁷

Konsum nicht pekuniärer Vorteile

Es besteht für den Agenten die Möglichkeit, durch Konsum nicht pekuniärer Vorteile, die mit der unternehmerischen Tätigkeit verbunden sind, seinen Prinzipal zu schädigen. Dazu gehören der Konsum (consumption on the job)³⁷⁸ oder das Nutzen von Statusgütern, wie z.B. einen

³⁷⁶ Marten/Quick/Ruhnke, Wirtschaftsprüfung, 2003, S. 32.

³⁷⁷ Vgl. Pfaff, Gewinnverwendungsregelungen, 1989, S. 64 ff.;

Klaus, Fremdfinanzierung, 1994, S. 66, 166 ff.;

Drukarczyk, Theorie und Politik der Finanzierung, 1993, S. 79 ff.;

Decker, Eigner-Manager Konflikte, 1994, S. 63 ff.;

Breid, Agency-Theorie, ZfbF 1995, S. 821-854.

³⁷⁸ Vgl. Streim, Bilanzierung, 1988, S. 15.

attraktiven Dienstwagen, exquisite Bürogebäude und -einrichtungen auf Kosten der Eigner, sowie auch immaterielle Güter, wie z.B. Ansehen, Freizeit (als Substitut für Arbeit) bzw. die Minderung des Arbeitsleides durch die Wahl der Arbeitsintensität.

Pekuniäre Vorteile

Ebenso denkbar ist der Umstand, dass sich die Geschäftsführer nicht vertraglich fixierte oder nicht zulässige pekuniäre Vorteile zu Nutze machen, was sich dann negativ auf den Marktwert der Unternehmung niederschlägt. Als Beispiele sind hier Unterschlagungen, überhöhte Honorarabrechnungen und die Vergabe von Aufträgen an befreundete Personen oder Firmen zu nennen.

Managementbedingte Überinvestition

Des Weiteren besteht die Gefahr, dass ein Geschäftsführer solange Investitionen unabhängig von der Rendite durchführt, wie die daraus resultierenden Überschüsse positiv sind, obwohl die in der Unternehmung gebundenen Mittel außerhalb des Unternehmens (etwa im Privatbereich des Eigners) höher verzinslich angelegt werden können. Der Grund hierfür könnte sein, dass sich die Entlohnung des Managements aus einem fixen Gehalt und einer vom Periodenüberschuss abhängigen Prämie zusammensetzt oder an die Entwicklung der Unternehmensgröße gekoppelt ist.³⁷⁹

Managementbedingte Unterinvestition

Zuletzt ist noch auf das managementbedingte Unterinvestitionsproblem hinzuweisen, das aufgrund unterschiedlicher Risikopräferenzen bzgl. der Investitionspolitik von Eignern und Geschäftsführern entsteht. Während Anteilseigner aufgrund der Trennung von Geschäftsführer- und Eigentumsfunktion in der Lage sind, ihr Risiko mit Hilfe eines breiten Marktportfolios zu minimieren (s.o.), können Manager ihre Arbeitskraft in nur ein Unternehmen investieren, von dem der Wert ihres Humankapitals (auch ihre Reputation) bzw. ihr Einkommen abhängt. Deshalb wird der Geschäftsführer einen Teil des ihm zur Verfügung stehenden Kapitals eher in risikoarme Projekte mit entsprechend geringerer Rendite als in risikoreichere, dafür rentablere Projekte investieren, da er die Zukunft des Unternehmens, und somit auch seine eigene,

³⁷⁹ Vgl. Murphy, Corporate Performance and Managerial Remuneration, JoAE 1985, S. 11 ff.

nicht gefährden möchte, wenn die Unternehmung z.B. in finanzielle Schwierigkeiten oder gar in Konkurs geraten würde.³⁸⁰

Auch ein nicht am Marktwert der Unternehmung beteiligter Manager hat zunächst einmal das Ziel, sein Einkommen zu halten bzw. zu sichern. Deshalb wird er möglicherweise versuchen, die Mittel im Unternehmen zu halten, um sich für Krisenzeiten ein „finanzielles Polster“ zu schaffen, von dem das Unternehmen dann zehren kann, obwohl die Gesellschafter das Geld außerhalb der Unternehmung effizienter anlegen könnten.

4.2.2.3 Anreize zur Vermeidung eigenfinanzierungsbedingter Interessenkonflikte und deren Kosten

Da - wie oben beschrieben - der Agent seinen diskretionären Spielraum möglicherweise zu seinem Vorteil auf Kosten des Prinzipals ausübt, ist der Prinzipal, der die Handlungsspielräume des Agenten antizipiert, bestrebt, diese durch entsprechende Anreiz- und Selbstbindungsmechanismen einzuschränken.³⁸¹ Die Folgen eigennützigem Verhalten des Agenten hängen davon ab, welchen Restriktionen das Handeln der einzelnen Wirtschaftssubjekte unterliegt.³⁸² Da der Eigner bei rationalen Erwartungen die Kosten für das Fehlverhalten des Managements entsprechend überwälzen kann (z.B. durch geringere Entlohnung), besteht für die Geschäftsführung ein Interesse, den Eigentümern glaubhaft darzulegen, dass sie derartige potenziell schädigende Maßnahmen unterlassen, um die damit verbundenen Agency-Kosten zu minimieren.³⁸³ Voraussetzung wäre allerdings, dass das Nettoergebnis für den Manager positiv ist, d.h., dass er durch die erhöhten Bezüge mehr dazu gewinnt, als ihm z.B. durch den Konsum pekuniärer oder nicht-pekuniärer Vorteile entgeht. Die durch Selbstbindungs- und Überwachungsmaßnahmen entstehenden Kosten werden also je nach Höhe und Art vom Prinzipal und/oder Agent getragen. "These methods include auditing, formal control systems, budgets restrictions, and the establishment of incentive compensation systems which serve to more closely identify the manager's interests with those of equity holders, etc."³⁸⁴

Eigenfinanzierungsbedingte Interessenkonflikte lassen sich durch zahlreiche Maßnahmen mildern. Ein solches Instrument könnte der geprüfte Jahresabschluss darstellen (mit entsprechend hoher Prüfungsqualität als Indikator für die hohe Glaubwürdigkeit der Jahresabschluss-

³⁸⁰ Dazu kritisch: Hermalin, *Managerial Preferences*, JoLEO 1993, S. 127 ff.

³⁸¹ Vgl. Ballwieser, *Kapitalmarkt*, 1987, S. 351.

³⁸² Vgl. Wenger/Terberger, *Agency-Theorie*, WiSt 1988, S. 506.

³⁸³ Vgl. Jensen/Meckling, *Theory of the Firm*, JoFE 1976, S. 308.

³⁸⁴ Jensen/Meckling, *Theory of the Firm*, JoFE 1976, S. 323.

informationen). Auf Größen des geprüften Jahresabschlusses basieren häufig Anreizsysteme für das Management, wie etwa leistungsabhängige Entlohnungssysteme. Wie solche Anreizsysteme ausgestaltet sein müssen, damit sie zur Verringerung eigenfinanzierungsbedingter Konflikte beitragen, wird im Rahmen dieser Arbeit nicht diskutiert.³⁸⁵

Regelungen zur Kompetenzabgrenzung sowie Gewinnverwendung können ebenfalls dazu beitragen, die oben dargestellten negativen Handlungsalternativen der Manager gegenüber den Eignern einzuschränken. Die Funktion der Rechnungslegung darf an dieser Stelle jedoch nicht isoliert betrachtet werden, wie man zahlreichen Arbeiten zur Corporate Governance entnehmen kann.³⁸⁶

Gerade der rechtliche Rahmen der Ausschüttungsbemessung weist in den USA große Unterschiede zum System in Deutschland auf. In Deutschland wird der Hauptversammlung einer AG eine grundsätzliche Kompetenz eingeräumt, über die Hälfte des Jahresüberschusses zu verfügen (§ 58 AktG), wohingegen in den USA das Management ohne Mitsprache der Hauptversammlung über die Gewinnverwendung entscheidet. Die intuitive Folgerung wäre, dass Aktionäre in Deutschland besser geschützt sind, und deshalb Eigner schädigende Handlungsalternativen wie z.B. managementbedingte Unterinvestitionen geringer ausfallen. Tatsächlich zeigen rechtsvergleichende Studien, dass Einwirkungs- und Schutzbestimmungen in Ländern mit „Common law-Tradition“ (wie z.B. USA, GB) höher ausgeprägt sind als in Staaten, die durch die sog. „Civil law-Tradition“ (z.B. Deutschland, Österreich, Frankreich) geprägt sind.³⁸⁷ Untersuchungen zum Entwicklungsgrad der einzelnen Kapitalmärkte infolge unterschiedlicher Rechtssysteme und deren Auswirkungen z.B. auf den Minderheitenschutz gewinnen v.a. in der angelsächsischen Literatur zunehmend an Bedeutung. Ohne darauf an dieser Stelle detaillierter eingehen zu wollen, ist eine Erkenntnis dieser Studien zufolge, dass Rechnungslegung und Abschlussprüfung nicht isoliert betrachtet werden dürfen, wenn es um die Beurteilung von Manager-Eigner-Konflikten geht, sondern dass Faktoren, wie die Ausgestaltung von Haftungsregelungen für Vorstände und Abschlussprüfung sowie die Klagemög-

³⁸⁵ Dazu: Winter, Anreizsysteme, DBW 1997, S. 615-629;

Knoll, Entlohnung deutscher Top-Manager, DeBW 1997, S. 22-25;

Gillenkirch, Anreizverträge, 1997;

Knoll, Anreizkompatible Entlohnung: Pro und contra Stock Options, 1998, S. 95-117.

³⁸⁶ Vgl. Shleifer/Vishny, A Survey of Corporate Governance, JoF 1997, S. 737-783;

Denis, Corporate Governance Research, RoFE 2001, S. 191-212.

³⁸⁷ Vgl. La Porta et al., Investor Law and Finance, JoPE 1998, S. 1113-1155;

La Porta et al., Investor Protection and Corporate Governance, JoFE 2000, S. 3-27;

Lenz/Bauer, Durchsetzung von Rechnungslegungsnormen, BFuP 2002, S. 246-262.

lichkeiten von Minderheitsaktionären, eine ebenso gewichtige Rolle zukommt.³⁸⁸ Vielmehr ist die Rechnungslegung und Abschlussprüfung als ein Mosaikstein eines Corporate-Governance-Systems eines Landes anzusehen. Möglicherweise wird die Funktionsfähigkeit und Effizienz von Marktkräften überschätzt.³⁸⁹ Aus der Law-and-Economics-Perspektive werden unter Corporate Governance "a set of mechanisms through which outside investors protect themselves against expropriation by the insiders" verstanden.³⁹⁰ Insiders sind Manager und Mehrheitsaktionäre; Corporate Governance hat demnach die Aufgabe, Minderheitsaktionäre zu schützen. Eine differenzierte Betrachtung verschiedener Eigentümerstrukturen hinsichtlich möglicher Agency-Probleme folgt im nächsten Gliederungspunkt.

Eine wichtige Funktion des Jahresabschlusses und seiner Prüfung ist es, Informationsasymmetrien in Prinzipal-Agenten-Beziehungen zu reduzieren. Unterstellt man nun, dass der geprüfte Jahresabschluss tendenziell dazu beiträgt, die dargestellten eigenfinanzierungsbedingten Interessenkonflikte zu mildern und Informationsasymmetrien zwischen Eigentümern und Managern abzubauen,³⁹¹ so könnte eine Selbstbindungsmaßnahme die Nachfrage nach hoher Prüfungsqualität sein, die dem Eigentümer eine hohe Glaubwürdigkeit der Jahresabschlussinformationen signalisiert. Diese überprüften Jahresabschlussinformationen können dem Eigentümer als manipulationsfreie Grundlage dienen, die Qualität der Arbeit des Managements einzuschätzen und letztlich (eigenfinanzierungsbedingte) Agency-Kosten zu senken.

4.2.2.4 Zusammenhänge zwischen verschiedenen Eigentümerstrukturen und Agency-Problemen

Gesellschafter-Geschäftsführer mit außenstehenden Gesellschaftern ohne Mitwirkungsrechte
Zunächst wird der Fall betrachtet, dass ein Geschäftsführer, der auch gleichzeitig 100 % an der Unternehmung besitzt, einen Anteil seines Unternehmens an einen Dritten veräußern möchte. Nach einer Analyse von JENSEN/MECKLING³⁹² steigt der Anreiz des Geschäftsführers, in diesem Fall die oben beschriebenen Handlungsalternativen durchzuführen, je höher

³⁸⁸ Vgl. Lenz, Aktionärsschutz braucht Sammelklagen, FAZ vom 10.7. 2002, S. 16.

³⁸⁹ Vgl. Shefrin, Börsenerfolg mit Behavioral Finance, 2000;
Shiller, Irrationaler Überschwang, 2000;
Sen, Ökonomie für den Menschen, 2003.

³⁹⁰ La Porta, Investor Protection and Corporate Governance, JoFE 2000, S. 4.

³⁹¹ Dazu ausführlich: Lenz, Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 112 ff., S. 209.

³⁹² Jensen/Meckling, Theory of the Firm, JoFE 1976, S. 305-360.

der veräußerte Anteil an der Unternehmung ist. Das ist dadurch zu begründen, dass der ehemals 100%-Eigner jetzt nur noch entsprechend seiner jetzigen Anteile durch eine Marktwertminderung der Unternehmung aufgrund der beschriebenen Eigner schädigenden Handlungsalternativen betroffen ist. Die neuen Anteilseigner werden antizipieren, dass der Geschäftsführer versuchen wird, das Unternehmensvermögen sukzessive von den außenstehenden Anteilseignern zu sich selbst hin zu verlagern, und - wie bereits oben diskutiert - reagieren (oder bereits ex ante, indem sie nur bereit sind, einen niedrigeren Preis für die Unternehmensanteile zu bezahlen). In so einem Fall steigt der Anreiz des Geschäftsführers, den übrigen (potenziellen) Anteilseignern durch Selbstbindungs- und Überwachungsmaßnahmen (z.B. durch die Nachfrage hoher Prüfungsqualität) anzuzeigen, dass er solche, für sie schädigende Handlungsalternativen unterlässt.

Manager- und eigentümerkontrollierte Unternehmen

Maßgeblich sind hier die Kontrollmöglichkeiten von Unternehmungen in Abhängigkeit der Gesellschafterzahl bzw. deren Zusammensetzung.³⁹³ Der Unterschied zu der Analyse von JENSEN/MECKLING besteht darin, dass nun die Kontroll- und Mitverwaltungsrechte des einzelnen Gesellschafters in den Vordergrund rücken. Entscheidend für eine effiziente Kontrolle der Unternehmenspolitik ist der Konzentrationsgrad der Anteile. So ist es für einen Gesellschafter, der den Großteil oder alle Anteile an einer Unternehmung besitzt, relativ einfach, die Geschäftsführung zu kontrollieren, sei es über ein Kontrollorgan (z.B. Aufsichtsrat), oder indem er sich selbst in die Geschäftsführung begibt.

³⁹³ Vgl. Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 132.

STEINMANN/SCHREYÖGG/DÜTTORN nehmen die in Tabelle 13 dargestellte Kategorisierung der Eigentümerstruktur vor.³⁹⁴

	Operationalisierung
Reine Eigentümerkontrolle	$X \geq 75\%$ des stimmberechtigten GK
Bedingte Eigentümerkontrolle	$75\% > X > 25\%$ des stimmberechtigten GK
Managerkontrolle	$X \leq 25\%$ des stimmberechtigten GK

Tabelle 13: Operationalisierung der Eigentümerstruktur

Sie setzen die Grenze, ab welcher sie reine Eignerkontrolle unterstellen auf 75 %. Im Hinblick auf Beschlüsse zu Satzungsänderungen oder Kapitalherabsetzungen (§ 179 ff AktG) ist diese Grenze vertretbar. In der Realität liegt wohl faktisch schon bei Anteilen von $\geq 50\%$ reine Eigentümerkontrolle vor.³⁹⁵ Die in Tabelle 13 unterschiedenen Kategorien werden im Folgenden näher betrachtet.

Reine Eigentümerkontrolle

Besitzt bei einer Aktiengesellschaft eine Einheit³⁹⁶ mindestens 75 % der Anteile, so hat diese die Möglichkeit, alle wichtigen Entscheidungen der Unternehmensführung (z.B. Beschlüsse, Satzungsänderungen, sowie Maßnahmen im Zusammenhang mit dem Aufsichtsrat) zu kontrollieren. Vertreter dieser Einheit können selbst in der Geschäftsführung tätig sein oder diese durch den Aufsichtsrat überwachen lassen (indem sie natürlich selbst vertreten sein können). Die Möglichkeiten des Aufsichtsrates als Kontrollorgan der Unternehmensleitung sollen hier nicht explizit dargestellt werden.³⁹⁷ Ein Aktionär, der mit mindestens 75 % an einer Unternehmung beteiligt ist, hat großes Interesse an einer effizienten Kontrolle der Geschäftsleitung (sofern er nicht selbst dort tätig ist), da „ihm das Residualeinkommen nach Abzug der Festbetragsansprüche (z.B. der Lieferanten, Arbeitnehmer und Kreditgeber) zusteht und das Residualeinkommen risikobehaftet ist.“³⁹⁸ Der Aktionär wird diese Kontrollen solange durchführen,

³⁹⁴ Vgl. Steinmann/Schreyögg/Düttorn, Managerkontrolle, ZfB 1983, S. 6 ff.

³⁹⁵ Aufgrund einer entsprechend hohen Stimmrechtspräsenz bei Hauptversammlungen (wenn man davon ausgeht, dass auf Hauptversammlungen nie die kompletten 100 % der Stimmrechte vertreten sind).

³⁹⁶ Als Einheit wird entweder ein Aktionär oder eine Gruppe zusammen handelnder Aktionäre bezeichnet.

³⁹⁷ Vgl. Schulze-Osterloh, Aufsichtsrat, ZfW 1998, S. 2129-2135.

³⁹⁸ Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 136.

solange der Grenznutzen dieser Maßnahmen insgesamt positiv ist. In diesem Fall hat der Mehrheitsaktionär durch einen Sitz im Aufsichtsrat ausreichend die Möglichkeit, die Geschäftsführung zu prüfen. Als weitere Kontrolle kann der Mehrheitsaktionär eine freiwillige Abschlussprüfung veranlassen. Dies wäre für ihn mit der Inkaufnahme von Kosten verbunden. Ein Mehrheitsaktionär wäre bereit, solche Überwachungskosten in Kauf zu nehmen, wenn durch die aktive Kontrolle der Unternehmensführung deren Nutzen über den entstehenden Kosten liegen wird. Bewertet ein Mehrheitsaktionär diese Kosten-Nutzen-Analyse positiv, so wird er sich dafür entscheiden, aktive Kontrolle durchzuführen. Aus Sicht eines Mehrheitsaktionärs gibt es also genügend Möglichkeiten, das Management zu kontrollieren.

Problematischer sieht die Sache bei Minderheitsaktionären aus. Für sie ist es u.U. nicht mehr vorteilhaft, das Management aktiv zu kontrollieren, da die Kosten der Überwachung den Nutzen oftmals übersteigen. An dieser Stelle wird häufig argumentiert, dass die Minderheitsaktionäre durch die aktive Kontrolle der Mehrheitsgesellschafter mit profitieren und es deshalb nicht nötig sei, eigene Überwachungsmaßnahmen durchzuführen. Diese Argumentationsweise setzt eine Interessensymmetrie von Mehrheits- und Minderheitsaktionären voraus. Divergieren allerdings die Interessen, dann haben Minderheitsaktionäre ein Eigeninteresse, das Management aktiv zu kontrollieren. Die Agency-Konflikte verstärken sich also mit zunehmender Abnahme der Eigentümerkontrolle.

Bedingte Eigentümerkontrolle

In dieser Kontrollkategorie besitzt eine Einheit zwischen 25 % und 75 % der Anteile. Hält eine Einheit über 50 % des stimmberechtigten Grundkapitals, so ist eine Kontrolle im Rahmen des § 133 AktG möglich. Bei unter 50 %, aber mehr als 25 % und der Rest im Streubesitz, ist wohl auch eine bedingt Eignerkontrolle anzunehmen. Die Agency-Problematik vergrößert sich bei bedingter Eigentümerkontrolle im Vergleich zur reinen Eigentümerkontrolle. Am größten ist die Agency-Problematik bei managementkontrollierten Unternehmen, wie die nachfolgenden Ausführungen verdeutlichen.

Managerkontrolle

Kommt keine Einheit auf über 25 % des stimmberechtigten Grundkapitals, so wird diese AG nach der oben vorgestellten Operationalisierung als managerkontrolliert bezeichnet. Die Aktionäre und somit die Zusammensetzung innerhalb dieser Kategorie ändern sich durch den Handel der Anteile zumeist sehr schnell. Wie bereits angedeutet, wäre eine gemeinsame Geschäftsführung aller Gesellschafter wenig sinnvoll, nicht praktikabel, und schon gar nicht be-

zahlbar. Bei einer breiten Streuung der Anteile wird die Notwendigkeit, Entscheidungsbefugnisse an wenige Personen oder nur eine Person (die durchaus auch Aktionär(e) der Unternehmung sein kann (können)) zu delegieren, deutlich.³⁹⁹ Problematisch bei einer breiten Streuung der Anteile wird die effiziente Überwachung der Geschäftsleitung.⁴⁰⁰ Im Kontext der PAT geht es dabei darum, Informationsasymmetrien zwischen den Eigentümern und der Geschäftsführung abzubauen.

Überwachung bedeutet für den Aktionär jedoch die Inkaufnahme von Kosten. Um sich ausreichend vor Ausübung seiner Stimmrechte über bestimmte Sachverhalte zu informieren, treten für den Aktionär beispielsweise Opportunitätskosten⁴⁰¹ auf, welche oft um ein Vielfaches höher sind als die durch seine Entscheidung resultierende, unsichere Wertsteigerung der Unternehmensanteile. Deshalb wird ein Minderheitsaktionär entweder gar nicht abstimmen, seine Stimmen übertragen (z.B. an Banken) oder den Vorschlägen der Geschäftsführung gutgläubig zustimmen und hoffen, dass der Aufsichtsrat als eigentliche Institution zur Überwachung der Geschäftsführung effizient arbeitet bzw. gearbeitet hat. Dieses Verhalten ist durchaus rational, weil durch aktive Kontrolle der Unternehmensführung einzelner Aktionäre deren Nutzen (z.B. steigender Verkaufswert der Beteiligung) entsprechend ihrer dadurch entstandenen Kosten geschmälert wird, wohingegen den sog. „Trittbrettfahrern“, die sich nicht an der Kontrolle beteiligen, der daraus resultierende Vorteil vollständig zufließt. „Small shareholders free ride on the efforts of others, since it does not pay for them to obtain the costly information needed to exercise their proxy vote intelligently.“⁴⁰²

Ein Akteur wird bei so einer atomistischen Beteiligungsstruktur vergeblich auf andere Aktionäre hoffen, die das Management aktiv kontrollieren, wenn rationales Verhalten aller Aktionäre unterstellt wird. In der Mikroökonomie nennt man solch einen Zustand „Gefangenendilemma“.⁴⁰³ Deshalb ist bei einer solchen Eignerstruktur die Gefahr eher groß, dass die Unternehmensleitung die im Punkt 4.2.2 beschriebenen, für die Eigner negativen Handlungsalternativen wählt, sofern nicht andere Disziplinierungsmaßnahmen (z.B. der Markt für Unternehmenskontrolle) greifen, die auch in einem Zusammenhang mit Größen aus der Rechnungslegung stehen. „Die Gefahr wird umso höher eingestuft, je größer der Informationsvorsprung

³⁹⁹ Vgl. Steinmann/Schreyögg, Management, 2000, S. 92 f.

⁴⁰⁰ Vgl. Olson, Die Logik des kollektiven Handelns, 1998, S. 54.

⁴⁰¹ Vgl. Bofinger, Grundzüge der Volkswirtschaftslehre, 2003, S. 55.

⁴⁰² Edlin/Stiglitz, Managerial Rent-Seeking and Economic Inefficiencies, AER 1995, S. 1301.

⁴⁰³ Siehe dazu: Varian, Mikroökonomie, 1994, S. 261 f.

des Agenten ist.⁴⁰⁴ So vergrößert sich die Gefahr für einen Manager, bei sinkendem Unternehmenswert (evtl. mit verursacht durch opportunistisches Verhalten) infolge einer Unternehmensübernahme (und dem damit verbundenen Eignerwechsel) ausgetauscht zu werden. Es bleibt als Fazit festzuhalten, dass die Informationsasymmetrie zwischen Eignern und Managern einer Kapitalgesellschaft immer dann besonders hoch ist, wenn die Koordination von Kontrollmaßnahmen für die Anteilseigner sehr aufwendig und folglich besonders teuer ist und daher privatrechtlich unterbleiben würde. Dies ist v.a. bei Kapitalgesellschaften der Fall, die über einen breiten Streubesitz ihrer Anteile verfügen. Auch bei Kapitalgesellschaften mit großen Anteilseignern ist es im Sinne der Minderheitsgesellschafter von großem Interesse und zentraler Bedeutung, die Normenkonformität der Rechnungslegung durch ein Testat des Wirtschaftsprüfers zu sichern, um Informationsasymmetrien abzubauen und Agency-Kosten zu reduzieren.

4.2.2.5 Die „Eigentümerhypothese“ und die „Managementhypothese“

Nachdem die eigenfinanzierungsbedingten Interessenkonflikte dargestellt wurden, werden nun auf Grundlage der PAT Hypothesen begründet, die Vermutungen über den Zusammenhang zwischen der eigenfinanzierungsbedingten Agency-Problematik eines Unternehmens und der Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität beinhalten. Dient der Grad der Unabhängigkeitsgefährdung als Indikator für Prüfungsqualität und misst man diesen mit Hilfe des Ausmaßes der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen, so liegt die Vermutung nahe, dass Unternehmen mit hohen Agency-Kosten tendenziell weniger Beratungsleistungen von ihrem Abschlussprüfer nachfragen als Unternehmen mit niedrigen Agency-Kosten. Diese wiederum müssten eigentlich die beschriebenen Vorteile gleichzeitiger Prüfung und Beratung verstärkt ausnutzen und entsprechend mehr Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer in Anspruch nehmen. Auf Basis dieser Überlegungen lassen sich zwei Hypothesen ableiten.

Die „Eigentümerhypothese“

Die Eignerstruktur ist Indikator für Interessenkonflikte zwischen Anteilseignern und Managern. Wie im Gliederungspunkt 4.2.2.4 bereits dargestellt, erhöhen sich die Agency-Konflikte zwischen Management und Eigentümern mit abnehmender Eigentümerkontrolle. Eine atomistische Eignerstruktur stellt für den einzelnen Anteilseigner nur einen sehr geringen Anreiz dar,

⁴⁰⁴ Schreyögg, Organisation, 1998, S. 83.

das Management zu überwachen, weil der Nutzen einer solchen Überwachung in keinem Verhältnis zu den Kosten steht.⁴⁰⁵

”When outside investment is concentrated, however, agency conflict is reduced because a significant investment by an external owner is an incentive for direct monitoring that can supplement or substitute for the monitoring provided by the auditor.”⁴⁰⁶ Daraus lässt sich im Zusammenhang mit der Nachfrage nach Beratungsleistungen folgende Hypothese ableiten:

Hypothese 2 (H2, Eignerhypothese): Es besteht ein positiver Zusammenhang zwischen der Kennzahl, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten widerspiegeln soll, und dem Anteil, den der (die) größte(n) Eigentümer an diesem Unternehmen hält (halten).

Sind eigenfinanzierungsbedingte Agency-Konflikte gering, so wird ein Unternehmen versuchen, verstärkt die positiven Synergien gemeinsamer Prüfung und Beratung zu nutzen. Die Eignerstruktur bzw. der Verschuldungsgrad eines Unternehmens wird in einer Vielzahl von Untersuchungen des Abschlussprüfermarktes (z.B. Untersuchungen zum Prüferwechsel) herangezogen, um Agency-Konflikte in einem Unternehmen zu identifizieren bzw. abzubauen.⁴⁰⁷

Die „Managementhypothese“

Ein weiteres Surrogat für Agency-Kosten innerhalb eines Unternehmens ist der Anteil des Managements am Unternehmen.⁴⁰⁸ Der Besitz von Anteilen des Managements am Unternehmen verringert Agency-Konflikte, wenn man unterstellt, dass dadurch die Interessenkonflikte zwischen Management und außenstehenden Eigentümern abnehmen. Wenn der Anteil des Managements an einem Unternehmen hoch ist, verringern sich tendenziell die Agency-Kosten

⁴⁰⁵ Vgl. Niehaus, Ownership Structure, AR 1989, S. 269 ff.

⁴⁰⁶ Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 118.

⁴⁰⁷ Z.B.: DeFond, Agency Costs and Auditor Switching, AJoPT 1992, S. 16 ff.;
 Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 190 ff.;
 Wilson et al., Clients Retention, IJoA 1997, S. 31 ff.;
 Lenz/Ostrowski, Der Markt für Abschlussprüfungen, DB 1999, S. 394 ff.;
 Lenz, Empirische Forschung in der Prüfung, HWRP 2002, Sp. 634 f.

⁴⁰⁸ Vgl. Jensen/Meckling, Theory of the firm, JoFE 1976, S. 305-360;
 Chow, The Demand for External Auditing, AR 1982, S. 301-326;
 Niehaus, Ownership Structure, AR 1989, S. 269-284.

und das Unternehmen kann verstärkt die Vorteile in Anspruch nehmen, die die Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen von einem Anbieter mit sich bringen. Daraus lässt sich folgende Hypothese ableiten:

Hypothese 3 (H3, Managerhypothese): Es besteht ein positiver Zusammenhang zwischen der Kennzahl, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten widerspiegeln soll, und dem Anteil, den das Management an diesem Unternehmen hält.

Die Verschuldungsgrad-, Eigentümer- und Managementhypothese werden im empirischen Teil dieser Arbeit getestet. Es wird untersucht, ob Agency-Konflikte innerhalb eines Unternehmens tatsächlich Auswirkungen auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer haben. Gelänge dieser Nachweis, so wäre dies ein Indiz dafür, dass das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen tatsächlich einen Einfluss auf die (wahrgenommene) Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und damit auf die (wahrgenommene) Prüfungsqualität hat.⁴⁰⁹

⁴⁰⁹ Die Fragestellung, ob der Gegenstand einer derartigen Untersuchung die „Independence in Fact“ oder eher die „Independence in Appearance“ ist, wird im Gliederungspunkt 6.1.5 diskutiert.

4.3 Graphische Zusammenfassung der konzeptionellen Überlegungen

Die Abbildung 4 fasst die konzeptionellen Überlegungen dieses Kapitels noch einmal anschaulich zusammen. Demnach wird vermutet, dass die Nachfrage nach Prüfungsleistungen einer bestimmten Qualität von den Agency-Konflikten des nachfragenden Unternehmens abhängig ist (1). Die Agency-Konflikte werden mit Hilfe von drei Indikatoren abgebildet (2). Wie bereits in Kapitel 2 begründet wurde, ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers für die Qualität einer Abschlussprüfung von herausragender Bedeutung. Ein Indikator für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ist das Ausmaß der beim amtierenden Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen. Mit Hilfe einer Kennzahl, die dieses Ausmaß geeignet widerspiegelt, lässt sich demnach die Qualität einer Abschlussprüfung darstellen (4).⁴¹⁰

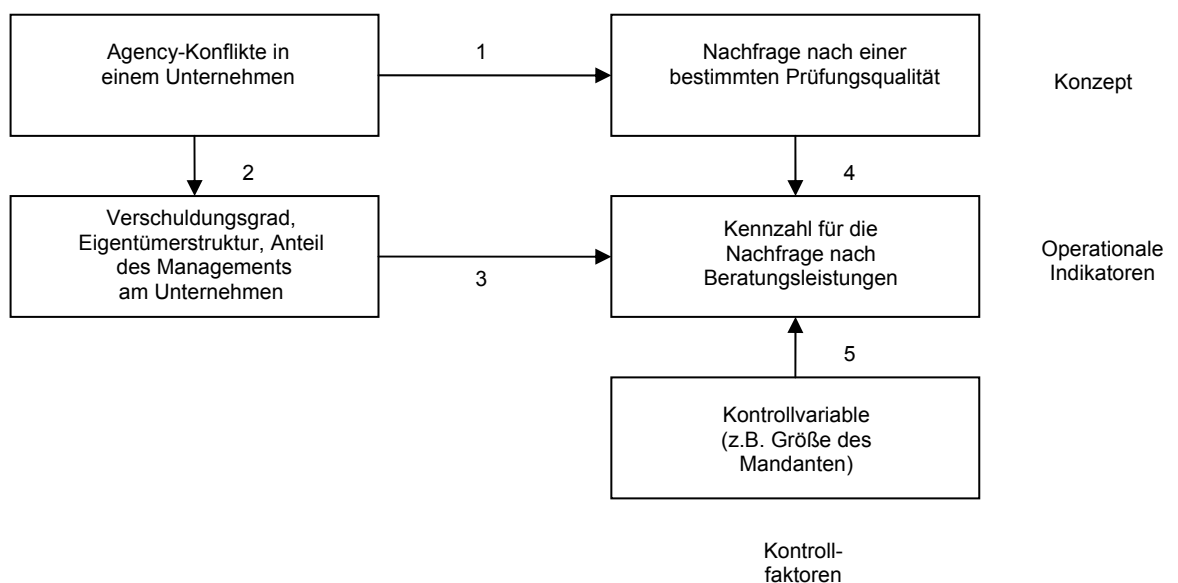


Abbildung 4: Konzeptioneller Zusammenhang zwischen der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und der Agency-Theorie

Im Hinblick auf die Fragestellung dieser Arbeit ist nun interessant, ob es tatsächlich gelingt, einen signifikanten Zusammenhang zwischen den Indikatoren für Agency-Konflikte und der Kennzahl für Prüfungsqualität (d.h. für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung) nachzuweisen (3). Dieser Nachweis wäre ein Indiz für eine (tatsächliche oder wahrgenommene) Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten. Ebenfalls mit in die empirische Analyse ge-

⁴¹⁰ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.1.3.4.

hen Kontrollfaktoren ein, welche möglicherweise auch Einfluss auf die abhängige Variable haben könnten, wie z.B. die Größe eines Unternehmens oder dessen wirtschaftliche Situation.⁴¹¹

⁴¹¹ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.5.2.

4.4 Thesenartige Zusammenfassung des vierten Kapitels

Rückblick Kapitel 1:

- Verstärkte Konzentration auf dem Prüfermarkt.
- Zunehmendes Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.
- Starker Anstieg des Anteils der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften.
- Berufsstand in der Vertrauenskrise infolge spektakulärer Unternehmenspleiten in Verbindung mit Bilanzmanipulationen.
- Hauptkritikpunkt: Gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung gefährdet die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
- Verschärfung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen sowohl national wie auch international.

Rückblick Kapitel 2:

- Die Wahrung der Unabhängigkeit zählt zu den elementaren Anforderungen an den Abschlussprüfer.
- Die verschiedenen nationalen und internationalen Interpretationen von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unterscheiden sich nur marginal. Übereinstimmend wird zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Unabhängigkeit differenziert.
- Im Wesentlichen gibt es drei Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant, die zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen können: finanzielle Beziehungen, Beschäftigungsbeziehungen und Geschäftsbeziehungen.

Rückblick Kapitel 3:

- Es gibt unterschiedliche Gründe, externe Dritte mit Beratungsleistungen zu beauftragen. Der Hauptgrund ist das Vorliegen eines Know-how-Defizits im Unternehmen.
- Die Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen aus einer Hand kann Vor- und Nachteile mit sich bringen. Vor allem die Wirkung auf die Qualität der Abschlussprüfung ist umstritten.
- Die Hauptsorge ist eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers mit negativen Auswirkungen auf die Prüfungsqualität.
- Die Hauptchance von gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer liegt in einer Reduzierung der Kosten für Prüfer und Mandant durch Synergieeffekte und Effizienzgewinne. Ein diversifiziertes Dienstleistungsangebot könnte einen positiven Einfluss auf die Prüfungsqualität haben.

Kapitel 4:

- Der Markt für Abschlussprüfungsleistungen ist gekennzeichnet durch ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit.
- Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich des Ausmaßes vorliegender fremd- und eigenfinanzierungsbedingter Agency-Konflikte. Es wird angenommen, dass das Ausmaß dieser Agency-Konflikte Einfluss auf die Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität hat.

- Ein wesentlicher Indikator für Prüfungsqualität ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von seinem Mandanten. Das Ausmaß der vom Mandanten beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen dient als Indikator für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung und damit für Prüfungsqualität.
- Abgeleitete Hypothese: Je nach Höhe der Agency-Konflikte eines Unternehmens variiert die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer.

5 Modelltheoretische Ansätze zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

In diesem Kapitel werden die Verbindung von Prüfung und Beratung und die daraus resultierenden Auswirkungen auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers mit Hilfe einiger zentraler Modelle theoretisch untersucht.⁴¹² Dabei werden zwei Hauptziele verfolgt. Zum einen sollen die wesentlichen modelltheoretischen Erkenntnisse zu diesem Konflikt dargestellt und diskutiert werden, zum anderen sollen daraus resultierend Schlussfolgerungen für die eigenen empirischen Untersuchungen gezogen werden.

Als Ausgangspunkt dient hierbei das Modell von DeANGELO,⁴¹³ welches lediglich Prüfungsleistungen untersucht. In zwei Erweiterungen werden dann gleichzeitige Beratungsleistungen eingeführt (5.1). BECK et al.⁴¹⁴ erweitern die Diskussion, indem sie anknüpfend an den Überlegungen von DeANGELO formal den Zusammenhang zwischen der gleichzeitigen Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer und den Grad der wirtschaftlichen Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant in verschiedenen Bedingungskonstellationen darstellen. Neu an ihren Analysen ist die explizite Unterscheidung zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Beratungsleistungen (5.2). In einem Exkurs wird untersucht, ob sich die in den modelltheoretischen Arbeiten unterstellten Effizienzgewinne durch Wissenstransfers (Knowledge Spillovers) empirisch nachweisen lassen (5.3). Bevor die wichtigsten Erkenntnisse dieses Kapitels in einer Zusammenfassung thesenartig dargestellt werden (5.5), wird noch auf die Arbeit von ARRUNADA⁴¹⁵ eingegangen, welche mit Hilfe eines etwas anderen Ansatzes im gleichzeitigen Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch einen Abschlussprüfer dessen Unabhängigkeit gestärkt sieht (5.4).

Gemeinsam ist all diesen modelltheoretischen Arbeiten, dass die Unabhängigkeitsdiskussion zur Quasi-Renten-Diskussion wird. Ökonomische Gesichtspunkte stehen bei diesen Analysen im Vordergrund. Demnach ist die Höhe der aus einem Mandat resultierenden Quasi-Rente

⁴¹² Weitergehende Untersuchungen enthält die Dissertation von Stefani (2002). Zentraler Gegenstand dieser Arbeit sind die Zusammenhänge zwischen Transaktionskosten, Prüfungsgebühren, Prüfungsqualität und Quasi-Renten (vgl. die Kapitel IV und V) in Bezug auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Dort finden sich über die hier dargestellten und diskutierten Modelle hinaus zahlreiche weitere modelltheoretische Ansätze zu diesem Thema.

⁴¹³ DeAngelo, Low-balling, JoAE 1981, S. 113-127;
DeAngelo, Auditor Size and Auditor Quality, JoAE 1981, S. 183-199.

⁴¹⁴ Beck et al., Auditor-Auditee Bonding, JoAL 1988, S. 50-64.

⁴¹⁵ Arrunada, The Economics of Audit Quality, 1999.

eines Abschlussprüfers einziger Indikator für die Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers bei diesem Mandanten.⁴¹⁶

5.1 Low-balling, Quasi-Renten und die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Zunächst werden verschiedene Modelle vorgestellt, die den Zusammenhang zwischen der Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Abschlussprüfer und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers formal beleuchten. Als Ausgangspunkt dient die Grundstruktur des Low-balling-Modells von DeANGELO.⁴¹⁷ Sowohl die Grundstruktur als auch zwei Modellerweiterungen sind Gegenstand dieses Abschnitts.

5.1.1 Das Ausgangsmodell von DeANGELO⁴¹⁸

Unter Low-balling versteht man die Tatsache, dass der Abschlussprüfer bei erstmaliger Prüfung des Mandanten nicht die kompletten Kosten des Auftrages abrechnet,⁴¹⁹ sondern „dass in Höhe des erwarteten diskontierten Barwerts der zukünftigen Quasi-Renten die Honorare der Erstprüfung unter deren Kosten liegen.“⁴²⁰

Der Wert einer Prüfung hängt nach LEFFSON zum einen davon ab, wie groß die Wahrscheinlichkeit ist, dass der Abschlussprüfer Fehler aufdeckt und zum zweiten, ob er über sie auch berichtet.⁴²¹ Diese Wahrscheinlichkeit sinkt, wenn der Abschlussprüfer nachhaltig wirtschaftlich von einem Mandanten abhängig ist. Je höher allerdings der Anreiz für den Abschlussprüfer ist, Fehler offen zu legen, desto größer ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von seinem Mandanten und desto größer ist der Wert der Prüfung für den Kapitalmarkt. Beeinflusst der Wegfall eines Mandanten die wirtschaftliche Situation des Abschlussprüfers nicht negativ, so kann er (zumindest wirtschaftlich) als völlig unabhängig gegenüber seinem Mandanten angesehen werden.

⁴¹⁶ Dass mit diesem Indikator möglicherweise auch andere, die Unabhängigkeit gefährdende Aspekte (z.B. Gefahr der Selbstprüfung, vgl. Gliederungspunkt 3.5.2), mit berücksichtigt werden, wird an entsprechender Stelle in diesem Kapitel diskutiert.

⁴¹⁷ DeAngelo, Low-balling, JoAE 1981, S. 113-127;
DeAngelo, Auditor Size and Auditor Quality, JoAE 1981, S. 183-199.

⁴¹⁸ Vgl. Fn. 417.

⁴¹⁹ Dieses Phänomen ist keine Besonderheit des Marktes für Prüfungsleistungen, sondern ist auch auf anderen Märkten, v.a. bei Komplementärgütern, zu beobachten (vgl. Dopuch, MAS and Auditor Independence, JoAL 1988, S. 86).

⁴²⁰ Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 470.

⁴²¹ Vgl. Leffson, Wirtschaftsprüfung, 1995, S. 92 ff.

Der Prüfer erwartet, den Verlust der ersten Periode durch Honorare zukünftiger Perioden wieder auszugleichen. Da Nachfrager nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität den jeweils kostengünstigsten Anbieter suchen, findet auf dem Markt für Erstprüfungsmandate Wettbewerb statt. Vereinfachend wird angenommen, dass alle potenziellen Prüfer die gleiche Urteilsfähigkeit und Kompetenz besitzen. Je größer der Anreiz eines Prüfers, einen entdeckten Fehler offen zu legen (also je größer die Unabhängigkeit des Prüfers), desto höher ist die Qualität der Prüfung einzuschätzen. Weiter setzt das Modell voraus, dass das Abschließen und Durchsetzen von Verträgen mit Kosten verbunden ist.

Vorausgesetzt wird auch, dass im Rahmen der Erstprüfung sowohl für den Prüfer als auch den Nachfrager der Prüfungsleistung zusätzliche Kosten anfallen, die bei Folgeprüfungen mehr und mehr wegfallen, was dem amtierenden Prüfer einen Vorteil gegenüber Konkurrenten beschert. WILLIAMSON nennt dies „Investition in transaktionsspezifisches Human- oder Sachkapital“.⁴²² Der Prüfer investiert in Humankapital, indem er sich ausführlich mit den spezifischen Gegebenheiten der Unternehmung und deren Organisation bzw. Umfeld auseinandersetzt. RIDYARD/DE BOLLE haben im Rahmen einer europaweiten Untersuchung festgestellt, dass es durchschnittlich zwischen einem und zwei Jahren dauert, bis der Abschlussprüfer mit einem neuen Mandanten und dessen Unternehmensstruktur vertraut ist.⁴²³

Der Mandant trägt bei der Erstprüfung Personalkosten, indem er Mitarbeiter abstellt, die den Prüfern zu Beginn eines Mandats bei der Orientierung über Struktur und Gegebenheiten innerhalb der Unternehmung behilflich sind. Für beide Parteien werden diese Kosten im Falle eines Prüferwechsels nutzlos. Es entsteht ein bilaterales Auftragsverhältnis, das dann zum bilateralen Monopol wird, da keiner den jeweils anderen Vertragspartner kostenfrei ersetzen kann.⁴²⁴ Daher und weil der amtierende Abschlussprüfer komparative Vorteile gegenüber Konkurrenten um die Mandate von Folgeprüfungen hat, kann er in den Folgeperioden Quasi-Renten realisieren. Ein amtierender Prüfer hat also aufgrund von mandantenspezifischen Erstprüfungskosten technologische Vorteile und durch Prüferwechselkosten beim Mandanten Kostenvorteile gegenüber konkurrierenden Prüfern. Diese komparativen Vorteile ermöglichen es ihm, in den Folgeprüfungen ein Honorar zu verlangen, welches über den bei der Prüfung anfallenden Kosten liegt. Er realisiert eine mandantenspezifische Quasi-Rente.⁴²⁵

⁴²² Williamson, Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, 1990, S. 70.

⁴²³ Ridyard/De Bolle, Competition in European Accounting, 1992, S. 90 f.

⁴²⁴ Vgl. Lenz, Low-balling, WiSt 1991, S. 183.

⁴²⁵ Dass es sich dabei nicht um echte Renten handelt (im Sinne einer Verbesserung gegenüber der besten Alternative), liegt an der Konkurrenzsituation auf dem Prüfermarkt.

Wechselt der Mandant den Abschlussprüfer aus, so verliert der bisherige Prüfer seine Quasi-Renten, der Mandant hat erneut die bei einer Erstprüfung anfallenden Kosten zu tragen. Durch die Drohung des Wegfalls der Quasi-Renten könnte es sein, dass der Prüfer seine Unabhängigkeit verliert, da er durch das Low-balling mit zukünftigen Einnahmen aus dem Mandat kalkuliert. Bei Meinungsverschiedenheiten zwischen Prüfer und Mandant besteht die Gefahr, dass der Abschlussprüfer dem Mandanten nachgibt, um seine Quasi-Renten nicht aufs Spiel zu setzen. Wie schon mehrmals erwähnt, stellt gerade die Unabhängigkeit den zentralen Bestandteil des Wertes einer Abschlussprüfung dar.

Entsprechend den gesetzlichen Regelungen für Pflichtprüfungen in Deutschland erfolgt nur eine einjährige Bestellung des Abschlussprüfers, d.h. in jeder Periode muss der Prüfer aufs Neue bestätigt werden.⁴²⁶ Die Nachfrage nach Prüfungsleistungen wird als elastisch angenommen.

Zur formalen Darstellung des Modells werden folgende Symbole verwendet:

P_t = Prüfungskosten im Zeitpunkt t ;

$P_2, P_3, \dots, P_\infty$ = Kosten der Folgeprüfungen;

Vereinfachungsannahme: $P = P_2 = P_3 = \dots = P_\infty$;

P_α = zusätzliche Kosten einer Erstprüfung;

$P_1 = P + P_\alpha$ = Kosten einer Erstprüfung;

H_t = Prüfungshonorare im Zeitpunkt t ;

$H_2, H_3, \dots, H_\infty$ = Prüfungshonorar für Folgeprüfungen;

Vereinfachungsannahme: $H = H_2 = H_3 = \dots = H_\infty$;

H_1 = Prüfungshonorar einer Erstprüfung;

PW = Prüferwechselkosten des Mandanten;

i = Zinssatz.

⁴²⁶ Vgl. Gliederungspunkt 3.4.1.

Der Barwert (BW) der Gewinne in $t=1$ eines potenziellen Prüfers nach Erhalt des Mandats, unter der Annahme, dass der Prüfer den Auftrag für eine unendliche Zahl von Folgeprüfungen erhält, lautet:

$$BW = (H_1 - P_1) + \frac{H - P}{i}, \text{ wobei } H_1 < P_1 = P + P_\alpha \text{ (Low-balling)}. \quad (1)$$

Für Folgeprüfungen muss $H - P \geq 0$ gelten, da sonst ein Abschlussprüfer den Prüfungsauftrag nicht übernehmen würde. P stellt somit die Preisuntergrenze des Prüfers für Folgeprüfungen dar. Die Preisobergrenze der zukünftigen Prüfungshonorare des amtierenden Prüfers hängt von den Prüferwechselkosten des Mandanten und den Honoraren konkurrierender Abschlussprüfer ab. Ein Mandant wird den amtierenden Abschlussprüfer, gleiche Prüfungsqualität sei unterstellt, wieder bestellen, solange der Barwert der Prüfungshonorare des amtierenden Prüfers unter dem Barwert der Honorare des alternativen Prüfers (entspricht dem Barwert seiner Kosten)⁴²⁷ zuzüglich den Prüferwechselkosten liegt.⁴²⁸ Es muss also gelten:

⁴²⁷ Der Wettbewerb der konkurrierenden Prüfer untereinander sichert die Einhaltung der Nullgewinnbedingung. Nullgewinnbedingung bedeutet nicht, dass die einzelnen Periodengewinne null sein müssen, sondern nur, dass die Barwerte der Gewinne über den betrachteten Zeitraum hinweg null ergeben (vgl. Schumann/Meyer/Ströbele, Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 1999, S. 234 ff.).

⁴²⁸ Der Zusammenhang zwischen der Höhe der Prüfungsgebühren und der Entscheidung, den Abschlussprüfer zu wechseln, ist Gegenstand zahlreicher empirischer Studien (vgl. Lenz, Empirische Forschung in der Prüfung, HWRP 2002, Sp. 634 f.). Folgende Autoren kommen zu dem Ergebnis, dass es einen kausalen Zusammenhang zwischen einem Prüferwechsel und der Höhe der Prüfungsgebühren gibt:

Bedingfield/Loeb, Auditor Changes – An Examination, JoA 1974, S. 66-69;

Eichenseher/Shields, CPA-Firm Change, AJoPT 1983, S. 23-37;

Haskins/Williams, Auditor Change, AJoPT 1990, S. 55-74;

Roberts/Glenzen/Jones, Auditor Change, JoAR 1990, S. 220-228.

Andere Autoren kamen in ihren Studien zu dem Ergebnis, dass Prüfungsgebühren keinen Einfluss auf einen Prüferwechsel haben:

Coenberg/Marten, Der Wechsel des Abschlussprüfers, DB 1993, S. 101-110;

Marten, Der Wechsel des Abschlussprüfers, 1994, S. 257 ff.;

Marten, Prüferwechsel, ZfB 1995, S. 703-726;

Beattie/Fearnley, Auditor Change, ABR 1995, S. 227-239;

Lorenz, Auswahl des Abschlussprüfers, 1995, S. 139 ff.

$$H + \frac{H}{i} < P_2 + \frac{P}{i} + PW, \text{ wobei } P_2 = P + P_\alpha, \quad (2)$$

oder:

$$H < P + \frac{i^*(P_\alpha + PW)}{(1+i)}. \quad (3)$$

Die zukünftigen Honorare des amtierenden Prüfers liegen somit im Intervall:

$$P \leq H < P + \frac{i^*(P_\alpha + PW)}{(1+i)}. \quad (4)$$

Das maximale, einen Prüferwechsel gerade noch verhindernde Honorar H^* ist demnach:

$$H^* = P + \frac{i^*(P_\alpha + PW)}{(1+i)} - \varepsilon, \text{ mit } \varepsilon \text{ als beliebig kleine positive Zahl.} \quad (5)$$

Sind $PW > 0$ und/oder $P_\alpha > 0$, dann kann das Honorar für Folgeprüfungen höher als die entsprechenden Kosten angesetzt werden ($H^* - P > 0$). Der amtierende Prüfer realisiert eine positive Quasi-Rente (QR):

$$QR = \frac{H^* - P}{i} \text{ bzw. } QR = \frac{(P_\alpha + PW)}{(1+i)} - \frac{\varepsilon}{i}. \quad (6)$$

Der Wettbewerb zwingt den Abschlussprüfer (mit rationalen Erwartungen) sein Gebot um das Erstprüfungsmandat in $t=1$ so weit zu senken, bis gilt:

$$BW^* = (H_1^* - P_1) + \frac{H^* - P}{i} = 0^{429}, \quad (7)$$

$$\text{wegen } \frac{H^* - P}{i} > 0 \text{ und } P_1 > 0 \text{ gilt: } H_1^* < P_1 \quad \textbf{(Low-balling)}. \quad (8)$$

⁴²⁹ Dies bedeutet nicht, dass der Prüfer seine Prüfungsleistungen kostenlos anbietet, da in den Kosten die Opportunitätskosten des Abschlussprüfers mit berücksichtigt sind.

Die Erstprüfungshonorare werden also genau in Höhe der Quasi-Rente unter den Erstprüfungskosten P_1 liegen:

$$H_1^* = P_1 - QR \text{ bzw. } H_1^* = P + P_\alpha - \frac{(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{\varepsilon}{i}. \quad (9)$$

Die Quasi-Renten des Abschlussprüfers stellen in diesem Modell die Gefahr für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers dar. Sie könnten dazu führen, dass der Prüfer das Mandat unter keinen Umständen verlieren möchte und daher nicht mehr völlig unabhängig arbeitet. Er könnte geneigt sein, entdeckte Fehler nicht mehr zu berichten, um Konflikte mit dem Mandanten zu vermeiden. Dass die Drohung eines Mandanten, das Auftragsverhältnis mit dem Prüfer zu beenden, durchaus praktische Relevanz besitzt, unterstreicht die Europäische Kommission in ihrem Grünbuch zur Rolle, Stellung und Haftung des Abschlussprüfers: „Wie in einigen Berichten vermerkt, wäre es aufgrund des Wettbewerbsdrucks naiv anzunehmen, dass alle Abschlussprüfer jederzeit das Risiko des Auftragsverlusts ignorieren.“⁴³⁰

Low-balling ist lediglich eine Konsequenz des vollkommenen Wettbewerbes auf dem Prüfermarkt. Regulative Bestrebungen, Low-balling zu unterbinden, würde nichts an der Tatsache ändern, dass der amtierende Prüfer in den Folgeperioden Quasi-Renten erzielen kann. Eine festgeschriebene Gebührenordnung etwa, die Low-balling verbietet, würde lediglich die Quasi-Rente des Abschlussprüfers in echte Renten umwandeln, ohne die Unabhängigkeitsproblematik zu verbessern.⁴³¹

Die Reduktion des Prüfungshonorars unter deren Kosten in der ersten Periode stellen für den Prüfer sog. „sunk costs“ dar und sind folglich für zukünftige Entscheidungen nicht mehr relevant. Low-balling führt damit nicht kausal zu einer verminderten Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in den Folgeperioden. „Any initial fee reductions that occur (‘low balling’) are sunk costs in future periods, and have no effect on either the magnitude of future rents or auditor independence.“⁴³²

⁴³⁰ EU, Grünbuch, WPK-Mitt. 1996, S. 288;

vgl. Krishnan/Krishnan, Audit Opinion Decision, JoAAF 1996, S. 565-586.

⁴³¹ Vgl. DeAngelo, Low-balling, JoAE 1981, S. 123 ff.

⁴³² Schatzberg, Independence and „Low Balling“, 1987, S. 11.

Gegenteiliger Ansicht sind: AICPA, The Cohen Commission, 1978, S. 121;

Marten, Der Markt für Prüfungsleistungen, 1999, S. 136.

Verantwortlich für die Quasi-Renten sind die Zusatzkosten der Erstprüfung auf Mandanten- und auf Prüferseite. Um diese zu verringern, müsste man die Transaktions- bzw. Suchkosten vor der ersten Periode reduzieren. Ein Instrument wäre möglicherweise die Lockerung der Werbebeschränkungen für Abschlussprüfer.⁴³³

Welche Schlussfolgerungen lässt dieses Modell im Hinblick auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu?

Quasi-Renten beeinflussen tendenziell die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Jedoch dürfen nicht nur die Quasi-Renten eines Mandanten mit ins Kalkül gezogen werden; vielmehr sind alle Quasi-Renten eines Abschlussprüfers mit zu berücksichtigen. Wird bekannt, dass ein Abschlussprüfer nicht die vereinbarte Qualität abliefert, setzt er den Barwert anderer Quasi-Renten aufs Spiel, nämlich dann, wenn der Prüfer einige (oder sogar alle) Prüfungsaufträge verliert.⁴³⁴ Das Bekanntwerden einer eingeschränkten Unabhängigkeit und der dadurch entstandene Reputationsverlust kann dazu führen, dass der Abschlussprüfer möglicherweise ersetzt oder nur noch zu geringeren Honoraren wieder bestellt wird. Es droht der Verlust weiterer Quasi-Renten.⁴³⁵ Einige US-amerikanische Studien konnten nachweisen, dass Prüfer, gegen die staatliche Sanktionen verhängt wurden, an Marktanteil verlieren.⁴³⁶ Die Quasi-Renten der anderen Mandanten wirken sozusagen als „Pfand“ gegen opportunistisches Verhalten des Abschlussprüfers. Der Anreiz zu „betrügen“ hängt also von der Höhe des „Pfandes“ und von der Wahrscheinlichkeit ab, ob das fehlerhafte Verhalten des Prüfers aufgedeckt und publik wird.

Da, wie bereits erörtert, die Prüfungsqualität für Außenstehende nur sehr schwer beobachtbar ist und sich die Quasi-Renten nur schwer messen lassen, erwartet DeANGELO, dass sich die Nachfrager nach Prüfungsleistungen kostengünstige Indikatoren suchen, welche die Qualität - also den Wert einer Prüfung - widerspiegeln sollen. Ein solcher Indikator ist nach DeANGELO die Größe eines Abschlussprüfers, also die Höhe aller Quasi-Renten, die als „Pfand“ für einen einzelnen Auftrag wirken. Bei einem großen Abschlussprüfer fällt die Quasi-Rente eines einzelnen Mandanten nicht so stark ins Gewicht. Es sinkt der Anreiz, dieses Mandat um

⁴³³ Vgl. Günter, Keine Angst vor dem Markt!, WPK-Mitt. 1994, S. 18-23;

Maxl, Ausgewählte Fragen zum Werberecht der Wirtschaftsprüfer, WPK-Mitt. 1998, S. 78 ff.

⁴³⁴ Welche fatalen Folgen dies für die Prüfungsgesellschaft haben kann, demonstriert der Niedergang von Arthur Andersen.

⁴³⁵ Vgl. Mandler, Qualitätskonstanz und Reputation, DBW 1995, S. 37.

⁴³⁶ Vgl. Firth, Auditor Reputation, RJoE 1990, S. 374-386;

Wilson/Grimlund, Auditor's Reputation, AJoPT 1990, S. 43-59.

jeden Preis zu halten und dafür unter Umständen rechtswidriges Verhalten in Kauf zu nehmen. Geht man davon aus, dass die Höhe der bei unterschiedlichen Mandanten erzielbaren Quasi-Renten mit deren Prüfungsgebühren stark korreliert,⁴³⁷ so kann der Anteil des Honorars des größten Mandanten an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaft als ein Indikator für die Unabhängigkeit und folglich für die Prüfungsqualität des Abschlussprüfers herangezogen werden.⁴³⁸ Zahlreiche Studien belegen, dass große Prüfungsgesellschaften tatsächlich eine bessere Qualität anbieten und für unabhängiger gehalten werden.⁴³⁹

Low-balling kann auch als ein bewusstes Qualitätssignal auf einem von Qualitätsunsicherheit geprägten Markt angesehen werden, da durch eine Preisdifferenz zwischen Erstprüfungskosten und Erstprüfungshonorar der Wille des Prüfers zu einer langfristigen Zusammenarbeit signalisiert werden könnte.⁴⁴⁰ Für einen Anbieter niedriger Qualität, der seinen Mandanten gute Qualität verspricht, aber nicht einhält, ist Low-balling nicht lohnend, da er nicht mit seiner Wiederbestellung im Folgejahr rechnen kann.⁴⁴¹

Also gelten nach DeANGELO große Abschlussprüfer als unabhängiger im Vergleich zu mittleren oder kleinen Abschlussprüfern.⁴⁴² Ihre Qualität ist demnach höher einzuschätzen. Das Entstehen großer Abschlussprüfungsgesellschaften kann damit auch als Marktreaktion auf das Unabhängigkeitsproblem begründet werden.⁴⁴³

⁴³⁷ Ein großes Prüfungsunternehmen ist nach diesen Überlegungen aufgrund des höheren „Gesamtpfandes“ unabhängiger von seinen Mandanten, folglich wird die Qualität höher eingeschätzt. Aufgrund der höheren Qualität können wiederum höhere Honorarrechnungen gestellt werden.

⁴³⁸ Vgl. Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 2 f.

⁴³⁹ Vgl. Francis, The Effect of Audit Firm Size on Audit Prices, JoAE 1984, S. 133-151;
Palmrose, Audit Fees and Auditor Size, JoAR 1986, S. 97-110;
Baber/Brooks/Ricks, Market for Audit Services, JoAR 1987, S. 293-305;
Knapp, Surrogates for Audit Quality, AJoPT 1991, S. 35-52;
DeFond/Jiambalvo, Auditor-Client Disagreements, CAR 1993, S. 415-431;
Marten, Der Wechsel des Abschlussprüfers, 1994.

⁴⁴⁰ Vgl. Föhr, Aktive Qualitätspolitik, ZfbF 1993, S. 118 f.

⁴⁴¹ Dass Low-balling durchaus positive Auswirkungen auf die Vertragsbeziehung zwischen Abschlussprüfer und Mandant haben kann, zeigt die Arbeit von: Lee/Gu, Low Balling, Legal Liability, and Auditor Independence, AR 1998, S. 533-555.

⁴⁴² Vgl. DeAngelo, Auditor Size and Auditor Quality, JoAE 1981, S. 183 ff.

⁴⁴³ Vgl. Ostrowski/Söder, Unabhängigkeit, BFuP 1999, S. 558.

5.1.2 1. Modellerweiterung: Einbeziehung von Beratungsleistungen und einseitigen Synergieeffekten in das Modell (OSTROWSKI/SÖDER-Erweiterung)⁴⁴⁴

Nachdem das Grundmodell von DeANGELO dargestellt wurde, werden in einer Erweiterung zusätzlich zu den Prüfungs- auch noch Beratungsleistungen einbezogen, die vom Mandanten beim Abschlussprüfer nachgefragt werden.

OSTROWSKI/SÖDER zeigen die Auswirkungen auf das Prüfungshonorar und die Quasi-Renten unter der Annahme, dass durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen Synergieeffekte entstehen. Die Kosten beim Abschlussprüfer für das Erstellen von Beratungsleistungen sind demnach geringer, als würde er ausschließlich Beratungsleistungen durchführen. Der Abschlussprüfer nutzt Synergievorteile durch seine Kenntnisse aus der Prüfung des Unternehmens für die Beratungsleistungen. Die Höhe der Synergieeffekte hängt davon ab, wie stark der inhaltliche Zusammenhang zwischen der Prüfung des Rechnungswesens im weitesten Sinne und der Beratungsleistung ist.

Resultieren aus den Beratungsaufträgen erhöhte Gewinne, so sind Auswirkungen auf die Auswahl und die Honorargestaltung des Abschlussprüfers abzusehen. Möglicherweise führen zusätzliche Beratungsleistungen zu einer erhöhten Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers infolge steigender Quasi-Renten.

Das folgende Modell geht von unendlich vielen Folgeprüfungen aus und unterstellt, dass in jeder Periode Beratungsleistungen nachgefragt werden. Es wird weiter davon ausgegangen, dass Synergieeffekte aufgrund der gleichzeitigen Beratung nur dann realisierbar sind, wenn der Berater schon mindestens eine Periode als Abschlussprüfer beim Mandanten tätig war. Ein Konkurrent kann Synergieeffekte aufgrund gleichzeitiger Prüfung und Beratung also in der ersten Periode noch nicht erzielen.

Zu den bereits oben erläuterten Symbolen kommen folgende hinzu:

H_P = Honorar für die Abschlussprüfung,

H_B = Honorar für die Beratungsleistungen,

B = Kosten für die Beratungsleistungen,

B_S = Kosten für die Beratungsleistungen mit Synergievorteilen.

⁴⁴⁴ Ostrowski/Söder, Unabhängigkeit, BFuP 1999, S. 554-564.

Unterstellt man, dass der Abschlussprüfer schon mindestens eine Periode beim Mandanten tätig war, bevor dieser die Beratungsleistung nachfragt, so erhält man als Preisobergrenze für das Prüfungs- und Beratungshonorar, welche konkurrierende Prüfer gerade noch unterbietet:

$$(H_P + \frac{H_P}{i}) + (H_B + \frac{H_B}{i}) \leq (P + \frac{P}{i} + P_\alpha + PW) + (B + \frac{B_S}{i}). \quad (1)$$

Stellt man diese Gleichung entsprechend um, so ergibt sich für die Summe aus Prüfungs- und Beratungshonorar folgende Gleichung:

$$(H_P + H_B)^* = P + \frac{i^*(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{B^*i + B_S}{(1+i)} - \varepsilon. \quad (2)$$

Das optimale Honorar für Prüfung und Beratung liegt somit um folgenden Summanden über dem optimalen Prüfungshonorar im Ausgangsmodell:⁴⁴⁵

$$\frac{B^*i + B_S}{(1+i)} - \varepsilon. \quad (3)$$

Das Gesamthonorar aus Prüfung und Beratung übersteigt das Prüfungshonorar des Ausgangsmodells also nicht nur um die Kosten B_S der Beratung, sondern zusätzlich um:

$$\frac{B^*i + B_S}{(1+i)} - B_S - \varepsilon = \frac{i^*(B - B_S)}{(1+i)} - \varepsilon. \quad (4)$$

Daraus ergibt sich der Barwert der in Zukunft erzielbaren Gesamt-Quasi-Renten:

$$BW(QR) = \frac{(H_P + H_B)^* - P - B_S}{i} = \frac{(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{(B - B_S)}{(1+i)} - \frac{\varepsilon}{i}. \quad (5)$$

⁴⁴⁵ Vgl. Gleichung 5 des Ausgangsmodells.

Dieser Barwert der Quasi-Renten übersteigt den Barwert der Quasi-Renten des Ausgangsmodells um den Summanden:⁴⁴⁶

$$\frac{(B - B_s)}{(1 + i)} \quad (6)$$

Der Abschlussprüfer hat demnach bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung die Möglichkeit, die Erstprüfung zu einem noch geringeren Preis anzubieten als bei reiner Abschlussprüfung. Der Low-balling-Effekt vergrößert sich. Betrachtet man das einzelne Mandat, erhöht sich die Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, da er jetzt im Vergleich zu oben eine höhere Gesamt-Quasi-Rente zu verlieren hat. Jedoch wirken auch hier die gleichen Mechanismen wie bereits oben dargestellt. Die (höheren) Quasi-Renten der übrigen Mandanten haben Pfandwirkung für die Quasi-Rente eines einzelnen Mandanten.

Möglicherweise gewinnen die (erhöhten) Quasi-Renten von Mandanten, bei denen gleichzeitig auch Beratungsleistungen durchgeführt werden, an Gewicht, da deren Anteil an der Summe aller Quasi-Renten eines Abschlussprüfers zunimmt. Die Pfandwirkung aller Quasi-Renten würde damit abgeschwächt. Entscheidend für die Frage einer Gefährdung der Unabhängigkeit ist nach wie vor, wie das Verhältnis der Quasi-Rente eines Mandanten zu der Summe aller Quasi-Renten ist.

Abschlussprüfer mit einem großen Angebot an Beratungsleistungen haben also Wettbewerbsvorteile auf dem Markt für Erstprüfungsmandate im Vergleich zu Abschlussprüfern, die nur wenige oder gar keine Beratungsleistungen anbieten. Aus diesem Modell heraus begründet sich für Wirtschaftsprüfungsgesellschaften demnach ein Zwang zum Anbieten zusätzlicher Beratungsleistungen, will diese Gesellschaft auf dem Markt für Erstprüfungsmandate konkurrenzfähig sein bzw. bleiben.

Ohne darauf explizit hinzuweisen, unterstellen OSTROWSKI/SÖDER regelmäßig anfallende Beratungsleistungen (z.B. Steuerberatungsleistungen); d.h. ein alternativer Prüfer kann die komparativen Vorteile des amtierenden Prüfers nach einer Periode aufholen. Dass die Unterscheidung zwischen wiederkehrenden und einmaligen Beratungsleistungen durchaus von Bedeutung ist, zeigt das in Gliederungspunkt 5.2.1 dargestellte Modell von BECK et al.

⁴⁴⁶ Vgl. Gleichung 6 des Ausgangsmodells.

5.1.3 2. Modellerweiterung: Einbeziehung von Beratungsleistungen und zweiseitigen Synergieeffekten in das Modell (Eigene Erweiterung)

In der ersten Modellerweiterung wurde unterstellt, dass die Beratungskosten des Abschlussprüfers bei gleichzeitiger Prüfung aufgrund von Synergievorteilen geringer sind, als wenn er ausschließlich Beratungsleistungen allein anbieten würde.

In der folgenden Modellmodifikation werden zweiseitige Synergieeffekte unterstellt.⁴⁴⁷ Also, die Beratungsleistung profitiert von der Prüfungsleistung und umgekehrt. Dass diese Annahme nicht unbegründet ist, wurde bereits im Gliederungspunkt 3.5.1 erörtert. Neben den oben bereits erläuterten Symbolen bezeichnet P_S die Kosten für die Abschlussprüfung bei Synergieeffekten. Es sei unterstellt, dass ein alternativer Abschlussprüfer die Synergieeffekte, die aufgrund gleichzeitiger Prüfung und Beratung entstehen, erst in der der Erstprüfung bzw. Erstberatung folgenden Periode realisieren kann. Demnach erhält man als Preisobergrenze für das Prüfungs- und Beratungshonorar, welche konkurrierende Prüfer gerade noch unterbietet:

$$(H_P + \frac{H_P}{i}) + (H_B + \frac{H_B}{i}) \leq (P + P_\alpha + PW + \frac{P_S}{i}) + (B + \frac{B_S}{i}), \quad (1)$$

wobei $P > P_S$ und $B > B_S$.

Stellt man diese Gleichung entsprechend um, so ergibt sich für die Summe aus Prüfungs- und Beratungshonorar:

$$(H_P + H_B)^* = \frac{i(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{B^*i + B_S}{(1+i)} + \frac{P^*i + P_S}{(1+i)} - \varepsilon. \quad (2)$$

Die Frage, die sich nun stellt, lautet: Ist dieses Honorar größer oder kleiner als das optimale Honorar der ersten Modellerweiterung bzw.:

$$P \leq \text{oder} \geq \frac{P^*i + P_S}{(1+i)}?, \text{ wobei } \frac{P^*i + P_S}{(1+i)} = P^* \frac{(i + \frac{P_S}{P})}{(1+i)}. \quad (3)$$

⁴⁴⁷ Der Nachweis, dass Knowledge Spillovers durchaus wechselseitig bestehen, gelang: Antle et al., Non-Audit Fees and Abnormal Accruals, WP 2002, S. 7 ff.

$$P^* \frac{(i + \frac{P_s}{P})}{(1+i)} < P, \text{ da } \frac{i + \frac{P_s}{P}}{(1+i)} < 1, \text{ wegen } P_s < P \text{ und } 0 < i < 1. \quad (4)$$

Daraus folgt, dass die Summe aus optimalem Prüfungs- und Beratungshonorar bei der zweiten Modellerweiterung geringer ist als bei der OSTROWSKI/SÖDER-Erweiterung.

Betrachtet man die Gesamt-Quasi-Rente des zweiten Erweiterungsmodells, so kommt man zu folgendem Ergebnis:

$$BW(QR) = \frac{(H_P - H_B)^* - P_s - B_s}{i} = \quad (5)$$

$$\frac{\frac{P^* i + P_s}{(i+1)} + \frac{i(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{B^* i + B_s}{(1+i)} - P_s - B_s - \varepsilon}{i}. \quad (5a)$$

Stellt man diese Gleichung entsprechend um, so ergibt sich für die Gesamt-Quasi-Rente:

$$BW(QR) = \frac{P}{(1+i)} + \frac{(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{P_s}{i(1+i)} + \frac{B^* i + B_s}{i(1+i)} - \frac{P_s}{i} - \frac{B_s}{i} - \frac{\varepsilon}{i} \quad (6)$$

Dieser Barwert übersteigt den Barwert im OSTROWSKI/SÖDER-Modell, wenn gilt:

$$\frac{P}{(1+i)} + \frac{P_s}{i(1+i)} - \frac{P_s}{i} > 0. \quad (7)$$

Nach einer Umstellung erhält man:

$$\frac{i^*(P - P_s)}{i(1+i)}. \quad (8)$$

Dieser Term ist für $P_s < P$ immer größer null. Demnach ist der Barwert der Gesamt-Quasi-Renten in der zweiten Modellerweiterung höher als beim Ausgangsmodell und beim Modell

von OSTROWSKI/SÖDER, wo nur einseitige Synergieeffekte unterstellt wurden.⁴⁴⁸ Der Low-balling-Effekt verstärkt sich weiter.

5.1.4 Zwischenfazit und kritische Würdigung der vorgestellten Modelle

Bevor das Ausgangsmodell und seine Erweiterungen kritisch gewürdigt werden, fasst die folgende Übersicht einzelne Ergebnisse der Modelle noch einmal zusammen:

	Grundmodell (DeANGELO)	1. Erweiterung (OSTROWSKI/SÖDER)	2. Erweiterung (Eigene Erweiterung)
H^*	$P + \frac{i(P_\alpha + PW)}{(1+i)} - \varepsilon$	$P + \frac{i(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{B^*i + B_s}{(1+i)} - \varepsilon$	$\frac{i(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{B^*i + B_s}{(1+i)} + \frac{P^*i + P_s}{(1+i)} - \varepsilon$
BW (QR)	$\frac{(P_\alpha + PW)}{(1+i)} - \frac{\varepsilon}{i}$	$\frac{(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{B^*i + B_s}{(1+i)} - \frac{B_s}{i} - \frac{\varepsilon}{i}$	$\frac{(P_\alpha + PW)}{(1+i)} + \frac{(B - B_s)}{(1+i)} + \frac{i^*(P - P_s)}{i(1+i)} - \frac{\varepsilon}{i}$

Tabelle 14: Darstellung der Ergebnisse des Grundmodells sowie dessen Erweiterungen

Am interessantesten, im Zusammenhang mit der Frage nach einer möglichen Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers infolge gleichzeitiger Beratung bei einem Mandanten, ist die Entwicklung der Quasi-Renten in diesen Modellen. Diese nehmen eindeutig zu. Die niedrigste Gesamt-Quasi-Rente wird im Ausgangsmodell (ohne Beratungsleistung) erzielt, die Höchste in der zweiten Modellerweiterung, die gegenseitige Synergieeffekte unterstellt. Daraus lässt sich schließen: Je besser es dem Abschlussprüfer gelingt, gegenseitige Synergieeffekte zu nutzen, desto höher wird der Barwert der Quasi-Rente aus diesem Auftrag. Wenn man die einzelne Quasi-Rente bei einem Mandanten als unabhängigkeitsgefährdend ansieht, so muss man nach dieser modelltheoretischen Analyse resümieren, dass mit zusätzlicher Beratung und unterstellten Synergieeffekten die Unabhängigkeitsgefährdung zunimmt. Die Summe aus optimalem Prüfungs- und Beratungshonorar ist im OSTROWSKI/SÖDER-Modell im Vergleich zu den anderen beiden Varianten am höchsten.

Im Folgenden wird die Modellstruktur des Ausgangsmodells von DeANGELO, auf dem die Erweiterungen fußen, einer kritischen Betrachtung unterzogen. In das Ausgangsmodell von DeANGELO bzw. dessen Erweiterungen gehen neben Prüfungs- und Beratungskosten des Abschlussprüfers noch die Wechselkosten auf Prüfer- und Mandantenseite ein. Der Output einer Prüfung ist für alle Perioden und bei allen Abschlussprüfern gleich. Eine Qualitätsdifferenzierung findet nicht statt, die Prüfungsqualität ist exogen vorgegeben. Einziges Kriterium

⁴⁴⁸ Unter der Annahme, dass die Kosten P_α und PW in allen 3 Modellvarianten gleich hoch sind.

bei der Entscheidung des Mandanten, den Abschlussprüfer beizubehalten oder auszuwechseln, ist im Modell von DeANGELO eine Kosten-Nutzen-Analyse. Nur die Höhe der Prüfungshonorare wird in das Kalkül einbezogen.

Des Weiteren muss kritisiert werden, dass das Modell von DeANGELO implizit davon ausgeht, dass die Verhandlungsmacht bei der Festlegung der Honorare ausschließlich auf Seiten des Abschlussprüfers liegt.⁴⁴⁹ Nimmt man dagegen an, dass die Verhandlungsmacht beim Mandanten liegt, so würde dieser dem bestellten Prüfer lediglich Prüfungshonorare für die Folgeprüfungen zum Barwert der Prüfungskosten des amtierenden Prüfers vorschlagen. Ein rationaler Abschlussprüfer würde das Verhalten des Mandanten akzeptieren und wäre dann nicht mehr bereit, bei der Erstprüfung ein Prüfungshonorar zu vereinbaren, das unter den Kosten für diese Erstprüfung liegt. Die Existenz und das Ausmaß von Low-balling ist nach DYE eine Folge der willkürlichen Spezifikation der Verhandlungsmacht zwischen Abschlussprüfer und Mandant.⁴⁵⁰ Dieser Meinung schließt sich auch LENZ an, der ebenfalls von einer wechselseitigen Abhängigkeit zwischen Prüfer und Mandant ausgeht.⁴⁵¹

Für DeANGELO stellt der Wegfall der Quasi-Renten die Hauptgefahr einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers dar. Völlig unbetrachtet bleibt dabei, wer für die Wiederwahl des Abschlussprüfers eigentlich verantwortlich ist. Wie bereits dargestellt, wird in Deutschland bei Kapitalgesellschaften der Abschlussprüfer auf Vorschlag des Aufsichtsrates von der Hauptversammlung gewählt. Das Management eines Unternehmens kann demnach gar nicht mit dem Wegfall der Quasi-Renten drohen, da es de jure keinen Einfluss auf die (Wieder-)Bestellung des Abschlussprüfers hat. Eine differenzierte Betrachtung bzw. Unterscheidung der beteiligten Akteure findet bei DeANGELO nicht statt. Unterstellt man einen Aufsichtsrat, der seine Überwachungsfunktion ausreichend wahrnimmt, ist die Diskussion bezüglich der Quasi-Renten bei reiner Abschlussprüfung obsolet, da das Management gar keinen Druck auf den Abschlussprüfer ausüben kann.⁴⁵²

⁴⁴⁹ Vgl. Dye, Informationally Motivated Auditor Replacement, JoAE 1991, S. 348 f.; dazu auch: Stefani, Abschlussprüfung und Unabhängigkeit, 2002, S. 142 ff.

⁴⁵⁰ Dye, Informationally Motivated Auditor Replacement, JoAE 1991, S. 349.

⁴⁵¹ Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 267.

⁴⁵² Unterstellt man, dass das Management Einfluss auf die Wiederwahl des Abschlussprüfers nehmen kann, so kommt es auf die Glaubwürdigkeit der Drohung an, den amtierenden Abschlussprüfer nicht mehr für eine Wiederwahl vorzuschlagen. Davon hängt es dann ab, ob es tatsächlich zu einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers kommt. Die damit verbundenen Fragen der „sequentiellen Rationalität“ diskutieren Magee/Tseng (1990).

Auch die Quasi-Renten wirken ambivalent. Einerseits soll die Quasi-Rente aus einem Mandat resultierend die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gefährden, andererseits soll die Summe der Quasi-Renten aus allen Mandaten dem Abschlussprüfer einen Anreiz zu korrektem, unabhängigem Verhalten geben. Klare Aussagen bezüglich des Zusammenhangs zwischen mandantenspezifischen Quasi-Renten und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers lassen sich folglich nur schwer treffen.⁴⁵³ Wie bereits in einem Beispiel gezeigt wurde, kann sich zwar durch zusätzliche Beratungsleistungen die Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten erhöhen, sie nimmt aber gleichzeitig bei den übrigen Mandanten ab.⁴⁵⁴

Weiter bleibt festzuhalten, dass sich das Modell lediglich auf die oben dargestellten Einflussfaktoren beschränkt. Andere, die Interaktion zwischen Prüfer und Mandant beeinflussende Faktoren bleiben gänzlich unberücksichtigt, wie etwa Haftungsbestimmungen, die Reputation des Abschlussprüfers oder die unterschiedliche Wertigkeit von Jahresabschlussinformationen für den Mandanten (beispielsweise aufgrund unterschiedlich starker Agency-Konflikte in Unternehmen). Auch Faktoren, welche die persönliche Beziehung zwischen Abschlussprüfer und Mandant kennzeichnen (z.B. Sympathie), gehen nicht in das Modell ein. Zugegebenermaßen lassen sich solche Faktoren auch nur sehr schwer modelltheoretisch abbilden.

Kritisch zu hinterfragen ist auch das vorgebrachte Argument, dass es sich bei den durch die Erstprüfungshonorare nicht gedeckten Kosten um „sunk costs“ handelt. Ökonomisch gesehen sind diese Kosten tatsächlich in den folgenden Perioden nicht mehr entscheidungsrelevant. Es lässt sich jedoch nicht ausschließen, dass sie auf den Abschlussprüfer wie eine nicht bezahlte Rechnung wirken und ihn daher zumindest psychologisch, bewusst oder unterbewusst, beeinflussen.

Die Weiterentwicklungen des Ausgangsmodells von DeANGELO zeigen, dass gleichzeitig angebotene Beratungsleistungen ökonomisch durchaus von Bedeutung sind. Das Angebot von Beratungsleistungen spielt für eine Prüfungsgesellschaft beim Wettbewerb um Erstprüfungsmandate eine große Rolle. Die Gesamt-Quasi-Rente ist bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung höher als bei alleiniger Prüfung. Dem Abschlussprüfer ist es somit möglich, Erstprüfungen zu einem Preis anzubieten, der noch weiter unter den entstehenden Kosten liegt. Daraus ergibt sich für Prüfungsgesellschaften ein Zwang zum Anbieten von Beratungsleistungen, wenn sie auf dem Markt für Erstprüfungsmandate konkurrenzfähig bleiben wollen. Dadurch

⁴⁵³ Vgl. Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 267;
Böcking/Löcke, Abschlussprüfung und Beratung, DBW 1997, S. 471 ff.;
Stefani, Abschlussprüfung und Unabhängigkeit, 2002, S. 145.

⁴⁵⁴ Vgl. Gliederungspunkt 3.5.2.3, Tabelle 12.

lassen sich möglicherweise auch die in den letzten Jahren zu beobachtenden Konzentrations-tendenzen erklären.⁴⁵⁵

Ob das gleichzeitige Angebot zu Wettbewerbsverzerrungen auf dem Prüfungs- bzw. Beratungsmarkt führt und dies in letzter Konsequenz zur Folge hat, dass Abschlussprüfer, welche nur Prüfungsleistungen anbieten, aus dem Markt gedrängt werden, wird von ARRUNADA untersucht.⁴⁵⁶ Es wird im Rahmen dieser Arbeit darauf verzichtet, wettbewerbspolitische Fragestellungen in diesem Kontext zu beleuchten; es sei nur angemerkt, dass ARRUNADA in seinen Untersuchungen zu dem Ergebnis kommt, dass das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen keinen negativen Einfluss auf den Wettbewerb hat.⁴⁵⁷

Auch im Hinblick auf die Unabhängigkeitsproblematik lassen diese modelltheoretischen Überlegungen Rückschlüsse zu. Das Entstehen von Quasi-Renten - aufgrund der Zusatzkosten beim Abschlussprüfer und Mandanten bei der Erstprüfung - könnte zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen. Der Abschlussprüfer hat ein gesteigertes Interesse, das Mandat zu behalten, um die Quasi-Renten zu realisieren. Er wird versuchen zu vermeiden, dass der Mandant den Abschlussprüfer wechselt. Dies kann dazu führen, dass der Abschlussprüfer bewusst Meinungsverschiedenheiten mit dem Mandanten vermeidet und immer im Interesse, eventuell wider besseres Wissen, des Mandanten handelt. Wie oben gezeigt, erhöhen sich die Quasi-Renten, wenn der Mandant neben Prüfungsleistungen noch Beratungsleistungen nachfragt und man Synergieeffekte unterstellt. Der Abschlussprüfer ist nun verstärkt daran interessiert, die erhöhten Quasi-Renten zu realisieren. Das Problem einer möglichen Gefährdung der Unabhängigkeit spitzt sich zu. Der Druck des Managements ist jedoch nur auf die Quasi-Renten der von ihm vergebenen Beratungsaufträge begrenzt, da es nur mit dem Wegfall dieser Aufträge drohen kann. Die Vergabe von Prüfungsaufträgen obliegt bei Kapitalgesellschaften der Hauptversammlung bzw. dem Aufsichtsrat. Unabhängig davon besteht nach wie vor die Gefahr der Selbstprüfung, welche zu einer Beeinflussung der Prüfungsergebnisse führen könnte. Wenn man unterstellt, dass die Gefahr der Selbstprüfung mit der Höhe der Quasi-Renten korreliert, ist dieser Aspekt in den vorgestellten Modellüberlegungen indirekt mit berücksichtigt, wenngleich deren Fokus auf ökonomischen Abhängigkeiten liegt. Betrachtet man die Summe der Quasi-Renten aller Mandanten eines Abschlussprüfers, so lässt sich argumentieren, dass alle Quasi-Renten zusammen als Pfand gegen opportunistisches Verhalten des Abschlussprüfers wirken. Um die Unabhängigkeit eines Abschlussprüfers nach

⁴⁵⁵ Vgl. Ostrowski/Söder, *Unabhängigkeit*, BFuP 1999, S. 562.

⁴⁵⁶ Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 109-130.

⁴⁵⁷ Vgl. Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 122 ff.

diesem Modell adäquat zu beurteilen, reicht der Blick auf das einzelne Mandat nicht aus, sondern es müssen alle Mandanten mit einbezogen werden. Der Anreiz eines Prüfers, sich opportunistisch zu verhalten, hängt, neben der Wahrscheinlichkeit überhaupt entdeckt zu werden, davon ab, wie hoch das Pfand ist, das er aufs Spiel setzt. Da sich in der Praxis Quasi-Renten nur schwer messen lassen (zumindest für Außenstehende), wird angenommen, dass die Höhe der Gesamt-Quasi-Renten aller Mandanten einer Prüfungsgesellschaft mit der Prüfergröße korreliert. Nach DeANGELO stellt der Honoraranteil eines Mandanten an den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers ein geeignetes Instrument dar, die Unabhängigkeit und somit die Qualität des Abschlussprüfers zu messen. Unterstellt man einen funktionsfähigen Aufsichtsrat, spiegelt m.E. das Verhältnis der Honorare der vom Management vergebenen Beratungsaufträge zu den Gesamteinnahmen des Abschlussprüfers die Unabhängigkeitsproblematik wesentlich besser wider. Folgt man der Argumentation von DeANGELO und nimmt man die Größe des Abschlussprüfers als Qualitätsindikator an, so sind Big-Four-Gesellschaften demnach Anbieter von höchster Qualität.

Eine zentrale Erkenntnis der dargestellten modelltheoretischen Analysen für die eigenen empirischen Untersuchungen in Kapitel 7 ist somit die Notwendigkeit, eine geeignete Kennzahl zu konstruieren, die einerseits die Größe des Abschlussprüfers mit berücksichtigt und andererseits einen Indikator für die (nicht beobachtbaren) erzielbaren Quasi-Renten des Abschlussprüfers bei einem Mandanten beinhaltet. Die Größe einer Prüfungsgesellschaft könnte durch die Umsatzerlöse der Gesellschaft in einem Geschäftsjahr abgebildet werden. Eine Surrogatgröße für die erzielbaren Quasi-Renten durch Beratungsleistungen des Abschlussprüfers bei einem Mandanten könnten die Beratungshonorare eines Geschäftsjahres sein. Näher diskutiert wird diese Fragestellung im Gliederungspunkt 7.1.1.3.4.

5.2 *Gleichzeitige Prüfung und einmalige sowie wiederkehrende Beratungen*

Im Fokus der modelltheoretischen Untersuchungen von BECK et al. steht die Höhe der Quasi-Rente eines Mandanten bei unterschiedlichen Bedingungskonstellationen. Im Gegensatz zu den bisher vorgestellten Modellen wird hier zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Beratungsleistungen differenziert.

5.2.1 **Das Modell von BECK et al.**⁴⁵⁸

Das Modell von BECK et al. untersucht den Einfluss von MAS (Management Advisory Services) auf die Höhe der resultierenden Quasi-Renten bzw. auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Das Ziel ist die Identifikation von unterschiedlichen Konstellationen, die Einfluss auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers haben könnten. Es wird unterstellt, dass auf dem Markt für Erstprüfungsmandate vollständiger Wettbewerb herrscht, während bei Folgeprüfungen der amtierende Abschlussprüfer aufgrund der während der Erstprüfung gesammelten Erfahrungen technologische sowie Kostenvorteile gegenüber seinen Konkurrenten hat. Die Prüferqualität wird als homogen vorausgesetzt. Ebenso wie DeANGELO bei Erstprüfungen, unterstellen BECK et al., dass bei erstmalig durchgeführten wiederkehrenden Beratungsleistungen Zusatzkosten entstehen, die in den darauf folgenden Perioden wegfallen. Der Existenz von Effizienzgewinnen aufgrund von Wissenstransfer (Knowledge Spillovers) infolge der gleichzeitigen Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen wird ebenfalls Rechnung getragen. Die Zusatzkosten bei der Erstprüfung bzw. erstmaligen Beratung sowie die jeweiligen Folgekosten sind bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch einen Anbieter geringer, als wenn ein Unternehmen diese beiden Leistungen bei zwei verschiedenen Anbietern nachfragen würde. Dies führt bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung zu niedrigeren Gesamtkosten. Da Effizienzgewinne und die wirtschaftliche Abhängigkeit zwischen Abschlussprüfer und Mandant möglicherweise davon abhängen, ob die Beratungsleistungen regelmäßig oder einmalig nachgefragt werden, unterscheiden die Autoren zwischen wiederkehrenden und einmaligen Beratungsleistungen.

Obwohl die Grundstruktur des Modells von BECK et al. dem Modell von DeANGELO entspricht, wird aus zweierlei Gründen auf eine Darstellung dieses Modellansatzes nicht verzichtet. Zum einen ziehen die Autoren Beratungsleistungen explizit in die Betrachtung mit ein. Zum anderen wird zwischen regelmäßig wiederkehrenden und einmaligen Beratungsleistun-

⁴⁵⁸ Beck et al., Auditor-Auditee Bonding, JoAL 1988, S. 50-64.

gen unterschieden. Diese Unterscheidung spielt im empirischen Teil dieser Arbeit noch eine wichtige Rolle.

Zur formalen Darstellung des Modells werden folgende Symbole verwendet:

M = Beratungskosten (bei gleichzeitiger Prüfung);

A = Prüfungskosten (bei gleichzeitiger Beratung);

k_M = Zusatzkosten bei erstmaliger Beratung (und gleichzeitiger Prüfung);

k_A = Zusatzkosten bei erstmaliger Prüfung (und gleichzeitiger Beratung);

k_M' = Zusatzkosten bei erstmaliger Beratung eines alternativen Anbieters (ohne gleichzeitige Prüfung);

k_A' = Zusatzkosten bei erstmaliger Prüfung (ohne gleichzeitige Beratung);

M' = Beratungskosten eines alternativen Anbieters (ohne gleichzeitige Prüfung);

A' = Prüfungskosten (ohne gleichzeitige Beratung);

F_A = Prüfungshonorar des amtierenden Prüfers ab der zweiten Periode (bei gleichzeitiger Beratung);

F_M = Beratungshonorar des amtierenden Prüfers ab der zweiten Periode (bei gleichzeitiger Prüfung);

$c_S = c_S^A + c_S^M$ (Wechselkosten auf Mandantenseite, bestehend aus Beratungs- und Prüfungswechselkosten) sowie

r = Zinssatz.

Es wird angenommen, dass aufgrund von Effizienzgewinnen durch Wissenstransfer (Knowledge Spillovers) infolge der gleichzeitigen Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen gilt:

$k_A \leq k_A'$; $k_M \leq k_M'$; $A \leq A'$ und $M \leq M'$, wobei für wenigstens eines der vier Kostenpaare eine strikte Ungleichung angenommen wird.

Wiederkehrende Beratungsleistungen (Aussagen 1 bis 5)

Es wird weiter angenommen, dass der Mandant in der ersten Periode sowohl Prüfungs- als auch Beratungsleistungen nachfragt. Der Barwert (BW) der Prüfungs- und Beratungskosten in der ersten Periode beträgt:

$$BW_1(\text{Prüfungskosten}) = k_A + A + \frac{A}{r}, \quad (1)$$

$$BW_1(\text{Beratungskosten}) = k_M + M + \frac{M}{r}. \quad (2)$$

Der Mandant wird aus Kostenüberlegungen auf einen Prüferwechsel verzichten, wenn der Barwert der Prüfungshonorare des amtierenden Prüfers nicht über dem Barwert der Kosten des Konkurrenten liegt:

$$\left[(F_A + F_M) \frac{(1+r)}{r} \right] < \left[\text{Min} \left\{ \begin{array}{l} k_A' + \frac{A'(1+r)}{r} + k_M' + \frac{M'(1+r)}{r} + c_s, \\ k_A + \frac{A(1+r)}{r} + k_M + \frac{M(1+r)}{r} + c_s \end{array} \right\} \right]. \quad (3)$$

Subtrahiert man auf beiden Seiten $\frac{(A+M) \cdot (1+r)}{r}$ dann erhält man folgende Ungleichung:

$$\left[[(F_A - A) + (F_M - M)] \frac{(1+r)}{r} \right] < \text{Min} \{ k_A' + k_M' + \Delta, k_A + k_M \} + c_s, \quad (4)$$

für $\Delta = [(A'-A) + (M'-M)] \cdot (1+r) / r$.

Das Δ ist der Barwert der normalen Kosteneinsparungen infolge der Knowledge Spillovers (unabhängig von unterschiedlichen Kosten bei erstmaliger Prüfung bzw. Beratung).

Da $\Delta \geq 0$, $k_A \leq k_A'$ und $k_M \leq k_M'$ ist, gilt $\text{Min} \{ k_A' + k_M' + \Delta, k_A + k_M \} = k_A + k_M$.

Daraus ergibt sich für das maximale Honorar, welches einen Prüferwechsel gerade noch verhindern würde:

$$[(F_A - A) + (F_M - M)] \frac{(1+r)}{r} = k_A + k_M + c_s - \varepsilon, \quad (5)$$

mit ε als beliebig kleiner positiver Zahl.

Diskontiert man den Barwert zukünftiger Gewinne (Π^F) auf die erste Periode ab (dividiert durch $(1+r)$), so erhält man folgende Gleichung:

$$\Pi_F = \frac{[(F_A - A) + (F_M - M)]}{r} = \frac{[k_A + k_M + c_s - \varepsilon]}{(1+r)}. \quad (6)$$

Bezeichnet man die Prüfungs- bzw. Beratungshonorare der Erstprüfung mit F_A^1 bzw. F_M^1 , so ergibt sich für den Barwert der gegenwärtigen und zukünftigen Gewinne:

$$\Pi = F_A^1 - (A + k_A) + F_M^1 - (M + k_M) + \Pi_F. \quad (7)$$

Daraus lassen sich folgende Aussagen ableiten:

1. Ist die Nullgewinnbedingung (Vgl. Fn. 427) erfüllt und treten in der ersten Periode Zusatzkosten auf, welche ab der zweiten Periode wegfallen, so haben die Anbieter bei unterstelltem Wettbewerb einen Anreiz, in der ersten Periode den Preis ihrer Leistungen unter deren Kosten anzubieten. Die Nullgewinnbedingung impliziert, dass der Barwert aller Gewinne null beträgt ($\Pi = 0$). Aus den Definitionen von Π bzw. Π^F folgt:

$$F_A^1 - (A + k_A) + F_M^1 - (M + k_M) < 0, \text{ da } \Pi^F > 0. \quad \text{Q.E.D.}$$

Der Low-balling-Effekt verstärkt sich im Gegensatz zum Ausgangsmodell von DeANGELO aufgrund der zusätzlichen Beratungsleistungen. In diesem Modell kommt es selbst dann zu Low-balling, wenn die Zusatzkosten der Erstprüfung sowie die Prüferwechselkosten null betragen, vorausgesetzt die Zusatzkosten bei erstmaliger Beratung sind nicht null.

2. Die Bindung zwischen Mandant und Abschlussprüfer verstärkt sich auch ohne Knowledge Spillovers, vorausgesetzt, dass Zusatzkosten bei erstmaliger Beratungsleistung anfallen oder es auch hier zu Wechselkosten kommt. Diese Kosten bewirken eine Erhöhung des Kostenvorteils des amtierenden Prüfers und verhindern, dass der amtierende Prüfer und gleichzeitige Berater durch einen anderen Prüfer und Berater ersetzt wird. Dazu sind die Barwerte der Gewinne bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung sowie der Barwert der Gewinne bei ausschließlicher Prüfung zu vergleichen. Der Barwert der Gewinne künftiger Prüfungsleistungen ohne Knowledge Spillovers zu Beginn der ersten Periode beträgt:

$$\Pi_A^F = \frac{[k_A' + c_S^A - \epsilon]}{(1+r)}, \text{ (abgeleitet aus (6)).} \quad (8)$$

Analog beträgt der Barwert künftiger Gewinne bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung:

$$\Pi^F = \frac{[k_A' + k_M' + c_s - \epsilon]}{(1+r)}, \quad (9)$$

unterstellt man keine Knowledge Spillovers.

Vergleicht man die beiden Gleichungen (8) und (9), so stellt man fest, dass $\Pi^F > \Pi_A^F$,

wenn entweder $k_M' > 0$ oder $c_s > c_S^A$. Da Zusatzkosten bei erstmaliger Beratung bzw.

Wechselkosten unterstellt wurden und auch $k_M' > 0$, gilt: $\Pi^F > \Pi_A^F$.

Dies zeigt, dass es auch ohne Knowledge Spillovers vorteilhafter ist, neben der Prüfungsleistung auch gleichzeitig Beratungsleistungen beim Mandanten anzubieten. Bestehen keine Zusatzkosten bei erstmaliger Beratung sowie Wechselkosten, verschwindet dieser Vorteil und es gilt: $\Pi^F = \Pi_A^F$.

Ist der Mandant bereit, die Kosten eines Prüfer- und Beraterwechsels und die erneuten Zusatzkosten von Erstprüfung und -beratung zu tragen, so kann er dem Prüfer nicht nur mit dem Verlust des Prüfungsauftrages, sondern auch noch zusätzlich mit dem Verlust des Beratungsauftrages drohen.⁴⁵⁹

⁴⁵⁹ Vgl. Egner, Betriebswirtschaftliche Prüfungslehre, 1980, S. 221.

3. Unter den Annahmen von 2.) ist der Preisnachlass, der dem Mandanten in der ersten Periode gewährt wird, bei gleichzeitigem Angebot von Beratungsleistungen grundsätzlich höher, als wenn lediglich Prüfungsleistungen durchgeführt werden. Gemäß der Nullgewinnbedingung beträgt der Barwert aus einem Prüfungsauftrag:

$$\Pi_A = F_A^1 - (A' + k_A') + \Pi_A^F = 0. \quad (10)$$

Nach der Nullgewinnbedingung muss gelten:

$$\Pi_A = \Pi = 0. \quad (11)$$

Π wurde bereits in Gleichung (7) definiert. Es wurde bereits gezeigt, dass $\Pi^F > \Pi_A^F$, daher gilt:

$$F_A^1 - (A' + k_A') + F_M^1 - (M' + k_M') < F_A^1 - (A' + k_A') \quad \text{Q.E.D.}$$

Durch das zusätzliche Angebot von Beratungsleistungen erhöht sich der Strom an Quasi-Renten. Der Wettbewerb führt dazu, dass beim Kampf um Erstprüfungsmandate diese Quasi-Renten eingesetzt werden. Ein Abschlussprüfer, der dem Mandanten gleichzeitig Beratungsleistungen anbietet, kann demnach sein Honorar noch weiter unter die entstehenden Kosten drücken als ein Abschlussprüfer, der lediglich Prüfungsleistungen offeriert. Die wirtschaftliche Bindung zwischen dem Abschlussprüfer und dem einzelnen Mandanten würde sich verstärken.

Im Folgenden wird davon ausgegangen, dass durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen Knowledge Spillovers entstehen.

4. Unterstellt man Wettbewerb und Knowledge Spillovers, die eine Reduzierung der Zusatzkosten bei erstmaliger Beratung zur Folge haben, führen wiederkehrende Beratungsleistungen dazu, dass die wirtschaftliche Bindung des Abschlussprüfers an seinen Mandanten weniger stark zunimmt (als wenn man keine Knowledge Spillovers unterstellt). Die Kosten eines Wettbewerbers bei erstmaliger Prüfung und Beratung würden sich auf

$k_A + k_M + M$ belaufen. Der Barwert künftiger Gewinne bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung beträgt demnach:

$$\Pi^{F*} = \frac{[k_A + k_M + c_s - \epsilon]}{(1+r)}. \quad (12)$$

Da aufgrund der Knowledge Spillovers $k_A + k_M < k_A' + k_M'$ gilt, ist $\Pi^{F*} < \Pi^F$ (aus (9)).

Knowledge Spillovers reduzieren das Ausmaß einer zunehmenden wirtschaftlichen Bindung des Abschlussprüfers an seinen Mandanten, die normalerweise bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung entsteht.

5. Die wirtschaftliche Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant verstärkt (verringert) sich absolut, wenn wiederkehrende Beratungsleistungen nachgefragt werden und deren Zusatzkosten (bei erstmaliger Beratung) und Wechselkosten die Einsparungen bei Zusatzkosten einer Erstprüfung infolge von Knowledge Spillovers übersteigen (nicht übersteigen), also wenn gilt: $k_M + c_S^M > (<)k_A' - k_A$. Dazu muss man den Barwert der zukünftigen Gewinne bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung (12) mit dem Barwert der Gewinne vergleichen, der erzielt wird, wenn lediglich Abschlussprüfung angeboten wird (8):

$$\Pi^{F*} - \Pi_A^F = \frac{[k_A + k_M + c_S^M - k_A']}{(1+r)}. \quad (13)$$

Es gilt: $\Pi^{F*} - \Pi_A^F > (<)0$, wenn $k_M + c_S^M > (<)k_A' - k_A$. Q.E.D.

Dass die Bindung zwischen Prüfer und Mandant durch gleichzeitige Prüfung und (wiederkehrende) Beratung insgesamt reduziert wird (Aussage 5), ist nach Auffassung der Autoren eher unwahrscheinlich: "Nevertheless, one should expect a reduction in the total level of bonding to be a relative rare phenomenon, as the presence of large start-up cost savings would create incentives for auditors to perform the relevant MAS procedures as part of the audit possibly at little or no charge to the auditee. Hence, the MAS procedures effectively would become part of the underlying audit technology and thus would be reflected in the audit cost structure."⁴⁶⁰

⁴⁶⁰ Beck et al., Auditor-Auditee Bonding, JoAL 1988, S. 59.

Die Aussagen 4 und 5 zeigen, dass Knowledge Spillovers infolge wiederkehrender Beratungsleistungen dazu führen können, dass sich die Zunahme einer wirtschaftlichen Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant reduziert. In einigen Fällen führen Knowledge Spillovers sogar zu einer absoluten Reduzierung der wirtschaftlichen Bindung (Aussage 5). Das Ausmaß der wirtschaftlichen Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant hängt von der Höhe der Start-Up-Kosten ab. Da diese Zusatzkosten und die Einsparungen infolge von Knowledge Spillovers mandantenspezifisch sind, lassen sich nur schwerlich allgemeine Aussagen treffen. Ein Manko dieses theoretischen Modells ist, dass es aufgrund fehlender öffentlich zugänglicher Informationen nicht möglich ist, die getroffenen Aussagen empirisch nachzuweisen. Die erforderlichen Daten (z.B. Start-Up-Kosten) sind in der Praxis nicht oder nur mit sehr großem Aufwand detailliert zu bestimmen.

Einmalige Beratungsleistungen (Aussagen 6 und 7)

Bisher wurden regelmäßig wiederkehrende Beratungsleistungen unterstellt. Im Folgenden wird betrachtet, welche Folgen einmalige Beratungsleistungen im Hinblick auf die wirtschaftliche Bindung zwischen Abschlussprüfern und Mandanten haben. In der Praxis ist es eher unwahrscheinlich, dass lediglich in einer Periode einmalige Beratungsleistungen nachgefragt werden. Es ist eher davon auszugehen, dass immer wieder einmaliger Beratungsbedarf anfällt. Wichtig für die Betrachtung ist lediglich, dass konkurrierende Prüfer erst zeitversetzt und mit einer gewissen Unsicherheit die Möglichkeit haben, einmalige Beratungsleistungen beim Mandanten durchzuführen, und der amtierende Prüfer bis dahin sozusagen einen (temporären) Vorsprung - was den Nutzen von Knowledge Spillovers angeht - zu seinem Konkurrenten aufbaut. Im Modell wird unterstellt, dass nur in einer einzigen Periode einmalige Beratungsleistungen anfallen.

Dazu werden zwei Annahmen getroffen. Erstens wird davon ausgegangen, dass die einmaligen Beratungsleistungen in der ersten Periode anfallen. Damit erspart man sich die Abdiskontierung der entstehenden Kosten und Honorare, ohne dass sich dies qualitativ auf die Ergebnisse auswirkt.

Die zweite Annahme betrifft das Ausmaß der Knowledge-Spillovers-Effekte. So wären zwei Szenarien denkbar. Zum einen, dass Knowledge Spillovers nur in der Periode auftreten, in der die (einmaligen) Beratungsleistungen erbracht werden, zum anderen, dass diese Effekte in dieser und allen folgenden Perioden zu Einsparungen führen. Beide Alternativen werden untersucht.

6. Zunächst sei unterstellt, dass Knowledge Spillovers infolge der Beratungsleistungen nicht nur zu Einsparungen in der laufenden Periode führen, sondern auch noch darüber hinaus. Auf einem Markt mit Wettbewerb führen einmalige Beratungsleistungen, die vom Abschlussprüfer durchgeführt werden, zu einer erhöhten wirtschaftliche Bindung an den Mandanten, wenn es zu Knowledge Spillovers kommt und diese die Prüfungskosten in den Folgeperioden reduzieren. Der Barwert der Beratungskosten bzw. Prüfungskosten in Periode 1 beträgt: $k_M + M$ bzw. $A + k_A$. Werden also in den Folgeperioden Knowledge Spillovers unterstellt, so ist der Barwert der Prüfungskosten für den amtierenden Prüfer in der zweiten Periode: $A(1+r)/r$. Der Barwert der Prüfungskosten eines Wettbewerbers in der zweiten Periode, der die Knowledge Spillovers des amtierenden Prüfers aus der ersten Periode nicht aufholen kann, beläuft sich auf:

$$k_A' + \frac{A'(1+r)}{r}. \quad (14)$$

Weiter werden im Falle eines Prüferwechsels Wechselkosten unterstellt. Um einen Wettbewerber zu unterbieten, muss der Barwert der Honorare des amtierenden Prüfers folgende Ungleichung erfüllen:

$$\frac{F_A(1+r)}{r} < k_A' + \frac{A'(1+r)}{r} + c_S^A. \quad (15)$$

Daraus ergibt sich als Barwert der künftigen Prüfungshonorare abdiskontiert auf die erste Periode:

$$\hat{\Pi}_A^F = \frac{(F_A - A)}{r} = \frac{(k_A' + \frac{(A' - A)(1+r)}{r} + c_S^A - \varepsilon)}{(1+r)}, \quad (16)$$

wobei $\frac{(A' - A)(1+r)}{r}$ den Barwert der Einsparungen an Prüfungskosten infolge von Knowledge Spillovers aufgrund der einmaligen Beratungsleistungen darstellt. Vergleicht man nun den Barwert zukünftiger Gewinne, wenn lediglich Prüfungsleistungen angeboten werden (8), mit dem Ergebnis aus (16), so ergibt sich:

$$\hat{\Pi}_A^F - \Pi_A^F = \frac{(A' - A)}{r} > 0. \quad (17)$$

Das Ergebnis zeigt, dass der Barwert der Gewinne größer ist, wenn zu den Prüfungsleistungen zusätzlich einmalige Beratungsleistungen angeboten und daraus resultierend Knowledge Spillovers unterstellt werden.⁴⁶¹

7. Kommt es nach einmaligen Beratungsleistungen nicht zu Knowledge Spillovers in den Folgeperioden, so führen diese einmaligen Beratungsleistungen nicht zu einer Erhöhung des Barwerts der zukünftigen Gewinne, im Vergleich zum Barwert zukünftiger Gewinne, wenn lediglich Abschlussprüfungsleistungen angeboten werden. Die wirtschaftliche Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant bleibt dann durch das Durchführen einmaliger Beratungsleistungen modelltheoretisch unberührt:

$$\hat{\Pi}_A^F - \Pi_A^F = 0, \text{ da } (A' - A) = 0. \quad (18)$$

Der amtierende Prüfer hätte keinen Kostenvorteil mehr gegenüber einem konkurrierenden Prüfer.

Die Ergebnisse zeigen, dass die unterstellten Annahmen von zentraler Bedeutung sind, wenn man die Auswirkungen von Beratungsleistungen auf das wirtschaftliche Verhältnis zwischen Abschlussprüfer und Mandant untersucht. So ist es einem Wettbewerber nicht möglich, die Vorteile eines amtierenden Prüfers aufgrund von Knowledge Spillovers ohne die Inkaufnahme von Zusatzkosten aufzuholen, wenn man unterstellt, dass es sich bei der Beratungsleistung um eine einmalige Dienstleistung handelt, und dass die Knowledge Spillovers auch in den Folgeperioden zu Einsparungen führen. Damit lassen sich auch die, zunächst widersprüchlich erscheinenden, unterschiedlichen Resultate der Aussage 4 und Aussage 6 erklären.

⁴⁶¹ Der Preisnachlass, der in diesem Szenario dem Mandanten in der ersten Periode gewährt wird, ist höher, als wenn lediglich Prüfungsleistungen angeboten werden (vgl. Beck et al., Auditor-Auditee Bonding, JoAL 1988, S. 61).

5.2.2 Kritische Beurteilung und Zwischenfazit

Beratungsleistungen führen immer zu einer stärkeren wirtschaftlichen Bindung des Abschlussprüfers an seinen Mandanten. Durch Knowledge Spillovers kann diese zunehmende Bindung sowohl verstärkt als auch abgeschwächt werden. Dies hängt von der Art der Beratungsleistung ab. Es muss zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Dienstleistungen unterschieden werden. Knowledge Spillovers bei wiederkehrenden Beratungsleistungen führen dazu, dass die wirtschaftliche Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant weniger stark zunimmt als etwa bei einmaligen Beratungsleistungen (wenn ebenfalls Knowledge Spillovers unterstellt werden).

Die zentrale Bedeutung der einmaligen Beratungsleistungen stellt für die empirischen Untersuchungen zur Vereinbarkeit von Abschlussprüfung und Beratung eine wesentliche Erkenntnis aus den modelltheoretischen Analysen dar. Wie im Gliederungspunkt 6.1.1.1 noch ausführlich dargestellt und diskutiert wird, werden auch dort einmalige und regelmäßig wiederkehrende Dienstleistungen unterschieden. In den eigenen empirischen Untersuchungen in Kapitel 7 werden ebenfalls einmalige Dienstleistungen identifiziert und in die Analyse mit einbezogen.⁴⁶²

Problematisch in dem Modell von BECK et al. ist die Annahme, dass der amtierende Prüfer die Zusatzkosten der Erstprüfung bzw. -beratung sowie die Prüfungs- und Beratungskosten seiner Konkurrenten einschätzen kann.⁴⁶³ Tatsächlich unterliegen diese Kosten einer gewissen Unsicherheit. Schätzt der amtierende Prüfer die (Zusatz-)Kosten seiner Konkurrenten beispielsweise zu hoch ein, könnte dies zur Folge haben, dass seine Honorarforderung einen Prüferwechsel im Sinne von BECK et al. nicht mehr verhindert. Überschätzt der amtierende Prüfer die Kosten seiner Konkurrenten und antizipieren sie dies, so können diese ein höheres Honorar verlangen als in einer Welt ohne Unsicherheit.

⁴⁶² Vgl. die Gliederungspunkte 7.1.1.3.2 und 7.2.4.

⁴⁶³ Dass bei einer Erstprüfung Zusatzkosten anfallen, ist für Graham (1988, S. 93) unbestritten; bei Zusatzkosten infolge erstmaliger Beratung kommen ihm schon Zweifel. Meiner Meinung nach ist die Annahme, dass bei der erstmaligen Beratung ebenfalls Zusatzkosten anfallen, vertretbar. Auch hier muss sich erst mit den Gegebenheiten vor Ort vertraut gemacht werden (z.B. mit den Ansprechpartnern im Unternehmen). Dass die Zusatzkosten bei erstmaliger Beratung beim amtierenden Abschlussprüfer geringer sind (da dieser das Unternehmen bzw. seine Struktur infolge der Abschlussprüfungsleistungen bereits etwas besser kennt) als bei einem konkurrierenden Prüfer, wurde im Modell berücksichtigt.

Des Weiteren ist an diesem Modell zu kritisieren, dass unterstellt wird, dass ein Unternehmen die Entscheidung, ob es einen Prüfer wieder wählt oder durch einen anderen ersetzt, lediglich aufgrund einer Kosten-Nutzen-Analyse im dargestellten Sinne trifft. Qualitätskriterien sowie andere Faktoren - wie z.B. Vertrauen, Sympathie, Reputation, berufliche Glaubwürdigkeit - gehen nicht in das Modell ein.⁴⁶⁴

Ebenso wird in diesem Zusammenhang nicht zwischen den Rollen unterschiedlicher Akteure differenziert. So müsste m.E. deutlich herausgestellt werden, dass das Management eines Unternehmens lediglich Einfluss auf den Umfang der von ihm vergebenen Beratungsaufträge nehmen kann. Es kann lediglich mit dem Wegfall dieser Beratungsleistungen drohen. Die Gefahr der Selbstprüfung besteht nach wie vor, sowohl bei einmaligen als auch bei wiederkehrenden Beratungsleistungen. Die Höhe der aus den Beratungsleistungen resultierenden Quasi-Rente könnte als ein Indikator für das Ausmaß der Gefahr von Selbstprüfung dienen.

Betrachtet man die Argumentation bei einmaligen Beratungsleistungen und dabei unterstellten Knowledge Spillovers, so erhöht sich auf einem Markt mit Wettbewerb nach dem Modell von BECK et al. die wirtschaftliche Bindung zwischen Prüfer und Mandant, falls die Knowledge Spillovers dazu führen, dass sich die zukünftigen Prüfungskosten reduzieren. Die Annahme, dass sich durch eine einmalig durchgeführte Beratungsleistung, z.B. der Beratung bei einer Personalentscheidung, Knowledge Spillovers ergeben, durch die dann ein dauerhafter Kostenvorteil bei Folgeprüfungen entsteht, ist nur sehr bedingt nachzuvollziehen und dürfte in der Praxis eher unrealistisch sein.⁴⁶⁵

Im Fokus der modelltheoretischen Untersuchungen von BECK et al. steht der Grad der Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant bei unterschiedlichen Bedingungskonstellationen. Ergeben sich bei einem Mandanten höhere Quasi-Renten, so wird daraus auf ein „incremental bonding“ zwischen Prüfer und diesem Mandant geschlossen, welches zur weiteren Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Prüfers führt. EWERT hält die getroffenen Schlussfolgerungen von BECK et al. zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers für problematisch, da weniger die absoluten Quasi-Renten eines Mandats relevant sind, als vielmehr die relativen Quasi-Renten, also das Verhältnis der Quasi-Rente eines Mandats zur Summe aller Quasi-Renten.⁴⁶⁶ Die Quasi-Renten anderer Mandanten bleiben bei BECK et al. unberücksichtigt.

⁴⁶⁴ Vgl. Graham, MAS and Auditor Independence, JoAL 1988, S. 93.

⁴⁶⁵ Vgl. Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 248.

⁴⁶⁶ Ewert, Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information, 1990, S. 197 f.

Ebenfalls kritisch: Dopuch, MAS and Auditor Independence, JoAL 1988, S. 85 ff.;

Graham, MAS and Auditor Independence, JoAL 1988, S. 92 f.

Daher lassen deren Ausführungen Schlussfolgerungen bezüglich einer möglichen Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bei diesem einzelnen Mandanten nur zu, wenn man diese Prüfer-Mandanten-Beziehung isoliert betrachtet. Zur allgemeinen Beurteilung der Unabhängigkeitsgefährdung gelten die bereits oben diskutierten Aspekte. Es dürfen nicht nur die Quasi-Renten eines Mandanten mit ins Kalkül einbezogen werden, sondern es sind vielmehr alle Quasi-Renten eines Abschlussprüfers zu berücksichtigen. Sie dienen als „Pfand“ gegen opportunistisches Verhalten des Abschlussprüfers.⁴⁶⁷

Mit einzubeziehen in die Analyse wäre auch der Anreiz eines Klienten, eine bestimmte Prüfungsqualität nachzufragen. Reduziert das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers tatsächlich oder würde eine Gefährdung wahrgenommen, so würden rationale Marktteilnehmer dies als Beeinträchtigung der Prüfungsqualität ansehen und das geprüfte Unternehmen entsprechend niedriger bewerten. Fragt ein Unternehmen dann dennoch Prüfungs- und Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nach, so muss der damit zusammenhängende Vorteil höher eingeschätzt werden als der vom Markt zu erwartende Nachteil infolge einer geringeren Einschätzung der Prüfungsqualität.⁴⁶⁸

BECK et al. untersuchen in einer Folgestudie den Zusammenhang zwischen dem Umfang der nachgefragten MAS und der Dauer der Prüfer-Mandanten-Beziehung.⁴⁶⁹ Hat das Durchführen von Beratungsleistungen tatsächlich Einfluss auf die Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant, so wäre zu erwarten, dass die durchschnittliche Dauer der Prüfer-Mandanten-Beziehung bei Unternehmen mit gleichzeitiger Beratung höher und weniger variabel ist als bei Unternehmen ohne laufende Beratung durch den Abschlussprüfer. Untersucht wurde der US-amerikanische Markt, vornehmlich die Jahre 1978-1980, da es in diesem Zeitraum gesetzlich vorgeschrieben war, den prozentualen Anteil von den beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen an den Prüfungshonoraren anzugeben und die Beratungsleistungen inhaltlich zu spezifizieren. Ein eindeutiger Zusammenhang zwischen dem Umfang der nachgefragten Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer und der Dauer der Prüfer-Mandanten-Beziehung ließ sich nicht feststellen.⁴⁷⁰ Die uneinheitlichen Resultate erlauben keine eindeutigen Schlussfolgerungen. Auf eine detaillierte Darstellung dieser Untersuchung wird daher verzichtet.

⁴⁶⁷ Vgl. Gliederungspunkt 5.1.1.

⁴⁶⁸ Vgl. Ewert, Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information, 1990, S. 199.

⁴⁶⁹ Beck et al., MAS Involvement and Auditor Tenure, JoAL 1988, S. 65-83.

⁴⁷⁰ Vgl. Beck et al., MAS Involvement and Auditor Tenure, JoAL 1988, S. 82.

An dieser Stelle möchte ich es bei den bisherigen modelltheoretischen Ausführungen zu Quasi-Renten belassen. In einem Exkurs, welcher nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit den empirischen Untersuchungen in Kapitel 7 steht, wird noch der Frage nachgegangen, ob sich die unterstellten Knowledge Spillovers, welche durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen entstehen sollen, empirisch oder theoretisch nachweisen lassen.

5.3 Exkurs: Gleichzeitige Prüfung und Beratung – Knowledge Spillovers und Quasi-Renten

In den bisherigen modelltheoretischen Darstellungen wurde die Existenz von Knowledge Spillovers einfach unterstellt, ohne zu untersuchen, ob es solche Knowledge Spillovers tatsächlich gibt. Wie in Kapitel 3 dargestellt wurde, ist ein Hauptargument, welches die Verfechter gleichzeitiger Prüfung und Beratung vorbringen, das Realisieren von Effizienzgewinnen.⁴⁷¹ Im folgenden Exkurs wird der Frage nach der Existenz von Knowledge Spillovers nachgegangen.

Zahlreiche empirische Arbeiten befassen sich mit der Problemstellung, ob durch das gleichzeitige Bereitstellen von Beratungs- und Abschlussprüfungsleistungen bei einem Mandanten Knowledge Spillovers entstehen, die dann beim Abschlussprüfer zu ökonomischen Renten führen.⁴⁷²

Effizienzgewinne, die zu Kosteneinsparungen führen und ganz oder teilweise vom Abschlussprüfer einbehalten und nicht an den Mandanten in Form von niedrigeren Honorarrechnungen weitergegeben werden, können beim Abschlussprüfer zu zusätzlichen Renten führen, die diesen dann möglicherweise dazu veranlassen, im Falle von Meinungsverschiedenheiten mit dem Mandanten zu dessen Gunsten zu entscheiden.

5.3.1 Die Untersuchung von SIMUNIC⁴⁷³

SIMUNIC untersucht den Zusammenhang zwischen den Honoraren für MAS und Prüfungsleistungen. Die zentrale Fragestellung der Untersuchung lautet, ob die Produktionskosten für Abschlussprüfungs- und Beratungsleistungen bei gleichzeitigem Angebot unabhängig voneinander sind oder nicht. Es wird unterstellt, dass zumindest die Nachfragefunktionen nach beiden Leistungen unabhängig voneinander sind, d.h., dass Prüfungs- und Beratungsleistungen keine Substitute oder Komplementärgüter sind.

⁴⁷¹ Vgl. Gliederungspunkt 3.5.1.3.

⁴⁷² Z.B.: Simunic, Auditing, Consulting, and Auditor Independence, JoAR 1984, S. 679-702;
 Simon, The Audit Services Market: Additional Empirical Evidence, JoPT 1985, S. 71-78;
 Palmrose, Nonaudit Services, JoAR 1986, S. 405-411;
 Turpen, Differential Pricing on Auditors' Initial Engagements, AJoPT 1990, S. 60-76;
 Davis et al., Nonaudit Services, AR 1993, S. 135-150.

⁴⁷³ Simunic, Auditing, Consulting, and Auditor Independence, JoAR 1984, S. 679-702.

Die Fragestellung ist sehr komplex, denn es ist unklar, wie sich Knowledge Spillovers auswirken und wo sie entstehen, ob nun die Beratungsleistungen von den Prüfungsleistungen profitieren oder umgekehrt, oder beide voneinander. Ebenso ungewiss ist, ob mögliche Knowledge Spillovers Auswirkungen auf die fixen, die variablen Kosten oder beide Kostenarten haben und ob sie mandantenspezifisch sind oder nicht.

Der Ansatz, den SIMUNIC hierbei verfolgt, ist, die Honorare eines Unternehmens, welches nur Prüfungsleistungen nachfragt, mit den Honoraren von Unternehmen zu vergleichen, welche sowohl Prüfungs- als auch Beratungsleistungen von ihrem Abschlussprüfer in Anspruch nehmen.

Der empirische Teil seiner Studie basiert auf Angaben von insgesamt 263 US-Unternehmen. Diese wurden aus einem früheren Datenset des Autors ausgewählt.⁴⁷⁴ Dabei mussten die Unternehmen drei Bedingungen erfüllen: einen Big-Eight-Abschlussprüfer haben, einen Fragebogen zu unternehmensinternen Angaben (u.a. Höhe der Beratungshonorare) beantworten und eine Bilanzsumme kleiner als 3 Mrd. US-Dollar aufweisen (um Verzerrungen der Ergebnisse aufgrund etwaiger Ausreißer zu vermeiden).

Die Angaben bezogen sich auf das am 31.12.1976 bzw. 1977 endende Geschäftsjahr. Das Datenset wurde in zwei Gruppen geteilt: Unternehmen mit einer Bilanzsumme kleiner als 150 Mio. US-Dollar und Unternehmen mit einer Bilanzsumme größer als 150 Mio. US-Dollar.

Unter anderem wurde der Zusammenhang zwischen den Prüfungs- und Beratungshonoraren mit Hilfe einer Regressionsanalyse untersucht. Als abhängige Variable diente der Quotient aus Prüfungshonorar und Wurzel der Bilanzsumme des geprüften Unternehmens.⁴⁷⁵ Die erklärenden Variablen setzten sich aus dem Quotienten von Beratungshonorare⁴⁷⁶ des geprüften Unternehmens und dessen Wurzel der Bilanzsumme sowie weiteren sechs bzw. sieben⁴⁷⁷ Kontrollvariablen zusammen: Forderungen, Vorräte, Auslandsvermögen des Unternehmens jeweils dividiert durch die Bilanzsumme des Unternehmens, Branchenkennzahl, Wurzel der

⁴⁷⁴ Vgl. Simunic, The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence, JoAR 1980, S. 161-190.

⁴⁷⁵ Die Prüfungshonorare wurden jeweils durch die Bilanzsumme dividiert, um die Unternehmensgröße mit zu berücksichtigen und somit störende partielle Korrelationen auszuschließen. Die Wurzel einer bestimmten Größe wird immer dann verwendet, wenn kein linearer Zusammenhang zwischen den Variablen vermutet wird, sondern eher ein degressiver.

⁴⁷⁶ Die befragten Unternehmen sollten lediglich die Honorare für „General Management Consulting Services“ angeben. Honorare z.B. für Steuerberatungsleistungen blieben unberücksichtigt.

⁴⁷⁷ Bei der Untersuchung der Unternehmen mit einer Bilanzsumme, die größer ist als 150 Mio. US\$, wurde zusätzlich eine Kontrollvariable eingeführt, die den Wert 1 annimmt, falls es sich bei dem Unternehmen um eine Bank handelte, andernfalls 0.

Anzahl der konsolidierten Tochterunternehmen sowie eine Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls der Bestätigungsvermerk des Unternehmens eingeschränkt wurde, andernfalls 0.

Mangels besserer Informationen - wie etwa interner Prüfungsunterlagen bezüglich der Besetzung der jeweiligen Prüfungsteams sowie der Stundensätze der einzelnen, an der Prüfung beteiligten Mitarbeiter - wurden diese Kontrollvariablen ausgewählt, die der Autor als von außen zu beobachtende Indikatoren für den Prüfungsumfang und folglich für das Prüfungshonorar einschätzte.

Unternehmen, die keine Beratungsleistungen von ihrem Abschlussprüfer nachfragten, dienten als Kontrollgruppe. Ohne detailliert auf die Vorgehensweisen der einzelnen Testverfahren einzugehen, kam SIMUNIC u.a. zu dem Ergebnis, dass die Prüfungshonorare der Mandanten, die gleichzeitig auch noch MAS von ihrem Abschlussprüfer nachfragen, signifikant höher sind als die Prüfungshonorare von Unternehmen, die lediglich die reine Abschlussprüfung von ihrem Abschlussprüfer in Anspruch nehmen. Weiter konnte ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen den Prüfungs- und Beratungshonoraren nachgewiesen werden. Die Ergebnisse unterscheiden sich zwischen den beiden Größengruppen nicht signifikant.

Der Autor sieht in den Ergebnissen eine Bestätigung der vermuteten positiven Effekte einer gleichzeitigen Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer und interpretiert die Ergebnisse wie folgt: "...consistent with the hypothesis that the cost functions for MAS and auditing are significantly interdependent. Specifically ... the observed relationship would arise if the production of auditing generates knowledge useful in MAS production and/or the production of MAS reduces the marginal cost of auditing and audit demand is relatively elastic."⁴⁷⁸

Diese Interpretation suggeriert, dass Prüfungsgesellschaften Beratungs-(Prüfungs-)Leistungen bei Prüfungs-(Beratungs-)Mandanten effizienter, d.h. mit weniger Aufwand durchführen können.

Kritische Beurteilung der Untersuchung von SIMUNIC

Meines Erachtens erlaubt das Ergebnis - wonach die Prüfungshonorare der Unternehmen, die gleichzeitig auch noch Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer nachfragen, höher sind als die Prüfungshonorare der Unternehmen, die lediglich Prüfungsleistungen in Anspruch nehmen - nicht unbedingt den Rückschluss, dass dies durch Knowledge Spillovers bzw. sinkende Grenzkosten für die Abschlussprüfung bzw. Beratungsleistung zu erklären ist. Dies mag zwar

⁴⁷⁸ Simunic, Auditing, Consulting, and Auditor Independence, JoAR 1984, S. 698.

eine mögliche Begründung sein; jedoch gibt es noch weitere mindestens ebenso plausible Erklärungen. Eine könnte sein, dass der erhöhte Prüfungsbedarf die Folge vermehrter Beratungsleistungen ist. Fallen beispielsweise die Beratungsleistungen aufgrund oder infolge von Umstrukturierungen der Unternehmensorganisation (evtl. des internen Kontrollsystems) an, so haben diese Veränderungen möglicherweise auch einen Einfluss auf den Prüfungsumfang. Interessant an dieser Stelle wäre es, den Zusammenhang festzustellen zwischen den Prüfungshonoraren eines Unternehmens und den Honoraren für Beratungsleistungen, die nicht durch den Abschlussprüfer durchgeführt wurden, und die Frage, ob hier auch noch Unterschiede in der Höhe der jeweiligen Prüfungshonorare zu beobachten wären.

Möglicherweise hat die finanzielle Situation eines Unternehmens einen Einfluss auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen. So wäre es denkbar, dass Unternehmen in wirtschaftlichen Krisensituationen verstärkt Beratungsleistungen (z.B. bezüglich einer neuen Strategieausrichtung) nachfragen. Gleichzeitig steigt bei wirtschaftlich angeschlagenen Unternehmen tendenziell das inhärente Risiko und erfordert eine Ausweitung der Prüfungshandlungen.⁴⁷⁹ Der positive Zusammenhang zwischen Prüfungs- und Beratungsleistungen hätte demnach nicht die von SIMUNIC gefolgerte Ursache.

Ebenfalls kritisch an der Untersuchung von SIMUNIC ist, dass sich die Modellvariablen teilweise auf Angaben stützen, die der Autor durch Befragung der Unternehmen generiert. Der Autor muss auf die Richtigkeit der Angaben vertrauen. Unterstellt man, dass die Angaben der Unternehmen völlig korrekt sind, so droht dennoch eine Verzerrung der Stichprobe. Dies ist dann der Fall, wenn lediglich Unternehmen den Fragebogen zurücksenden, welche moderate Verhältnisse zwischen Prüfungs- und Beratungshonoraren aufweisen können; jedoch solche Unternehmen, welche ein (offensichtliches) Missverhältnis haben, bewusst darauf verzichten den Fragebogen auszufüllen bzw. zurückzusenden.

5.3.2 Die Untersuchung von PALMROSE⁴⁸⁰

Die Untersuchung von SIMUNIC war quasi der Ausgangspunkt zahlreicher weiterer Studien zu diesem Thema. Im Folgenden wird die Arbeit von PALMROSE kurz dargestellt, die an die Überlegungen von SIMUNIC anknüpft. Sie kam in ihrer Studie zu ähnlichen Ergebnissen wie SIMUNIC. Sie untersucht insgesamt 298 US-Kapitalgesellschaften, welche ebenfalls aus-

⁴⁷⁹ Vgl. Buchner, Wirtschaftliches Prüfungswesen, 1997, S. 162.

⁴⁸⁰ Palmrose, Nonaudit Services, JoAR 1986, S. 405-411.

schließlich von Big-Eight-Gesellschaften geprüft wurden.⁴⁸¹ Auch sie führte eine Befragung der Unternehmen durch. Es wurden u.a. die Höhe der Beratungshonorare bzw. deren Zusammensetzung erfasst. Die Unternehmensangaben beziehen sich auf die zwischen Oktober 1980 und Oktober 1981 endenden Geschäftsjahre.

Durchgeführt wurde eine Regressionsanalyse, die Aufschluss über den Zusammenhang zwischen den Prüfungs- und Beratungshonoraren eines Unternehmens geben sollte. Das Modell hatte folgendes Design:

$$\ln\text{AuditFee} = b_0 + b_1\ln\text{Assets} + b_2\ln\text{Locations} + b_3\ln\text{Reports} + b_4\%\text{RAI} + b_5\text{PNP} + b_6\text{ST} + b_7\ln\text{MAS-A} + b_8\ln\text{MAS-NA} + b_9\ln\text{Tax} + b_{10}\ln\text{NANA} + b_{11-20}\text{IIV} + u.$$

Die zu erklärende Variable ($\ln\text{AuditFee}$) ist das logarithmierte Prüfungshonorar eines Unternehmens. Die erklärenden Variablen setzen sich neben den logarithmierten Honoraren verschiedener Beratungsleistungen:

$\ln\text{Tax}$: Honorare für Steuerberatungsleistungen durch den Abschlussprüfer;

$\ln\text{MAS-A}$: Honorare für auf das Rechnungswesen bezogene Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer;

$\ln\text{MAS-NA}$: Honorare für vom Abschlussprüfer durchgeführte Beratungsleistungen, die weder mit dem Rechnungswesen noch mit Steuerberatung zusammenhängen;

$\ln\text{NANA}$: Honorare für Beratungsleistungen, welche nicht durch den amtierenden Abschlussprüfer durchgeführt wurden;

aus weiteren Kontrollvariablen (Testvariablen), von denen ein Einfluss auf die Prüfungshonorare vermutet wurde, zusammen.⁴⁸² Dies sind im Einzelnen:⁴⁸³

$\ln\text{Assets}$: Logarithmus der Bilanzsumme;

⁴⁸¹ Vgl. Palmrose, Audit Fees and Auditor Size, JoAR 1986, S. 97 ff.

⁴⁸² Um Probleme mit heteroskedastisch verteilten Störgrößen zu vermeiden, wurden die abhängigen und die unabhängigen Variablen logarithmiert.

⁴⁸³ Vgl. Palmrose, Audit Fees and Auditor Size, JoAR 1986, S. 99 ff. bzw. Palmrose, Nonaudit Services, JoAR 1986, S. 408.

LnLocations: die logarithmierte Anzahl der Standorte eines Unternehmens, die vom Abschlussprüfer aufgesucht werden mussten (als Indikator für die Komplexität einer Prüfung);

LnReports: die logarithmierte Anzahl der verschiedenen Prüfungsberichte (z.B. Zwischen- oder Zusatzberichte für Tochtergesellschaften);

%RAI: prozentuale Verringerung der Prüfungshonorare aufgrund von Vorleistungen des Mandanten (z.B. ausgeprägtes internes Kontrollsystem, Abstellung von Personal zur Unterstützung der Abschlussprüfung),⁴⁸⁴

PNP: Eigentümergebiet, welche den Wert 1 annimmt, falls es sich bei dem Unternehmen um eine Aktiengesellschaft handelt, andernfalls 0,

ST: bei Einschränkungen im Prüfungsbericht bzw. -urteil eines Unternehmens nimmt diese Variable den Wert 1 an, andernfalls 0 (eine Einschränkung könnte auf einen erhöhten Prüfungsumfang hindeuten),

IIV: Branchenkennzahl.

Konkrete Einflussgrößen, wie beispielsweise die Anzahl der während des Prüfungsauftrages durchgeführten Arbeitsstunden oder Ähnliches, konnten mangels zugänglicher Quellen nicht mit berücksichtigt werden. Wie man bei der Darstellung der Arbeit von DAVIS et al. im nächsten Abschnitt sehen kann, kommt diesen (unternehmensinternen) Informationen eine große Bedeutung zu.

In ihrer Untersuchung konnte PALMROSE einen positiven Zusammenhang zwischen den Prüfungshonoraren und den Honoraren für die beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen feststellen. Alle drei Kategorien (Tax, MAS-A, MAS-NA) weisen einen signifikant positiven Zusammenhang auf, betrachtet man die Grundgesamtheit von 298 untersuchten US-Unternehmen. Am stärksten ist der positive Zusammenhang bei den auf das Rechnungswesen bezogenen Beratungsleistungen. Im Unterschied zu SIMUNIC bezieht PALMROSE die Beratungsleistungen, die nicht beim Abschlussprüfer, sondern bei einem anderen Anbieter nachgefragt wurden, in ihre Analyse mit ein. Betrachtet man die Ergebnisse der Regressionsanalyse für die Grundgesamtheit, so ist hier kein signifikanter Zusammenhang zwischen der Variablen LnNANA und abhängigen Variablen LnAuditFee festzustellen. Unterschiedliche Ergebnisse erhält man, teilt man die Grundgesamtheit in zwei Unterstichproben

⁴⁸⁴ Diese Angabe basiert auf Einschätzungen des Mandanten, welche im Rahmen der Befragung getroffen werden mussten.

(„Small Companies“ und „Large Companies“) ein. Während bei der Unterstichprobe „Small Companies“ nach wie vor kein signifikanter Zusammenhang festzustellen war, konnte bei der Unterstichprobe „Large Companies“ ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen den logarithmierten Prüfungshonoraren und den logarithmierten Beratungshonoraren, welche an Dritte gezahlt wurden, nachgewiesen werden. Dieses Ergebnis ist inkonsistent mit der Aussage von SIMUNIC (s.o.). Die übrigen Ergebnisse, die einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Höhe der Prüfungshonorare und den (jeweiligen) Beratungshonoraren ausweisen, stützen die Aussage von SIMUNIC, der einen positiven Effekt beim gleichzeitigen Angebot von Beratungs- und Prüfungsleistungen durch den Abschlussprüfer vermutet und sich durch den signifikanten Zusammenhang zwischen Prüfungs- und Beratungshonoraren bestätigt sieht.

PALMROSE mahnt vor der Überbewertung der eigenen Ergebnisse und den Schlussfolgerungen von SIMUNIC und begründet ihre Zweifel durch den nachgewiesenen signifikanten, positiven Zusammenhang zwischen den Prüfungshonoraren des Abschlussprüfers und den Beratungshonoraren Dritter. So könnte es etwa sein, dass Beratungsleistungen aufgrund oder infolge von Umstrukturierungen der Unternehmensorganisation (evtl. des internen Kontrollsystems) anfallen und diese Veränderungen dann auch zu einem erhöhten Prüfungsbedarf führen. In einem solchen Szenario sind erhöhte Beratungsleistungen gleichzeitig mit erhöhten Prüfungshonoraren verbunden und zwar unabhängig davon, ob die Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer durchgeführt werden oder durch einen dritten Anbieter.

Kritische Beurteilung der Untersuchung von PALMROSE

Die (neuen) Erkenntnisse von PALMROSE stützen die Zweifel an den Schlussfolgerungen von SIMUNIC. Durch die Einbeziehung von Beratungshonoraren, die an Dritte gezahlt wurden, erhärtet sich der Verdacht, dass der positive Zusammenhang zwischen den Honoraren für Prüfungs- und Beratungsleistungen, die beim Abschlussprüfer nachgefragt wurden, nicht unbedingt auf Knowledge Spillovers zurückzuführen ist. So legt das Ergebnis von PALMROSE nahe, dass es infolge von Beratungsleistungen zu einem erhöhten Prüfungsbedarf kommt und zwar unabhängig davon, ob die Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer oder einem externen Dritten durchgeführt werden.

Kritisch anzumerken ist, wie schon bei SIMUNIC, dass sich die Untersuchung zum Teil auf interne Unternehmensangaben bezieht. Mögliche Verzerrungen der Ergebnisse lassen sich deshalb nicht ausschließen (s.o.). Problematisch erscheint die Variable %RAI, die prozentuale Verringerung der Prüfungshonorare aufgrund von Vorleistungen des Mandanten. Es ist für ein

Unternehmen m.E. äußerst schwierig, wenn nicht gar unmöglich, solch einen Anteil zu schätzen, da im Unternehmen ja selten Vergleichswerte zu bzw. Erfahrungen mit anderen Unternehmen vorliegen. Es ist zu vermuten, dass die (subjektiven) Einschätzungen hier stark divergieren.

An die Erkenntnisse von PALMROSE knüpft die Arbeit von DAVIS et al. an, die sich von den bereits vorgestellten Studien dahingehend unterscheidet, dass hier detaillierte unternehmensinterne Informationen vorlagen und in die Untersuchung mit einfließen, was einen genaueren Einblick über den tatsächlichen Prüfungsaufwand einer Prüfungsgesellschaft erlaubt.

5.3.3 Die Untersuchung von DAVIS et al.⁴⁸⁵

DAVIS et al. wählen in ihrer Studie eine etwas andere Vorgehensweise als die bisherigen Untersuchungen. Das Datenmaterial generieren DAVIS et al. aus internen Arbeitsunterlagen von 98 Mandanten einer großen Prüfungsgesellschaft. Diese Gesellschaft stellte interne Aufzeichnungen und Planungsmemoranden der Prüfungs- und Beratungshonorare sowie des Prüfungsaufwands der 98 Unternehmen zur Verfügung, wie z.B. die Abrechnungssätze der eingesetzten Mitarbeiter, die geleisteten Prüfungsstunden der eingesetzten Mitarbeiter und die sonstigen Auslagen (wie z.B. Reisekosten, Verpflegung, Unterkunft).⁴⁸⁶

Der Prüfungsaufwand einer Abschlussprüfung wurde mit Hilfe dieser Daten auf drei verschiedene Arten ermittelt. Um die Robustheit der Ergebnisse zu testen, wurden neben den tatsächlich angefallenen Prüfungsstunden diese noch auf zwei unterschiedliche Weisen gewichtet.

Zum einen wurden die geleisteten Arbeitsstunden der bei einem Mandat eingesetzten Personen mit deren Stundensatz multipliziert und aufsummiert und dann durch den durchschnittlichen Stundensatz der Prüfungsgesellschaft dividiert, der sich ergibt, wenn man alle (98) Mandate und daran beteiligten Personen (mit ihrem jeweiligen Stundensatz) berücksichtigt.

Zum anderen wurden die geleisteten Arbeitsstunden der bei einem Mandat beteiligten Personen mit deren Stundensatz multipliziert und aufsummiert und dazu die sonstigen Auslagen addiert.

Während die erste Alternative die gewichtete Anzahl an Arbeitsstunden angibt, umfasst die zweite sämtliche Kosten, also Personalkosten und sonstige Auslagen.

⁴⁸⁵ Davis et al., *Nonaudit Services*, AR 1993, S. 135-150.

⁴⁸⁶ Auf welches Geschäftsjahr sich die Daten genau beziehen geht aus den Ausführungen von Davis et al. nicht hervor.

Der Zeitraum, der berücksichtigt wurde, betrug 12 Monate und beginnt acht Monate vor dem Bilanzstichtag des jeweiligen Unternehmens. Der Untersuchungszeitraum der Beratungsleistungen erstreckt sich auf denselben Zeitraum, d.h. alle in diesem Zeitraum nachgefragten Beratungsleistungen wurden erfasst.

Um mögliche Auswirkungen des Prüfungsrisikos auf die Prüfungshonorare mit zu berücksichtigen, wurde eine Variable eingeführt, die widerspiegelt, wie der verantwortliche Abschlussprüfer das Risiko bzw. die Konsequenzen eines zu Unrecht erteilten Bestätigungsvermerks einschätzt.

Die Autoren analysieren das zur Verfügung gestellte Datenmaterial bezüglich Prüfungsumfang und Honorarabrechnung einzelner Prüfungsaufträge vor der Fragestellung, ob das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten zu Effizienzgewinnen aufgrund von Wissenstransfer (Knowledge Spillovers) bei der Abschlussprüfung führt, infolge derer beim Abschlussprüfer eine ökonomische Rente entstehen könnte. Diese Rente könnte eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zur Folge haben. "If audit production efficiencies lead to cost savings that are retained in whole or in part by the auditor (rather than passed on to the client), then economic rents accrue to the auditor, creating incentives for the auditor to resolve disputes in the client's favour."⁴⁸⁷

Die empirische Untersuchung besteht aus drei Teilen. Zunächst wird getestet, ob zwischen den Prüfungs- und den an den Abschlussprüfer gezahlten Beratungshonoraren ein positiver Zusammenhang festzustellen ist, der sich laut SIMUNIC als Nachweis für Knowledge Spillovers interpretieren ließe.⁴⁸⁸ Zunächst wählen die Autoren die gleichen Modellstrukturen wie sie in älteren Untersuchungen zu diesem Thema verwendet wurden und erhalten für ihr Datenset das gleiche Ergebnis, nämlich einen signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den Prüfungs- und Beratungshonoraren.⁴⁸⁹

Daran schließt sich eine Untersuchung an, die den Zusammenhang zwischen den Honoraren für die Beratungsleistungen und dem jeweiligen Prüfungsaufwand beleuchtet. Der Prüfungsaufwand wurde, wie bereits beschrieben, auf drei Arten gemessen. Der Test knüpft ausdrück-

⁴⁸⁷ Davis et al., *Nonaudit Services*, AR 1993, S. 135.

⁴⁸⁸ Vgl. Simunic, *Auditing, Consulting, and Auditor Independence*, JoAR 1984, S. 697 ff.

⁴⁸⁹ Vgl. Simunic, *Auditing, Consulting, and Auditor Independence*, JoAR 1984, S. 689 ff.;

Simon, *The Audit Services Market: Additional Empirical Evidence*, JoPT 1985, S. 73 f.;

Palmrose, *Nonaudit Services*, JoAR 1986, S. 408 f.;

Turpen, *Differential Pricing on Auditors' Initial Engagements*, AJoPT 1990, S. 61 ff.;

Ezzamel et al., *Categories of Non-Audit Services and Audit Fees*, IJoA 2002, S. 22 ff.

lich an die von PALMROSE geäußerten Zweifel an, wonach ein positiver Zusammenhang zwischen Prüfungs- und Beratungshonoraren auch andere Ursachen haben könnte und nicht unbedingt als Nachweis für Knowledge Spillovers gelten muss.⁴⁹⁰ Dabei unterscheiden DAVIS et al. die vom Abschlussprüfer durchgeführten Beratungsleistungen ebenfalls in Steuerberatungsleistungen, Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem Rechnungswesen eines Unternehmens und den übrigen Beratungsleistungen.

Es wurden drei Regressionsanalysen durchgeführt, die sich durch die abhängige Variable unterscheiden. Abhängige Variable ist jeweils der Prüfungsaufwand (auf drei unterschiedliche Arten bestimmt, s.o.). Als unabhängige Variable wurden die gleichen Test- bzw. Kontrollvariablen wie bei PALMROSE sowie die Beratungshonorare, jeweils unterschieden nach Art der Beratungsleistung, herangezogen. Beratungsleistungen, welche von Dritten durchgeführt wurden, blieben unberücksichtigt. Der Unterschied zu den bereits vorgestellten Arbeiten besteht in der Wahl der jeweiligen abhängigen Variablen, die jetzt aufgrund der internen Informationen der Prüfungsgesellschaft sehr genau deren Prüfungsaufwand wiedergibt.

Alle Koeffizienten der Beratungshonorare sind positiv. Das spricht für einen positiven Zusammenhang zwischen dem Prüfungsaufwand und den Honoraren für die (drei) verschiedenen Beratungsleistungen. Bei den Steuerberatungsleistungen ist dieser Zusammenhang bei allen drei Regressionsanalysen schwach signifikant. Ebenfalls schwach signifikant ist der Zusammenhang zwischen dem Prüfungsaufwand, gemessen durch die gewichteten Arbeitsstunden, und den Beratungsleistungen, die im Zusammenhang mit dem Rechnungswesen stehen. Diese Ergebnisse deuten darauf hin, dass Beratungsleistungen, die in engem Zusammenhang mit dem Finanzbereich eines Mandanten stehen (Steuerberatung und dem Rechnungswesen nahe stehende Beratungen), zu einem erhöhten Prüfungsaufwand führen.

Dieses Ergebnis widerspricht den Erwartungen, wonach vermutet wurde, dass Knowledge Spillovers es dem Abschlussprüfer erlauben, den Prüfungsaufwand zu reduzieren und stützt die Vermutung von PALMROSE, dass Beratungsleistungen aufgrund oder infolge von Umstrukturierungen der Unternehmensorganisation (evtl. des internen Kontrollsystems) anfallen, und diese Veränderungen dann auch zu einem erhöhten Prüfungsbedarf führen können.⁴⁹¹

Unterstellt man, dass die Nachfrage nach Prüfungsleistungen elastisch ist, dann sind die Ergebnisse nicht zwangsläufig inkonsistent hinsichtlich der Existenz von Knowledge Spillovers. Geben Abschlussprüfer Kosteneinsparungen infolge von Knowledge Spillovers an den Man-

⁴⁹⁰ Vgl. Palmrose, *Nonaudit Services*, JoAR 1986, S. 410.

⁴⁹¹ Vgl. die Beispiele: Davis et al., *Nonaudit Services*, AR 1993, S. 142.

danten weiter (etwa in Form von niedrigeren Honoraren), so ließe sich der beobachtete erhöhte Prüfungsaufwand durch eine verstärkte Nachfrage nach Prüfungsleistungen durch den Mandanten erklären. So könnten beispielsweise Unternehmen Kosten für die interne Revision einsparen, indem sie Teile der internen Revision durch eine erhöhte Nachfrage nach Prüfungsleistungen substituieren. Ein schwächeres internes Kontrollsystem würde dann sozusagen durch eine Erhöhung des Prüfungsaufwandes kompensiert. Abschlussprüfer würden in einem solchen Szenario dann aufgrund der gleichzeitigen Beratung eine ökonomische Rente in Form eines höheren Honorars bei gegebenem Aufwand verdienen, wenn die Kosteneinsparungen infolge von Knowledge Spillovers ganz oder teilweise beim Abschlussprüfer verbleiben würden.

Abschließend untersuchen DAVIS et al., ob es einen positiven Zusammenhang zwischen den Beratungshonoraren der drei verschiedenen Beratungskategorien und den Prüfungshonoraren für einen gegebenen Prüfungsaufwand gibt. Eine signifikant positive Beziehung würde für eine Existenz von ökonomischen Renten sprechen. Lässt sich dieser Zusammenhang nicht nachweisen, schließt dies die Existenz solcher Renten nicht aus, so könnten diese auch infolge einer damit einhergehenden längeren Prüfer-Mandanten-Beziehung entstehen. Grund der Mitbeziehung des gegebenen Prüfungsaufwands ist die Möglichkeit - unterstellt man wie SIMUNIC eine elastische Nachfrage nach Prüfungsleistungen - dass eine Erhöhung des Prüfungsaufwands, welche zu einem Anstieg des Prüfungshonorars führt, durch eine zunehmende Nachfrage des Mandanten nach Prüfungsleistungen verursacht worden sein könnte,⁴⁹² die dadurch entstand, dass der Abschlussprüfer die Kosteneinsparungen infolge von Knowledge Spillovers an den Mandanten weitergegeben hat. Gelingt es dem Abschlussprüfer dagegen, Kosteneinsparungen einzubehalten und dadurch eine ökonomische Rente in Form von höheren Prüfungshonoraren bei gegebenem Prüfungsaufwand zu erzielen, dann müssten die Ergebnisse der Untersuchung einen positiven Zusammenhang zwischen den Beratungs- und Prüfungshonoraren bei gegebenem Aufwand ausweisen.

Abhängige Variable ist nun das an den Abschlussprüfer gezahlte Prüfungshonorar. Um das Niveau des Prüfungsumfanges mit zu berücksichtigen, wurden die drei Variablen, die den Prüfungsaufwand widerspiegeln sollen, jeweils in einer eigenen Regressionsanalyse als unabhängige Variable mit aufgenommen. Dazu zwei Kontrollvariable,⁴⁹³ welche das Risiko eines Prü-

⁴⁹² Zum Beispiel aufgrund der Substitution unternehmensinterner Kontrollen (s.o.).

⁴⁹³ Hinsichtlich der Einschätzung des Prüfungsrisikos gab es drei Kategorien: gering, moderat und hoch. HRISK nimmt den Wert 1 an, falls das Risiko hoch eingeschätzt wurde, andernfalls 0. Die Variable MRISK nimmt den Wert 1 an, falls der Abschlussprüfer das Prüfungsrisiko moderat beurteilt hat, andernfalls 0.

fungsauftrages abbilden sollen (s.o.) sowie die drei Variablen für die Honorare der unterschiedlichen Beratungsleistungen.

Bezieht man die Prüfungsaufwendungen in die Analyse mit ein, also bewertet man die Abhängigkeit von Prüfungs- und Beratungshonoraren unter Einbeziehung des jeweiligen Prüfungsaufwands, so ist kein signifikanter Zusammenhang zwischen den Prüfungshonoraren und den verschiedenen Beratungshonoraren festzustellen. Zwar zahlen Mandanten, welche gleichzeitig Prüfungs- und Beratungsleistungen nachfragen, höhere Prüfungshonorare als Mandanten, die ausschließlich Prüfungsleistungen beim Abschlussprüfer beziehen; jedoch lässt sich dort auch ein erhöhter Prüfungsaufwand nachweisen. Der Zusammenhang zwischen den Prüfungshonoraren und dem Prüfungsaufwand ist bei jeder Alternative hoch signifikant. Dieses Resultat unterstützt nicht die These, dass der Abschlussprüfer aufgrund von Knowledge Spillovers infolge gleichzeitiger Beratung ökonomische Renten realisieren kann, sondern vielmehr den Verdacht, dass Knowledge Spillovers nicht zu Effizienzgewinnen bei der Abschlussprüfung führen, oder dass diese Vorteile an den Mandanten weitergegeben werden. Kleinere Modifikationen des Modells hatten keinen grundlegenden Einfluss auf die Ergebnisse.

Kritische Beurteilung der Untersuchung von DAVIS et al.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass sich die von PALMROSE geäußerten Bedenken bezüglich des Zusammenhangs von Prüfungs- und Beratungshonoraren als berechtigt erwiesen haben. Aufgrund der Nichtverfügbarkeit von (unternehmensinternen) Daten, welche den tatsächlichen Prüfungsaufwand widerspiegeln, konnte sie ihre Bedenken nicht empirisch belegen.

Dieser Nachweis gelang DAVIS et al. Zunächst wiesen sie einen positiven Zusammenhang zwischen dem Prüfungsumfang und den Beratungshonoraren nach. Unter der Annahme, dass die Nachfrage nach Prüfungsleistungen unelastisch ist, ist dieses Resultat inkonsistent mit der Behauptung, dass infolge von Effizienzgewinnen bei der Abschlussprüfung Knowledge Spillovers entstehen, die zu einer ökonomischen Rente für den Abschlussprüfer führen könnten.

Unterstellt man dagegen, dass die Nachfrage nach Prüfungsleistungen elastisch ist, so schließt dieses Ergebnis Knowledge Spillovers nicht aus. Untersucht man dann den Zusammenhang zwischen den Prüfungshonoraren bei einem gegebenen Prüfungsumfang und den Beratungshonoraren, so erhält man keinen Nachweis dafür, dass Knowledge Spillovers, falls sie überhaupt existieren, es dem Abschlussprüfer erlauben, ein höheres Honorar für einen gegebenen Prüfungsumfang gegenüber Mandanten durchzusetzen, die gleichzeitig auch Beratungsleistungen nachfragen. Unter dem Gesichtspunkt der Unabhängigkeitsproblematik lässt sich aus

den Ergebnissen der dargestellten Arbeit folglich kein empirischer Nachweis ableiten, dass durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer dessen Unabhängigkeit aufgrund zusätzlicher ökonomischer Renten (infolge von Knowledge Spillovers) gefährdet wird.

Neben diesen Erkenntnissen muss jedoch auch die Untersuchung von DAVIS et al. einer kritischen Betrachtung unterzogen werden. So lässt sich bei diesem Untersuchungsdesign nicht ausschließen, dass der Prüfungsaufwand ohne gleichzeitig nachgefragte Beratungsleistungen noch höher gewesen wäre als mit gleichzeitiger Beratung. Sämtliche der Untersuchung zugrunde liegenden Daten wurden ausschließlich von einer großen Prüfungsgesellschaft zur Verfügung gestellt. Etwaige unternehmensspezifische Besonderheiten könnten das Ergebnis somit wesentlich beeinflussen. Die Autoren hatten keinen Einfluss auf die Auswahl der Unternehmen. Es besteht somit die Gefahr, dass die Prüfungsgesellschaft lediglich Datenmaterial von Unternehmen zur Verfügung gestellt hat, bei denen sich keine, die Unabhängigkeit gefährdenden Zusammenhänge nachweisen ließen. Eine gewisse Willkür seitens der Prüfungsgesellschaft bezüglich der Auswahl der in die Untersuchung eingehenden Unternehmen lässt sich somit nicht ausschließen. Auch die Abgrenzung der Beratungsleistungen in die drei Unterkategorien ist oft schwierig, da sich einzelne Dienstleistungen manchmal nicht eindeutig zuordnen lassen. Die Stichprobe von 98 Unternehmen erscheint nicht allzu groß, vergleicht man diese mit den Stichproben der dargestellten Untersuchungen von SIMUNIC und PALM-ROSE.

Die Qualität der Studie hängt ganz entscheidend von der Güte der zur Verfügung gestellten Informationen ab. Unter der Voraussetzung einer objektiven Auswahl der Unternehmen und einer genauen Erfassung der Unternehmensdaten ist die Studie von DAVIS et al. ein wertvoller Beitrag zur Diskussion, ob durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen Knowledge Spillovers entstehen, die dann zu einer ökonomischen Rente beim Abschlussprüfer führen und möglicherweise dessen Unabhängigkeit gefährden könnten.

Bei der Diskussion über das Pro und Contra der gleichzeitigen Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer spielen Knowledge Spillovers eine zentrale Rolle. Dieser Exkurs zeigt, dass die Evidenz solcher Knowledge Spillovers und daraus resultierender ökonomischer Renten nicht trivial ist; d.h. jedoch nicht, dass es diese Effekte nicht tatsächlich gibt. Im Gliederungspunkt 3.5 wurden einige Anhaltspunkte dargestellt, die für die Existenz von Knowledge Spillovers sprechen.

Ende Exkurs

5.4 *Das Modell von Arrunada*⁴⁹⁴

Wie in den vorangegangenen Modellen dargestellt wurde, kann die Bereitstellung von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer zu einer verstärkten wirtschaftlichen Bindung zwischen Abschlussprüfer und Mandant führen, was den Anreiz für den Abschlussprüfer erhöht, in strittigen Fragen dem Druck des Mandanten nachzugeben.⁴⁹⁵ Die Folge wäre eine Gefährdung bzw. eine Einschränkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

In diesem Abschnitt wird ein Modell vorgestellt, das zu dem Ergebnis kommt, dass das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten zu einer Verringerung der Unabhängigkeitsproblematik beim Abschlussprüfer führt. Im Gegensatz zu den bisher diskutierten Modellen, wo die Quasi-Renten eines Mandanten zentraler Untersuchungsgegenstand waren, verlagert sich der Fokus im nachfolgenden Modell auf die Perspektive der Prüfungsgesellschaften.

5.4.1 **Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als ökonomische Entscheidung**⁴⁹⁶

Nachfolgend werden ökonomische Anreize untersucht, die möglicherweise einen Einfluss darauf haben, ob ein Abschlussprüfer unabhängig oder nicht unabhängig agiert. Demzufolge handelt es sich bei den Ausführungen um Modellüberlegungen, welche die tatsächliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers („Independence in Fact“) betreffen.

Die Untersuchung analysiert, welche Faktoren den Abschlussprüfer bei der Entscheidung beeinflussen, einen Fehler aufzudecken oder im Interesse des Mandanten auf eine Aufdeckung zu verzichten, um somit keinen Prüferwechsel zu provozieren. Wie in den meisten Modellen zu diesem Thema werden hier ausschließlich ökonomische Einflussfaktoren in die Analyse mit einbezogen. Ethisch moralische Aspekte wie z.B. die Integrität des Abschlussprüfers bleiben auch in diesem Modell unberücksichtigt.

ARRUNADA stellt den Wert einer Prüfungsgesellschaft folgendermaßen dar:

$$v + Q + P = L + E, \text{ für} \tag{1}$$

⁴⁹⁴ Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999.

⁴⁹⁵ Vgl. Simunic, *Auditing, Consulting, and Auditor Independence*, JoAR 1984, S. 679-702;
Beck et al., *Auditor-Auditee Bonding*, JoAL 1988, S. 50-64.

⁴⁹⁶ Vgl. Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 44-48.

- v = Barwert der spezifischen Quasi-Rente eines bestimmten Referenzmandanten,
 Q = Barwert der spezifischen Quasi-Renten der übrigen Mandanten,
 P = firmenspezifische Werte, die im Falle einer Insolvenz der Prüfungsgesellschaft verloren gehen würden,⁴⁹⁷
 L = Barwert aller potenziellen Haftungsverpflichtungen der Prüfungsgesellschaft,
 E = Residualgröße, die den Wert der Unternehmung für ihre Anteilseigner darstellt.

Die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich die finanzielle Situation eines Mandanten derart verschlechtert, dass der Abschlussprüfer nach Nicht-Aufdeckung von Anomalien (Auditor does not report) negative Auswirkungen auf seine Reputation oder gar Haftungsansprüche zu befürchten hat, wird mit π bezeichnet. Die Variable η steht für die Wahrscheinlichkeit, dass der Mandant den Abschlussprüfer austauscht, weil dieser es abgelehnt hat, Unregelmäßigkeiten im Jahresabschluss zu verschleiern (Auditor reports). Der Parameter k_{ij} ($i= 1, 2, 3, 4$; $J= v, Q, P, L$) beschreibt die Auswirkungen von Entscheidungen und Ereignissen auf den Wert der vier nicht residualen Komponenten v, Q, P und L , wobei i das jeweilige Szenario angibt (vgl. Abbildung 5). Das Produkt aus k_{ij} und der jeweiligen Variablen gibt den Verlust (Gewinn) bzw. die Kosten (Nutzen) dieser Komponente für den Abschlussprüfer im jeweiligen Szenario an. Beträgt $k=0$, so heißt dies, dass die betrachtete Variable im untersuchten Szenario keinen Verlust verursacht, $0 < k \leq 1$ bedeutet einen Verlust bis hin zum kompletten (Bar-)Wert der Variablen ($k=1$). Ist $k < 0$ stellt dies für den Abschlussprüfer negative Kosten, also einen Nutzen bzw. einen Gewinn, dar.

Das folgende Schaubild zeigt die Entscheidungsmöglichkeiten des Abschlussprüfers mit Hilfe eines Entscheidungsbaumes,⁴⁹⁸ wobei die Rechtecke eine Entscheidung und die Punkte ein zufälliges Ereignis (zumindest aus Sicht des Abschlussprüfers) darstellen.

⁴⁹⁷ Zum Beispiel Reputation, firmenspezifisches Know-how, spezielle Branchenkenntnisse oder besondere Prüfungsmethoden.

⁴⁹⁸ Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 46.

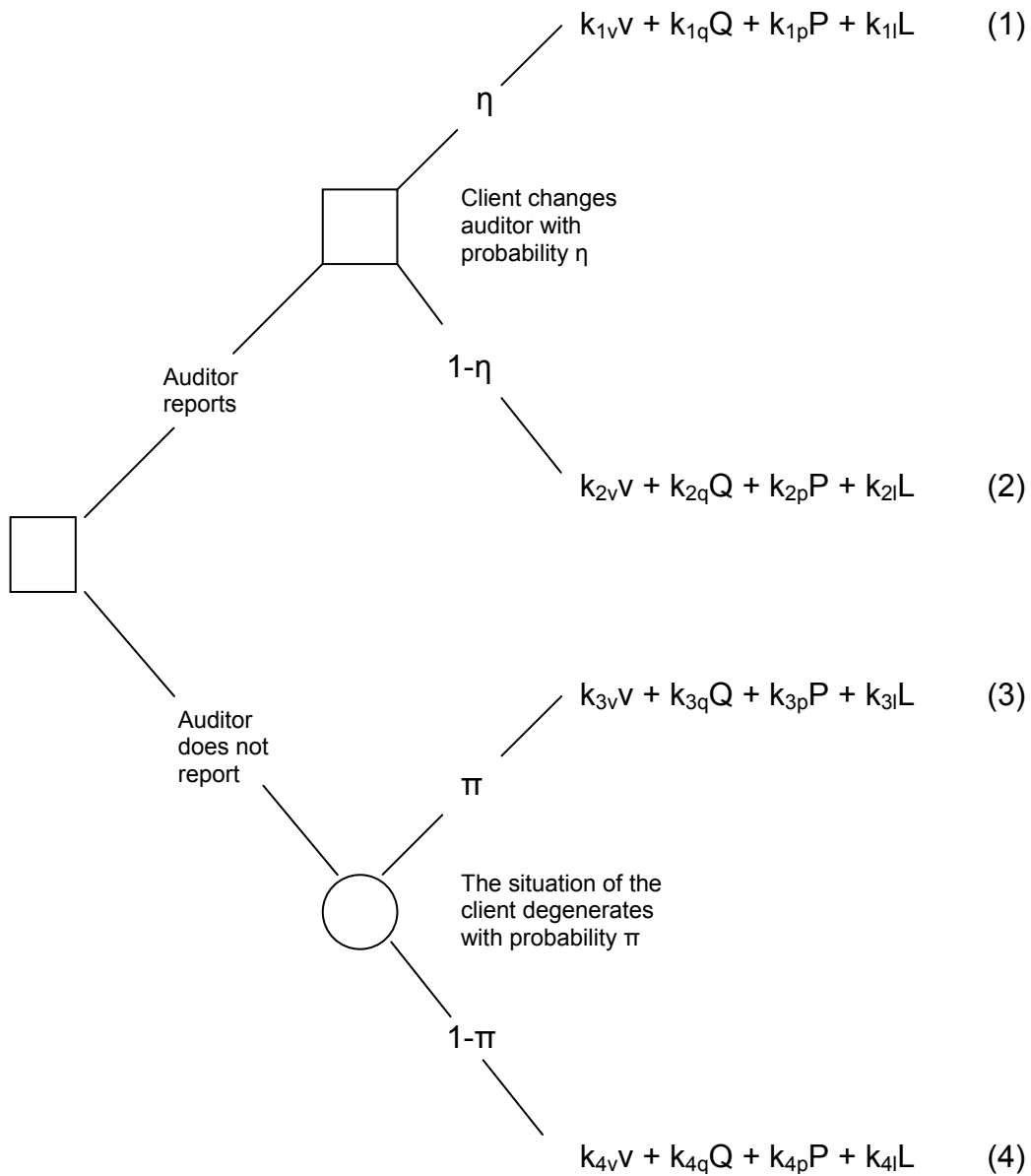


Abbildung 5: Entscheidungsmöglichkeiten des Abschlussprüfers, dargestellt mit Hilfe eines Entscheidungsbaumes

Ausgehend von Gleichung (1) ist ein risikoneutraler Abschlussprüfer bestrebt, den Wert seines Unternehmens E zu maximieren:

$$E = v + Q + P - L. \quad (2)$$

Berichtet ein Abschlussprüfer nun von entdeckten Unregelmäßigkeiten im Jahresabschluss, so riskiert er mit der Wahrscheinlichkeit η einen Prüferwechsel und somit den Verlust der spezi-

fischen Quasi-Renten aus diesem Auftrag.⁴⁹⁹ Auf die Reputation des Abschlussprüfers hätte dieses Szenario einen positiven Effekt. Wird der Abschlussprüfer trotz Aufdeckung der Unregelmäßigkeiten nicht ausgewechselt, wirkt sich dies ebenfalls positiv auf dessen Reputation aus, jedoch möglicherweise nicht in dem Maße, als wenn er vom Mandanten ausgetauscht würde ($k_{1q} < k_{2q}$; $k_{1p} < k_{2p}$).⁵⁰⁰ Daraus ergeben sich für den Parameter k_{ij} folgende Werte bzw. Vorzeichen:⁵⁰¹

i \ J	v	q	p	L
1	$k=1$	$k < 0$	$k < 0$	$k=0$
2	$k=0$	$k < 0$	$k < 0$	$k=0$
3	Hier lassen sich die Auswirkungen nicht genau vorhersagen. Im schlechtesten Fall drohen bei allen 4 Variablen Kosten bzw. ein Verlust ($k_{3j} > 0$). Es wird unterstellt, dass $k_{3v}=1$ (s.u.).			
4	Hier ist zu erwarten, dass keine Kosten entstehen ($k_{4j}=0$).			

Tabelle 15: Ergebnisse der Analyse für die verschiedenen Szenarien

Im Folgenden wird angenommen, dass für die Analyse der Unabhängigkeitsgefährdung nur die Szenarien von Bedeutung sind, bei denen dem Abschlussprüfer tatsächlich Kosten bzw. Verluste in Form des Wegfalls mandantenspezifischer Quasi-Renten (v, Q) bzw. firmenspezifischer Werte (P) sowie aus potenziellen Haftungsverpflichtungen drohen (Szenarien 1 und 3). Der folgende Entscheidungsbaum stellt den Zusammenhang graphisch dar.⁵⁰²

⁴⁹⁹ Möglicherweise besteht für einen unabhängigen Abschlussprüfer die Gefahr, auch einen Teil der Quasi-Renten anderer Mandanten zu verlieren, die nicht an einer unabhängigen, strengen Prüfung interessiert sind bzw. könnte er auch Quasi-Renten aus neuen Mandaten hinzugewinnen, welche nach Bekanntwerden einer Nichtaufdeckung von Unregelmäßigkeiten (etwa ex post durch in der Wirtschaftspresse publizierte Unternehmensschieflagen in Verbindung mit Bilanzmanipulationen) auch bei der eigenen Prüfung auf eine „laxe“ Prüfung hoffen. Während der zweite Fall aufgrund drohender Haftungsverpflichtungen für den Abschlussprüfer eher unwahrscheinlich ist, ist der erste Fall durchaus denkbar. Bei Arrunada bleiben beide Möglichkeiten unberücksichtigt.

⁵⁰⁰ „...if the termination in the relationship occurs it will be more informative of the auditor’s independence” (Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 47).

⁵⁰¹ Eigene Tabelle (vgl. dazu die Ausführungen: Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 47).

⁵⁰² Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 48.

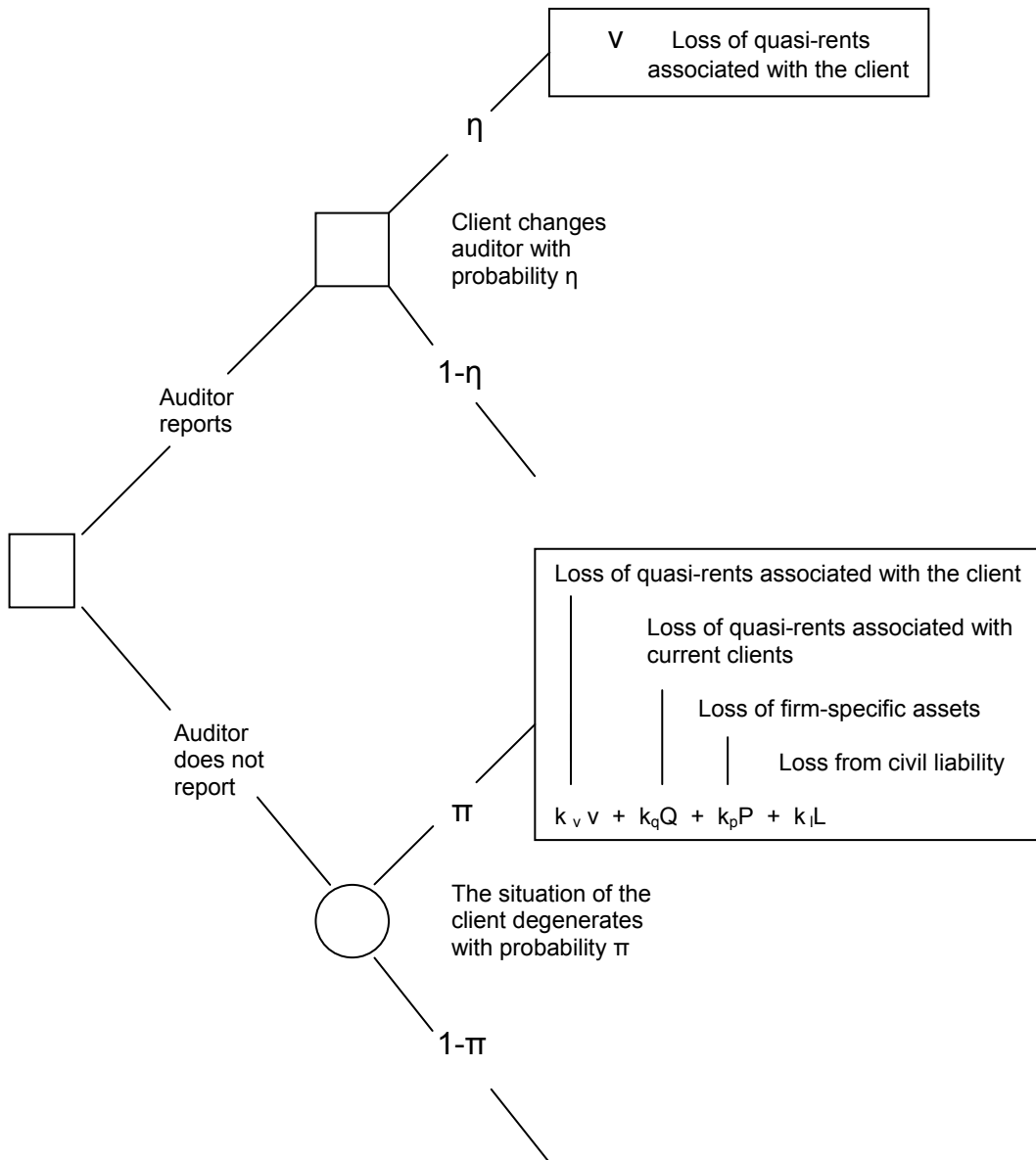


Abbildung 6: Darstellung unterschiedlicher Szenarien für den Abschlussprüfer mit Hilfe eines Entscheidungsbaumes

Ob der Abschlussprüfer entdeckte Unregelmäßigkeiten tatsächlich aufdeckt, hängt demzufolge davon ab, bei welchem Szenario er seinen Unternehmenswert E maximiert, also dort, wo er seine antizipierten Kosten minimiert. Die Kosten für den Fall, dass der Abschlussprüfer unabhängig berichtet, betragen demnach:

$$C(\text{unabhängig}) = \eta v. \quad (3)$$

⁵⁰³ Vereinfachend wird im Szenario 1 angenommen, dass der Verlust für den Abschlussprüfer v beträgt. Genau genommen ist der Verlust insgesamt kleiner als v , da die Parameter k_{1q} und k_{1p} kleiner null sind (vgl. Tabelle 15 bzw. Abbildung 5).

Entscheidet sich der Abschlussprüfer, entdeckte Unregelmäßigkeiten nicht zu berichten, agiert der Prüfer also nicht unabhängig, und gerät der Mandant in eine finanzielle Schieflage, drohen folgende Kosten:

$$C \text{ (nicht unabhängig)} = \pi(v + k_q Q + k_p P + k_l L).^{504} \quad (4)$$

Der Abschlussprüfer wird also dann unabhängig agieren und entdeckte Unregelmäßigkeiten berichten, wenn gilt:

$$\eta v < \pi(v + k_q Q + k_p P + k_l L). \quad (5)$$

Für die mandantenspezifische Quasi-Rente eines Mandanten bedeutet dies, ein Abschlussprüfer ist dann unabhängig, wenn gilt:

$$(\eta - \pi)v < \pi(k_q Q + k_p P + k_l L). \quad (6)$$

Um die Auswirkungen von Beratungsleistungen in diesem Kontext modelltheoretisch darzustellen, bedarf es eines kurzen Zwischenschritts. In Anlehnung an DeANGELO (s.o.) und GROUT et al.⁵⁰⁵ untersucht ARRUNADA den Einfluss mandantenspezifischer Quasi-Renten bei Abschlussprüfungsleistungen.

5.4.2 Mandantenspezifische Quasi-Renten bei reiner Abschlussprüfung⁵⁰⁶

Für das Modell von ARRUNADA gelten die gleichen Annahmen wie sie schon bei dem Modell von DeANGELO im Gliederungspunkt 5.1.1 ausführlich dargestellt wurden. Die folgenden Überlegungen werden als Vorarbeit für die in 5.4.3 untersuchten Zusammenhänge zwischen Beratungsleistungen und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers benötigt.

Folgende Variablen werden verwendet:

⁵⁰⁴ Hier wird implizit angenommen, dass die mandantenspezifische Quasi-Rente v wegfällt, also $k_{3v}=1$. Dies ist dann der Fall, wenn der Mandant infolge der finanziellen Schieflage insolvent wird oder er den Abschlussprüfer austauscht, obwohl dieser Unregelmäßigkeiten im Jahresabschluss nicht berichtet hat.

⁵⁰⁵ Grout et al., Auditor Professional Judgement, EP 1994, S. 307-344, 349-351.

⁵⁰⁶ Vgl. Arrunada, The Economics of Audit Quality, 1999, S. 55-57.

C = Kosten der Erstprüfung;

c = Kosten der Folgeprüfung;

p_0 = Honorar der Erstprüfung;

p = Honorar der Folgeprüfung;

v = Quasi-Rente des Abschlussprüfers mit bestehendem Mandat (kein Prüferwechsel);

v_n = Quasi-Rente des Abschlussprüfers bei Wegfall des bestehenden Mandats (bestehender Prüfer wird ausgewechselt);

η = die Wahrscheinlichkeit dafür, dass der Mandant den Abschlussprüfer austauscht, weil dieser es abgelehnt hat, Unregelmäßigkeiten im Jahresabschluss zu verschleiern (s.o.);

π = die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich die finanzielle Situation eines Mandanten derart verschlechtert, dass der Abschlussprüfer nach Nicht-Aufdeckung von Anomalien negative Auswirkungen auf seine Reputation oder gar Haftungsansprüche zu befürchten hat (s.o.);

s = die Wahrscheinlichkeit dafür, dass der Abschlussprüfer ein neues Mandat erhält;

r = Zinssatz.

Agiert der Abschlussprüfer unabhängig, sind zwei Szenarien denkbar: entweder behält der Abschlussprüfer das Mandat oder er wird vom Mandanten ausgewechselt. Die Quasi-Renten dieser beiden Fälle für den amtierenden Abschlussprüfer werden durch folgende zwei Gleichungen ausgedrückt:

$$v = (p - c) + \frac{(1 - \eta)v + \eta v_n}{(1 + r)}, \quad (7)$$

$$v_n = s \left\{ (p_0 - C) + \frac{(1 - \eta)v + \eta v_n}{(1 + r)} \right\} + (1 - s) \frac{v_n}{(1 + r)}. \quad (8)$$

Der Barwert der Quasi-Rente v des Abschlussprüfers in Gleichung 7 setzt sich zusammen aus dem Gewinn des laufenden Jahres, zuzüglich der abdiskontierten erwarteten zukünftigen Gewinne. Die zukünftigen Gewinne hängen von der Wahrscheinlichkeit ab, ob der Abschlussprüfer im nächsten Jahr wiederbestellt wird ($1 - \eta$) oder nicht (η). Behält er den Auftrag, kann er wieder mit einer Quasi-Rente v rechnen, andernfalls mit v_n .

Der Barwert der Quasi-Rente v_n für den Fall, dass der Abschlussprüfer ausgetauscht wird, ist in Gleichung (8) dargestellt. Dieser Barwert hängt davon ab, ob der Abschlussprüfer ein neues Mandat erhält oder nicht. Die Wahrscheinlichkeit hierfür beträgt in jeder Periode s . Für diesen Fall würde er in der ersten Periode $p_0 - C$ erhalten (unter der Annahme von vollständigem Wettbewerb auf dem Markt für Erstprüfungsmandate gilt: $p_0 - C < 0$ (Low-balling)⁵⁰⁷). In der Folgeperiode dann mit einer Wahrscheinlichkeit von $(1 - \eta)$ v bzw. mit der Gegenwahrscheinlichkeit η nur v_n . Mit der Wahrscheinlichkeit von $(1 - s)$ erhält er kein neues Mandat. Dies kann sich dann frühestens in der darauf folgenden Periode wieder ändern.

Gleichung (9) definiert die Aufteilung der gesamten Quasi-Renten ($v - v_n + p_0 - p$) zwischen Abschlussprüfer und Mandant. Der Abschlussprüfer erhält einen Anteil α dieser Quasi-Renten:

$$v - v_n = \alpha (v - v_n + p_0 - p), \text{ für } 0 < \alpha < 1. \quad (9)$$

Da bei diesem Modell vollständiger Wettbewerb beim Kampf um Erstprüfungsmandate unterstellt wird, muss der Barwert der Quasi-Renten bei Verlust des bestehenden Mandats v_n null betragen ($v_n = 0$). Unter Berücksichtigung dieser Annahme und nach Auflösung der Gleichungen (7)-(9) erhält man für p_0 und p :

$$p_0 = C - \frac{\alpha(1-\eta)(C-c)}{(1+r)}, \quad (10)$$

$$p = c + \frac{\alpha(r+\eta)(C-c)}{(1+r)}. \quad (11)$$

Die Quasi-Rente des amtierenden Prüfers beträgt somit:

$$v = \alpha(C - c), \quad (12)$$

der Anteil der Quasi-Rente des Mandanten v_c :

$$v_c = p_0 - p = (1 - \alpha)(C - c). \quad (13)$$

⁵⁰⁷ Vgl. Gliederungspunkt 5.1.1.

Hieraus folgt, dass $p_0 > p$. Aus Gleichung (10) bzw. (11) wird ersichtlich, dass das Honorar für eine Erstprüfung p_0 unter deren Kosten C liegt (10) bzw., dass das Honorar für Folgeprüfungen p über deren Kosten liegt (11).

Fasst man die Gleichungen (12) und (13) zusammen, so stellt man fest, dass die Summe aller Quasi-Renten gleich der Differenz aus den Kosten für eine Erstprüfung und den Kosten für eine Folgeprüfung ist:

$$v + v_c = C - c. \quad (14)$$

Im nächsten Schritt wird das Modell um Beratungsleistungen erweitert. Die Analyse umfasst die Auswirkungen von Beratungsleistungen auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

5.4.3 Der Einfluss von Beratungsleistungen auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers⁵⁰⁸

Das gleichzeitige Bereitstellen von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den amtierenden Abschlussprüfer kann neben einer möglichen Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auch zahlreiche positive Effekte, sowohl für den Mandanten als auch für den Abschlussprüfer, mit sich bringen. ARRUNADA unterscheidet dabei zwischen Knowledge Spillovers und Contractual Economies of Scope.⁵⁰⁹ Um diese Einflüsse modelltheoretisch untersuchen zu können, werden die in den Gliederungspunkten 5.4.1 bzw. 5.4.2 vorgestellten Modelle um folgende Variable erweitert:⁵¹⁰

(1-m) = um diesen Anteil verringern sich die Prüfungskosten aufgrund von Synergieeffekten (s.o.) infolge gleichzeitiger Beratung;

s = mit diesem Index sind alle Variablen gekennzeichnet, die im Zusammenhang mit Beratungsleistungen stehen;

⁵⁰⁸ Vgl. Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 81-85.

⁵⁰⁹ Vgl. ausführlich Gliederungspunkt 3.5.1.3.

⁵¹⁰ Wie bereits im Gliederungspunkt 5.4.1 erwähnt, werden auch hier ausschließlich ökonomische Anreize untersucht, die möglicherweise einen Einfluss auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers haben. Demzufolge handelt es sich hierbei um Überlegungen, welche die tatsächliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers („Independence in Fact“) betreffen.

α = Anteil des Abschlussprüfers an den Gesamt-Quasi-Renten, die durch Prüfungsleistungen verursacht wurden ($0 < \alpha < 1$);

β = Anteil des Abschlussprüfers an den Gesamt-Quasi-Renten, die durch Beratungsleistungen verursacht wurden ($0 < \beta < 1$);⁵¹¹

$(1-\alpha)$ = Anteil des Mandanten an den Gesamt-Quasi-Renten, die durch Prüfungsleistungen verursacht wurden;

$(1-\beta)$ = Anteil des Mandanten an den Gesamt-Quasi-Renten, die durch Beratungsleistungen verursacht wurden.

Aus Gleichung (9) lässt sich die Gesamt-Quasi-Rente ableiten, die sich ergibt, wenn der Abschlussprüfer gleichzeitig auch Beratungsleistungen beim Mandanten durchführt:

$$(v^s - v_n^s + p_0^s - p^s). \quad (15)$$

Ebenfalls von oben lassen sich die Quasi-Renten aus reiner Abschlussprüfung übernehmen. Sie betragen $(C - c)$ bzw. $(v - v_n + p_0 - p)$. Die Quasi-Rente resultierend aus Beratungsleistungen ist folglich:

$$(v^s - v_n^s + p_0^s - p^s) - (v - v_n + p_0 - p). \quad (16)$$

Unterstellt man, dass dem Abschlussprüfer der Anteil α an der Quasi-Rente, die aus der Abschlussprüfung resultiert und der Anteil β an der Quasi-Rente, die durch Beratungsleistungen verursacht wurde, zufällt, dann gilt:

$$v^s - v_n^s = \alpha(v - v_n + p_0 - p) + \beta\{(v^s - v_n^s + p_0^s - p^s) - (v - v_n + p_0 - p)\}. \quad (17)$$

⁵¹¹ Eine Differenzierung der Anteile der Gesamt-Quasi-Rente in Quasi-Renten, die aus Prüfungs- bzw. Beratungsleistungen generiert wurden, erscheint sinnvoll, da sich die Gesamt-Quasi-Renten aus Abschlussprüfung und Beratungsleistungen nicht unbedingt entsprechen müssen. Somit ist eine korrekte Gewichtung der einzelnen Quasi-Renten gewährleistet.

Analog zur Vorgehensweise bei den Gleichungen (7) - (9) ergibt sich:

$$v^s = p^s - mc + \frac{(1-\eta)v^s + \eta v_n^s}{(1+r)}, \quad (18)$$

$$v_n^s = s \left\{ (p_0^s - C) + \frac{(1-\eta)v^s + \eta v_n^s}{1+r} \right\} + (1-s) \frac{v_n^s}{1+r}, \quad (19)$$

$$v^s - v_n^s = \alpha(v - v_n + p_0 - p) + \beta \{ (v^s - v_n^s + p_0^s - p^s) - (v - v_n + p_0 - p) \}. \quad (20)$$

Aufgrund des unterstellten Wettbewerbs auf dem Prüfermarkt gilt, wie oben, beim Kampf um Erstprüfungsmandate: $v_n^s = 0$. Löst man das Gleichungssystem nach p_0^s und p^s auf, so erhält man folgende Ergebnisse:

$$p_0^s = C - \frac{(1-\eta)[\beta c(1-m) + \alpha(C-c)]}{1+r}, \quad (21)$$

$$p^s = cm + \frac{(\eta+r)[\beta c(1-m) + \alpha(C-c)]}{1+r}. \quad (22)$$

Die Quasi-Rente, die der Abschlussprüfer durch die gleichzeitige Bereitstellung von Beratungsleistungen generiert, beträgt:

$$v^s = \alpha(C-c) + \beta(1-m)c. \quad (23)$$

Korrespondierend dazu die Quasi-Rente, die dem Mandanten zufällt:

$$v_c^s = (1-\alpha)(C-c) + (1-\beta)(1-m)c. \quad (24)$$

Daraus ergibt sich eine Gesamt-Quasi-Rente von:

$$v^s + v_c^s = C - cm. \quad (25)$$

Im Vergleich zu den Quasi-Renten ohne Beratungsleistungen lässt sich jetzt feststellen, dass sowohl die Quasi-Rente des Abschlussprüfers als auch die Quasi-Rente des Mandanten zunimmt ($v^s > v$; $v_c^s > v_c$). Beide Quasi-Renten nehmen um den Anteil an der zusätzlichen Kostenersparnis zu:

$$v^s - v = \beta(1 - m)c, \quad (26)$$

$$v_c^s - v_c = (1 - \beta)(1 - m)c. \quad (27)$$

ARRUNADA folgert aus diesem Ergebnis nicht, dass sich dadurch die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gegenüber einem Mandanten verschlechtert. Er argumentiert, dass er abhängiger gegenüber *allen* Mandanten wird und dieser Effekt sozusagen eine kompensierende Wirkung auf die Unabhängigkeit gegenüber einem einzelnen Mandanten hat.

Betrachtet man das Problem der Unabhängigkeit als ökonomisches Entscheidungsmodell, wie es im Gliederungspunkt 5.4.1 dargestellt wurde, dann haben die hier gewonnenen Erkenntnisse einen Einfluss auf die dort verwendeten Größen. Durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer steigt die erzielbare Quasi-Rente v bei einem Mandanten, und damit die Kosten der Unabhängigkeit.⁵¹² Gleichzeitig steigen auch die Quasi-Renten der übrigen Mandanten, und damit die Kosten der Abhängigkeit (z.B. durch Reputationsverlust). Gemäß Gleichung (5) wird der Abschlussprüfer dann unabhängig agieren und entdeckte Unregelmäßigkeiten berichten, wenn gilt:

$$\eta v < \pi(v + k_q Q + k_p P + k_l L). \quad (28)$$

Die Auswirkungen der Beratungsleistungen in diesem Kontext werden also von η , π und k_q sowie der Anzahl der Mandanten eines Abschlussprüfers (im Folgenden mit n bezeichnet), welche durch die Größe von Q abgebildet wird, beeinflusst.

⁵¹² Die Kosten der Unabhängigkeit entsprechen dem Verlust der Quasi-Renten infolge eines Prüferwechsels, da der Abschlussprüfer Unregelmäßigkeiten nicht verschwiegen, sondern aufgedeckt hat.

Welcher der beiden Effekte letztlich überwiegt (Erhöhung der Kosten der Abhängigkeit oder Erhöhung der Kosten der Unabhängigkeit), hängt von der Diversifikation der Mandanten, d.h. von der Anzahl der Mandanten eines Abschlussprüfers ab. Ab einem bestimmten Grad an Diversifikation ist der Effekt insgesamt positiv, was bedeutet, dass die gleichzeitige Bereitstellung von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers stärkt. Formal lässt sich dies darstellen, indem man die Kosten der Unabhängigkeit, gegeben durch ηv , von Gleichung (5) subtrahiert. Man erhält also die Differenz zwischen C (nicht unabhängig) und C (abhängig), also die zusätzlichen Kosten, die Abhängigkeit verursacht:

$$\pi(v + k_q Q + k_p P + k_l L) - \eta v. \quad (29)$$

Unterstellt man eine einheitliche Mandantenstruktur, lässt sich Q durch $(n-1)v$ ersetzen:

$$v(\pi + \pi k_q [n-1] - \eta) + \pi(k_p P + k_l L). \quad (30)$$

Die Auswirkungen einer Zunahme der Variablen v ist demnach abhängig vom Vorzeichen der ersten Klammer. Ein Anstieg von v wirkt sich dann positiv auf die Kosten der Abhängigkeit, also auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aus, wenn gilt:

$$\pi + \pi k_q (n-1) - \eta > 0. \quad (31)$$

Dies ist genau dann der Fall, wenn:

$$n > 1 + \frac{\eta - \pi}{\pi k_q}. \quad (32)$$

Je größer also n , die Anzahl der Mandanten eines Abschlussprüfers, desto stärker steigen die Kosten der Abhängigkeit, desto höher ist also der Anreiz, bei gleichzeitiger Beratung eines Mandanten für den Abschlussprüfer unabhängig zu sein:

”...the provision of non-audit services favors the economic incentives towards the independence of those auditors with a high degree of client diversification and prejudices the independence of those others with little client diversification.“⁵¹³

Voraussetzung hierfür ist, dass die Wahrscheinlichkeit dafür, dass der Mandant den Abschlussprüfer austauscht - weil dieser es abgelehnt hat, Unregelmäßigkeiten im Jahresabschluss zu verschleiern (η) - größer ist, als die Wahrscheinlichkeit dafür, dass sich die finanzielle Situation eines Mandanten nach Nicht-Aufdeckung von Anomalien durch den Abschlussprüfer derart verschlechtert, dass dieser negative Auswirkungen auf seine Reputation oder gar Haftungsansprüche zu befürchten hat (π). ARRUNADA hält diese Annahme für plausibel („predictably“).⁵¹⁴ Ist π dagegen größer als η , ist n für jede ganze positive Zahl größer als der rechte Ausdruck der Ungleichung (32), und die Anzahl der Mandanten eines Abschlussprüfers hat keinen Einfluss auf dessen Unabhängigkeit. Ist $\eta=\pi$, dann steigen die Kosten der Abhängigkeit ab zwei Mandanten ($n=2$).⁵¹⁵

5.4.4 Kritische Beurteilung und Zwischenfazit

ARRUNADA kommt zu dem Ergebnis, dass das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten zu einer Verringerung der Unabhängigkeitsproblematik bei einem diversifizierten Abschlussprüfer (d.h. mit einem großen Mandantenstamm) führt.

Die höheren Quasi-Renten infolge gleichzeitiger Beratung vergrößern - der Argumentation von ARRUNADA folgend - die Differenz zwischen C (nicht unabhängig) und C (abhängig), also die zusätzlichen Kosten, welche durch Abhängigkeit verursacht werden (vorausgesetzt $\eta>\pi$).

Auch bei diesem Modell bedarf es einiger kritischen Anmerkungen. So wird implizit unterstellt, dass die Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen über alle Mandanten hinweg gleich verteilt ist (vgl. Gleichung (30)). In der Realität dürfte dies wohl kaum der Fall sein. Die Mandanten unterscheiden sich in zahlreichen Bereichen, wie z.B. Unternehmensgröße, Unternehmensstruktur, Branchenzugehörigkeit, wirtschaftliche Leistungsfähigkeit. All diese Aspekte haben Einfluss auf das Risiko einer Abschlussprüfung und somit auf den Um-

⁵¹³ Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 85.

⁵¹⁴ Arrunada, *The Economics of Audit Quality*, 1999, S. 85.

⁵¹⁵ Unterstellt wird jeweils, dass $k_q>0$. Diese Annahme ist jedoch plausibel (vgl. Tabelle 15, Szenario 3).

fang der Abschlusshandlungen.⁵¹⁶ Es ist zu erwarten, dass in der Praxis sowohl das Verhältnis zwischen Prüfungs- und Beratungshonoraren unter den Mandanten divergiert wie auch die absoluten Beträge der Prüfungs- und Beratungshonorare. Aussagekräftiger in diesem Zusammenhang wäre eine Kennzahl, die den Anteil der Prüfungs- und Beratungshonorare eines Mandanten an den Gesamteinnahmen des Abschlussprüfers abbildet.⁵¹⁷ Das Problem der Abhängigkeit des Abschlussprüfers schwankt nämlich nicht nur zwischen verschiedenen Abschlussprüfern, sondern v.a. auch zwischen verschiedenen Mandanten *eines* Abschlussprüfers. Je nach wirtschaftlicher Bedeutung eines Mandanten für den Abschlussprüfer divergiert die Unabhängigkeitsproblematik. Daher gehen die Schlussfolgerungen von ARRUNADA m.E. zu weit, da sie doch maßgeblich von dieser vereinfachenden Annahme ausgehen, dass die jeweilige Mandantenstruktur einer Prüfungsgesellschaft völlig homogen ist und dass sich folglich die Prüfungs- und Beratungsaufträge über alle Mandanten hinweg gleich verteilen.⁵¹⁸ Des Weiteren ist kritisch anzumerken, dass die Problematik der ökonomischen Entscheidung im Gliederungspunkt 5.4.1 (vgl. Abbildung 5) nur sehr vereinfachend dargestellt wurde. Wie bereits in Fn. 499 angesprochen, könnte es noch weitergehende Szenarien geben, beispielsweise, dass ein unabhängiger Prüfer, der eine Unregelmäßigkeit aufdeckt, neben der Quasi-Rente des betroffenen Mandanten auch Quasi-Renten anderer Mandanten verliert, da diese nicht an einem unabhängigen, strengen Abschlussprüfer interessiert sind.

Im Vergleich zu den oben dargestellten Modellen rückt beim Ansatz von ARRUNADA die Prüfungsgesellschaft in den Mittelpunkt der Betrachtungen. Während bei den bisher dargestellten Untersuchungen die Quasi-Renten eines Mandanten zentraler Untersuchungsgegenstand waren, liegt der Fokus in diesem Modell auf den „Kosten der Abhängigkeit“ der Prüfungsgesellschaft. Es werden firmenspezifische Werte sowie potenzielle Haftungsrisiken mit in die Analyse einbezogen. Der Barwert der spezifischen Quasi-Rente eines Mandanten sowie der Barwert der Quasi-Renten der übrigen Mandanten werden isoliert betrachtet und mit Hilfe zweier Größen berücksichtigt. Unmittelbare Zusammenhänge zwischen diesen Größen werden in diesem Modell nicht abgebildet. Durch den Eintritt bestimmter Ereignisse bzw. durch

⁵¹⁶ Vgl. Buchner, Wirtschaftliches Prüfungswesen, 1997, S. 162.

⁵¹⁷ Noch besser wäre es, anstatt der Honorare, die jeweiligen Quasi-Renten ins Verhältnis zu den Gesamt-Quasi-Renten eines Abschlussprüfers zu setzen. Da es in der Praxis jedoch schwierig ist, die einzelnen Quasi-Renten zu ermitteln, bzw. da diese Informationen nicht öffentlich zugänglich sind, bieten die Honorare zumindest einen geeigneten Indikator für die Höhe der Quasi-Renten.

⁵¹⁸ Diese vereinfachende Annahme führt dazu, dass jeder Mandant in die Analyse der Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ungewichtet eingeht (vgl. Gleichung 31).

das Treffen bestimmter Entscheidungen werden sie unterschiedlich beeinflusst (vgl. Abbildung 5). Zentraler Punkt, um den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung eines Abschlussprüfers in diesem Modell zu beurteilen, ist dessen Diversifikation. Der Ansatz von ARRUNADA erlaubt bezüglich der Beurteilung der Unabhängigkeitsproblematik eher Vergleiche zwischen verschiedenen Prüfungsgesellschaften und weniger zwischen konkreten Prüfer-Mandanten-Beziehungen (eines Abschlussprüfers).

Schlussfolgerungen für empirische Arbeiten zu diesem Thema lassen sich dennoch ziehen. Die Analysen von ARRUNADA unterstützen die bereits gewonnenen Erkenntnisse, wonach die Größe einer Prüfungsgesellschaft, also deren Diversifikation, ein maßgeblicher Indikator zur Beurteilung der Unabhängigkeitsgefährdung bei einer Prüfungsgesellschaft darstellt und daher in den empirischen Untersuchungen mitberücksichtigt werden sollte. Zielt man jedoch darauf ab, die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bei einem einzelnen Mandanten zu beurteilen, bedarf es weiterer Indikatoren, wie z.B. dessen spezifische Quasi-Rente sowie die Quasi-Renten der übrigen Mandanten. Beide Größen werden bei ARRUNADA zwar berücksichtigt, jedoch nicht unmittelbar miteinander - z.B. in Form einer Kennzahl - verknüpft. Wie oben bereits diskutiert, bedarf es m.E. jedoch genau einer solchen Verknüpfung, um den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei konkreten Prüfer-Mandanten-Beziehungen zu beurteilen. Näher diskutiert wird diese Problematik im Gliederungspunkt 7.1.1.3.4.

Die Darstellung dieses Modells soll zeigen, dass es in der Literatur auch vielbeachtete modelltheoretische Ansätze gibt, die unter bestimmten Annahmen zu dem Ergebnis kommen, dass sich durch gleichzeitige Prüfung und Beratung bei einem Mandanten die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers erhöhen lässt.

5.5 *Thesenartige Zusammenfassung des fünften Kapitels*

Rückblick Kapitel 1:

- Verstärkte Konzentration auf dem Prüfermarkt.
- Zunehmendes Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.
- Starker Anstieg des Anteils der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften.
- Berufsstand in der Vertrauenskrise infolge spektakulärer Unternehmenspleiten in Verbindung mit Bilanzmanipulationen.
- Hauptkritikpunkt: Gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung gefährdet die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
- Verschärfung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen sowohl national wie auch international.

Rückblick Kapitel 2:

- Die Wahrung der Unabhängigkeit zählt zu den elementaren Anforderungen an den Abschlussprüfer.
- Die verschiedenen nationalen und internationalen Interpretationen von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unterscheiden sich nur marginal. Übereinstimmend wird zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Unabhängigkeit differenziert.
- Im Wesentlichen gibt es drei Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant, die zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen können: finanzielle Beziehungen, Beschäftigungsbeziehungen und Geschäftsbeziehungen.

Rückblick Kapitel 3:

- Es gibt unterschiedliche Gründe, externe Dritte mit Beratungsleistungen zu beauftragen. Der Hauptgrund ist das Vorliegen eines Know-how-Defizits im Unternehmen.
- Die Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen aus einer Hand kann Vor- und Nachteile mit sich bringen. Vor allem die Wirkung auf die Qualität der Abschlussprüfung ist umstritten.
- Die Hauptsorge ist eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers mit negativen Auswirkungen auf die Prüfungsqualität.
- Die Hauptchance von gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer liegt in einer Reduzierung der Kosten für Prüfer und Mandant durch Synergieeffekte und Effizienzgewinne. Ein diversifiziertes Dienstleistungsangebot könnte einen positiven Einfluss auf die Prüfungsqualität haben.

Rückblick Kapitel 4:

- Der Markt für Abschlussprüfungsleistungen ist gekennzeichnet durch ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit.
- Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich des Ausmaßes vorliegender fremd- und eigenfinanzierungsbedingter Agency-Konflikte. Es wird angenommen, dass das Ausmaß dieser Agency-Konflikte Einfluss auf die Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität hat.
- Ein wesentlicher Indikator für Prüfungsqualität ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von seinem Mandanten. Das Ausmaß der vom Mandanten beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen dient als Indikator für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung und damit für Prüfungsqualität.
- Abgeleitete Hypothese: Je nach Höhe der Agency-Konflikte eines Unternehmens variiert die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer.

Kapitel 5:

- Modelltheoretisch lässt sich eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen nicht eindeutig begründen. Zwar können beim einzelnen Mandanten Quasi-Renten zu einer Gefährdung führen; insgesamt wirken die Quasi-Renten der anderen Mandanten jedoch als „Pfand“ gegen opportunistisches Verhalten des Abschlussprüfers. Es wird ein Modell dargestellt, welches die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Verbindung mit gleichzeitigen Beratungsleistungen unter bestimmten Umständen gestärkt sieht.
- Die in den modelltheoretischen Untersuchungen unterstellten Knowledge Spillovers infolge gleichzeitiger Prüfung und Beratung lassen sich empirisch nicht eindeutig nachweisen. Setzt man Knowledge Spillovers per Annahme voraus, misslingt der Nachweis, dass der Abschlussprüfer infolge dieser Knowledge Spillovers ein höheres Honorar bei einem gegebenen Prüfungsumfang gegenüber dem Mandanten durchsetzen kann.⁵¹⁹
- Aus den modelltheoretischen Analysen lassen sich zwei wesentliche Erkenntnisse für die eigenen empirischen Untersuchungen ableiten: Zum einen ist es von zentraler Bedeutung, eine Kennzahl für den jeweiligen Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten zu konstruieren, die sowohl einen Indikator für die Größe einer Prüfungsgesellschaft als auch eine Surrogatgröße für die aus einem Mandat erzielbaren Quasi-Renten beinhaltet. Zum anderen wird begründet, warum es sinnvoll ist, zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Beratungsleistungen zu unterscheiden.

⁵¹⁹ Vgl. ebenso: Ewert/Wagenhofer, Aspekte ökonomischer Forschung, BFuP 2003, S. 617; Ewert, Audit Regulation, Audit Quality, and Audit Research, 2004, S. 241 ff.

6 Ein Überblick über ausgewählte empirische Untersuchungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer und dessen Auswirkung auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ist Gegenstand zahlreicher empirischer Arbeiten. Es ist zweckmäßig, Untersuchungen zur wahrgenommenen und zur tatsächlichen Unabhängigkeit getrennt zu betrachten.

Bei den Arbeiten zur wahrgenommenen Unabhängigkeit liegt der Fokus auf der Wahrnehmung bestimmter, je nach Untersuchung variierender Berufsgruppen. Die Studien zur tatsächlichen Unabhängigkeit untersuchen den Zusammenhang zwischen dem Umfang der nachgefragten Beratungsleistungen und von außen beobachtbaren, zumeist objektivierbaren Indikatoren, von welchen die Autoren vermuten, dass sie durch den jeweiligen Grad der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers beeinflusst werden, wie etwa der Status des Bestätigungsvermerks oder das Ausmaß von Bilanzpolitik. Gelingt der Nachweis eines solchen Zusammenhangs, könnte dies ein Indiz für eine Beeinträchtigung der tatsächlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sein.

Bei der Darstellung ausgewählter empirischer Arbeiten wird demnach zwischen Untersuchungen zur „Independence in Fact“ (6.1) und „Independence in Appearance“ (6.2) unterschieden. Schließlich endet Kapitel 6 mit einer thesenartigen Zusammenfassung der gewonnenen Erkenntnisse (6.3).

Dieses Kapitel verfolgt zwei Hauptziele: Zum einen soll ein ausführlicher Überblick über die empirische Forschung zu dem Thema Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Beratungsleistungen gegeben werden. Dabei steht die Frage im Vordergrund, ob sich anhand der Ergebnisse dieser Studien eine (tatsächliche oder wahrgenommene) Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nachweisen lässt. Zum anderen sollen aus früheren Arbeiten, welche auf agencytheoretischen Grundüberlegung basieren, Erkenntnisse für die eigenen Untersuchungen in Kapitel 7 abgeleitet werden.

6.1 „Independence in Fact“

Zunächst wird ein Überblick über Arbeiten gegeben, die sich mit dem Zusammenhang zwischen der tatsächlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und dem gleichzeitigen Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer befassen. Dabei lassen sich mehrere Ansätze unterscheiden. Gemeinsam ist allen, dass sie unterstellen, dass es Indikatoren gibt, welche das Ausmaß von Abhängigkeiten widerspiegeln.

Eine Reihe von Untersuchungen analysieren die Zusammenhänge zwischen Agency-Konflikten in einem Unternehmen und dem Ausmaß der beim amtierenden Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen. Die Idee hinter diesem Ansatz ist die Hypothese, wonach Unternehmen versuchen, durch die Bestellung unabhängiger Abschlussprüfer, welche gleichzeitig keine oder nur wenige Beratungsleistungen beim Mandanten anbieten, verstärkt zur Verringerung der Agency-Kosten in einer Prinzipal-Agenten-Beziehung beizutragen. Anders ausgedrückt: Ein Unternehmen mit hohen Agency-Kosten vermeidet es absichtlich, bei dem Abschlussprüfer noch zusätzlich Beratungsleistungen nachzufragen, um der Öffentlichkeit höchstmögliche Prüfungsqualität zu signalisieren. Als Indikatoren für Agency-Konflikte dienen meistens der Verschuldungsgrad eines Unternehmens, die Eigentümerstruktur und die Anteile des Managements am Unternehmen.⁵²⁰ Diese Variablen plus Kontrollvariablen sollen mit Hilfe multivariabler Regressionsmodelle die abhängige Variable - das Ausmaß an Beratungsleistungen - erklären. Wie noch zu sehen sein wird, unterscheiden sich die empirischen Arbeiten z.T. bei der Auswahl der abhängigen Variablen. Auf diesen Untersuchungsansatz wird im Gliederungspunkt 6.1.1 ausführlich eingegangen. Dazu werden zwei zentrale Arbeiten vorgestellt. Die kritische Auseinandersetzung mit diesen Arbeiten soll dazu dienen, die Vorgehensweise der eigenen empirischen Untersuchungen in Kapitel 7, die ebenfalls auf agencytheoretischen Überlegungen basieren, abzuleiten bzw. zu begründen.

Einige Autoren verfolgen einen alternativen Ansatz. Sie untersuchen den Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen und der Vergabe des Bestätigungsvermerks. Hätte das Ausmaß der Beratungsleistungen tatsächlich Einfluss auf dessen Unabhängigkeit, so müsste dieser an deren Erhalt besonders interessiert sein. Ist dies der Fall, könnte er geneigt sein, Meinungsverschiedenheiten mit dem Mandanten zu vermeiden, um eine Wiederwahl als Abschlussprüfer und Berater im Folgejahr nicht zu gefährden. Ein solcher nach außen sichtbarer Indikator könnte der Bestätigungsvermerk sein.

⁵²⁰ Vgl. Gliederungspunkt 4.2.

Es wird demnach die Hypothese aufgestellt, dass die Wahrscheinlichkeit eines versagten bzw. eingeschränkten Bestätigungsvermerks bei gleichzeitiger Prüfung und Beratung infolge einer Beeinflussung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers abnimmt (Gliederungspunkt 6.1.2). Ein ganzer Forschungszweig befasst sich mit dem Ausmaß der Bilanzpolitik bei Unternehmen, dem sog. „Earnings Management“. Im Vordergrund steht die Frage, ob es zwischen bestimmten Faktoren eines Unternehmens und dem Umfang von angewandeter Bilanzpolitik einen Zusammenhang gibt. Ein solcher Faktor könnte beispielsweise auch das an den Abschlussprüfer gezahlte Honorar für Beratungsleistungen sein. Es wird die Hypothese aufgestellt, wonach ein Abschlussprüfer, der gleichzeitig Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten durchführt, weniger unabhängig ist und folglich mehr Bilanzpolitik zulässt. Die Vorgehensweise und Ergebnisse der Arbeiten, die sich nicht mit dem Zusammenhang zwischen Agency-Konflikten und dem Ausmaß der Nachfrage nach Beratungsleistungen befassen, werden in einem Art Telegrammstil dargestellt.

6.1.1 „Independence in Fact“ und Agency-Konflikte

In diesem Abschnitt werden die Arbeiten von PARKASH/VENABLE und FIRTH genauer vorgestellt und diskutiert. Diese versuchen einen Zusammenhang zwischen Agency-Konflikten eines Unternehmens und dessen Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nachzuweisen.

6.1.1.1 PARKASH/VENABLE (1993)⁵²¹

Die Autoren untersuchen, inwieweit Agency-Konflikte im Unternehmen einerseits und Effizienzvorteile (sog. Knowledge Spillovers) aufgrund gleichzeitiger Prüfung und Beratung andererseits Einfluss auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer haben. Eine zu starke Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer könnte möglicherweise dazu führen, dass dessen Prüfungstätigkeit nicht mehr als unabhängig wahrgenommen wird und sich dies negativ auf den Wert der Prüfung auswirkt.⁵²² Vor allem Unternehmen mit relativ hohen Agency-Kosten könnten daher einen Anreiz haben, diesem Kon-

⁵²¹ Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 113-133.

⁵²² Die Frage, ob bei dieser Art von Studien die „Independence in Fact“ untersucht wird, oder doch eher die „Independence in Appearance“ wird im Gliederungspunkt 6.1.5 noch genauer diskutiert. In dieser Arbeit werden sie den Untersuchungen zur tatsächlichen Unabhängigkeit zugeordnet.

flikt aus dem Weg zu gehen und den Abschlussprüfer mit einem geringeren Maß an Beratungsaufträgen auszustatten.

Es wird erwartet, dass die Häufigkeit der Inanspruchnahme solcher Non-Audit Services deren Effizienzvorteile sowie auch die wirtschaftliche Bindung zwischen dem Auftraggeber und der Prüfungsgesellschaft widerspiegelt. Basierend auf den modelltheoretischen Überlegungen von BECK et al. unterscheiden auch PARKASH/VENABLE zwischen einmaligen und periodisch wiederkehrenden Dienstleistungen.⁵²³ Es wird vermutet, dass die Nachfrage nach regelmäßig wiederkehrenden Dienstleistungen von Agency-Gesichtspunkten beeinflusst wird, da die Einnahmen solcher periodischen Leistungen als eine Quasi-Rente für den Abschlussprüfer angesehen werden können, die möglicherweise seine Unabhängigkeit gefährden. Dagegen sehen die Autoren bei Einmalleistungen Effizienzvorteile sowie die Gefahr einer zu starken wirtschaftlichen Bindung als begrenzt an, da daraus für den Abschlussprüfer keine zusätzlichen Renten resultieren.⁵²⁴ Nur die wiederkehrenden Dienstleistungen führen zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit und Glaubwürdigkeit des Abschlussprüfers in der äußeren Wahrnehmung und sollten folglich reduziert werden. Die Autoren stellen drei Hypothesen auf:

H1: “Ceteris paribus, it is hypothesized that the level of auditor-provided recurring nonaudit services is greater when managerial ownership is higher.”

H2: “Ceteris paribus, it is hypothesized that the level of auditor-provided recurring nonaudit services is greater when outside investment has higher concentration.”

H3: “Ceteris paribus, it is hypothesized that the level of auditor-provided recurring nonaudit services is negatively related to leverage.”

Um diese Hypothesen zu testen, wurden Daten der Unternehmen des Fortune 500 der Geschäftsjahre 1978 bis 1980 erfasst. In diesem Zeitraum waren in den USA börsennotierte Unternehmen dazu verpflichtet, den prozentualen Anteil der Beratungshonorare an den Prüfungshonoraren offen zu legen.⁵²⁵

⁵²³ Vgl. dazu ausführlich Gliederungspunkt 5.2.1.

⁵²⁴ Vgl. Beck et al., Auditor-Auditee Bonding, JoAL 1988, S. 59 f.

⁵²⁵ Vgl. SEC, ASR (Accounting Series Release) No. 250: Disclosure of Relationships with Independent Public Accountants, 1978.

Als Datenquellen dienten: CDE 1981⁵²⁶, COMPUSTAT⁵²⁷ und die Proxy Statements der Unternehmen. Insgesamt umfasst die Untersuchung 860 Beobachtungen.

Die Beratungshonorare (als Prozentsatz der Prüfungshonorare) wurden in 5 Kategorien unterteilt: Steuern (TAX), Pensionen und Personal (PP), Informationssysteme (SYS), Fusionen und Akquisitionen (MRGR) und andere Beratungsleistungen (OTHER). Dabei wurde angenommen, dass es sich bei TAX, PP und SYS um wiederkehrende (zusammengefasst unter RECUR) und bei MRGR und OTHER um nicht wiederkehrende (zusammengefasst unter NONRECUR), einmalige Dienstleistungen handelt. Diese Beratungsleistungen stellen in dem Modell jeweils die abhängigen Variablen dar.

Als unabhängige Variable, welche Agency-Konflikte widerspiegeln sollen, wurden folgende Größen ausgewählt:

- MGRONR (Anteile des Managements am Unternehmen in %),
- OUTCON (logarithmierter Marktwert der Anteile des größten Eigentümers am Unternehmen),
- LVRG (Verhältnis des Buchwertes der langfristigen Verbindlichkeiten zur Bilanzsumme).⁵²⁸

Des Weiteren wurden Kontrollvariable mit berücksichtigt, von denen vermutet wurde, dass sie die Nachfrage nach Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer beeinflussen. Um Veränderungen in der Nachfrage nach Beratungsleistungen zu erfassen bzw. die Untersuchungsjahre unterscheiden zu können, wurden zwei Variable eingeführt, jeweils für das Jahr 1979 und 1980.⁵²⁹ Diese nehmen den Wert 1 an, falls sich die eingehenden Daten auf das entsprechende Jahr beziehen, andernfalls 0. Die Variable NETING misst das Nettoeinkommen des Unternehmens und soll abbilden, inwieweit Unternehmen die (finanzielle) Möglichkeit

⁵²⁶ Corporate Data Exchange, CDE Stock Ownership Directory, No. 5, Fortune 500, 1981.

⁵²⁷ Version von 1985.

⁵²⁸ Es wird nicht ganz deutlich, zu welchem Stichtag diese drei Größen bestimmt werden. Es wird davon ausgegangen, dass sie sich auf den Beginn des Geschäftsjahres (bzw. Ende des Vorjahres) beziehen, auf das sich die Prüfungs- und Beratungshonorare ebenfalls beziehen. Kleinere Variationen hatten keinen Einfluss auf die Ergebnisse, so wurde die Variable OUTCON alternativ auch als Anteil des größten Eigentümers am Unternehmen berücksichtigt.

⁵²⁹ Siehe dazu: Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 122, Tabelle 2, Panel B (RECUR/NONRECUR).

haben, Beratungsleistungen nachzufragen. Wurde ein Abschlussprüfer in dem Industriezweig des untersuchten Unternehmens als Spezialist identifiziert,⁵³⁰ so erhält die Variable INDSPG den Wert 1, andernfalls 0. Auch die Variable AUDITOR ist 0/1 verteilt. Sie ist 1, wenn das betrachtete Unternehmen von Arthur Andersen geprüft wurde, andernfalls 0.⁵³¹

Um die Hypothesen zu testen, wurden sowohl Zeitreihen- und Querschnittsdaten miteinander kombiniert. Folgendes Modell wurde erstellt:

$$\text{Nonaudit Services} = b_0 + b_1\text{MGRONR} + b_2\text{OUTCON} + b_3\text{LVRG} + b_4\text{AUDITOR} + b_5\text{YEAR1979} + b_6\text{YEAR1980} + b_7\text{INDSPC} + b_8\text{NETINC} + e.$$

Die Regression wurde jeweils mit RECUR und NONRECUR als abhängige Variable durchgeführt. Folgende Vorzeichen werden für die Agency-Variablen erwartet:

	RECUR	NONRECUR
b₁ (MGRONR)	+	+/- 0
b₂ (OUTCON)	+	+/- 0
b₃ (LVRG)	-	+/- 0

Tabelle 16: Erwartete Vorzeichen der Agency-Variablen

Ergebnisse

Über 98 % der erfassten Unternehmen fragten Beratungsleistungen bei ihrem Abschlussprüfer nach. Recurring Non-Audit Services wurden von über 93 % der Unternehmen nachgefragt, Non-Recurring Non-Audit Services von knapp 74 %.⁵³²

Eine univariate Analyse der Korrelationskoeffizienten der abhängigen und unabhängigen Variablen zeigt, dass für die abhängige Variable RECUR alle Koeffizienten das erwartete Vorzeichen haben und statistisch signifikant sind. Dies gilt auch, wenn man die Bestandteile der Variablen RECUR (TAX, PP, SYS) einzeln betrachtet. Die abhängige Variable NONRECUR

⁵³⁰ Vgl. Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 123, Tabelle 3.

⁵³¹ Diese Kontrollvariable wurde deshalb in die multivariate Analyse mit einbezogen, da der Mittelwert des Verhältnisses Beratungshonorare eines Unternehmens zu Prüfungshonoraren des Unternehmens bei Mandanten von Arthur Andersen mit Abstand am größten war.

⁵³² Ausführlich bei: Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 124, Tabelle 4.

hat mit den unabhängigen Variablen OUTCON und LVRG, wie erwartet, keinen statistisch signifikanten Zusammenhang. Lediglich die Variable MGRONR weist einen signifikant positiven Zusammenhang auf. Untersucht man auch hier die zwei Bestandteile der Variablen NONRECUR, MRGR und OTHER, korreliert MGRONR nur noch mit MRGR.

Die Ergebnisse der beiden Regressionsanalysen sind in der folgenden Tabelle dargestellt:

N (Anzahl der Beobachtungen) = 860	RECUR			NONRECUR	
	Erwartetes Vorzeichen	Koeffizient	Angepasster T-Wert ⁵³³	Koeffizient	Angepasster T-Wert
MGRONR	+	0,881	2,20*	0,078	2,36**
OUTCON	+	2,153	4,48**	-0,145	-0,43
LVRG	-	-19,372	-2,56**	-0,691	-0,15
AUDITOR	+	19,265	6,69+	1,931	1,42
YEAR1979	-	-3,102	-2,21+	-1,081	-1,09
YEAR1980	-	-4,185	-3,79+	-0,484	-0,58
INDSPC	+	8,408	4,72+	-1,508	-1,46
NETING	+	2,47	5,21+	0,116	0,52
Konstante		5,171	1,52	6,606	3,47+
Adj. R²		0,2604		0,0068	
F-Wert (Signifikanz)		36,623 (0,0001)		1,737 (0,0863)	

Tabelle 17: Ergebnisse der Regressionsanalyse von PARKASH/VENABLE

Zunächst werden die Resultate der Schätzung mit RECUR als abhängige Variable betrachtet. Das Modell weist ein angepasstes R² von 0,2604 aus, d.h. 26,40 % der gesamten Variation

⁵³³ Die Symbole haben folgende Bedeutung: *: signifikant auf einem Niveau von 5 % (einseitige Testschranke), +: signifikant auf einem Niveau von 5 % (zweiseitige Testschranke), **: signifikant auf einem Niveau von 1 % (einseitige Testschranke). Es wurde bei den Testschranken deshalb unterschieden, da es sich bei den Hypothesen um einseitige Tests handelt (MGRONR, OUTCON, LVRG); für die Übrigen wurden die zweiseitigen Testschranken herangezogen.

kann durch die exogenen Variablen erklärt werden.⁵³⁴ Die Güte dieser Schätzung ist damit durchaus zufrieden stellend.⁵³⁵

Die Ergebnisse der Agency-Variablen MGRONR, OUTCON und LVRG stimmen mit den Ergebnissen der univariaten Analyse überein. Alle drei Koeffizienten sind statistisch signifikant und haben den erwarteten direktionalen Zusammenhang. Einen positiven, signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen RECUR weisen die Koeffizienten INDSPC und NETINC auf. Dies zeigt, dass Unternehmen, deren Abschlussprüfer als Spezialist in dessen Branche gelten, mehr wiederkehrende Non-Audit Services beim Abschlussprüfer nachfragen als Unternehmen, deren Abschlussprüfer nicht als Fachleute der Branche, in der der Auftraggeber tätig ist, gelten. Eine Erklärung dafür könnte sein, dass sich Unternehmen bewusst solche Abschlussprüfer auswählen, um auf Beratungsebene von dessen spezifischen Branchenkenntnissen und Erfahrungen zu profitieren. Ebenso geht aus dem Ergebnis hervor, dass Unternehmen mit größeren finanziellen Ressourcen (Indikator dafür ist das Nettoeinkommen) verstärkt wiederkehrende Dienstleistungen beim Abschlussprüfer nachfragen.

Die Besonderheiten, die sich bei den Mandanten von Arthur Andersen (AUDITOR) ergaben, werden nicht explizit dargestellt. Es sei nur soviel erwähnt, dass, wenn man ausschließlich die Andersen-Mandanten betrachtet, die Variablen MGRONR und LVRG die gleichen signifikanten und direktionalen Ergebnisse aufweisen wie die gesamte Stichprobe. Lediglich die Variable OUTCON ist nicht mehr statistisch signifikant.

Auch die Schätzung, bei der die einmaligen Beratungsleistungen (NONRECUR) als abhängige Variable verwendet wurde, weist die gleiche Charakteristik wie bei deren univariater Analyse auf. Ebenfalls keine Auswirkungen auf die Ergebnisse hat es, wenn man die Unternehmen, welche von Arthur Andersen geprüft werden, aus der Untersuchung ausschließt.⁵³⁶ Die Güte dieser Schätzung, gemessen am Bestimmtheitsmaß R^2 , ist sehr gering. Die abhängige Variable kann demnach durch die unabhängigen Variablen kaum erklärt werden.

Die Stichprobe wurde für eine weitere Untersuchung in zwei gleichgroße Gruppen aufgeteilt. Kriterium war die Größe des einzelnen Unternehmens, gemessen an der Bilanzsumme. Betrachtet wurde nur das Modell mit der abhängigen Variablen RECUR. Die Ergebnisse unterscheiden sich qualitativ nur gering von den oben beschriebenen. Das angepasste R^2 der Untersuchung mit Unternehmen, deren Bilanzsumme größer ist als der Median der Bilanzsummen,

⁵³⁴ Vgl. von Auer, Ökonometrie, S. 146.

⁵³⁵ Vgl. Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 17.

⁵³⁶ Vgl. Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 130, Tabelle 8, Panel A.

beträgt 0,2906, für die Untersuchung der Unternehmen mit einer niedrigeren Bilanzsumme 0,2249.

Des Weiteren wurden die abhängigen Variablen RECUR und NONRECUR nochmals in ihre Bestandteile aufgespaltet und jeweils diese einzelnen Bestandteile als abhängige Variable des Ausgangsmodells benutzt. Die Ergebnisse der Variablen LVRG und OUTCON decken sich mit denen von oben. Die Resultate der unabhängigen Variablen MGRONR sind gemischt. Der Koeffizient ist wie bei den abhängigen Variablen TAX, PP und SYS erwartet positiv, signifikant jedoch nur bei TAX. Verwendet man MRGR als abhängige Variable, ist MGRONR entgegen den Erwartungen signifikant positiv. Bei OTHER als abhängige Variable ist der Koeffizient wie erwartet insignifikant. Die Durchführung von Non-Audit Services im Zusammenhang mit Fusionen und Zusammenschlüssen (MRGR) korreliert also positiv mit den Anteilen des Managements am Unternehmen. Dieses Ergebnis sowie die oben dargestellten Ergebnisse erlauben die Schlussfolgerung, dass der Manageranteil am Unternehmen nur einen Effekt auf aperiodische Dienstleistungen hat, nämlich wenn es sich dabei um M&A-Geschäfte handelt. Die Güte der Modelle nimmt im Vergleich zu den oben dargestellten Schätzungen erheblich ab.

Fazit

Die Resultate dieser Untersuchung unterstützen die Vermutung, dass sich Unternehmen der Problematik durchaus bewusst sind, dass die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch die Bereitstellung von Non-Audit Services beeinträchtigt werden kann. Deswegen achten sie freiwillig, je nach Ausmaß der Agency-Konflikte, auf den Umfang der periodischen Beratungsleistungen, den sie von ihrem Abschlussprüfer nachfragen. Die Ergebnisse der Untersuchung von PARKASH/VENABLE unterstützen die in dem Modell von BECK et al. vorgenommene und begründete Trennung in periodisch wiederkehrende und einmalige Beratungsleistungen. Einige kritische Anmerkungen sind dennoch zu treffen.

Die Güte, gemessen am Bestimmtheitsmaß R^2 , der einzelnen Modelle variiert doch sehr stark. Wie oben bereits angedeutet, besitzen die unabhängigen Variablen in manchen Modellen nur einen sehr geringen Erklärungscharakter.⁵³⁷ Die Ergebnisse dieser Schätzungen sind daher nicht überzuinterpretieren und jeweils unter Mitberücksichtigung des angepassten R^2 zu werten.

⁵³⁷ Z.B.: Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 129, Tabelle 7 (unten).

Die vorgenommene Unterscheidung zwischen regelmäßig anfallenden und einmaligen Dienstleistungen erscheint als zu ungenau. Sowohl Dienstleistungen, die als periodisch angesehen wurden, können einmalige Komponenten enthalten (z.B. TAX) wie auch umgekehrt. Solche Ungenauigkeiten könnten die Ursache für den etwas überraschenden signifikanten Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen NONRECUR und dem Anteil des Managements am Unternehmen sein. Eine detailliertere Unterscheidung zwischen periodischen und aperiodischen Dienstleistungen ist wohl aufgrund der damals geltenden Offenlegungsvorschriften kaum möglich gewesen. Möglicherweise fallen die Ergebnisse deshalb so moderat aus, weil die Unternehmen aufgrund der Offenlegungspflichten das Ausmaß der Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer angepasst haben. Mangels fehlender gesetzlicher Offenlegungspflichten ist über das Verhältnis von Audit Fees zu Non-Audit Fees sowohl vor als auch nach dem untersuchten Zeitraum nichts bekannt.

Leider machen die Autoren keine genaueren Angaben bezüglich der Variablen OUTCON, dem Marktwert der Anteile des größten Eigentümers. Es wird lediglich darauf hingewiesen, dass diese Daten aus den Proxy Statements der jeweiligen Unternehmen gewonnen werden, welche wiederum nur Eigentümer mit Anteilen über 5 % ausweisen. So wurde die Problematik der Anteile, die eine Investmentgesellschaft an einem Unternehmen hält, nicht diskutiert. Hier findet man häufig den Fall, dass diese Investmentgesellschaften zwar formal im Besitz der Aktien sind, deren Stimmrechte jedoch bei jemand anderem liegen. Fraglich ist hier, ob diese „Eigner“ tatsächlich als Eigentümer im Sinne der Prinzipal-Agenten-Theorie angesehen werden können, die gewisse Kontrollfunktionen (z.B. Überwachung des Managements) wahrnehmen. Eine kurze Erläuterung dieser Problematik und der gewählten Vorgehensweise wäre an dieser Stelle angebracht gewesen. Es ist zu vermuten, dass die Autoren die in den Proxy Statements aufgeführten Eigentümer auch tatsächlich als solche im Sinne der Prinzipal-Agenten-Theorie angesehen haben und dieses Problem vernachlässigt wurde.

Kritisch zu beleuchten ist auch die Auswahl der abhängigen Variablen, wohl wissend, dass die Autoren mangels öffentlich zugänglicher Informationen kaum bessere Alternativen hatten. Die Frage, die sich hier stellt, ist, ob das Ausmaß von Beratungsleistungen, gemessen als Prozentsatz der Prüfungsleistungen, eine geeignete Größe ist, Konflikte im Zusammenhang mit der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers darzustellen. Die Idee, die sich hinter dieser Variablen verbirgt, ist, dass die Unabhängigkeitsgefährdung als umso höher eingestuft wird, je größer dieses Verhältnis ist. Meiner Meinung nach spiegelt diese Größe die Unabhängigkeitsproblematik nur sehr bedingt wider. Ausführlicher wird diese Problematik im Gliederungspunkt 7.1.1.3.4 diskutiert.

Schlussfolgerungen für die eigenen Untersuchungen

Die Variablen, welche die Agency-Konflikte eines Unternehmens abbilden sollen, wurden m.E. treffend ausgewählt und decken sich mit der Vorgehensweise in zahlreichen anderen empirischen Untersuchungen zur Agency-Problematik.⁵³⁸ Ebenso sinnvoll ist es, die finanziellen Möglichkeiten eines Unternehmens abzubilden, Beratungsleistungen nachzufragen. Verzichtet wurde auf Indikatoren, die auf einen erhöhten Beratungsbedarf hindeuten könnten. Welche Indikatoren das im Einzelnen sein können, zeigt die Darstellung und Diskussion der Arbeit von FIRTH im Anschluss.

Die Autoren unterscheiden zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Dienstleistungen. Grundsätzlich, und modelltheoretisch auch begründet, ist eine solche Differenzierung zu begrüßen. Die hier eingegangenen Daten erlauben m.E. eine solch differenzierte Unterscheidung jedoch nicht. Dazu reichen die öffentlich zugänglichen Informationen qualitativ nicht aus. Bei einer solchen Vorgehensweise müsste man auf unternehmensinterne Arbeitspapiere zurückgreifen können, mit denen sich wiederkehrende Dienstleistungen eindeutig identifizieren lassen. Stark vereinfachend nehmen die Autoren an, dass es sich bei den Beratungsleistungen TAX, PP und SYS um wiederkehrende Dienstleistungen handelt.⁵³⁹ Sie weisen in einer Fußnote lediglich darauf hin, dass Modellvariationen der Variablen RECUR bzw. NONRECUR keinen wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse hatten.

KINNEY et al. verfolgen einen alternativen Ansatz.⁵⁴⁰ Sie unterscheiden zwischen Dienstleistungen, die stark an Gesetze und Bestimmungen gebunden sind (wie etwa Steuerberatungsleistungen oder auch prüfungsnahe Dienstleistungen) und den übrigen Beratungsleistungen. Es wird argumentiert, dass der (Gestaltungs-)Spielraum für den Abschlussprüfer bei diesen Dienstleistungen geringer ist und sie folglich hinsichtlich einer Gefährdung der Unabhängigkeit als eher unbedenklich einzuschätzen sind. Eine solche Argumentation zielt weniger auf die ökonomische Bedeutung der Beratungsleistungen (wenngleich diese Beratungsleistungen z.B. aufgrund von Gebührenordnungen im Vergleich zu anderen möglicherweise tatsächlich weniger lukrativ sind) als vielmehr auf die Gefahr der Selbstprüfung. Ist der Gestaltungsspielraum des Abschlussprüfers durch Gesetze und Vorschriften begrenzt, reduziert sich nach die-

⁵³⁸ Vgl. Lenz, Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 401 ff.;

Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 12 f.

⁵³⁹ Wie bereits zuvor: Beck et al., MAS Involvement and Auditor Tenure, JoAL 1988, S. 65-84;

DeBerg, Non-Audit Services and Auditor Change, AH 1991, S. 17-28.

⁵⁴⁰ Vgl. Kinney et al., Auditor Independence and Non-Audit Services, JoAR 2004, S. 565 f.

ser Argumentation die Gefahr einer beeinträchtigten Unabhängigkeit aufgrund einer Selbstüberprüfung, da die Leistung stark an objektivierbaren Bestimmungen (z.B. Gesetze) anknüpft. Welche Vorgehensweise man hier wählt, hängt in ganz entscheidendem Maße von der Qualität der verfügbaren Daten und dem Fokus der Arbeit ab.

Wie bereits oben andiskutiert wurde und im Gliederungspunkt 7.1.1.3.4 noch vertieft wird, halte ich die hier untersuchte Maßgröße (Anteil der Beratungs- an den Prüfungshonoraren in Prozent) als ungeeignet um mögliche Abhängigkeiten zu messen. Den Autoren blieben mangels öffentlich zugänglicher Daten keine Alternativen.

Die nachfolgende Tabelle 18 fasst die wesentlichen Erkenntnisse für die eigene empirische Untersuchung noch einmal zusammen.

Positiv	Negativ
Auswahl der drei Agency-Variablen	Kennzahl für den Grad potenzieller Unabhängigkeitsgefährdungen
Unterscheidung in einmalige und wiederkehrende Dienstleistungen (wenngleich die hier vorgenommene Unterteilung als zu grob kritisiert werden muss)	
Berücksichtigung einer Variablen, welche die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines UN widerspiegelt	

Tabelle 18: Methodische Erkenntnisse aus der Untersuchung von PARKASH/VENABLE

6.1.1.2 FIRTH (1997)⁵⁴¹

Auch die Untersuchung von FIRTH wird ausführlich referiert und diskutiert, da sie m.E. ebenfalls eine zentrale Arbeit zu diesem Thema darstellt und für den eigenen empirischen Teil in Kapitel 7 von Bedeutung ist.

FIRTH entwickelt ein Modell, das versucht, das Ausmaß der beim amtierenden Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen zu erklären. Dabei argumentiert FIRTH, dass Unternehmen mit hohen Agency-Kosten tendenziell weniger Beratungsleistungen nachfragen als Unternehmen mit relativ niedrigen Agency-Kosten. Hohe Agency-Kosten erfordern einen unabhängig erscheinenden Abschlussprüfer, sozusagen als Signal für Investoren und Kreditgeber. Die gleichzeitige Nachfrage von Prüfungs- und Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer könnte zu einer zu engen wirtschaftlichen Bindung zwischen Abschlussprüfer und seinem Mandanten führen und somit seine Unabhängigkeit gefährden, oder für einen außenstehenden Dritten den Anschein erwecken, dass eine Unabhängigkeitsgefährdung vorliegen könnte.

FIRTH formuliert hierzu drei Hypothesen:

H1: “There is a positive relationship between the relative level of consultancy services provided by the auditor and the percentage share ownership of the company’s directors.

H2: There is a positive relationship between the relative level of consultancy services provided by the auditor and the percentage share ownership of the largest stockholder.

H3: There is a negative relationship between the relative level of consultancy services provided by the auditor and the debt-to-total assets ratio.”

Um diese Hypothesen zu testen wurde folgendes Modell entwickelt:

$$\text{CFAF} = \beta_0 + \beta_1\text{DIRSH} + \beta_2\text{OWN} + \beta_3\text{DTA} + \beta_4\text{ROCE} + \beta_5\text{LOSS} + \beta_6\text{SR} + \beta_7\text{LTA} + \beta_8\text{B6} \\ + \beta_9\text{ACQ} + \beta_{10}\text{NEWI} + \beta_{11}\text{IS} + \beta_{12}\text{CEO} + \beta_{13}\text{RESTR} + \beta_{14}\text{GROWTH}.$$

⁵⁴¹ Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 1-21.

Die Variablen haben folgende Bedeutung:

- CFAF: Verhältnis zwischen den Honoraren für Beratungsleistungen (nachgefragt beim amtierenden Abschlussprüfer) und den Honoraren für Prüfungsleistungen eines Unternehmens;
- DIRSH: Anteil der Aktien des Unternehmens, die vom Management gehalten werden (zu Beginn des betrachteten Geschäftsjahres);
- OWN: Anteil der Aktien, die vom größten Eigentümer des Unternehmens gehalten werden (zu Beginn des betrachteten Geschäftsjahres);
- DTA: Quotient aus Verbindlichkeiten und Bilanzsumme (zu Beginn des Geschäftsjahres);
- ROCE: Gewinn vor außergewöhnlichen Aufwendungen und Steuern, dividiert durch das Eigenkapital des Unternehmens für das Geschäftsjahr G_{T-1} ;⁵⁴²
- LOSS: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls der Reingewinn größer als null ist (bezogen auf G_{T-1}), andernfalls 0;
- SR: Prozentuale Kursentwicklung im Jahr G_{T-1} , abzüglich der Kursentwicklung des FTSE-Aktienindex im gleichen Zeitraum;
- B6: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen von einer der Big-Six-Prüfungsgesellschaften geprüft wird, andernfalls 0;
- ACQ: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen eine Akquisition im laufenden Jahr oder den zwei Vorjahren durchführte, andernfalls den Wert 0. Als Quelle wurde hierzu die Wirtschaftszeitung „THE FINANCIAL TIMES“ herangezogen;
- NEWI: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen im laufenden Jahr oder den zwei Vorjahren neue Aktien ausgegeben hat, andernfalls 0. Welche Quelle hier benutzt wurde geht aus dem Artikel nicht hervor;
- IS: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen im laufenden Jahr oder dem Vorjahr ein neues Informations- oder Computersystem implementiert hat, andernfalls den Wert 0. Als Quelle dienten hierfür die Geschäftsberichte der Unternehmen bzw. die Wirtschaftszeitung „THE FINANCIAL TIMES“;
- CEO: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen im laufenden Jahr oder den zwei Vorjahren einen neuen externen CEO (Chief Executive Officer) bzw. einen neuen externen Geschäftsführer (Managing Director) eingesetzt hat, andernfalls

⁵⁴² G_{T-1} meint das Jahr vor dem Geschäftsjahr, auf das sich die Prüfungs- und Beratungshonorare beziehen.

den Wert 0. Extern in diesem Zusammenhang meint, dass es sich bei der Besetzung um keine unternehmensinterne Beförderung handeln durfte. Welche Quelle zur Gewinnung dieser Information herangezogen wurde, geht aus dem Artikel nicht hervor; RESTR: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen im laufenden Jahr oder den zwei Vorjahren Restrukturierungen (und zwar andere als durch ACQ und CEO bereits erfasst) vorgenommen hat, andernfalls den Wert 0. Als Quelle diente hierfür wieder die Zeitung „THE FINANCIAL TIMES“; GROWTH: Prozentuales, durchschnittliches jährliches Wachstum der Bilanzsumme in den vorangegangenen drei Jahren.

Datengrundlage sind die 500 größten britischen, börsennotierten Industrieunternehmen.⁵⁴³ Die Daten wurden aus den (kommerziellen) Datenbanken DATASTREAM, EXSTAT, den Geschäftsberichten und der Wirtschaftszeitung „THE FINANCIAL TIMES“ gewonnen. Das Datenmaterial bezieht sich auf das in 1993 endende Geschäftsjahr. Die Ergebnisse der Regressionen sind in der folgenden Tabelle enthalten:

⁵⁴³ Entsprechend The Times 1000.

Variable	Gesamte Stichprobe (N=500) ⁵⁴⁴	UN mit einer BS > £125,7 Mio. (N=250)	UN mit einer BS < £125,7 Mio. (N=250)
DIRSH	1,13 (1,81)†	0,92 (1,70)†	1,28 (1,83)†
OWN	0,36 (1,86)†	0,65 (1,98)†	0,07 (1,60)‡
DTA	-11,97 (-2,35)*	-12,43 (-2,01)†	-10,87 (-2,10)†
ROCE	2,13 (1,03)	1,85 (0,83)	3,11 (0,93)
LOSS	0,16 (0,63)	0,25 (0,43)	0,31 (0,28)
SR	-0,49 (-1,94)†	-0,03 (-1,61)‡	-0,70 (-1,90)†
LTA	1,72 (1,99)†	0,92 (1,83)†	2,39 (1,89)†
B6	2,52 (2,84)*	3,10 (2,75)*	1,98 (2,89)*
ACQ	3,42 (2,00)†	4,16 (2,23)†	1,92 (1,87)†
NEWI	0,66 (1,93)†	0,49 (1,90)†	0,83 (1,62)‡
IS	1,83 (1,58)‡	1,93 (1,48)‡	1,42 (1,01)
CEO	3,64 (2,26)†	3,42 (1,95)†	3,78 (2,15)†
RESTR	4,30 (2,14)†	1,85 (1,80)†	4,86 (2,00)†
GROWTH	0,03 (1,26)	0,01 (1,18)	0,01 (1,08)
Konstante	21,65 (3,35)*	19,93 (3,00)*	22,77 (2,87)*
R ²	0,32	0,28	0,29
F Wert	45,37*	31,86*	33,00*

Tabelle 19: Ergebnisse der Regressionsanalyse von Firth

Die erste Spalte der Tabelle stellt zunächst die Ergebnisse für die gesamte Stichprobe dar. Die Spalten zwei und drei unterteilen die Stichprobe nach der Größe der Unternehmen - gemessen an der Bilanzsumme - in zwei gleich große Teilstichproben.

Betrachtet man die Ergebnisse, so stellt man fest, dass die Variablen, welche die Agency-Problematik widerspiegeln sollen, signifikant mit dem vorausgesagten Vorzeichen sind. Zwischen der abhängigen Variablen CFAF und den unabhängigen Variablen DIRSH und OWN

⁵⁴⁴ Die Symbole *, † und ‡ stehen für ein Signifikanzniveau von 1 %, 5 % und 10 %. Die T-Werte sind eingeklammert (auf die Problematik der Verwendung einseitiger oder zweiseitiger Testschranken geht FIRTH nicht explizit ein (vgl. FN. 533)).

ist der Zusammenhang (wie erwartet) positiv, zwischen CFAF und DTA negativ. Der Anteil des größten Eigners sowie der Anteil des Managements am Unternehmen sowie der Verschuldungsgrad des Unternehmens beeinflussen den Umfang der nachgefragten Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer. Diese Resultate stützen die Hypothese, wonach Unternehmen mit hohen Agency-Kosten versuchen, den Anschein von eingeschränkter Unabhängigkeit des Abschlussprüfers - infolge einer zu starken wirtschaftlichen Abhängigkeit des Abschlussprüfers vom Mandanten - durch das zusätzliche Angebot von Beratungsleistungen zu vermeiden und deshalb die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer einschränken. Dieses Ergebnis deckt sich mit den Resultaten von PARKASH/VENABLES.

Obwohl nicht signifikant, weisen auch die Variablen ROCE und LOSS einen positiven Zusammenhang mit der abhängigen Variablen aus. Diese beiden Variablen können ebenfalls als Indikatoren für mögliche Agency-Konflikte dienen. Es ist anzunehmen, dass schwache Unternehmensergebnisse oder sogar Verluste durchaus zu einem erhöhten Bedarf an Beratungsleistungen führen können, der dann jedoch nicht beim Abschlussprüfer nachgefragt wird, sondern bei anderen Beratungsgesellschaften. Ein negativer Zusammenhang zwischen Beratungshonoraren und den Variablen ROCE und LOSS wäre die Folge.

Die Variable SR, welche die Kursentwicklung des Unternehmens widerspiegelt, weist einen negativen Zusammenhang mit der abhängigen Variablen CFAF auf, was bedeuten könnte, dass eine schwache Performance im Folgejahr erhöhten Beratungsbedarf erfordert.

Auch die Variable B6 ist statistisch signifikant. Unternehmen, die einen Big-Six-Abschlussprüfer wählen, fragen demnach vermehrt Beratungsleistungen bei ihrem Abschlussprüfer nach. Auch dieses Ergebnis überrascht nicht, da die großen Big-Six-Gesellschaften ein umfassendes Angebot an Beratungsleistungen bereitstellen, was sie von den meisten kleineren Prüfungsgesellschaften unterscheidet.

Die Variablen (ACQ, NEWI, IS, CEO, RESTR), welche für Aktivitäten stehen, von denen vermutet wird, dass sie den Beratungsbedarf eines Unternehmens erhöhen, weisen tatsächlich alle einen positiven signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen aus.

Übrig sind noch die Variablen GROWTH und LTA. Der Koeffizient GROWTH ist positiv, allerdings nicht signifikant. Ebenfalls positiv ist der Zusammenhang zwischen der Größe eines Unternehmens (gemessen als Logarithmus der Bilanzsumme) und der zu erklärenden Variablen CFAF. Große Unternehmen fragen signifikant mehr Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nach als kleinere Gesellschaften.

Unterteilt man die Stichprobe in eine Gruppe mit den 250 größten Unternehmen - gemessen an der Bilanzsumme - und den übrigen 250 Unternehmen, so stellt man fest, dass sich die

Resultate bezüglich der Signifikanzen und direktionalen Zusammenhänge nur ganz unwesentlich unterscheiden.

Das vorgestellte Ausgangsmodell weist ein R^2 von 0,32 aus, d.h. 32 % der Variation kann durch die exogene Variable erklärt werden. Im Vergleich mit ähnlichen Arbeiten besitzt dieses Modell eine beachtliche Güte, zieht man das R^2 als Qualitätsindikator heran.⁵⁴⁵

Auch die F-Statistik ist hoch signifikant, d.h. die Nullhypothese, wonach alle Koeffizienten (außer der Konstanten) null sind, kann mit einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 99 % abgelehnt werden.⁵⁴⁶

Wie man den Resultaten entnehmen kann, bestätigen sich die von FIRTH aufgestellten Hypothesen. Nahezu alle Ergebnisse sind empirisch signifikant. Ebenso besitzen alle Koeffizienten die prognostizierten Vorzeichen. Dennoch gibt es auch bei dieser Arbeit einige kritische Aspekte anzumerken.

Kritische Anmerkungen

Ebenso wie PARKASH/VENABLE beschreibt der Autor wesentliche Variable zu ungenau (z.B. DIRSH und OWN). Es wird nicht klar, ob größere Anteilseigner im Management auch als „normale“ Eigentümer erfasst werden. Unangesprochen bleibt auch das Problem, wenn Unternehmensanteile von Investmentgesellschaften gehalten werden und diese die Stimmrechte gar nicht oder nur eingeschränkt ausüben dürfen. Die Frage, die sich stellt, ist, ob man diesen „Anteilseignern“ tatsächlich noch eine entsprechende Kontrollfunktion zurechnen kann. Der Autor geht auf diese Problematik nicht ein und unterstellt dies m.E. implizit.

Mit Hilfe der Variablen ACQ, NEWI, IS, CEO und RESTR sollen potenzielle Beratungsaktivitäten erfasst werden, welche nicht regelmäßig anfallen, sondern nur von Zeit zu Zeit. Dabei nimmt die jeweilige Variable den Wert 1 an, falls im laufenden Jahr oder den zwei vorangegangenen Jahren eine entsprechende Aktivität zu beobachten war, andernfalls 0; ausgenommen die Variable IS. Hier beschränkt sich der Zeitraum nur auf das laufende Jahr und das Vorjahr. Warum hier in der Vorgehensweise differenziert wurde, geht aus den Ausführungen nicht hervor. Wenn man sich entschließt, einen längeren Zeitraum zu untersuchen, ist es schwer nachvollziehbar, warum man nicht für alle Variablen den gleichen Zeitraum wählt. Es lässt sich nicht plausibel erklären, warum bei IT-Aktivitäten nur das Vorjahr betrachtet wird, erfordern doch gerade solche IT-Leistungen ständig Anpassungen oder Wartungen. Ob es

⁵⁴⁵ Vgl. Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 127 sowie die Ergebnisse der eigenen multivariaten Untersuchungen in Kapitel 7 (7.1.5, 7.2.4.2).

⁵⁴⁶ Vgl. Greene, Econometric Analysis, 2003, S. 54 f.

sinnvoll ist, den Betrachtungszeitraum über das laufende Jahr hinaus auszudehnen, bleibt ohnehin fragwürdig, da der Beratungsbedarf in den meisten Fällen doch zeitlich eng mit der jeweiligen Aktivität einhergeht. Meiner Meinung nach erfordern die beschriebenen Aktivitäten verstärkten Beratungsbedarf im Vorfeld, so dass - wenn man sich entschließt, neben dem laufenden Geschäftsjahr einen weiteren Zeitraum mit einzuschließen - es wohl eher angebracht ist, das nachfolgende Geschäftsjahr⁵⁴⁷ zu betrachten. Anders ausgedrückt: Fand im auf das Untersuchungsjahr folgenden Jahr eine der beschriebenen Aktivitäten statt, so ist dies im laufenden Jahr zu berücksichtigen. Die Folge eines eher längeren Betrachtungszeitraums ist, dass entsprechend häufiger eine der oben beschriebenen Aktivitäten zu beobachten ist. Reduziert man den Betrachtungszeitraum auf das laufende Geschäftsjahr (oder maximal ein weiteres), so könnte dies durchaus einen Einfluss auf die Ergebnisse haben. Warum die Zeiträume so gewählt wurden, begründet der Autor leider nicht.

Ebenso wirft die Variable ACQ einige Unklarheiten auf. Betrachtet man deren Mittelwert von 0,13, so erscheint dieser doch trotz der großen Stichprobe mit vielen kleineren Unternehmen als sehr gering, wenn man überlegt, dass die Variable Akquisitionen im laufenden Jahr sowie den beiden Vorjahren erfassen soll.⁵⁴⁸ Eine genauere Definition der einzelnen Variablen wäre auch hier wünschenswert gewesen (z.B. auch, was alles unter Restrukturierungsaufwendungen gezählt wurde).

Die Informationen bezüglich dieser Aktivitäten wurden vom Autor aus der Wirtschaftszeitung „THE FINANCIAL TIMES“ und/oder den Geschäftsberichten der Gesellschaften entnommen. Auch hier divergiert die Vorgehensweise von Variable zu Variable. Die Frage, die sich hierbei anschließt, ist, ob alle Unternehmen im gleichen Umfang entsprechende Unternehmensaktivitäten in der FINANCIAL TIMES veröffentlicht haben. Ob durch die Variablen die Unternehmensaktivitäten tatsächlich korrekt wiedergespiegelt werden, sei zumindest einmal in Frage gestellt. Dies hängt wohl weitgehend davon ab, ob und in welcher Güte ein Unternehmen seinen Informationspflichten nachgekommen ist. Kleinere Veränderungen bzw. Erfassungsfehler könnten durchaus Einfluss auf die Ergebnisse haben, bedenkt man die geringen Mittelwerte der Variablen ACQ, NEWI, IS, CEO und RESTR.⁵⁴⁹

⁵⁴⁷ Als laufendes Geschäftsjahr wird immer das Geschäftsjahr bezeichnet, auf das sich die Beratungshonorare beziehen.

⁵⁴⁸ Eigene Auswertungen ergaben, dass in einem Geschäftsjahr bei 47 der 100 untersuchten größten US-amerikanischen Unternehmen Beratungsaufwendungen im Zusammenhang mit Mergers & Aquisitions anfielen (vgl. Tabelle 33).

⁵⁴⁹ Vgl. Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 15.

Der Autor erfasst Tätigkeiten, von denen er annimmt, dass sie zu Beratungsbedarf führen. Es ist aber nicht gewährleistet, dass dies der Fall ist und dass diese möglichen Beratungen auch tatsächlich durch den Abschlussprüfer durchgeführt wurden. Das Regressionsmodell soll das Verhältnis von den Beratungshonoraren des Abschlussprüfers zu den Prüfungshonoraren erklären. Die signifikanten Ergebnisse aller Variablen deuten darauf hin, dass durch diese Aktivitäten Beratungsbedarf entstand und dieser überwiegend durch den Abschlussprüfer gedeckt wurde. Wie später noch genauer beschrieben wird, weicht die eigene Untersuchung von der Vorgehensweise bei FIRTH ab. Dort werden lediglich im Proxy Statement veröffentlichte Aktivitäten erfasst. Dies stellt sicher, dass diese Leistungen auch tatsächlich vom amtierenden Abschlussprüfer erbracht wurden.

Hauptkritikpunkt an der Arbeit von FIRTH ist, wie auch schon bei PARKASH/VENABLE geäußert, die Auswahl der abhängigen Variablen. FIRTH hat den Quotienten aus Beratungs- und Prüfungshonoraren eines Unternehmens als abhängige Variable gewählt. Mit diesem Verhältnis versucht der Autor die Unabhängigkeitsproblematik des Abschlussprüfers abzubilden. Meiner Meinung nach eignet sich dieses Verhältnis hierfür nicht besonders gut.⁵⁵⁰

Aufgrund der geäußerten Kritik bin ich der Meinung, dass die Ergebnisse von FIRTH bezüglich der Unabhängigkeitsproblematik des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit Non-Audit Services nur eingeschränkt aussagekräftig sind.

Schlussfolgerungen für die eigene Vorgehensweise

Wie bereits oben angedeutet, erscheint es sinnvoll, Agency-Konflikte mit Hilfe der drei Indikatoren Verschuldungsgrad, Eigentümerkontrolle und Managementkontrolle zu messen. Auch FIRTH bedient sich dieser drei Surrogatgrößen. Ebenfalls berücksichtigt der Autor in seinem Modell Variable, die die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit bzw. Situation eines Unternehmens abbilden sollen. Dies erscheint ebenfalls zweckmäßig, könnte doch auch davon die Nachfrage nach Beratungsleistungen abhängen. Der directionale Zusammenhang lässt sich jedoch nicht genau vorhersagen. Eine schlechte wirtschaftliche Konstitution eines Unternehmens könnte einerseits für erhöhten Beratungsbedarf sprechen, andererseits könnte sich dadurch die Agency-Problematik im Unternehmen erhöhen, was wiederum für eine geringere Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer sprechen würde. Bei der Studie von FIRTH ist es etwas verwunderlich, dass in sein Regressionsmodell drei Variable (ROCE, LOSS und SR) eingehen, die alle direkt mit der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens zu-

⁵⁵⁰ Es wird an dieser Stelle auf die nachfolgende Diskussion im Gliederungspunkt 7.1.1.3.4 verwiesen.

sammenhängen. Es ist zu befürchten, dass diese Variablen miteinander korrelieren und damit die Gefahr von Multikollinearität bestehen könnte. Der Autor geht auf diese Problematik nicht ein.

Im Gegensatz zur Studie von PARKASH/VENABLE geht hier als weitere Kontrollvariable die logarithmierte Bilanzsumme in das Modell mit ein; m. E. ist es durchaus sinnvoll, solch eine Variable mit aufzunehmen. Zu erwarten ist ein positiver Zusammenhang zwischen der Nachfrage nach Beratungsleistungen und der Größe eines Unternehmens, da anzunehmen ist, dass mit zunehmender Größe die Komplexität eines Unternehmens und somit auch die potenziellen Tätigkeitsgebiete für einen Unternehmensberater (z.B. bei Akquisitionen) zunehmen.⁵⁵¹

Neben der Unternehmensgröße und der wirtschaftlichen Situation versucht FIRTH auch die Entwicklung eines Unternehmens mit Hilfe einer Variablen mit zu berücksichtigen. Die Variable GROWTH bildet die durchschnittliche prozentuale Entwicklung der Bilanzsumme eines Unternehmens in den letzten drei Jahren ab. Sowohl positives als auch negatives Wachstum könnte einen Einfluss auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen haben. Näher auf die möglichen direktionalen Zusammenhänge wird im empirischen Teil dieser Arbeit eingegangen.⁵⁵²

Eine weitere Kontrollvariable ist B6. Der Autor unterscheidet zwischen Big-Six-Abschlussprüfern und Nicht-Big-Six-Prüfern. Möglicherweise hat die Auswahl eines Abschlussprüfers tatsächlich Einfluss auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen. So ist zu beachten, dass v.a. die großen Prüfungsgesellschaften umfassende Beratungsleistungen anbieten, wohingegen kleinere Prüfer entweder gar keine Beratungsleistungen anbieten oder nur Teilbereiche abdecken.

Die übrigen fünf Variablen sind allesamt Dummy-Variable, die den Wert 1 annehmen, falls das Unternehmen in einem bestimmten Zeitraum Aktivitäten durchgeführt hat, die auf erhöhten Beratungsbedarf hinweisen. Die Vorgehensweise von FIRTH wurde hier bereits kritisiert. Grundsätzlich ist die Berücksichtigung solcher Indikatoren zu begrüßen, wenn es gelingt, solche Aktivitäten objektiv zu erfassen. Eine Unterscheidung in einmalige und regelmäßig wiederkehrende Dienstleistungen trifft der Autor nicht.

Die Auswahl der abhängigen Variablen ist ebenfalls kritisch zu sehen (s.o.). Auf die Diskussion der abhängigen Variablen wurde bereits mehrfach verwiesen. Diese wird im empirischen

⁵⁵¹ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.5.2 (kritisch dazu: vgl. Fn. 686).

⁵⁵² Vgl. Gliederungspunkt 7.1.5.2.

Teil dieser Arbeit nachgeholt. Die nachfolgende Tabelle 20 fasst die wesentlichen Erkenntnisse für die eigene empirische Untersuchung noch einmal zusammen.

Positiv	Negativ
Auswahl der drei Agency-Variablen	Gefahr von Multikollinearität durch mehrere ähnliche unabhängige Variable
Berücksichtigung eines Indikators für Unternehmensgröße	Kennzahl für den Grad potenzieller Unabhängigkeitsgefährdungen
Berücksichtigung eines Indikators für Unternehmenswachstum	Keine stringente Berücksichtigung von Aktivitäten, die auf erhöhten Beratungsbedarf hinweisen
Unterscheidung zwischen großen und kleinen bzw. mittelgroßen Abschlussprüfern	
Berücksichtigung von Aktivitäten, die auf erhöhten Beratungsbedarf hinweisen	
Berücksichtigung der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit eines UN	

Tabelle 20: Methodische Erkenntnisse aus der Untersuchung von FIRTH

6.1.2 „Independence in Fact“ und die Erteilung des Bestätigungsvermerks

Im folgenden Absatz werden einige Arbeiten vorgestellt, welche den Einfluss der an den amtierenden Abschlussprüfer gezahlten Beratungshonorare auf den Status des Bestätigungsvermerks untersuchen.⁵⁵³ Die zentralen Untersuchungen basieren allesamt auf Stichproben aus Australien, da dort die Veröffentlichung der Prüfungs- und Beratungshonorare schon seit Jahrzehnten gesetzlich vorgeschrieben ist. Daher eignet sich dieser Markt besonders gut für derartige Untersuchungen.

⁵⁵³ Der Bestätigungsvermerk kann uneingeschränkt erteilt, eingeschränkt oder versagt werden (vgl. IDW PS 400).

Barkess/Simnett, The Provision of Other Services by Auditors, ABR 1994, S. 99-108.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1986 bis 1990
	Land: Australien
	Datenmaterial: Insgesamt 2.094 Beobachtungen von den größten börsennotierten australischen Unternehmen (Top 500)
Untersuchungsmethode:	Univariate Analysen, schrittweise multiple Regression
Untersuchungsgegenstand:	Die Autoren formulieren die Hypothese, wonach Abschlussprüfer (AP), welche ein höheres Ausmaß an Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten anbieten, bei diesem Mandanten weniger wahrscheinlich den Bestätigungsvermerk einschränken als Abschlussprüfer, deren Prüfungskunden ein geringeres Ausmaß an gleichzeitigen Beratungsleistungen nachfragen.
Abhängige Variable:	OTHFEES = Logarithmierte, beim AP nachgefragte Beratungsleistungen
Unabhängige Variable:	Neben einigen Kontrollvariablen (z.B. logarithmierte Bilanzsumme und Umsatzerlöse) eine Dummy Variable (AUDQUAL), welche den Wert 1 annimmt, falls der Bestätigungsvermerk eingeschränkt wurde, andernfalls 0. Ebenfalls gingen die logarithmierten Prüfungshonorare in die Regressionsgleichung mit ein (AUDFEES). Die Variable AUDITOR nimmt den Wert 1 an, falls das Unternehmen von einem Big-Eight-Prüfer geprüft wird, andernfalls 0.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Über alle fünf Jahre hinweg konnte ein signifikanter positiver Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen OTHFEES und der unabhängigen Variablen AUDFEES nachgewiesen werden. Diese Beobachtung deckt sich mit den Ergebnissen früherer Untersuchungen (vgl. Simunic (1984), Palmrose (1986)). Ebenfalls signifikant, allerdings nur für 4 der 5 Jahre, ist die Variable AUDITOR, d.h. große Abschlussprüfer bieten signifikant mehr Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten an als die übrigen Abschlussprüfer. Die Güte der Schätzung ist hoch, was ein angepasstes R^2 zwischen 51,9 % (Jahr 1986) und 66,3 % (Jahr 1990) unterstreicht. Leichte Modellspezifikationen hatten keinen wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse. Von den insgesamt 2.094 untersuchten Prüfungsberichten war bei 308 der Bestätigungsvermerk eingeschränkt. Einen Zusammenhang zwischen dem Ausmaß von Beratungsleistungen und der Variablen AUDQUAL konnte weder durch die Regressionsanalyse noch durch einen T-Test nachgewiesen werden.

Wines, Provision of Non-Audit Services, AaF 1994, S. 75-86.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1980 bis 1989
	Land: Australien
	Datenmaterial: 76 börsennotierte Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Univariate Analysen, Regressionsanalyse (Probit-Analyse)
Untersuchungsgegenstand:	Das Datensample wurde aufgeteilt in Unternehmen, welche in diesen 10 Jahren mindestens einmal einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk erhalten hatten (insgesamt 38) und in die übrigen Unternehmen ohne Einschränkung. Um mögliche Verzerrungen der Ergebnisse auszuschließen, wurden Unternehmen aus der multivariaten Analyse ausgeschlossen, die innerhalb des Untersuchungszeitraums den Abschlussprüfer wechselten. Dadurch blieben letztlich 57 Unternehmen übrig. Das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen der beiden Gruppen wurde miteinander verglichen. Dabei wurden die Beratungshonorare eines Unternehmens zu der Summe aus Prüfungs- und Beratungshonoraren des Unternehmens ins Verhältnis gesetzt (Variable NAS). Die Hypothese lautet demnach, dass dieses Verhältnis bei Unternehmen, deren Bestätigungsvermerk noch nicht eingeschränkt wurde, höher ist als bei den Unternehmen, bei denen der Bestätigungsvermerk in den letzten 10 Jahren mindestens einmal eingeschränkt wurde.
Abhängige Variable:	Y = Dummy Variable, welche den Wert 1 annimmt, falls der Bestätigungsvermerk wenigstens einmal eingeschränkt wurde, andernfalls 0.
Unabhängige Variable:	NAS = anteilige Beratungshonorare eines Mandanten (s.o.); SIZE = GrößenvARIABLE, welche den Wert 1 annimmt, falls das betrachtete Unternehmen den 100 größten (gemessen an der Marktkapitalisierung) Unternehmen Australiens angehört (Top 100), andernfalls 0; INDUSTRY = Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das betrachtete Unternehmen ein Industrieunternehmen ist, andernfalls 0; AUDITOR = Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen von einem der Big-Six-AP geprüft wird, andernfalls 0.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Die beiden Gruppen unterschieden sich hinsichtlich des Mittelwertes des prozentualen Beratungsanteils (NAS) wie prognostiziert signifikant. Betrachtet man das gesamte Datenset, so weisen die Variablen SIZE und NAS einen signifikanten Zusammenhang mit der abhängigen Variablen Y(0,1) aus, d.h. das Ergebnis unterstützt die Hypothese, wonach Unternehmen mit eingeschränktem Bestätigungsvermerk tendenziell einen geringeren Anteil von Beratungsleistungen bei ihrem Abschlussprüfer nachfragen als die Unternehmen, bei denen der Bestätigungsvermerk im Untersuchungszeitraum nicht eingeschränkt wurde. In einer weiteren Untersuchung unterteilt der Autor die Stichprobe in zwei Teilstichproben entsprechend ihrer Größe. Er unterscheidet dabei Unternehmen, welche den 100 größten Unternehmen (Top 100) angehören und den Übrigen. Im Gegensatz zu den Nicht-Top-100-Unternehmen gelingt es dem Autor bei den Top-100-Unternehmen nicht, einen signifikanten Unterschied zwischen der Variablen NAS bei Unternehmen mit einem uneingeschränkten und bei Unternehmen mit eingeschränktem Bestätigungsvermerk nachzuweisen. Es lässt sich zeigen, dass der Prozentsatz der Beratungshonorare (immer gemessen als Anteil an den Gesamthonoraren aus Prüfung und Beratung des Mandanten) bei den Nicht-Top-100, deren Bestätigungsvermerk nicht eingeschränkt wurde, mit fast 33,7 % fast doppelt so hoch ist wie der prozentuale Anteil der Beratungshonorare bei Unternehmen mit einem eingeschränkten Bestätigungsvermerk (17,0 %). Das Ergebnis der gesamten Stichprobe wird demnach stark beeinflusst von den Nicht-Top-100-Unternehmen.

Kritik an den Arbeiten von WINES und BARKESS/SIMNETT

Die Ergebnisse dieser Untersuchung, wie auch der Untersuchung von BARKESS/SIMNETT, sind allerdings nicht überzuinterpretieren. Sie liefern lediglich Anzeichen für den vermuteten Zusammenhang, eine Kausalinterpretation erlauben sie hingegen nicht. Dieser Ansatz, das Unabhängigkeitsproblem zu analysieren, lässt keine absoluten Aussagen hinsichtlich einer tatsächlichen Unabhängigkeitsgefährdung („Independence in Fact“) zu, sondern gestattet lediglich tendenzielle Aussagen. Ohne genaue Kenntnis über den Verlauf der Prüfung bzw. ohne die Einsicht in die internen Prüfungsunterlagen ist der Status des Bestätigungsvermerks im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen lediglich ein Indikator für eine Beeinflussung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

Problematisch bei solchen Untersuchungen ist, dass sich aus den öffentlich zugänglichen Informationen nicht bestimmen lässt, welche Unternehmen mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk eigentlich eine Einschränkung hätten bekommen müssen, auf diese aber möglicherweise aufgrund des hohen Beratungsanteils verzichtet wurde. Ein Bestätigungsvermerk kann auch deshalb nicht eingeschränkt worden sein, weil einfach keine Gründe für eine Einschränkung vorlagen, völlig unabhängig vom Ausmaß der in Anspruch genommenen Beratungsleistungen. Implizit unterstellen diese Arbeiten, dass die Prüfungsqualität der verschiedenen Anbieter von Prüfungsleistungen homogen ist, also dass alle Abschlussprüfer die gleiche Fähigkeit besitzen, Fehler aufzudecken.

Kritisch zu betrachten ist auch der Indikator, den die Autoren für eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers heranziehen. In der Arbeit von WINES ist dies das Verhältnis der an den Abschlussprüfer gezahlten Beratungshonorare zu der Summe aus Prüfungs- und Beratungshonoraren dieses Mandats. Schwankungen bei dieser Kennzahl können sowohl durch Prüfungs- als auch Beratungshonorare verursacht werden. Im Fokus der Untersuchungen steht jedoch das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen. Unterschiedliche Prüfungshonorare aufgrund von variierendem Prüfungsaufwand bei unterstelltem konstanten Beratungshonorar würden sich direkt auf die zentrale Kennzahl auswirken. Diese Größe ist m.E. nur bedingt geeignet, Unabhängigkeitskonflikte abzubilden, da sie wenig über die wirtschaftliche Bedeutung eines einzelnen Mandanten für den Abschlussprüfer aussagt.⁵⁵⁴ Ein Abschlussprüfer wird u.U. dann versuchen, einen Konflikt mit dem Mandanten zu vermeiden und von einer Einschränkung des Bestätigungsvermerks absehen, wenn dieser Mandant eine gewisse wirtschaftliche Bedeutung für ihn besitzt. Diese ließe sich

⁵⁵⁴ Vgl. dazu ausführlich die Diskussion in Gliederungspunkt 7.1.1.3.4.

beispielsweise dadurch abbilden, dass man die Beratungshonorare des Mandanten zu den gesamten Umsatzerlösen des Abschlussprüfers ins Verhältnis setzt. Im Gegensatz zu WINES, wo ebenfalls Prüfungshonorare Einfluss auf die Kennzahl nehmen, die die Unabhängigkeitsproblematik abbilden soll, wählen BARKESS/SIMNETT in ihrer Untersuchung eine (transformierte) absolute Größe, die logarithmierten Beratungshonorare eines Mandanten. Auch diese Variable ist m.E. nur eingeschränkt aussagekräftig, was die ökonomische Bedeutung eines Mandanten für den Abschlussprüfer anbelangt; zumindest ist bei dieser Vorgehensweise eine Beeinflussung der Variablen durch Prüfungshonorare ausgeschlossen.

Weitere Kritik an den beiden dargestellten Modellen äußert CRASWELL.⁵⁵⁵ Das Modell von WINES beinhaltet als Kontrollfaktoren lediglich die Größe des Abschlussprüfers und des Mandanten sowie dessen Branchenzugehörigkeit. Außerdem wird ein Zeitraum von zehn Jahren gewählt. Innerhalb dieses Zeitraums kam es auf dem australischen Prüfermarkt aufgrund von zunehmendem Wettbewerb zu erheblichen Veränderungen auf der Angebotsseite von Prüfungsleistungen. Die Durchführung einer Probit-Analyse, wie sie von WINES verwendet wurde, impliziert, dass der Autor homogene Querschnitts- und Zeitreihendaten unterstellt. Diese Annahme wird aufgrund der dynamischen Veränderungen auf dem australischen Prüfermarkt von CRASWELL angezweifelt und kritisiert.

Die in die Untersuchung eingegangenen Unternehmen bei BARKESS/SIMNETT gehören alle zu den australischen Top 500, also zu den 500 größten Unternehmen, gemessen an der Marktkapitalisierung. CRASWELL schließt daher eine Verzerrung der Ergebnisse nicht aus, da er vermutet, dass große Unternehmen tendenziell bessere Kontrollsysteme haben und daher weniger wahrscheinlich mit einem eingeschränkten Bestätigungsvermerk rechnen müssen. In zwei eigenen Untersuchungen entwickelt CRASWELL diesen Untersuchungsansatz weiter.

⁵⁵⁵ Craswell, Does the Provision of NAS Impair Auditor Independence?, IJoA 1999, S. 32.

Craswell, Does the Provision of NAS Impair Auditor Independence?, IJoA 1999, S. 29-40.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1984, 1987 und 1994
	Land: Australien
	Datenmaterial: 1984: 885 Beobachtungen; 1987: 1477 und 1994: 1.079 Beobachtungen
Untersuchungsmethode:	Univariate Analysen, Regressionsanalyse (Logit-Modell)
Untersuchungsgegenstand:	Wie schon die beiden vorangegangenen Studien, untersucht auch Craswell den Zusammenhang zwischen dem Status des Bestätigungsvermerks und dem Ausmaß der beim AP nachgefragten Beratungsleistungen. Der Autor stellt im Vergleich zu den obigen Arbeiten in seinem Modell auf die Risiken ab, die dazu führen könnten, dass der Abschlussprüfer den Bestätigungsvermerk einschränkt. Dazu verwendet er ausschließlich öffentlich zugängliche Informationen. Der Autor möchte mit Hilfe der Variablen DE, ROI und LOSS Unternehmensrisiken abbilden, die seiner Meinung nach Einfluss auf die Erteilung des Bestätigungsvermerkes haben könnten. Das Finanzrisiko soll mit der Variablen DE, das operative Risiko mit ROI abgebildet werden. Als weiterer Indikator dient die Variable LOSS. Die Komplexität eines Unternehmens spiegelt die Variable Sub wider. Der Autor vermutet, dass sich die Größe eines Unternehmens positiv auf die Ausgestaltung des internen Kontrollsystems und negativ auf die Erteilung eines eingeschränkten Bestätigungsvermerks auswirkt. Dieser Zusammenhang soll mit Hilfe von (Größen-)Kontrollvariablen wie etwa CATA oder LTA untersucht werden.
Abhängige Variable:	Opinion = Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls der Bestätigungsvermerk innerhalb des Untersuchungszeitraums wenigstens einmal eingeschränkt wurde, andernfalls 0.
Unabhängige Variable:	LTA = logarithmierte Bilanzsumme (BS); Sub = Quadratwurzel der Anzahl der Tochtergesellschaften; CATA = Verhältnis von Umlaufvermögen zu BS; DE = Verhältnis von langfristige Verbindlichkeiten zu BS; ROI = Verhältnis von EBIT ⁵⁵⁶ zu BS; Loss = Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das UN in den letzten 3 Jahren einen Verlust erlitten hat, andernfalls 0; Big = Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen von einem der Big-Eight-AP geprüft wird, andernfalls 0; RNAS = Verhältnis der an den AP gezahlten Beratungshonorare zu den gesamten an den AP gezahlten Honoraren.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Univariate Tests zeigen, dass Unternehmen mit einem eingeschränkten Bestätigungsvermerk durchschnittlich signifikant kleiner sind (gemessen an der Bilanzsumme), signifikant weniger Tochtergesellschaften (Sub) und ein kleineres Verhältnis von Umlaufvermögen zu Bilanzsumme (CATA) aufweisen sowie signifikant weniger profitabel sind (ROI). Die übrigen Variablen, also auch RNAS, unterscheiden sich nicht signifikant zwischen Unternehmen mit eingeschränktem und uneingeschränktem Bestätigungsvermerk. Zur multivariaten Analyse verwendet der Autor mehrere Logit-Modelle. Solch ein Modell wird dann herangezogen, wenn der Zusammenhang zwischen einer dichotomen abhängigen Variablen und mehreren unabhängigen Variablen untersucht werden soll. ⁵⁵⁷ Dabei gelingt es dem Autor nicht, einen signifikanten Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen Opinion und der unabhängigen Variablen RNAS in den untersuchten Jahren 1984, 1987 und 1994 nachzuweisen. Das Ergebnis ist robust gegenüber Modellspezifikationen. Dieses Resultat steht insgesamt im Widerspruch zu den Ergebnissen von WINES.

⁵⁵⁶ EBIT: Earnings Before Interests and Tax.

⁵⁵⁷ Vgl. Backhaus et al., Multivariate Analysemethoden, 2003, S. 418.

Craswell/Stokes/Laughton , Auditor Independence and Fee Dependence, JoAE 2002, S. 253-275.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1994 und 1996
	Land: Australien
	Datenmaterial: 1994: 1.062 und 1996: 1.045 börsennotierte UN
Untersuchungsmethode:	Univariate Analysen, Regressionsanalyse (Logit-Modell)
Untersuchungsgegenstand:	In dieser Arbeit analysieren die Autoren, ob es einen Zusammenhang zwischen den an den AP gezahlten Honoraren und einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des APs gibt. Im Vergleich zu den bisher dargestellten Untersuchungen liegt bei dieser Arbeit der Fokus darauf, den Einfluss der Prüfungshonorare auf die Unabhängigkeit des APs zu messen. Eine Untersuchung des Einflusses von Beratungsleistungen auf die Unabhängigkeit erfolgt nur am Rande. Die Autoren unterscheiden zwischen Gebührenabhängigkeit auf lokaler Ebene (einzelne Büros) und nationaler Ebene (alle Büros einer Gesellschaft eines Landes). Das Ausmaß der Prüfungshonorare wurde durch die Variablen LOCFEE und FIRMFEE abgebildet. LOCFEE (FIRMFEE) steht für das Verhältnis der Prüfungshonorare eines Mandanten zu den gesamten Honoraren der Stichprobe aus Prüfung und Beratung eines Büros (aller Büros einer Gesellschaft eines Landes). Das Regressionsmodell unterscheidet sich im Vergleich zur Analyse von CRASWELL 1999 nur leicht. Die unabhängige Variable RNAS aus der Untersuchung von 1999 wurde durch die Variable LOCFEE bzw. FIRMFEE ersetzt.
Abhängige Variable:	Opinion = Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls der Bestätigungsvermerk im betrachteten Geschäftsjahr eingeschränkt wurde, andernfalls 0.
Unabh. Variable:	Vgl. weitgehend CRASWELL (1999)
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsleistungen werden nur indirekt mit berücksichtigt, indem die Prüfungshonorare eines Mandanten mit den gesamten Honoraren der Stichprobe aus Prüfung und Beratung des Abschlussprüfers zueinander ins Verhältnis gesetzt wurden.
Ergebnis der Untersuchung:	<p>Mit Hilfe von univariaten Tests konnte kein signifikanter Unterschied zwischen den Unternehmen mit eingeschränktem und uneingeschränktem Bestätigungsvermerk in Bezug auf die Variablen LOCFEE und FIRMFEE festgestellt werden. Dieses Resultat führt zur Ablehnung der Hypothese, wonach bei steigendem LOCFEE bzw. FIRMFEE die Wahrscheinlichkeit, dass das jeweilige Mandat einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk erhält, geringer wird. Die Autoren erklären sich das Ergebnis so, dass aufgrund einer Einschränkung des Bestätigungsvermerks zuvor ein erhöhter Prüfungsaufwand notwendig wurde.</p> <p>Auch mit Hilfe multivariater Analysemethoden gelang es den Autoren nicht, einen Zusammenhang zwischen dem Status des Bestätigungsvermerks eines Unternehmens und dessen Ausmaß an Prüfungsgebühren, gemessen als Verhältnis zu den gesamten Gebühren (aus Prüfung und Beratung) eines Abschlussprüfers, sowohl auf lokaler als auch auf nationaler Ebene (LOCFEE bzw. FIRMFEE) nachzuweisen. Dies gilt für beide Untersuchungsjahre, 1994 und 1996. Selbst zahlreiche Modifikationen der Stichprobe ändern an diesem Ergebnis nichts. Beispielsweise wurden sämtliche Unternehmen aus der Stichprobe verbannt, die drei Jahre vor dem untersuchten Jahr den Abschlussprüfer wechselten, da vermutet wurde, dass die Honorare in den ersten Jahren des Auftragsverhältnisses eher geringer waren als in den Folgejahren und es somit zu einer Verzerrung der Ergebnisse kommen könnte.⁵⁵⁸</p> <p>Bei einer Modifikation wurde als Kontrollvariable das Ausmaß an Beratungsleistungen (gemessen als Verhältnis zu den gesamten Honoraren aus Prüfung und Beratung eines Abschlussprüfers) gewählt. Da sich die Beratungshonorare der Unternehmen auf lokaler Ebene nicht ermitteln ließen, wurde bei dieser Analyse nur die nationale Ebene untersucht. Es ließ sich aber auch hier kein signifikanter Zusammenhang zur abhängigen Variablen nachweisen. Auch wenn diese Arbeit nicht explizit auf die Analyse von Beratungshonoraren ausgerichtet war und diese nur am Rande betrachtet wurden, so bestätigt sie tendenziell die Ergebnisse von BARKESS/SIMNETT und CRASWELL (1999).</p>

⁵⁵⁸ Vgl. Simon/Francis: The Effects of Auditor Change on Audit Fees, AR 1988, S. 255 ff.

Auch diese Resultate sind vorsichtig zu interpretieren. Tendenziell lässt sich eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund der gleichzeitigen Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen mit Hilfe des Indikators Bestätigungsvermerk nicht nachweisen. Lediglich der methodisch stark kritisierten Untersuchung von WINES gelingt es, einen signifikant negativen Zusammenhang zwischen dem Umfang der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen und dem Status des Bestätigungsvermerks nachzuweisen. An der Untersuchung von CRASWELL et al. ist positiv zu bemerken, dass dort die Prüfungshonorare eines Mandanten mit den gesamten Honoraren der Stichprobe aus Prüfung und Beratung eines Abschlussprüfers zueinander ins Verhältnis gesetzt wurden. Diese Kennzahl spiegelt m.E. die wirtschaftliche Bedeutung eines einzelnen Mandanten für den Abschlussprüfer treffender wider, als die von WINES und BARKESS/SIMNETT gewählten Variablen. Die dargestellten Untersuchungen kommen zu keinen einheitlichen Ergebnissen.⁵⁵⁹ Die Mehrzahl der Studien stellt keinen signifikanten Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der nachgefragten Beratungsleistungen und dem Status des Bestätigungsvermerks fest. Im Hinblick auf die Unabhängigkeitsproblematik lässt sich festhalten, dass sich durch die Ergebnisse dieser Untersuchungen eine eingeschränkte Unabhängigkeit infolge gleichzeitiger Beratungsleistungen nicht nachweisen lässt.

6.1.3 „Independence in Fact“ und „Earnings Management“

Ein ganzer Forschungszweig befasst sich mit dem Ausmaß von Bilanzpolitik bei Unternehmen, dem sog. „Earnings Management“. „Earnings Management“ meint in diesem Zusammenhang die Ausnutzung legaler Spielräume in der Rechnungslegung, um die Unternehmenslage seinen Wünschen entsprechend darzustellen.⁵⁶⁰ Diese bilanzpolitischen Spielräume können einerseits so ausgelegt werden, dass die Unternehmenssituation schlechter als die tatsächliche Unternehmenslage dargestellt wird, um eventuell den Steueraufwand in einer Periode zu minimieren. Andererseits könnte die Unternehmensführung versuchen, durch eine „kosmetisch“ verbesserte Bilanz eine positivere Unternehmenslage zu präsentieren. Im Vordergrund dieser Studien steht dabei die Frage, ob es zwischen bestimmten Faktoren eines Unternehmens und dem Umfang von Bilanzpolitik einen Zusammenhang gibt. Ein solcher Faktor

⁵⁵⁹ Es gibt auch Arbeiten für den englischen und amerikanischen Prüfungsmarkt, die einen (schwach) signifikant positiven Zusammenhang zwischen dem Beratungsumfang und den Testatseinschränkungen feststellen (vgl. Lennox (1999), Lai/Yim (2002)).

⁵⁶⁰ Die Begriffe „Earnings Management“ und Bilanzpolitik werden nachfolgend synonym verwendet.

könnte das an den Abschlussprüfer bezahlte Honorar für Beratungsleistungen sein. Es wird die Hypothese aufgestellt, wonach ein Abschlussprüfer, der gleichzeitig Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten durchführt, weniger unabhängig ist und folglich mehr Bilanzpolitik zulässt. Drei ausgewählte Untersuchungen werden in bewährter Form dargestellt.

Chung/Kallapur , Client Importance, Non-Audit Services and Abnormal Accruals, AR 2003, S. 931-955.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: Februar 2001 bis Juni 2001
	Land: USA
	Datenmaterial: 2.875 börsennotierte Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Univariate Analysen, Regressionsanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Die Autoren versuchen das Ausmaß der sog. „Abnormal Accruals“ ⁵⁶¹ mit Hilfe eines Modells zu erklären. Ein in das Modell eingehender Einflussfaktor sind die an den amtierenden Abschlussprüfer gezahlten Prüfungs- und Beratungshonorare. Wenn gleichzeitige Prüfung und Beratung für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers schädlich sein soll, dann sollte sich dies auf den Umfang der ausgenutzten Bilanzierungsspielräume und demnach in umfangreicheren „Accruals“ niederschlagen. Die Bedeutung eines einzelnen Mandanten für den Abschlussprüfer wird - DeANGELO (1981) folgend - zum einen mit Hilfe des Verhältnisses Gesamthonorare eines Mandanten zu Gesamteinkünften der Prüfungsgesellschaft in den USA ermittelt. Da vermutet wird, dass die Margen bei Beratungsleistungen im Vergleich zu Prüfungsleistungen deutlich höher liegen, wird zum anderen noch zusätzlich das Verhältnis von Beratungshonoraren eines Mandanten zu den Gesamteinkünften der Prüfungsgesellschaft (in den USA) betrachtet. Nach der deskriptiven Auswertung aller Unternehmen entschlossen sich die Autoren, die Stichprobe auf Unternehmen zu reduzieren, die von einer der Big-Five-Prüfungsgesellschaften geprüft wurden. Dies wurde damit begründet, dass das Verhältnis von Prüfungs- zu Beratungshonoraren bei Mandanten von Big-Five-Gesellschaften deutlich höher war als bei Mandanten, die von einer Nicht-Big-Five-Gesellschaft geprüft wurden. Ebenso wurden Unternehmen bei den weiteren Untersuchungen nicht mit berücksichtigt, die im Jahr 2000 einen Prüferwechsel vollzogen hatten. Es verbleibt eine Stichprobe, die insgesamt 1.864 Unternehmen umfasst.

⁵⁶¹ Bilanzpolitik bzw. „Earnings Management“ zeigt sich im Ausmaß der „Accruals“, welche hauptsächlich für die Differenzen zwischen den ausgewiesenen Gewinnen und den Cash-Flows verantwortlich sind. Die Messung von „Earnings Management“ ist nicht trivial und bedarf komplexer Modelle, da die Schwierigkeit darin liegt, „Accruals“ in solche Bestandteile zu trennen, die tatsächlich auf die Bilanzpolitik des Managements („Abnormal“ oder „Discretionary“ Accruals) zurückzuführen sind und in solche, die aus normalen Geschäftsvorfällen resultieren. Die „Abnormal Accruals“ werden hier mit Hilfe eines modifizierten Modells von JONES (vgl. Jones (1991)) geschätzt und als Indikator für „Earnings Management“ herangezogen. Das JONES-Modell dient in den meisten Untersuchungen zu diesem Thema als Ausgangspunkt, wenn es darum geht, „Earnings Management“ zu messen (vgl. Becker et al. (1998), DeFond/Subramanyam (1998), Francis et al. (1999)). Im Laufe der Jahre wurde das Modell modifiziert (vgl. Bartov/Gul/Tsui (2000), Ewert/Wagenhofer (2003)). Unterschiede in den Ergebnissen solcher Studien resultieren häufig aus Modellmodifikationen. Auf das Ausgangsmodell bzw. die Modifikationen wird im Rahmen dieser Arbeit nicht näher eingegangen.

Abhängige Variable:	Absoluter Wert (Betrag) der „Abnormal Accruals“
Unabhängige Variable (Grundmodell):	D _j : 1, wenn das Unternehmen zur j-ten Branche gehört, andernfalls 0; TA: Bilanzsumme; OCF: Operativer Cash-Flow dividiert durch die Bilanzsumme in T-1 (Vorjahr); OCF+: 0, falls OCF<0 und 1, wenn OCF ≥0; ACC-1: Gesamte Accruals (Rückstellungen) in T-1 dividiert durch die Bilanzsumme in T-2; ROA-1: Nettoeinkommen in T-1 dividiert durch die Bilanzsumme in T-2; ACQ: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls das Unternehmen im laufenden Jahr ein anderes Unternehmen erworben hat, andernfalls 0; ISSUE: Dummy Variable, die den Wert 1 annimmt, falls der Anteil der außenstehenden Aktien, bereinigt um Dividenden und Splits, um mehr als 10 % zugenommen hat, andernfalls 0; client/rev: Verhältnis der gesamten an den Abschlussprüfer gezahlten Honorare (für Prüfung und Beratung) eines Mandanten zu dem Gesamteinkommen der Prüfungsgesellschaft; non_audit/rev: Verhältnis der an den Abschlussprüfer gezahlten Beratungshonorare eines Mandanten zu dem Gesamteinkommen der Prüfungsgesellschaft.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	<p>Es lässt sich kein signifikantes Verhältnis zwischen den „Abnormal Accruals“ und den jeweiligen Honorarverhältnissen nachweisen. Das Vorzeichen der beiden (Honorar-)Koeffizienten ist negativ, also genau entgegengesetzt den Erwartungen, würde man einen, die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gefährdenden Zusammenhang vermuten.</p> <p>Einige kleinere Variationen des Modells haben keine Auswirkungen auf Qualität und Aussage der Untersuchung. Eine interessante Variation ist beispielsweise die Berücksichtigung der durchschnittlichen Einkünfte einzelner Niederlassungen, anstatt den Gesamteinkünften des Abschlussprüfers als Basis. Da hierzu keine detaillierten Angaben vorlagen, bildeten die Autoren den Quotienten aus Gesamteinkünften der Prüfungsgesellschaft und Anzahl der Niederlassungen der Gesellschaft in den USA, um so die Honorareinkünfte einer Niederlassung zu ermitteln. Auch diese Variante führt zu keinen abweichenden Ergebnissen. Ebenso hatten Modellerweiterungen, beispielsweise um den Verschuldungsgrad eines Unternehmens, keinen Einfluss auf die Resultate.</p>

Frankel/Johnson/Nelson , The Relation between Auditors' Fees for Non-Audit Services and Earnings Management, AR 2002, S. 71-105.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 05.02.2001 bis 15.06.2001
	Land: USA
	Datenmaterial: 3.074 börsennotierte Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Univariate Analysen, Regressionsanalyse (u.a. Logit-Modell)
Untersuchungsgegenstand:	<p>In dieser Untersuchung werden zwei Hypothesen getestet. Zum einen wird behauptet, dass die Höhe der Beratungs-(Prüfungs-)Honorare keinen Einfluss auf Earnings Management hat. Die zweite Hypothese besagt, dass es auf die Veröffentlichung von Beratungs-(Prüfungs-)Honoraren keine Kursreaktionen gibt.</p> <p>Earnings Management wird in dieser Arbeit auf zweierlei Arten gemessen. Ein Ansatz war es zu untersuchen, ob das Unternehmensergebnis bestimmte Erwartungen (SURPRISE) gerade erfüllte oder übertroffen bzw. sich leicht verbessert hat (INCREASE).⁵⁶² War dies der Fall, wurde Earnings Management unterstellt und die jeweilige Variablen SURPRISE bzw. INCREASE mit 1 belegt, andernfalls 0. Im verwendeten Logit-Modell (Benchmark-Modell) dienen diese beiden Variablen alternativ als zu erklärende Variable.</p> <p>Zweiter Ansatz, das Ausmaß von Earnings Management zu messen, war es, mit Hilfe eines modifizierten Modells (Grundmodell: JONES (1991)) die „Discretionary Accruals“ zu messen (Discretionary Accruals Model). Dabei wurden alternativ die absoluten (ABSDACC) sowie die „Income-Increasing Discretionary Accruals“ (DACC⁺ bzw. die „Income-Decreasing Discretionary Accruals“ (DACC⁻) geschätzt. Diese drei Variablen dienen alternativ als abhängige Variable.</p> <p>Die Hypothese 2 testet die (abnormale) Marktreaktion auf die Veröffentlichung der Beratungshonorare.⁵⁶³ Dazu wurde ein Modell entwickelt, welches den unerwarteten Teil der Beratungshonorare schätzt (FEERESIDUAL). Dieses basiert auf den oben beschriebenen Modellen von PARKASH/VENABLE und FIRTH, wonach der Umfang von Beratungsleistungen neben ein paar anderen Faktoren signifikant von der Höhe der Agency-Kosten abhängt.</p>
Abhängige Variable:	Variable, die das Ausmaß der „Discretionary Accruals“ widerspiegelt (insgesamt auf fünf unterschiedliche Arten bestimmt: SURPRISE, INCREASE, ABSDACC, DACC ⁺ , DACC ⁻).
Unabhängige Variable:	Neben zahlreichen Kontrollvariablen (z.B. für die Größe eines Unternehmens, Eigentümerstruktur, wirtschaftliche Lage des Unternehmens, Risiken bestimmter Branchen) wurden auch die Prüfungs- und Beratungshonorare mit berücksichtigt. ⁵⁶⁴ Es werden mehrere alternative Kennzahlen gebildet. Zunächst die FEERATIO, das Verhältnis von Beratungs- zu den Gesamthonoraren eines Unternehmens. Zweite Variante ist

⁵⁶² Um „Earnings surprises“ zu identifizieren, wurden die tatsächlichen Earnings per Share mit den letzten, vor Veröffentlichung der Annual Earnings verfügbaren, Analystenprognosen verglichen.

⁵⁶³ Streng genommen handelt es sich hierbei um eine Hypothese, welche die wahrgenommene Unabhängigkeit testet, da Kursreaktionen ceteris paribus eine Folge der Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und damit der Glaubwürdigkeit der Bilanzinformationen durch die Aktionäre sind.

⁵⁶⁴ Um besondere Effekte zu kontrollieren, unterscheiden sich die beiden Grundmodelle (Benchmark-Modell und Discretionary Accruals Model) in ihren Kontrollvariablen etwas. Das Regressionsmodell, das die Discretionary Accruals schätzt, besteht aufgrund von Besonderheiten solcher Modelle aus einigen Kontrollvariablen mehr, welche die wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Unternehmens widerspiegeln sollen (z.B. Cash from Operations), da frühere Untersuchungen zeigten, dass die Discretionary Accruals Models die Nondiscretionary Accruals nicht komplett extrahieren, die mit Indikatoren für wirtschaftliche Leistungsfähigkeit eines Unternehmens korrelieren (vgl. McNichols (2000)).

	jeweils die Rangtransformation der Prüfungs- und Beratungshonorare (RANKAUD bzw. RANKNON). Unternehmen, deren Prüfungs- bzw. Beratungshonorare im größten (niedrigsten) Perzentil liegen, bekommen den Rang 100 (1). Als letzte Variante wird die Summe aus Prüfungs- und Beratungshonoraren der Unternehmen durch Rangtransformation in Percentile eingeteilt und mit der entsprechenden Rangzahl belegt (RANKTOT).
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	<p>Im Anhang (Anhang-Tabelle 1) sind die Ergebnisse dieser Untersuchung zusammengefasst. Betrachtet man die Resultate genauer, so stellt man fest, dass sie keine eindeutigen Schlussfolgerungen zulassen. In der letzten Zeile der Anhang-Tabelle 1 („Abhäng.-Erg.“) sind die bei einer tatsächlichen Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu erwartenden Zusammenhänge zwischen den Indikatoren für den Beratungsumfang und der jeweiligen abhängigen Variablen dargestellt. Im Gegensatz zur Variablen RANKAUD weist die Variable, welche allein für den Umfang der Beratungshonorare steht, RANKNON - von einem Fall (INCREASE) abgesehen - die prognostizierten Zusammenhänge auf. Ebenso wie bei einer unterstellten tatsächlichen Unabhängigkeitsgefährdung erwartet, sind die Ergebnisse der Variablen FEE-RATIO statistisch signifikant (außer bei INCREASE).⁵⁶⁵ Dies deutet, im Gegensatz zu den Ergebnissen der Variablen RANKTOT, auf eine tatsächliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers hin. Die Ergebnisse der Variablen RANKTOT sind deshalb überraschend, da „sich eine potentielle finanzielle Abhängigkeit des Prüfers vom Mandanten doch letztlich im Gesamtbild ausdrücken sollte...“.⁵⁶⁶</p> <p>Die Ergebnisse der 2. Hypothese sind eindeutiger, demnach ist diese Hypothese abzulehnen. Bei einer solchen Vorgehensweise wie hier vorgestellt, ist es jedoch nicht unproblematisch, daraus eindeutige Schlussfolgerungen zu ziehen, da der Aktienkurs eines Unternehmens von so vielen Faktoren beeinflusst wird, dass sich der Einfluss einer bestimmten Größe nicht völlig isoliert betrachten lässt, zumal ein Proxy Statement eine Reihe anderer möglicherweise kursbeeinflussender Informationen enthält. Weitere kritische Anmerkungen zu der Arbeit von FRANKEL et al. finden sich bei KINNEY/LIBBY.⁵⁶⁷</p>

Ashbaugh/LaFond/Mayhew, Do Non-Audit Services Compromise Auditor Independence? Further Evidence, AR 2003, S. 611-639.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 2000
	Land: USA
	Datenmaterial: 3.170 Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Regressionsanalyse
Untersuchungsgegenstand:	ASHBAUGH et al. kritisieren bei der Untersuchung von FRANKEL et al. vor allem die Vorgehensweise bei der Bestimmung der Discretionary Accruals und legen ein alternatives, etwas verfeinertes Modell zur Bestimmung von Discretionary Accruals vor, auf dessen Darstellung verzichtet wird. Die Fragestellung der beiden Untersuchungen entspricht sich weitgehend, lediglich die dafür verwendeten Modelle unterscheiden sich.
Abhängige Variable:	Alternative Variable, welche das Ausmaß der Discretionary Accruals widerspiegeln sollen.
Unabhängige Variable:	Die unabhängige Variable, welche das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen widerspiegeln soll, wurde auf vier unterschiedliche Ar-

⁵⁶⁵ Diese Resultate deuten möglicherweise darauf hin, dass die Variable INCREASE nur unzureichend dazu in der Lage ist, Discretionary Accruals abzubilden.

⁵⁶⁶ Vgl. Ewert, Prüfung, Beratung und externe Rotation, DK 2003, S. 535.

⁵⁶⁷ Kinney/Libby, Nonaudit Services, AR 2002, S. 107-114.

	ten modelliert. Einmal, FRANKEL et al. folgend, als das Verhältnis von Beratungshonorar eines Unternehmens zu Gesamthonoraren dieses Unternehmens (FEE-RATIO), jeweils die logarithmierten Prüfungs- und Beratungshonorare sowie die gesamten Honorare eines Unternehmens (TOTAL-FEE). Des Weiteren gehen zahlreiche Kontrollvariablen in das Regressionsmodell ein (vgl. FRANKEL et al. (2002)).
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Während es FRANKEL et al. zumindest teilweise gelingt, einen empirischen Zusammenhang zwischen dem Beratungsumfang und Earnings Management nachzuweisen, lassen sich solche Rückschlüsse bei ASHBAUGH et al. nicht ziehen. Mit ihrem Modell lassen sich weit weniger signifikante Zusammenhänge feststellen, ⁵⁶⁸ und das, obwohl Untersuchungszeitraum, Stichprobenumfang und untersuchtes Land nahezu identisch sind. Die sehr knappe Darstellung der Arbeit von ASBAUGH et al. soll lediglich verdeutlichen, dass der gewählten Vorgehensweise bei dieser Art von Untersuchungen eine zentrale Bedeutung zukommt.

Bezug nehmend auf die eben dargestellten Arbeiten, kritisieren ANTLE et al. die Auswahl der Datensätze und führen eine eigene Untersuchung durch.⁵⁶⁹ Hauptkritikpunkt hierbei ist, dass sich die Ergebnisse dieser Untersuchungen lediglich auf ein Jahr beziehen (2000). Möglicherweise sind diese Daten nicht repräsentativ, da sie irgendwelchen Sondereinflüssen unterliegen. In der Studie von ANTLE et al. erstreckt sich der Untersuchungszeitraum daher von 1994-2000 und bezieht sich auf den englischen Markt. Dort ist die Veröffentlichung der Prüfungs- und Beratungshonorare seit vielen Jahren vorgeschrieben. Mit Hilfe umfangreicher und komplexer Schätzverfahren gelang es ihnen, einen signifikant negativen Zusammenhang zwischen dem Beratungsumfang und dem Ausmaß an Abnormal Accruals nachzuweisen, was implizieren würde, dass durch zusätzliche Beratungsleistungen die Publikationsqualität ansteigen würde. Dieses Resultat spricht gegen eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen beim Mandanten. Erste Untersuchungen mit US-amerikanischem Datenmaterial zeigen, dass die hier gewonnenen Erkenntnisse robust sind.⁵⁷⁰

Man könnte an dieser Stelle noch eine Reihe anderer Untersuchungen zur gleichen Fragestellung aufzählen;⁵⁷¹ doch bereits diese Ausführungen zeigen, dass sich eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers infolge gleichzeitiger Prüfung und Beratung mittels

⁵⁶⁸ Vgl. Anhang-Tabelle 2.

⁵⁶⁹ Antle et al., Non-Audit Fees and Abnormal Accruals, WP 2002, S. 1-33.

⁵⁷⁰ Vgl. Antle et al., Non-Audit Fees and Abnormal Accruals, WP 2002, S. 16 ff.

⁵⁷¹ Z.B.: Dee/Lulseged/Nowlin, Earnings Quality, WP 2002, S. 1-37.

einer Analyse des Ausmaßes von Earnings Management nicht eindeutig nachweisen lässt.⁵⁷² Kleine Spezifikationen an der Modellstruktur haben unterschiedliche Resultate zur Folge. Ein wirksamer Nachweis in diesem Zusammenhang erfordert eine Modellstruktur, die robust gegenüber kleineren Modellvariationen ist und bei unterschiedlichen Stichproben (z.B. unterschiedliche Länder oder unterschiedliche Zeiträume) zu den gleichen oder ähnlichen Ergebnissen kommt.

6.1.4 Weitere Arbeiten zur „Independence in Fact“

Neben den bereits dargestellten Arbeiten zur „Independence in Fact“ gibt es noch zahlreiche weitere Arbeiten und Ansätze, die sich mit der Frage der tatsächlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers befassen. In diesem Abschnitt werden noch ein paar ausgewählte Arbeiten mit unterschiedlichen Untersuchungsansätzen vorgestellt.⁵⁷³

„Going-Concern Opinions“ Studien

Sharma/Sidhu , Professionalism vs Commercialism: The Association Between Non-Audit Services (NAS) and Audit Independence, JoBFA 2001, S. 595-629.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1989 bis 1996
	Land: Australien
	Datenmaterial: 49 insolvente Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Univariate und multivariate Analysen
Untersuchungsgegenstand:	Die Autoren analysieren Unternehmensdaten des letzten Geschäftsjahres von insolvent gewordenen Unternehmen. Von besonderem Interesse ist dabei die Frage, ob diese Unternehmen vor ihrer Insolvenz mit „Going-Concern Qualifications“ ⁵⁷⁴ von ihrem Abschlussprüfer sanktioniert wurden oder nicht. Insgesamt testen die Autoren 7 Hypothesen. Eine davon bezieht sich auch auf die beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen. Es wird behauptet, dass AP gegenüber Unternehmen, welche ein hohes Maß an Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nachfragen,

⁵⁷² Ruddock/Taylor/Taylor (2004) untersuchen zwar nicht direkt „Earnings Management“ jedoch auch Bilanzpolitik im weiteren Sinne. Es wird der Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der Non-Audit Services und dem „Earnings Conservatism (EC)“ analysiert. EC definieren die Autoren als „asymmetrically faster recognition in earnings of bad news“ (S. 2). Sie kommen zu dem Ergebnis, dass Big-Six-Mandanten konservativere Ergebnisse ausweisen als Nicht-Big-Six-Mandanten und dass EC mit dem Ausmaß der Non-Audit Services sogar zunimmt.

⁵⁷³ Darüber hinausgehend finden sich noch Überblicke über weitere Studien bei: Ewert/Wagenhofer, Externe Unternehmensrechnung, 2003, S. 469 ff.

⁵⁷⁴ „AUS 708 Going-Concern states that when assessing the going-concern assumption, the foreseeable future should be no later than the next audit report date. This operationalises to financial statements no more than one year prior the bankruptcy date (Sharma/Sidhu (2001), S. 606).“

	weniger wahrscheinlich eine „Going-Concern Qualification“ aussprechen als gegenüber Unternehmen, die nur ein geringeres Ausmaß an Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer in Anspruch nehmen.
Abhängige Variable:	Die zu erklärende Variable nimmt den Wert 1 an, falls beim Unternehmen „Going-Concern Audit Opinions“ vorlagen, andernfalls 0.
Unabhängige Variable:	Insgesamt gehen sieben unabhängige Variable in das Modell ein: Kennzahl eines Insolvenzvorhersagemodells; Dauer der Abschlussprüfung in Tagen; 2 Dummy Variable, welche jeweils den Wert 1 annehmen, falls das Unternehmen vor dessen Insolvenz Restrukturierungs- bzw. Refinanzierungsmaßnahmen durchführte; Größe des AP (Big-Six=1; Non-Big-Six=0); logarithmierte Bilanzsumme; Verhältnis zwischen den Beratungshonoraren des Unternehmens und den gesamten Honoraren aus Prüfung und Beratung des Unternehmens.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Bei 25 Unternehmen sprach der Abschlussprüfer im Geschäftsjahr vor der Unternehmensinsolvenz „Going-Concern Opinions“ aus, bei 24 Unternehmen nicht. Ein signifikant negatives Verhältnis zur abhängigen Variablen weist die unabhängige Variable aus, die das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen widerspiegeln soll. Je größer also die Beratungshonorare des Mandanten waren, desto geringer war die Wahrscheinlichkeit, eine Sanktion vom AP zu erhalten. Dieses Ergebnis spricht tendenziell für eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des AP durch Beratungsleistungen.

DeFond/Raghunandan/Subramanyam, Do Non-Audit Service Fees Impair Auditor Independence? Evidence from Going Concerns Audit Opinions, JoAE 2002, S. 1247-1274.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 5. Februar 2001 bis 30. Juni 2001
	Land: USA
	Datenmaterial: 1.158 Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Univariate Analysen, Regressionsanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Anknüpfend an die Untersuchungen im Zusammenhang mit dem Status des Bestätigungsvermerks wird versucht, Indikatoren zu finden, die auf einen zu Unrecht erteilten Bestätigungsvermerk hinweisen. Ein Indikator für einen zu Unrecht erteilten Bestätigungsvermerk könnte sein, wenn ein Unternehmen kurz nach Erteilung des Bestätigungsvermerks in wirtschaftliche Schwierigkeiten gerät oder sogar insolvent wird. DeFOND et al. untersuchen die „Going-Concern Audit Opinions“ ⁵⁷⁵ bei „distressed firms“. 96 Unternehmen wiesen erstmalig „Going-Concern Opinions“ aus. Es wurden nur solche Unternehmen im Datensatz berücksichtigt, die als „distressed firms“ identifiziert wurden. Einer Untersuchung von REYNOLDS/FRANCIS (2000) folgend, galten als „distressed firms“ Unternehmen, die entweder einen negativen Jahresüberschuss oder einen negativen operativen Cash-Flow im laufenden Geschäftsjahr ausgewiesen hatten. Es wird angenommen, dass Abschlussprüfer mit einer beeinträchtigten Unabhängigkeit weniger wahrscheinlich „Going-Concern Opinions“ äußern, wenn diese tatsächlich angebracht wären. Indikatoren für eine Unabhängigkeitsgefährdung sind die Beratungshonorare sowie die Summe der Prüfungs- und Beratungshonorare eines Unternehmens.
Abhängige Variable:	Die zu erklärende Variable nimmt den Wert 1 an, falls beim Unternehmen „Going-Concern Audit Opinions“ bestehen, andernfalls 0.
Unabhängige Variable:	Zahlreiche Kontrollvariable, welche die finanzielle Situation des Unternehmens widerspiegeln sollen. Neben Bilanzgrößen und -kennzahlen sind dies auch Variable, wie das Insolvenzrisiko (PROBANKZ) sowie der mandantenspezifische Beta-Faktor (BETA) eines Unternehmens. ⁵⁷⁶ Des Weiteren gehen, jeweils logarithmiert, die Prüfungshonorare, die Beratungshonorare, die Summe der Prüfungs- und Beratungshonorare sowie (nicht logarithmiert) das Verhältnis der Beratungs- zu den Prüfungshonoraren in das Regressionsmodell ein.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Den Autoren gelang es nicht, einen signifikanten Zusammenhang zwischen Beratungshonoraren (bzw. der Summe aus Prüfungs- und Beratungshonoraren) und „Going-Concern Opinions“ nachzuweisen.

⁵⁷⁵ Das Statement of Auditing Standards (SAS) No. 59 der AICPA fordert vom Abschlussprüfer, „... to issue going concern modified audit opinions when substantial doubt exists regarding the client’s ability to continue as a going concern for one year beyond the financial statement date.“

⁵⁷⁶ Das Insolvenzrisiko eines Unternehmens wurde mit Hilfe eines Modells von Zmijewski (1984) für jedes Unternehmen errechnet. Der Beta-Faktor wurde entsprechend der Vorgehensweise bei Dopuch/Holt-hausen/Leftwich (1987) bestimmt.

SEC Enforcement Actions und Earnings Restatements

Pendley/Legoria, Assessing Auditor Independence: Audit Fees and Enforcement Patterns, RiAR 1999, S. 151-167.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1982-1995
	Land: USA
	Datenmaterial: 76 Unternehmen (38 Unternehmen, welche durch die SEC mit Accounting and Auditing Enforcement Releases sanktioniert wurden sowie 38 ohne Sanktionen)
Untersuchungsmethode:	Univariate und multivariate Analysen
Untersuchungsgegenstand:	Die Autoren wählen als Indikatoren für schlechte Prüfungsqualität sog. Accounting and Auditing Enforcement Releases (AAERs) der SEC. Schlechte Prüfungsqualität wird von der SEC durch AAERs angezeigt. Es wird untersucht, ob es einen Zusammenhang zwischen der Höhe der Prüfungshonorare und der Wahrscheinlichkeit gibt, durch AAERs sanktioniert zu werden. Die Prüfungshonorare wurden für jedes Unternehmen mit Hilfe des Indikators Wurzel Bilanzsumme geschätzt. Die Honorare für Steuerberatungsleistungen und sonstige Beratungsleistungen wurden ebenfalls geschätzt. Die Zusammensetzung der Gesamthonorare aus Prüfungs-, Beratungs- und Steuerberatungshonoraren einer Prüfungsgesellschaft wurde auch für deren Mandanten unterstellt.
Abhängige Variable:	Dichotome Variable, welche den Wert 1 annimmt, falls ein Prüfer durch AAERs sanktioniert wurde, andernfalls 0.
Unabhängige Variable:	Die wirtschaftliche Bedeutung eines Mandanten für den Abschlussprüfer wurde auf 3 alternative Arten gemessen: 1. (2.) Prüfungshonorare eines Unternehmens dividiert durch die Summe der Prüfungshonorare (Gesamthonorare) der Mandanten des Abschlussprüfers aus der Branche des untersuchten Unternehmens. Dieses Verhältnis wurde dann von eins subtrahiert, d.h. je größer die Kennzahl bei einem Unternehmen ausfällt, desto geringer ist deren Unabhängigkeitsgefährdung. 3. Dummy Variable, welche den Wert 1 annimmt, falls die erste Kennzahl (s.o.) eines Unternehmens unter dem Median dieser Kennzahl liegt, andernfalls 0. Als weitere Kontrollvariable dienen: logarithmierte Bilanzsumme (SIZE); Dummy Variable, welche den Wert 1 annimmt, falls es sich um einen Big-Six-Prüfer handelt, andernfalls 0 (BIG6); Anzahl der Jahre, die der amtierende AP den Mandanten bereits betreut (TENURE) und eine Variable, welche die Repräsentativität eines AP in einer Branche widerspiegeln soll (EXPER).
Untersuchte Beratungsleistungen:	Der Fokus dieser Untersuchung liegt auf den Prüfungshonoraren
Ergebnis der Untersuchung:	Multivariate Analysen zeigen einen signifikanten Zusammenhang zwischen den verschiedenen unabhängigen Variablen, welche die wirtschaftliche Bedeutung eines Unternehmens für den AP widerspiegeln sollen und der abhängigen Variablen.

Agrawal/Chadha, Corporate Governance and Accounting Scandals, WP 2003, S. 1-41.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: Januar 2000 bis Dezember 2001
	Land: USA
	Datenmaterial: 318 Unternehmen (159 Unternehmen mit Earnings Restatements sowie 159 ohne Earnings Restatements (Kontrollgruppe))
Untersuchungsmethode:	Univariate und multivariate Analysen

Untersuchungsgegenstand:	Die Autoren analysieren die Beziehungen zwischen nachträglichen Bilanzkorrekturen (Earnings Restatements) und Corporate Governance Faktoren, wie z.B. die Unabhängigkeit sowie die Zusammensetzung des Board of Directors und des Audit Committees, oder den Einfluss des CEO auf diese beide Gremien. Darüber hinaus wird auch das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Non-Audit Services untersucht. Es wird getestet, ob sich Earnings Restatements bei Unternehmen durch diese Faktoren erklären lassen.
Abhängige Variable:	Die zu erklärende Variable nimmt den Wert 1 an, falls es bei Unternehmen im Untersuchungszeitraum zu Earnings Restatements kam, andernfalls 0.
Unabhängige Variable:	Das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen wurde auf zweierlei Arten berücksichtigt. Zum einen als Verhältnis zwischen Beratungshonoraren eines Mandanten und dessen gesamten Honoraren aus Prüfung und Beratung. Zum anderen mit Hilfe einer Dummy Variablen, welche den Wert 1 annimmt, falls die Beratungshonorare größer als eine Million US\$ sind, andernfalls 0. Neben diversen Kontrollvariablen, wie etwa die Größe eines Unternehmens, gehen noch weitere Variable in die Analyse ein, welche das Ausmaß bzw. die Güte von Corporate Governance innerhalb eines Unternehmens widerspiegeln sollen (s.o.).
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Es konnte kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Umfang der Beratungsleistungen und Bilanzkorrekturen nachgewiesen werden.

Raghunandan/Read/Whisenant, Are Non-Audit Fees Associated with Restated Financial Statements? Initial Empirical Evidence, WP 2003, S. 1-22.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 2000, 2001
	Land: USA
	Datenmaterial: 110 Unternehmen mit „restated financial statements“ und eine Kontrollgruppe bestehend aus 3.481 Unternehmen ohne „restated financial statements“
Untersuchungsmethode:	Univariate und multivariate Analysen
Untersuchungsgegenstand:	Es wurde untersucht, ob sich die beiden Gruppen hinsichtlich des Ausmaßes der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen unterscheiden. Mit Hilfe multivariater Analysemethoden wurden Benchmarks für die erwarteten Beratungshonorare, die gesamten Honorare aus Prüfung und Beratung sowie für das Verhältnis der Beratungshonorare eines Unternehmens zu den gesamten Honoraren des Unternehmens entwickelt. Die Autoren untersuchen dann, ob sich die beiden Gruppen hinsichtlich des unerwarteten Honoraranteils (-verhältnisses) signifikant unterscheiden.
Abhängige Variable:	Das Ausmaß der Beratungshonorare wurde auf drei Arten geschätzt: 1. die logarithmierten Beratungshonorare; 2. das Verhältnis der Beratungshonorare eines Unternehmens zu den gesamten Honoraren des Unternehmens; 3. die logarithmierte Summe aus Prüfungs- und Beratungshonoraren.
Unabhängige Variable:	Verschiedene Bilanzkennzahlen (z.B. Verschuldungsgrad, Verhältnis Buchwert des Eigenkapitals zur Marktkapitalisierung des Unternehmens, Verhältnis von operativem Ergebnis zur Bilanzsumme, Aktienrendite, prozentuale Veränderung der Umsatzerlöse), Größenvariable (logarithmierte Bilanzsumme), Dummy Variable, welche den Wert 1 annehmen, falls im Geschäftsjahr bestimmte Transaktionen durchgeführt wurden (Akquisitionen, Kapitalerhöhungen) sowie weitere Kontrollvariable (z.B. AP Big-Five (Ja/Nein), Anteile der Aktien, die von institutionellen Anlegern gehalten werden).
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche beim AP nachgefragten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Die im Vergleich zu AGRAWAL/CHADHA methodisch etwas andere Untersuchung von RAGHUNANDAN et al. kommt dennoch zum gleichen Ergebnis. Hinsichtlich des Ausmaßes der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen konnten

	zwischen den beiden analysierten Gruppen keine statistisch signifikanten Unterschiede nachgewiesen werden.
--	--

Kinney/Palmrose/Scholz , Auditor Independence, Non-Audit Services, and Restatements: Was the U.S. Government Right?, JoAR 2004, S. 561-588.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1995-2000
	Land: USA
	Datenmaterial: 432 Unternehmen mit „Earnings Restatements“ sowie 512 Kontrollunternehmen
Untersuchungsmethode:	Univariate und multivariate Analysen
Untersuchungsgegenstand:	Es wird untersucht, ob es zwischen den Honoraren für diverse Beratungsleistungen und Earnings Restatements einen Zusammenhang gibt. Im Fokus stehen dabei die Beratungsleistungen, welche von der SEC als besonders kritisch eingestuft werden, dazu gehören v.a. FISDI-Leistungen und interne Revisionstätigkeiten. Mit Hilfe von vertraulichen Daten der Abschlussprüfer konnten die Beratungshonorare für folgende Leistungen ermittelt werden: FISDI, interne Revisionstätigkeiten, Steuerberatungsleistungen, „Audit-related“ Services sowie für sonstige Beratungsleistungen.
Abhängige Variable:	Die zu erklärende Variable nimmt den Wert 1 an, falls es bei Unternehmen zu Restatements kam, andernfalls 0.
Unabhängige Variable:	Als unabhängige Variable dienen jeweils die Beratungshonorare, aufgeteilt nach verschiedenen Kategorien (s.o.), dividiert durch die Wurzel der Bilanzsumme sowie die Prüfungshonorare, dividiert durch die Wurzel der Bilanzsumme.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Es werden folgende Beratungsleistungen unterschieden: FISDI, interne Revisionstätigkeiten, Steuerberatungsleistungen und übrige Dienstleistungen.
Ergebnis der Untersuchung:	Es konnte kein positiver Zusammenhang zwischen dem Ausmaß von FISDI-Leistungen und internen Revisionstätigkeiten und Bilanzkorrekturen nachgewiesen werden. Die Bedeutung dieser beiden Dienstleistungen ist bei den untersuchten Unternehmen sehr gering, ca. 95 % der Unternehmen fragten solche Leistungen im Untersuchungszeitraum gar nicht nach. Dabei unterscheiden sich die Resultate zwischen den beiden Gruppen („Restatements“ vs. „No Restatements“) nicht. Zwischen dem Ausmaß an erbrachten Steuerberatungsleistungen und Bilanzkorrekturen konnte ein signifikant negativer Zusammenhang herausgefunden werden, was dafür spricht, dass sich insbesondere die Erbringung von Steuerberatungsleistungen positiv auf die Prüfungsqualität auswirkt. Lediglich das Ausmaß der übrigen Beratungsleistungen korreliert positiv mit den Bilanzkorrekturen. Insofern sind die Resultate dieser Studie uneinheitlich.

Experimentalstudien

In einem Übersichtsartikel von EWERT wird noch auf zwei Experimentalstudien zum tatsächlichen Verhalten von Prüfern hingewiesen.⁵⁷⁷

Corless/Parker , The Impact of MAS on Auditor Independence: An Experiment, AH 1987, S. 25-29.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1987 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Untersuchungsteilnehmer: 181 Wirtschaftsprüfer
Untersuchungsmethode:	Experimentalanalyse
Untersuchungsgegenstand:	In dieser Studie wird untersucht, ob die Einschätzung der Zuverlässigkeit des internen Kontrollsystems davon abhängt, ob die Prüfungsgesellschaft des Abschlussprüfers an dessen Implementierung beratend mitgewirkt hat oder nicht. Zunächst war das Kontrollsystem anhand einer Beschreibung zu evaluieren. Anschließend bekamen die Abschlussprüfer das Ergebnis einer ersten Systemüberprüfung vorgelegt, mit dessen Hilfe sie eine neue, revidierte Einschätzung abzugeben hatten, auf deren Basis dann Einzelprüfungen vorzunehmen waren. Der Hälfte der Teilnehmer wurde mitgeteilt, dass die eigene Prüfungsgesellschaft an der Einrichtung des internen Kontrollsystems mit beteiligt war.
Abhängige Variable:	-
Unabhängige Variable:	-
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem internen Kontrollsystem eines Unternehmens
Ergebnis der Untersuchung:	Es konnten keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Gruppen festgestellt werden. Es hatte also keine Auswirkungen auf die Einschätzungen der Abschlussprüfer, ob die eigene Prüfungsgesellschaft an der Einrichtung des internen Kontrollsystems mitgewirkt hat oder nicht.

Dopuch/King , The Impact of MAS on Auditors' Independence: An Experimental Markets Study, JoAR 1991, S. 60-98.	
Beschreibung der Stichprobe	Jahr bzw. Zeitraum: 1991 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr in dem das Experiment durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Untersuchungsteilnehmer: Studenten der Wirtschaftswissenschaften
Untersuchungsmethode:	Experimentalanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Bei diesem Ansatz wird versucht, anhand des Verhaltens der Personen in der Rolle des AP Anhaltspunkte für eine reale Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des AP zu gewinnen. Den Untersuchungsteilnehmern wurde zufällig die Rolle des Käufers, Verkäufers oder des Prüfers zugewiesen. Simuliert wurden Transaktionen von Investments, die risikobehaftete Überschüsse abwerfen. Es werden zwei Marktstrukturen unterschieden, die sich durch die Zulässigkeit der Verbindung von Prüfung und Beratung beim selben Verkäufer unterscheiden.

⁵⁷⁷ Ewert, Prüfung, Beratung und externe Rotation, DK 2003, S. 533 f.

Abhängige Variable	-
Unabhängige Variable	-
Untersuchte Beratungsleistungen:	MAS
Ergebnis der Untersuchung:	<p>Es wurde festgestellt, dass sich der Einsatz der verwendeten Prüfungstechnologie zwischen den beiden Marktstrukturen unterscheidet. Werden Prüfungs- und Beratungsleistungen gleichzeitig angeboten, ist dieser signifikant geringer als im anderen Szenario. Dies liegt jedoch an den Eigenschaften der verwendeten Beratungstechnologie. Es wird im Experiment angenommen, dass sie zu einer wesentlichen Erhöhung der Wahrscheinlichkeit führt, dass der Verkäufer ein gutes Investment (mit hohen Überschüssen) anzubieten hat. Ein AP, der gleichzeitig beratend tätig war, hat bereits diese Information, dass das angebotene Investment von guter Qualität ist. Die beiden Marktstrukturen unterscheiden sich hinsichtlich der erzielten Markteffizienz (gemessen als insgesamt generierter Reichtum) nicht signifikant voneinander. Bei den Geboten der Käufer gab es keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Marktstrukturen, obwohl die Käufer davon Kenntnis hatten, ob der AP gleichzeitig prüfend und beratend tätig war oder nicht. Insgesamt lässt sich anhand der Ergebnisse dieser Studie eine tatsächliche Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des AP nicht nachweisen.</p>

6.1.5 Zusammenfassende Beurteilung der Arbeiten zur „Independence in Fact“

Es wurden nun zahlreiche Untersuchungen bzw. deren Ergebnisse zur „Independence in Fact“ vorgestellt, die sich in ihrer Vorgehensweise z.T. erheblich unterscheiden. Auf die spezifischen Unterschiede der verschiedenen Ansätze wurde eingegangen. Die folgende Übersicht fasst die unterschiedlichen Ergebnisse nochmals zusammen.

Tatsächliche negative Beeinflussung der Unabhängigkeit wurde festgestellt		
JA	NEIN ⁵⁷⁸	Uneinheitliches Ergebnis
Parkash/Venable (1993)	Corless/Parker (1987)	Frankel et al. (2002)
Wines (1994)	Dopuch/King (1991)	Kinney et al. (2003)
Firth (1997)	Barkess/Simnett (1994)	
Pendley/Legoria (1999)	Lennox (1999) (eher positiv)	
Sharma/Sidhu (2001)	Craswell (1999)	
Dee et al. (2002)	Chung/Kallapur (2001)	
	Craswell et al. (2002)	
	Lai/Yim (2002) (eher positiv)	
	Ashbaugh et al. (2002)	
	Antle et al. (2002) (eher positiv)	
	DeFond et al. (2002)	
	Agrawal/Chadha (2002)	
	Raghunandan et al. (2003)	
	Ruddock et al. (2004) (eher positiv)	

Tabelle 21: Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse von Untersuchungen zur tatsächlichen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Betrachtet man die Diskussionen um die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Beratungsleistungen der letzten Jahre, so überraschen diese Resultate doch ein wenig. Wurden in der Öffentlichkeit die gleichzeitigen Beratungsleistungen noch als Hauptursache für die Vertrauenskrise des Berufsstandes ausgemacht,⁵⁷⁹ lässt sich diese Kritik anhand der empirischen Forschungsergebnisse bisher nicht untermauern. Aus den dargestellten Ergebnissen kann die Notwendigkeit eines Verbots von gleichzeitiger Prüfung und Beratung nicht abgeleitet werden. Neuere Arbeiten stützen sogar

⁵⁷⁸ Der Zusatz „eher positiv“ meint, dass sich aus den Resultaten dieser Arbeiten schließen lässt, dass die beim amtierenden Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen tendenziell einen positiven Einfluss auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers haben.

⁵⁷⁹ Vgl. einleitendes Kapitel (v.a. 1.2.4).

die Hypothese, dass der Umfang der Beratungsleistungen positiv mit der Prüfungsqualität⁵⁸⁰ bzw. mit der wahrgenommenen Unabhängigkeit korreliert ist.⁵⁸¹

Ausschließen lässt sich ein negativer Zusammenhang zwischen dem Umfang der Beratungsleistungen und der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers jedoch nicht vollkommen. So könnte es sein, dass die bis hierher verwendeten Modelle unzureichend sind, solche Zusammenhänge adäquat zu testen. Weiter wäre denkbar, dass es diese negativen Zusammenhänge zwar gibt, sie jedoch unter der Grenze liegen, welche die Statistik als signifikant erkennt bzw. bezeichnet.

Die Vielzahl der Untersuchungsansätze spricht allerdings gegen diese beiden Einwände. Besteht tatsächlich eine Gefährdung der „Independence in Fact“ hätte sich das m.E. auch auf die Untersuchungsergebnisse niederschlagen müssen. Die Resultate schließen nicht aus, dass der Abschlussprüfer im Einzelfall aufgrund gleichzeitiger Beratungsleistungen nicht unabhängig handelt, im Gesamtbild allerdings lässt sich dies durch die empirischen Forschungsergebnisse nicht nachweisen.⁵⁸²

Abschließend noch ein paar Anmerkungen zur methodischen Vorgehensweise der Untersuchungen. Alles in allem lassen sich zwei alternative Ansätze unterscheiden, die im Folgenden als „Ex-ante-Ansatz“ und „Ex-post-Ansatz“ bezeichnet werden. Dazu sind Ursachen- und Wirkungszusammenhänge zu unterscheiden.

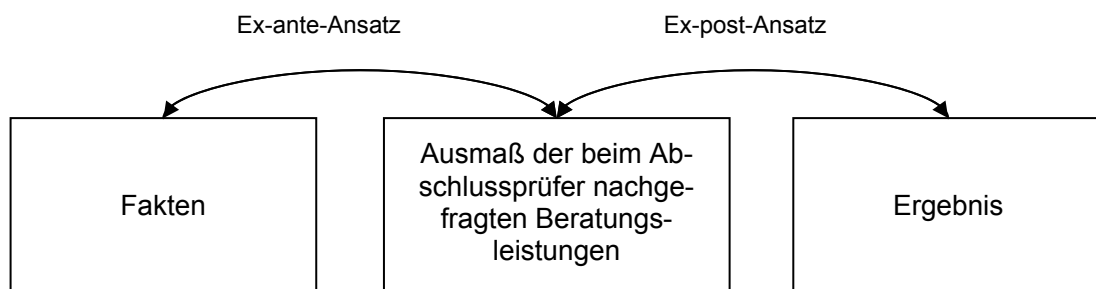


Abbildung 7: Graphische Darstellung der unterschiedlichen Untersuchungsansätze

⁵⁸⁰ Vgl. Antle et al., Non-Audit Fees and Abnormal Accruals, WP 2002, S. 1-33;

Ruddock et al., Non-Audit Services and Earnings Conservatism, WP 2004, S. 1-40.

⁵⁸¹ Vgl. Gliederungspunkt 6.2.3.

⁵⁸² Vgl. ebenso: Ewert/Wagenhofer, Aspekte ökonomischer Forschung, BFuP 2003, S. 612 ff.;

Ewert, Audit Regulation, Audit Quality, and Audit Research, 2004, S. 254 ff.

Wie der Abbildung 7 zu entnehmen ist, haben beide Ansätze gemeinsam, dass sie als Indikator für eine Gefährdung der Unabhängigkeit das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen heranziehen. Mit Hilfe dieser, auf verschiedene Arten messbarer Größe wird dann eine reale Beeinträchtigung untersucht, indem analysiert wird, ob es einen Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen und gewissen Kontrollgrößen gibt.

Der Ex-post-Ansatz basiert auf einem von außen mehr oder weniger objektivierbarem Ergebnis (z.B. Status des Bestätigungsvermerks, Ausmaß von Earnings Management) oder Ereignis (z.B. SEC Enforcement Actions), welchem die Abschlussprüfung vorgelagert ist. Es wird untersucht, ob sich zwischen diesem erst nach der Abschlussprüfung und der Wahl des Beratungsumfangs beobachtbaren Ergebnis oder Ereignis und dem Umfang der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen ein Zusammenhang nachweisen lässt, der auf eine reale Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers hindeuten könnte. Analysiert werden quasi die Auswirkungen des Ausmaßes der nachgefragten Beratungsleistungen. Untersuchungsgegenstand ist die tatsächliche Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Er kann das in den Studien untersuchte Resultat (z.B. Bestätigungsvermerk, Publizitätsgüte) aktiv beeinflussen. Bei einer beeinträchtigten Unabhängigkeit des Abschlussprüfers wird unterstellt, dass diese Beeinflussung zugunsten des Mandanten positiv mit dem Ausmaß der Beratungsleistungen korreliert.

Anders dagegen der Ex-ante-Ansatz: Hier wird versucht, anhand bereits vor der Abschlussprüfung feststehender, objektivierbarer Faktoren eine Gefährdung der Unabhängigkeit nachzuweisen. Im Gegensatz zu dem Ex-post-Ansatz steht bei dieser Betrachtungsweise die Ursache für die Nachfrage nach einem bestimmten Ausmaß an Beratungsleistungen durch den Prüfungsmandanten im Vordergrund. So sind bei dem Agency-Ansatz die Größen, von welchen vermutet wird, dass sie die Nachfrage nach Beratungsleistungen beeinflussen (Verschuldungsgrad, Eignerstruktur und Anteile des Managements am Unternehmen), bereits zum Zeitpunkt der Auswahl des Abschlussprüfers als Prüfer und Berater weitgehend bekannt. Gelingt der Nachweis, dass die Agency-Kosten eines Unternehmens mit dem nachgefragten Beratungsumfang korrelieren, wird daraus geschlossen, dass die „Independence in Fact“ gefährdet ist.

Beide Ansätze sind m.E. geeignet, die Unabhängigkeitsproblematik zu analysieren - die Ex-post-Analyse vielleicht noch etwas besser -, stellt man ausschließlich auf die „Independence in Fact“ ab. Beim Ex-ante-Ansatz liegt der Fokus maßgeblich auf dem Personenkreis, der den Abschlussprüfer bestellt bzw. die Beratungsleistungen in Auftrag gibt. Dieser, so unterstellt

der Ansatz, macht die Auswahl des Abschlussprüfers und die Vergabe von Beratungsaufträgen von den Agency-Konflikten des jeweiligen Unternehmens abhängig. Der Ansatz lässt sich nicht eindeutig zu den Untersuchungen zur „Independence in Appearance“ abgrenzen, da man argumentieren könnte, dass die Entscheidungsträger eines Unternehmens bei hohen Agency-Kosten bewusst Einfluss auf die Auswahl des Abschlussprüfers bzw. auf den Umfang der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen nehmen, um eine eingeschränkte Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch außenstehende Dritte zu vermeiden. Dennoch sind Arbeiten mit diesem Ansatz den Untersuchungen zur „Independence in Fact“ zuzuordnen. Dafür sprechen m.E. zwei Gründe: Zum einen werden hier Rückschlüsse bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund objektivierbarer Faktoren gezogen (z.B. Höhe des Verschuldungsgrades) und zum anderen beziehen sich die Arbeiten zur „Independence in Appearance“ explizit auf die (subjektive) Wahrnehmung Dritter.⁵⁸³

⁵⁸³ Die Arbeit von Raghunandan (2003) zur „Independence in Appearance“ bezieht sich zwar ebenfalls auf objektivierbare Größen. Sie ist m.E. dennoch den Untersuchungen zur „Independence in Appearance“ zuzuordnen, weil implizit die Wahrnehmung Dritter, hier der Anteilseigner, untersucht wird. Er testet, ob es einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Zustimmungquote bei der Wahl des Abschlussprüfers und dem Verhältnis zwischen Prüfungs- und Beratungshonoraren gibt (vgl. 6.2.2).

6.2 „Independence in Appearance“

Die Arbeiten zur „Independence in Appearance“ thematisieren die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aus Sicht eines Dritten.

Wie nachfolgend gezeigt wird, befasst sich ein Großteil der Untersuchungen mit den Einstellungen von Bilanzadressaten. Es wird versucht, durch Befragungen und/oder Experimentalstudien die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers verschiedener Bilanzadressaten (z.B. Aktionäre, Gläubiger, Analysten) festzustellen. Den Untersuchungsteilnehmern werden bestimmte Sachverhalte präsentiert, welche diese dann einzuschätzen haben. Beispielsweise werden Kreditsachbearbeiter einer Bank mit einem bestimmten Szenario konfrontiert,⁵⁸⁴ welches diese dann zu beurteilen haben (z.B. sollen die Untersuchungsteilnehmer bestimmte Kreditvergabeentscheidungen treffen). Das Szenario enthält Informationen, wie etwa den Umfang der vom Mandanten nachgefragten Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer, die je nach Ausgestaltung des Szenarios variieren. Durch statistische Auswertungen werden dann, basierend auf den hypothetischen Entscheidungen der Testpersonen, Schlussfolgerungen bezüglich deren Einschätzung zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gezogen.

Ein anderer Ansatz, die „Independence in Appearance“ zu beurteilen, ist, das Abstimmungsverhalten bei der Prüferwahl nach Offenlegung der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen zu untersuchen. Diese Studien basieren auf der Hypothese, wonach Aktionäre eines Unternehmens nach der Offenlegung der Beratungshonorare ihre Besorgnis der Befangenheit durch ein entsprechendes Abstimmungsverhalten bei der Prüferwahl auf der Hauptversammlung kundtun. Solche Untersuchungen setzen voraus, dass die Angaben bezüglich Prüfungs- und Beratungshonoraren öffentlich zugänglich sind. Diese Untersuchungen des US-amerikanischen Prüfermarktes beziehen sich daher zumeist auf den Zeitraum 1978-1982, wo zumindest die Relationen zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren anzugeben waren,⁵⁸⁵ bzw. auf die Jahre ab 2001, seitdem die absoluten Prüfungs- und Beratungshonorare des amtierenden Abschlussprüfers in den USA offen zu legen sind.⁵⁸⁶

Neuerdings wird versucht, aufgrund von Resultaten, hervorgerufen durch Handlungen von Kapitalmarktteilnehmern, auf deren Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

⁵⁸⁴ Vgl. nachfolgend z.B.: Firth, Auditor-Client Relationships, ABR 1981, S. 179-188.

⁵⁸⁵ Vgl. nachfolgend z.B.: Glezen/Millar, Stockholder Reaction to Discloses, JoAR 1985, S. 859-870.

⁵⁸⁶ Vgl. nachfolgend z.B.: Raghunandan, Nonaudit Services and Shareholder Ratification of Auditors, AJoPT 2003, S. 155-163.

zu schließen.⁵⁸⁷ Dieser Ansatz basiert auf den so genannten „value relevance“-Studien der Rechnungslegung⁵⁸⁸ und hinterfragt die Hypothese, wonach die am Kapitalmarkt getroffenen Entscheidungen in hohem Maße von der Glaubwürdigkeit der dort verfügbaren Informationen abhängig sind, zu denen insbesondere der geprüfte Jahresabschluss gehört. Schätzen Investoren die Glaubwürdigkeit dieser Informationen, z.B. Angaben über die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage, als gering ein, werden sie diese Daten bei ihrem Entscheidungsprozess weitgehend ignorieren, da sie ihrer Meinung nach nicht die tatsächliche Unternehmensentwicklung widerspiegeln. Die Folge wäre eine Divergenz zwischen der Entwicklung der Unternehmensgewinne und des Börsenkurses. Die Beziehung zwischen Gewinnen und Kursänderungen lässt sich mit Hilfe eines „Earnings-Response“-Koeffizienten (ERK) messen.⁵⁸⁹ Demnach soll dieser Koeffizient umso größer sein, je relevanter, also zuverlässiger die Rechnungslegungsinformationen aus Sicht des Adressaten sind. Ein geringeres Vertrauen in die Glaubwürdigkeit der Bilanzdaten infolge einer eingeschränkten Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers würde ceteris paribus dazu führen, dass der ERK entsprechend sinken würde. Die Ergebnisse solcher Untersuchungen sind m.E. nur sehr vorsichtig zu bewerten, da Börsenkurse zahlreichen Einflussfaktoren unterliegen, die durch entsprechende Kontrollvariable ebenfalls zu berücksichtigen sind. Solche geeigneten Kontrollvariablen kristallisieren sich in der empirischen Forschung für gewöhnlich erst nach einer Reihe von Studien heraus. Es bleibt daher abzuwarten, ob sich dieser Ansatz irgendwann einmal als geeignet erweist, Aufschlüsse über die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von Kapitalmarktteilnehmern zu gewinnen.⁵⁹⁰

Die Ausführungen zu den Untersuchungen zur „Independence in Appearance“ sind in drei Abschnitte gegliedert. Zunächst wird ein knapper Überblick über die Ergebnisse älterer Arbeiten gegeben (6.2.1). Daran anknüpfend werden Untersuchungsgegenstand und Ergebnisse nachfolgender Studien etwas genauer vorgestellt (6.2.2). Schlussfolgerungen aus den empirisch gewonnenen Erkenntnissen werden im Gliederungspunkt 6.2.3 gezogen.

⁵⁸⁷ Vgl. Sami/Zhang, Auditor Independence Perceived by Investors, WP 2003, S. 1-23.

⁵⁸⁸ Vgl. Ewert/Wagenhofer, Externe Unternehmensrechnung, 2003, S. 120-135.

⁵⁸⁹ Vgl. Sami/Zhang, Auditor Independence Perceived by Investors, WP 2003, S. 3.

⁵⁹⁰ Vgl. Ewert, Prüfung, Beratung und externe Rotation, DK 2003, S. 533.

6.2.1 Überblick über erste Untersuchungen zur „Independence in Appearance“

Der folgende Überblick stellt die Ergebnisse der ersten Arbeiten zum Thema „Independence in Appearance“ kurz dar.⁵⁹¹ Diese älteren Beiträge und deren Ergebnisse basieren auf Befragungen verschiedener Berufsgruppen.

Schulte , Compatibility of Management Consulting and Auditing, AR 1965, S. 587-593.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: USA
	Teilnehmer: Finanzexperten
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsdienstleistungen im Allgemeinen
Ergebnis der Untersuchung:	Der Großteil der Teilnehmer unterstreicht die signifikante Bedeutung der Unabhängigkeit für einen Abschlussprüfer; knapp die Hälfte der Untersuchungsteilnehmer (45 %) glauben, dass gleichzeitige Beratung zu Interessenkonflikten führt.

Briloff , Old Myths and New Realities in Accountancy, AR 1966, S. 484-495.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: USA
	Teilnehmer: Finanzanalysten und Rechnungslegungsexperten
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsdienstleistungen im Allgemeinen; Auflistung unterschiedlicher Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Finanzexperten: Beratung hat negativen Einfluss auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers; Rechnungslegungsexperten: Beratung vereinbar mit der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Hartley/Ross , MAS and Audit Independence: An Image Problem, JoA 1972, S. 42-51.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: USA
	Teilnehmer: Wirtschaftsprüfer, Finanzanalysten und Finanzvorstände
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsdienstleistungen im Allgemeinen; Auflistung unterschiedlicher Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Beratungsleistungen hatten einen geringen Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers

Hobgood/Sciarrino , Management Looks at Audit Services, FE 1972, S. 26-32.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: USA, Kanada
	Teilnehmer: Finanzexperten (leitende Angestellte)
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsdienstleistungen im Allgemeinen
Ergebnis der Untersuchung:	Die Mehrzahl der Untersuchungsteilnehmer sieht die Unabhängigkeit als nicht gefährdet an.

⁵⁹¹ Vgl. Quick, Abschlussprüfung und Beratung, DBW 2002, S. 631.

Lavin , Perceptions of the Independence of the Auditor, AR 1976, S. 41-50.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: USA
	Teilnehmer: Kreditsachbearbeiter, Finanzanalysten und Wirtschaftsprüfer
Untersuchte Beratungsleistungen:	Auflistung unterschiedlicher Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Die Ergebnisse der drei Gruppen unterscheiden sich nur bei der Beurteilung, ob sich Buchführungsdienstleistungen negativ auf die (wahrgenommene) Unabhängigkeit auswirken oder nicht. Die Mehrzahl der Wirtschaftsprüfer (64 %) ist dieser Ansicht, während über die Hälfte der Kreditsachbearbeiter bzw. Finanzanalysten (55 % bzw. 53 %) anderer Meinung ist. Andere Dienstleistungen wurden von den Untersuchungsteilnehmern überwiegend als unbedenklich eingeschätzt.

Lavin , Some Effects of the Perceived Independence of the Auditor, AOaS 1977, S. 237-244.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: USA
	Teilnehmer: Finanzanalysten
Untersuchte Beratungsleistungen:	Buchführung und EDV-Dienstleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	EDV-Dienstleistungen hatten keinen negativen Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit, bei Buchführungsdienstleistungen ist das Ergebnis uneinheitlich.

Lavin/Libby , The Effect of the Perceived Independence of the Auditor on the Loan Decision, JoBR 1977, S. 118-121.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: USA
	Teilnehmer: Banken
Untersuchte Beratungsleistungen:	Auflistung unterschiedlicher Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Der Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit unterscheidet sich nach der Art der Dienstleistung. Insgesamt jedoch nur schwache Einflüsse auf die Wahrnehmung.

Richter , Die Inkompatibilität von Jahresabschlussprüfung und Unternehmensberatungen durch den Wirtschaftsprüfer, JfB 1977, S. 21-42.	
Beschreibung der Stichprobe:	Land: Deutschland
	Teilnehmer: Wirtschaftsprüfer und Wirtschaftsjournalisten
Untersuchte Beratungsleistungen:	Auflistung unterschiedlicher Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Die befragten Wirtschaftsprüfer sehen keinen negativen Einfluss auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch gleichzeitige Beratungsleistungen. Die Wirtschaftsjournalisten dagegen nahmen einen negativen Einfluss wahr.

6.2.2 Weitere Arbeiten zur „Independence in Appearance“

In diesem Abschnitt werden nun Untersuchungsgegenstand, Methode und Ergebnisse einiger ausgewählter Studien zur wahrgenommenen Unabhängigkeit etwas genauer vorgestellt.⁵⁹² Die Darstellung erfolgt in chronologischer Reihenfolge.

Firth, Perceptions of Auditor Independence and Official Ethical Guidelines, AR 1980, S. 451-466.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1980 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Großbritannien
	Teilnehmer: 92 Big-Eight-Wirtschaftsprüfer, 69 Wirtschaftsprüfer mittlerer oder kleinerer Gesellschaften, 90 Wirtschaftsprüfer, die in der Industrie tätig sind, 68 Finanzanalysten und 70 Kreditsachbearbeiter
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Binomialtest, Chi-Quadrat Test
Untersuchungsgegenstand:	Die Untersuchungsteilnehmer (sowohl Bilanzersteller als auch Jahresabschlussadressaten) wurden mit insgesamt 29 Prüfer-Mandanten-Beziehungen konfrontiert und sollten deren Einfluss auf mögliche Kreditvergabe bzw. Investitionsentscheidungen beurteilen.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Insolvenzverwaltung, Buchführung, Weiterverarbeitung von Buchführungsdaten, Lohnbuchhaltung, MAS
Ergebnis der Untersuchung:	Das Ergebnis zeigte, dass Wirtschaftsprüfer (die auch als Abschlussprüfer arbeiten) in ihren Einschätzungen bezüglich Unabhängigkeitsgefährdungen ziemlich nahe an den berufsethischen Richtlinien der britischen Vertretung des Berufsstandes lagen, während die Bilanzadressaten eine weitaus skeptischere Haltung bezüglich Fragen und Bewertungen der Unabhängigkeit einnahmen. Des Weiteren wurde festgestellt, dass die Einschätzung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers tatsächlich Einfluss auf Investitions- bzw. Kreditvergabeentscheidungen hatte. Ein Prüfer, der nicht als unabhängig wahrgenommen wurde, beeinflusste diese Entscheidungen negativ (insbesondere bei Finanzanalysten und Kreditsachbearbeitern). Insgesamt waren die Ergebnisse gemischt und unterschieden sich zwischen den Gruppen der Untersuchungsteilnehmer doch signifikant, so auch bei der Beurteilung gleichzeitiger Beratungsleistungen. Während die befragten Abschlussprüfer dies für weitgehend unbedenklich hielten, schätzten die Nicht-Prüfer diese Szenarien überwiegend als unabhängigkeitsgefährdend ein.

⁵⁹² Quick, Abschlussprüfung und Beratung, DBW 2002, S. 631 ff.;
Stefani, Abschlussprüfung und Unabhängigkeit, 2002, S. 372 ff.

Dykhhoorn/Sinning , Wirtschaftsprüfer Perceptions of Auditor Independence, AR 1981, S. 97-107.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1977
	Land: Deutschland
	Teilnehmer: 108 Wirtschaftsprüfer
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Binomialtest (T-Test)
Untersuchungsgegenstand:	Die Untersuchungsteilnehmer wurden mit 10 Prüfer-Mandanten-Beziehungen konfrontiert und sollten beurteilen, ob sie den Abschlussprüfer in diesen Fällen noch für unabhängig halten oder nicht. Anschließend wurden die Ergebnisse mit den SEC-Anforderungen bezüglich der Unabhängigkeit verglichen.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Buchführungs- und EDV-Dienstleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Die Einschätzungen der deutschen Wirtschaftsprüfer bezüglich Gefährdungen der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers wichen von den Positionen der SEC zu den jeweiligen Sachverhalten signifikant ab, sie waren weniger restriktiv. Lediglich bei Buchführungstätigkeiten für den Mandanten kam die Mehrzahl der Untersuchungsteilnehmer zu der Einschätzung, dass hierdurch die Unabhängigkeit negativ beeinflusst werden könnte.

Firth , Auditor-Client Relationship and their Impact on Bankers Perceived Lending Decisions, ABR 1981, S. 179-188.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1981 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Großbritannien
	Teilnehmer: 1.252 Kreditsachbearbeiter (angeschrieben wurden 1.700)
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Binomialtest (T-Test)
Untersuchungsgegenstand:	An die Untersuchungsteilnehmer wurden der Jahresabschluss und Prüfungsbericht (mit uneingeschränktem Bestätigungsvermerk) eines virtuellen Unternehmens verschickt. Die Beziehung zwischen Abschlussprüfer und Mandant wurde ebenfalls beschrieben. Neben einer „normalen“ Prüfer-Mandanten-Beziehung, welche keine potenziellen Unabhängigkeitsgefährdungen beinhaltet, wurden weitere 8 Szenarien konstruiert, die schon eher zu einer eingeschränkten Wahrnehmung der Unabhängigkeit führen könnten. An 800 Untersuchungsteilnehmer wurden zwei Szenarien verschickt, einmal das einer „normalen“ Prüfer-Mandanten-Beziehung und ein weiteres aus den übrigen 8 Szenarien. An weitere 900 Kreditsachbearbeiter wurde jeweils nur ein Szenario (1-9) verschickt. Die Untersuchungsteilnehmer sollten dann beurteilen, wie viel Kredit sie dem Unternehmen maximal zur Verfügung stellen würden.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Buchführungstätigkeiten und MAS im Allgemeinen
Ergebnis der Untersuchung:	Die Ergebnisse zeigten, dass die unterschiedlichen Szenarien tatsächlich Einfluss auf die Kreditvergabeentscheidungen der Untersuchungsteilnehmer hatten. Es gab Szenarien, in denen das Prüfer-Mandanten-Verhältnis als nicht mehr völlig unabhängig beurteilt wurde. Von den Untersuchungsteilnehmern, welche eines der beiden Szenarien (gleichzeitiges Angebot von Buchführungsleistungen oder gleichzeitiges Angebot von MAS) beurteilen mussten, kamen lediglich 23 % bzw. 39 % zu der Einschätzung, dass der Abschlussprüfer hier noch unabhängig entscheiden kann. Der Zusammenhang zwischen diesen Beratungsleistungen und der wahrgenommenen Unabhängigkeit ist signifikant negativ. Die Unterschiede in der Wahrnehmung zwischen den Untersuchungsteilnehmern, die nur ein Szenario bearbeiten mussten, und denen, die zwei Szenarien zu bewerten hatten, waren nicht wesentlich.

Reckers/Stagliano , Non-Audit Services and Perceived Independence: Some New Evidence, AJoPT 1981, S. 23-37 (bzw. Reckers/Stagliano , Auditor Independence as Perceived by Financial Analysts, MSU Business Topics 1981, S. 30-34).	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1978, 1979
	Land: USA
	Teilnehmer: 50 Finanzanalysten und 50 MBA-Studenten (dabei ging es darum, erfahrene, sachkundige und weniger erfahrene bzw. weniger sachkundige Bilanzadressaten in die Untersuchung einzubeziehen)
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Binomialtest (T-Test)
Untersuchungsgegenstand:	Es wurden insgesamt 100 zufällig ausgewählte, bei der SEC eingereichte Proxy Statements untersucht. Auf Basis der Erkenntnisse aus diesen 100 Proxy Statements und den Offenlegungsvorschriften des ASR No. 250 wurde ein Fragebogen mit 32 Fällen entwickelt, den die Untersuchungsteilnehmer zu bewerten hatten. Auf einer Skala von 0-100 sollten sie angeben, wie groß ihr Vertrauen in die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ist. Es wurden in den 32 Fällen 5 verschiedene Non-Audit Services verarbeitet (s.u.), wobei in keinem Fall das Honorar für eine dieser Dienstleistungen 12 % der Prüfungshonorare überstieg (diesen Erfahrungswert generierten die Autoren aus den Auswertungen der Proxy Statements). Die Zusammensetzungen der nachgefragten Beratungsleistungen unterschieden sich von Fall zu Fall und gingen von insgesamt 8 % bis 51 % der Prüfungsgebühren. Im Durchschnitt betrug sie 32 % der Prüfungshonorare (dieser Wert wurde ebenfalls aus den Auswertungen der Proxy Statements generiert). Um Verzerrungen auszuschließen, mussten die Untersuchungsteilnehmer vorher festlegen, ab welchem Wert zwischen 0 und 100 sie den Abschlussprüfer als nicht mehr unabhängig ansehen.
Untersuchte Beratungsleistungen:	In dem Fragebogen wurden nur 5 Arten von Non-Audit Services berücksichtigt: Akquisitionsbearbeitung, Steuerplanung, Steuerberatung, Systemdesign und versicherungsmathematische Dienstleistungen.
Ergebnis der Untersuchung:	Die (unerfahrenen) Studenten vertrauten in 30 der 32 Fälle den Abschlussprüfern nicht so stark wie die Finanzanalysten. Die Unterschiede sind in diesen 30 Fällen statistisch signifikant. Vergleicht man die Einschätzungen der beiden Gruppen hinsichtlich einer vermuteten Unabhängigkeit, so wurde festgestellt, dass die Studenten den Abschlussprüfer schon viel früher (d.h. schon bei niedrigen Prozentsätzen von Non-Audit Services) für nicht mehr völlig unabhängig einschätzten. Die Anzahl der Untersuchungsteilnehmer, die den Abschlussprüfer als nicht mehr unabhängig einschätzten, war in allen 32 Fällen bei den Studenten höher als bei den Finanzanalysten. Insgesamt lässt sich aber sagen, dass beide Gruppen ein relativ großes Vertrauen in den Abschlussprüfer hatten, seine Unabhängigkeit trotz der gleichzeitigen Bereitstellung von Non-Audit Services nicht aufzugeben.

Shockley , Perceptions of Auditors' Independence: An Empirical Analysis, AR 1981, S. 785-800.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1981 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA (North Carolina)
	Teilnehmer: 48 Partner von Big-Eight-Gesellschaften, 44 Partner lokaler und regionaler Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, 45 Kreditsachbearbeiter und 39 Finanzanalysten
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse

Untersuchungsgegenstand:	Der Einfluss von Wettbewerb auf dem Prüfungsmarkt, MAS, Größe des Abschlussprüfers und Dauer der Kunden-Mandanten-Beziehung auf die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
Untersuchte Beratungsleistungen:	”Design and installation of financial and cost accounting systems, and other accounting-related information systems“
Ergebnis der Untersuchung:	Signifikanten Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit der gesamten Stichprobe hatten: die Wettbewerbsintensität auf dem Prüfermarkt, das gleichzeitige Angebot von MAS sowie die Größe der Prüfungsgesellschaft (kleinere wurden als weniger unabhängig wahrgenommen). Die Dauer der Kunden-Mandanten-Beziehung hingegen hatte keinen Einfluss auf die Wahrnehmung. Die Bedeutung, welche die einzelnen Gruppen den Variablen beigemessen hatten, unterschied sich zum Teil signifikant (Partner kleinerer Prüfungsgesellschaften maßen beispielsweise der MAS-Variablen eine höhere Bedeutung bei als die Partner großer Prüfungsgesellschaften). Im Ergebnis, wonach Beratungsleistungen die wahrgenommene Unabhängigkeit negativ beeinflussen, stimmten die vier Gruppen weitgehend überein.

Pany/Reckers, Auditor Independence and Nonaudit Services – Director Views and Their Policy Implications, JoAPP 1983, S. 43-62.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1983 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: Vorstandsmitglieder
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Die Untersuchungsteilnehmer hatten insgesamt 18 Szenarien zu beurteilen. Dabei sollten sie erstens einschätzen, mit welcher Wahrscheinlichkeit sie dem Abschlussprüfer bestimmte MAS übertragen würden und zweitens, für wie unabhängig sie ihn nach Übertragung bestimmter MAS (in bestimmtem Umfang) noch halten würden. Es wurde der Einfluss von drei Variablen auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit untersucht: Art der Beratungsleistung (Steuerberatung, Akquisitionsberatung und Systemdesign), Höhe der laufenden Ausschreibung an MAS (10 % und 40 % der Prüfungshonorare), Höhe früherer Beratungsleistungen (0 %, 10 % und 40 % der Prüfungshonorare). Jedes Szenario bestand aus diesen drei Variablen (ergibt insgesamt 18 verschiedene Szenarien).
Untersuchte Beratungsleistungen:	“Tax Preparation, Acquisition Review, and System Design“
Ergebnis der Untersuchung:	Es wurde herausgefunden, dass die Wahrscheinlichkeit, dass Vorstandsmitglieder die Durchführung von MAS billigen, signifikant geringer ist, wenn deren Umfang besonders hoch ist (40 % der Prüfungshonorare). Auch bei der Art der Beratungsleistungen gab es signifikante Unterschiede in der Einschätzung. Beratungsleistungen im Zusammenhang mit Systemdesign werden weniger wahrscheinlich vom Vorstand gebilligt als etwa die anderen Beratungsleistungen. Das Ausmaß früherer Beratungsleistungen war im Vergleich zum Umfang der aktuellen Ausschreibung von Beratungsaufträgen weniger bedeutend. Dennoch gab es in der Wahrnehmung auch hier signifikante Unterschiede zwischen dem 40 % Szenario und den beiden übrigen (0 % und 10 %). Die Unterschiede auf die wahrgenommene Unabhängigkeit waren bei allen drei Variablen signifikant. Als die Unabhängigkeit gefährdend wurden Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem Systemdesign wahrgenommen: ein besonders hoher Umfang an MAS (40 % der Prüfungshonorare) sowie ein besonders hoher Umfang an früher in Anspruch genommenen Beratungsleistungen (40 % der Prüfungshonorare).

Pany/Reckers, Non-Audit Services and Auditor Independence – A Continuing Problem, AJoPT 1984, S. 89-97.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1984 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: 67 Finanzanalysten und 46 Aktionäre
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Es wird die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von Adressaten des Jahresabschlusses untersucht. Dabei hatten die Untersuchungsteilnehmer insgesamt 10 Fälle zu bewerten. Folgende Aspekte wurden untersucht: Kommt die Person(en), welche die Beratungsleistung durchführt, aus dem Prüfungsteam oder aus der Beratungsabteilung des Abschlussprüfers. Wie ist das allgemeine Verständnis der Untersuchungsteilnehmer bezüglich der Funktion der Wirtschaftsprüfung und ist die Wahrnehmung abhängig von der Art der Beratungsleistung.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Recruiting von Führungskräften, versicherungsmathematische Dienstleistungen, Akquisitionsberatung, Restrukturierung des Rechnungslegungssystems, Marktforschung
Ergebnis der Untersuchung:	Zunächst wurde festgestellt, dass sich die Antworten der Finanzanalysten und der Aktionäre nicht signifikant voneinander unterscheiden. Unterschiedliche Kenntnisse der Aufgaben der Wirtschaftsprüfung haben keinen Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit der Untersuchungsteilnehmer. Werden die Beratungsleistungen von Mitarbeitern der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft durchgeführt, die organisatorisch einer anderen Abteilung als der Prüfungsabteilung bzw. dem Prüfungsteam zugeordnet sind, wird die Gefährdung der Unabhängigkeit geringer angesehen. In ihren Bewertungen unterscheiden die Untersuchungsteilnehmer nicht die verschiedenen Arten der Beratungsleistungen (zwischen der Einschätzung rechnungslegungsorientierter und den übrigen Dienstleistungen gab es kaum Unterschiede). Insgesamt deuten die Ergebnisse nicht auf eine signifikant negative Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers hin.

Barton, Audit Clients' Perceptions of the Independence of their CPA, Mid-South business journal 1985, S. 20-22.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1985 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA (Memphis)
	Teilnehmer: 44 Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Befragung
Untersuchungsgegenstand:	Zunächst hatten die Unternehmen zu beurteilen, welchen Einfluss das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen durch ihren Abschlussprüfer auf ihre Wahrnehmung bezüglich der Unabhängigkeit ihres Abschlussprüfers hat. Danach wurden die Teilnehmer allgemein nach ihrem Vertrauen in die Unabhängigkeit ihres Abschlussprüfers befragt.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsleistungen im Allgemeinen
Ergebnis der Untersuchung:	Insgesamt 19 % der befragten Unternehmen gaben an, dass sich das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer positiv auf dessen Unabhängigkeit auswirkt, 7 % waren gegenteiliger Meinung, 63 % sahen durch MAS keinen Effekt auf die Unabhängigkeit ihres Abschlussprüfers. Überzeugt bzw. sehr überzeugt von der Unabhängigkeit ihres Abschlussprüfers waren insgesamt 85 % der Befragten, nur 2 % hatten Bedenken. Der Rest kam zu keiner Einschätzung oder hatte diese Frage nicht beantwortet.

Glezen/Millar , An Empirical Investigation of Stockholder Reaction to Disclosure Required by ASR No. 250, JoAR 1985, S. 859-870.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1976-1981
	Land: USA
	Teilnehmer: 178 Unternehmen (ausgewertet wurden deren, bei der SEC eingereichten, Proxy Statements)
Untersuchungsmethode:	Nichtparametrischer Vorzeichentest, Rangkorrelationskoeffizient von Spearman, multivariate Regressionsanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Es wurde untersucht, ob die Veröffentlichung von Beratungshonoraren (als Prozentsatz der Prüfungshonorare) wie es der ASR No. 250 in den Jahren 1978-1982 vorsah, einen negativen Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers der Aktionäre hatte. Dazu wurde analysiert, ob die Aktionäre als Reaktion auf die veröffentlichten Non-Audit Services die Wiederwahl des Abschlussprüfers unterstützten oder ablehnten. Das Wahlverhalten der Aktionäre wurde vor dem Inkrafttreten des ASR No. 250 und danach analysiert.
Untersuchte Beratungsleistungen:	”Tax return preparation, tax planning, tax services for key executives, consultation and assistance in tax examinations, system development, merger and acquisition assistance, other MAS, other accounting services”
Ergebnis der Untersuchung:	Vergleicht man die Zustimmung der Aktionäre für den Abschlussprüfer vor und nach Inkrafttreten der Verpflichtung zur Offenlegung der Honorare für Non-Audit Services, so ist kein signifikanter Unterschied auszumachen. Es wurde sogar eine geringe Steigerung in der Zustimmung festgestellt. Erwartet wurde bei einer wahrgenommenen beeinträchtigten Unabhängigkeit ein Rückgang der Zustimmungquote. Untersucht man die 8 Beratungskategorien separat, so lässt sich nur in zwei Fällen – “Consultation and Assistance in Tax Examinations und Tax Planning“ – (und dies nur in einem Untersuchungsjahr) ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen dem Ausmaß dieser Leistungen und der Zustimmung der Aktionäre feststellen.

Knapp , Audit Conflict: An Empirical Study of the Perceived Ability of Auditors to Resist Management Pressure, AR 1985, S. 202-211.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1982
	Land: USA (Oklahoma)
	Teilnehmer: 43 Kreditsachbearbeiter
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Es wurde untersucht, welche Merkmale des Abschlussprüfers wahrgenommen werden, denen Außenstehende suggerieren, dass sich der Abschlussprüfer erfolgreich dem Druck des Managements widersetzt. Vier Merkmale wurden untersucht: Art des Konfliktes zwischen Prüfer und Mandant; die finanzielle Situation des Mandanten; das Ausmaß der Bereitstellung von MAS und die Wettbewerbsintensität auf dem Prüfermarkt.
Untersuchte Beratungsleistungen:	MAS
Ergebnis der Untersuchung:	Von den vier untersuchten Faktoren hatten v.a. zwei einen Einfluss auf die Wahrnehmung der Untersuchungsteilnehmer: die finanzielle Situation des Mandanten und die Art des Konflikts. Die Wahrscheinlichkeit, dass ein Mandant bei einem Konflikt mit dem Prüfer das erwünschte Ergebnis erzielt, wird bei Unternehmen, die in einer guten wirtschaftlichen Lage sind als größer wahrgenommen als bei Unternehmen in wirtschaftlichen bzw. finanziellen Schwierigkeiten (weil Sanktionen infolge Dritthaftung hier relativ unwahrscheinlich sind). Ebenso glauben die Untersuchungsteilnehmern, dass bei Konflikten, in denen es nicht um genaue, standardisierte Fragestellungen geht (z.B. Rechnungslegungsvorschriften), sich eher die Mandanten durchsetzen. Wettbewerbsfaktoren sowie das Ausmaß an bereitgestellten Beratungsleistungen dagegen hatten einen marginalen negativen Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit der Untersuchungsteilnehmer.

McKinley/Pany/Reckers , An Examination of the Influence of CPA Firm Type, Size, and MAS Provision on Loan Officer Decisions and Perceptions, JoAR 1985, S. 887-896.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1985 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: 242 Kreditsachbearbeiter
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	In dieser Studie wird untersucht, ob das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des amtierenden Abschlussprüfers sowie auf die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses des Bilanzadressaten (1. ist er frei von betrügerischen Unterschlagungen und 2. stimmt er mit den Rechnungslegungsvorschriften überein) hat und dessen Entscheidungen (in diesem Fall Kreditvergabeentscheidungen) beeinflusst. Die Untersuchungsteilnehmer hatten jeweils eines von sechs Szenarien zu beurteilen. In drei Szenarien wurden in den letzten 3 Jahren MAS (allerdings durch nicht an der Prüfung beteiligten Personen des Abschlussprüfers) vom Mandanten nachgefragt (in Höhe von 30 % der Prüfungshonorare). Die Szenarien unterschieden sich in der Größe des Abschlussprüfers. Einmal wurde das Unternehmen von einem kleinen Prüfer geprüft, dann von einem großen Büro einer Big-Eight-Gesellschaft und schließlich von einem kleinen Büro einer Big-Eight-Gesellschaft. In den restlichen drei Szenarien wurden keine Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer durchgeführt. Es wurde jeweils wieder nach der Größe des Abschlussprüfers unterschieden. Den Untersuchungsteilnehmern wurden die Bilanz und weitere Unternehmensinformationen einer virtuellen Unternehmung zur Hand gegeben. Sie sollten dann die Glaubwürdigkeit der Jahresabschlussdaten einschätzen und eine Kreditvergabeentscheidung (angefragt war ein Kredit in Höhe von 100.000 US\$) treffen.
Untersuchte Beratungsleistungen:	MAS (hier: Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem internen Kontrollsystem)
Ergebnis der Untersuchung:	Weder die Kreditvergabeentscheidung noch der Kreditzinssatz wurden durch MAS und Größe des Prüfers signifikant beeinflusst. Zwischen der Variablen MAS und Fraud (Jahresabschluss frei von betrügerischen Unterschlagungen) besteht ein signifikant positiver Zusammenhang, d.h. die Untersuchungsteilnehmer schätzen die Wahrscheinlichkeit für betrügerische Unterschlagungen bei gleichzeitiger Bereitstellung von MAS als geringer ein. Ebenfalls wurde ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Größe einer Prüfungsgesellschaft und der erwarteten Wahrscheinlichkeit, betrügerische Handlungen aufzudecken, sowie der erwarteten Wahrscheinlichkeit, Rechnungslegungsvorschriften einzuhalten, festgestellt. Zwischen MAS und den Erwartungen der Untersuchungsteilnehmer hinsichtlich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gab es keine signifikanten Zusammenhänge. Signifikant war lediglich der positive Zusammenhang zwischen der Größe eines Prüfers und der wahrgenommenen Unabhängigkeit sowie der eingeschätzten Zuverlässigkeit der Rechnungslegung.

Pany/Reckers , Within- Vs. Between-Subjects Experimental Designs: A Study of Demand Effects, AJOPT 1987, S. 39-53.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1987 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: 333 Kreditsachbearbeiter und 215 Finanzanalysten
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse

Untersuchungsgegenstand:	<p>Es wurden zweierlei Ansätze gewählt: „within-subjects“- und „between-subjects“-Studien. Bei „within-subjects“-Studien werden die Untersuchungsteilnehmer mit mehreren Varianten eines bestimmten Szenarios konfrontiert. Bei „between-subjects“-Studien sind die unterschiedlichen Abwandlungen eines Grundszenarios von unterschiedlichen Personengruppen zu beurteilen.</p> <p>Insgesamt gab es 3 Szenarien: Im ersten Szenario (within-subjects) hatten die Teilnehmer die Unabhängigkeit des AP einzuschätzen. Dabei mussten sie 4 Varianten bewerten (keine MAS, 25 % MAS, 60 % MAS und 90 % MAS). Dabei hatten sie keinerlei zusätzliche Informationen über den Abschlussprüfer und das Unternehmen. Szenario 2 (within-subjects): Hier waren ebenfalls die gleichen vier Varianten zu bewerten. Jedoch wurden den Untersuchungsteilnehmer umfangreiche Informationen über das Unternehmen bzw. die wirtschaftliche Lage gegeben. Szenario 3 (between-subjects): wie Szenario 2, jedoch hatte jeder Teilnehmer nur eine Variante zu beurteilen.</p>
Untersuchte Beratungsleistungen:	MAS
Ergebnis der Untersuchung:	<p>Szenario 1: Die Bewertungen aller 4 Varianten unterschieden sich signifikant und zwar bei beiden Gruppen (Kreditsachbearbeiter und Analysten). Die Beurteilung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers verschlechterte sich mit zunehmendem Ausmaß der MAS. Szenario 2: Ähnliche Ergebnisse wie Szenario 1, nur dass es bei den Einschätzungen der Kreditsachbearbeiter zwischen den Varianten MAS 0 % und MAS 25 % keine Unterschiede gab. Szenario 3: Keine signifikanten Unterschiede in der Beurteilung der 4 Szenarien. Diese Ergebnisse zeigen, welche große Bedeutung der Modellstruktur zukommt. Hier hatte es maßgeblichen Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit, ob ein Teilnehmer alle Varianten oder nur eine Variante beurteilen musste.</p>

Gul, Field Dependence Cognitive Style as a Moderating Factor in Subjects' Perceptions of Auditor Independence, AaF 1987, S. 37-47.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1987 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Australien
	Teilnehmer: 22 Buchhalter
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	<p>Es wurde der Einfluss von MAS und eingeschränkten Bestätigungsvermerken auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit der Abschlussprüfer untersucht. Diese Variablen konnten entweder den Umweltzustand „Ja“ (liegt vor) oder „Nein“ (liegt nicht vor) einnehmen. Dies ergab insgesamt 4 Szenarien, die die Untersuchungsteilnehmer zu beurteilen hatten (Beispiel: Szenario 1: keine MAS und eingeschränkter Bestätigungsvermerk). Die Untersuchungsteilnehmer wurden entsprechend ihrem „Field Dependence Cognitive Style“, resultierend aus den Ergebnissen eines vorangestellten Tests, in „Field Dependent“ und „Field Independent“ eingeteilt (es wird an dieser Stelle verzichtet, detailliert auf diese, aus der Psychologie stammenden Methode, einzugehen).</p>
Untersuchte Beratungsleistungen:	„Design and Installation of Financial and Cost Accounting Systems, Budget and Inventory Control Systems, and other related Information Systems“
Ergebnis der Untersuchung:	<p>Die Untersuchung kam zu dem Ergebnis, dass der „Field Dependence Cognitive Style“ einen signifikanten Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers hat. So haben MAS bei Untersuchungsteilnehmern, die als „Field Dependent“ identifiziert wurden, stärkere (negative) Auswirkungen auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als bei den übrigen Teilnehmern („Field Independent“). Ebenso hatte ein eingeschränkter Bestätigungsvermerk bei Untersuchungsteilnehmern, die als „Field Dependent“ identifiziert wurden, stärkere Auswirkungen auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als bei den übrigen Teilnehmern.</p>

Lindsay/Rennie/Murphy , Independence of External Auditors, AiIA 1987, S. 169-189.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1987 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Kanada
	Teilnehmer: 191 Wirtschaftsprüfer, 163 Finanzanalysten, 102 Kreditsachbearbeiter
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Binomialtest
Untersuchungsgegenstand:	Insgesamt wurden den Untersuchungsteilnehmern 15 Szenarien vorgelegt, welche sie bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers beurteilen sollten. Einige Aspekte stellten auf persönliche Beziehungen zwischen Mandant und Prüfer ab, andere wiederum auf Beratungsleistungen (Szenario 2, 6 und 15) bzw. das Ausmaß der Beratungsleistungen (Szenario 9: 25 %-30 % der Gesamthonorare des Mandanten beziehen sich auf MAS).
Untersuchte Beratungsleistungen:	Personalberatung (Szenario 6), EDV-Beratung sowie Dienstleistungen im Zusammenhang mit der Buchführung (Szenario 2) bzw. dem Buchführungssystem des Mandanten (Szenario 15)
Ergebnis der Untersuchung:	Die Einschätzungen der Wirtschaftsprüfer bezüglich der oben erwähnten vier Szenarien wichen nicht signifikant voneinander ab. Sie schätzten den Abschlussprüfer in allen vier Situationen als unabhängig ein. In der Tendenz ergaben die Untersuchungen der Finanzanalysten und Kreditsachbearbeiter die gleichen Ergebnisse. Lediglich bei Szenario 9 kamen diese beiden Gruppen zu keinem einheitlichen Ergebnis. Im Durchschnitt schätzen aber auch hier 54,7 % bzw. 58,4 % den Abschlussprüfer als unabhängig ein. Im Rahmen dieser Untersuchung konnte kein (signifikant) negativer Zusammenhang zwischen verschiedenen Beratungsleistungen (und deren Ausmaß) und der Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers festgestellt werden.

Farmer/Rittenberg/Trompeter , An Investigation of the Impact of Economic and Organizational Factors on Auditor Independence, AJoPT 1987, S. 1-14.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1987 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: 75 Abschlussprüfer von Big-Eight-Gesellschaften (dabei wurden die verschiedenen Hierarchieebenen innerhalb einer Gesellschaft mit berücksichtigt: 19 Staff, 26 Seniors, 19 Managers und 11 Partners) sowie 29 Rechnungslegungsstudenten
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Es wird untersucht, inwieweit Faktoren, die nicht direkt etwas mit Fragen der Rechnungslegung zu tun haben, wie etwa die Gefahr eines Rechtsstreites oder die Gefahr des Mandatsverlusts bzw. des Wettbewerbsdrucks, Einfluss auf die Entscheidungen eines Abschlussprüfers haben.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsleistungen werden nur indirekt berücksichtigt, etwa bei der wirtschaftlichen Bedeutung eines Mandanten für den Abschlussprüfer.
Ergebnis der Untersuchung:	Vor allem zwei Faktoren beeinflussten die Bereitschaft der Abschlussprüfer und Studenten, der Meinung bzw. Position des Mandanten zu folgen bzw. zu widersprechen. Dies war zum einen die Gefahr eines Rechtsstreits und zum zweiten die Gefahr des Verlusts eines Mandanten. Diese beiden Faktoren wirkten sich tatsächlich auf Fragen der Rechnungslegung aus. Drohte beispielsweise die Gefahr einer Rechtsstreitigkeit, stieg die Bereitschaft des Abschlussprüfers, Fragen der Rechnungslegung gegen den Willen des Mandanten auszulegen. Dagegen wurde eher auf die Position des Mandanten zugegangen, wenn der Verlust dieses Mandanten drohte. Weiter war festzustellen, dass sich Prü-

	fer der Management-Ebene (Partner und Manager) weniger oft auf Meinungen bzw. Positionen des Mandanten einließen als jüngere, in der Hierarchie weiter unten angesiedelte Abschlussprüfer (Staff und Seniors) und als die Studenten. Die Studenten nahmen zumeist eine kritischere Position ein als die Abschlussprüfer der Staff-Ebene (Staff and Seniors).
--	--

Pany/Reckers, Auditor Performance of MAS: A Study of its Effects on Decisions and Perceptions, AH 1988, S. 31-38.

Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum:	1988 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land:	USA
	Teilnehmer:	192 Kreditsachbearbeiter und 104 Finanzanalysten
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse	
Untersuchungsgegenstand:	Den Untersuchungsteilnehmern wurden die Bilanz und weitere Unternehmensinformationen einer virtuellen Unternehmung zur Hand gegeben. Sie sollten dann die Glaubwürdigkeit der Jahresabschlussdaten und die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers einschätzen sowie eine Kreditvergabeentscheidung (angefragt war ein Kredit in Höhe von 1.000.000 US\$) bzw. eine Investmententscheidung treffen. Es wurde untersucht, ob verschiedene Anteile von MAS (0 %, 25 %, 60 %, 90 %) am durchschnittlichen Prüfungshonorar der letzten drei Jahre Auswirkungen auf die Entscheidung der Untersuchungsteilnehmer hatte. Die 4 Szenarien unterschieden sich also lediglich im Ausmaß der MAS. Die Kreditsachbearbeiter und die Finanzanalysten wurden jeweils in vier Gruppen aufgeteilt und mussten ein Szenario beurteilen.	
Untersuchte Beratungsleistungen:	MAS (hier: Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem internen Kontrollsystem)	
Ergebnis der Untersuchung:	Ergebnisse der Kreditsachbearbeiter: Das Ausmaß der MAS hatte einen signifikant negativen Einfluss auf die Kreditvergabeentscheidungen. Auf die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses hatte das Ausmaß der MAS keine signifikanten Auswirkungen. Ergebnisse der Finanzanalysten: Das Ausmaß der MAS hatte lediglich einen signifikant negativen Einfluss auf die Beurteilung der Sicherheit (des Risikos) der Anteile während der nächsten 12 Monate. Auf die erwartete Rendite des Unternehmens, den Wunsch, Anteile des Unternehmens zu erwerben, die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses hatte das Ausmaß der MAS keine signifikanten Auswirkungen. Insgesamt lässt sich nur ein sehr geringer Einfluss von MAS auf die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses und auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers feststellen.	

Gul, Bankers' Perceptions of Factors Affecting Auditor Independence, AAAJ 1989, Vol. 2, S. 40-51.

Beschreibung der Stichprobe	Jahr bzw. Zeitraum:	1989 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land:	Neuseeland
	Teilnehmer:	49 Kreditsachbearbeiter
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse	
Untersuchungsgegenstand:	Es wurde der Einfluss von fünf verschiedenen Variablen auf die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers untersucht. Diese fünf Variablen konnten jeweils zwei alternative Umweltzustände annehmen (ergibt 32 Szenarien): Audit Committee vorhan-	

	den (Ja/Nein), finanzielle Lage des Unternehmens (Gut/Schlecht), MAS vom Abschlussprüfer nachgefragt (Ja/Nein), Wettbewerbsintensität auf dem Prüfermarkt (Hoch/Gering), Größe der Prüfungsgesellschaft (Groß/Klein). Die Untersuchungsteilnehmer wurden in vier Gruppen eingeteilt. Jeder hatte entsprechend seiner Gruppeneinteilung 8 Szenarien hinsichtlich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu beurteilen. Die Szenarien unterschieden sich von Gruppe zu Gruppe.
Untersuchte Beratungsleistungen:	”Design and Installation of Financial and Cost Accounting Systems, Budget and Inventory Control Systems, and other Accounting related Information Systems”
Ergebnis der Untersuchung:	Die Untersuchungsteilnehmer hatten ein signifikant stärkeres Vertrauen in die Unabhängigkeit bei größeren Abschlussprüfern im Vergleich zu kleinen Anbietern von Prüfungsleistungen. Die Variablen „Audit Committee“ und „Finanzielle Lage des Unternehmens“ weisen keine signifikanten Zusammenhänge bezüglich der Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auf. Das gleichzeitige Angebot von MAS und Abschlussprüfung durch den Abschlussprüfer hatte signifikanten Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit bei den Untersuchungsteilnehmern. Jedoch nicht wie erwartet, einen negativen, sondern einen positiven Einfluss. Ebenfalls nicht erwartet wurde das Ergebnis, dass sich ein geringer Wettbewerb signifikant positiv auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit auswirkte.

Agacer/Douppnik, Perceptions of Auditor Independence: A Cross-cultural Study, IJoA 1991, S. 220-237.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1991 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA, Deutschland, Philippinen
	Teilnehmer: 119 US-amerikanische Abschlussprüfer, 108 philippinische Abschlussprüfer und 85 deutsche Abschlussprüfer
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Es wird untersucht, ob sich Wirtschaftsprüfer verschiedener Länder in der Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unterscheiden. Es wurde der Einfluss von vier Variablen auf die wahrgenommene Unabhängigkeit getestet, wobei jede Variable zwei Umweltzustände annehmen konnte: der Prozentsatz des Umsatzes mit einem Mandanten an dem Gesamtumsatz des Prüfers (3 % und 10 %), das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer (Ja/Nein), Anzahl der Monate, die der Abschlussprüfer auf die Bezahlung der Honorare durch den Mandanten warten musste (3 Monate/12 Monate), persönliche Beziehung zum Mandanten (Ehefrau des Abschlussprüfers arbeitet beim Mandanten bzw. arbeitet nicht beim Mandanten). Dies ergibt insgesamt 16 Szenarien, welche die Untersuchungsteilnehmer jeweils zu bewerten hatten.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsleistungen im Allgemeinen
Ergebnis der Untersuchung:	Die Ergebnisse unterschieden sich zwischen den drei Ländern signifikant. Dabei waren die philippinischen Wirtschaftsprüfer in ihren Einschätzungen bezüglich Unabhängigkeitsgefährdungen am liberalsten, während ihre deutschen Kollegen die einzelnen Szenarien am konservativsten bewerteten. Die jeweiligen Umweltzustände der untersuchten vier Variablen weisen ebenfalls signifikante Unterschiede bezüglich der Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auf. Als unabhängigkeitsgefährdend wurde wahrgenommen: hoher Umsatzanteil eines Mandanten an dem Gesamtumsatz des Prüfers, das gleichzeitige Durchführen von Beratungsleistungen, langes Zahlungsziel des Mandanten sowie eine bestehende persönliche Beziehung zum Mandanten.

Gul, Size of Audit Fees and Perceptions of Auditors' Ability to Resist Management Pressure in Audit Conflict Situations, ABA 1991, S. 162-172.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1991 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Neuseeland
	Teilnehmer: 49 Bankiers
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Es wird untersucht, welche Merkmale wahrgenommen werden, durch die Außenstehenden suggeriert werden könnte, dass sich der Abschlussprüfer in Konfliktsituationen erfolgreich dem Druck des Managements widersetzt habe. Vier Merkmale wurden untersucht: Höhe der Prüfungshonorare, Angebot von MAS, Größe des Abschlussprüfers und die Wettbewerbsintensität auf dem Prüfermarkt.
Untersuchte Beratungsleistungen:	"Design and installation of a new financial and cost accounting system"
Ergebnis der Untersuchung:	Es wurde festgestellt, dass die Höhe der Prüfungshonorare und der Glaube der Untersuchungsteilnehmer, der Abschlussprüfer könne dem Druck des Managements nicht widerstehen, positiv miteinander korrelieren. Ebenso hatten die übrigen drei Variablen (Angebot von MAS, Größe des Abschlussprüfers und der Wettbewerbsintensität auf dem Prüfermarkt) einen negativen Einfluss auf die Wahrnehmung der Untersuchungsteilnehmer hinsichtlich der Fähigkeit des Prüfers, dem Druck des Managements zu widerstehen.

Lindsay, Audit-Client Conflict Resolution: An Investigation of the Perceptions of the Financial Community in Australia and Canada, IJoA 1992, S. 342-365.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1992 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Australien und Kanada
	Teilnehmer: 223 erfahrene Bilanzadressaten: Australien: 49 Analysten und 69 Bankiers; Kanada: 50 Analysten und 55 Bankiers
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Insgesamt wurden vier Variable ausgewählt, von denen vermutet wurde, dass sie Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers haben. Die Variablen konnten in der Untersuchung jeweils zwei Zustände annehmen: Art des Konflikts (wesentlicher Konflikt/Offenlegungsstreitigkeiten), Umfang der MAS (40 % der Prüfungshonorare/keine MAS), Wettbewerb auf dem Prüfungsmarkt (hoch/gering) und Größe der Prüfungsgesellschaft (lokal/national). Die Untersuchungsteilnehmer sollten von einer börsennotierten Publikumsgesellschaft ausgehen, die in einem guten finanziellen Zustand ist. Es war nun einzuschätzen, wie hoch die Wahrscheinlichkeit dafür ist, dass bei einer Meinungsverschiedenheit zwischen Prüfer und Mandant der Prüfer dem Mandanten nachgibt. Die vier Variablen mit jeweils zwei Zuständen ergaben insgesamt 16 Szenarien, die zu beurteilen waren.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Es sollte eine typische Beratungsdienstleistung untersucht werden. Der Autor wählte Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem Kostenrechnungssystem.
Ergebnis der Untersuchung:	Zwischen den beiden Ländern Australien und Kanada gab es in den Ergebnissen keine signifikanten Unterschiede. Die Finanzanalysten waren in ihren Einschätzungen bezüglich der Unabhängigkeit kritischer als die Bankiers. Die Einschätzungen der beiden Umweltzustände der jeweiligen Variablen unterscheiden sich bei allen vier Variablen signifikant. Die Untersuchungsteilnehmer halten es dann für signifikant wahrscheinlicher, dass der Prüfer bei Meinungsverschiedenheiten zugunsten des Mandanten entscheidet, wenn der Streitpunkt nicht präzise durch Rechnungslegungsvorschriften geregelt ist,

	wenn gleichzeitig Beratungsleistungen angeboten werden, wenn es sich um eine kleine Prüfungsgesellschaft handelt und wenn die Wettbewerbsintensität auf dem Prüfungsmarkt gering ist.
--	---

Lowe/Pany , CPA Performance of Consulting Engagements with Audit Clients: Effects on Financial Statement Users' Perceptions and Decisions, AJoPT 1995, S. 35-53.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1995 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: 401 Kreditsachbearbeiter
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Binomialtest (T-Test), Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Die Studie untersucht, ob das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des amtierenden Abschlussprüfers sowie auf die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses des Bilanzadressaten hat und deren Entscheidungen (in diesem Fall Kreditvergabeentscheidungen) beeinflusst. Die Untersuchungsteilnehmer wurden in sieben Gruppen eingeteilt und mit speziellen Szenarien konfrontiert. Die 4 Szenarien (ein Szenario bestand aus mehreren Abwandlungen) waren durch vier Variable charakterisiert, die wiederum wechselnde Umweltzustände annahmen: Art der Geschäftsbeziehung (1. Alt.: Joint Venture, 2. Alt.: einmal der Prüfer als Co-Partner, 3. Alt.: einmal der Mandant als Co-Partner des jeweils anderen), Zusammensetzung des Beratungsteams (1. Alt.: Prüfungs- und Beratungsabteilung organisatorisch voneinander getrennt, 2. Alt.: Beratungsgeschäft ganz ausgegliedert und 3. Alt.: gemischtes Beratungsteam aus Prüfern und Beratern), Umfang der Prüfungshonorare (1. Alt.: wesentlich, d.h. ca. 12 % der Einnahmen des Prüfers und auch für den Mandanten wesentlich; 2. Alt.: unwesentlich, d.h. weniger als 1 % der Einnahmen des Prüfers und auch für den Mandanten unwesentlich), Dauer der Beratungsbeziehung (1. Alt.: einmalig oder 2. Alt.: wiederkehrend). Den Untersuchungsteilnehmern wurden die Bilanz und weitere Unternehmensinformationen einer virtuellen Unternehmung aus der Computerbranche zur Hand gegeben. Sie sollten dann die Glaubwürdigkeit der Jahresabschlussdaten einschätzen und eine Kreditvergabeentscheidung (in Höhe von 800.000 US\$) treffen.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsleistungen im Allgemeinen
Ergebnis der Untersuchung:	Die Art der Geschäftsbeziehung zwischen Abschlussprüfer und Mandanten spielte keine signifikante Rolle in der Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Die wahrgenommene Unabhängigkeit der Untersuchungsteilnehmer war signifikant höher in den Szenarien, in denen die Prüfungs- und Beratungsabteilungen organisatorisch getrennt waren. Besteht eine wesentliche Geschäftsbeziehung zwischen Abschlussprüfer und Mandant, wirkt sich das im Vergleich zu den Szenarien mit unwesentlichen Geschäftsbeziehungen signifikant negativ auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit der Bilanzadressaten aus. Die Dauer der Geschäftsbeziehung dagegen hatte keinen signifikanten Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

Dyxhoorn/Sinning/Wiese , Wie deutsche Banken die Qualität von Prüfungsberichten beurteilen, BB 1996, S. 2031-2034.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1996 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment bzw. die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Deutschland
	Teilnehmer: 139 Leiter von Kreditabteilungen

Untersuchungsmethode:	Befragung; Binomialtest (T-Test)
Untersuchungsgegenstand:	Ziel der Untersuchung war die Ermittlung der Erwartungen von deutschen Sachverständigen an die Qualität und Glaubwürdigkeit der Arbeit von Wirtschafts- und vereidigten Buchprüfern.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Steuer- und Wirtschaftsberatung
Ergebnis der Untersuchung:	Die Qualität bzw. die Glaubwürdigkeit der Arbeit von Wirtschafts- und vereidigten Buchprüfern wurde von den Untersuchungsteilnehmern bei Wirtschaftsprüfern im Vergleich zu vereidigten Buchprüfern höher eingeschätzt. Es konnte nicht festgestellt werden, dass die Untersuchungsteilnehmer die Glaubwürdigkeit des Testats infolge gleichzeitiger Managementberatung als gefährdet wahrgenommen haben. Es wurde sogar ein leicht positiver Einfluss auf die Glaubwürdigkeit des testierten Jahresabschlusses festgestellt, wenn vom Abschlussprüfer zusätzlich noch Beratungsleistungen erbracht wurden. In der Wahrnehmung der Qualität und der Glaubwürdigkeit spielte auch die Größe des Abschlussprüfers eine Rolle.

Barlett, Auditor Independence: Five Scenarios Involving Potential Conflicts of Interest, RoAE 1997, S. 245-277.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1997 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA (Kalifornien)
	Teilnehmer: 76 Wirtschaftsprüfer und 48 Bankiers
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Binomialtest (T-Test)
Untersuchungsgegenstand:	Den Untersuchungsteilnehmern wurden 5 Szenarien präsentiert, in denen der Abschlussprüfer verschiedenen, möglicherweise unabhängigkeitgefährdenden, Aspekten ausgesetzt war. Thematisiert wurden in den 5 Szenarien folgende Aspekte: Prüfungshonorare, Bedeutung des Mandanten, Auslegungsfragen der Rechnungslegung, Akquisitionsberatung (welche sich als unzureichend erwies) und eine spezielle Kunden-Mandanten-Beziehung. Die Untersuchungsteilnehmer hatten dann jeweils zu beurteilen, inwiefern nach ihrer Wahrnehmung eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit vorliegt.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Akquisitionsberatung
Ergebnis der Untersuchung:	In den meisten Ergebnissen wurde die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers positiv wahrgenommen. Dies unterstreicht das Vertrauen der Untersuchungsteilnehmer in ethisch-moralische Normen des Berufsstandes, die Existenz von wirksamen Rechnungslegungsvorschriften und die Wirksamkeit des Rechtssystems (die potenzielle Gefahr von Rechtsstreitigkeiten als Abschreckung). Bei Akquisitionsberatungen nehmen Bankiers eine deutliche Gefährdung der Unabhängigkeit war, vor allem, wenn sich die getätigte Akquisition als fehlerhaft erweist. In der allgemeinen Einschätzung der Szenarien gab es zum Teil signifikante Unterschiede zwischen Bankiers und Wirtschaftsprüfern, so auch im Falle der Beurteilung der Auswirkungen der fehlerhaften Akquisitionsberatung.

Lowe/Geiger/Pany, The Effects of Internal Audit Outsourcing on Perceived External Auditor Independence, AJoPT 1999, S. 7-26.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1999 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem das Experiment durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: 177 Kreditsachbearbeiter

Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse, Chi-Quadrat Test
Untersuchungsgegenstand:	Die Studie untersucht, ob das Auslagern der Innenrevision eines Unternehmens an den amtierenden Abschlussprüfer bzw. an einen anderen Abschlussprüfer Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des amtierenden Abschlussprüfers sowie auf die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses des Bilanzadressaten hat und deren Entscheidungen (in diesem Fall Kreditvergabeentscheidungen) beeinflusst. Die Untersuchungsteilnehmer wurden in fünf Gruppen eingeteilt und mit jeweils unterschiedlichen Szenarien hinsichtlich der Auslagerung der Innenrevision konfrontiert. Im ersten Szenario wurde die Innenrevision nicht ausgelagert. In den übrigen vier wurde dann u.a. unterschieden, ob an den eigenen Wirtschaftsprüfer ausgelagert wurde oder an einen anderen; wenn an den eigenen, ob dann bei Prüfung und Innenrevision Personenidentität vorliegt. Den Untersuchungsteilnehmern wurden die Bilanz und weitere Unternehmensinformationen einer virtuellen Unternehmung zur Hand gegeben. Sie sollten dann die Glaubwürdigkeit der Jahresabschlussdaten einschätzen und eine Kreditvergabeempfehlung (Ja/Nein) aussprechen.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Auslagern der Innenrevision eines Unternehmens
Ergebnis der Untersuchung:	Die Untersuchung hatte das Ergebnis, dass das Auslagern der Innenrevision an einen anderen als den amtierenden Abschlussprüfer im Vergleich zu Szenario 1 (keine Auslagerung, Abk. NO) keinerlei Unterschiede aufweist, was die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bzw. die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses sowie die Kreditvergabeentscheidungen der Untersuchungsteilnehmer anbelangt. Dieses Resultat ist nicht sonderlich überraschend. Die Ergebnisse derjenigen Untersuchungsteilnehmer, welche ein Szenario zu bewerten hatten, bei dem die Innenrevision an den amtierenden Abschlussprüfer ausgelagert wurde, waren signifikant verschieden von den Ergebnissen des ersten Szenarios. Die Wahrnehmung der Unabhängigkeit, die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses sowie die Kreditvergabeentscheidungen wurden negativ beeinflusst. Weiterführend wurde untersucht, ob sich die Ergebnisse verändern, wenn bei der Innenrevision (durch den amtierenden Abschlussprüfer) und der Abschlussprüfung Personenidentität vorliegt (SP) oder nicht (DP), und ob es einen Einfluss auf die Wahrnehmung hat, wenn der Abschlussprüfer dabei gleichzeitig Managementfunktionen wahrnimmt (MgF) oder nicht. Die Gruppe, die das Szenario (MgF): Auslagerung der Innenrevision an den amtierenden Abschlussprüfer, Personenidentität bei Prüfung und Innenrevision und die Wahrnehmung von Managementfunktionen zu beurteilen hatte, kam deutlich zu den negativsten Ergebnissen, was die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bzw. die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses anbelangt. Nur 26 % der Kreditsachbearbeiter würde hier eine positive Kreditvergabeempfehlung aussprechen (im Vergleich zu 50 % bei Szenario 1). Ob zwischen Abschlussprüfung und Innenrevision Personenidentität vorliegt oder nicht, spielt hinsichtlich der Wahrnehmung der Unabhängigkeit eine bedeutende Rolle. Personenidentität wird als negativ wahrgenommen. Die Unterschiede der Ergebnisse dieser beiden Szenarien sind statistisch signifikant. Zusammengefasst lassen sich die Ergebnisse bezüglich der Unabhängigkeit folgendermaßen darstellen (alle Unterschiede sind statistisch signifikant; größer heißt, in diesem Szenario wird die Unabhängigkeit höher eingeschätzt): NO>MgF; DP>MgF, SP; NO>SP. Die Glaubwürdigkeit des Jahresabschlusses wurde folgendermaßen eingeschätzt: DP>NO, MgF, SP. Bei den Kreditvergabeentscheidungen kam es zu folgenden Unterschieden: NO, DP>MgF; DP>SP. Das heißt, die Untersuchungsteilnehmer hatten mehr Vertrauen in den Jahresabschluss, wenn die Innenrevision von Mitarbeitern des Abschlussprüfers durchgeführt wurde, welche jedoch nicht gleichzeitig auch noch an der Abschlussprüfung mitwirkten (DP), als wenn die Innenrevision gar nicht ausgelagert wurde (NO). Gerade der letzte Zusammenhang lässt die Autoren schlussfolgern, dass das Durchführen von Tätigkeiten der internen Revision durch den amtierenden Abschlussprüfer für dessen wahrgenommene Unabhängigkeit und die Glaubwürdigkeit in den Jahresabschluss unschädlich ist. Dies trifft jedoch nur für bestimmte Konstellationen zu, daher würde ich die Ergebnisse eher als uneinheitlich ansehen.

Patel/Psaros , Perceptions of External Auditors' Independence: Some Cross-cultural Evidence, BAR 2000, S. 312-338.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 1993
	Land: UK, Indien, Malaysia, Australien
	Teilnehmer: Studenten (UK 60; Australia 94; India 66; Malaysia 78)
Untersuchungsmethode:	Experimenteller Test bzw. Befragung; Varianzanalyse, Korrelationsanalyse, Tukey's Test
Untersuchungsgegenstand:	Im Rahmen dieser Untersuchung wurden soziokulturelle Einflüsse auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers getestet. Dabei wurden bewusst zwei sehr unterschiedliche Länderpaare, UK und Australien auf der einen und Malaysia und Indien auf der anderen Seite, ausgewählt. Um die Wahrnehmung der Unabhängigkeit zu testen, wurden drei Variable gebildet, welche nach Meinung der Autoren Einfluss auf die Wahrnehmung haben könnten. Diese Variablen konnten zwei Zustände annehmen: 1.) wirtschaftliche Bedeutung des Mandanten für den AP (5 % oder 25 % der gesamten Honorare des AP stammen von diesem einen Mandanten); 2.) gleichzeitiges Angebot von Beratungsleistungen (Ja/Nein); 3.) Grad des Wettbewerbs auf dem Prüfermarkt (hoch/niedrig). Dies ergibt insgesamt 8 Szenarien, welche die Untersuchungsteilnehmer zu beurteilen hatten.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Beratungsleistungen im Zusammenhang mit dem Design und der Implementierung eines neuen „Financial and Management Accounting System“
Ergebnis der Untersuchung:	Die Studie kommt zu dem Ergebnis, dass die Studenten, deren Herkunftsländer einen hohen Grad an politischen, wirtschaftlichen und soziokulturellen Austausch pflegen (UK und Australien), im Vergleich zu den beiden anderen Ländern, zu denen weniger Beziehungen bestehen, eine viel größere Übereinstimmung haben, wenn es um die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers geht. Die wirtschaftliche Bedeutung eines Mandanten für den Abschlussprüfer wurde von Studenten aus Malaysia (M) und Indien (I) weit weniger wichtig wahrgenommen als von den Untersuchungsteilnehmern aus UK und Australien (Aus). Das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen wiederum wurde nur von den Studenten aus Indien als nicht signifikanter Faktor empfunden. Insgesamt divergieren die Ergebnisse je nach kultureller Herkunft der Teilnehmer bzw. dem Grad der bilateralen Beziehungen der Länder. So weisen folgende Länder durchweg unterschiedliche Wahrnehmungen auf: UK-I, UK-M, Aus-I, Aus-M und I-M.

Swanger/Chewning , The Effect of Internal Audit Outsourcing on Financial Analysts' Perceptions of External Auditor Independence, AJoPT 2001, S. 115-129.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 2001 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: USA
	Teilnehmer: 250 Finanzanalysten
Untersuchungsmethode:	Befragung; Varianzanalyse
Untersuchungsgegenstand:	Die Studie untersucht, ob das Auslagern der Innenrevision eines Unternehmens an den amtierenden Abschlussprüfer bzw. an einen anderen Abschlussprüfer Einfluss auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des amtierenden Abschlussprüfers hat.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Auslagern der Innenrevision eines Unternehmens
Ergebnis der Untersuchung:	Die Untersuchungsteilnehmer sahen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers bei Auslagerung der Innenrevision auf den Abschlussprüfer ohne geeignete Sicherheitsmaßnahmen (z.B. strikte Trennung des Prüfungs- und Beratungspersonals) als negativ beeinträchtigt an (im Vergleich zu den Szenarien „keine Auslagerung“ bzw. „Auslagerung an Dritten“). Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers wurde im Vergleich zu dem Szenario „Personenidentität bei Prüfungs- und Beratungsleistungen“ als höher wahrgenommen, wenn keine Personenidentität vorlag. Keinen Einfluss auf die Ergebnisse hatte die Frage, ob nur Teile der Innenrevision oder die gesamte Innenrevision ausgelagert werden sollen.

Backhaus/Meffert et al. , Selbst- und Fremdbild der Wirtschaftsprüfer – Empirische Befunde zur Positionierung des Wirtschaftsprüfers in der Öffentlichkeit, WPg 2003, S. 625-637.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 2003 (Jahr der Veröffentlichung; das Jahr, in dem die Befragung durchgeführt wurde, geht aus der Studie nicht hervor.)
	Land: Deutschland
	Teilnehmer: 1.547 Wirtschaftsprüfer; 161 „hochrangige Meinungsführer aus div. Adressatengruppen“, z.B. Manager, Aufsichtsräte, Medienvertreter, Hochschullehrer
Untersuchungsmethode:	Befragung; Scheffé Mittelwertsvergleichstest
Untersuchungsgegenstand:	Die Autoren führen sowohl eine Selbstbild- als auch eine Fremdbildanalyse der Wirtschaftsprüfer durch. Demnach haben beide Gruppen, Wirtschaftsprüfer und Bilanzadressaten, mit Hilfe einer Skala von 1 (trifft zu) bis 5 (trifft nicht zu) einzuschätzen, inwieweit bestimmte Merkmale, wie z.B. fachliche Qualifikation, Unabhängigkeit, Integrität, für Abschlussprüfer zutreffen oder nicht. Die Abschlussprüfer sollten gleichzeitig bestimmen, bei welchen der aufgeführten Eigenschaften sie sich in der Öffentlichkeit für fehlwahrgenommen halten. In einer zweiten Analyse sollten beide Gruppen den Stellenwert der Aufgabenfelder heute und in Zukunft einschätzen. Dazu wurden drei Aufgabenfelder definiert: Prüfung, klassische Beratung (Steuerberatung und prüfungsnaher Beratung) sowie prüfungsfremde Beratung (z.B. Organisationsberatung).
Untersuchte Beratungsleistungen:	Allgemein Thema Unabhängigkeit
Ergebnis der Untersuchung:	Abschlussprüfer halten fachliche Qualifikation, Unabhängigkeit, Verschwiegenheit und Glaubwürdigkeit für die wichtigsten Merkmale des Berufsstands. Gleichzeitig gehen sie in sehr eingeschränktem Maße davon aus, dass sie hinsichtlich ihrer Eigenschaften von der Öffentlichkeit falsch wahrgenommen werden. Signifikante Unterschiede zwischen Selbst- und Fremdbild gab es hinsichtlich der Eigenschaften Unabhängigkeit und Unparteilichkeit. Diese Merkmale sahen v.a. die Medienvertreter als weit weniger ausgeprägt an als die Abschlussprüfer selbst. In Bezug auf die Priorität bzw. Gewichtung der drei Aufgabenfelder ist die Reihenfolge bei den Abschlussprüfern klar: Prüfung, klassische Beratung und prüfungsfremde Beratung. Das künftige Aufgabenprofil wird sich nach Meinung der Wirtschaftsprüfer relativ gesehen nicht verändern. Die Bilanzadressaten (hier v.a. die Medienvertreter) dagegen fordern eine Konzentration auf die Prüfungsaufgaben und eine Abkehr von prüfungsfernen Beratungen.

Ragunandan , Nonaudit Services and Shareholder Ratification of Auditors, AJoPT 2003, S. 155-163.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 2001
	Land: USA
	Teilnehmer: Anteilseigner von 172 Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Multivariate Analyse
Untersuchungsgegenstand:	Ziel der Untersuchung war es, den Zusammenhang zwischen dem Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen (gemessen als Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren) und der Zustimmungquote bei der Prüferwahl zu testen, um daraus Rückschlüsse auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers der Anteilseigner zu schließen.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche vom Abschlussprüfer erbrachten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Es konnte eine signifikant negative Beziehung zwischen der Zustimmungquote und dem Ausmaß an Beratungsleistungen festgestellt werden. Dieses Ergebnis würde für eine

	tatsächliche Besorgnis der Befangenheit der Anteilseigner sprechen. Zustimmungsqoten von durchschnittlich 97 % bei Unternehmen mit einem Honorarverhältnis von mehr als 400 % (Beratungs- zu Prüfungshonoraren) relativieren dieses Ergebnis jedoch wieder. Demnach nimmt ein Großteil der Aktionäre die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers trotz eines immensen Beratungsanteils nicht als eingeschränkt war.
--	---

Sami/Zhang , Do Non-audit Services Impair Auditor Independence Perceived by Investors?, WP 2003, S. 1-23.	
Beschreibung der Stichprobe:	Jahr bzw. Zeitraum: 2000
	Land: USA
	Teilnehmer: 563 Unternehmen
Untersuchungsmethode:	Multivariate Analyse
Untersuchungsgegenstand:	Untersucht wird die Beziehung zwischen Gewinnen und Kursänderungen (gemessen mit Hilfe des „Earnings-Response“-Koeffizienten (ERK)) und dem Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen. ⁵⁹³ Es wird argumentiert, dass der ERK positiv mit dem Vertrauen der Anleger korreliert. Hätte das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen negativen Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, so müsste sich dies negativ auf den ERK auswirken.
Untersuchte Beratungsleistungen:	Sämtliche vom Abschlussprüfer erbrachten Beratungsleistungen
Ergebnis der Untersuchung:	Multivariate Analysen kommen zu dem Ergebnis, dass der ERK positiv mit dem Honorarverhältnis korreliert. Dieses Resultat spricht dafür, dass Investoren in die Finanzdaten von Unternehmen, welche ein höheres Ausmaß an Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nachfragen, ceteris paribus ein höheres Vertrauen haben und ihre Entscheidungen eher auf diesen Bilanzzahlen basieren. ⁵⁹⁴

⁵⁹³ Vgl. dazu die einleitenden Ausführungen zu Gliederungspunkt 6.2.

⁵⁹⁴ Einleitend wurde bereits darauf hingewiesen, dass sich solche Untersuchungsansätze erst im Anfangsstadium befinden. Es bleibt abzuwarten inwieweit sich sog. „value relevance“-Studien weiterentwickeln. Bisher ist noch zu kritisieren, dass bei kapitalmarktorientierten Analysen zahlreiche weitere Faktoren Einfluss auf den Kurs eines Unternehmens nehmen können, die durch entsprechende Kontrollvariable mit berücksichtigt werden müssen. Die Ergebnisse können sehr stark von diesen berücksichtigten (bzw. nicht mit berücksichtigten) Faktoren abhängen.

6.2.3 Zusammenfassende Beurteilung der Arbeiten zur „Independence in Appearance“

Die Tabelle 22 zeigt, dass es auf die Frage, ob das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten zu einer eingeschränkten Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers führt, keine einheitlichen Ergebnisse gibt.

Negative Beeinflussung der Unabhängigkeit wurde festgestellt (wahrgenommen)		
JA (überwiegend)	NEIN (oder nur gering)⁵⁹⁵	Uneinheitliches Ergebnis
Schulte (1965)	Hartley/Ross (1972)	Briloff (1966)
Firth (1981)	Hobgood/Sciarrino (1972)	Lavin (1976)
Shockley (1981)	Lavin/Libby (1977)	Lavin (1977)
Pany/Reckers (1983)	Dykhhoorn/Sinning (1981)	Richter (1977)
Gul (1987)	Reckers/Stagliano (1981)	Firth (1980)
Agacer/Douppnik (1991)	Pany/Reckers (1984)	Farmer et al. (1987)
Gul (1991)	Barton (1985)	Pany/Reckers (1987)
Lindsay (1992)	Glezen/Millar (1985)	Barlett (1997)
Lowe/Pany (1995)	Knapp (1985)	Lowe/Geiger/Pany (1999)
Patel/Psaros (2000)	McKinley et al. (1985) (eher pos.)	Backhaus et al. (2003)
Swanger/Chewning (2001)	Lindsay et al. (1987)	Raghunandan (2003)
	Pany/Reckers (1988)	
	Gul (1989) (pos.)	
	Dykhhoorn et al. (1996) (leicht pos.)	
	Sami/Zhang (2003) (pos.)	

Tabelle 22: Zusammenfassende Darstellung der Ergebnisse von Untersuchungen zur wahrgenommenen Unabhängigkeit

Der Aussagegehalt dieser Übersicht ist jedoch begrenzt, da sich die einzelnen Studien in ihrem Untersuchungsdesign (z.B. Untersuchungsgegenstand, Land, Zeitraum etc.) zum Teil erheblich unterscheiden. Die untersuchten Beratungsleistungen sowie die in die Untersuchungen einbezogenen Personengruppen divergieren von Studie zu Studie. Außerdem lassen sich die Arbeiten bzw. die Ergebnisse der Arbeiten aufgrund der unterschiedlichen Vorgehensweisen teilweise nur sehr schwer miteinander vergleichen. Die Einteilung einzelner Untersuchungen in eine der drei Kategorien ist daher nicht immer eindeutig abgrenzbar. Die Übersicht soll lediglich die tendenzielle Richtung der Ergebnisse anzeigen.

⁵⁹⁵ Der Zusatz „pos.“ in Klammern bei einigen Arbeiten steht für positiv und bedeutet, dass sich dort das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen positiv auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers der Untersuchungsteilnehmer ausgewirkt hat.

Es ist zu vermuten, dass unterschiedliche Beratungsleistungen die Wahrnehmung der Unabhängigkeit unterschiedlich stark beeinflussen. Eine differenzierte Wahrnehmung der Unabhängigkeit in den einzelnen Studien könnte sich auch damit begründen lassen, dass Untersuchungen an verschiedenen Probandengruppen durchgeführt wurden. Die Interessen der Untersuchungsteilnehmer sind teilweise sehr heterogen (z.B. Wirtschaftsprüfer einerseits und Kreditgeber andererseits), was eine differenzierte Wahrnehmung der Unabhängigkeit nicht allzu sehr überraschend zur Folge haben könnte.

Betrachtet man zunächst die Untersuchungen, welche zu dem Ergebnis kommen, dass sich das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen negativ auf die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers auswirkt, etwas genauer, so stellt man fest, dass die Untersuchungsteilnehmer dieser Studien aus durchaus unterschiedlichen Berufsgruppen kommen. In der Mehrzahl dieser Studien werden zwar Bilanzadressanten wie z.B. Finanzanalysten oder Kreditsachbearbeiter befragt; es gibt jedoch auch zwei Arbeiten, in denen ausschließlich die Wahrnehmung von Wirtschaftsprüfern getestet wurde (GUL (1987), AGACER/DOUPNIK (1991)) und die zu den gleichen Ergebnissen kommen. Es lässt sich demnach nicht resümieren, dass sich eine Beeinflussung der wahrgenommenen Unabhängigkeit auf bestimmte Berufsgruppen reduziert.

Die Studien, welche keinen bzw. nur einen sehr geringen Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit nachweisen konnten, unterscheiden sich hinsichtlich der einbezogenen Berufsgruppen nicht wesentlich von den Studien, die eine Beeinflussung feststellen konnten. Auch hier wurden überwiegend Bilanzadressanten in die Untersuchung einbezogen. Dies gilt auch für die untersuchten Beratungsleistungen. Diese erstrecken sich von Beratungsleistungen im Allgemeinen, Buchführungsdienstleistungen, EDV-Dienstleistungen, Personalberatung, Akquisitionsberatung, Implementierung von Kostenrechnungs- oder Finanzbuchhaltungssystemen, Steuerberatung über Dienstleistungen im Zusammenhang mit dem internen Kontrollsystem bis hin zu versicherungsmathematischen Dienstleistungen; und zwar sowohl in Studien, bei denen eine Beeinflussung der Unabhängigkeit festgestellt wurde, als auch in den anderen Studien.

Kulturelle Aspekte können ebenfalls Einfluss auf die Ergebnisse gehabt haben. Vergleicht man die Ergebnisse unter geographisch, kulturellen Gesichtspunkten so lassen sich keine wesentlichen länderspezifischen Unterschiede in den Ergebnissen erkennen. Lediglich Studien, welche Untersuchungsteilnehmer aus Ländern eines völlig anderen als dem westlichen Kulturkreis einschlossen (z.B. Indien, Philippinen, Malaysia), kamen z.T. zu abweichenden Ergebnissen (AGACER/DOUPNIK (1991), PATEL/PSAROS (2000)), im Vergleich zu den

anderen Teilnehmern der gleichen Studie. Sie waren zumeist weniger um die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers besorgt als die Untersuchungsteilnehmer aus westlichen bzw. angelsächsischen Ländern. Die meisten Arbeiten analysieren den angelsächsischen Raum bzw. angelsächsisch geprägte Länder. Ausschließlich auf Deutschland beziehen sich insgesamt vier Untersuchungen.

Studien, welche uneinheitliche Ergebnisse hervorbrachten, zeichneten sich dadurch aus, dass die innerhalb der Untersuchung betrachteten Berufsgruppen oft sehr heterogen waren. Bis auf LAVIN (1977) und RAGHUNANDAN (2003) wurde jeweils die Wahrnehmung von Wirtschaftsprüfern (bzw. Rechnungslegungsexperten (BRILOFF (1966)) und einer anderen Berufsgruppe, zumeist Banker, betrachtet. In diesen Untersuchungen wurde von den Wirtschaftsprüfern die Beeinflussung der Unabhängigkeit zumeist weit weniger stark wahrgenommen als bei der jeweiligen Referenzgruppe.

Festzustellen ist, dass tendenziell die aktuelleren Untersuchungen zu dem Ergebnis kommen, dass die wahrgenommene Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen negativ beeinflusst wird.⁵⁹⁶ Das könnte sich dadurch erklären lassen, dass aufgrund der verstärkten öffentlichen Diskussion in den letzten Jahren die Sensibilität für dieses Thema bei Adressaten des Jahresabschlusses erhöht wurde.

Weitgehende Übereinstimmung in den Ergebnissen gab es bei der Feststellung, dass sich die Höhe des Beratungshonorars (gemessen als Prozentsatz des Prüfungshonorars) negativ auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit auswirkt, wohingegen eine personelle Trennung von Prüfung und Beratung innerhalb eines Prüfungsunternehmens einen positiven Einfluss auf die wahrgenommene Unabhängigkeit der Untersuchungsteilnehmer hatte.

Interessant auch die Ergebnisse der Arbeiten von GUL (1989), MCKINLEY et al. (1985), DYKXHOORN et al. (1996) und SAMI/ZHANG (2003). Sie kommen zu dem Schluss, dass Benutzer von Jahresabschlüssen tendenziell ein größeres Vertrauen in die von Wirtschaftsprüfern geprüften Jahresabschlüsse haben, wenn diese zusätzlich noch Beratungsleistungen erbringen. Dies wurde versucht dadurch zu erklären, dass der Abschlussprüfer aufgrund der gleichzeitigen Managementberatung ein besseres Verständnis der Geschäftstätigkeit erlangt und somit eine qualitativ hochwertigere Prüfung anbieten kann, in die die Bilanzadressaten größeres Vertrauen haben.⁵⁹⁷

⁵⁹⁶ Bei dieser Einschätzung wurden die Ergebnisse der Bilanzadressaten der Untersuchungen, welche zu uneinheitlichen Ergebnissen kommen, ebenfalls mit berücksichtigt (vgl. z.B. Backhaus et al. (2003)).

⁵⁹⁷ Vgl. Dykxhoorn/Sinning/Wiese, Qualität von Prüfungsberichten, BB 1996, S. 2033.

Zum Abschluss ist noch kritisch auf die Analysemethoden der dargestellten Arbeiten einzugehen. Im Laufe der Jahre ist eine qualitative Verbesserung der eingesetzten Methoden zu beobachten. In den älteren Arbeiten werden die Ergebnisse häufig noch ausgezählt und prozentual dargestellt. Diese Auswertungsmethode ist aufgrund ihrer Einfachheit zwar sehr bequem durchzuführen, qualitativ hingegen lassen sich damit jedoch keine (statistisch) signifikanten Erkenntnisse gewinnen. Die Aussagekraft der Untersuchungen mit einer solchen Vorgehensweise ist daher eher begrenzt. Beim Binomialtest als Analysemittel wird überprüft, ob bei den befragten Personen ein Konsens in der Beurteilung bestimmter Sachverhalte vorliegt oder nicht.⁵⁹⁸ Die ebenfalls verwendete Varianzanalyse überprüft hingegen, ob die Mittelwerte einer Variablen in unterschiedlichen Fallgruppen einer zu untersuchenden Grundgesamtheit gleich groß sind.⁵⁹⁹ Mit Hilfe dieser statistischen Instrumente lassen sich in den jüngeren Untersuchungen nun auch verstärkt qualitative, d.h. statistisch nachweisbare Aussagen treffen (bzw. nicht treffen). Der Aussagegehalt der Ergebnisse dieser Untersuchungen mit weiterentwickelten Analysemethoden ist demnach höher einzuschätzen als bei Arbeiten, die ihre Befragungsergebnisse ausschließlich prozentual, deskriptiv darstellen. In drei der vorgestellten Untersuchungen kamen multivariate Analysemethoden zum Einsatz (GLEZEN/ MILLAR (1985), RAGHUNANDAN (2003), SAMI/ZHANG (2003)). Dort wird der Einfluss verschiedener Faktoren auf eine abhängige Variable getestet. Diese Untersuchungen haben alle gemeinsam, dass sie nicht die Einschätzung bestimmter Personengruppen abfragen, sondern anhand anderer Faktoren, wie z.B. der Zustimmungsquote bei der Wahl des Abschlussprüfers, auf die Wahrnehmung der Unabhängigkeit schließen. Eine multivariate Analyse ist bei diesen Ansätzen deshalb notwendig, da es möglicherweise mehrere Faktoren gibt, welche die abhängige Variable beeinflussen kann. Für die Auswertungen von Personenbefragungen dagegen eignen sich die oben dargestellten Methoden besser.

Die unterschiedlichen Ergebnisse können zum Teil auch durch methodische Unterschiede hervorgerufen werden. So lassen sich sog. „within-subjects“- und „between-subjects“-Studien unterscheiden. Bei „within-subjects“-Studien werden die Untersuchungsteilnehmer mit mehreren Varianten eines bestimmten Szenarios konfrontiert, wobei sich die zu beurteilenden Varianten beispielsweise lediglich im Umfang der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen unterscheiden. Dies kann dazu führen, dass die Probanden relativ schnell in der Lage sind, die hinter der Fragestellung stehenden Konflikte zu durchschauen, was zu ei-

⁵⁹⁸ Vgl. Siegel, Nichtparametrische statistische Methoden, 2001, S. 36-41.

⁵⁹⁹ Vgl. Backhaus et al., Multivariate Analysemethoden, 2003, S. 118-153.

nem verzerrten Antwortverhalten führen könnte. Dies kann dadurch verhindert werden, dass die unterschiedlichen Abwandlungen eines Grund szenarios von unterschiedlichen Personengruppen beurteilt werden. Man spricht dann von einer „between-subjects“-Studie. Die Untersuchung von PANY/RECKERS (1987) zeigt, dass sich die Ergebnisse je nach gewähltem Untersuchungsdesign signifikant unterscheiden können.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass die Ergebnisse der einzelnen Studien zur wahrgenommenen Unabhängigkeit des Abschlussprüfers sehr uneinheitlich sind und daher keine eindeutigen Schlussfolgerungen zulassen; oder anders formuliert, es konnte nicht eindeutig nachgewiesen werden, dass das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer bei einem Mandanten zu einer eingeschränkten Wahrnehmung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von Dritten führt.⁶⁰⁰

⁶⁰⁰ Vgl. ebenso: Ewert/Wagenhofer, Aspekte ökonomischer Forschung, BFuP 2003, S. 612 ff.; Ewert, Audit Regulation, Audit Quality, and Audit Research, 2004, S. 254 ff.

6.3 *Thesenartige Zusammenfassung des sechsten Kapitels*

Rückblick Kapitel 1:

- Verstärkte Konzentration auf dem Prüfermarkt.
- Zunehmendes Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.
- Starker Anstieg des Anteils der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften.
- Berufsstand in der Vertrauenskrise infolge spektakulärer Unternehmenspleiten in Verbindung mit Bilanzmanipulationen.
- Hauptkritikpunkt: Gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung gefährdet die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
- Verschärfung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen sowohl national wie auch international.

Rückblick Kapitel 2:

- Die Wahrung der Unabhängigkeit zählt zu den elementaren Anforderungen an den Abschlussprüfer.
- Die verschiedenen nationalen und internationalen Interpretationen von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unterscheiden sich nur marginal. Übereinstimmend wird zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Unabhängigkeit differenziert.
- Im Wesentlichen gibt es drei Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant, die zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen können: finanzielle Beziehungen, Beschäftigungsbeziehungen und Geschäftsbeziehungen.

Rückblick Kapitel 3:

- Es gibt unterschiedliche Gründe, externe Dritte mit Beratungsleistungen zu beauftragen. Der Hauptgrund ist das Vorliegen eines Know-how - Defizits im Unternehmen.
- Die Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen aus einer Hand kann Vor- und Nachteile mit sich bringen. Vor allem die Wirkung auf die Qualität der Abschlussprüfung ist umstritten.
- Die Hauptsorge ist eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers mit negativen Auswirkungen auf die Prüfungsqualität.
- Die Hauptchance von gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer liegt in einer Reduzierung der Kosten für Prüfer und Mandant durch Synergieeffekte und Effizienzgewinne. Ein diversifiziertes Dienstleistungsangebot könnte einen positiven Einfluss auf die Prüfungsqualität haben.

Rückblick Kapitel 4:

- Der Markt für Abschlussprüfungsleistungen ist gekennzeichnet durch ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit.
- Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich des Ausmaßes vorliegender fremd- und eigenfinanzierungsbedingter Agency-Konflikte. Es wird angenommen, dass das Ausmaß dieser Agency-Konflikte Einfluss auf die Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität hat.
- Ein wesentlicher Indikator für Prüfungsqualität ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von seinem Mandanten. Das Ausmaß der vom Mandanten beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen dient als Indikator für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung und damit für Prüfungsqualität.
- Abgeleitete Hypothese: Je nach Höhe der Agency-Konflikte eines Unternehmens variiert die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer.

Rückblick Kapitel 5:

- Modelltheoretisch lässt sich eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen nicht eindeutig begründen. Zwar können beim einzelnen Mandanten Quasi-Renten zu einer Gefährdung führen; insgesamt wirken die Quasi-Renten der anderen Mandanten jedoch als „Pfand“ gegen opportunistisches Verhalten des Abschlussprüfers. Es wird ein Modell dargestellt, welches die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Verbindung mit gleichzeitigen Beratungsleistungen unter bestimmten Umständen gestärkt sieht.
- Die in den modelltheoretischen Untersuchungen unterstellten Knowledge Spillovers infolge gleichzeitiger Prüfung und Beratung lassen sich empirisch nicht eindeutig nachweisen. Setzt man Knowledge Spillovers per Annahme voraus, misslingt der Nachweis, dass der Abschlussprüfer infolge dieser Knowledge Spillovers ein höheres Honorar bei einem gegebenen Prüfungsumfang gegenüber dem Mandanten durchsetzen kann.
- Aus den modelltheoretischen Analysen lassen sich zwei wesentliche Erkenntnisse für die eigenen empirischen Untersuchungen ableiten: Zum einen ist es von zentraler Bedeutung, eine Kennzahl für den jeweiligen Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten zu konstruieren, die sowohl einen Indikator für die Größe einer Prüfungsgesellschaft als auch eine Surrogatgröße für die aus einem Mandat erzielbaren Quasi-Renten beinhaltet. Zum anderen wird begründet, warum es sinnvoll ist, zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Beratungsleistungen zu unterscheiden.

Kapitel 6:

- In der empirischen Forschung ist zwischen den Arbeiten zur „Independence in Fact“ und „Independence in Appearance“ zu unterscheiden. Beide Untersuchungsrichtungen bieten zahlreiche Ansätze, die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu untersuchen.
- Die Ergebnisse der Arbeiten, sowohl zur „Independence in Fact“ als auch zur „Independence in Appearance“, sind uneinheitlich. Aus empirischer Sicht lässt sich ein striktes Verbot gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer derzeit nicht begründen.

7 Empirische Untersuchungen

In diesem Kapitel werden zwei eigene empirische Untersuchungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durchgeführt.⁶⁰¹ Die eine bezieht sich auf die USA (7.1), die andere auf Deutschland (7.2). Methodisch unterscheiden sich die beiden Untersuchungen dadurch, dass die US-amerikanischen Analysen auf Daten aus einer öffentlich zugänglichen Datenbank basieren, wohingegen die Honorarangaben deutscher Unternehmen mangels öffentlich zugänglicher Alternativen durch eine Befragung gewonnen wurden. Vor der üblichen thesenartigen Zusammenfassung dieses Kapitels (7.4) werden die hier gewonnenen Erkenntnisse nochmals knapp ausformuliert dargestellt (7.3). Dabei werden die Ergebnisse der beiden Untersuchungen miteinander verglichen.

7.1 *Empirische Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare börsennotierter US-amerikanischer Unternehmen*

Die empirische Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare börsennotierter US-amerikanischer Unternehmen ist in fünf Abschnitte gegliedert. Einleitend wird ein Überblick über das Datenset gegeben. Dieser Überblick umfasst sowohl eine Beschreibung der verwendeten Daten (7.1.1) als auch eine Analyse der Marktstruktur (7.1.2). Daran schließt sich eine deskriptive Analyse der Prüfungs- und Beratungshonorare (7.1.3) an. Die Mandate von Arthur Andersen werden im Gliederungspunkt 7.1.4 einer gesonderten Betrachtung unterzogen. Im Anschluss daran wird versucht, das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen mit Hilfe multivariater Modelle zu analysieren (7.1.5). Abgeschlossen wird die Untersuchung mit einer zusammenfassenden Beurteilung der Ergebnisse (7.1.6).

7.1.1 **Beschreibung des Datensatzes**

Zunächst werden das verwendete Datenset sowie die in die empirischen Untersuchungen eingehenden Variablen ausführlich dargestellt und beschrieben.

⁶⁰¹ Die Datensätze, die diesen beiden empirischen Untersuchungen zugrunde liegen, sind am Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, Wirtschaftsprüfungs- und Beratungswesen (Lehrstuhlinhaber: Prof. Dr. Hansrudi Lenz) der Universität Würzburg hinterlegt.

7.1.1.1 Untersuchte Stichprobe

Datengrundlage der Untersuchung ist die Online-Datenbank der SEC (EDGAR)⁶⁰². Börsennotierte Unternehmen in den USA sind durch die SEC verpflichtet, bestimmte Unternehmensinformationen bei der SEC einzureichen. Die SEC macht diese Informationen dann über ihre Datenbank öffentlich verfügbar. Da Ausweis und Umfang der bei der SEC einzureichenden Informationen streng formalisiert und definiert sind und bei Verstößen gegen einzelne Bestimmungen (zum Teil sehr harte) Sanktionen (bis hin zum Delisting) drohen, kann von einer sehr hohen Güte der dort verfügbaren Informationen ausgegangen werden.⁶⁰³

Insgesamt wurden die 100 größten, börsennotierten, US-amerikanischen (unabhängig vom Börsensegment) Unternehmen erfasst. Die Größe eines Unternehmens wird anhand der Marktkapitalisierung zu einem bestimmten Stichtag gemessen.⁶⁰⁴ Anderen empirischen Arbeiten zum Prüfermarkt folgend⁶⁰⁵ wurden Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche (z.B. Banken, Versicherungen) aufgrund ihrer branchenspezifischen Eigenheiten (v.a. in der Rechnungslegung) nicht mit berücksichtigt.⁶⁰⁶ Damit soll eine gewisse Homogenität innerhalb der Stichprobe gewährleistet werden.

Da die Unternehmen bezüglich ihrer Bilanzstichtage sehr variieren, musste eine Abgrenzung der Geschäftsjahre 2001 bzw. 2000 getroffen werden. Als Geschäftsjahr 2001 wird bezeichnet, wenn sich der Jahresabschluss auf mindestens 7 Monate des Kalenderjahres 2001 bezieht und entweder im Kalenderjahr 2001 oder 2002 endet. Als Geschäftsjahr 2000 wird das entsprechende Vorjahr bezeichnet.

Das Datenset besteht aus insgesamt 5.000 Beobachtungen. Diese wurden aus 300 jährlichen

⁶⁰² EDGAR steht für: Electronic Data Gathering, Analysis, and Retrieval System.

⁶⁰³ Auf die genauen Veröffentlichungspflichten der Unternehmen sowie auf Sanktionsmöglichkeiten der SEC wird nicht näher eingegangen (siehe dazu: www.sec.gov).

⁶⁰⁴ Zum Stichtag: 17.04.2002; Quelle: <http://screen.yahoo.com/stocks.html>, OA: 17.4.02. Dabei wurde darauf geachtet, dass die Marktkapitalisierung der Unternehmen nicht durch endogene oder exogene Ereignisse kurzfristig verzerrt war.

⁶⁰⁵ Vgl. Lenz/Ostrowski, Der Markt für Abschlussprüfungen, DBW 1999, S. 399.

⁶⁰⁶ Im EDGAR waren solche Unternehmen mit Hilfe des SIC (Standard Industrial Classification Code) zu identifizieren. Dieser vierstellige Code, der die Branchenzugehörigkeit eines Unternehmens anzeigt, beginnt bei Unternehmen der Finanzdienstleistungsbranche mit der Ziffer 6.

Abschlussberichten (Form 10-K) sowie 200 Proxy Statements (Schedule 14A) generiert.⁶⁰⁷ Dabei handelt es sich um 2.700 originär erfasste Unternehmensdaten und 2.300 sekundäre Daten, welche aus den originären erzeugt wurden.

7.1.1.2 Datenmaterial

Bei den in die Untersuchung eingehenden Daten wird zwischen originären und sekundären Unternehmensdaten unterschieden. Originäre Daten zeichnen sich dadurch aus, dass sie direkt aus der Datenbank der SEC stammen, wohingegen die sekundären Daten aus den primären generiert wurden. Dabei handelt es sich vornehmlich um Kennzahlen, wie zum Beispiel den Verschuldungsgrad eines Unternehmens.

7.1.1.2.1 Originäre Unternehmensdaten

Im Securities Exchange Act of 1934 Section 14 (a) und Regulation 14A wird definiert, welche Informationen eine Erklärung zur Einholung bzw. Übertragung von Stimmrechten - ein sog. Proxy Statement - zu umfassen hat. Konkretisiert werden die Regelungen des Securities Exchange Act of 1934 durch die Vorschriften der SEC, die sich aus dem Securities Exchange Act of 1934 ableiten. Die SEC definiert Proxy Statement folgendermaßen:⁶⁰⁸

”State law governs the circumstances under which shareholders are entitled to vote. When a shareholder vote is required and any person solicits proxies with respect to securities registered under Section 12 of the 1934 Act, that person generally is required to furnish a proxy statement containing the information specified by Schedule 14A. The proxy statement is intended to provide security holders with the information necessary to enable them to vote in an informed manner on matters intended to be acted upon at security holders' meetings, whether the traditional annual meeting or a special meeting. Typically, a security holder is also provided with a 'proxy card' to authorize designated persons to vote his or her securities on the

⁶⁰⁷ Aus den Abschlussberichten 1998 und 2001 wurden jeweils die Bilanzsummen erfasst, um daraus einen Indikator für Unternehmenswachstum zu konstruieren (vgl. nachfolgende Ausführungen). Aus dem Abschlussbericht 2000 wurden Bilanzgrößen wie etwa die Verbindlichkeiten oder der Jahresüberschuss bzw. Jahresfehlbetrag generiert. Die Prüfungs- und Beratungshonorare stammen aus den Proxy Statements 2001, die Angaben zur Eigentümerstruktur und der Anteile des Managements am Unternehmen wurden aus den Proxy Statements des Geschäftsjahres 2000 entnommen (zur Begründung der unterschiedlichen Erhebungszeitpunkte vgl. Fn. 610).

⁶⁰⁸ <http://www.sec.gov/info/edgar/forms.htm>, OA: 5.9.02.

security holder's behalf in the event the holder does not vote in person at the meeting. Copies of definitive (final) proxy statements and proxy card are filed with the Commission at the time they are sent to security holders.”

Folgende originäre Unternehmensdaten wurden aus den Proxy Statements erfasst:⁶⁰⁹

Die Punkte 4.-7. beziehen sich nur auf das Geschäftsjahr (GJ) 2001. Das GJ 2001 wird als T bezeichnet. Die Punkte 8.-15. wurden für das Vorjahr (T-1) erfasst.⁶¹⁰

1. Name des Unternehmens;
2. SIC: Standard Industrial Classification Code (Branchenzugehörigkeit);
3. Marktkapitalisierung des Unternehmens zu einem bestimmten Stichtag;⁶¹¹
4. Name des Abschlussprüfers;
5. Höhe des Prüfungshonorars (*Audit Fees, AF*);⁶¹²
6. Höhe der Beratungshonorare (*Non-Audit Fees, NAF*): Das Honorar für Beratungsleistungen setzt sich aus der Summe der *All Other Fees* und den *Financial Information System Design and Implementation Fees* zusammen;
7. Höhe der Honorare für *Financial Information System Design and Implementation (FISDI)* Dienstleistungen;

⁶⁰⁹ <http://www.sec.gov/divisions/corpfin/forms/sch14a.htm>, OA: 5.9.02 (aufgrund neuer Offenlegungsvorschriften der SEC wurden die Proxy Statements mittlerweile überarbeitet (vgl. <http://www.sec.gov/about/forms/sch14a.pdf>)).

⁶¹⁰ Einige Informationen oder Kennzahlen, von denen ein Einfluss auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer vermutet wird (z.B. Verschuldungsgrad, Eigentümerstruktur, Indikator für die wirtschaftliche Lage des Unternehmens), wurden für das Geschäftsjahr T-1 erfasst, da anzunehmen ist, dass die Unternehmenssituation zu diesem Zeitpunkt maßgeblichen Einfluss auf die Wahl des Abschlussprüfers bzw. die Wahl des Ausmaßes der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen hat. Diese Vorgehensweise findet sich auch bei ähnlichen empirischen Untersuchungen wieder (vgl. Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 12 f.).

⁶¹¹ Siehe Fn. 604.

⁶¹² Dabei handelt es sich sowohl bei den Prüfungs- als auch bei den nachfolgend aufgezählten Beratungshonoraren um die weltweiten Honorare des Konzernabschlussprüfers. Dies ist aus den Bestimmungen der SEC nicht direkt zu entnehmen. In den Antworten auf zwei Anfragen, einmal bei der SEC sowie bei der Grundsatzabteilung von EY, wurde bestätigt, dass sich die in den Proxy Statements offen zu legenden Honorare auf die weltweiten Prüfungs- und Beratungsdienstleistungen des Konzernabschlussprüfers beziehen.

8. Name des größten Anteilseigners⁶¹³ (im Proxy Statement sind nur Eigentümer mit einem Anteilsbesitz von größer 5 % anzugeben);⁶¹⁴
9. Anteil des größten Eigners in Prozent;
10. Name des zweitgrößten Anteilseigners;
11. Anteil des zweitgrößten Eigners in Prozent;
12. Name des drittgrößten Anteilseigners;
13. Anteil des drittgrößten Eigners in Prozent;
14. Anzahl der am Unternehmen beteiligten Personen der Führungsebene (Manager, Direktoren, Vorstände) sowie der Personen, die für einen Führungsposten vorgeschlagen sind und bereits am Unternehmen beteiligt sind;⁶¹⁵
15. Anteil des in 14. erfassten Personenkreises in Prozent. Mit berücksichtigt sind dabei auch ausgegebene Aktienoptionen;⁶¹⁶
16. Datum der Veröffentlichung des Proxy Statements im EDGAR, auf das sich die Punkte 4.-7. beziehen (GJ T);
17. Datum der Veröffentlichung des Proxy Statements im EDGAR, auf das sich die Punkte 8.-15. beziehen (GJ T-1).

Im weiteren Verlauf der Untersuchung werden noch einzelne Erhebungsmerkmale des Datensets etwas genauer problematisiert (z.B. die Eignerstruktur). Die übrigen Daten, die in die Untersuchungen eingehen, stammen aus dem Formblatt 10-K. Die SEC definiert das Formblatt wie folgt:

“This is the annual report that most reporting companies file with the Commission. It provides a comprehensive overview of the registrant's business. The report must be filed within 90 days after the end of the company's fiscal year.”⁶¹⁷

⁶¹³ <http://www.sec.gov/divisions/corpfin/forms/regsk.htm>, Reg. §229.403. Item 403 (a)(b), OA: 6.9.04.

⁶¹⁴ Anteilseigner mit einem Anteilsbesitz kleiner 5 %, die freiwillig im Proxy Statement ausgewiesen werden, wurden zwar erfasst, in den Analysen jedoch nicht berücksichtigt (vgl. z.B. Microsoft Corp., Proxy Statement vom 28.9.00). Dies gilt auch für die Anteile der zweit- und drittgrößten Eigentümer unter 5 % (vgl. Gliederungspunkt 7.1.1.3.3).

⁶¹⁵ <http://www.sec.gov/divisions/corpfin/forms/regsk.htm>, Item 402 (a)(3), OA: 6.9.04.

⁶¹⁶ <http://www.sec.gov/divisions/corpfin/forms/regsk.htm>, Reg. §229.403. Item 403 (b), OA: 6.9.04.

⁶¹⁷ <http://www.sec.gov/info/edgar/forms.htm>, OA: 5.9.02.

Folgende originäre Daten wurden aus dem Formblatt 10-K gewonnen:

1. Bilanzsumme (Total Assets);⁶¹⁸
2. Eigenkapital (Equity);
3. Verbindlichkeiten (Liabilities);
4. Operatives Ergebnis (Operating Profit);⁶¹⁹
5. Jahresüberschuss/Jahresfehlbetrag (Net Income/Net Loss);
6. Cash-Flow (Cash and Equivalents at End of Year);
7. Datum der Veröffentlichung des Formblatts 10-K (GJ T) im EDGAR;
8. Bilanzstichtag des Unternehmens.

Die Punkte 1.-6. wurden für das Vorjahr T-1 erfasst.⁶²⁰ Sämtliche Angaben beziehen sich auf die Konzernbilanz.

7.1.1.2.2 Sekundäre Unternehmensdaten

Ausgehend von den eben beschriebenen originären Unternehmensdaten, die direkt aus den Proxy Statements gewonnen wurden, wurden weitere Kennzahlen gebildet, die im Folgenden dargestellt werden. Die Kennzahlen 1.-5. beziehen sich auf das Geschäftsjahr T, die Kennzahlen 6.-17. wurden zum Bilanzstichtag des Geschäftsjahres T-1 erhoben:

1. **Vereinfachter SIC:** Hier wird nur die erste Ziffer des Standard Industrial Classification Code erfasst, um das Unternehmen einer der 10 von der SEC definierten Hauptbranchen zuzurechnen. Der restlichen Ziffern des SIC dienen lediglich einer spezifischeren Zuordnung innerhalb einer Branche;
2. **Code AP:** Es wird jedem Big-Five-Prüfer eine nominalskalierte Variable zugeordnet;⁶²¹

⁶¹⁸ Zusätzlich wurden noch die Bilanzsummen für die Geschäftsjahre T und T-3 erfasst. Diese wurden später benötigt, um eine Variable zu konstruieren, die das Wachstum des Unternehmens widerspiegelt.

⁶¹⁹ Ein operativer Verlust geht mit negativem Vorzeichen in die Analyse ein. Dies gilt ebenso für einen Jahresfehlbetrag, für einen negativen Cash-Flow sowie für die aus diesen Größen abgeleiteten Kennzahlen (vgl. 7.1.1.2.2).

⁶²⁰ Vgl. Fn. 610.

⁶²¹ 1=Arthur Andersen (AA); 2=PricewaterhouseCoopers (PwC), 3=Ernst & Young (EY), 4=Deloitte Touche Tomatsu (DTT), 5=Klynveld Peat Marwick Goerdeler (KPMG).

3. **NAF/AF**: Der Quotient berechnet das Verhältnis der Beratungshonorare zu den Prüfungshonoraren eines Unternehmens im GJ 2001;
4. **NAF/TF des AP**: Quotient aus den Beratungshonoraren eines Unternehmens und der Summe der Beratungs- und Prüfungshonorare der Prüfungsgesellschaft im Geschäftsjahr T;⁶²²
5. **(NAF/AF)/(Total NAF/Total AF)**: Der Quotient aus dem Verhältnis Beratungshonorare eines Unternehmens zu den Prüfungshonoraren dieses Unternehmens und dem Verhältnis der Summe der Beratungshonorare der Mandanten des AP der Stichprobe zu der Summe der Prüfungshonorare der Mandanten des AP der Stichprobe (jeweils im Geschäftsjahr T);⁶²³
6. **Verschuldungsgrad (VS00)**: Der Quotient aus Verbindlichkeiten und Bilanzsumme;
7. **EIGNER1**: Summe der Anteile der drei größten (jeweils >5 %) Eigner in Prozent;
8. **EIGNER2**: Anteil des größten Eigners (> 5 %) in Prozent;
9. **EIGNER3**: Hierbei handelt es sich um eine dichotome Variable. Sie nimmt den Wert 1 an, falls ein Eigner Anteile von über 5 % besitzt, andernfalls 0;
10. **EIGNER4**: Summe der Anteile der drei größten Anteilseigner in %. Dabei wird für fehlende Anteilseigner ein Anteil von 2,5 % unterstellt (dem Erwartungswert der Anteile der Eigner unter 5 %);⁶²⁴

⁶²² Die Summe aus Prüfungs- und Beratungshonoraren einer Prüfungsgesellschaft meint die gesamten Umsatzerlöse dieser Gesellschaft in den USA in einem Geschäftsjahr (Total Fees, kurz: TF).

Alternativ könnte man hier auch die weltweiten Honorare eines Abschlussprüfers heranziehen. Eine solche Vorgehensweise ist m.E. jedoch nicht sinnvoll, da davon auszugehen ist, dass die verschiedenen Landesgesellschaften eines global agierenden Prüfungsnetzwerkes weitgehend unabhängig voneinander sind (vgl. dazu auch: Lenz/Schmidt, Organisationsformen, 1999, S. 133 ff.; Lenz, Strategien und Strukturen internationaler Prüfungs- und Beratungsnetzwerke, DATEV Tagungsband 2002, S. 120 ff.). Es wird unterstellt dass die in den Proxy Statements offen gelegten Honorare überwiegend bei den US-amerikanischen Landesgesellschaften der Big-Five-Abschlussprüfer angefallen sind.

⁶²³ Wünschenswert wären hier im Nenner ebenfalls die gesamten landesweiten Prüfungs- bzw. Beratungshonorare einer Prüfungsgesellschaft in einem Geschäftsjahr gewesen. Die jährlichen (gesamten) Umsätze aus Beratungsleistungen waren jedoch nicht für alle fünf Abschlussprüfer verfügbar (o.V., Dark Times in the US, IAB 2002, S. 10 f.), daher wurde für diese Kennzahl eine alternative Vorgehensweise gewählt. Die Summen der Prüfungs- und Beratungshonorare beziehen sich lediglich auf die 100 untersuchten Unternehmen.

⁶²⁴ Bei einem Unternehmen, welches in seinem Proxy Statement keinen Anteilseigner ausweist, hat die Variable Eigner4 den Wert 7,5 % (3x2,5).

11. **MANAGER1**: Anteil des im Punkt 16 (vgl. 7.1.1.2.1) dargestellten Personenkreises in Prozent;
12. **MANAGER2**: Hierbei handelt es sich wieder um eine dichotome Variable, die den Wert 0 annimmt, falls der Anteil der im Punkt 16 (vgl. 7.1.1.2.1) dargestellten Personenkreises kleiner 1 % ist, andernfalls 1;
13. **MANAGER3**: Siehe MANAGER2, nur dass die Grenze nun bei 2 % liegt;
14. **MANAGER4**: Siehe MANAGER2, nur dass die Grenze nun bei 5 % liegt;
15. **LOSS**: Hierbei handelt es sich um eine dichotome Variable. Sie nimmt den Wert 0 ein, wenn im entsprechenden GJ ein Verlust vorliegt, andernfalls 1;
16. **Net Income bzw. Loss/Eigenkapital (NIEK)**: Der Quotient berechnet das Verhältnis vom Net Income bzw. Loss zum Eigenkapital;
17. **Cash-Flow/Eigenkapital (CFEK)**: Der Quotient berechnet das Verhältnis vom Cash-Flow zum Eigenkapital;
18. **Wachstum (GROWTH)**: Diese Variable zeigt den durchschnittlichen jährlichen Wachstumsfaktor der Bilanzsumme von 1998 bis 2001 an;
19. **Wachstum1 (GROWTH1)**: Siehe Wachstum, nur mit verändertem Zeitraum (1998 bis 2000);
20. **Wurzel Bilanzsumme 01 (SRBS01)**: Quadratwurzel der Bilanzsumme des Geschäftsjahres 01;

Des Weiteren wurden noch drei Variable für bestimmte einmalige Beratungsleistungen generiert. Diese Dummy Variablen nehmen jeweils den Wert 1 an, falls das Unternehmen eine solche Leistung im Untersuchungsjahr nachfragt, andernfalls 0. Auf diese drei Variablen wird in einem gesonderten Gliederungspunkt (7.1.1.3.2) eingegangen.

Die Operationalisierung der wichtigsten Größen wird in Tabelle 23 nochmals zusammengefasst.

Abkürzung	Definition
BS01	Bilanzsumme im GJ 01
SRBS01	Wurzel Bilanzsumme im GJ 01
VS00	Verschuldungsgrad im GJ 00
GROWTH	Durchschnittliches Wachstum der BS von 1998-2001
GROWTH1	Durchschnittliches Wachstum der BS von 1998-2000
CFEK00	Quotient aus Cash-Flow und Eigenkapital im GJ 00
NIEK00	Quotient aus Net Income und Eigenkapital im GJ 00
LOSS00	Dummy Variable (Net Income im GJ 00 negativ: 1, andernfalls: 0)
AF	Höhe der Prüfungshonorare im GJ 01
NAF	Höhe der Beratungshonorare im GJ 01
NAF/TF d. AP	Quotient aus Beratungsleistungen eines Unternehmens und den Gesamtumsätzen des Abschlussprüfers im GJ 2001
FISDI	Dummy Variable (FISDI Services nachgefragt: 1, andernfalls: 0)
M&A	Dummy Variable (M&A Dienstleistungen nachgefragt: 1, andernfalls: 0)
OS	Dummy Variable (Other Services nachgefragt: 1, andernfalls: 0)
MANAGER1	Anteil des Managements am Unternehmen in % im GJ 00
EIGNER1	Anteil der größten drei Eigner (jeweils über 5%) in % im GJ 00

Tabelle 23: Operationalisierung der verwendeten Daten

7.1.1.3 Problembehandlung einiger Variablen

Bei einigen Variablen bedarf es einer genaueren Betrachtung, um Unklarheiten bei der Auswertung auszuschließen.

7.1.1.3.1 Abgrenzung zwischen Audit Fees und Audit-Related Fees

Gemäß den zum Untersuchungszeitraum geltenden Vorschriften der SEC waren börsennotierte Gesellschaften verpflichtet, folgende Honorarangaben im Proxy Statement offen zu legen:

- Audit Fees,
- Financial Information Systems Design and Implementation Fees,
- All other Fees.⁶²⁵

⁶²⁵ Vgl. www.sec.gov/divisions/corpfin/forms/sch14a.htm, Item 9 e, OA: 15.8.01.

Was alles unter Audit Fees zu erfassen ist, definiert die SEC folgendermaßen:⁶²⁶

“Disclose, under the caption Audit Fees, the aggregate fees billed for professional services rendered for the audit of the registrant’s annual financial statements for the most recent fiscal year and the reviews of the financial statements included in the registrant’s Form 10-Q (CFR 249.308a) or 10-QSB (17 CFR 249.308b) for that fiscal year.”⁶²⁷

Einige Unternehmen weisen innerhalb der Kategorie „All Other Fees“ so genannte „Audit-related Fees“ aus,⁶²⁸ die sich wiederum zum Teil aus Honoraren für „Statutory Audits“ zusammensetzen.⁶²⁹ Aus den Definitionen der SEC ging nicht genau hervor, welche Honoraranteile noch den „Audit Fees“ zuzurechnen sind und welche der Kategorie „Audit-related Fees“ und somit den „All Other Fees“.⁶³⁰ Auf den Internetseiten der SEC war zur Kategorie „Audit Fees“ in der Rubrik „Application of Revised Rules on Auditor Independence - Frequently Asked Questions“ lediglich folgendes zu lesen:

”This category should include only fees for financial statement audit and review services performed by the auditor that are customary under generally accepted auditing standards or that are customary for the purpose of rendering an opinion or review report on the financial statements.”⁶³¹

Weiter wurde diese Kategorisierung seitens der SEC nicht problematisiert, so dass unterstellt werden muss, dass die Einteilung der Honorare entsprechend den Regelungen der SEC korrekt und von den Unternehmen einheitlich durchgeführt wurde. Andere Untersuchungen, welche ebenfalls die Honorardaten aus den Proxy Statements nutzen, thematisieren dieses Problem entweder gar nicht⁶³² oder weisen ebenfalls auf diese Problematik hin und treffen die gleiche Annahme.⁶³³

Dies war zumindest der Stand der Dinge, wie er sich zum Untersuchungszeitpunkt darstellte.

⁶²⁶ Vgl. www.sec.gov/divisions/corpfin/forms/sch14a.htm, Item 9 e. 1., OA: 15.8.01.

⁶²⁷ Form 10-Q bzw. 10-QSB ist die Bezeichnung für Quartalsberichte (Quarterly). Der Zusatz SB steht für Small Business, also für die Quartalsberichte kleiner Unternehmen.

⁶²⁸ Z.B. ChevronTexaco Corp., Proxy Statement vom 15.4.02.

⁶²⁹ Vgl. Abbott et al., Audit, Non-Audit and Information Technology Fees, AaPI 2003, S. 2.

⁶³⁰ Vgl. Kinney/Libby, Nonaudit Services, AR 2002, S. 110 f.

⁶³¹ www.sec.gov/offices/account/audinfaq.htm, OA: 26.1.01.

⁶³² Z.B. Frankel et al., Nonaudit Services and Earnings Management, AR 2002, S. 76 ff.

⁶³³ Vgl. Dee/Lulseged/Nowlin, Earnings Quality, WP 2002, S. 24.

Mittlerweile hat die SEC im Rahmen weiterer Regelungen zur Unabhängigkeit⁶³⁴ die „Audit-related Fees“ konkretisiert. Demnach handelt es sich bei „Audit-related Fees“ um „fees for assurance and related services by the principal accountant that are reasonably related to the performance of the audit or review of the registrant’s financial statements.“⁶³⁵

Diese Definition lag zum Untersuchungszeitpunkt noch nicht vor, deshalb wurde die notwendige Annahme getroffen, dass die Unternehmen die verschiedenen Kategorieabgrenzungen einheitlich vorgenommen haben.⁶³⁶

7.1.1.3.2 Einmalige Beratungsleistungen

Wie bereits im theoretischen Teil dieser Arbeit ausführlich begründet und dargestellt wurde, kommt der Unterscheidung zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Beratungsleistungen für die Analyse potenzieller Unabhängigkeitsgefährdungen eine wichtige Bedeutung zu.⁶³⁷ Daher war es auch für die nachfolgenden Untersuchungen notwendig, die beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen in einmalige, nicht wiederkehrende, und in regelmäßig wiederkehrende Dienstleistungen zu unterscheiden.

Aus den Angaben in den Proxy Statements geht nicht immer eindeutig hervor, ob es sich bei den angegebenen Beratungsleistungen um wiederkehrende oder nicht wiederkehrende Dienstleistungen handelte. Daher waren einige Annahmen diesbezüglich zu treffen. So wurde unterstellt, dass Leistungen im Zusammenhang mit dem Design und der Implementierung des Finanzinformationssystems⁶³⁸ immer auch einen einmaligen Beratungsanteil hatten.⁶³⁹ Die Honorare der übrigen Leistungen, die nicht in die Kategorien „Audit Fees“ und „Financial In-

⁶³⁴ Vgl. SEC, Auditor Independence, Section II.H., 27.03.2003, OA: 10.07.03.

⁶³⁵ Definition des „Schedule 14A (Proxy Statement)“: www.sec.gov/about/forms/sched14a.pdf; oder auch: www.sec.gov/info/accountants/ocafaqaudind080703.htm, OA jeweils: 26.1.04.

⁶³⁶ Daher konnten in dieser Untersuchung Dienstleistungen, welche als weniger unabhängigkeitsgefährdend angesehen werden (vgl. Kinney et al. (2004), S. 565 f.), wie etwa Steuerberatungsleistungen oder prüfungsnahen Leistungen, nicht separat analysiert werden.

⁶³⁷ Vgl. die Gliederungspunkte 3.1 und 5.2 sowie die Arbeit von Parkash/Venable (6.1.1.1).

⁶³⁸ Welche Leistungen hierunter fallen, wird von der SEC in der Regulation S-X (17 CFR 210.2-01(c)(4)(ii)) konkretisiert.

⁶³⁹ Einige Unternehmen weisen auch explizit darauf hin (vgl. z.B. Lee Sara Corp., Proxy Statement vom 20.9.01). Zwar mussten im Untersuchungszeitpunkt die Honorare für FISDI-Dienstleistungen offen gelegt werden; auf eine quantitative Erfassung dieser Honorare wurde jedoch verzichtet, da nicht identifizierbar war, wie hoch der Honoraranteil der einmaligen, nicht wiederkehrenden Dienstleistungen an den gesamten FISDI-Honoraren war.

formation System Design and Implementation Fees“ fallen und vom Abschlussprüfer erbracht wurden, mussten in der Kategorie „All Other Fees“ angezeigt werden. Eine nähere Spezifizierung dieser Leistungen war von der SEC zum Untersuchungszeitpunkt nicht vorgeschrieben. Der Großteil der Unternehmen schlüsselte diese Sammelposition der übrigen Beratungsleistungen jedoch freiwillig näher auf. So wurde angenommen, dass Beratungshonorare, welche für sog. M&A- (Mergers & Acquisitions-) bzw. Due Diligence-Dienstleistungen gezahlt wurden, ebenfalls einmaligen Charakter hatten. Diese Dienstleistungen wurden mit M&A abgekürzt.

Darüber hinaus wurde nach weiteren Beratungsleistungen gesucht, die nur unregelmäßig beim Abschlussprüfer nachgefragt werden. Damit eine Dienstleistung als einmalig, nicht regelmäßig wiederkehrend identifiziert werden konnte, musste entweder im Proxy Statement explizit darauf hingewiesen sein, oder es musste klar erkennbar sein, dass es sich hierbei um einmalige Leistungen handelte. Beispiele für solche Dienstleistungen sind:

- Implementation of a Customer Relationship System,
- Research & Development Redesign Project,
- Design and Implementation of the Company's new Corporate Procurement System.

Diese Beratungsleistungen wurden dann mit Hilfe der Variablen „OTHER SERVICES (OS)“ erfasst. Insgesamt gibt es für einmalige Beratungsleistungen also drei Kategorien und für jede Kategorie eine Variable:⁶⁴⁰

- FISDI,
- M&A,
- OS.

Bei den Variablen handelt es sich um Dummy-Variable, welche den Wert 1 annehmen, falls eine entsprechende Beratungsleistung vom Unternehmen im Beobachtungszeitraum nachge-

⁶⁴⁰ In weiteren Analysen wurden alternative Kategorisierungen vorgenommen. So wurden beispielsweise die drei Variablen FISDI, M&A und OS zu einer Variablen aggregiert. Dies wirkte sich jedoch negativ auf die Güte der Schätzung aus. Nach zahlreichen Tests verschiedener Alternativen wurde sich für diese Kategorisierung entschieden, da die Güte der Schätzung bei dieser Variante am höchsten war.

fragt wurde, andernfalls 0 (dabei reichte eine verbale Angabe der Beratungsleistung bereits aus).⁶⁴¹

Bei Beratungsleistungen, wie z.B. Steuerberatung, Personalberatung, Beratung im Zusammenhang mit dem internen Kontrollsystem oder versicherungsmathematische Dienstleistungen (Actuarial Services), wurde angenommen, dass es sich hierbei um regelmäßig wiederkehrende Beratungsleistungen handelt. Dass die Beratungsleistungen regelmäßig wiederkehrend sind, wurde ebenfalls unterstellt, wenn keine explizite Aufschlüsselung der Beratungsleistungen durchgeführt wurde bzw. wenn von allgemeinen Beratungsleistungen die Rede war (z.B. Business Consulting Services, Advisory Services, Consulting).

Die getroffenen Annahmen ermöglichen es, in den nachfolgenden Modellen zwischen einmaligen und wiederkehrenden Dienstleistungen zu unterscheiden.

7.1.1.3.3 Eigentümerstruktur

Im Vergleich zu deutschen Unternehmen stellt man fest, dass der Anteil des Streubesitzes an einem Unternehmen in den USA tendenziell höher ist. Dafür gibt es eine Reihe von Erklärungsansätzen. Häufig wird argumentiert, dass dies die Konsequenz eines besser entwickelten Kapitalmarktes in den USA ist. Der Schutz von Minderheiten wird häufig als ein Kriterium für die Qualität der Ausprägung eines Kapitalmarktes herangezogen.⁶⁴² Auf diese Diskussion wird nicht weiter eingegangen; es gilt lediglich festzustellen, dass amerikanische Unternehmen weniger durch Großaktionäre kontrolliert werden, als dies in Deutschland der Fall ist. Vor diesem Hintergrund wird für den amerikanischen Markt untersucht, ob entsprechend der Prinzipal-Agenten-Theorie bestimmte Eignerstrukturen Auswirkungen auf die Zusammensetzung der Prüfungs- und Beratungshonorare haben.⁶⁴³

⁶⁴¹ Eine genaue quantitative Erfassung dieser verschiedenen Beratungshonorare war nicht möglich (außer der FISDI-Honorare, auf deren Erfassung aufgrund des in Fn. 639 dargestellten Grundes verzichtet wurde), da sie in den meisten Proxy Statements, wie vom SEC-Gesetzgeber vorgeschrieben, als Sammelposition angegeben waren. Häufig waren die Beratungshonorare für sonstige Beratungsleistungen lediglich als eine Gesamtsumme angegeben und in Klammern stichwortartig die Beratungskategorien aufgezählt, für die die sonstigen Beratungshonorare angefallen sind, ohne diese noch einzeln auf die Kategorien zu verteilen. Vereinzelt wurden für jede Beratungskategorie die exakten Honorare offen gelegt.

⁶⁴² Vgl. La Porta et al., *Law and Finance*, JoPE 1998, S. 1113 ff.;

La Porta et al., *Investor Protection and Corporate Governance*, JoFE 2000, S. 3 ff.;

Lenz/Bauer, *Die Durchsetzung von Rechnungslegungsnormen*, BFuP 2002, S. 254 ff.

⁶⁴³ Vgl. die Eigentümerhypothese und deren Herleitung (Gliederungspunkt 4.2.2).

Dazu wurden die drei größten Eigentümer eines Unternehmens erfasst. Da in den Proxy Statements nur Anteilseigner erfasst werden müssen, die mit über 5 % am Unternehmen beteiligt sind, konnten nur solche Eigner in das Datenset aufgenommen werden. Manchmal waren noch zusätzlich Eigentümer angegeben, deren Anteile unter 5 % lagen.⁶⁴⁴ Ausgewertet und in die Analyse mit einbezogen wurden allerdings jeweils nur die drei größten Eigentümer, mit einem Anteil jeweils über 5 %.

Hält ein Manager einen Anteil, der größer als 5 % ist, so wird dieser sowohl in der Kategorie „Eigner“ als auch in der Kategorie „Anteile des Managements am Unternehmen“ berücksichtigt.⁶⁴⁵

Oftmals waren die Eigentümer (>5 %) keine natürlichen Personen, sondern Stiftungen, Pensionsfonds oder Investmentgesellschaften. Dies wirft zwei Fragen auf: Zum einen ist unklar, ob diese Eigner an einer effektiven Kontrolle im Sinne der im Punkt 4.2.2 entwickelten Hypothese interessiert sind bzw. eine solche durchführen.

Zum Zweiten sind in den, in den Proxy Statements ausgewiesenen Anteilen auch Anteile enthalten, deren Stimmrechte gar nicht bei den Pensionsfonds oder den Investmentgesellschaften liegen, oder die diese Gesellschaften nur ausüben dürfen, wenn der eigentliche Investor sein Stimmrecht nicht bis zu einem bestimmten Stichtag selbst ausübt.⁶⁴⁶ Oftmals sind solche Investoren wiederum Investmentgesellschaften. Die Anteilsverhältnisse verästelten sich umso mehr, je mehr Eigentümerebenen man berücksichtigt. Eine präzise Erfassung der tatsächlichen Besitzverhältnisse gestaltet sich daher als sehr kompliziert und würde für die 100 Gesellschaften einen unangemessen hohen Aufwand darstellen. Dieses Problem wird in vergleichbaren empirischen Arbeiten weder diskutiert noch angesprochen.⁶⁴⁷

Im Rahmen dieser Arbeit wird daher unterstellt, dass sich die in den Proxy Statements ausgewiesenen Unternehmensanteile eines bestimmten Eigners und dessen Stimmrechtsanteile entsprechen und die Eigentümer an einer effektiven Kontrolle des Managements interessiert sind.⁶⁴⁸

⁶⁴⁴ Dabei handelte es sich quasi um freiwillige Zusatzangaben, die jedoch in den Analysen nicht berücksichtigt wurden, da nicht davon auszugehen war, dass diese Informationen von allen 100 Unternehmen einheitlich offen gelegt wurden.

⁶⁴⁵ Siehe im Datenset: z.B. Microsoft Corp., Proxy Statement vom 28.9.00.

⁶⁴⁶ Vgl. z.B. Honeywell International Inc., Proxy Statement vom 6.11.01.

⁶⁴⁷ Vgl. Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 118 ff.;

Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 12 ff.

⁶⁴⁸ Vgl. Wenger, Kapitalmarktrecht als Resultat deformierter Anreizstrukturen, 1996, S. 431.

7.1.1.3.4 Operationalisierung der abhängigen Variablen

An verschiedenen Stellen in dieser Arbeit wurde die Problematik bereits angesprochen, einen möglichst geeigneten Indikator für das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen und somit den Grad einer potenziellen Unabhängigkeitsgefährdung zu konstruieren. Dabei werden in der Literatur mehrere Ansätze verfolgt. Wie im Gliederungspunkt 6.1 ausführlich gezeigt wurde, kristallisierten sich in der empirischen Forschung die folgenden drei Kennzahlen heraus:

- (1) das Verhältnis von Prüfungs- zu Beratungshonoraren eines Mandanten bzw. das Verhältnis von Beratungs- zu Gesamthonoraren des Mandanten;
- (2) das Verhältnis von Beratungshonoraren eines Mandanten zu den (landesweiten) Gesamthonoraren des Abschlussprüfers eines Geschäftsjahres;⁶⁴⁹
- (3) Rangtransformation der Prüfungs- und Beratungshonorare.

Alle drei Varianten haben eines gemeinsam: sie setzen voraus, dass es grundsätzlich möglich ist, den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung durch die gleichzeitige Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer mit Hilfe einer Variablen näherungsweise abzubilden. Eine objektivierbare Größe über das exakte Ausmaß hingegen gibt es nicht. Des Weiteren gehen in alle drei Alternativen die gesamten Beratungshonorare des Prüfungsmandanten ein. Wie in den Ausführungen in Gliederungspunkt 3.5.2.1.1 begründet wurde, sind jedoch zur Beurteilung der Unabhängigkeitsproblematik - unter der Annahme, dass der Aufsichtsrat eines Unternehmens an einer unabhängigen Abschlussprüfung interessiert ist - die Honorare der vom Management vergebenen Beratungsleistungen von zentraler Bedeutung. Mangels öffentlich zugänglicher Informationen über deren Umfang werden die gesamten, von einem Unternehmen nachgefragten Beratungsleistungen untersucht.

Ebenso verhält es sich mit den Quasi-Renten. In Kapitel 5 dieser Arbeit wurden modelltheoretische Untersuchungen vorgestellt, in denen die Analyse der beim Mandanten erzielbaren Quasi-Renten im Mittelpunkt steht. Je nach dem Ausmaß der (möglichen) Quasi-Renten erhöht oder reduziert sich die Unabhängigkeitsproblematik. Mangels zugänglicher Informationen lässt sich die Höhe dieser Quasi-Renten bei den untersuchten Unternehmen nicht erfassen.

⁶⁴⁹ Vgl. Fn. 622.

sen.⁶⁵⁰ Als Surrogatgröße dienen daher die öffentlich verfügbaren Prüfungs- und Beratungshonorare.

Die erste Variante (1) findet in der Literatur breite Anwendung.⁶⁵¹ Dazu muss man wissen, dass in den USA von 1978-1982 das Verhältnis zwischen Beratungs- und Prüfungsleistungen zu veröffentlichen war, und dass diese Kennzahl damit die einzige Möglichkeit war, Unabhängigkeitsgefährdungen in diesem Zusammenhang zu untersuchen.⁶⁵² Die SEC vertrat die Auffassung, dass "Investors will be able to evaluate for themselves whether the proportion of fees for audit and non-audit services causes them to question the auditor's independence."⁶⁵³

Im Kontext dieser Arbeit wird die Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als umso höher eingeschätzt, je höher die wirtschaftliche Bedeutung des Beratungsanteils eines einzelnen Mandanten für den Abschlussprüfer ist. Die in (1) vorgestellte Variante bildet jedoch lediglich eine Kennzahl ab, bei der zwei absolute Größen zueinander ins Verhältnis gesetzt werden. Sie gibt die wirtschaftliche Bedeutung der nachgefragten Beratungsleistungen eines Mandanten für den Abschlussprüfer m.E. nur unzureichend wieder.

Ein einfaches Zahlenbeispiel verdeutlicht die Problematik. Zahlt ein Unternehmen (UN 1) Beratungshonorare in Höhe von 150.000 € und Prüfungshonorare in Höhe von 50.000 € an den Abschlussprüfer X, ergibt sich ein Verhältnis von 3. Vergleicht man dies mit einem anderen Unternehmen (UN 2), das Beratungshonorare von 1.000.000 € und Prüfungshonorare von 1.000.000 € an den Abschlussprüfer X bezahlt, so erhält man das Verhältnis 1. Stellt man nun die Ergebnisse gegenüber, so ist die Variable, welche die unterstellte wirtschaftliche Abhängigkeit widerspiegeln soll, bei UN 1 dreimal so hoch wie bei UN 2, d.h. in diesem Kontext hat das UN 1 eine dreimal so große ökonomische Bedeutung für Abschlussprüfer X wie UN 2. Betrachtet man die absoluten Beratungshonorare, so ist eindeutig zu attestieren, dass die wirtschaftliche Bedeutung des UN 2 für den Abschlussprüfer X wesentlich höher ist als die des UN 1, obwohl es nur ein Verhältnis von 1 aufweist. Bezüglich der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ist dieses Ergebnis nicht aussagekräftig. Würde man den Beratungsanteil für

⁶⁵⁰ Vgl. Gliederungspunkt 5.1.4.

⁶⁵¹ Vgl. Scheiner, Disclosure and Independence, JoAR 1984, S. 789-797;
 Glezen/Millar, Stockholder Reaction to Disclosures, JoAR 1985, S. 859-870;
 Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 113-133;
 Barkess/Simnett, The Provision of Other Services by Auditors, ABR 1994, S. 99-108;
 Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 1-21.

⁶⁵² SEC, ASR No. 250, 1978.

⁶⁵³ SEC, Final Rules, Section III C. 5, 21.11.00, OA: 18.1.01.

UN 2 verhundertfachen und somit eine Relation von 100:1 erhalten, ließe dies noch keine qualitative Aussage bezüglich der Gefährdung der Unabhängigkeit zu, denn möglicherweise ist der Honoraranteil des UN 2 am Gesamtumsatz der Prüfungsgesellschaft so gering, dass ein Wegfall des Mandats für den Abschlussprüfer X nur einen marginalen wirtschaftlichen Verlust darstellen würde.

Weiterer Nachteil dieser Vorgehensweise ist, dass eine Vergleichbarkeit über verschiedene Abschlussprüfer hinweg nicht gegeben ist, da etwa ein Mandant mit einem Honorarvolumen von 1.000.000 € für eine mittelgroße Prüfungsgesellschaft ökonomisch viel gewichtiger ist als etwa für eine große Prüfungsgesellschaft.

Ebenfalls kritisch zu sehen ist, dass die maßgeblich Kennzahl, welche gebühreninduzierte Mandantenabhängigkeit messen soll, durch zwei Faktoren gleichermaßen beeinflusst wird, nämlich von den Prüfungs- und Beratungshonoraren eines Unternehmens. Im Fokus der Untersuchungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer stehen die Beratungshonorare. Die betrachtete Kennzahl wird jedoch wesentlich von den Prüfungshonoraren mit beeinflusst. Variationen des Prüfungshonorars infolge von schwankendem Prüfungsaufwand bei unterstelltem konstantem Beratungshonorar, wirken sich direkt auf die Variable aus.

Betrachtet man ausschließlich ein einzelnes Unternehmen und ignoriert die Honorarumsätze, die der Abschlussprüfer von anderen Mandanten generiert, so stellt diese Variable tendenziell eine geeignete Größe dar, die Unabhängigkeitsproblematik für diesen isolierten Fall widerzuspiegeln. Schließt man aber in die Analyse alle Mandanten eines Abschlussprüfers ein, so ist die Variante (1) m.E. keine geeignete Alternative, die finanzielle Abhängigkeit des Abschlussprüfers von dessen Auftraggeber zu messen. Ein Vergleich der Unabhängigkeitsproblematik zwischen verschiedenen Abschlussprüfern ist nach dieser Vorgehensweise ebenfalls nicht möglich. Zu einer ähnlichen Schlussfolgerung gelangt NIEHUS und empfiehlt daher, die (Beratungs-)Honorare eines Mandanten ins Verhältnis zu den Gesamterlösen des Abschlussprüfers zu setzen.⁶⁵⁴

Variante (2) greift diesen Vorschlag auf. Hier wird das Beratungshonorar eines Mandanten zu den jährlichen (landesweiten) Gesamthonoraren des Abschlussprüfers (aus Prüfung und Beratung) ins Verhältnis gesetzt. Ein Verhältnis von 0,1 würde bedeuten, dass der Abschlussprüfer

⁶⁵⁴ Niehus, Corporate Governance, WPg 2002, S. 624.

10 % seiner jährlichen Gesamteinnahmen durch Beratungsaufträge von einem Mandanten generiert. Diese Kennzahl spiegelt m.E. die wirtschaftliche Bedeutung eines Mandanten für den Abschlussprüfer wesentlich besser wider als die obige.⁶⁵⁵ Die Prüfungshonorare eines Mandanten haben somit keinen direkten Einfluss mehr auf die Variable, sondern nur noch indirekt auf die Gesamthonorare des Prüfers und führen daher zu weniger Verzerrungen der Kennzahl. Ebenso lässt diese Vorgehensweise Vergleiche zwischen den Prüfungsgesellschaften zu.

Die Bedeutung der Größe einer Prüfungsgesellschaft für die Unabhängigkeitsdiskussion wurde bereits von DeANGELO modelltheoretisch begründet.⁶⁵⁶ Diese Kennzahl bildet die Größe einer Prüfungsgesellschaft mittels ihrer Umsatzerlöse aus Prüfung und Beratung direkt ab. Oftmals wird bei multivariaten Analysen die Größe einer Prüfungsgesellschaft mit Hilfe einer Dummy-Variablen mitberücksichtigt.⁶⁵⁷ Diese Variable nimmt dann den Wert 1 an, falls das untersuchte Unternehmen von einem großen Abschlussprüfer geprüft wurde, andernfalls 0. Eine solche oder ähnliche Vorgehensweise ist in dieser Untersuchung nicht zweckmäßig, da alle 100 Unternehmen von einem der Big-Five-Prüfer geprüft wurden.

Wenn man unterstellt, dass die Gefahr der Selbstprüfung mit dem Ausmaß der vom Abschlussprüfer angebotenen Beratungsleistungen (und damit mit den Beratungshonoraren) korreliert, so ist in der Kennzahl (2) dieser Aspekt der Unabhängigkeitsgefährdung auch indirekt mit berücksichtigt,⁶⁵⁸ wenngleich der Fokus dieser Kennzahl (nicht zuletzt wegen der Miteinbeziehung der Umsatzerlöse der Prüfungsgesellschaft) auf der ökonomischen Abhängigkeit liegt.

Liegt eine hinreichend große Stichprobe vor, kann man die Unternehmen mit Hilfe von Rangtransformationen in verschiedene Größenkategorien, sog. Perzentilen, einteilen (Variante (3)). Dabei werden den zu untersuchenden Unternehmen entsprechend ihrer Beratungshonorare bestimmte Rangzahlen (von 1 bis 100) vergeben, welche die finanzielle Bedeutung des Mandanten für den Abschlussprüfer widerspiegeln sollen. Die Mandanten, deren Beratungshonorar am höchsten (niedrigsten) ist, erhalten die Rangzahl 100 (1). Das Ausmaß der Beratungsleistungen und somit der Grad der Unabhängigkeitsgefährdung wird dann durch die entspre-

⁶⁵⁵ Vgl. Chung/Kallapur, Non-Audit Services, AR 2003, S. 931-955.

⁶⁵⁶ Vgl. Gliederungspunkt 5.1.1.

⁶⁵⁷ Vgl. Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 13.

⁶⁵⁸ Vgl. Gliederungspunkt 3.5.2.3.

chende Rangzahl bzw. durch die Zuordnung in ein bestimmtes Perzentil wiedergegeben.⁶⁵⁹ Diese Variante eignet sich nur dann, wenn die Stichprobe hinreichend groß ist, d.h., wenn sie repräsentativ ist und wenn aus jeder Größenordnung (bzw. in jedem Perzentil) genug Unternehmen vertreten sind. Der Nachteil einer solchen Vorgehensweise ist, dass der Rang allein noch keine qualitative Aussage über die tatsächliche Unabhängigkeitsgefährdung erlaubt. Ebenso wie die Kennzahl (2) ermöglicht diese Vorgehensweise jedoch die Vergleichbarkeit der finanziellen Bedeutung eines Mandanten über verschiedene Prüfer hinweg. Alternativ lassen sich solche Rangtransformationen auch für Honorarkennzahlen (z.B. Kennzahl (2)) durchführen.⁶⁶⁰

Wie bereits in den vorangehenden Kapiteln deutlich wurde, kommt der Auswahl dieser Maßgröße eine zentrale Bedeutung zu, da unterschiedliche Maßgrößen häufig auch zu unterschiedlichen Ergebnissen führen.⁶⁶¹ Von einem eindeutigen empirischen Nachweis lässt sich allerdings erst dann sprechen, wenn ein Modell robust gegen Variationen der zu untersuchenden Variablen ist und dieses Modell für unterschiedliche Stichproben zu den gleichen Resultaten führt. Wie bereits dargestellt, gelang es bisher noch keinem Modell, diesen Ansprüchen gerecht zu werden. Aufgrund der dargestellten Gründe spiegelt m.E. die Kennzahl (2) den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung am besten wider.

7.1.1.3.5 Fehlende Angaben

Wie bereits erwähnt, wurden die 100 größten US-amerikanischen, börsennotierten Unternehmen erfasst und untersucht. Als Größenkriterium diente die Marktkapitalisierung eines Unternehmens in US\$ zu einem bestimmten Stichtag. Bis auf eine Ausnahme konnten sämtliche Erhebungsmerkmale der einzelnen Unternehmen erfasst werden. Dieses eine Unternehmen (Compaq Computer Corp.) wurde aus dem Datensatz entfernt und durch das nächstgrößte ersetzt (Fedex Corp.), so dass der Datensatz insgesamt 100 Unternehmen umfasste.

7.1.2 Überblick über die Marktstruktur

Bevor die Prüfungs- und Beratungshonorare deskriptiv ausgewertet werden, gibt dieser Abschnitt einen Überblick über die Marktstruktur der Stichprobe. Zunächst ist festzustellen, dass

⁶⁵⁹ Vgl. Frankel et al., Nonaudit Services and Earnings Management, AR 2002, S. 71-105.

⁶⁶⁰ Vgl. Tabelle 37 (Gliederungspunkt 7.1.5.4.2).

⁶⁶¹ Vgl. auch die nachfolgenden Ergebnisse.

alle 100 Unternehmen von Big-Five-Gesellschaften geprüft werden. Diese Tatsache ist nicht unbedingt überraschend, da es doch für die Prüfung dieser 100 größten Unternehmen eines umfangreichen, oft spezifischen Know-hows bedarf.⁶⁶² Ebenso sind entsprechende Kapazitäten auf Prüferseite vonnöten, um eine Prüfung pflichtgemäß durchführen zu können. Vor dem Hintergrund, dass viele Unternehmen weltweit agieren, ist es zumeist zweckmäßig, eine Prüfungsgesellschaft mit internationalem Netzwerk auszuwählen, um weltweit vom gleichen Abschlussprüfer betreut zu werden. Die Marktanteile verteilen sich wie folgt:

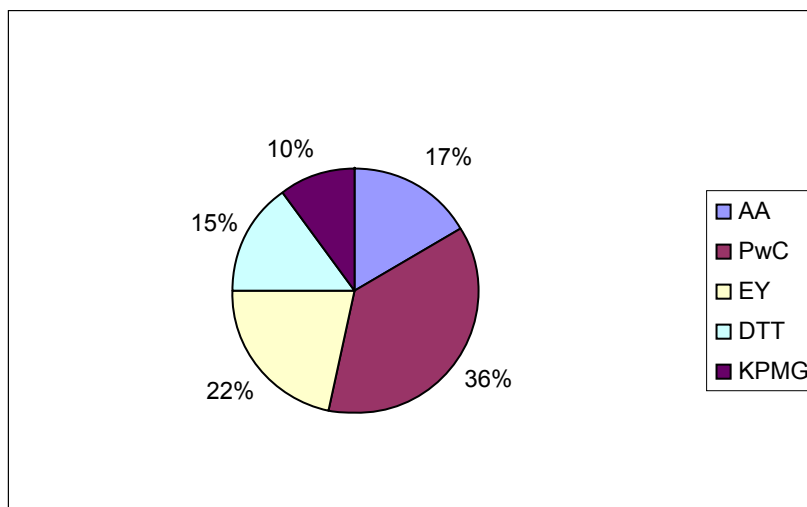


Abbildung 8: Verteilung der Prüfungsmandate im GJ 2001 nach Häufigkeit

Wie man der Abbildung 8 entnehmen kann, besitzt PwC mit gut einem Drittel den größten Marktanteil, gemessen an der Anzahl der Mandate. Gefolgt wird PwC von EY, die knapp ein Viertel der Mandate auf sich vereinen. Fast gleichauf mit 17 % bzw. 15 % liegen AA und DTT. 10 % der Mandate entfallen auf die KPMG.

Die Marktstruktur des Datensamples wurde mit den Marktstrukturen anderer empirischer Untersuchungen zum gleichen Thema verglichen, um dessen Repräsentativität zu überprüfen. Dabei fiel auf, dass die meisten Untersuchungen lediglich zwischen Big-Five- bzw. Big-Four-Abschlussprüfern und den übrigen Prüfern unterscheiden. Eine genaue Charakterisierung der Stichprobe hinsichtlich der enthaltenen Abschlussprüfer ist dort nicht zu finden.⁶⁶³ Von den aktuelleren Untersuchungen machen lediglich FRANKEL et al. und CHUNG/KALLAPUR Angaben zur Marktstruktur ihrer Stichprobe. Beide Studien untersuchen ebenfalls in den USA

⁶⁶² Vgl. Gliederungspunkt 3.5.1.3.

⁶⁶³ Vgl. Firth (1997), Raghunandan et al. (2003), Agrawal/Chadha (2003), Asbaugh et al. (2003), Kinney et al. (2004), Reynolds et al. (2004).

gelistete Unternehmen. Die Tabelle 24 stellt die verschiedenen Marktstrukturen gegenüber. Dabei wurden bei den beiden Referenzuntersuchungen alternativ die Marktanteile ohne Berücksichtigung der sonstigen Prüfer dargestellt, da in der eigenen Stichprobe keine sonstigen Prüfer enthalten sind.

Alle Angaben in Prozent (außer N)	Eigene Untersuchung	Frankel et al. (2002)		Chung/Kallapur (2003)	
PwC	36	23,0	19,4	24,9	22,5
KPMG	10	18,6	15,7	17,5	15,9
EY	22	23,9	20,1	21,8	19,7
DTT	15	13,9	11,7	14,9	13,5
AA	17	20,6	17,3	20,9	19,0
Sonstige	0	0	15,8	0	9,4
N (absolut)	100	3.490	4.137	2.604	2.875

Tabelle 24: Repräsentativität der Stichprobe

Die Ergebnisse zeigen, dass in der eigenen Stichprobe PwC über- und die KPMG stark unterrepräsentiert ist. Die Anteile der übrigen drei Abschlussprüfer entsprechen sich in etwa. Bei der Beurteilung der Ergebnisse ist dieses Erkenntnis zu berücksichtigen.

Nach der Zerschlagung von AA nimmt die Konzentration auf dem Prüfermarkt weiter zu. Die Abbildung 9 zeigt graphisch, zu welchem Abschlussprüfer die 17 ehemaligen AA-Mandanten wechselten.

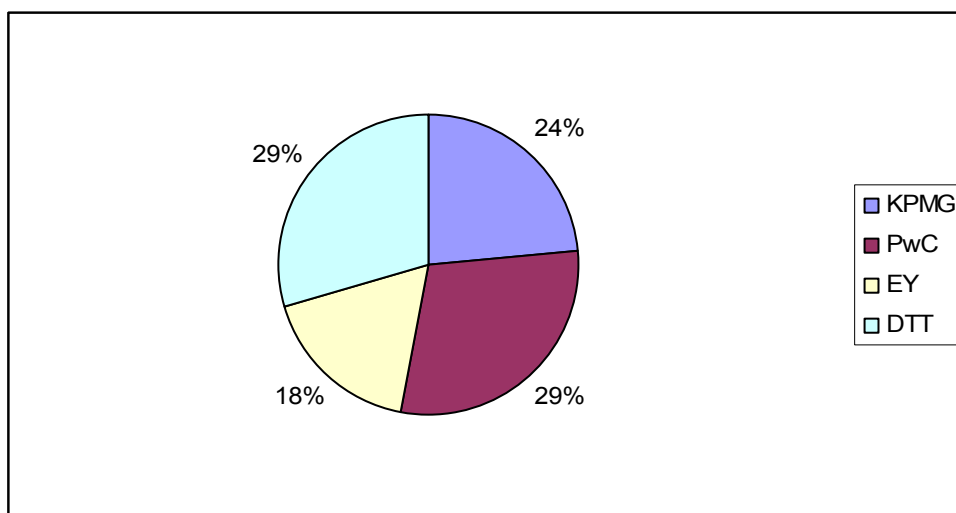


Abbildung 9: „Profiteure“ des Andersen-Niedergangs (bezogen auf das GJ 2002)

Demnach konnten PwC und DTT besonders profitieren. EY übernahm 18 % der ehemaligen AA-Mandate, die KPMG 24 %.

Da sich die empirischen Untersuchungen der Prüfungs- und Beratungshonorare auf das Geschäftsjahr 2001 beziehen, ist AA darin noch als eigenständige Prüfungsgesellschaft vertreten. In einem eigenen Gliederungspunkt werden die AA-Mandate separat betrachtet. Es wird untersucht, ob es innerhalb der erfassten Daten bereits Anhaltspunkte dafür gibt, die auf eine besondere Gefährdung der Unabhängigkeit von AA schließen lassen.

Weitere durchaus gängige Methoden, Marktanteile auf dem Prüfungsmarkt zu messen, sind - neben der Messung von Häufigkeiten - die Bilanzsumme bzw. die Umsatzerlöse sowie die Wurzel der Bilanzsumme bzw. die Wurzel der Umsatzerlöse als Surrogatgrößen zu verwenden.⁶⁶⁴ Gerade in der empirischen Literatur häufig verwendete Indikatoren für Unternehmensgröße sind die Bilanzsumme und Umsatzerlöse eines Unternehmens.⁶⁶⁵ Sie werden in zahlreichen Untersuchungen dazu herangezogen, das Prüfungshonorar des Abschlussprüfers zu

⁶⁶⁴ Vgl. Lenz, Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 348 ff.

⁶⁶⁵ Eine Übersicht über zahlreiche empirische Arbeiten hierzu findet sich bei: Cobbin, Audit Fee Determinants, IJoA 2002, S. 72 ff.

schätzen.⁶⁶⁶ Es wird unterstellt, dass diese Größen positiv mit dem Prüfungsaufwand und somit auch mit dem Prüfungshonorar korrelieren. Die Quadratwurzel der Bilanzsumme wird deshalb herangezogen, da eher ein degressiver anstatt linearer Verlauf zwischen den Prüfungshonoraren und der Bilanzsumme vermutet wird. Tabelle 25 beinhaltet sowohl die Ergebnisse der Marktstruktur mit den Surrogatgrößen Bilanzsumme (BS01) und Wurzel Bilanzsumme (SRBS01) als auch die Verteilung der tatsächlichen Prüfungs- und Beratungshonorare.

Angaben in %	Häufigkeiten	BS01	SRBS01	Audit Fees (AF)	Non-Audit Fees (NAF)	Total Fees (TF)
AA	17	9	13	15	10	11
PwC	36	38	38	41	53	51
EY	22	21	22	14	13	14
DTT	15	17	16	18	15	15
KPMG	10	15	11	12	9	9
Summe	100	100	100	100	100	100

Tabelle 25: Marktanteile der Big-Five gemessen mit Hilfe unterschiedlicher Indikatoren

Vergleicht man nun die Verteilungskriterien Häufigkeit und Bilanzsumme miteinander, so stellt man fest, dass AA deutlich Marktanteile zugunsten der KPMG verliert. Das erlaubt den Rückschluss, dass AA - gemessen an der Bilanzsumme - überwiegend kleine Unternehmen innerhalb der Stichprobe betreut. Für die drei übrigen Unternehmen entsprechen sich die Anteile in etwa. Die Unterschiede relativieren sich wieder, wenn man die Ergebnisse der transformierten Größe betrachtet.

Dass kleine Bilanzsummen nicht unbedingt gleichzusetzen sind mit geringen Prüfungshonoraren, zeigt sich, wenn man die Verteilung nach den Audit Fees betrachtet. Hier nähert sich AA mit 15 % wieder dem Ausgangswert von 17 % an. EY büßt absolut gesehen 8 Prozentpunkte ein, Nutznießer sind DTT, KPMG und PwC, die in dieser Kategorie auf einen Marktanteil von 41 % kommt. Für diese Beobachtungen lassen sich keine eindeutigen Erklärungen finden. Eine Ursache könnte die unterschiedliche Preispolitik der einzelnen Unternehmen sein. Möglicherweise gibt es auch unter den Big-Five preiswerte und weniger preiswerte Anbieter von Prüfungsleistungen. Es ist denkbar, dass PwC infolge seiner Stellung am Markt Preisprämien

⁶⁶⁶ Für den deutschen Markt: Strickmann, Wirtschaftsprüfung im Umbruch, 2000, S. 51 ff.

(Premiumpreise) durchsetzen kann. Diese Frage lässt sich, wenn überhaupt, nur mit Hilfe einer genauen Analyse der Prüfungshonorare beantworten und soll an dieser Stelle nicht weiter thematisiert werden.

Interessant ist auch die Verteilung der Anteile der einzelnen Prüfungsgesellschaften, gemessen an den gesamten Non-Audit Fees der 100 Unternehmen. Hier gelingt es PwC, sich noch deutlicher gegenüber ihren Konkurrenten abzusetzen. Die 36 von PwC geprüften Unternehmen fragen mehr als die Hälfte der kompletten Beratungsleistungen aller 100 Unternehmen nach. Die übrigen vier Gesellschaften kommen hier auf einen Marktanteil zwischen 9 % (KPMG) und 15 % (DTT).

Wie stark der Einfluss der Beratungshonorare im Vergleich zu den Prüfungshonoraren jeweils ist, zeigt sich auch darin, dass die Verteilung der Anteile, gemessen an den gesamten Honoraren aus Prüfung und Beratung, der Verteilung nach Beratungshonoraren fast entspricht.

7.1.3 Deskriptive Auswertungen der Prüfungs- und Beratungshonorare

In diesem Abschnitt wird die Stichprobe bezüglich ihrer Prüfungs- und Beratungsleistungen näher analysiert. Zunächst ist festzustellen, dass alle 100 Unternehmen Non-Audit Services beim amtierenden Abschlussprüfer nachfragen. Der quantitative Einfluss der Non-Audit Fees auf die Marktanteile der einzelnen Prüfungsgesellschaften, gemessen an der Summe aus Prüfungs- und Beratungsleistungen, konnte man bereits in Tabelle 25 ablesen. Bestätigt wird die große Bedeutung der Beratungshonorare, wenn man die absoluten Zahlen einmal näher untersucht (Tabelle 26).

Angaben in Mio. US\$	Audit Fees (AF)	Non-Audit Fees (NAF)	Summe aus AF und NAF	Anteil der NAF am Gesamthonorar in %	Verhältnis zw. AF und NAF
AA	75,241	146,039	221,28	66,0	0,5152
PwC	205,483	819,806	1.025,289	80,0	0,2506
EY	71,371	201,327	272,698	73,8	0,3545
DT	88,703	220,737	309,44	71,3	0,4018
KPMG	61,095	130,153	191,248	68,1	0,4694
Gesamt	501,893	1.518,062	2.019,955	75,2	0,3306

Tabelle 26: Übersicht über die Prüfungs- und Beratungshonorare der Stichprobe aufgeteilt, auf die Big-Five-Gesellschaften

Insgesamt bezahlen die 100 untersuchten Unternehmen Honorare für Abschlussprüfungsleistungen in Höhe von 501,893 Mio. US\$. Etwa das Dreifache geben sie für Beratungsleistungen aus. Darin sind ausschließlich Beratungsleistungen enthalten, welche beim amtierenden Abschlussprüfer nachgefragt werden. In der Summe ergibt dies ein Honoraraufkommen von knapp über 2 Milliarden US\$. Im Schnitt generieren die Prüfungsgesellschaften in dieser Stichprobe also über 75 % ihrer Gesamteinnahmen aus Beratungsaufträgen. Beim Branchenführer PwC machen die Beratungshonorare fast 80 % aus. Den geringsten Anteil an Beratungshonoraren an den Gesamthonoraren weisen AA mit 66,0 % und KPMG mit 68,1 % aus. Diese beiden Unternehmen nehmen auch in der Kategorie Gesamthonorare (Total Fees) in Tabelle 25 die letzten beiden Plätze ein.

Im Durchschnitt machen die Prüfungshonorare gerade noch ein Drittel der Beratungshonorare aus. Beim Marktführer PwC reduziert sich der Anteil sogar auf ein Viertel. Die Auswertungen in Tabelle 26 verdeutlichen die große Rolle der Beratungsleistungen für den Abschlussprüfer. Die Bedeutung der Honorare für Prüfungsleistungen nimmt zugunsten der Honorare für Beratungsleistungen immer weiter ab. Diese Resultate unterstützen die Kritiker, die die Abschlussprüfung nur noch als Türöffner für lukrative Beratungsaufträge sehen.

	Alle UN	PwC	EY	KPMG	DTT	AA
NAF/AF:						
Mittelwert	3,3328	4,6953	2,8472	2,4443	2,6996	2,1571
Standardabweichung	2,9490	3,9028	4,553	1,2037	2,3968	1,3542
Median	2,6110	3,4750	2,4255	2,0090	1,3850	1,9200
NAF/ TF d. AP:						
Mittelwert	0,0025	0,0028	0,0020	0,0038	0,0024	0,0020
Standardabweichung	0,0026	0,0025	0,0022	0,0033	0,0033	0,0018
Median	0,0018	0,0023	0,0012	0,0030	0,0015	0,0019

Tabelle 27: Deskriptive Statistiken zweier Kennzahlen für das Ausmaß der NAF bzw. den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung

Die Tabelle 27 beinhaltet den Mittelwert, die Standardabweichung und den Median zweier Kennzahlen, die das Ausmaß der beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen abbilden sollen.⁶⁶⁷ Bei der ersten Kennzahl NAF/AF fällt auf, dass diese bei PwC im Vergleich zu den übrigen vier Gesellschaften sehr hoch ist. Ein Test auf Mittelwertgleichheit bes-

⁶⁶⁷ Die jeweils drei größten Honorarrelationen der fünf Abschlussprüfer enthält Tabelle 30.

tätigt diese Erkenntnis. Die Nullhypothese, wonach sich die Mittelwerte zwischen den Gruppen „PwC-Mandate“ und „übrige Unternehmen“ nicht unterscheiden, kann mit einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % abgelehnt werden.⁶⁶⁸ Die Mittelwerte der übrigen Abschlussprüfer liegen zwischen 2,1571 (AA) und 2,8472 (EY). Auch hier wurde jeweils ein Test auf Mittelwertgleichheit durchgeführt.⁶⁶⁹ Es konnte die Nullhypothese jedoch in keinem weiteren Fall mit einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % abgelehnt werden.⁶⁷⁰ Die großen Standardabweichungen und die Mediane deuten auf sehr heterogene Stichproben hin.

Die zweite untersuchte Kennzahl bildet das Verhältnis zwischen den Beratungsleistungen eines Unternehmens und den jährlichen (landesweiten) Gesamtumsätzen aus Prüfung und Beratung einer Prüfungsgesellschaft ab. Der größte Mittelwert wird hier von KPMG erzielt. Auch hier sind relativ große Schwankungen innerhalb der Unterstichproben zu erkennen. Tests auf Mittelwertgleichheit kommen zu dem Ergebnis, dass sich die Nullhypothese (Mittelwerte unterscheiden sich nicht) in keinem der fünf Fälle bei Zugrundelegung einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % ablehnen lässt.⁶⁷¹ Im Durchschnitt generieren die Prüfungsgesellschaften ein Viertel Prozent ihrer Gesamtumsätze aus Beratungshonoraren von einem Mandanten.

Die Auswertungen in Tabelle 28 geben einen weiteren Überblick über die Honorarstruktur der Unternehmen des Datensets. Die Honorare sind unterteilt in Prüfungshonorare (Audit Fees) und Beratungshonorare (Non-Audit Fees). In den Beratungshonoraren sind bereits die Honorare für FISDI-Dienstleistungen enthalten. Diese werden dann noch gesondert angegeben (FISDI Fees) und analysiert. Es wird zwischen den fünf verschiedenen Abschlussprüfungsgesellschaften unterschieden.

⁶⁶⁸ Zu dem gleichen Ergebnis gelangt man, wenn man einen nichtparametrischen Median-Test durchführt.

⁶⁶⁹ Vgl. Fn. 668.

⁶⁷⁰ Das Set wurde jeweils in 2 Gruppen eingeteilt: Mandanten des Prüfers X und die übrigen Unternehmen.

⁶⁷¹ Vgl. Fn. 668.

wert der Prüfungshonorare. Diese Beobachtung kann mehrere Gründe haben. Zum einen könnte es sein, dass EY seine Prüfungsleistungen billiger anbietet als die Mitbewerber. Zum anderen könnten die Unternehmen in Branchen tätig sein, die weniger prüfungsintensiv sind. Es wurde mit Hilfe eines T-Tests festgestellt, dass EY in den Branchen 5 (Retail) und 7 (Services) im Vergleich zu den Anteilen von EY in der gesamten Stichprobe überrepräsentiert ist. Nimmt man die Bilanzsumme als Indikator für die Größe eines Unternehmens, so lässt sich nicht ableiten, dass der geringe Mittelwert dadurch zu erklären ist, dass EY überwiegend die kleineren Unternehmen der Stichprobe geprüft hat.

Die KPMG weist mit 6,11 Mio. US\$ den größten Mittelwert aus. Besonders zu erwähnen ist hierbei, dass die KPMG mit General Electric - gemessen an Marktkapitalisierung und Bilanzsumme – das größte Unternehmen betreut, welches gleichzeitig auch die höchsten Prüfungsgebühren ausweist. Betrachtet man den auf 5 % getrimmten Mittelwert (5,42 Mio. US\$), relativiert sich das durchschnittliche Prüfungshonorar. Die Standardabweichung ist bei der KPMG im Vergleich auch am größten (6,5 Mio. US\$).

Durchschnittlich generiert jede Prüfungsgesellschaft 15,18 Mio. US\$ an Beratungshonoraren von einem Prüfungsmandanten. Deutlich unter diesem Wert liegen AA und EY (8,59 bzw. 9,15 Mio. US\$). Klarer Spitzenreiter ist hier PwC. Im Durchschnitt verdient PwC an jedem Kunden Beratungshonorare in Höhe von 22,77 Mio. US\$. KPMG und DTT liegen mit 13,02 bzw. 14,72 Mio. US\$ im Durchschnitt. Bei DTT muss ergänzend angemerkt werden, dass sie mit General Motors dasjenige Unternehmen zu ihren Mandanten zählen können, das mit 81 Mio. US\$ an bezahlten Beratungshonoraren der absolute Spitzenreiter innerhalb der untersuchten Stichprobe ist. Die hohe Standardabweichung sowie der wesentlich geringere getrimmte Mittelwert sind Folge dieser Besonderheit.

In der Tabelle ebenfalls gesondert ausgewiesen wurden die Honorare für FISDI-Dienstleistungen, welche bereits als Bestandteil in den Beratungsgebühren enthalten waren. Knapp 2 Mio. US\$ gaben die Unternehmen durchschnittlich für diese Dienstleistungen aus. Für diesen relativ hohen Mittelwert ist allein PwC verantwortlich (4,27 Mio. US\$). Alle anderen Prüfungsgesellschaften weisen einen deutlich geringeren Wert auf. Die Unterschiede bei dieser Dienstleistung sind gravierend. So betrug der teuerste Auftrag bei EY lediglich 0,7 Mio. US\$,

bei PwC hingegen 49,8 Mio. US\$.⁶⁷² Es lässt sich ganz allgemein sagen, dass die Schwankungen der untersuchten Größen, gemessen an den Standardabweichungen, bei allen Prüfern sehr hoch sind.

Vergleicht man abschließend die Summe aus Prüfungs- und Beratungsleistungen, so lässt sich feststellen, dass man es hier mit einer Dreiklassengesellschaft zu tun hat. Marktführer ist unangefochten PwC. Sie verdienen im Schnitt knapp 28,48 Mio. US\$ pro Mandant. Durchschnittlich generieren DTT und die KPMG ca. 20 Mio. US\$ je Unternehmen. Fast schon abgeschlagen liegen AA und EY mit 13,02 bzw. 12,40 Mio. US\$ auf den Plätzen vier und fünf. Die Hauptursache dafür ist das relativ schwache Beratungsgeschäft dieser beiden Gesellschaften.

In einer letzten Analyse wird untersucht, wie hoch die Prüfungs- und Beratungshonorare für 1.000 US\$ einer bestimmten Bilanzgröße betragen. Wie bereits oben angesprochen, wird häufig die Bilanzsumme bzw. Wurzel Bilanzsumme eines Unternehmens als Indikator für den Prüfungsaufwand des Abschlussprüfers herangezogen. Es wird unterstellt, dass diese Größen positiv mit dem Prüfungsaufwand und somit auch mit dem Prüfungshonorar korrelieren. Die folgende Tabelle enthält sowohl die Prüfungs- als auch die Beratungshonorare für 1.000 US\$ Bilanzsumme sowie Wurzel Bilanzsumme. Dabei wird zwischen den verschiedenen Abschlussprüfern unterschieden.

⁶⁷² Im Jahr 2002 verkaufte PwC seine komplette IT-Beratung an IBM (vgl. www.pwc.com/de/ger/about/main/geschichte.html, Stand: 15.9.04). Es ist daher zu erwarten, dass sich die hohen Honorare aus FISDI-Dienstleistungen mittlerweile drastisch haben. Aus diesem Grund wurden diese Honorare bei den Auswertungen in Tabelle 29 alternativ weggelassen. Die Ergebnisse sind in Klammern angegeben. Es ist zu sehen, dass sich die im Vergleich zu den anderen Prüfern hohen Honorare für 1.000 US\$ BS bzw. Wurzel BS ohne die FISDI-Honorare wieder etwas relativieren. Es ändert sich aber nichts daran, dass PwC bei den NAF und TF weiterhin die höchsten Honorare ausweist.

Bei den multivariaten Analysen im Gliederungspunkt spielt die Höhe der FISDI-Dienstleistungen keine Rolle, da diese nur durch eine Dummy-Variable mit berücksichtigt werden, welche den Wert 1 annimmt, falls ein Unternehmen im Untersuchungszeitraum FISDI-Dienstleistungen vom Abschlussprüfer in Anspruch genommen hat, andernfalls 0.

(Angaben in US\$)	Alle Prüfer	PwC (in Klammern ohne FISDI-Fees)	AA	EY	DTT	KPMG
AF für 1.000 US\$ BS	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
AF für 1.000 US\$ Wurzel BS	27,6	29,5	32,2	18,2	29,9	30,7
NAF für 1.000 US\$ BS	0,3	0,5 (0,4)	0,4	0,2	0,3	0,2
NAF für 1.000 US\$ Wurzel BS	83,5	117,7 (95,6)	62,5	51,4	74,5	65,4
TF für 1.000 US\$ BS	0,5	0,6 (0,5)	0,6	0,3	0,4	0,3
TF für 1.000 US\$ Wurzel BS	111,2	147,2 (125,1)	94,8	69,6	104,4	96,1

Tabelle 29: Honorar für 1.000 US\$ Bilanzsumme bzw. Wurzel Bilanzsumme

Im Durchschnitt erzielen die Prüfungsgesellschaften bei den 100 untersuchten Unternehmen ein Prüfungshonorar pro 1.000 US\$ Bilanzsumme von 0,1 US\$. Lediglich AA weicht hier von den vier Mitbewerbern ab. Dort liegt das Prüfungshonorar bei 0,2 US\$ pro 1.000 US\$ Bilanzsumme. Dies könnte sich mit Hilfe der Tabelle 25 erklären lassen. Dieser ist nämlich zu entnehmen, dass AA Marktanteile, gemessen an der Summe der Bilanzsummen ihrer Mandanten, von 9 % hat, jedoch 15 %, wenn man die Prüfungshonorare, und sogar 17 %, wenn man die Anzahl der Mandate als Maßstab zur Messung der Marktanteile heranzieht. Das heißt, dass AA vornehmlich die kleineren Mandate der Stichprobe betreut. Der im Vergleich höhere Betrag von 0,2 US\$ pro 1.000 US\$ Bilanzsumme rührt daher möglicherweise von den kleinen Bilanzsummen im Nenner. Die Fixkosten einer Prüfung schlagen sich in dem Verhältnis Prüfungshonorar zur Bilanzsumme bei Unternehmen stärker nieder, oder andersherum: bei den übrigen vier Gesellschaften findet eine höhere Fixkostendegression statt.

Relativ ausgeglichen – sieht man einmal von EY ab – stellen sich die Prüfungshonorare der Prüfungsgesellschaften für 1.000 US\$ der transformierten Größe dar. Der Durchschnittswert von 27,6 US\$ wird maßgeblich von EY nach unten beeinflusst. Deren Honorar beträgt im Durchschnitt 18,2 US\$.

Die Beratungshonorare pro 1.000 US\$ Bilanzsumme schwanken zwischen 0,2 US\$ (EY, KPMG) und 0,5 US\$ (PwC). Der Durchschnitt liegt bei 0,3 US\$. Auch bei den Beratungshonoraren pro 1.000 US\$ Wurzel Bilanzsumme liegt PwC mit 117,7 klar vorn. Diese Resultate sind nur bedingt aussagekräftig. Sie zeigen aber, inwieweit es den Prüfungsgesellschaften gelingt, bei Mandanten gleichzeitig noch Beratungsleistungen anzubieten.

Bei den Gesamthonoraren wird der Einfluss der Beratungshonorare wieder deutlich. Die Reihenfolge bzw. die Verhältnisse entsprechen denen bei bloßer Betrachtung der Beratungshono-

rare. Das Gleiche gilt für die Ergebnisse der transformierten Größe bei Analyse der Summe aus Prüfungs- und Beratungsleistungen.

Um die Größendimensionen nochmals zu verdeutlichen, enthält die folgende Tabelle, jeweils unterschieden nach dem Abschlussprüfer, die drei Unternehmen mit den höchsten Honorarkennzahlen.⁶⁷³

Abschlussprüfer:		PwC	KPMG	EY	DTT	AA
Verhältnis NAF/AF	Gr. UN	17,545	4,310	8,998	8,545	4,742
	2. gr. UN	14,296	4,146	6,233	6,544	4,404
	3. gr. UN	11,248	3,346	5,216	4,929	4,182
Anteil der NAF an TF des AP	Gr. UN	0,00889	0,01091	0,00939	0,01321	0,00728
	2. gr. UN	0,00858	0,00750	0,00533	0,00450	0,00428
	3. gr. UN	0,00717	0,00500	0,00430	0,00416	0,00230

Tabelle 30: Die jeweils größten drei Honorarkennzahlen der jeweiligen Prüfermandanten

Mit Abstand die höchsten Relationen zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren findet man bei den PwC-Mandaten. Im extremsten Fall kommen auf ein US\$ Prüfungshonorar 17,545 US\$ Beratungshonorar. Stark beeinflusst wird diese Relation von Honoraren für FISDI-Dienstleistungen, die bei diesem Unternehmen insgesamt 18 Mio. US\$ betragen. Bei den beiden anderen PwC-Mandanten mit dem zweit- und drittgrößten Verhältnis zwischen NAF/AF spielen FISDI-Honorare allerdings keine Rolle; sie betragen beides Mal null. Diese Relationen werfen die Frage auf, ob dadurch die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund dieser Beratungsleistungen nicht gefährdet ist. Betrachtet man die Anteile der Beratungshonorare einzelner Unternehmen an den Gesamtumsätzen der Prüfungsgesellschaften, so sind diese - von zwei Ausnahmen einmal abgesehen - unter einem Prozent der gesamten Einkünfte des Abschlussprüfers aus Prüfung und Beratung.⁶⁷⁴ Dieses Resultat deutet wiederum darauf hin, dass einzelne Mandanten auch trotz der großen Relationen zwischen Beratungs- und Prüfungsleistungen in der Summe aller Mandanten nur wenig Einfluss auf die Prüfungs-

⁶⁷³ Bereits im einleitenden Kapitel wurden die Prüfungs- und Beratungshonorare einzelner Unternehmen der Stichprobe dargestellt (vgl. Tabelle 5).

⁶⁷⁴ Die drei PwC-Mandate mit den höchsten Relationen weisen alle Werte unter einem Prozent auf. Beim Unternehmen mit der höchsten Relation schlagen FISDI-Honorare mit nur 1,6 Mio. US\$ zu Buche.

gesellschaften haben.⁶⁷⁵ Diese Beobachtung bezieht sich auf die nationale Ebene. Es ist nicht auszuschließen, dass die Abhängigkeitsverhältnisse einiger nationaler Niederlassungen sehr viel höher sind. So war nach dem Enron-Skandal zu lesen, dass das Büro Houston einen nicht unwesentlichen Teil seiner Umsätze aus Prüfungs- und Beratungsaufträgen von Enron generierte.⁶⁷⁶

Abschließend wird untersucht, ob sich die Gruppe der Unternehmen mit besonders hohen Honorarkennzahlen hinsichtlich der drei Variablen unterscheiden, die die Agency-Konflikte eines Unternehmens abbilden. Dazu wurden jeweils zwei Teilstichproben gebildet und diese dann auf Mittelwertgleichheit getestet.⁶⁷⁷ Die erste Teilstichprobe enthält die 10 Unternehmen mit den jeweils höchsten Kennzahlen. Die übrigen 90 Unternehmen bilden die Kontrollgruppe. Untersucht werden die Kennzahlen Beratungs- zu Prüfungshonorare sowie Beratungshonorare zu Gesamthonorare des Abschlussprüfers.

Die Tests ergaben, dass sich die Untergruppen hinsichtlich der Mittelwerte der drei Agency-Variablen nicht signifikant unterscheiden. Die Nullhypothese der Tests auf Mittelwertgleichheit H_0 : die Mittelwerte unterscheiden sich nicht, lässt sich nicht mit einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % verwerfen.⁶⁷⁸ Dies ist ein Indiz dafür, dass die Agency-Konflikte

⁶⁷⁵ Das Beispiel zeigt, dass die verschiedenen Honorarkennzahlen einen unterschiedlichen Aussagegehalt haben (vgl. die Diskussion in Gliederungspunkt 7.1.1.3.4).

⁶⁷⁶ Vgl. Healy/Palepu, *The Fall of Enron*, JoEP 2003, S. 15.

⁶⁷⁷ Auf die folgenden Ergebnisse hatte es keinen wesentlichen Einfluss, ob ein parametrischer Test (Test auf Mittelwertgleichheit) oder nichtparametrischer Test (Median-Test) durchgeführt wurde.

⁶⁷⁸ Alternativ wurde noch untersucht, ob sich die 10 Unternehmen mit den niedrigsten Honorarkennzahlen von den 90 Kontrollunternehmen hinsichtlich der Agency-Variablen signifikant unterscheiden. Ein solcher Nachweis gelang ebenfalls nicht. Eine weitere Variante war zu untersuchen, ob sich die 10 Unternehmen mit den höchsten Honorarkennzahlen hinsichtlich der Agency-Variablen signifikant von den Unternehmen mit den 10 niedrigsten Kennzahlen unterscheiden. Die Nullhypothese, wonach sich die Mittelwerte der Agency-Variablen zwischen den beiden Gruppen nicht unterscheiden, musste für den Verschuldungsgrad bei Zugrundelegung einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % abgelehnt werden. Hier wiesen die 10 Unternehmen mit den höchsten Relationen von NAF zu AF einen niedrigeren Mittelwert aus als die 10 Kontrollunternehmen. Bei den beiden übrigen Agency-Variablen konnte die Nullhypothese nicht abgelehnt werden. Bei der Analyse der zweiten Honorarkennzahl NAF zu TF konnte die Nullhypothese in keinem der drei Fälle abgelehnt werden. Diese Resultate deuten m.E. insgesamt (also obwohl die Nullhypothese einmal abzulehnen war) nicht auf eine signifikante Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch die Bereitstellung von gleichzeitigen Beratungsleistungen hin. Alternativ wurden die beschriebenen Teilstichproben auf 20 Unternehmen ausgedehnt; die Kontrollgruppen beinhalteten dann entsprechend 80 Unternehmen. Diese Variante hatte keinen wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse.

eines Unternehmens keinen signifikanten Einfluss auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer haben.

7.1.4 Besondere Betrachtung von AA

Die Prüfungs- und Beratungshonorare beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2001, also ein Jahr, bevor die Prüfungsgesellschaft AA in die Schlagzeilen im Zusammenhang mit Bilanzmanipulationen bei Enron geriet, und damit der Niedergang von AA eingeleitet wurde. Auf die einzelnen Sachverhalte wird im Rahmen dieser Arbeit nicht eingegangen. Ein Vorwurf damals lautete, dass die Unabhängigkeit von AA gegenüber Enron stark beeinträchtigt war.⁶⁷⁹ Mit Hilfe der vorliegenden Daten wird nun untersucht, ob es bereits im Geschäftsjahr 2001 Indizien dafür gab, die eine im Vergleich zu den anderen vier Prüfungsgesellschaften besondere Unabhängigkeitsgefährdung bei AA vermuten ließen. Dazu werden die wichtigsten Größen nochmals gegenübergestellt.

Angaben in Mio. US\$	AA	Übrige Prüfer
Mittelwert AF	4,426	5,140
Standardabweichung AF	3,066	4,793
Median AF	4,4	3,650
Mittelwert NAF	8,591	16,530
Standardabweichung NAF	7,514	17,600
Median NAF	8,0	9,4
Mittelwert NAF/AF	2,157	3,574
Standardabweichung NAF/AF	1,354	3,130
Median NAF/AF	1,920	2,871
Mittelwert NAF/TF des AP	0,0019978	0,0026619
Standardabweichung NAF/TF des AP	0,0017473	0,0026737
Median NAF/TF des AP	0,0018605	0,0017310

Tabelle 31: Vergleich der Honorare von AA mit den übrigen vier Prüfungsgesellschaften

In allen vier Kategorien liegen die Werte von AA unter denen der übrigen Prüfungsgesellschaften. Dies deutet nicht auf eine besondere Gefährdung der Unabhängigkeit von AA im Vergleich zu den Konkurrenten hin.

⁶⁷⁹ Vgl. z.B. o.V., Special Report – The Enron Scandal, BW vom 28.1.02, S. 40.

Des Weiteren wurde die Unterstichprobe „Mandate AA“ mit der Stichprobe „Mandate Übrige Prüfer“ verglichen. Dazu wurden Tests auf Mittelwertgleichheit durchgeführt. Folgende Variablen wurden untersucht: MANAGER1, EIGNER1, VS00, NAF/AF und NAF/TF d AP. Dabei kam heraus, dass sich die Nullhypothese - die Mittelwerte der beiden Unterstichproben unterscheiden sich nicht - nicht mit einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % ablehnen lässt.⁶⁸⁰ Diese Resultate deuten nicht auf eine besondere Unabhängigkeitsgefährdung bei AA im Vergleich zu den übrigen vier Prüfern hin.

⁶⁸⁰ Nichtparametrische Tests ergaben keine abweichenden Ergebnisse.

7.1.5 Multivariate Analysen

Nach den deskriptiven Auswertungen schließen sich in diesem Gliederungspunkt multivariate Analysen an. Dabei werden die im Gliederungspunkt 4.2 aufgestellten Hypothesen getestet. Wie bereits dargestellt, kommt der Auswahl der abhängigen Variablen eine große Bedeutung zu. Da in früheren Untersuchungen – mangels besserer öffentlich zugänglicher Informationen - überwiegend mit dem Verhältnis zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren eines Mandanten gearbeitet wurde,⁶⁸¹ ist diese Kennzahl auch in dieser Arbeit zunächst Ausgangspunkt der Untersuchung.

7.1.5.1 Hypothesen

Aus agencytheoretischen Überlegungen heraus wurden insgesamt drei Hypothesen hergeleitet.⁶⁸² Als Surrogate für Agency-Kosten dienen, anderen Arbeiten folgend, der Anteil des Managements am Unternehmen, die Summe der Anteile der drei größten Eigentümer am Unternehmen sowie der Verschuldungsgrad des Unternehmens.⁶⁸³ Dabei wird behauptet, dass, je höher die Agency-Kosten eines Unternehmens sind, desto mehr sind die Unternehmen darauf bedacht, einen unabhängigen Abschlussprüfer auszuwählen und dementsprechend geringer ist dort die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer. Die Hypothesen lauten wie folgt:

Hypothese 1 (H1, Managerhypothese): Es gibt einen positiven Zusammenhang zwischen der Kennzahl, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten widerspiegeln soll, und dem Anteil, den das Management an diesem Unternehmen hält.

⁶⁸¹ Vgl. Scheiner, Disclosure and Independence, JoAR 1984, S. 789-797;
 Glezen/Millar, Stockholder Reaction to Disclosures, JoAR 1985, S. 859-870;
 Parkash/Venable, Auditor Independence, AR 1993, S. 113-133;
 Barkess/Simnett, The Provision of Other Services by Auditors, ABR 1994, S. 99-108;
 Firth, Nonaudit Services, CAR 1997, S. 1-21.

⁶⁸² Vgl. die Gliederungspunkte 4.2.1.3 und 4.2.2.5.

⁶⁸³ Vgl. Jensen/Meckling, Theory of the Firm, JoFE 1976, S. 305 ff.;
 Chow, The Demand for External Auditing, AR 1982, S. 301 ff.;
 Niehaus, Ownership Structure, AR 1989, S. 269 ff.

Hypothese 2 (H2, Eignerhypothese): Es gibt einen positiven Zusammenhang zwischen der Kennzahl, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten widerspiegeln soll, und dem Anteil, den der (die) größte(n) Eigentümer an diesem Unternehmen hält (halten).

Hypothese 3 (H3, Verschuldungsgradhypothese): Es gibt einen negativen Zusammenhang zwischen der Kennzahl, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten widerspiegeln soll, und dem Verschuldungsgrad dieses Unternehmens.

7.1.5.2 Auswahl der Variablen

Um ein Modell zu entwickeln, welches das Ausmaß der Beratungsleistungen bzw. den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung erklären soll, muss zunächst untersucht werden, welche Faktoren möglicherweise einen Einfluss auf diese Größe haben könnten. Dabei werden auch die Erkenntnisse aus früheren gleichartigen empirischen Untersuchungen berücksichtigt.⁶⁸⁴ Neben den Variablen, welche die Agency-Konflikte in einem Unternehmen abbilden sollen sowie den Dummy-Variablen, die das Vorliegen von einmaligen Dienstleistungen in der Untersuchungsperiode anzeigen, kommen hier folgende Kontrollvariable in Frage:

- Größe des Unternehmens;
- Wachstum des Unternehmens;
- wirtschaftliche Lage des Unternehmens.

Diese Faktoren gilt es mit Hilfe entsprechender Surrogatgrößen in ein Modell einzuarbeiten. Als Indikator für die Größe eines Unternehmens wird die Wurzel der Bilanzsumme (*SRBS01*) zum Bilanzstichtag gewählt, auf den sich die Prüfungs- und Beratungshonorare beziehen.⁶⁸⁵ Es wird ein positiver Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen und der Größe eines Unternehmens erwartet, da anzunehmen ist, dass mit zunehmender Größe die Komplexität eines Unternehmens und somit auch die potenziellen Tätigkeitsgebiete für einen Unterneh-

⁶⁸⁴ Vgl. Tabelle 18 (6.1.1.1) und Tabelle 20 (6.1.1.2).

⁶⁸⁵ Dies ist eine in der empirischen Literatur gängige Vorgehensweise (vgl. Cobbin, Audit Fee Determinants, IJoA 2002, S. 64). Die Bilanzsumme wird deshalb mit Hilfe der Quadratwurzel transformiert, da kein linearer Zusammenhang zwischen den Honoraren und der Bilanzsumme erwartet wird, sondern ein degressiver.

mensberater (z.B. bei Akquisitionen) zunehmen.⁶⁸⁶ Nimmt man das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren als abhängige Variable heran, so müssten, um einen positiven Zusammenhang beobachten zu können, die Beratungshonorare im Verhältnis zu den Prüfungshonoraren stärker zunehmen. Dies ist auch zu erwarten, wenn man bedenkt, dass Beratungsaufträge zumeist finanziell lukrativer sind als Prüfungsaufträge des gleichen (zeitlichen) Umfangs.⁶⁸⁷

Als Variable für das Unternehmenswachstum wird - der Untersuchung von FIRTH folgend - der durchschnittliche Wachstumsfaktor der Bilanzsumme im Zeitraum 1998 bis 2001 (*GROWTH*) herangezogen.⁶⁸⁸ Hohes Wachstum impliziert Expansion und rasche Veränderungen im Unternehmensumfeld. Solche Entwicklungen führen oft dazu, dass die Unternehmensstruktur bzw. -organisation nicht im gleichen Tempo mit wächst und daher die Hilfe externer Dritter nötig wird. Auf der anderen Seite könnte schwaches Wachstum bzw. negatives Wachstum zusätzlichen Beratungsbedarf erfordern (z.B. Restrukturierungen). Das Unternehmen bedient sich dann der Hilfe externer Dritter, um mit deren Hilfe wieder wirtschaftliches Unternehmenswachstum zu generieren. Tendenziell würde man vermuten, dass der erste Aspekt überwiegt und es somit einen positiven Zusammenhang zwischen der abhängigen und der unabhängigen Variablen geben müsste. Eine eindeutige Vorhersage des Zusammenhangs lässt sich jedoch nicht treffen.

Zur Abbildung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens werden zwei Variable herangezogen. Die Variable *LOSS00*, die den Wert 1 einnimmt, falls das Unternehmen im Geschäftsjahr T-1⁶⁸⁹ einen Jahresfehlbetrag ausweist (andernfalls 0) und das Verhältnis von Cash-Flow zu Eigenkapital im Geschäftsjahr T-1 (*CFEK00*). Es wurde bewusst der Cash-Flow gewählt, um eventuelle Verzerrungen infolge von Bilanzpolitik zu vermeiden. Normiert wird der Cash-Flow dadurch, dass er noch durch das Eigenkapital des Unternehmens dividiert wird. Der Zusammenhang zwischen der abhängigen und diesen beiden unabhängigen Variablen lässt sich nicht eindeutig voraussagen. Einerseits könnte eine schwache wirtschaftliche Lage eines Un-

⁶⁸⁶ Es ließe sich auch argumentieren, dass mit zunehmender Unternehmensgröße die Selbsterstellung von Beratungsleistungen im Unternehmen effizienter wird und demnach die Nachfrage nach externen Beratungsleistungen durch zunehmende Unternehmensgröße abnimmt. Es überwiegt jedoch m.E. der oben beschriebene Effekt, dass der externe Beratungsbedarf bei zunehmender Unternehmensgröße tendenziell eher ansteigt.

⁶⁸⁷ Müller, Interview, Börsen-Zeitung vom 25.10.02, S. 11.

⁶⁸⁸ Vgl. Gliederungspunkt 6.1.1.2, Tabelle 20.

⁶⁸⁹ Das Geschäftsjahr, auf welches sich die Prüfungs- und Beratungshonorare beziehen, wird nach wie vor als T bezeichnet, das Vorjahr als T-1.

ternehmens dieses veranlassen, verstärkt Beratungsleistungen nachzufragen, um mit der Unterstützung externer Dritter die Unternehmenssituation zu verbessern. Andererseits könnte eine solche schwächere Unternehmenssituation die Agency-Kosten erhöhen, da möglicherweise die Wahrscheinlichkeit steigt, dass Eigentümer oder Manager verstärkt riskante oder illegale Transaktionen durchführen könnten.⁶⁹⁰ In einer solchen Situation liegt daher die Vermutung nahe, dass ein Unternehmen zwar zusätzliche Beratungsleistungen nachfragt, diese jedoch nicht von ihrem Abschlussprüfer.

Die Variablen *FISDI*, *M&A*, *OTHER SERVICES* repräsentieren Dienstleistungen, die nur unregelmäßig im Unternehmen anfallen.⁶⁹¹ Jährlich wiederkehrende Dienstleistungen, wie zum Beispiel solche im Zusammenhang mit Steuerberatung, bleiben dagegen unberücksichtigt. Für diese unregelmäßigen Dienstleistungen ist es für das Unternehmen aufgrund der in Kapitel 3 beschriebenen Gründe effizienter, den Abschlussprüfer einzusetzen, als dafür neues Personal einzustellen oder externe Dritte zu beauftragen. Anders als bei FIRTH - bezieht sich diese Untersuchung ausschließlich auf Daten aus offiziellen Unternehmensangaben (Proxy Statements und Annual Reports).

Die Agency-Problematik wird - der Untersuchung von FIRTH folgend - mit Hilfe von drei Variablen mit berücksichtigt. Während die ersten beiden Hypothesen einen positiven Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen und dem Anteil des Managements (*Manager1*) bzw. der größten drei Eigentümer (*Eigner1*) am Unternehmen voraussagt, wird ein negativer Zusammenhang zwischen abhängiger Variablen und dem Verschuldungsgrad (*VG00*) erwartet. Der Verschuldungsgrad wird gemessen als Quotient aus Verbindlichkeiten und Bilanzsumme.

⁶⁹⁰ Vgl. hierzu: Gliederungspunkt 4.2.1.1.2 bzw. 4.2.2.2.

⁶⁹¹ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.1.3.2.

Die nachfolgende Tabelle fasst die erwarteten Zusammenhänge zwischen der abhängigen Variablen und den unabhängigen Variablen zusammen:

Vorausgesagter Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen und der unabhängigen Variablen:	Erwartetes Vorzeichen
SRBS01	+
GROWTH	?
LOSS00	?
CFEK00	?
FISDI	+
M&A	+
OTHER SERVICES (OS)	+
MANAGER1	+
EIGNER1	+
VS00	-

Tabelle 32: Erwartete Zusammenhänge zwischen der abhängigen und den unabhängigen Variablen

Bei den mit Fragezeichen versehenen Variablen ist der direktionale Zusammenhang nicht eindeutig prognostizierbar.

Das Ausgangsmodell hat demnach folgende Struktur:

$$\text{Abhängige Variable} = \beta_0 + \beta_1 \text{SRBS01} + \beta_2 \text{GROWTH} + \beta_3 \text{LOSS00} + \beta_4 \text{CFEK00} + \beta_5 \text{FISDI} + \beta_6 \text{M\&A} + \beta_7 \text{OS} + \beta_8 \text{MANAGER1} + \beta_9 \text{EIGNER1} + \beta_{10} \text{VS00}.$$

Das Ausgangsmodell wurde zahlreichen Variationen unterworfen, auf die nachfolgend noch eingegangen werden. So wurden der Anteilsbesitz der Manager und Eigentümer auf unterschiedliche Arten gemessen. Eine Modellvariante war beispielsweise zu überprüfen, ob es einen signifikanten Einfluss auf die abhängige Variable hat, wenn das Unternehmen von AA geprüft wurde. Diese Variante sollte vor dem Hintergrund des Niedergangs von AA dazu dienen, mögliche Besonderheiten bei AA-Mandaten aufzuzeigen. Dazu wurde eine Dummy-Variable eingeführt, welche bei AA-Mandaten den Wert 1 einnimmt, andernfalls 0. Da die Ergebnisse dieser Variablen für sämtliche nachfolgenden Modellvarianten insignifikant und deren T-Werte zumeist kleiner als 1 waren, wurde diese Variable nicht ins Ausgangsmodell mit aufgenommen.

Sämtliche Regressionsmodelle wurden auf Heteroskedastizität hin überprüft. Die heteroskedastisch konsistenten Schätzungen der Kovarianzmatrix nach White führten zu keinen verän-

derten Ergebnissen.⁶⁹² Eine Korrelationsanalyse der unabhängigen Variablen deutet nicht auf Multikollinearitätsprobleme hin.

7.1.5.3 Das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungsleistungen als abhängige Variable

Zunächst wird - FIRTH folgend - das Verhältnis aus Beratungs- zu Prüfungshonoraren als abhängige Variable gewählt.

7.1.5.3.1 Ein Modell in Anlehnung an FIRTH

Das Regressionsmodell hat folgendes Design:

$$\text{NAF/AF} = \beta_0 + \beta_1\text{SRBS01} + \beta_2\text{GROWTH} + \beta_3\text{LOSS00} + \beta_4\text{CFEK00} + \beta_5\text{FISDI} + \beta_6\text{M\&A} \\ + \beta_7\text{OS} + \beta_8\text{MANAGER1} + \beta_9\text{EIGNER1} + \beta_{10}\text{VS00}.$$

Die Tabelle 33 beinhaltet eine Übersicht über die Statistiken der in der Regressionsgleichung verwendeten Variablen. Es werden die jeweiligen Mittelwerte, Mediane und Standardabweichungen berechnet.

Variable	Mittelwert	Median	Standardabweichung
AF (in Mio. US\$)	5,019	3,700	4,541
NAF (in Mio. US\$)	15,181	8,901	16,573
BIL01 (in Mio. US\$)	44.670,08	23.132,00	69.348,144
GROWTH	1,204	1,155	0,206
LOSS00	0,06		
CFEK00	0,146	0,080	0,200
FISDI	0,31		
M&A	0,47		
OS	0,16		
MANAGER1	4,703	1,500	10,026
EIGNER1	10,485	6,100	14,346
VS00	0,580	0,597	0,194

Tabelle 33: Mittelwerte, Mediane und Standardabweichungen der in die Untersuchung eingehenden Variablen

⁶⁹² Vgl. White, Heteroskedasticity, Econometrica 1980, S. 817 ff.

Die folgende Tabelle beinhaltet die Ergebnisse der Regressionsanalyse. Spalte 1 zeigt die Resultate für die gesamte Stichprobe, Spalte 2 für die 50 kleinsten Unternehmen (gemessen an der Bilanzsumme des GJ 2001) und Spalte 3 für die übrigen 50 Unternehmen. Die Aufteilung in zwei Teilstichproben soll einen möglichen Einfluss der Unternehmensgröße auf die Resultate offen legen.

Variable (Angegeben sind β und T-Werte (in Klammern))	Gesamte Stichprobe (n=100)⁶⁹³	UN mit einer BS < 23,132 Mio. US\$ (n=50)	UN mit einer BS \geq 23,132 Mio. US\$ (n=50)
SRBS01	0,002 (0,512)	-0,011 (-0,546)	-0,001 (-0,234)
GROWTH	0,221 (0,142)	-0,545 (-0,197)	1,383 (0,614)
LOSS00	-0,818 (-0,624)	-1,171 (-0,631)	0,945 (0,402)
CFEK00	0,472 (0,300)	0,386 (-0,196)	7,341 (1,367)
FISDI	1,563 (2,348) †	2,380 (2,392) †	0,785 (0,796)
M&A	0,388 (0,670)	1,240 (1,520)	-0,806 (-0,857)
OS	1,777 (2,245) †	1,578 (1,255)	1,462 (1,320)
MANAGER1	-0,019 (-0,445)	-0,057 (-0,745)	0,025 (0,412)
EIGNER1	0,021 (0,676)	0,063 (1,324)	-0,044 (-0,877)
VS00	-3,937 (-2,160) †	-2,347 (-0,945)	-3,075 (-0,977)
Konstante	3,959 (1,729) ‡	4,399 (0,995)	3,419 (0,941)
R	0,439	0,557	0,498
R²	0,193	0,310	0,248
Korrigiertes R²	0,102	0,133	0,056
F Wert	2,129 (0,030)	1,754 (0,103)	1,288 (0,271)

Tabelle 34: Ergebnisse der Regressionsanalyse mit der abhängigen Variablen nach FIRTH

⁶⁹³ Die Symbole *, † und ‡ stehen für ein Signifikanzniveau von 1 %, 5 % und 10 % (zweiseitige Testschranken). Legt man für die drei Agency-Variablen einseitige Testschranken zugrunde, so hat dies keinen wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse bzw. auf die daraus abgeleiteten Aussagen. Dies gilt auch für nachfolgende multivariate Analysen. Auf die Darstellung der Ergebnisse bei Zugrundelegung einseitiger Testschranken wird daher verzichtet. In den meisten empirischen Arbeiten zu diesem Themenkomplex wird diese Fragestellung nicht diskutiert. Es ist jedoch m.E. erforderlich, beim Test von Hypothesen, welche einen bestimmten direktionalen Zusammenhang zwischen abhängiger und unabhängiger Variablen prognostizieren, einseitige Testergebnisse zu berücksichtigen bzw. zu analysieren (vgl. Fn. 533). Im vorliegenden Fall haben die unterschiedlichen Fragestellungen (einseitiger oder zweiseitiger Test) keinen substantiellen Einfluss auf die aus den Resultaten abgeleiteten Schlussfolgerungen.

Wie man der Tabelle entnehmen kann, unterscheiden sich diese Ergebnisse wesentlich von denen der Studie von FIRTH. Betrachtet man zunächst die Variablen, welche die Agency-Problematik widerspiegeln sollen, so stellt man fest, dass lediglich die Variable für den Verschuldungsgrad einen signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen aufweist. Wie in Tabelle 32 vermutet, ist der Zusammenhang tatsächlich negativ, d.h. je größer der Verschuldungsgrad eines Unternehmens, desto geringer ist das Verhältnis von Non-Audit Fees zu Audit Fees. Dieses Ergebnis unterstützt Hypothese 3. Allerdings gilt dies nur für die gesamte Stichprobe. Betrachtet man die beiden Unterstichproben, so lässt sich dieser Zusammenhang nicht mehr nachweisen.

Die übrigen beiden Agency-Variablen weisen keinen signifikanten Zusammenhang auf. Selbst direktional unterscheiden sich die (Teil-) Stichproben. Diese Resultate widersprechen den in den Hypothesen 1 und 2 formulierten Aussagen.

Die Variable FISDI ist auf einem 10%-Niveau in der gesamten Stichprobe sowie in der Unterstichprobe, welche die 50 kleinen Unternehmen beinhaltet, signifikant. Unternehmen, welche FISDI nachfragen, weisen ein signifikant höheres Verhältnis zwischen Non-Audit Fees und Audit Fees aus.

Die Variable, die sonstige Einmalleistungen OS abbildet, weist in der gesamten Stichprobe ebenfalls einen positiven Zusammenhang zur abhängigen Variablen aus.

Die übrigen Variablen sind alle insignifikant. Die Vorzeichen variieren häufig bei der gleichen Variablen zwischen den verschiedenen Stichproben. Die Güte der Schätzung, gemessen am korrigierten R^2 beträgt 0,102 und ist im Vergleich zur Güte der Schätzung von FIRTH deutlich geringer. Vergleicht man die Schätzungen der Teilstichproben, so wird deutlich, dass die Ergebnisse stark von der Gruppe der kleinen Unternehmen beeinflusst werden. Die Güte der Schätzung beträgt dort 0,133, wohingegen die Untersuchung der großen Unternehmen lediglich ein korrigiertes R^2 von 0,056 aufweist.

Das Modell wurde zahlreichen Variationen unterworfen. So wurden beispielsweise die Eigner- und die Managervariable auf unterschiedliche Arten gemessen.⁶⁹⁴ Auch die Einmalleistungen wurden unterschiedlich kategorisiert. Insgesamt wurden über 60 Modellvarianten ge-

⁶⁹⁴ So wurde beispielsweise, anstatt der Summe der Anteile der drei größten Eigentümer, nur der Anteilsbesitz des größten Eigentümers (Variable EIGNER2) erfasst. Alternativ wurden die Variablen EIGNER3, EIGNER4 bzw., anstatt der Variablen MANAGER1, die Kennzahlen MANAGER2, MANAGER3, MANAGER4 getestet. Des Weiteren wurde der Indikator für die wirtschaftliche Situation des Unternehmens CFEK durch NIEK ersetzt.

testet. Die Ergebnisse änderten sich durch diese Modellvariationen jedoch nicht wesentlich. Auf eine detaillierte Darstellung wird daher verzichtet.

7.1.5.3.2 Zwischenfazit

Die fehlenden empirischen und direktionalen Zusammenhänge zwischen abhängiger Variable und den unabhängigen Variablen zeigen, dass die im Modell abgebildeten Einflussfaktoren das Verhältnis zwischen Non-Audit Fees zu Audit Fees nur unzureichend erklären. Der Erklärungsgehalt der Schätzung von FIRTH, gemessen am Bestimmtheitsmaß (korrigiertes) R^2 , ist sehr viel höher. Obwohl sich die Vorgehensweise methodisch stark an der von FIRTH orientiert, sind die Ergebnisse sehr unterschiedlich. Während FIRTH fast nur signifikante Zusammenhänge erhält und alle drei Hypothesen bestätigen kann, ist in der obigen Untersuchung lediglich der Verschuldungsgrad der Hypothese entsprechend signifikant. Die unterschiedlichen Ergebnisse können zwei Gründe haben:

1. Unterschiedliche Zeitpunkte der beiden Untersuchungen;
2. Unterschiedliche Anzahl der untersuchten Unternehmen.

Zu 1: Möglicherweise lassen sich die Unterschiede aufgrund der differierenden Untersuchungszeiträume erklären. Es wäre denkbar, dass sowohl Prüfungsgesellschaften als auch die Unternehmen infolge der öffentlich geführten Diskussion über die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers so sehr sensibilisiert wurden, dass dies Einfluss auf die Nachfrage der Unternehmen nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer genommen hat. Wenn diese Sensibilisierung dazu führte, dass *alle* Unternehmen - unabhängig von ihren Agency-Konflikten - die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom amtierenden Abschlussprüfer reduzierten, könnte dies zu den beobachteten Ergebnissen führen.

Zu 2: Zweiter Punkt ist die Größe der Stichprobe. Während in dieser Stichprobe lediglich 100 Unternehmen vertreten sind, untersuchte FIRTH 500 Unternehmen. Dass der Stichprobenumfang eine Rolle spielen könnte, zeigt die Tatsache, dass sich die Güte der Schätzungen verbessert, wenn man kleinere Unternehmen mit in die Analyse einbezieht.⁶⁹⁵ Bei einer Grundgesamtheit von 500 Unternehmen erhöht sich der Einfluss von kleinen Unternehmen auf die Ergebnisse. Möglicherweise liegt hierin eine Ursache für

⁶⁹⁵ Vgl. Tabelle 34 (Gliederungspunkt 7.1.5.3.1).

die qualitativ unterschiedlichen Resultate. Nichtsdestoweniger sollten die Ergebnisse, trotz des geringeren Stichprobenumfangs, wenigstens tendenziell übereinstimmen.

Die Ergebnisse dieser Modellvariante deuten nicht darauf hin, dass die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen negativ beeinflusst bzw. wahrgenommen wird.

7.1.5.4 Alternative Vorgehensweise bei der Auswahl der abhängigen Variablen

Aufgrund der geäußerten Kritik an der Vorgehensweise von Firth, speziell an der Auswahl der abhängigen Variablen, werden im Folgenden leicht veränderte Modelle vorgestellt.

7.1.5.4.1 Das Verhältnis von Beratungshonoraren eines Mandanten zu den Umsatzerlösen einer Prüfungsgesellschaft als abhängige Variable

Der wesentliche Unterschied der hier betrachteten Modellvariation ist die Auswahl der zu erklärenden Variablen. Bereits im Gliederungspunkt 7.1.1.3.4 wurde die von FIRTH benutzte abhängige Variable kritisiert. Sie stellt m.E. nur einen unzureichenden Indikator für die Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers dar. Die wirtschaftliche Bedeutung eines Mandanten für den Abschlussprüfer bildet das Verhältnis zwischen den Non-Audit Fees eines Unternehmens und den jährlichen Gesamtumsatzerlösen (aus Prüfung und Beratung) der jeweiligen Prüfungsgesellschaft in den USA viel trefflicher ab.⁶⁹⁶ „Wenn man überhaupt in der Offenlegung der Honoraranteile eine gewisse Rechtfertigung sieht,..., sollten es die Anteile an Prüfungs- und an Beratungshonoraren bei einem bestimmten Mandanten am Gesamthonorar der Abschlussprüferpraxis sein.“⁶⁹⁷

Die für die Untersuchung herangezogenen Umsatzzahlen der Big-Five-Gesellschaften beziehen sich auf das am 30.6.2001 (EY, PwC, DT, KPMG) bzw. 31.8.2001 (AA) endende Geschäftsjahr.

An den unabhängigen Variablen wird festgehalten. Demnach hat das Regressionsmodell folgende Gestalt:

$$\text{NAF d. UN/TF des AP} = \beta_0 + \beta_1 \text{SRBS01} + \beta_2 \text{GROWTH} + \beta_3 \text{LOSS00} + \beta_4 \text{CFEK00} + \beta_5 \text{FISDI} + \beta_6 \text{M\&A} + \beta_7 \text{OS} + \beta_8 \text{MANAGER1} + \beta_9 \text{EIGNER1} + \beta_{10} \text{VS00}.$$

⁶⁹⁶ Quelle: o.V., Dark Times in the US, IAB 2002, S. 12 f.

⁶⁹⁷ Niehus, Corporate Governance, WPg 2002, S. 624.

Diese Resultate der Regressionsanalyse sind in der nachfolgenden Tabelle dargestellt. Auch hier wird neben der gesamten Stichprobe noch eine Unterscheidung zwischen den 50 größten und übrigen 50 Unternehmen vorgenommen.

Variable (Angegeben sind β und T-Wert)	Gesamte Stichprobe (n=100) ⁶⁹⁸	UN mit einer Bilanzsumme < 23,132 Mio. US\$ (n=50)	UN mit einer Bilanzsumme > 23,132 Mio. US\$ (n=50)
SRBS01	1,601E-05 (8,874) *	1,129E-05 (1,170)	1,680E-05 (6,660) *
GROWTH	-0,002 (-1,783) ‡	-0,002 (-1,177)	-0,001 (-0,881)
LOSS00	0,001 (0,877)	-0,001 (-0,672)	0,002 (1,516)
CFEK00	0,001 (0,842)	0,000 (-0,265)	0,006 (1,776) ‡
FISDI	0,001 (2,806) *	0,001 (1,865) ‡	0,001 (2,073) ‡
M&A	0,001 (2,348) †	0,001 (2,858) *	0,000 (0,685)
OS	0,001 (2,934) *	8,042E-06 (0,013)	0,002 (2,647) ‡
MANAGER1	-3,929E-05 (-1,551)	2,179E-06 (0,058)	-6,187E-05 (-1,721) ‡
EIGNER1	8,274E-06 (0,457)	-1,500E-06 (-0,064)	6,866E-06 (0,231)
VS00	-0,001 (-0,945)	0,001 (1,197)	-0,003 (-1,561)
Konstante	0,001 (0,891)	0,001 (0,306)	0,001 (0,534)
R	0,796	0,596	0,857
R²	0,634	0,356	0,734
Korrigiertes R²	0,593	0,190	0,666
F-Wert	15,439 (0,000) *	2,152 (0,043) †	10,761 (0,000) *

Tabelle 35: Ergebnisse der Regressionsanalyse bei veränderter abhängigen Variablen

Betrachtet man zunächst das Bestimmtheitsmaß R bzw. das (korrigierte) R², so sieht man, dass die Güte der Schätzung im Vergleich zu oben deutlich zunimmt. Dies zeigt, welchen maßgeblichen Einfluss die Auswahl der Maßgröße für Unabhängigkeitsgefährdung auf die Schätzung hat. Im Gegensatz zum ersten Modell weist die Unterstichprobe mit den 50 größten Unternehmen eine höhere Güte aus als die Vergleichsstichprobe mit den kleineren Unternehmen. Daher sind die oben getroffenen Aussagen bezüglich des Einflusses des

⁶⁹⁸ Die Symbole *, † und ‡ stehen für ein Signifikanzniveau von 1%, 5% und 10% (vgl. Fn. 693).

Daher sind die oben getroffenen Aussagen bezüglich des Einflusses des Stichprobenumfangs auf die Ergebnisse wieder etwas zu relativieren.

Die Tabelle 36 vergleicht die erwarteten Vorzeichen der Regressions-Koeffizienten mit den tatsächlichen der gesamten Stichprobe:

Variable	Erwartetes Vorzeichen	Tatsächliches Vorzeichen	Statistische Signifikanz ⁶⁹⁹
SRBS01	+	+	*
GROWTH	?	-	‡
LOSS00	?	+	
CFEK00	?	+	
FISDI	+	+	*
M&A	+	+	†
OS	+	+	*
MANAGER1	+	-	
EIGNER1	+	+	
VS00	-	-	

Tabelle 36: Vergleich der erwarteten und tatsächlichen Ergebnisse

Analysiert man die Ergebnisse dieser Schätzung, stellt man fest, dass die im Voraus gebildeten Erwartungen besser abgebildet werden als durch das noch an FIRTH angelehnte Modell.

Die Variablen, welche Einmalberatungen darstellen sollen, haben alle das prognostizierte Vorzeichen und sind statistisch signifikant.

Die Indikatoren für die wirtschaftliche Lage eines Unternehmens weisen zwar positive Vorzeichen auf, sind jedoch beide nicht statistisch signifikant. Daran ändert sich auch nichts, wenn man die Variable CFEK00 durch die Variable NIEK00 ersetzt.

Ex ante nicht genau prognostizierbar war das Vorzeichen des Regressions-Koeffizienten GROWTH, welcher das Wachstum eines Unternehmens widerspiegelt. Wie oben dargestellt, gibt es für beide Möglichkeiten plausible Erklärungen. Die Variable hat ein negatives Vorzeichen und ist statistisch signifikant. Demnach fragen Unternehmen mit geringerem Wachstum verstärkt Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nach.

⁶⁹⁹ Die Symbole *, † und ‡ stehen für ein Signifikanzniveau von 1 %, 5 % und 10 %.

Ganz im Gegensatz zur Wurzel der Bilanzsumme: Der Zusammenhang zwischen dieser und der abhängigen Variablen ist signifikant positiv, d.h. je größer ein Unternehmen – gemessen an der Wurzel der Bilanzsumme –, desto größer wird das Verhältnis zwischen den Beratungshonoraren des Unternehmens und den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaft.

Betrachtet man die Variablen, welche die Agency-Problematik eines Unternehmens abbilden sollen, so lassen sich keine statistisch verwertbaren Ergebnisse erzielen. Zwei der drei Variablen weisen zumindest das prognostizierte Vorzeichen aus. Diese Beobachtung besitzt statistisch jedoch keinen Aussagegehalt.

Spalte 2 der Tabelle 35 enthält die Ergebnisse der Regressionsanalyse der Unternehmen mit einer Bilanzsumme kleiner als der Median. Es zeigt sich, dass die Resultate im Vergleich zu den Ergebnissen der gesamten Stichprobe nicht homogen sind. Bei dieser Schätzung weisen lediglich die Koeffizienten FISDI und M&A einen signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen aus. Die anderen Kontrollvariablen sowie die Variablen, die Agency-Konflikte abbilden sollen, sind alle statistisch nicht signifikant.

Bei der Regressionsanalyse der Unternehmen, deren Bilanzsumme über dem Median liegen, sind insgesamt fünf Variable signifikant. Neben den Variablen für Einmalleistungen FISDI und OS sind dies SRBS01, CFEK00 und MANAGER1. Die Vorzeichen der Variablen SRBS01 und CFEK00 sind positiv, d.h., dass besonders große Unternehmen, sowie Unternehmen in guter wirtschaftlicher Verfassung, verstärkt Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nachfragen. Die Agency-Variable MANAGER1 weist einen signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen auf. Allerdings ist dieser nicht - wie prognostiziert - positiv, sondern negativ. Demnach fragen Unternehmen, deren Manager keinen oder einen geringen Anteil am Unternehmen halten, mehr Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nach als Unternehmen mit höheren Manageranteilen. Nach der Managerhypothese hat der Anteil des Managements Einfluss auf die Agency-Kosten des Unternehmens. Ein geringer Anteil des Managements am Unternehmen spricht *ceteris paribus* für höhere Agency-Kosten und müsste nach dieser Hypothese eine geringere Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nach sich ziehen. Die Ergebnisse widersprechen jedoch dieser Theorie. Darüber hinaus muss konstatiert werden, dass die Ergebnisse keine der drei Hypothesen unterstützen.

Auch dieses Modell wurde zahlreichen Modifikationen unterworfen. So hatten beispielsweise die Variationen der Variablen Eigner und Manager keinen wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse der Schätzung hinsichtlich der drei Hypothesen.

7.1.5.4.2 Weitere Variationen der abhängigen Variablen

Neben den beiden dargestellten Möglichkeiten, die Bedeutung der Beratungsleistungen für den Abschlussprüfer abzubilden, gibt es noch einige weitere Alternativen. Dabei bleibt das Grundmodell unverändert:

$$\text{Abhängige Variable} = \beta_0 + \beta_1\text{SRBS01} + \beta_2\text{GROWTH} + \beta_3\text{LOSS00} + \beta_4\text{CFEK00} + \beta_5\text{FISDI} + \beta_6\text{M\&A} + \beta_7\text{OS} + \beta_8\text{MANAGER1} + \beta_9\text{EIGNER1} + \beta_{10}\text{VS00}.$$

Die folgende Tabelle 37 enthält einen Überblick über die Güte der alternativen Schätzungen und deren signifikanten Variablen. Die Modelle unterscheiden sich hinsichtlich der abhängigen Variablen. In drei Fällen wurden Rangtransformationen (RANK) vorgenommen. Bei Rangtransformationen werden bereits bestehenden Variablen - je nach ihrer Größe - Rangzahlen vergeben. Die kleinste (größte) Variable bekommt die Rangzahl 1 (100). Die Rangtransformation der abhängigen Variablen ist eine Variante, die in der Literatur häufiger gewählt wird.⁷⁰⁰ Der Nachteil einer solchen Vorgehensweise ist, dass der Rang allein noch keine qualitative Aussage über die tatsächliche Unabhängigkeitsgefährdung erlaubt. Die Rangzahlen spiegeln lediglich die Reihenfolge einer Variablen einer Stichprobe wider.

Abhängige Variable ⁷⁰¹	R	R ²	Korrigiertes R ²	Signifikante Variable (direktionaler Zusammenhang in Klammern)
RANK NAF/AF	0,509	0,259	0,176	FISDI(+), OS(+), VS00(-)
RANK NAF/TF d. AP	0,668	0,446	0,384	SRBS00(+), GROWTH(-), M&A(+), FISDI(+), OS(+),
(NAF/AF)/(Total NAF/Total AF)	0,384	0,147	0,051	FISDI(+), OS(+), VS00(-)
RANK (NAF/AF)/(Total NAF/Total AF)	0,403	0,163	0,068	FISDI(+), OS(+)
Absolute Höhe der NAF	0,786	0,617	0,574	SRBS00(+), FISDI(+), OS(+)

Tabelle 37: Alternative abhängige Variable

Vergleicht man das Modell mit der abhängigen Variablen RANK NAF/AF mit dem Ausgangsmodell (NAF/AF), so stellt man fest, dass die Güte der Schätzung zunimmt. Das korri-

⁷⁰⁰ Z.B. Frankel et al., Nonaudit Services and Earnings Management, AR 2002, S. 76 ff.

⁷⁰¹ Vgl. die Definitionen der Kennzahlen in Gliederungspunkt 7.1.1.2.2.

gierte R^2 beträgt nun 0,176 im Vergleich zu 0,102. In beiden Modellen sind die Variablen FISDI, OS und VS statistisch signifikant.

Keine Veränderungen ergeben sich, wenn man die transformierte Größe RANK NAF/TF d. AP als abhängige Variable testet. Lediglich die Güte der Schätzung verringert sich im Vergleich zum Ausgangsmodell ein wenig.

Ein weiterer alternativer Ansatz ist es, den Quotient zwischen dem Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonorar eines Unternehmens und dem Verhältnis der gesamten Beratungs- zu Prüfungshonoraren eines Abschlussprüfers als Indikator für die wirtschaftliche Bedeutung der Beratungshonorare des Mandanten heranzuziehen.

Diese Variable unterscheidet sich zur Variablen NAF/AF, indem das Verhältnis zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren nochmals mit Hilfe des Verhältnisses der gesamten Beratungs- und Prüfungshonorare einer Prüfungsgesellschaft normiert wird. Je höher diese Kennzahl ist, desto größer ist die wirtschaftliche Bedeutung der nachgefragten Beratungsleistungen für die Prüfungsgesellschaft. Die gleiche Untersuchung wurde mit der rangtransformierten Größe durchgeführt. Die Güte beider Varianten ist sehr gering. Während die transformierte Variante lediglich einen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen und der Nachfrage nach FISDI und OS ausweist, ist im nicht transformierten Modell die Variable VS00 - wie in Hypothese 3 vermutet - signifikant negativ.

Abschließend wurde noch getestet, ob sich das absolute Ausmaß an Beratungsleistungen mit Hilfe verschiedener Variablen erklären lässt. Demnach korrelieren die nachgefragten Beratungsleistungen signifikant positiv mit den Kontrollvariablen SRBS00, FISDI und OS. Die Güte des Modells, gemessen an dem korrigierten R^2 , ist mit 0,574 relativ hoch.

7.1.6 Zusammenfassung und Beurteilung der Ergebnisse

Dieses Kapitel beinhaltet eine Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare der 100 größten börsennotierten US-Unternehmen zu einem bestimmten Stichtag.

Zunächst wurde das Datenset deskriptiv vorgestellt. Dabei war festzustellen, dass sich sämtliche 100 Unternehmen von einer der Big-Five-Gesellschaften prüfen ließen und Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nachfragten. Marktführer innerhalb der Big-Five war mit Abstand PwC.

Auffällig waren die zum Teil sehr hohen Verhältnisse von Beratungs- zu Prüfungshonoraren. Vergleicht man die Unternehmen, die hier sehr hohe Werte auswiesen, mit den übrigen, so ergeben sich keine signifikanten Unterschiede zwischen den beiden Gruppen, wenn man beispielsweise die Agency-Variablen analysiert. Vor dem Hintergrund des Niedergangs von AA

wurden deren Mandate gesondert betrachtet. Die Resultate lassen keine besonderen Auffälligkeiten erkennen, wie etwa eine besondere Gefährdung der Unabhängigkeit. Eine weitere Kennzahl, die analysiert wurde, war das Verhältnis zwischen den Beratungshonoraren eines Unternehmens und den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaft. In nur zwei Fällen lag dieser Anteil knapp über einem Prozent. Nach den deskriptiven Analysen deuteten lediglich die Verhältnisse von Beratungs- zu Prüfungshonoraren einzelner Unternehmen auf eine potenzielle Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers hin.

An die deskriptiven Auswertungen schlossen sich multivariate Analysen an. Damit sollten drei Hypothesen im Zusammenhang mit der Nachfrage nach Beratungsleistungen getestet werden. Dazu wurde ein Ausgangsmodell konstruiert, welches verschiedene Indikatoren mit einschließt (z.B. Größe eines Unternehmens, Agency-Kosten usw.). Als Anhaltspunkt diente das Modell von FIRTH. In der ersten Variante wurde auch die von FIRTH getestete abhängige Variable herangezogen: das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungsleistungen. Hier gelang es jedoch nicht, ähnlich signifikante und die Hypothesen stützende Ergebnisse zu erlangen. Lediglich die Verschuldungsgradhypothese wurde aufgrund einer signifikant negativen Variablen VS00 unterstützt.

Aufgrund der in Gliederungspunkt 7.1.1.3.4 geäußerten Kritik an der abhängigen Variablen von FIRTH wurde diese durch andere Kennzahlen in weiterführenden Untersuchungen ersetzt. Zwar verbesserte sich die Güte der Schätzungen; auf die zu untersuchenden Hypothesen hatten die Variationen jedoch keinen wesentlichen Einfluss. Es lässt sich demnach kein nachhaltiger Zusammenhang zwischen der Nachfrage nach Beratungsleistungen eines Unternehmens und den Agency-Konflikten des Unternehmens nachweisen. Im Gegensatz zu den Ergebnissen früherer Untersuchungen deuten diese Resultate darauf hin,⁷⁰² dass Agency-Konflikte innerhalb eines Unternehmens keine wesentlichen Auswirkungen auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer haben. Das heißt jedoch nicht automatisch, dass es einen solchen Zusammenhang nicht gibt, möglicherweise sind die gewählte Modellstruktur bzw. die verwendeten Variablen nicht adäquat, einen solchen Zusammenhang nachzuweisen. Zahlreiche Variationen der unabhängigen Variablen, auf deren Darstellungen im Einzelnen verzichtet wurde, führten zu keinen wesentlichen qualitativen Veränderungen der Ergebnisse.

⁷⁰² Vgl. Gliederungspunkt 6.1.1.

Im Gliederungspunkt 7.3 werden die hier gewonnenen Erkenntnisse noch mit den Resultaten der nachfolgenden Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare in Deutschland verglichen.

7.2 Empirische Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare börsennotierter Unternehmen in Deutschland

In Deutschland sind Kapitalgesellschaften bisher noch nicht verpflichtet, wie etwa in den USA, Prüfungshonorare sowie Honorare für Beratungsleistungen, welche durch den Abschlussprüfer durchgeführt werden, offen zu legen.⁷⁰³ Im Rahmen dieser Arbeit wurden deutsche börsennotierte Aktiengesellschaften mit Hilfe eines Fragebogens nach den Prüfungs- und Beratungshonoraren befragt. Vergleichbar mit dieser Erhebung ist lediglich die Arbeit von STRICKMANN aus dem Jahre 2000, die jedoch ausschließlich auf Prüfungsleistungen abzielt.⁷⁰⁴ Dabei handelt es sich um eine empirische Untersuchung zur Konzentration und Honorargestaltung im deutschen Prüfungswesen. Zentrales Ziel dieser Studie ist hingegen nicht die Bestimmung von Marktanteilen und Konzentrationstendenzen; dies ist lediglich ein Desiderat. Zunächst wird mit Hilfe geeigneter Kennzahlen der deskriptiven Statistik ein genauerer Einblick über die Höhe und Variabilität der Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen, die an den Abschlussprüfer gezahlt wurden, gegeben. In einem zweiten Schritt sollen Bestimmungsfaktoren der Nachfrage nach Beratungsleistungen über multivariate Regressionen identifiziert werden. Ein Teil der deskriptiven Ergebnisse dieser Studie wurden bereits in der Fachzeitschrift „Die Wirtschaftsprüfung“ veröffentlicht.⁷⁰⁵

7.2.1 Beschreibung des Datensatzes

Zunächst werden das verwendete Datenset sowie die in die empirischen Untersuchungen eingehenden Variablen ausführlich dargestellt und beschrieben.

7.2.1.1 Untersuchte Stichprobe

Insgesamt wurden alle Unternehmen, die zum Stichtag 6. November 2003 einem der Auswahlindizes der Deutschen Börse - d.h. DAX 30, dem M-DAX, S-DAX oder TEC-DAX - angehörten, angeschrieben, sofern es sich dabei nicht um Finanzdienstleistungsunternehmen (Banken und Versicherungen) oder Immobiliengesellschaften handelte. Diese bei empirischen Untersuchungen auf dem Prüfungsmarkt gängige Vorgehensweise soll die relative Homogeni-

⁷⁰³ Der Regierungsentwurf zum BilReG sieht eine solche Offenlegung in Zukunft vor (vgl. Gliederungspunkt 1.2.5).

⁷⁰⁴ Vgl. Strickmann, Wirtschaftsprüfung im Umbruch, 2000.

⁷⁰⁵ Vgl. Lenz/Bauer, Prüfungs- und Beratungshonorare, WPg 2004, S. 985-998.

tät der untersuchten Unternehmen sicherstellen.⁷⁰⁶ Das Anschreiben richtete sich jeweils persönlich an den Finanzvorstand eines Unternehmens. Die Anzahl der befragten Unternehmen, aufgliedert auf die einzelnen Börsensegmente, lässt sich aus Tabelle 38 entnehmen:

Börsensegment	Anzahl der darin enthaltenen UN	Anzahl der befragten UN
DAX 30	30	24
M-DAX	50	40
S-DAX	50	42
TEC-DAX	30	30
Summe	160	136

Tabelle 38: Überblick über die befragten Unternehmen, aufgliedert nach Börsensegmenten

Am 6. November 2003 wurden die 136 Fragebogen samt einem Anschreiben, in dem das Forschungsprojekt kurz vorgestellt wurde, versendet. Knapp 4 Wochen später, am 3. Dezember 2003, wurden die Unternehmen, welche bis dahin nicht reagiert hatten, nochmals an die Untersuchung erinnert. Ein dritter und letzter Aufruf wurde am 14. Januar 2004 gestartet.⁷⁰⁷ Die folgende Tabelle zeigt die Entwicklung der Rücklaufquote, unterschieden nach den einzelnen Börsensegmenten. In Klammern ist jeweils der prozentuale Anteil - bezogen auf die jeweilige Anzahl der befragten Unternehmen - ausgewiesen.

⁷⁰⁶ Vgl. Lenz, Marktstrukturuntersuchung, WPg 1996, S. 269 ff. bzw. S. 313 ff.;
Lenz/Ostrowski, Der Markt für Abschlussprüfungen, DB 1999, S. 394 ff.

⁷⁰⁷ Die drei Anschreiben sind im Anhang dieser Arbeit abgedruckt.

	Fragebogen ausgefüllt Ja/Nein	DAX 30	M-DAX	S-DAX	TEC-DAX	Gesamt
Anschreiben vom 6.11.04	Ja	4 (16,6)	7 (17,5)	9 (21,4)	5 (16,7)	25 (18,4)
	Nein	1 (4,2)	3 (7,5)	3 (7,1)	1 (3,3)	8 (5,9)
	Summe	5 (20,8)	10 (25,0)	12 (28,5)	6 (20,0)	33 (24,3)
1. Erinnerungsschreiben vom 3.12.03	Ja	2 (8,4)	6 (15,0)	7 (16,7)	4 (13,3)	19 (14,0)
	Nein	4 (16,6)	3 (7,5)	0 (0)	0 (0)	7 (5,1)
	Summe	6 (25,0)	9 (22,5)	7 (16,7)	4 (13,3)	26 (19,1)
2. Erinnerungsschreiben vom 14.1.04	Ja	5 (20,8)	4 (10,0)	2 (4,8)	3 (10,0)	14 (10,3)
	Nein	1 (4,2)	1 (2,5)	1 (2,4)	2 (6,7)	5 (3,7)
	Summe	6 (25,0)	5 (12,5)	3 (7,2)	5 (16,7)	19 (14,0)
Insgesamt	Ja	11 (45,8)	17 (42,5)	18 (42,9)	12 (40,0)	58 (42,6)
	Nein	6 (25,0)	7 (17,5)	4 (9,5)	3 (10,0)	20 (14,7)
	Summe	17 (70,8)	24 (60,0)	22 (52,4)	15 (50,0)	78 (57,3)

Tabelle 39: Entwicklung der Rücklaufquote über den Zeitablauf, aufgeteilt in Börsensegmente

Insgesamt haben somit 42,6 % der 136 befragten Unternehmen einen verwertbaren Erhebungsbogen zurückgesendet.

Die 78 Unternehmen, die nicht an der Befragung teilgenommen haben, dienen für die nachfolgenden Untersuchungen und Analysen als Kontrollgruppe. Zum besseren Verständnis werden die verschiedenen Stichproben wie folgt definiert:

„Gesamte Stichprobe“: Diese Stichprobe umfasst alle 136 angeschriebenen Unternehmen.

„Teilnehmer Befragung“: Diese Teilstichprobe umfasst alle 58 an der Untersuchung teilnehmenden Unternehmen.

„Übrige Befragung“: Hierunter fallen alle 78 Unternehmen, die nicht an der Befragung teilgenommen haben.

Bei Betrachtung der einzelnen Börsensegmente werden die Unternehmen entsprechend dieser Definition in zwei Teilstichproben eingeteilt. Anstelle von „Befragung“ steht dann der Name des betrachteten Börsensegments. Die Teilstichprobe der Unternehmen aus dem M-DAX, die sich an der Befragung (nicht) beteiligt haben, heißt demnach „Teilnehmer M-DAX“ („Übrige M-DAX“). Die Auswertungen und Analysen sowie der Erhebungsbogen beziehen sich auf die Geschäftsjahre 2001 (bzw. 2000/01) und 2002 (bzw. 2001/02).

7.2.1.2 Ausgestaltung des Erhebungsbogens

Der vollständige Erhebungsbogen für die Honorare des Konzernabschlussprüfers ist als Anhang im Anschluss an diese Arbeit abgedruckt. Folgende Informationen wurden abgefragt:

Name des Konzernabschlussprüfers (KAP): Im Falle einer Gemeinschaftsprüfung zweier oder mehrerer Abschlussprüfer wurde darum gebeten, den Erhebungsbogen für jeden Abschlussprüfer getrennt auszufüllen. Insgesamt nahmen vier Unternehmen an der Befragung teil, die ihren Konzernabschluss gemeinschaftlich von zwei Abschlussprüfern haben prüfen lassen. Dies entspricht einem Anteil von 7 %.

Sämtliche vom KAP in Rechnung gestellten Honorare für Abschlussprüfungsleistungen:

Es wurde ausdrücklich vermerkt, dass hierbei auch Honorare für Prüfungsleistungen, die von Tochter- bzw. verbundenen Unternehmen des KAP erbracht wurden, zu berücksichtigen sind. Des Weiteren wurde darauf verwiesen, dass diese Rubrik neben dem Honorar für die Prüfung des Konzernabschlusses gem. § 316 Abs. 2 HGB auch Honorare für die Prüfung des Einzelabschlusses inländischer Tochterunternehmen gem. § 290 HGB, das Honorar für die Prüfung des Einzelabschlusses des Mutterunternehmens gem. § 316 Abs. 1 HGB sowie gegebenenfalls Honorare für die Prüfung von Teilkonzern- und Zwischenabschlüssen, zu beinhalten hat. Gefragt wurde somit nach den Honoraren für Abschlussprüfungsleistungen des Konzernabschlussprüfers bzw. seiner mit ihm verbundenen Unternehmen im Inlandskonzern des Mandanten.⁷⁰⁸ Bei

⁷⁰⁸ Bei der Frage nach den weltweiten Prüfungshonoraren wäre zu befürchten gewesen, dass bei einigen Unternehmen die Daten nicht verfügbar gewesen wären.

der Interpretation der nachfolgenden Ergebnisse ist damit zu berücksichtigen, dass hier somit ggf. die Honorare aus verschiedenen Prüfungsaufträgen im Inlandskonzern zusammengefasst werden.

Sämtliche vom KAP in Rechnung gestellten Honorare für Nicht-Abschlussprüfungsleistungen: Wie bereits bei den Honoraren für Abschlussprüfungsleistungen sind hier auch Nicht-Abschlussprüfungsleistungen, die von Tochter- bzw. verbundenen Unternehmen des KAP erbracht wurden, mit einzubeziehen. Darunter fallen sämtliche Dienstleistungen, welche nicht Abschlussprüfungsleistungen im oben definierten Sinne sind.

Der Erhebungsbogen unterscheidet zur besseren Spezifizierung der Nicht-Prüfungsleistungen fünf Kategorien. Die Unternehmen wurden gebeten, die nachgefragten Nicht-Abschlussprüfungsleistungen der jeweils zutreffenden Kategorie zuzuordnen. Zwischen den folgenden Kategorien wurde unterschieden:

Honorare für sonstige Prüfungs- und prüfungsnahen Dienstleistungen: Hierunter fallen beispielsweise Honorare für Gründungsprüfungen, Verschmelzungs- und Spaltungsprüfungen, Prüfungen des Abhängigkeitsberichts sowie Honorare für versicherungsmathematische Gutachten, Unternehmensbewertungen, Sonderprüfungen des internen Kontroll- bzw. Risikomanagementsystems. Es sollen hier Honorare für Dienstleistungen erfasst werden, die nach den SEC-Vorschriften als „Audit-Related Fees“⁷⁰⁹ auszuweisen

⁷⁰⁹ Vgl. Schedule 14A (Proxy Statement), Item 9(e)(2) (www.sec.gov/about/forms/sched14a.pdf, OA: 15.7.04): “Disclose, under the caption ‘Audit-Related Fees’, the aggregate fees billed in each of the last two fiscal years for assurance and related services by the principal accountant that are reasonably related to the performance of the audit or review of the registrant’s financial statements ... Registrants shall describe the nature of the services comprising the fees disclosed under this category.” In den Erläuterungen zu dieser Vorschrift heißt es (SEC, Auditor Independence, Section II.H., 27.03.2003, OA: 10.07.03): “In general, ‘Audit-Related Fees’ are assurance and related services (e.g., due diligence services) that traditionally are performed by the independent accountant. More specifically, these services would include, among others: employee benefit plan audits, due diligence related to mergers and acquisitions, accounting consultations and audits in connection with acquisitions, internal control reviews, attest services that are not required by statute or regulation and consultation concerning financial accounting and reporting standards.”

sind, und die die EU in ihrer Empfehlung als „Zusicherungsleistungen“⁷¹⁰ bezeichnet. Diese Begriffe wurden im Erhebungsbogen nicht verwendet, da befürchtet wurde, dass sie in der Praxis bislang wenig gebräuchlich sind. Daher wurden in einer Fußnote Beispiele aufgeführt, was unter sonstigen Prüfungs- und prüfungsnahen Dienstleistungen verstanden werden sollte.

Honorare für Steuerberatungsleistungen: Von einer genaueren Definition wurde hier abgesehen. Dem allgemeinen Verständnis entsprechend wird hier auf Beratungsleistungen im Zusammenhang mit der Abgabe von Steuererklärungen sowie in Verbindung mit Steuergestaltungsfragen abgezielt.

Honorare für die Erbringung von Leistungen hinsichtlich Finanzinformationssystemen: Hierunter fallen sämtliche Honorare, die mit dem Design oder der Implementierung eines Hard- oder Softwaresystems zusammenhängen, wobei die durch das System generierten bzw. aggregierten Daten in den Jahres- bzw. Konzernabschluss des Mandanten eingehen.

Honorare für die Übernahme von internen Revisionstätigkeiten: Diese Tätigkeiten wurden im Erhebungsbogen nicht näher spezifiziert. Gemeint sind Leistungen, die für die Mitwirkungen an bzw. Übernahme von Tätigkeiten der internen Revision bezahlt werden.

Honorare für sonstige Leistungen: Das sind alle übrigen Nicht-Abschlussprüfungsleistungen, die keiner der voranstehenden Kategorien zuzuordnen sind.

Anteil der einmaligen, nicht wiederkehrenden Leistungen an den gesamten Nicht-Abschlussprüfungsleistungen (in %): Hier sollten die Unternehmen abschätzen, wie hoch der Anteil der einmaligen, nicht wiederkehrenden Leistungen an den gesamten Nicht-Abschlussprüfungsleistungen ist.

⁷¹⁰ Vgl. EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, 16.5.2002, S. 60, OA: 20.5.02.

Im Vorschlag der Kommission der Europäischen Gemeinschaften zur Änderung der Richtlinien 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates (EU, Modernisierung der Achten Richtlinie, 16.3.04, OA: 17.3.04), der eine Offenlegung der Honorare des Abschlussprüfers vorsieht, werden diese Leistungen nunmehr als „andere Bestätigungsleistungen“ bezeichnet (Abschnitt XIII, Art. 50, S. 38).

Beim Design des Erhebungsbogens war ein Zielkonflikt zu lösen: Einerseits sollte der Erhebungsbogen so übersichtlich wie möglich gestaltet werden und andererseits war ausreichend zu definieren, welche Dienstleistungen in welcher Kategorie zu erfassen sind. Es wurde besonders darauf geachtet, dass der Erhebungsbogen eine DIN-A4-Seite nicht übersteigt, um potenzielle Teilnehmer hinsichtlich des Umfangs bzw. zeitlichen Aufwandes der Befragung nicht abzuschrecken.

7.2.1.3 Datenmaterial

Neben den im Erhebungsbogen nachgefragten Honoraren wurden für die gesamte Stichprobe folgende Daten erhoben:

Erhebungsmerkmale	
1. Bilanzsumme 2000, 2001, 2002	9. Operativer Cash-Flow 2000, 2001, 2002
2. Eigenkapital 2000, 2001, 2002	10. Rechnungslegungsstandard 2000, 2001, 2002
3. Verbindlichkeiten 2000, 2001, 2002	11. Bilanzstichtag
4. Vorräte 2000, 2001, 2002	12. Marktkapitalisierung 2000, 2001, 2002
5. Forderungen aus LuL 2000, 2001, 2002	13. Konzernmitarbeiter 2000, 2001
6. Umlaufvermögen 2000, 2001, 2002	14. Abschlussprüfer 2001, 2002
7. Umsatzerlöse 2000, 2001, 2002	15. Streubesitz 2000, 2001
8. Jahresüberschuss/-fehlbetrag 2000, 2001, 2002	

Tabelle 40: Zusammenstellung der Erhebungsmerkmale

Als Datenquelle der Kennzahlen 1 bis 13 diente die kommerzielle Finanzdatenbank von BLOOMBERG. Die Daten 14 und 15 wurden aus Hoppenstedt's „Companies and Sectors“ generiert.⁷¹¹ In diesen jährlich erscheinenden Bänden sind sämtliche Finanzinformationen für deutsche Aktiengesellschaften abgedruckt. In einigen Einzelfällen wurden fehlende Daten direkt aus den Geschäftsberichten der Unternehmen entnommen.

7.2.1.4 Problembehandlung bei einigen Variablen

Zu einigen Variablen bedarf es noch einiger Erläuterungen. Zunächst zum operativen Cash-Flow. Diese Kennzahl wurde wie bereits erwähnt über die BLOOMBERG-Datenbank generiert. Die (standardisierte) Berechnung dieser Größe weicht in Einzelfällen von der im Geschäftsbericht dargestellten Kennzahl ab. Es wurden ausschließlich BLOOMBERG Cash-

⁷¹¹ Companies & Sectors – Finanzinformationen für Deutschland, Jahrgänge 2000-2002.

Flows (Cash from Operations) verwendet,⁷¹² was eine stringente Vorgehensweise gewährleistet.

Vereinzelte ist es auch vorgekommen, dass die BLOOMBERG-Finanzdatenbank unvollständig war, d.h. einzelne Bilanzdaten eines Unternehmens fehlten. Diese fehlenden Daten wurden dann aus dem jeweiligen Geschäftsbericht der Gesellschaft entnommen.

Der Streubesitz der Unternehmen wurde aus Hoppenstedt's „Companies and Sectors“ erfasst. Neben zahlreichen Finanzinformationen deutscher Aktiengesellschaften sind dort auch die größten Eigentümer der Aktiengesellschaften aufgelistet. Aus diesen Informationen wurde der Streubesitz errechnet (100 % minus Aktienbesitz der dort aufgeführten Anteilseigner). Dabei reichte es aus, dass ein Anteilseigner explizit mit seinem Anteil aufgezählt wurde; eine Begrenzung, dass nur die Anteilseigner mit Anteilen von über 5 % erfasst werden - wie etwa in den US-amerikanischen Proxy Statements - gibt es bei HOPPENSTEDT nicht. Berücksichtigt wurden allerdings lediglich Aktienanteile, die auch mit einem Stimmrecht verknüpft sind (Stammaktien). Im Streubesitz eingeschlossen sind die Anteile von institutionellen Anlegern, da sich diese zumeist nicht gesondert erfassen ließen, da nicht explizit zwischen institutionellen Anlegern und Privatanlegern unterschieden wurde.⁷¹³

Bei ein paar Unternehmen fehlten die Angaben zur Eignerstruktur für eines der Beobachtungsjahre. Um diese Gesellschaften dennoch in die Analyse mit einzubeziehen, wurde entweder - soweit dort angegeben - die Eignerstruktur aus dem Geschäftsbericht entnommen oder die Eignerstruktur des Vorjahres unterstellt (2 Fälle).⁷¹⁴

⁷¹² Bloomberg definiert diese Größe wie folgt: „*Total cash from operating activities*: sum of net income, depreciation and amortization, other non-cash adjustments, and changes in non-cash working capital.

Other Non-Cash Adjustments:

Includes gains (losses) on the sale of fixed assets and long-term investments, amortization of deferred financing costs, deferred tax expenses/credits and allocation to retirement accounts.

Includes amounts allocated to discontinued operations if not separately disclosed in investing and financing activities.

Includes dividends received, interest paid/received, tax paid/received and foreign exchange gains/losses.

Includes all items required to arrive at cash from operating activities not already included in net income, depreciation and amortization, and changes in non-cash working capital.

Includes net minority interest.”

Diese Definitionen sind direkt aus der Bloomberg-Finanzdatenbank entnommen (Bloomberg Data Definition), Stand: 15.7.04.

⁷¹³ Häufig war die Formulierung „Streubesitz inkl. institutionelle Investoren“ zu lesen.

⁷¹⁴ In einem Fall wurde die Eignerstruktur aus dem Geschäftsbericht entnommen obwohl darauf verwiesen wurde, dass dort nur Eigentümer mit einem Anteil von 5 % oder mehr aufgeführt werden.

Aufgrund von Problemen bei der Datenbeschaffung konnten drei Unternehmen, die allesamt nicht an der Befragung teilgenommen haben, nicht in die weiteren Analysen mit einbezogen werden. Dabei handelt es sich um zwei Unternehmen aus dem TEC-DAX und einem Unternehmen aus dem S-DAX.

7.2.1.5 Grundlegende Anmerkungen

Bezüglich des Aussagegehalts der Ergebnisse dieser Untersuchung sind einige Anmerkungen zu machen. So besteht die Gefahr, dass die Resultate der untersuchten Stichprobe verzerrt sind. Untersuchungsgegenstand ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Als weit verbreitete Indikatoren dienen dafür Kennzahlen, wie z.B. das Verhältnis zwischen Beratungshonoraren eines Mandanten und dessen Prüfungshonoraren oder den Umsatzerlösen des Abschlussprüfers in der betrachteten Periode. Die Verzerrung der Ergebnisse könnte nun darin liegen, dass Unternehmen, bei denen diese Kennzahl besonders hoch ist, sich absichtlich nicht an der Untersuchung beteiligten. Dieses Problem bringt eine Befragung, bei der man auf die Kooperationsbereitschaft Dritter angewiesen ist, jedoch immer mit sich und lässt sich mangels öffentlich zugänglicher Informationen nicht ausschließen. Insofern kann die Repräsentativität der Ergebnisse selbst bei einer vergleichsweise hohen Rücklaufquote nicht sichergestellt werden.

Ein weiterer kritischer Punkt ist, dass sich die von den Unternehmen zur Verfügung gestellten Informationen nicht objektiv überprüfen lassen. Es können mehrere Fehlerquellen auftreten. So könnten Unternehmen den Erhebungsbogen absichtlich fehlerhaft ausfüllen. Weiter könnten unbewusst Fehler z.B. aufgrund von Missverständnissen im Hinblick auf die Abgrenzung der verschiedenen Honorarkategorien auftreten.⁷¹⁵ Möglicherweise waren auch noch nicht in allen Unternehmen die vollständigen Daten z.B. über Beratungsaufträge und -honorare im Konzern verfügbar, insbesondere bei dezentraler Vergabe von Beratungsaufträgen durch Tochterunternehmen.⁷¹⁶ Für die weiteren Ausführungen wird unterstellt, dass die erhobenen Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen nicht vorsätzlich verfälscht wiedergegeben

⁷¹⁵ Letzteres ist eher unwahrscheinlich, da es bezüglich solcher Abgrenzungsprobleme kaum Rückfragen gab. In einigen persönlichen Telefongesprächen mit dem für den Fragebogen zuständigen Unternehmensvertreter wurde deutlich, dass die Kategorisierung keine oder nur minimale Missverständnisse hervorrief.

⁷¹⁶ Vgl. aber Ziff. 7.2.1 des Deutschen Corporate Governance Kodex (Unabhängigkeitserklärung des Wirtschaftsprüfers) sowie hierzu IDW PS 345, Auswirkungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auf die Abschlussprüfung, WPg 2003, S. 1007 f.

wurden, dass die Abgrenzung der verschiedenen Honorarkategorien im Wesentlichen korrekt erfolgte und die Honorare überwiegend vollständig erfasst wurden.

Weiter ist darauf hinzuweisen, dass bei den Unternehmen in der Stichprobe alle drei Rechnungslegungsstandards Anwendung fanden. Eventuelle Verzerrungen bezüglich der Vergleichbarkeit von Bilanz(kenn)zahlen lassen sich nicht ausschließen, da eine Transformation der Konzernabschlüsse auf einen einheitlichen Rechnungslegungsstandard praktisch unmöglich ist. So weisen nach US-GAAP und IAS bilanzierende Unternehmen tendenziell höhere Bilanzsummen aus, als nach dem deutschen HGB bilanzierende Unternehmen.⁷¹⁷

7.2.1.6 Überblick über die Größencharakteristika der Stichprobe

Tabelle 41 gibt einen Überblick über die Größenmerkmale Bilanzsumme und Marktkapitalisierung der in die Untersuchung eingegangenen Unternehmen. Dabei wird zwischen den einzelnen Börsensegmenten unterschieden. Die Auswertungen beziehen sich auf das Geschäftsjahr 2002.

In Mio. €	DAX 30		M-DAX	
	Marktkap. 02	BS 02	Marktkap. 02	BS 02
Mittelwert	5.408	21.464	1.485	4.895
5 % getr. Mittel	5.146	18.153	1.192	2.747
Median	4.606	11.562	732	1.286
Standardabw.	3.370	28.829	2.010	11.208
Minimum	1.940	2.269	175	140
Maximum	13.594	100.273	8.073	47.400

In Mio. €	S-DAX		TEC-DAX	
	Marktkap. 02	BS 02	Marktkap. 02	BS 02
Mittelwert	219	575	343	433
5 % getr. Mittel	211	551	319	401
Median	153	498	272	232
Standardabw.	160	435	291	427
Minimum	48	114	40	99
Maximum	532	1.485	1.086	1.344

Tabelle 41: Größenmerkmale der Stichprobe

Wenn auch die Börsensegmente, beginnend mit dem TEC-DAX und gemessen an Mittelwert und Median der Bilanzsumme, aufsteigend nach Größe sortiert werden können, ist doch zu bedenken, dass die Standardabweichungen, ganz besonders im DAX 30 und M-DAX, sehr

⁷¹⁷ Ein Grund hierfür ist beispielsweise der international verpflichtende Ansatz eines Firmenwertes, der nur noch außerplanmäßig abgeschrieben wird (vgl. SFAS 142 bzw. IFRS 3 i.V.m. IAS 36).

hoch sind, d.h. innerhalb der Segmente ist die Streuung sehr hoch. Bei den nachfolgenden Auswertungen der Prüfungshonorare, die in hohem Maße von der Unternehmensgröße abhängig sind, können deshalb die Börsensegmente nicht ohne weiteres gleichzeitig auch als Indikator einer Sortierung der Unternehmen nach Größe dienen. Deshalb wurden zusätzlich vier Unternehmensgrößengruppen gebildet, um die Prüfungshonorare in Abhängigkeit der Unternehmensgröße zu zeigen.

7.2.2 Überblick über die Marktstruktur

Zunächst werden die Ergebnisse der Befragung deskriptiv ausgewertet. Dabei wird zwischen den folgenden Stichproben bzw. Teilstichproben differenziert:

1. Gesamte Stichprobe;
2. DAX 30;
3. M-DAX;
4. S-DAX;
5. TEC-DAX.

Es wird jeweils das Geschäftsjahr 2001 (bzw. 2000/01) und 2002 (bzw. 2001/02) getrennt untersucht. Wie aus den nachfolgenden Auswertungen deutlich wird, spielt auf dem deutschen Markt für Abschlussprüfungsleistungen auf der Angebotsseite - neben den vier großen international agierenden Prüfungsgesellschaften (Big-Four) - noch die Binder Dijker Otte & Co. Deutsche Warentreuhand AG (BDO) eine bedeutende Rolle, und ist daher ebenfalls gesondert zu berücksichtigen. Gemeinschaftsprüfungen, sog. Joint Audits, wurden in den folgenden Auswertungen wie zwei Prüfungsaufträge behandelt, d.h. jedem beteiligten Abschlussprüfer wurde ein Mandat zugerechnet.⁷¹⁸ Mandate von Tochtergesellschaften einer Prüfungsgesellschaft wurden dem Mutterunternehmen zugerechnet.

7.2.2.1 Untersuchung der Marktstruktur der gesamten Stichprobe

Die Analyse umfasst 133 Unternehmen.⁷¹⁹ Deren Aufteilung auf bestimmte Börsensegmente ist in Tabelle 38 abgebildet. Die Mandate verteilen sich auf die Abschlussprüfer wie folgt:

⁷¹⁸ Insgesamt beinhaltet die Stichprobe fünf solcher Joint Audits. Zu Besonderheiten von Gemeinschaftsprüfungen: vgl. IDW PS 208, Zur Durchführung von Gemeinschaftsprüfungen, WPg 1999, S. 707-710.

⁷¹⁹ Bei drei von 136 Unternehmen konnten die notwendigen Daten nicht ermittelt werden.

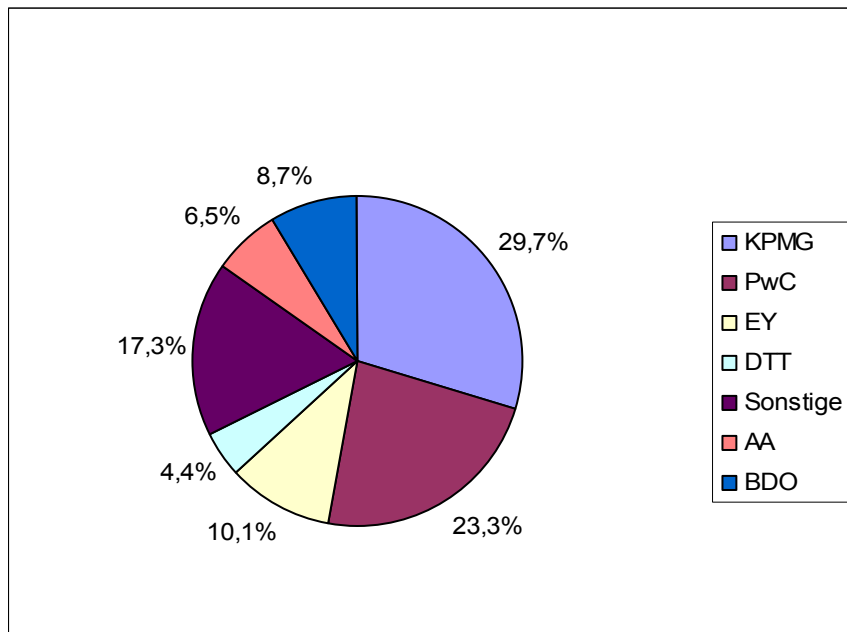


Abbildung 10: Verteilung der Mandate auf die Abschlussprüfer in 2001

Die dominierende Prüfungsgesellschaft dieser Stichprobe ist die KPMG mit einem Marktanteil von knapp 30 %. Über die Hälfte der Mandate entfallen auf die KPMG und PwC.⁷²⁰ Fast gleichauf an Position drei liegen die BDO und EY. AA konnte im Geschäftsjahr 2001 noch 6,5 % der untersuchten Mandate auf sich vereinen, gefolgt von DTT (4,4 %). Beachtliche 17,3 % der Unternehmen ließen sich von keiner Big-Six-Gesellschaft prüfen, sondern von kleineren Anbietern.⁷²¹

⁷²⁰ Die Dominanz dieser beiden Prüfungsgesellschaften deckt sich auch mit anderen Marktstrukturuntersuchungen für den deutschen Prüfermarkt (vgl. Lenz/Ostrowski, Der Markt für Abschlussprüfungen, DB 1999, S. 402; Strickmann, Wirtschaftsprüfung im Umbruch, 2000, S. 231). Lenz/Ostrowski untersuchen 585 börsennotierte Aktiengesellschaften, Strickmann deren 967. Aufgrund der größeren Stichproben und der damit verbundenen stärkeren Einbeziehung kleinerer Gesellschaften ist der Anteil der sonstigen Prüfer mit 29,2 % (Lenz/Ostrowski) bzw. 24,7 % (Strickmann) deutlich größer als in der vorliegenden Untersuchung. Die Marktführer KPMG und PwC erzielten dort zusammen 42,0 % bzw. 44,8 %.

⁷²¹ Im Folgenden als „Sonstige Prüfer“ bezeichnet.

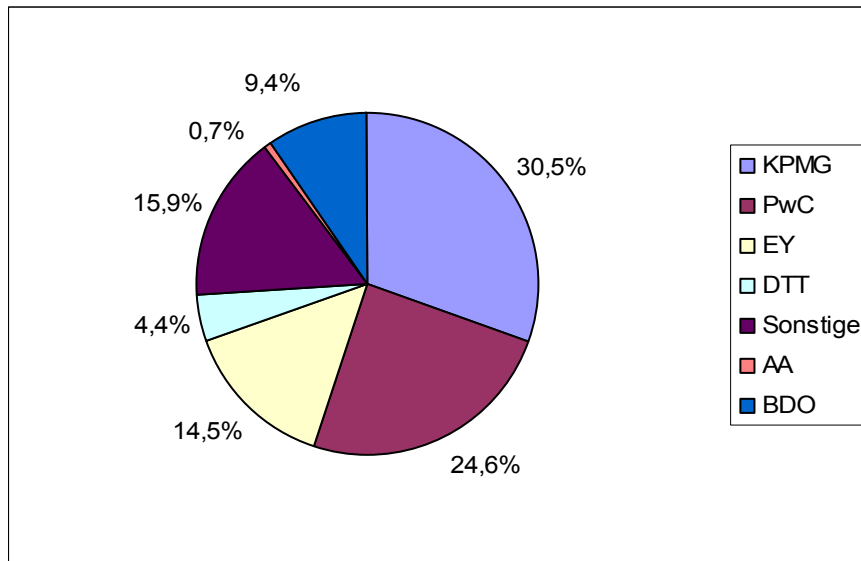


Abbildung 11: Verteilung der Mandate auf die Abschlussprüfer in 2002

In Abbildung 11 ist die Verteilung der Mandate im Jahr 2002 dargestellt. Aufgrund des Zerfalls des weltweiten Andersen-Netzwerkes⁷²² im Gefolge der Enron-Krise kam es hier zu Veränderungen, die die Konzentration auf dem Prüfungsmarkt weiter erhöhten. Profitieren konnte dadurch EY, deren Marktanteil von 10,1 % auf 14,5 % anstieg. Ebenfalls zulegen konnten KPMG und PwC. Die Anteile von DTT und der BDO hingegen blieben konstant. Die Gruppe der „Sonstigen Prüfer“ verlor einen Prozentpunkt.

Das Ergebnis zugunsten von EY ist nicht verwunderlich, da sich die deutsche Landesgesellschaft von AA mit EY zusammenschloss. Die nachfolgende Abbildung zeigt, zu welcher Prüfungsgesellschaft ehemalige AA-Mandanten wechselten.

⁷²² Zur Organisationsstruktur internationaler Prüfungs- und Beratungsnetzwerke vgl. Lenz/Schmidt, Organisationsformen, 1999, S. 133 ff.; Lenz, Strategien und Strukturen internationaler Prüfungs- und Beratungsnetzwerke, DATEV Tagungsband 2002, S. 115 ff.

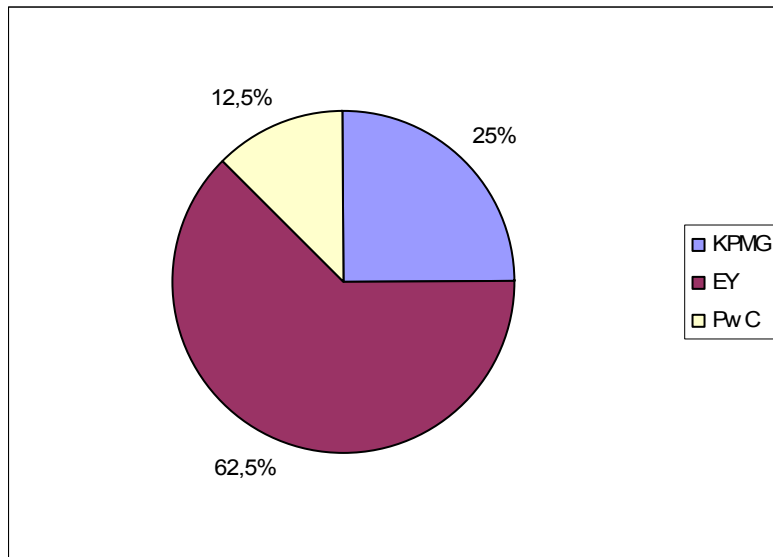


Abbildung 12: „Profiteure“ des Andersen-Niedergang

Es gelang EY, lediglich 62,5 % der AA-Mandate zu übernehmen. Aus Sicht von EY dürfte in diesem Zusammenhang wohl besonders bitter gewesen sein, dass das prestigeträchtigste AA-Mandant, die SAP AG, zur KPMG wechselte.

Um Marktanteile auf dem Prüfungsmarkt zu messen, ist es weiter üblich, die Bilanzsumme sowie die Wurzel der Bilanzsumme als Surrogatgrößen für die Höhe des Prüfungshonorars zu verwenden.⁷²³ Ein in der empirischen Literatur häufig verwendeter Indikator für die Unternehmensgröße ist die Bilanzsumme eines Unternehmens.⁷²⁴ Es wird unterstellt, dass diese Größe positiv mit dem Prüfungsaufwand und somit auch mit dem (unbekannten)

⁷²³ Vgl. Lenz, Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, 1993, S. 348 ff.;

Lenz, Marktstrukturuntersuchung, WPg 1996, S. 274 f.;

Strickmann, Wirtschaftsprüfung im Umbruch, 2000, S. 123 ff.

⁷²⁴ In manchen Studien wurden auch die Umsatzerlöse eines Unternehmens als Surrogatgröße für die Höhe der Prüfungshonorare herangezogen. Ersetzt man in dieser Untersuchung die Bilanzsumme durch die Umsatzerlöse, so hat dies keinen wesentlichen Einfluss auf die Ergebnisse. Dies war auch nicht zu erwarten, da die Bilanzsummen und die Umsatzerlöse der Unternehmen dieser Stichprobe hochgradig miteinander korrelieren. In den folgenden Tabellen sind daher lediglich die Resultate der Surrogatgröße Bilanzsumme bzw. Wurzel Bilanzsumme angegeben.

Prüfungshonorar korreliert.⁷²⁵ Die Ergebnisse einer solchen Vorgehensweise finden sich in Tabelle 42.⁷²⁶

	Mandate absolut		Mandate in %		BS in %		Wurzel BS in %	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
KPMG	41	42	29,7	30,5	36,2	35,0	35,6	35,7
PwC	32	34	23,3	24,6	46,8	49,3	35,7	36,5
EY	14	20	10,1	14,5	8,6	7,7	9,3	10,3
DTT	6	6	4,4	4,4	2,9	2,9	3,8	3,8
Sonstige	24	22	17,3	15,9	2,2	2,4	6,8	6,7
AA	9	1	6,5	0,7	0,7	0,0	2,5	0,3
BDO	12	13	8,7	9,4	2,6	2,7	6,3	6,7

Tabelle 42: Marktanteile nach Mandatsanzahl, Bilanzsumme und Wurzel Bilanzsumme

Vergleicht man nun die Marktanteile der Prüfungsgesellschaften, gemessen an der Bilanzsumme, mit denen nach der Anzahl der Mandate, so stellt man fest, dass sich die Verhältnisse stark zugunsten der beiden großen Abschlussprüfungsgesellschaften KPMG und PwC verschieben. Davon profitiert v.a. PwC, deren Marktanteile sich verdoppeln, in 2002 beträgt er knapp 50 %. Zusammen erreichen beide einen Marktanteil von 83 % in 2001 bzw. 84,3 % in 2002. Das Ergebnis zeigt, dass diese beiden Prüfungsgesellschaften die größten Unternehmen in Deutschland betreuen. Verdeutlicht wird dies, wenn die einzelnen Marktsegmente gesondert analysiert werden.

Im Umkehrschluss lässt sich sagen, dass es v.a. die kleineren Gesellschaften sind, die einen Prüfer wählen, der in Deutschland nicht zu den Big-Six-Gesellschaften zählt. Der Marktanteil der „Sonstigen Prüfer“ bricht von 17,4 % bzw. 15,9 % auf 2,4 % bzw. 2,2 % ein. Die restlichen Gesellschaften EY, AA, BDO und DTT büßen ebenfalls zum Teil erheblich an Marktanteilen ein.

Unter Verwendung des Indikators „Wurzel Bilanzsumme“, der zur Schätzung von Marktanteilen am besten geeignet ist, erreichen die beiden großen Abschlussprüfungsgesellschaften

⁷²⁵ Dieser Zusammenhang ist empirisch außerordentlich gut bestätigt. Vergleiche hierzu die umfassende Übersicht über empirische Studien zu Bestimmungsfaktoren des Prüfungshonorars bei Cobbin (2002).

⁷²⁶ Die Wurzel der Bilanzsumme wird deshalb gewählt, da vermutet wird, dass zwischen Bilanzsumme und Prüfungsaufwand (bzw. Prüfungshonorar) keine lineare, sondern eine degressiv Beziehung besteht (vgl. Dopuch/Simunic (1980); Eichenseher/Danos (1981)).

Eine weitere Alternative zur Schätzung der Prüfungshonorare ist die logarithmische Transformation des verwendeten Größenmaßes. Diese Methode wird jedoch als eine zu konservative Schätzung angesehen (vgl. Lenz (1993), S. 357; Strickmann (2000), S. 125) und daher in dieser Untersuchung nicht weiter betrachtet.

KPMG und PwC zusammen einen Marktanteil von 71,3 % in 2001 bzw. 72,2 % in 2002. Das Ergebnis zeigt, dass diese beiden Prüfungsgesellschaften die größten Unternehmen in Deutschland betreuen. Nimmt man EY noch hinzu, dann entfallen auf die drei größten Anbieter Marktanteile von 80,6 % in 2001 und 82,5 % in 2002. Vor allem die kleineren Gesellschaften hingegen sind es, die einen Prüfer wählen, der in Deutschland nicht zu den Big-Six-Gesellschaften zählt. Der Marktanteil der „Sonstigen Prüfer“ liegt in den beiden betrachteten Jahren nahezu unverändert bei 6,8 % bzw. 6,7 %.

Tendenziell wird die wahre Konzentration durch absolute Größen eher überschätzt und durch die Quadratwurzel-Transformation etwas unterschätzt, so dass die in Tabelle 42 dargestellten Ergebnisse ein Intervall angeben, in dem der jeweils wahre, unbekannte Wert liegt.⁷²⁷

7.2.2.2 Die Marktstruktur des DAX 30

Die Dominanz von KPMG und PwC bei DAX 30-Unternehmen zeigt Tabelle 43. Im Vergleich zu den Marktanteilen der gesamten Stichprobe sind diese beiden Prüfungsgesellschaften hier deutlich stärker vertreten. Gemessen an der Anzahl der Mandate beträgt deren Marktanteil im Jahr 2002 zusammen 80,8 % bzw. 83,7 %, falls man den Indikator Wurzel Bilanzsumme zugrunde legt.⁷²⁸

	Mandate absolut		Mandate in %		BS in %		Wurzel BS in %	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
KPMG	11	12	42,4	46,2	34,3	33,7	35,2	36,7
PwC	9	9	34,6	34,6	52,3	54,5	46,5	47,0
EY	1	1	3,8	3,8	6,7	5,3	5,9	5,3
DTT	1	1	3,8	3,8	3,0	3,0	3,9	4,0
Sonstige	1	1	3,8	3,8	1,8	2,0	3,1	3,2
AA	1	0	3,8	0,0	0,5	0,0	1,6	0,0
BDO	2	2	7,8	7,8	1,4	1,5	3,8	3,8

Tabelle 43: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im DAX 30

Zwar hält die KPMG mehr DAX 30-Mandate als PwC; die größeren jedoch werden eindeutig von PwC betreut, die einen Marktanteil, gemessen am Indikator Bilanzsumme, von 54,5 % erzielen. Zusammen beträgt der Marktanteil knapp 90 %. Bezogen auf PwC weist die Surro-

⁷²⁷ Vgl. Moizer/Turley, Surrogates for Audit Fee Concentration Studies, AJoPT 1987, S. 118.

⁷²⁸ In der Analyse wird nur auf das Geschäftsjahr 2002 eingegangen, da es sich vom Geschäftsjahr 2001 nicht signifikant unterscheidet. Es kam lediglich zu einem Prüferwechsel. Die von AA betreute SAP AG wechselte zum Geschäftsjahr 2002 zur KPMG.

gatgröße Wurzel Bilanzsumme einen etwas konservativeren Wert aus. Die KPMG dagegen kann hier absolut gesehen um 3 % zulegen. Insgesamt kommen die beiden Marktführer auch hier auf einen Anteil von weit über 80 %. EY, DTT und die sonstigen Prüfer betreuen jeweils ein Unternehmen im DAX 30, die BDO deren zwei. Gemessen an der Bilanzsumme ist das EY-Mandat am größten, gefolgt vom DTT-Mandat und dem Mandat der sonstigen Prüfer. Bei den BDO-Mandanten handelt es sich eher um kleinere Unternehmen, da sie trotz zweier Mandate nicht über einen Marktanteil von 1,5 % hinauskommen. Bei Zugrundelegung des Indikators Wurzel Bilanzsumme pendeln sich die Marktanteile der übrigen vier Anbieter zwischen 3,2 % (Sonstige) und 5,3 % (EY) ein.

Die Ergebnisse unterstützen die oben formulierte Vermutung, wonach es sich bei Mandanten von PwC und der KPMG eher um große Aktiengesellschaften handelt.

7.2.2.3 Die Marktstruktur des M-DAX

Bei der Analyse der M-DAX-Unternehmen fällt auf, dass der unangefochtene Marktführer im DAX 30, PwC, in diesem Börsensegment deutlich schwächer vertreten ist. Klar dominiert wird dieses Segment von KPMG, die zwar nur ein Drittel der Unternehmen prüft, welche jedoch insgesamt knapp 50 % der Bilanzsumme auf sich vereinen. Das heißt, innerhalb dieses Segments sind es vor allem die größeren Unternehmen, die die KPMG als Abschlussprüfer gewählt haben.

	Mandate absolut		Mandate in %		BS in %		Wurzel BS in %	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
KPMG	15	14	35,7	33,3	50,0	47,4	43,9	41,2
PwC	10	10	23,8	23,8	17,4	18,4	22,5	22,9
EY	6	6	14,3	14,3	21,8	21,9	17,1	17,0
DTT	1	1	2,4	2,4	0,8	0,9	1,7	1,7
Sonstige	6	6	14,3	14,3	1,9	2,5	5,9	6,6
AA	1	1	2,4	2,4	0,3	0,3	0,9	1,0
BDO	3	4	7,1	9,5	7,8	8,6	8,0	9,6

Tabelle 44: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im M-DAX

Ebenfalls eher größere Unternehmen beauftragen EY als Abschlussprüfer, da deren Marktanteil, gemessen an der Summe der Bilanzsummen ihrer Mandanten, deutlich höher ist (21,9 %), als dies die 14,3 % der Mandate dieses Segments vermuten lassen. 14,3 % der Unternehmen des M-DAX lassen sich von einem sonstigen Abschlussprüfer prüfen. Deren Mandanten sind eher kleinere Unternehmen, da sie über einen Marktanteil von 2,5 % (Bilanzsumme) bzw.

6,6 % (Wurzel Bilanzsumme) nicht hinauskommen. Wiederum wird vermutet, dass die Marktstruktur dieses Segmentes am besten durch den Indikator Wurzel Bilanzsumme repräsentiert wird.

7.2.2.4 Die Marktstruktur des S-DAX

Im Vergleich zu den bisherigen Börsensegmenten ist die Mandatsverteilung hier ausgewogener, die Marktkonzentration deutlich geringer. Die sonstigen Prüfer sind hier wesentlich stärker vertreten. Dies gilt auch für die BDO, die neben DTT innerhalb der Gruppe der Big-Six zu den kleineren Gesellschaften zählt.

	Mandate absolut		Mandate in %		BS in %		Wurzel BS in %	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
KPMG	9	10	21,4	23,8	23,8	25,5	23,8	25,8
PwC	6	7	14,3	16,7	17,2	17,1	15,3	16,8
EY	2	5	4,8	11,9	5,5	12,3	5,0	11,8
DTT	2	2	4,8	4,8	8,9	11,5	6,6	7,2
Sonstige	14	12	33,3	28,5	19,2	16,9	25,8	22,5
AA	3	0	7,1	0,0	8,2	0,0	7,2	0,0
BDO	6	6	14,3	14,3	17,2	16,7	16,3	15,9

Tabelle 45: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im S-DAX

In diesem Börsensegment gelingt es den kleineren Prüfungsgesellschaften (Sonstige, DTT, BDO), einen Marktanteil von zusammen rd. 46 % über alle Indikatoren hinweg zu erreichen.

7.2.2.5 Die Marktstruktur des TEC-DAX

Ein wenig erstaunlich sind die Ergebnisse beim TEC-DAX (vgl. Tabelle 46). Der beim S-DAX beschriebene Trend setzt sich nicht fort, obwohl hier, gemessen an der Bilanzsumme, noch kleinere Unternehmen als im S-DAX vertreten sind und damit die Marktchancen für kleinere Abschlussprüfer steigen. Eindeutiger Marktführer ist hier PwC. Diese Prüfungsgesellschaft erreicht – gemessen über den Indikator Wurzel Bilanzsumme – einen Marktanteil von rd. 39 %. Die größeren Unternehmen dieses Segmentes werden von PwC geprüft.

	Mandate absolut		Mandate in %		BS in %		Wurzel BS in %	
	2001	2002	2001	2002	2001	2002	2001	2002
KPMG	6	6	21,4	21,4	14,5	15,1	22,3	21,7
PwC	7	8	25,0	28,6	69,1	66,0	38,7	39,2
EY	5	8	17,9	28,6	5,4	9,6	13,2	21,2
DTT	2	2	7,1	7,1	2,1	2,2	5,4	5,3
Sonstige	3	3	10,7	10,7	4,1	5,2	8,0	9,1
AA	4	0	14,3	0,0	2,9	0,0	8,8	0,0
BDO	1	1	3,6	3,6	1,9	1,9	3,6	3,5

Tabelle 46: Vergleich der Marktanteile der Prüfungsgesellschaften im TEC-DAX

Hinter PwC liegen mit nahezu gleichen Marktanteilen KPMG und EY. Diese drei Anbieter von Prüfungsleistungen erreichen in 2002 zusammen einen Marktanteil von 82,1 % (Wurzel Bilanzsumme). Eine Erklärung dieser Konzentration auf die drei größten Anbieter könnte sein, dass es sich bei den Unternehmen in diesem Börsensegment um junge, innovative Unternehmen handelt, die auf Märkten mit besonderen Risiken agieren und daher besonders darauf bedacht sind, dem Kapitalmarkt höhere Prüfungs- bzw. Publizitätsqualität zu signalisieren.⁷²⁹

7.2.2.6 Zusammenfassung

In Abbildung 13 werden die Ergebnisse der Marktstrukturanalyse noch einmal graphisch zusammengefasst. Abgebildet werden jeweils die Marktanteile der Prüfungsgesellschaften, gemessen an der Summe der Bilanzsummen der einzelnen Prüfungsmandanten. Die Graphik zeigt, dass PwC in den Segmenten DAX 30 und TEC-DAX marktführend ist.

⁷²⁹ Vgl. hierzu ausführlich: Ostrowski, Kapitalmarkt und Wirtschaftsprüfer, 2004.

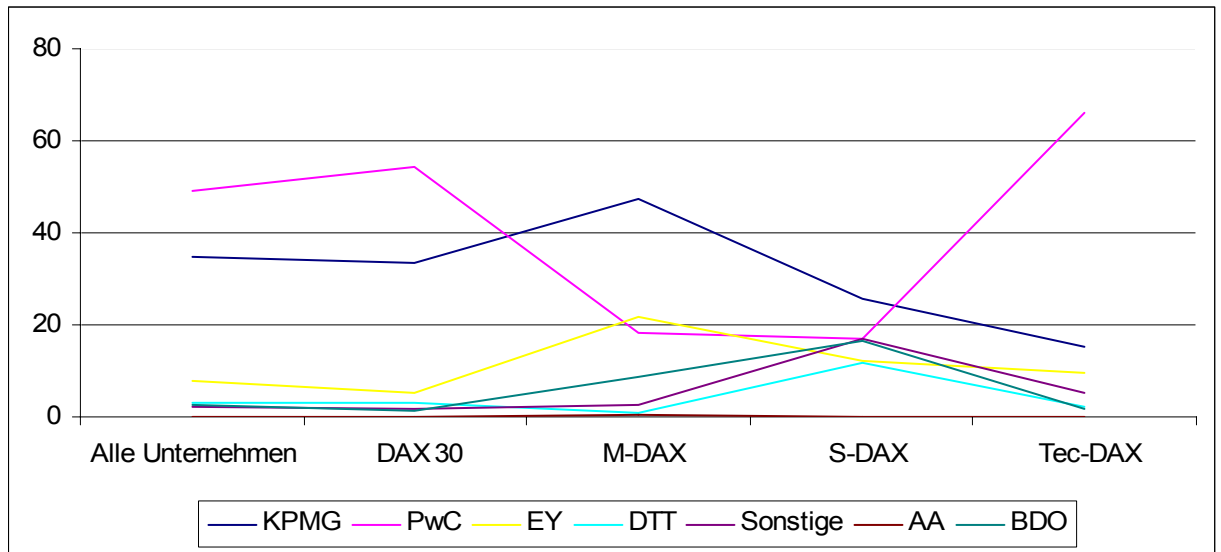


Abbildung 13: Vergleich der Marktanteile mit der Bilanzsumme als Indikator (2002)

Die KPMG dominiert den M-DAX, die Marktanteile im S-DAX sind relativ ausgeglichen.

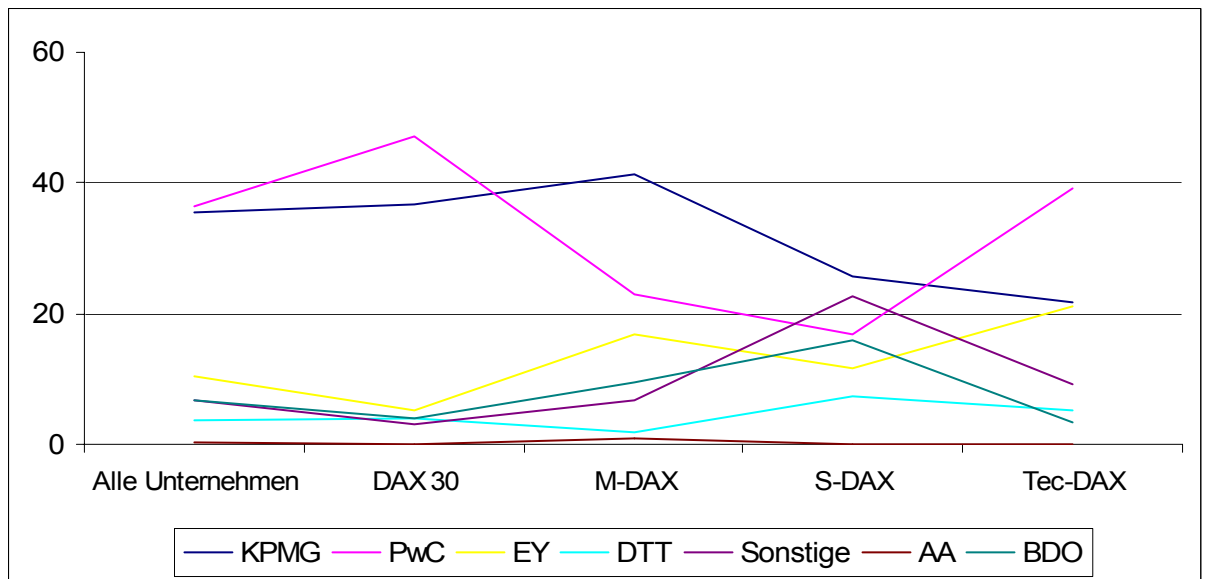


Abbildung 14: Vergleich der Marktanteile mit der Wurzel Bilanzsumme als Indikator (2002)

Die getroffenen Aussagen werden auch durch Abbildung 14 bestätigt, wenngleich hier die Abstände zwischen den Prüfungsgesellschaften geringer sind, da die Wurzeltransformation der Bilanzsumme v.a. die Marktanteile der jeweiligen Marktführer nach unten korrigiert.

Abschließend noch eine Graphik, die die Anzahl der Mandate der einzelnen Prüfungsgesellschaften noch einmal darstellt. Demnach sind die KPMG und PwC im DAX 30 deutlich stärker vertreten.

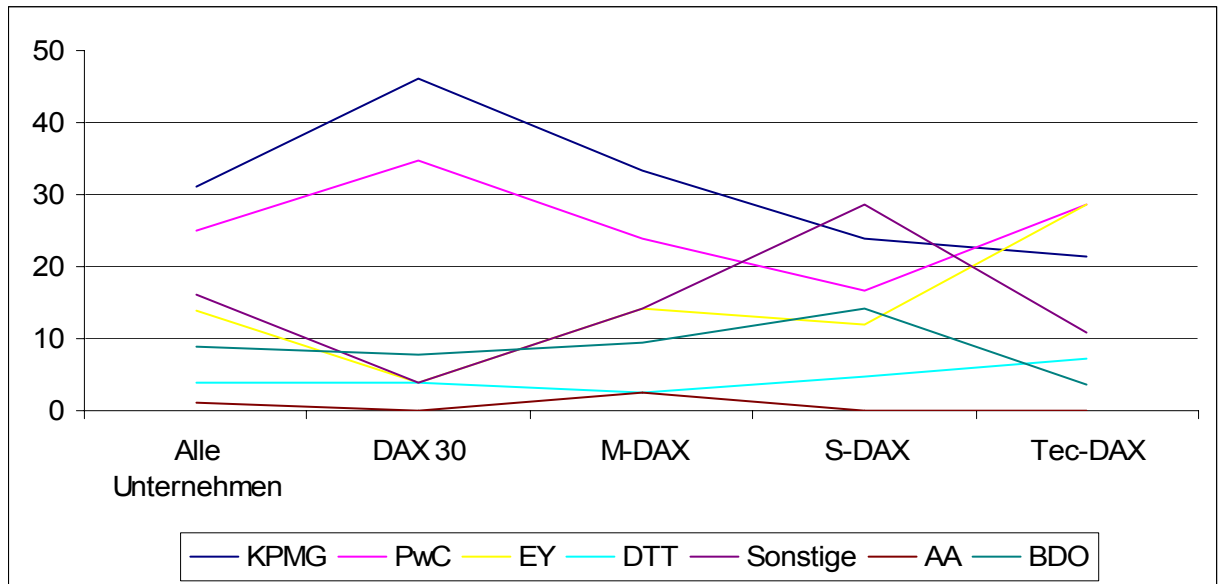


Abbildung 15: Vergleich der Marktanteile nach Häufigkeiten (2002)

Ausgehend von diesem Niveau nimmt der Anteil von KPMG in jedem Segment ab. Ähnlich ist der Verlauf bei PwC, jedoch kommt es hier im letzten Segment nochmals zu einer Trendwende, d.h. zu einem Anstieg der Anteile. Fast spiegelbildlich zu PwC verläuft die Kurve der sonstigen Prüfer. Sind sie in den DAX 30 noch stark unterrepräsentiert, so steigt ihr Anteil im M-DAX und S-DAX kontinuierlich an. Im S-DAX betreuen die sonstigen Prüfer so viele Mandanten wie keine andere Prüfungsgesellschaft. Dieser Trend setzt sich im TEC-DAX nicht fort; hier brechen die Anteile der sonstigen Prüfer ein.

Diese Ausführungen sollen genügen, um die Marktstruktur des Datensets ausreichend vorzustellen. Im nächsten Schritt werden die Ergebnisse der Befragung der Unternehmen nach den Prüfungs- und Beratungshonoraren deskriptiv analysiert.

7.2.3 Deskriptive Auswertungen der Prüfungs- und Beratungshonorare

Vorweg sei darauf hingewiesen, dass den Untersuchungsteilnehmern völlige Anonymität zugesichert wurde. Um diese Anonymität zu wahren, werden regelmäßig nur aggregierte Größen dargestellt. Es unterbleiben Auswertungen, aus denen sich die individuellen Prüfungs- und/oder Beratungshonorare eines Abschlussprüfers oder eines Unternehmens erschließen

lassen könnten. Wie schon aus den Ausführungen zur Gestaltung des Erhebungsbogens in 7.2.1.2 zu entnehmen war, geht es im Folgenden um das für den Abschlussprüfer im Inlandskonzern insgesamt erreichte Honorarvolumen. Dieses kann über mehrere einzelne Prüfungs- und Beratungsaufträge erzielt werden.

Auch bei der deskriptiven Auswertung der Prüfungs- und Beratungshonorare wird zwischen den einzelnen Börsensegmenten unterschieden. Abweichend von der Vorgehensweise bei der Marktstrukturanalyse werden zunächst die einzelnen Börsensegmente analysiert und erst im Anschluss daran wird ein Überblick über die gesamte Stichprobe der teilnehmenden Unternehmen gegeben. Der Grund dafür ist, dass die Resultate für die gesamte Stichprobe nur sehr eingeschränkt aussagekräftig sind, da es sich dabei um reine Durchschnittswerte einer sehr heterogenen Stichprobe handelt. Honorarangaben zu Rumpfgeschäftsjahren wurden in den folgenden Auswertungen nicht berücksichtigt. Es werden alle Unternehmen eines Börsensegments, die an der Befragung teilgenommen haben, analysiert. Die Sichtweise bei den nachfolgenden Analysen ist unternehmensbezogen, d.h. bei Gemeinschaftsprüfungen (3 Fälle) werden die unterschiedlichen Prüfungs- und Beratungshonorare zweier Abschlussprüfer zusammengerechnet.⁷³⁰ Prüferspezifische Auswertungen werden nicht vorgenommen. Zusätzlich werden die Prüfungshonorare für vier Unternehmensgrößengruppen analysiert.

Wurden in den Erhebungsbogen keine Beratungsleistungen angegeben, so wurde unterstellt, dass tatsächlich auch keine Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer nachgefragt wurden. In die Auswertungen mit Bezug auf die Höhe der Beratungsleistungen (z.B. Mittelwertberechnungen) sind nur solche Unternehmen eingegangen, die auch Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer nachgefragt haben. Bei der genaueren Analyse der Beratungsleistungen hingegen, also z.B. bei Berechnung des Mittelwertes des Anteils von Steuerberatungsleistungen an den gesamten Beratungsleistungen, wurden Unternehmen, die zwar Beratungs- aber keine Steuerberatungsleistungen beim Abschlussprüfer nachgefragt haben, mit dem Wert null einbezogen.

In Bezug auf die Beratungshonorare sind überwiegend relative Zahlen von Interesse. Ausgewählte absolute Zahlen werden im Text angegeben. Zur Abbildung der Unabhängigkeitsproblematik wurden zwei Kennzahlen ausgewählt: der Anteil der Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamthonoraren des Mandanten sowie das Verhältnis Beratungs- zu Prü-

⁷³⁰ Es ist zu erwarten, dass die Prüfungshonorare bei Gemeinschaftsprüfungen im Vergleich zu den Unternehmen, die nur einen Abschlussprüfer beauftragen, deutlich höher sind, da Fixkosten zweier Abschlussprüfer zu decken sind. Ein Unternehmen mit einem falsch ausgefüllten Erhebungsbogen wurde eliminiert (vgl. Gliederungspunkt 7.2.3.1 (DAX 30)).

fungshonoraren. Wie bereits im Rahmen der US-amerikanischen Untersuchung diskutiert, stellt m.E. das Verhältnis von Beratungshonoraren zu den (landesweiten) Gesamthonoraren des Abschlussprüfers den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung einer Prüfer-Mandanten-Beziehung am geeignetsten dar. Diese Kennzahl konnte nicht für alle Abschlussprüfer erhoben werden, da die jährlichen Umsatzerlöse nicht für alle an der Untersuchung beteiligten Abschlussprüfer verfügbar waren.⁷³¹

In den deskriptiven Analysen werden die beiden Untersuchungsjahre 2001 bzw. 2000/01 und 2002 bzw. 2001/02 zusammengefasst. Eine Honorarangabe in einem Jahr wird als eine Beobachtung bezeichnet. Es ist zu beachten, dass die Beobachtungen aufeinander folgender Jahre nicht unabhängig voneinander sind, da z.B. die Prüfungshonorare bei einem Unternehmen für zwei aufeinander folgende Geschäftsjahre hoch korreliert sind. Für die Bezeichnungen der einzelnen Stichproben gelten nach wie vor die oben aufgeführten Definitionen. Abschließend sei darauf hingewiesen, dass sich die nachfolgenden Ergebnisse bzw. Auswertungen und Interpretationen ausschließlich auf die an der Befragung beteiligten Unternehmen beziehen. Der Erhebungsbogen beinhaltete noch die Frage nach dem Anteil der einmaligen Beratungsleistungen an den gesamten Beratungsleistungen. Da diese Frage zumeist unbeantwortet blieb, wurden diesbezüglich keine Auswertungen vorgenommen.

7.2.3.1 Prüfungs- und Beratungshonorare nach Börsensegmenten

Differenzierte Angaben zu Prüfungs- und Beratungshonoraren in den jeweiligen Börsensegmenten können den nachfolgenden Tabelle 51 und 52 entnommen werden.

DAX 30

Insgesamt haben sich elf DAX 30-Unternehmen an der Untersuchung beteiligt. Nach Eliminierung eines offenkundig falsch ausgefüllten Fragebogens verblieben zehn auswertbare Unternehmen. Die Verteilung der Mandate der Gruppe „Teilnehmer DAX 30“ in 2002 ist in Tabelle 47 dargestellt (in Klammern die Vorjahreswerte).

⁷³¹ Bei den nachfolgenden univariaten und multivariaten Analysen (Gliederungspunkt 7.2.4) wurde diese Kennzahl für die Mandanten von Big-Six-Abschlussprüfern (inkl. BDO) gebildet und analysiert.

	Mandatsverteilung DAX 30		
	Teilnehmer DAX 30	Teilnehmer DAX 30 In %	Gesamt DAX 30 in %
KPMG	7 (7)	63,6 (63,6)	46,2 (42,4)
PwC	4 (4)	36,4 (36,4)	34,6 (34,6)

Tabelle 47: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment DAX 30

In die Untersuchung eingegangen sind ausschließlich DAX 30-Unternehmen, die von der KPMG bzw. PwC geprüft wurden. Tabelle 47 lässt erkennen, dass die KPMG in der Stichprobe „Teilnehmer DAX 30“ deutlich überrepräsentiert ist. Dies ist bei der Interpretation der Ergebnisse zu berücksichtigen. Bei Gemeinschaftsprüfungen wurde jedem der beteiligten Abschlussprüfer ein Mandat zugerechnet. In der Gruppe der „Teilnehmer DAX 30“ ist ein Unternehmen enthalten, welches seinen Konzernabschluss gemeinschaftlich von zwei Abschlussprüfern prüfen ließ. Bei 10 Unternehmen und zwei untersuchten Jahren ergibt dies insgesamt 20 Beobachtungen.⁷³² Für das Jahr 2001 waren in zwei Fällen keine Informationen verfügbar bzw. auswertbar, das macht dann letztendlich 18 verwertbare Beobachtungen.

Im Durchschnitt liegt das Prüfungshonorar eines in die Auswertung eingegangenen DAX 30-Unternehmens bei 7,623 Mio. €. Die Variabilität der Honorare ist groß; dies zeigt die Standardabweichung von 6,434 Mio. €. Der Durchschnitt wird stark durch Ausreißer⁷³³ nach oben beeinflusst. Von drei Werten, die als Ausreißer zu qualifizieren sind, stammen zwei von einem Unternehmen, das zwei Abschlussprüfer beauftragt hat (Gemeinschaftsprüfung). Eliminiert man diese, liegt das Durchschnittshonorar mit 5,085 Mio. € in der Nähe des Median (5,555 Mio. €).

Wie später noch gezeigt wird ist die Größe eines Unternehmens, gemessen über die Bilanzsumme, der dominierende Bestimmungsfaktor der Prüfungshonorare. Die hohe Variabilität der Prüfungshonorare bei den DAX 30-Unternehmen ist nicht weiter verwunderlich, wenn man sich vor Augen hält, dass das größte Unternehmen in der Teilstichprobe eine Bilanzsumme aufweist, die um das 44fache größer ist als beim kleinsten Unternehmen (vgl. Tabelle 41). Tabelle 51 zeigt deshalb die Prüfungshonorare in € pro 1 Mio. € Bilanzsumme, die man

⁷³² Es sei nochmals darauf hingewiesen, dass die Beobachtungen nicht unabhängig voneinander sind, da z.B. die Prüfungshonorare aufeinander folgender Geschäftsjahre hoch korreliert sind.

⁷³³ Der Terminus „Ausreißer“ ist hier im statistischen Sinne zu verstehen. Gemeint sind damit Werte, die um das 1,5- bis maximal 3fache der Interquartilsdistanz (= Distanz zwischen 75% - und 25%-Perzentil) größer sind als das 75%-Perzentil; vgl. hierzu auch die Erläuterungen zu Tabelle 51.

vereinfacht als größenbereinigte Prüfungshonorare interpretieren kann.⁷³⁴ Auch bei dieser Größe ist die Standardabweichung immer noch beträchtlich. Dies zeigt, dass neben dem Größenfaktor noch weitere Einflussfaktoren die Höhe der Prüfungshonorare eines Unternehmens beeinflussen. Weiter gilt, dass der Zusammenhang zwischen Bilanzsumme und Prüfungshonorar nicht linear ist. Neben den Prüfungshonoraren liegen für die hier betrachteten Unternehmen auch die Beratungshonorare vor. Demnach fragten von den zehn der an der Untersuchung teilnehmenden DAX 30-Unternehmen neun gleichzeitig auch Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer in mindestens einem Jahr des betrachteten Zwei-Jahreszeitraumes nach.⁷³⁵ Für diese neun Unternehmen (ein Unternehmen mit Gemeinschaftsprüfung) liegen 16 auswertbare Beobachtungen vor. Das durchschnittliche Beratungshonorar innerhalb der Stichprobe beträgt 6,169 Mio. €. Die Streuung der Honorare ist sehr groß, was eine Standardabweichung von 7,821 Mio. € und ein Median von 3,460 Mio. € belegen.

Von besonderem Interesse hinsichtlich der Unabhängigkeitsdiskussion ist der Anteil der Beratungshonorare eines Unternehmens an den Gesamthonoraren des Unternehmens bzw. das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren. Über diese Relationen informiert Tabelle 52. Insgesamt basieren die Ergebnisse auf 16 Beobachtungen. Der Anteil der Beratungs- an den Gesamthonoraren liegt im Durchschnitt bei 35,6 % (Median 30,4 %). Der Mittelwert der Kennzahl „Beratungshonorare zu Prüfungshonoraren“ liegt bei 96,5 % (Median 43,4 %). In drei Fällen übersteigt das Beratungs- das Prüfungshonorar. Für zwei der drei Fälle ist ein einziges Unternehmen verantwortlich. Diese beiden Werte sind als Extremwerte⁷³⁶ zu qualifizieren. Der Einfluss dieses Unternehmens auf die Werte ist beträchtlich. Dies zeigt der um Ausreißer und Extremwerte bereinigte Mittelwert.

Im Rahmen der Befragung wurden die Unternehmen gebeten, die Honorare für Beratungsleistungen genauer zu spezifizieren. Dazu wurden auf dem Fragebogen fünf Kategorien unterschieden, nämlich Honorare für:

⁷³⁴ Da im Fragebogen auf die Prüfungshonorare im Inlandskonzern abgestellt wurde, müsste man eigentlich im Nenner dieser Kennzahl die Bilanzsumme des inländischen Teilkonzerns verwenden. Da die Daten hierzu nicht verfügbar waren, wurde vereinfacht die Bilanzsumme des gesamten Konzerns verwendet.

⁷³⁵ Ein Unternehmen wies zwar Prüfungshonorare aus, machte zu den Beratungshonoraren aber keine Angaben. Es wurde daher angenommen, dass dieses Unternehmen in den untersuchten Geschäftsjahren keine Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nachfragte.

⁷³⁶ Extremwert ist hier allein im statistischen Sinne zu verstehen. Es sind Werte, die um mehr als das 3fache größer sind als das 75%-Perzentil; vgl. hierzu auch die Erläuterungen zu Tabelle 51.

- Prüfungsnahe Dienstleistungen,
- Steuerberatungsleistungen,
- Finanzinformationssysteme,
- interne Revision und
- sonstige Leistungen.

Nicht alle Unternehmen kamen der Bitte nach, die Beratungshonorare noch detaillierter offen zu legen. Für die Kategorie prüfungsnahe Dienstleistungen (PD) und Steuerberatungsleistungen (StBL) gibt es dennoch 13 auswertbare Beobachtungen. Gerade diese beiden Dienstleistungen gelten hinsichtlich einer Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers als weniger bedenklich.⁷³⁷

Angaben in %	Honoraranteil der PD an den Beratungsleistungen (N = 13)	Honoraranteil der StBL an den Beratungsleistungen (N = 13)
Mittelwert	24,73	38,27
Standardabweichung	13,06	25,87
Median	26,81	36,59

Tabelle 48: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im DAX 30

Wie Tabelle 48 zu entnehmen ist, entfallen im Durchschnitt über 60 % der Beratungshonorare auf prüfungsnahe Dienstleistungen und Steuerberatungsleistungen. Auch dieses Resultat ist ein Indiz dafür, dass das Problem einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers infolge zu umfangreicher Beratungsleistungen in Deutschland eher nachrangig ist. Keines der an der Untersuchung teilnehmenden Unternehmen fragte Dienstleistungen im Zusammenhang mit der internen Revision nach. Die verbleibenden rund 40 % verteilen sich auf die Kategorien „Finanzinformationssysteme“ und „Sonstige Leistungen“.⁷³⁸

M-DAX

An der Befragung haben sich insgesamt 17 M-DAX-Unternehmen beteiligt. Ein Unternehmen aus dem M-DAX, welches sich an der Untersuchung beteiligt hat, wird von zwei Abschlussprüfern gemeinschaftlich geprüft. Damit waren 18 Mandate zu vergeben. Die Verteilung der

⁷³⁷ Vgl. Kinney et al., Auditor Independence and Non-Audit Services, JoAR 2004, S. 565 f.

⁷³⁸ Eine genauere Aufteilung auf diese beiden Kategorien ist aufgrund der Angaben in den betreffenden Erhebungsbogen nicht möglich gewesen.

Mandate innerhalb der Gruppe „Teilnehmer M-DAX“ in 2002 ist in Tabelle 49 dargestellt (in Klammern die Werte für 2001).

	Mandatsverteilung M-DAX		
	Teilnehmer M-DAX absolut	Teilnehmer M-DAX in %	M-DAX in %
KPMG	9 (10)	50,0 (55,6)	33,3 (35,7)
PwC	0 (0)	0,0 (0,0)	23,8 (23,8)
EY	3 (3)	16,6 (16,6)	14,3 (14,3)
DTT	1 (1)	5,6 (5,6)	2,4 (2,4)
Sonstige	4 (4)	22,2 (22,2)	14,3 (14,3)
AA	0 (0)	0,0 (0,0)	2,4 (2,4)
BDO	1 (0)	5,6 (0,0)	9,5 (7,1)

Tabelle 49: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment M-DAX

Wie bereits bei den DAX 30-Unternehmen ist auch im M-DAX die KPMG in der Gruppe „Teilnehmer M-DAX“ überrepräsentiert. Ebenfalls überdurchschnittlich stark vertreten sind DTT und die Gruppe der sonstigen Prüfer. Der Anteil der Mandanten von EY entspricht in etwa den Verhältnissen der gesamten Teilstichprobe M-DAX. Etwas überraschend und nicht plausibel erklärbar ist, dass sich kein PwC-Mandant aus dem M-DAX an der Untersuchung beteiligt hat. Ebenfalls unterrepräsentiert in der Teilstichprobe „Teilnehmer M-DAX“ ist die BDO.

Die Untersuchungsjahre 2001 und 2002 werden wieder zusammengefasst. Dies ergibt theoretisch 34 Beobachtungen. In zwei Fällen waren für das Jahr 2001 keine verwertbaren Informationen verfügbar. Dies ergibt insgesamt 32 auswertbare Beobachtungen. Die Tabelle 51 enthält einen Überblick über die Größencharakteristika der Prüfungshonorare.

Im Durchschnitt liegt das Prüfungshonorar eines M-DAX-Unternehmens bei 1,519 Mio. €. Der Mittelwert liegt erwartungsgemäß deutlich unter dem der DAX 30-Unternehmen (7,623 Mio. €). Eine große Standardabweichung von 2,648 Mio. € und ein Median von nur 0,695 Mio. € lassen allerdings auf sehr starke Schwankungen der Prüfungshonorare und auf eine rechtsschiefe Verteilung innerhalb dieser Teilstichprobe schließen. Von den vier Ausreißern bzw. Extremwerten mit sehr hohen Prüfungshonoraren, die einen sehr starken Einfluss auf den Mittelwert haben, gehören zwei zu einem Unternehmen, dessen Konzernabschluss stark in der öffentlichen Diskussion stand. Bei einem weiteren Unternehmen wurde eine Gemeinschaftsprüfung durchgeführt, was regelmäßig zu höheren Prüfungskosten führt.

In einer weiteren Analyse wurde auch für den M-DAX untersucht, wie hoch das durchschnittliche Prüfungshonorar bezogen auf 1 Mio. € an Bilanzsumme ist. Die Prüfungshonorare der

Teilstichprobe „Teilnehmer M-DAX“ betragen für 1 Mio. € Bilanzsumme im Durchschnitt 657 €. Vergleicht man dieses Ergebnis mit den Resultaten der gleichen Kategorie der Stichprobe „Teilnehmer DAX 30“, so stellt man fest, dass die größenbereinigten Prüfungskosten annähernd gleich sind. Die Verteilungen sind ähnlich.

In der Teilstichprobe „Teilnehmer M-DAX“ fragen 100 % der Unternehmen, die an der Untersuchung teilgenommen haben, Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer nach.⁷³⁹ Tabelle 52 gibt einen Überblick über die relative Bedeutung der Beratungshonorare.

Das durchschnittliche Beratungshonorar innerhalb der Stichprobe beträgt 0,724 Mio. €. Die Streuung der Honorare ist sehr groß, wie die Standardabweichung von 1,559 Mio. € und der Median von 0,180 Mio. € belegen. Im Durchschnitt liegt der Anteil der Beratungshonorare nur bei rund 27 % der Gesamthonorare. Das Verhältnis der Beratungs- zu den Prüfungshonoraren beträgt im Mittel 45,2 %. In nur drei Fällen übersteigt das Beratungs- das Prüfungshonorar. Für zwei der drei Fälle ist ein Unternehmen verantwortlich. Die durchschnittlichen Anteile der prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungsleistungen an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen werden in Tabelle 50 präsentiert.

Angaben in %	Honoraranteil der PD an den Beratungsleistungen (N = 31)	Honoraranteil der StBL an den Beratungsleistungen (N = 31)
Mittelwert	41,42	23,29
Standardabweichung	40,20	27,91
Median	33,78	9,59

Tabelle 50: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im M-DAX

Im Gegensatz zu der Gruppe der DAX 30-Unternehmen fragen M-DAX-Unternehmen im Durchschnitt mehr prüfungsnahen Dienstleistungen als Steuerberatungsleistungen nach. Insgesamt entfallen fast 65 % der Beratungshonorare auf prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungsleistungen. Die hohen Standardabweichungen lassen sich dadurch erklären, dass diese Anteile zum Teil zwischen 0 % und 100 % schwanken. Auch in dieser Teilstichprobe wurden keine Dienstleistungen im Zusammenhang mit der internen Revision eines Unternehmens nachgefragt. Beratungsleistungen des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit Finanzinformationssystemen wurden nur von vier Unternehmen nachgefragt.

⁷³⁹ Lediglich ein Unternehmen fragte nur an einem der beiden Beobachtungspunkte Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer nach.

(N= Anzahl der Beobachtungen)	Prüfungshonorare nach Börsensegment (alle Angaben in Mio. €)					Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme nach Börsensegment (alle Angaben in €)				
	Alle Unt. N = 105	DAX 30 N = 18	M-DAX N = 32	S-DAX N = 34	TEC-DAX N = 21	Alle Unt. N = 105	DAX 30 N = 18	M-DAX N = 32	S-DAX N = 34	TEC-DAX N = 21
Mittelwert (MW)	1,939	7,623	1,519	0,363	0,257	790	644	657	918	914
5 % getrimmter MW ⁷⁴⁰	1,261	7,141	1,112	0,346	0,250	736	561	624	863	885
MW (ohne Ausreißer u. Extremwerte) ⁷⁴¹	0,450	5,085	0,640	0,313	0,257	736	435	472	859	914
Standardabweichung	3,989	6,434	2,648	0,237	0,171	633	648	521	685	660
25%-Perzentil ⁷⁴²	0,217	2,900	0,226	0,170	0,125	339	293	281	402	364
Median ⁷⁴³	0,403	5,555	0,695	0,306	0,205	561	467	515	657	841
75%-Perzentil ⁷⁴⁴	1,115	8,883	1,122	0,435	0,402	1.166	669	689	1.231	1.348
Minimum (mit/ohne Aus- reißer und extreme Wer- te)	0,065 / 0,065	1,178 / 1,178	0,130 / 0,130	0,119 / 0,119	0,065 / 0,065	53 / 53	126 / 126	99 / 99	152 / 152	53 / 53
Maximum (mit/ohne Ausreißer und extreme Werte)	22,745 / 1,530	22,745 / 9,000	10,309 / 1,530	0,941 / 0,800	0,592 / 0,592	2.892 / 2.305	2.663 / 737	1.871 / 1.492	2.892 / 2.401	2.305 / 2.305

Tabelle 51: Prüfungshonorare und Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme nach Börsensegmenten

⁷⁴⁰ Ohne die 5 % größten und 5 % kleinsten Werte.

⁷⁴¹ Ausreißer: Werte zwischen dem 1,5- und 3fachen der Interquartilsdistanz (= Distanz zwischen 75%- und 25%-Perzentil) vom 25%- bzw. 75%-Perzentil entfernt liegen.
Extremwerte: Werte, die um mehr als das 3fache der Interquartilsdistanz vom 25%- bzw. 75% -Perzentil entfernt liegen.

⁷⁴² 25 % aller Beobachtungen haben Werte, die kleiner sind als das 25%- Perzentil.

⁷⁴³ 50 % aller Beobachtungen haben Werte unterhalb, 50 % oberhalb dieses Wertes.

⁷⁴⁴ 75 % aller Beobachtungen haben Werte, die kleiner sind als das 75%-Perzentil.

(N= Anzahl der Beobachtungen)	Anteil Beratungshonorare / Gesamthonorare (alle Angaben in %)					Verhältnis Beratungshonorare / Prüfungshonorare nach Börsensegment (alle Angaben in %)				
	Alle Unt. N = 88	DAX 30 N = 16	M-DAX N = 31	S-DAX N = 25	TEC-DAX N = 16	Alle Unt. N = 88	DAX 30 N = 16	M-DAX N = 31	S-DAX N = 25	TEC-DAX N = 16
Mittelwert (MW)	30,58	35,62	26,82	31,09	32,02	64,11	96,48	45,20	58,67	76,86
5 % getrimmter MW	29,50	34,39	26,24	30,15	31,24	51,92	78,73	41,48	52,18	69,19
MW (ohne Ausreißer u. Extremwerte) ⁷⁴⁵	30,58	35,62	26,82	31,09	32,02	44,14	47,77	37,72	51,38	34,81
Standardabweichung	19,51	22,55	16,62	17,79	24,09	81,88	139,05	40,44	57,18	94,70
25%-Perzentil	14,56	15,25	12,37	17,64	10,40	17,04	17,99	14,12	21,43	11,61
Median	27,44	30,24	24,30	23,60	29,79	37,83	43,35	32,09	30,89	42,47
75%-Perzentil	42,73	45,28	39,53	47,60	47,86	74,65	82,75	65,36	90,83	92,11
Minimum (mit/ohne Aus- reißer und extreme Wer- te)	3,00 / 3,00	10,00 / 10,00	3,00 / 3,00	10,00 / 10,00	4,00 / 4,00	3,27 / 3,27	11,11 / 11,11	3,27 / 3,27	11,11 / 11,11	4,16 / 4,16
Maximum (mit/ohne Ausreißer und extreme Werte)	83,00 / 83,00	83,00 / 83,00	61,00 / 61,00	70,00 / 70,00	74,00 / 74,00	501,19 / 153,85	500,19 / 134,62	153,85 / 115,12	233,75 / 180,13	287,80 / 96,62

Tabelle 52: Anteil Beratungs- zu Gesamthonorare und Verhältnis Beratungs- zu Prüfungshonoraren nach Börsensegmenten

⁷⁴⁵ Bei der Kennzahl „Anteil Beratungshonorare/Gesamthonorare“ sind keine Ausreißer und Extremwerte zu verzeichnen.

S-DAX

An der Befragung haben sich insgesamt 18 S-DAX-Unternehmen beteiligt, für die 34 Beobachtungen über den Zwei-Jahreszeitraum verfügbar waren. In der Gruppe der „Teilnehmer S-DAX“ befindet sich ein Unternehmen, das von zwei Abschlussprüfern gemeinschaftlich geprüft wird. Die Verteilung der 19 Mandate der Gruppe „Teilnehmer S-DAX“ in 2002 ist in Tabelle 53 dargestellt (in Klammern die Werte für 2001).

	Mandatsverteilung S-DAX		
	Teilnehmer S-DAX absolut	Teilnehmer S-DAX in %	S-DAX in %
KPMG	7 (6)	36,8 (31,6)	23,8 (21,4)
PwC	3 (3)	15,8 (15,8)	16,7 (14,3)
EY	3 (1)	15,8 (5,3)	11,9 (4,8)
DTT	1 (0)	5,3 (0,0)	4,8 (4,8)
Sonstige	4 (6)	21,0 (31,6)	28,5 (33,3)
AA	0 (2)	0,0 (10,4)	0,0 (7,1)
BDO	1 (1)	5,3 (5,3)	14,3 (14,3)

Tabelle 53: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment S-DAX

Der Trend, dass die KPMG in der Gruppe der teilnehmenden Unternehmen überrepräsentiert ist, setzt sich auch im S-DAX fort. Ebenfalls überdurchschnittlich stark vertreten sind im Jahr 2002 EY und DTT. Dagegen sind die sonstigen Prüfer und die BDO zumindest im Jahr 2002 unterdurchschnittlich vertreten. Insgesamt liegen 34 verwertbare Beobachtungspunkte vor. Die Tabelle 51 enthält einen Überblick über die Größencharakteristika der Prüfungshonorare. Das durchschnittliche Prüfungshonorar eines an der Untersuchung teilnehmenden S-DAX-Unternehmens liegt bei 0,363 Mio. € und ist im Vergleich zu den M-DAX-Unternehmen erwartungsgemäß deutlich niedriger. Tabelle 51 zeigt das durchschnittliche Prüfungshonorar in Euro pro 1 Mio. € Bilanzsumme für die S-DAX-Unternehmen. Im Vergleich zu den DAX 30- und den M-DAX-Unternehmen steigen die durchschnittlichen Prüfungshonorare pro 1 Mio. € deutlich an, weil die S-DAX-Unternehmen eine wesentlich kleinere Bilanzsumme aufweisen und die unterstellte lineare Beziehung zwischen Bilanzsumme und Prüfungshonorar tatsächlich nicht gegeben ist, sowie die Beziehung zwischen Größe und Prüfungshonorar angemessener durch eine degressive Beziehung beschrieben wird. Aufgrund von Degressionseffekten führt eine Halbierung der Bilanzsumme eben nicht zu einer Halbierung des Prüfungshonorars. Von den 18 S-DAX-Unternehmen, welche sich an der Studie beteiligt haben, fragten im Jahr 2002 insgesamt 83,3 % und im Jahr 2001 60,0 % gleichzeitig noch Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer nach. Das durchschnittliche Beratungshonorar innerhalb der Stichprobe be-

trägt 0,287 Mio. €. Die Streuung der Honorare ist hoch. Mittelwerte und Standardabweichungen des Verhältnisses zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren sowie des Anteils der Beratungs- an den Gesamthonoraren sind in Tabelle 52 angegeben. Bei vier Unternehmen ist im Geschäftsjahr 2002 das Beratungshonorar größer als das Prüfungshonorar; davon ist ein Wert als Ausreißer einzustufen. Die Tendenz moderater Relationen zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren setzt sich auch in diesem Börsensegment fort.

Die durchschnittlichen Anteile der prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungsleistungen an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen präsentiert Tabelle 54.

Angaben in %	Honoraranteil der PD an den Beratungsleistungen	Honoraranteil der StBL an den Beratungsleistungen
Mittelwert	27,93	32,54
Standardabweichung	32,13	32,20
Median	13,21	19,58

Tabelle 54: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im S-DAX

Bei durchschnittlich 60 % der Beratungsleistungen handelt es sich entweder um die als eher unbedenklich angesehenen Steuerberatungsleistungen oder prüfungsnahen Dienstleistungen. Es wurden keinerlei Leistungen im Zusammenhang mit der internen Revision und nur in wenigen Einzelfällen Beratungsleistungen mit Bezug auf Finanzinformationssysteme nachgefragt.

TEC-DAX

An der Befragung haben sich insgesamt 12 TEC-DAX-Unternehmen beteiligt. Die Verteilung der Mandate der Gruppe „Teilnehmer TEC-DAX“ in 2002 ist in Tabelle 55 dargestellt (in Klammern die Werte für 2001).

	Mandatsverteilung TEC-DAX		
	Teilnehmer TEC-DAX absolut	Teilnehmer TEC-DAX in %	TEC-DAX in %
KPMG	3 (2)	25,0 (16,7)	21,4 (21,4)
PwC	3 (2)	25,0 (16,7)	28,6 (25,0)
EY	4 (2)	33,4 (16,7)	28,6 (17,9)
DTT	1 (1)	8,3 (8,3)	7,1 (7,1)
Sonstige	0 (0)	0,0 (0,0)	10,7 (10,7)
AA	0 (4)	0,0 (33,3)	0,0 (14,3)
BDO	1 (1)	8,3 (8,3)	3,6 (3,6)

Tabelle 55: Verteilung der Prüfungsmandate im Börsensegment TEC-DAX

Im Vergleich zu den ersten drei Stichproben ist die KPMG in dieser Teilstichprobe nicht ganz so stark überrepräsentiert; betrachtet man das Jahr 2001, sogar leicht unterrepräsentiert. Gar nicht vertreten in der Gruppe „Teilnehmer TEC-DAX“ sind Unternehmen, die von sonstigen Prüfern betreut werden. Verhältnismäßig stark vertreten sind dafür AA, BDO und DTT. Die Ergebnisse basieren auf 21 Beobachtungen. In der Gruppe „Teilnehmer TEC-DAX“ sind keine Unternehmen vertreten, die die Abschlussprüfung gemeinschaftlich durchführen lassen.

Das durchschnittliche Prüfungshonorar eines TEC-DAX-Unternehmens liegt bei knapp 0,257 Mio. €, also wiederum um gut 0,1 Mio. € niedriger als bei S-DAX-Unternehmen. Dies lässt sich durch die abnehmende Unternehmensgröße der TEC-DAX-Unternehmen im Vergleich zu den S-DAX-Unternehmen erklären. Die Standardabweichung deutet auf vergleichsweise homogene Prüfungshonorare in der Stichprobe „Teilnehmer TEC-DAX“ hin. Ausreißer und Extremwerte sind hier nicht zu notieren.

Die durchschnittlichen Prüfungshonorare der Stichprobe „Teilnehmer TEC-DAX“ je 1 Mio. € Bilanzsumme liegen mit 914 € auf dem gleichen Niveau wie bei den Unternehmen des S-DAX. Insgesamt sind die Verteilungen der Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme in den beiden Teilstichproben S-DAX und TEC-DAX recht ähnlich.

Im Jahr 2002 fragten 75 % der Unternehmen, die an der Untersuchung teilgenommen haben, Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer nach. Im Vorjahr waren es rund 78 %. Tabelle 52 zeigt die relative Bedeutung der Beratungshonorare. Wie im S-DAX beträgt der Anteil der Beratungshonorare nur rund ein Drittel der Gesamthonorare. Die durchschnittlichen Anteile der prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungsleistungen an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen werden in Tabelle 56 präsentiert.

Angaben in %	Honoraranteil der PD an den Beratungsleistungen	Honoraranteil der StBL an den Beratungsleistungen
Mittelwert	38,19	48,19
Standardabweichung	33,93	27,45
Median	30,74	52,15

Tabelle 56: Anteile der PD und StBL an den Nicht-Abschlussprüfungsleistungen im TEC-DAX

Der Anteil der prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungsleistungen an den gesamten Beratungshonoraren liegt bei dieser Stichprobe bei 86,4 %. Dienstleistungen im Zusammenhang mit Finanzinformationssystemen wurden nur in einem Fall nachgefragt.

Gesamte Stichprobe

Die Tabelle 57 gibt einen Überblick über die Verteilung der Abschlussprüfer der Unternehmen, die an der Befragung teilgenommen haben, sowie der gesamten Stichprobe für das Untersuchungsjahr 2002 bzw. 2001/02. In Klammern sind die Vorjahreswerte angegeben.

	Mandatsverteilung Gesamt		
	Teilnehmer Befragung absolut	Teilnehmer Befragung in %	Gesamte Stichprobe in %
KPMG	26 (25)	43,3 (41,7)	30,5 (29,7)
PwC	10 (9)	16,7 (15,0)	24,6 (23,2)
EY	10 (6)	16,7 (10,0)	14,5 (10,1)
DTT	3 (2)	5,0 (3,3)	4,4 (4,4)
Sonstige	8 (10)	13,3 (16,7)	15,9 (17,4)
AA	0 (6)	0,0 (10,0)	0,7 (6,5)
BDO	3 (2)	5,0 (3,3)	9,4 (8,7)

Tabelle 57: Überblick über die Verteilung der Prüfungsmandate

Was in den einzelnen Börsensegmenten bereits zu beobachten war, bestätigt sich in Tabelle 57. Der Überblick zeigt, dass KPMG-Mandate innerhalb der Stichprobe „Teilnehmer Befragung“ im Vergleich zur gesamten Stichprobe überrepräsentiert sind. Unterrepräsentiert in beiden Beobachtungsjahren sind PwC- und BDO-Mandate.

Das durchschnittliche Prüfungshonorar über alle befragten börsennotierten Unternehmen hinweg beträgt 1,939 Mio. €, das durchschnittliche Beratungshonorar 1,490 Mio. €. Insgesamt fragten im Untersuchungsjahr 2002 bzw. 2001/2002 (2001 bzw. 2000/2001) knapp 88 % (80 %) der Unternehmen Beratungsleistungen vom amtierenden Abschlussprüfer nach.⁷⁴⁶ Das Verhältnis der Beratungs- zu den Prüfungshonoraren beträgt im Durchschnitt 64,1 % (Median 37,8 %), der Anteil der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren 30,6 % (Median 27,4 %). In Bezug auf Letzteres sind signifikante Unterschiede zwischen Big-Five-Prüfern und Non-Big-Five-Prüfern nicht festzustellen. Die Resultate deuten nicht auf eine außergewöhnliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch gleichzeitige Beratungsleistungen hin. In Einzelfällen hingegen kann dies anders gesehen werden. So belief sich im Extremfall das Beratungshonorar auf das 5fache der Prüfungshonorare. Bei 13 von 88 Beobachtungen (14,8 %) war das Beratungshonorar größer als das Prüfungshonorar.⁷⁴⁷ Die 13 Fälle wurden von 11 Unternehmen erzeugt, bei drei Unternehmen lag das Beratungshonorar in beiden

⁷⁴⁶ Bei der Untersuchung US-amerikanischer Unternehmen fragten alle 100 Unternehmen Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer nach (vgl. Gliederungspunkt 7.1.3).

⁷⁴⁷ Bei der USA-Studie betrug dieser Anteil 87 %.

Geschäftsjahren über dem Prüfungshonorar. Ebenfalls eher gegen eine Gefährdung der Unabhängigkeit spricht, dass es sich im Durchschnitt bei knapp 70 % der vom Abschlussprüfer durchgeführten Beratungsleistungen um prüfungsnahen Dienstleistungen und Steuerberatungsleistungen handelt, die im Vergleich zu anderen Beratungsleistungen als weniger problematisch angesehen werden.

Abschließend wird, wie bereits bei der Untersuchung US-amerikanischer Unternehmen,⁷⁴⁸ untersucht, ob sich die Gruppe der Unternehmen mit besonders hohen Honorarkennzahlen hinsichtlich der zwei Variablen unterscheiden, welche die Agency-Konflikte abbilden (Verschuldungsgrad, Streubesitz). Dazu wurden jeweils zwei Teilstichproben gebildet und diese dann auf Mittelwertgleichheit getestet. Die erste Teilstichprobe enthält die 10 Unternehmen mit den jeweils höchsten Kennzahlen.⁷⁴⁹ Die übrigen Unternehmen bilden die Kontrollgruppe.⁷⁵⁰ Untersucht wurden die Honorarkennzahlen Beratungs- zu Prüfungshonoraren sowie Beratungshonorare zu Gesamthonoraren des Abschlussprüfers. Die Tests ergaben, dass sich die Untergruppen hinsichtlich der Mittelwerte der zwei Agency-Variablen in keinem der acht untersuchten Fälle signifikant unterscheiden.⁷⁵¹ Die Nullhypothese der Tests auf Mittelwertgleichheit H_0 : die Mittelwerte der beiden Teilstichproben unterscheiden sich nicht, lässt sich nicht mit einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % verwerfen.⁷⁵² Dies ist ein Indiz dafür, dass die Agency-Konflikte eines Unternehmens keinen signifikanten Einfluss auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer haben.

7.2.3.2 Prüfungshonorare nach Unternehmensgröße

Prüfungshonorare sind u.a. abhängig von der Größe des Unternehmens. Im Jahr 2002 betragen die Korrelationen nach Pearson zwischen Prüfungshonorar und Bilanzsumme bzw. Wurzel Bilanzsumme 0,788 bzw. 0,859 und waren auf dem 1%-Niveau (2-seitig) hoch signifi-

⁷⁴⁸ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.3.

⁷⁴⁹ Diese Analysen wurden für die Geschäftsjahre 2001 bzw. 2000/2001 und 2002 bzw. 2001/2002 jeweils getrennt durchgeführt.

⁷⁵⁰ Die Größe der Kontrollgruppe variiert von 27 bis 40 Unternehmen. Dies hängt davon ab, bei wie vielen Unternehmen sämtliche für die Analyse notwendigen Kennzahlen vorlagen.

⁷⁵¹ Zwei Honorarkennzahlen und zwei Agency-Variablen ergaben vier Mittelwerttests pro einbezogenes Jahr. Es wurden beide Geschäftsjahre untersucht (vgl. Fn. 749).

⁷⁵² Alternativ wurden nichtparametrische Median-Tests durchgeführt. Hinsichtlich der aus den Ergebnissen zu ziehenden Schlussfolgerungen kam es zu keinen Unterschieden zwischen den Testverfahren.

kant.⁷⁵³ Die Unternehmen der Stichprobe wurden deshalb annähernd vier gleich besetzten Gruppen unterschiedlicher Unternehmensgröße (Indikator: Bilanzsumme) zugeordnet. Tabelle 58 zeigt deskriptive Statistiken über Prüfungshonorare in Abhängigkeit von der Größe des Unternehmens. In der kleinsten Gruppe 1 (Bilanzsumme ≤ 222 Mio. €) liegen 50 % der Prüfungshonorare zwischen 0,169 Mio. € und 0,266 Mio. € bei einem Mittelwert von 0,230 Mio. € und einer vergleichsweise geringen Standardabweichung von 0,097 Mio. €. In der darauf folgenden Gruppe 2 ($222 \text{ Mio. €} < \text{Bilanzsumme} \leq 884 \text{ Mio. €}$) sind 50 % der Werte im Intervall zwischen 0,145 Mio. € und 0,381 Mio. € bei einem Mittelwert von 0,333 Mio. € und einer Standardabweichung von 0,281 Mio. €. Das 50%-Intervall von Gruppe 2 schließt das Intervall von Gruppe 1 noch mit ein, dies gilt für die nachfolgenden Gruppen nicht mehr. In der Gruppe 3 ($884 \text{ Mio. €} < \text{Bilanzsumme} \leq 2.669 \text{ Mio. €}$) befinden sich 50 % der Werte im Intervall zwischen 0,405 Mio. € und 0,870 Mio. €, in Gruppe 4 ($2.669 \text{ Mio. €} < \text{Bilanzsumme} \leq 100.273 \text{ Mio. €}$) zwischen 1,476 Mio. € und 8,922 Mio. €.

Betrachtet man die Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme, so ist zu erkennen, dass sich die Verteilungen der beiden mittleren Größengruppen 2 und 3 ähneln. Starke Unterschiede sind in den Gruppen der kleinsten bzw. größten Unternehmen zu erkennen. Die nichtlineare Beziehung zwischen Bilanzsumme und Prüfungshonoraren ist hier deutlich zu erkennen.

Auch die Beratungshonorare steigen mit der Unternehmensgröße, wenngleich der Zusammenhang hier im Vergleich zu den Prüfungshonoraren etwas weniger eng ist. Die Variabilität der Beratungshonorare ist jedoch nochmals deutlich höher, deshalb wurde auf die Wiedergabe deskriptiver Maßzahlen verzichtet. Das Verhältnis der Beratungshonorare zu den Prüfungshonoraren ist nicht von der Unternehmensgröße abhängig, deshalb wurden auch hier keine Kennzahlen angegeben.

⁷⁵³ Die Ergebnisse werden bei Durchführung einer nichtparametrischen Korrelationsanalyse nach Spearman bestätigt. Die Korrelationen betragen dort jeweils 0,812 und sind auf dem 1%-Niveau (2-seitig) hoch signifikant.

Bilanzsumme (BS) bis ... Mio. € (N=Anzahl der Beobachtungen)	Prüfungshonorare nach Unternehmensgröße (alle Angaben in Mio. €)					Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme nach Unternehmensgröße (alle Angaben in €)				
	Alle Unt. N = 105	Gruppe 1 222 (BS) N = 26	Gruppe 2 884 (BS) N = 26	Gruppe 3 2.669 (BS) N = 28	Gruppe 4 100.273 (BS) N = 25	Alle Unt. N = 105	Gruppe 1 222 (BS) N = 26	Gruppe 2 884 (BS) N = 26	Gruppe 3 2.669 (BS) N = 28	Gruppe 4 100.273 (BS) N = 25
Mittelwert	1,939	0,230	0,333	0,924	6,523	790	1.470	610	611	473
5 % getr. Mittelwert	1,261	0,227	0,300	0,725	5,961	736	1.456	574	539	437
Mittelwert (ohne Ausreißer u. Extremwerte)	0,450	0,221	0,265	0,606	5,201	736	1.456	459	480	384
Standardabweichung	3,989	0,097	0,281	1,225	6,174	633	627	400	552	370
25%-Perzentil	0,217	0,169	0,145	0,405	1,476	339	1.045	347	289	178
Median	0,403	0,225	0,230	0,592	5,119	561	1.348	482	515	387
75%-Perzentil	1,115	0,266	0,381	0,870	8,922	1.166	1.907	655	693	660
Minimum (mit/ohne Ausreißer und extreme Werte)	0,065 / 0,065	0,065 / 0,065	0,085 / 0,085	0,125 / 0,125	0,816 / 0,816	53 / 53	405 / 405	202 / 202	53 / 53	99 / 99
Maximum (mit/ohne Ausreißer und extreme Werte)	22,745 / 1,530	0,450 / 0,401	1,170 / 0,592	5,664 / 1,507	22,745 / 17,904	2.892 / 2.305	2.892 / 2.892	1.673 / 894	2.663 / 1.171	1.494 / 737

Tabelle 58: Prüfungshonorare und Prüfungshonorare je 1 Mio. € Bilanzsumme nach Unternehmensgröße

7.2.3.3 Untersuchung struktureller Unterschiede zwischen den Stichproben

In diesem Abschnitt wird der Frage nachgegangen, ob sich die Gruppe der Unternehmen, die sich an der Untersuchung beteiligt haben, strukturell von der Gruppe der Unternehmen unterscheidet, die nicht an der Untersuchung teilgenommen haben. Bereits im Gliederungspunkt 7.2.1.5 wurde darauf hingewiesen, dass bei derartigen Untersuchungen die Gefahr besteht, dass die Ergebnisse einer Verzerrung unterliegen, da sich an ihr nur Unternehmen beteiligen könnten, welche bestimmte (negative) Charakteristika nicht aufweisen. Bei dieser Untersuchung heißt das konkret, dass die Gefahr besteht, dass hauptsächlich Unternehmen daran teilnehmen, die im Hinblick auf eine Gefährdung der Unabhängigkeit unproblematisch sind, da sie ein sehr moderates Verhältnis von Beratungs- und Prüfungshonoraren ausweisen, oder nur sehr geringe Agency-Kosten haben.

Es wird nun untersucht, ob es hinsichtlich dieser Agency-Kosten Unterschiede zwischen beiden Stichproben gibt. Im Rahmen dieser Untersuchung wurden zwei Indikatoren für das Ausmaß der Agency-Konflikte in einem Unternehmen bestimmt. Einmal der Verschuldungsgrad eines Unternehmens als Quotient aus Verbindlichkeiten und Bilanzsumme sowie den Streubesitz der Unternehmensanteile. Als Indikatoren für die Unternehmensgröße diente weiterhin die Bilanzsumme.⁷⁵⁴

Um Unterschiede zwischen den Stichproben auszumachen, wurden die beiden Datensätze empirisch miteinander verglichen. Es wurden mehrere T-Tests zur Mittelwertgleichheit durchgeführt. Die Nullhypothese lautete dabei immer, dass sich die beiden Stichproben „Teilnehmer Befragung“ und „Übrige“ hinsichtlich des Mittelwertes der untersuchten Größe nicht unterscheiden.

Folgende Kennzahlen wurden dabei untersucht:

- Verschuldungsgrade (VS) der Jahre 2000, 2001, 2002;
- Streubesitz (SB) der Unternehmen in den Jahren 2000, 2001;
- Bilanzsumme (BS) 2000, 2001, 2002.⁷⁵⁵

⁷⁵⁴ Keinen Einfluss auf die Ergebnisse hatte es, wenn man anstatt der Bilanzsumme alternativ die Umsatzerlöse eines Unternehmens als Größenindikator heranzog.

⁷⁵⁵ Diese Bilanzkennzahl wurde quasi als Kontrollgröße ebenfalls untersucht.

Die Ergebnisse sind in Tabelle 59 zusammengefasst.

Variable:	T-Test für Mittelwertgleichheit		
	T-Wert	Freiheitsgrad	Sig. (2-seitig)
VS 00	1,476	129	0,142
VS 01	1,519	129	0,131
VS 02	1,578	129	0,117
SB 00	-0,275	127	0,784
SB 01	-1,326	127	0,187
BS 00	1,223	129	0,224
BS 01	0,982	129	0,328
BS 02	1,137	129	0,258

Tabelle 59: Vergleich der Stichproben „Teilnehmer Befragung“ und „Übrige“

Wie der Tabelle zu entnehmen ist, lässt sich die Nullhypothese bei Zugrundelegung einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % in keinem der untersuchten Fälle verwerfen.⁷⁵⁶

Die gleiche Untersuchung wurde nun für jedes der vier Börsensegmente getrennt durchgeführt. Die Mittelwerte der Agency-Variablen VS und SB unterscheiden sich zwischen den Teilstichproben „Teilnehmer Befragung“ und „Übrige“ im M-DAX (VS00, VS01, VS02) und im TEC-DAX (SB01). Die Nullhypothese der Mittelwerttests, wonach sich die Mittelwerte der zwei Stichproben nicht unterscheiden, muss jeweils mit einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 % abgelehnt werden. Die Mittelwerte der Variablen VS00, VS01 und VS02 der Teilstichprobe „Teilnehmer M-DAX“ liegen jeweils unter denen der Kontrollgruppe „Übrige M-DAX“. Diese Tatsache spricht für die These, dass sich M-DAX-Unternehmen mit hohen Agency-Kosten tendenziell nicht an der Befragung beteiligt haben. Eine entgegengesetzte Beobachtung erhält man, wenn man den Streubesitz im TEC-DAX analysiert. Der Mittelwert des Streubesitzes 01 der Teilstichprobe „Teilnehmer TEC-DAX“ liegt deutlich über dem der Teilstichprobe „Übrige TEC-DAX“, d.h., dass die Agency-Kosten (gemessen am Streubesitz) der an der Untersuchung teilnehmenden Unternehmen tendenziell höher sind als bei den übrigen.

Insgesamt lässt sich sagen, dass sich eine systematische Verzerrung der Ergebnisse, wie sie oben befürchtet wurde, durch die Resultate zwar nicht ganz ausschließen lässt; die Ergebnisse

⁷⁵⁶ Alternativ wurde für die Variablen jeweils ein Median-Test durchgeführt. Die Ergebnisse dieser nichtparametrischen Tests unterschieden sich qualitativ nicht. Auf eine Darstellung der Resultate wurde daher verzichtet.

sprechen jedoch tendenziell für die Tatsache, dass sich die beiden Stichproben „Teilnehmer Befragung“ und „Übrige“ nicht strukturell unterscheiden.⁷⁵⁷

7.2.3.4 Zusammenfassung der deskriptiven Auswertungen

Die Verteilungen der größenbereinigten Prüfungshonorare in den Segmenten DAX 30 und M-DAX gleichen sich. 50 % der Prüfungshonorare je 1 Mio. € liegen hier im Bereich zwischen 293 € und 669 € (DAX 30) bzw. 281 € und 689 € (M-DAX). Ebenfalls vergleichbar sind die Verteilungen der größenbereinigten Prüfungshonorare in den Segmenten S-DAX und TEC-DAX. Hier liegen 50 % der Honorare im Bereich zwischen 402 € und 1.231 € (S-DAX) und 364 € und 1.348 € (TEC-DAX). Aufgrund der nichtlinearen Beziehung zwischen Bilanzsumme und Prüfungshonoraren sind die Honorare je 1 Mio. € Bilanzsumme in den Segmenten DAX 30 und M-DAX deutlich niedriger als in den Segmenten S-DAX und TEC-DAX.

Von besonderem Interesse ist der durchschnittliche Anteil der Beratungshonorare eines Unternehmens zu den Gesamthonoraren des Unternehmens. Im Durchschnitt über alle Beobachtungen beträgt dieser Anteil 31 % (Median 27 %). Im Vergleich zu US-amerikanischen Untersuchungen ist diese Relation als sehr moderat zu bewerten. FRANKEL et al. berichten z.B., dass bei börsennotierten Unternehmen in den USA für das Geschäftsjahr 2000 diese Relation bei 49 % (Median 51 %) liegt.⁷⁵⁸ Bei ASBAUGH et al. liegen die Werte für denselben Zeitraum bei 47 % (Durchschnitt) bzw. 48 % (Median).⁷⁵⁹ REYNOLDS et al. bestätigen exakt die Werte von FRANKEL et al.⁷⁶⁰ Bei der eigenen Untersuchung der 100 größten US-amerikani-

⁷⁵⁷ Da sich die beiden Stichproben „Teilnehmer Befragung“ und „Übrige“ hinsichtlich der Marktstruktur unterscheiden (vgl. Tabelle 57), wurde für jeden Abschlussprüfer sowie für die Gruppe der sonstigen Prüfer getestet, ob sich die Agency-Variablen zwischen den (prüferspezifischen) Gruppen „Teilnehmer AP-Mandant“ und „Übrige AP-Mandant“ signifikant unterscheiden. Aus Vereinfachungsgründen wurden die Unternehmen mit Gemeinschaftsprüfern nicht mitberücksichtigt. Beim Test auf Mittelwertgleichheit konnte die Nullhypothese, wonach sich die Mittelwerte der Teilstichproben „Teilnehmer AP-Mandanten“ und „Übrige AP-Mandanten“ nur bei PwC-Mandanten für beide Untersuchungsjahre, bei Zugrundelegung einer Sicherheitswahrscheinlichkeit von 95 %, abgelehnt werden. In beiden Untersuchungsjahren war der Streubesitz der teilnehmenden PwC-Mandanten höher als in der Kontrollgruppe mit den übrigen PwC-Mandanten. Dieses Ergebnis spricht gegen die oben geäußerten Bedenken, dass sich an der Untersuchung nur Unternehmen beteiligt haben könnten, deren Agency-Konflikte gering sind. Die übrigen prüferspezifischen Resultate deuten ebenfalls nicht auf strukturelle Verzerrungen hin.

⁷⁵⁸ Vgl. Frankel et al., *Nonaudit Services and Earnings Management*, AR 2002, S. 79.

⁷⁵⁹ Vgl. Asbaugh et al., *Auditor Independence*, AR 2003, S. 616.

⁷⁶⁰ Vgl. Reynolds et al., *Professional Service Fees and Auditor Objectivity*, AJoPT 2004, S. 38.

schen Unternehmen liegt der Mittelwert dieser Kennzahl mit knapp 69 % deutlich höher (Median 72,3 %).

Weiter liegt das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren im Durchschnitt über alle Beobachtungen deutlich unter 100 %, nämlich bei rund 64 %.⁷⁶¹ Insgesamt deuten diese Ergebnisse auf keine übermäßige Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund des (hohen) Ausmaßes der angebotenen Beratungsleistungen hin. Diese These wird dadurch unterstützt, dass es sich bei den angebotenen Beratungsleistungen überwiegend um die - als in diesem Zusammenhang nicht so problematisch geltenden - Steuerberatungsleistungen und prüfungsnahen Dienstleistungen handelt. Interessant ist in diesem Zusammenhang die Tatsache, dass in der gesamten Stichprobe „Teilnehmer Befragung“ kein Unternehmen zu finden ist, das in einem der beiden Beobachtungsjahre Dienstleistungen im Zusammenhang mit internen Revisionstätigkeiten nachfragt; gelten doch gerade diese im Kontext der Unabhängigkeitsgefährdung als besonders problematisch.⁷⁶²

7.2.4 Univariate und multivariate Analysen

Im Anschluss an die deskriptiven Auswertungen werden in diesem Abschnitt univariate Analysen durchgeführt.

7.2.4.1 Durchführung univariater Analysen

Mit Hilfe univariater Analysen wird versucht das Ausmaß der Nachfrage nach Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer zu erklären. Zunächst sind, neben den Variablen für Agency-Konflikte und Einmalaufwendungen für besondere Dienstleistungen, Kontrollvariable zu bestimmen, von denen vermutet wird, dass sie diese Nachfrage beeinflussen. Folgende Faktoren sollen durch geeignete Variable abgebildet werden:

- Größe des Unternehmens,
- Wachstum des Unternehmens,
- Wirtschaftliche Lage des Unternehmens.

⁷⁶¹ Bei der eigenen Untersuchung der 100 größten US-amerikanischen Unternehmen liegt das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren im Durchschnitt bei 333 %.

⁷⁶² Vgl. Swanger/Chewning, Internal Audit and Auditor Independence, AJoPT 2001, S. 115 ff.

Die Auswahl dieser Faktoren (Tabelle 60) wurde im Verlauf der Arbeit bereits hinreichend begründet.⁷⁶³

Abzubildende Faktoren	Variable (Kursiv die jeweiligen Abkürzungen)
Größe eines Unternehmens	-Wurzel Bilanzsumme (in dem Jahr, auf das sich die Honorare beziehen (GJ T)); <i>SRBS</i>
Unternehmenswachstum	-Durchschnittliche Wachstumsfaktor der Bilanzsumme im Zeitraum 2000 bis 2001 bzw. 2000 bis 2002; <i>GROWTH</i>
Wirtschaftliche Lage des Unternehmens	- Variable, die den Wert 1 einnimmt, falls das Unternehmen im GJ T-1 einen Jahresfehlbetrag ausweist, andernfalls 0; <i>LOSS</i> -Verhältnis von Cash-Flow zu Eigenkapital im GJ T-1; <i>CFEK</i>
Einmalaufwendungen für besondere Dienstleistungen ⁷⁶⁴	-FISDI; <i>FISDI</i> -Interne Revision; ⁷⁶⁵ <i>IS</i> -Sonstige Dienstleistungen; <i>OS</i>
Agency-Konflikte	-Verschuldungsgrad (Quotient aus Verbindlichkeiten und Bilanzsumme); <i>VS</i> -Eigentümergevariable (Anteil des Streubesitzes in %); <i>SB</i>

Tabelle 60: Abzubildende Faktoren in der Regressionsanalyse

Im Vergleich zur US-amerikanischen Untersuchung kommt es bei der deutschen Untersuchung zu kleineren Unterschieden. Zum einen wird der Anteil des Managements nicht als Agency-Variable erfasst, da hierüber keine auswertbaren Daten verfügbar waren. Ebenfalls aus Erhebungsgründen wurde bei der Eigentümergevariable nicht auf die Summe der Anteile der drei größten Eigentümer zurückgegriffen, sondern auf den Streubesitz. Dies hatte zur Folge dass zwischen dem Ausmaß der Nachfrage nach Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer und dieser Eigentümergevariablen ein negativer Zusammenhang erwartet wurde.⁷⁶⁶

Bei der Erfassung der Einmalleistungen wurden bei der US-amerikanischen Untersuchung Leistungen im Zusammenhang mit M&A-Dienstleistungen erfasst, da diese in den zugänglichen Informationen zumeist explizit ausgewiesen wurden. In meinem Erhebungsbogen, der

⁷⁶³ Vgl. die Gliederungspunkte 4.2.1.3, 4.2.2.5, 5.1.4, 5.2.2, 6.1.1 und 7.1.5.2.

⁷⁶⁴ Die Variablen nehmen jeweils den Wert 1 an, falls diese Dienstleistungen in der betrachteten Periode beim Abschlussprüfer nachgefragt wurden, andernfalls 0.

⁷⁶⁵ Auf die Auswertung dieser Variablen konnte verzichtet werden, da keines der Unternehmen, das an der Befragung teilgenommen hat, auch tatsächlich Dienstleistungen, welche im Zusammenhang mit der internen Revision stehen, nachgefragt hat.

⁷⁶⁶ Es wird vermutet, dass mit zunehmendem Streubesitz die Agency-Kosten in einem Unternehmen zunehmen und daher die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer abnimmt (vgl. dazu die Argumentation in Gliederungspunkt 4.2.2).

sich an den Beratungskategorien der EU-Empfehlung orientiert,⁷⁶⁷ wurden Dienstleistungen im Zusammenhang mit M&A's nicht gesondert abgefragt, dafür aber interne Revisionstätigkeiten.

Das Ausmaß der nachgefragten Beratungsleistungen wurde mit Hilfe zweier Kennzahlen abgebildet, einmal mit dem Verhältnis Beratungs- zu Prüfungshonoraren sowie dem Verhältnis Beratungs- zu Gesamthonoraren (eines Mandanten).

Die nachfolgende Tabelle 61 zeigt die univariaten Zusammenhänge zwischen den beiden Kennzahlen für die Nachfrage nach Beratungsleistungen bzw. den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung und den Variablen, von denen ein Einfluss auf diese Kennzahlen vermutet wird.⁷⁶⁸

(Angegeben sind die Korrelationen nach Pearson, in Klammern die Signifikanz (2-seitig) sowie N = Anzahl der Beobachtungen)	Beratungs- zu Prüfungs-honorar		Beratungs- zu Gesamt-honorar	
	2001	2002	2001	2002
SRBS 2001 bzw. 2002	0,244 (0,139) 38	0,072 (0,619) 50	0,133 (0,428) 38	0,113 (0,436) 50
GROWTH 2000 bis 2001 bzw. 2000 bis 2002	0,007 (0,968) 38	0,040 (0,787) 49	-0,036 (0,831) 38	0,001 (0,995) 49
CFEK 2000 bzw. 2001	-0,002 (0,991) 37	-0,063 (0,667) 49	-0,124 (0,464) 37	0,000 (0,999) 49
VS 2000 bzw. 2001	0,046 (0,785) 38	0,115 (0,433) 49	0,074 (0,659) 38	0,173 (0,236) 49
SB 2000 bzw. 2001	0,288 (0,083) 37	0,209 (0,149) 49	0,195 (0,248) 37	0,112 (0,444) 49

Tabelle 61: Korrelationsanalyse (nach Pearson) der Kennzahlen für die Nachfrage nach Beratungsleistungen und den vermuteten Einflussfaktoren

Keiner der untersuchten Einflussfaktoren korreliert signifikant mit den beiden Kennzahlen, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung abbilden sollen.⁷⁶⁹ Ob die drei dichotomen Variablen (LOSS, FISDI, OS) einen signifikanten Zusammenhang mit den beiden Kennzahlen in

⁷⁶⁷ Vgl. EU, Empfehlungen zur Unabhängigkeit, S. 10, 16.5.02, OA: 20.5.02.

⁷⁶⁸ Vgl. zur Begründung der unterschiedlichen Erhebungszeitpunkte der eingehenden Variablen Fn. 610.

⁷⁶⁹ Alternativ wurde noch eine nichtparametrische Korrelationsanalyse nach Spearman durchgeführt. Dabei ergaben sich qualitativ keine wesentlichen Unterschiede. Auf eine gesonderte Darstellung der Resultate wurde daher verzichtet.

den jeweiligen Untersuchungsjahren haben, wurde mit Hilfe von T-Tests untersucht. Ein solcher Zusammenhang konnte jedoch nur in einem Fall nachgewiesen werden.⁷⁷⁰ Vergleicht man dieses Ergebnis mit den Ergebnissen von FIRTH und PARKASH/VENABLE sowie mit den Resultaten der eigenen Untersuchung US-amerikanischer Unternehmen, so überrascht dies schon ein wenig. Nicht einmal Kontrollvariable - wie etwa die Größe eines Unternehmens - weisen einen statistisch signifikanten Zusammenhang mit den beiden untersuchten Kennzahlen aus. Neben den in Tabelle 60 untersuchten Variablen wurden darüber hinaus noch zahlreiche weitere alternative Größen untersucht.⁷⁷¹ So wurde die Unternehmensgröße auch mittels der jeweiligen Marktkapitalisierung gemessen. Auch die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens wurde mit Hilfe zahlreicher anderer Indikatoren abgebildet (z.B. Jahresüberschuss/-fehlbetrag zum Eigenkapital des Unternehmens). Die Ergebnisse dieser alternativen Variablen unterscheiden sich qualitativ jedoch nicht von den oben dargestellten.

Besonderes Augenmerk galt den Variablen, welche die Agency-Problematik eines Unternehmens abbilden sollen, dem Verschuldungsgrad und dem Streubesitz. Es wurde erwartet, dass die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer und das Ausmaß an Agency-Konflikten eines Unternehmens negativ miteinander korreliert sind. Diese Hypothese lässt sich durch die Ergebnisse der Korrelationsanalysen nicht bestätigen.

Es wurde bereits diskutiert, dass die Kennzahl Beratungshonorare eines Mandanten zu den jährlichen (landesweiten) Gesamthonoraren des Abschlussprüfers eine geeignetere Größe wäre, Unabhängigkeitsgefährdungen widerzuspiegeln. Diese Größe hat sich aber nicht für alle Fälle bestimmen lassen,⁷⁷² da - im Gegensatz zur US-amerikanischen Untersuchung, wo nur

⁷⁷⁰ Für das Geschäftsjahr 2001 weist die Variable OS einen signifikant positiven Zusammenhang (Signifikanzniveau 95 %) zum Verhältnis Beratungshonorar zu Gesamthonorar aus (T-Wert: 2,782).

⁷⁷¹ Darüber hinaus wurde zwischen großen Prüfungsgesellschaften (PwC, KPMG, DTT, EY, AA, BDO) und den sonstigen Prüfern unterschieden. Diese differenzierten Analysen brachten jedoch qualitativ keine anderen Ergebnisse, als die oben dargestellten.

⁷⁷² Die jährlichen Gesamtumsätze der verschiedenen an der Untersuchung beteiligten kleinen Abschlussprüfer ließen sich nicht ermitteln. AA-Mandate blieben ebenfalls aufgrund von Problemen bei der Datenbeschaffung (betrifft lediglich sechs Mandate in 2001, von denen vier keine gleichzeitigen Beratungsleistungen nachfragten) unberücksichtigt. Die übrigen jährlichen Umsatzerlöse der verbleibenden fünf Abschlussprüfer wurden für die beiden Untersuchungsjahre aus den jeweiligen Geschäftsberichten (vgl. Geschäftsberichte (im Anschluss an das Literaturverzeichnis)) entnommen. In einem Fall waren nur die Umsatzerlöse für ein Rumpfgeschäftsjahr angegeben, die Umsätze wurden dann auf ein Jahr hochgerechnet (EY 2001). Bei der KPMG wurden für das GJ 2001 die Umsätze der KPMG Consulting AG mit berücksichtigt. Diese Gesellschaft wurde im GJ 2002 veräußert.

Big-Five-Prüfer beteiligt waren - zahlreiche untersuchte Unternehmen von kleineren oder mittleren Abschlussprüfern geprüft und beraten werden.⁷⁷³ Alternativ wurden daher nur die Mandate von PwC, KPMG, EY, BDO und DTT analysiert, da von diesen Gesellschaften die jährlichen Umsatzerlöse öffentlich zugänglich waren. Die deskriptiven Statistiken dieser Kennzahl sind in Tabelle 62 enthalten.

(Angaben in %)	Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamtumsätzen des AP	
	2001	2002
Mittelwert	0,001509	0,001449
Standardabweichung	0,003688	0,002683
Median	0,000215	0,000565
Minimum	0,000030	0,000007
Maximum	0,019730	0,014108

Tabelle 62: Deskriptive Statistik der Kennzahl Beratungshonorare zu Gesamthonoraren des AP

Die jeweiligen Mittelwerte und Mediane zeigen, dass die durchschnittlichen Beratungshonorare eines Unternehmens der analysierten Stichprobe deutlich unter einem Prozent der Gesamtumsätze der Prüfungsgesellschaften liegen. Lediglich je einmal in jedem Untersuchungsjahr übersteigt der Anteil ein Prozent. Für diese beiden in der Tabelle ausgewiesenen Maximum-Werte ist ein Unternehmen verantwortlich.

Nach der gleichen Vorgehensweise wie oben wurde auch für die neue Kennzahl untersucht, ob sie mit den Agency- und den Kontrollvariablen korrelieren. Die Ergebnisse der Korrelationsanalysen deuten nicht auf eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers hin.⁷⁷⁴ Auf eine detaillierte Darstellung wurde deshalb verzichtet. Die beiden Agency-Variablen weisen im Untersuchungsjahr 2001 keinen signifikanten Zusammenhang zum Verhältnis Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers auf. Lediglich für das Untersuchungsjahr 2002 korrelieren sowohl der Verschuldungsgrad als auch

⁷⁷³ In der gesamten Stichprobe betrug der Anteil der sonstigen Prüfer im GJ 2002 knapp 16 %, bei den Teilnehmern der Befragung 12,3 %.

⁷⁷⁴ Durchgeführt wurden alternativ Korrelationsanalysen nach Pearson (parametrische Tests) sowie nach Spearman (nichtparametrische Tests). Die Resultate unterschieden sich nur unwesentlich. Für die dichotomen Variablen wurden T-Tests durchgeführt (s.o.).

der Streubesitz signifikant mit dieser Kennzahl.⁷⁷⁵ Vermutet wurde ein negativer Zusammenhang; genau der entgegengesetzte Zusammenhang ist zu beobachten.

Durch die hier gewählten und auch in früheren Untersuchungen verwendeten Einflussfaktoren lässt sich die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer demnach nicht erklären. Entweder liegen die Einflüsse der Faktoren unter einer kritischen Grenze, ab der sie als statistisch signifikant identifiziert werden können, oder sie haben tatsächlich keinen Einfluss auf die untersuchten Kennzahlen. Für die Fragestellung im Rahmen dieser Untersuchung ist lediglich von besonderem Interesse, ob die Agency-Variablen mit der Nachfrage nach Beratungsleistungen entsprechend den entwickelten Hypothesen korrelieren. Dies ist nicht der Fall. Aus diesen Resultaten lässt sich eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers infolge gleichzeitiger Beratungsleistungen nicht ableiten.

Schon die deskriptiven Auswertungen lassen vermuten, dass die Nachfrage nach (möglicherweise unabhängigkeitsgefährdenden) Beratungsleistungen in Deutschland eine untergeordnete Rolle spielt. Insgesamt ist die Nachfrage im Vergleich mit US-amerikanischen Unternehmen geringer, ebenso kommt es in Deutschland nicht zu den krassen Missverhältnissen zwischen Prüfungs- und Beratungshonoraren, wie sie teilweise in den USA zu beobachten waren.⁷⁷⁶

7.2.4.2 Multivariate Analysen

Aufbauend auf den univariaten Untersuchungen wurden nun einige multivariate Tests durchgeführt. Dabei wurden mehrere alternative Regressionsmodelle getestet. In Anlehnung an die obigen Untersuchungen der US-amerikanischen Unternehmen diente als Ausgangsbasis folgendes Modell:

$$\text{Abhängige Variable (GJ}_T) = \beta_0 + \beta_1 \text{SRBS}_T + \beta_2 \text{GROWTH}^{777} + \beta_3 \text{LOSS}_{T-1} + \beta_4 \text{CFEK}_{T-1} + \beta_5 \text{FISDI}_T + \beta_6 \text{OS}_T + \beta_7 \text{SB}_{T-1} + \beta_8 \text{VS}_{T-1}.$$

Die Ergebnisse der univariaten Analysen ließen für die multivariaten Tests keine neuen Erkenntnisgewinne erwarten. Als abhängige Variable dienten alternativ die drei Surrogatgrößen für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einer Prüfer-Mandanten-Beziehung:

⁷⁷⁵ Die Korrelationen zwischen der Honorarkennzahl und dem Verschuldungsgrad bzw. dem Streubesitz sind auf einem Niveau von 0,01 (2-seitig) bzw. 0,05 (2-seitig) signifikant.

⁷⁷⁶ Vgl. z.B. Tabelle 5 sowie die Ausführungen im Gliederungspunkt 7.1.3.

⁷⁷⁷ Unternehmenswachstum von 2000 bis 2001 für die Honorarkennzahl des GJ 2001 bzw. von 2000 bis 2002 für die Honorarkennzahl des GJ 2002.

- Beratungshonorare zu Prüfungshonorare (BH/PH),
- Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamthonoraren des Mandanten (BH/GH),
- Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers (BH/GHAP)⁷⁷⁸.

Die Schätzungen wurden für jedes der beiden Untersuchungsjahre getrennt durchgeführt. Die Ergebnisse der sechs Regressionsanalysen sind in Tabelle 63 dargestellt. Lediglich zwei Agency-Variable weisen in zwei Fällen einen signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen auf. Der Streubesitz ist jeweils auf einem Niveau von 10 % signifikant. Jedoch ist der direktionale Zusammenhang in beiden Fällen genau entgegengesetzt, als in der Eigentümerhypothese vermutet.⁷⁷⁹ Von den Kontrollvariablen waren von 36 Möglichkeiten lediglich fünf statistisch signifikant.⁷⁸⁰ Dabei handelte es sich je zweimal um die dichotome Variable OS sowie die Variable SRBS. Aufgrund der hinsichtlich der zu untersuchenden Hypothesen fehlenden signifikanten Zusammenhänge wurde auf eine ausführliche Darstellung der Ergebnisse der Regressionsanalysen verzichtet.

Abhängige Variable	R	R ²	Korrigiertes R ²	Signifikante Variable (direktionaler Zusammenhang in Klammern)
BH/PH 2001	0,772	0,595	0,393	OS(+)
BH/PH 2002	0,345	0,119	-0,057	
BH/GH 2001	0,610	0,372	0,058	OS(+)
BH/GH 2002	0,253	0,064	-0,123	
BH/GHAP 2001	0,653	0,427	0,198	SB(+), SRBS(+)
BH/GHAP 2002	0,813	0,661	0,579	SB(+), LOSS (+), SRBS (+)

Tabelle 63: Zusammenfassung der multivariaten Ergebnisse

Wie der Tabelle 63 noch zu entnehmen ist, weist die Schätzung mit dem Verhältnis von Beratungshonoraren des Mandanten zu den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers als abhängige

⁷⁷⁸ Hierbei wurden die sonstigen Prüfer nicht mitberücksichtigt (vgl. Fn. 772).

⁷⁷⁹ Vgl. Gliederungspunkt 4.2.2.5.

⁷⁸⁰ Die 36 Möglichkeiten ergeben sich folgendermaßen: Jede Schätzung enthält sechs Kontrollvariable. Insgesamt wurden für jedes Untersuchungsjahr drei Regressionen durchgeführt. Zwei GJ wurden analysiert.

Variable, im Vergleich zu den beiden alternativen Kennzahlen im Jahr 2002 die beste Güte auf. Bereits bei den Untersuchungen der US-amerikanischen Unternehmen war zu beobachten, dass die Schätzung mit dieser Kennzahl die höchste Güte ausweist.⁷⁸¹

7.2.5 Fazit der empirischen Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare in Deutschland

Im Rahmen dieser Arbeit wurde eine bisher für Deutschland einmalige Untersuchung durchgeführt.⁷⁸² An insgesamt 136 börsennotierte Unternehmen aus den Segmenten DAX 30, MDAX, S-DAX und TEC-DAX wurde ein Fragebogen versendet, in dem die Prüfungs- und Beratungshonorare des bzw. der Konzernabschlussprüfer(s) der Geschäftsjahre 2001 und 2002 abgefragt wurden. Lediglich Finanzdienstleistungsunternehmen wurden aufgrund ihrer spezifischen Besonderheiten von der Untersuchung ausgeschlossen. Insgesamt konnte eine Rücklaufquote von 42,6 % der befragten Unternehmen erzielt werden.

Im ersten Schritt wurden umfangreiche deskriptive Untersuchungen durchgeführt. Der Grad der Unabhängigkeitsgefährdung wird mit Hilfe zweier Kennzahlen abgebildet, dem Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren sowie dem Verhältnis Beratungs- zu den Gesamthonoraren eines Unternehmens aus Prüfung und Beratung. Das Verhältnis der Beratungs- zu den Prüfungshonoraren liegt bei der Hälfte der Unternehmen zwischen 17,0 % und 74,7 %. Der Median beträgt 37,8 %, der Mittelwert 64,1 %. Zieht man die zweite Kennzahl heran, liegt die Hälfte der Unternehmen in dem Intervall 14,6 % und 42,7 %. Hier liegt der Median bei 27,4 %, der Mittelwert bei 30,6 %. Vergleicht man diese Resultate mit US-amerikanischen Untersuchungen (s.o.), so fallen diese Ergebnisse in Deutschland recht moderat aus. FRANKEL et al.⁷⁸³ berichten beispielsweise, dass bei börsennotierten Unternehmen in den USA für das Geschäftsjahr 2000 die Relation Beratungs- zu Gesamthonoraren bei 49 % (Median 51 %) liegt.

Diese moderaten Ergebnisse deuten insgesamt nicht darauf hin, dass infolge des (hohen) Ausmaßes der angebotenen Beratungsleistungen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers besonders gefährdet ist. Diese These wird dadurch unterstützt, dass es sich bei den Beratungsleistungen überwiegend um die als in diesem Zusammenhang nicht so problematisch gelten-

⁷⁸¹ Vgl. Gliederungspunkt 7.1.5.

⁷⁸² Vergleichbar ist lediglich die Arbeit von Strickmann (2000), die jedoch ausschließlich auf Prüfungsleistungen abzielt. Informationen über Prüfungshonorare werden bei Strickmann genutzt, um die Marktanteile der Anbieter von Abschlussprüfungsleistungen genauer zu erfassen.

⁷⁸³ Frankel et al., Nonaudit Services and Earnings Management, AR 2002, S. 79.

den Steuerberatungsleistungen und prüfungsnahen Dienstleistungen handelt. In der gesamten Stichprobe ist kein Unternehmen zu finden, das in einem der beiden Beobachtungsjahre Dienstleistungen im Zusammenhang mit internen Revisionstätigkeiten nachfragt; gelten doch gerade diese im Kontext der Unabhängigkeitsgefährdung als besonders problematisch.⁷⁸⁴

Außerdem wurde untersucht, ob sich die an der Befragung teilnehmenden Unternehmen von den übrigen Unternehmen, welche keinen Erhebungsbogen zurücksandten, hinsichtlich der Höhe der Agency-Konflikte unterscheiden. Eine solche strukturelle Unterscheidung konnte nicht nachgewiesen werden.

Im Anschluss an die deskriptiven Auswertungen wurden univariate sowie multivariate Analysen durchgeführt. Dabei wurden die beiden oben beschriebenen Kennzahlen gewählt, um den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung eines Abschlussprüfers bei einem Unternehmen abzubilden. Mit Hilfe von Korrelationsanalysen wurde nun untersucht, ob signifikante Zusammenhänge zwischen diesen Kennzahlen und Faktoren, von denen ein Einfluss auf diese Kennzahlen vermutet wurde, bestehen. Diese Einflussgrößen waren auch - neben den gängigen Kontrollvariablen wie z.B. die Größe oder wirtschaftliche Lage eines Unternehmens - zwei Indikatoren, welche die Agency-Problematik eines Unternehmens abbilden. Es gelang nicht, statistisch signifikante Zusammenhänge zwischen den beiden Kennzahlen für das Ausmaß der Beratungsleistungen und den Kontrollvariablen sowie den Agency-Variablen nachzuweisen.

Alternativ wurde eine weitere Kennzahl konstruiert, welche den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers in einer Prüfer-Mandanten-Beziehung abbilden sollte. Dazu wurden die Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamtumsätzen des Abschlussprüfers ins Verhältnis gesetzt. Aufgrund nicht zugänglicher Bilanzinformationen für die kleinen Abschlussprüfer sowie für AA im Jahr 2001 beinhaltet diese Analyse nur die verbleibenden fünf Prüfungsgesellschaften. Hinsichtlich der zu untersuchenden Fragestellung brachte diese Untersuchungsvariante keine wesentlich abweichenden Ergebnisse im Vergleich zu den Analysen der beiden oben beschriebenen Kennzahlen. Diese Resultate widersprechen der Hypothese, wonach die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer und die Höhe der Agency-Konflikte in einem Unternehmen negativ miteinander korrelieren. Eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers infolge einer gleichzeitigen Bereitstellung von Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten lässt sich durch die hier gewonnenen Erkenntnisse nicht ableiten. Die durchgeführten multivariaten Ergebnisse stützen diese Erkenntnis. Keine Agency-Variable konnte einen in den Hypothesen vermuteten statistisch signifikanten

⁷⁸⁴ Vgl. Swanger/Chewning, Internal Audit and Auditor Independence, AJoPT 2001, S. 115 ff.

Zusammenhang zur abhängigen Variablen aufweisen. Als abhängige Variable dienten jeweils die drei dargestellten Honorarkennzahlen.

Insgesamt bestätigen die univariaten und multivariaten Ergebnisse die bereits nach den deskriptiven Auswertungen geäußerten Vermutungen, wonach sich eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund des (hohen) Ausmaßes der gleichzeitig angebotenen Beratungsleistungen mit Hilfe dieser Untersuchung nicht ableiten lässt.

7.3 Fazit der empirischen Untersuchungen

Im 7. Kapitel wurden zwei eigenständige empirische Untersuchungen zu den Prüfungs- und Beratungshonoraren des Abschlussprüfers bei börsennotierten Unternehmen durchgeführt.

Zunächst wurden, gemessen an der Marktkapitalisierung zu einem bestimmten Stichtag, die 100 größten börsennotierte US-amerikanischen Gesellschaften untersucht, sofern es sich dabei nicht um Unternehmen aus der Finanzdienstleistungsbranche handelte. Betrachtet wurde das Geschäftsjahr 2001. Sämtliche Unternehmensinformationen, die für die Auswertungen und Analysen notwendig waren, konnten aus öffentlich zugänglichen Datenquellen generiert werden. Neben den eigentlichen Honoraruntersuchungen wurde die Marktstruktur der Stichprobe dargestellt. Besonders bemerkenswert erscheint hierbei die Tatsache, dass sämtliche 100 Unternehmen von den Big-Five-Prüfungsgesellschaften geprüft wurden.

Bereits die deskriptiven Auswertungen der Prüfungs- und Beratungshonorare weisen auf die große Bedeutung der Beratungsleistungen für Prüfungsgesellschaften in den USA hin. So liegen die Anteile der Beratungsleistungen an den Gesamthonoraren zwischen 67,4 % (AA) und 80,0 % (PwC).⁷⁸⁵ In einzelnen Fällen übersteigt das Beratungshonorar das Prüfungshonorar um das 17fache.⁷⁸⁶

In Anlehnung an ältere empirischen Studien zur Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer in Verbindung mit Agency-Konflikten wurde ein Regressionsmodell entwickelt, das sowohl Variable enthält, welche Agency-Konflikte in einem Unternehmen abbilden sollen, als auch weitere Faktoren, von denen vermutet wird, dass sie die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer beeinflussen. Eine besondere Bedeutung kommt hierbei der Auswahl der abhängigen Variablen zu, also der Variablen, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers widerspiegeln soll. Als am besten geeignet

⁷⁸⁵ Vgl. Tabelle 26 (Gliederungspunkt 7.1.3).

⁷⁸⁶ Vgl. Tabelle 30 (Gliederungspunkt 7.1.3).

erscheint das Verhältnis zwischen den Beratungshonoraren eines Unternehmens und den (landesweiten) Gesamthonoraren des Abschlussprüfers (in einer Periode). Aufgrund mangelnder öffentlich zugänglicher Honorardaten mussten sich frühere Untersuchungen mit dem Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren begnügen. Es wurde begründet, dass diese Kennzahl nur begrenzt aussagekräftig sei. Dennoch wurde eine Regressionsanalyse mit dieser abhängigen Variablen durchgeführt. Die Agency-Variable „Verschuldungsgrad“ weist – wie in der Verschuldungsgradhypothese vorhergesagt – einen signifikanten negativen Zusammenhang zur abhängigen Variablen auf. Ebenfalls statistisch signifikant mit dem vorhergesagten Vorzeichen sind zwei Variable, welche einmalige Dienstleistungen abbilden. Die Güte der Schätzung (0,19) – gemessen am R^2 – erreicht jedoch nicht das Niveau von FIRTH (0,32). Dies ist nicht allzu verwunderlich, weisen doch bei FIRTH fast alle Variablen einen signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen auf.

Anschließend daran wurde die abhängige Variable ausgetauscht und durch die m.E. aussagekräftigere Kennzahl - dem Verhältnis der Beratungshonorare eines Unternehmens zu den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaft - ersetzt. Die Güte der Schätzung stieg zwar im Vergleich zur ersten Variante stark an (R^2 von 0,63); es gelang jedoch nicht, einen statistischen Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen und den Agency-Variablen nachzuweisen. Lediglich einige Kontrollvariable wiesen einen signifikanten statistischen Zusammenhang auf. Weitere Variationen der abhängigen Variablen führten zu keinen wesentlichen qualitativen Veränderungen der Ergebnisse.

Insgesamt gelang es nicht, ähnlich eindeutige Zusammenhänge zwischen der abhängigen Variablen und den Agency-Variablen wie etwa FIRTH oder PARKASH/VENABLE nachzuweisen. Dem Autor sind keine aktuellen vergleichbaren US-amerikanischen Studien bekannt, welche eine gleiche oder eine ähnliche Thematik wie FIRTH oder PARKASH/VENABLE behandeln, deren Studien ja schon einige Jahre zurückliegen. Dies mag auch ein Indiz dafür sein, dass sich derartige Ergebnisse bzw. Zusammenhänge, wie in den älteren Studien dargestellt, nicht mehr nachweisen lassen, d.h., dass Agency-Konflikte in einem Unternehmen keine oder nur noch wenig Auswirkungen auf die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer haben. Lediglich der Verschuldungsgrad weist in einigen Modellvarianten einen signifikanten Zusammenhang zur abhängigen Variablen aus.

Im Anschluss an die Studie des US-amerikanischen Prüfungsmarktes wurde eine Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare börsennotierter Unternehmen in Deutschland durchgeführt. Analysiert wurden die Geschäftsjahre 2001 und 2002. Im Gegensatz zu den

USA sind in Deutschland Prüfungs- und Beratungshonorare nicht öffentlich zugänglich. Demnach mussten die Honorare im Rahmen einer Unternehmensbefragung ermittelt werden. Angeschrieben wurden alle Unternehmen des DAX 30, M-DAX, S-DAX und TEC-DAX, sofern es sich dabei nicht um Finanzdienstleistungsunternehmen handelte. Insgesamt wurden 136 Fragebogen versendet. 58 Fragebogen wurden ausgefüllt wieder zurückgesendet, was einer Rücklaufquote von 42,6 % entspricht.

In einem Überblick über die Marktstruktur der untersuchten Stichprobe wurde gezeigt, dass PwC und KPMG diese mit Anteilen von zusammen über 50 % dominieren. Schätzt man die Marktanteile dieser beiden Prüfungsgesellschaften mit den in der Literatur gängigen Indikatoren, wie etwa der Bilanzsumme bzw. Wurzel Bilanzsumme, verstärkt sich deren Dominanz sogar noch. Im Gegensatz zu der US-amerikanischen Untersuchung enthält die Stichprobe Unternehmen, die sich auch von kleineren Abschlussprüfern prüfen lassen (insgesamt rund 17 %). Im Anschluss an die Marktstrukturuntersuchung wurden die Prüfungs- und Beratungshonorare zunächst deskriptiv ausgewertet. Als Indikatoren, welche den Grad an Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers bei einem Mandanten widerspiegeln sollen, wurden zwei Kennzahlen gebildet: einmal das Verhältnis der Beratungs- zu den Prüfungshonoraren eines Mandanten, sowie das Verhältnis der Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamthonoraren (aus Prüfung und Beratung) dieses Mandanten. Über alle Unternehmen hinweg beträgt der durchschnittliche Anteil der Beratungs- an den Gesamthonoraren 30,6 %. Das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren liegt im Durchschnitt bei 64,1 %. Im Vergleich zu der eigenen bzw. zu anderen Studien zum US-amerikanischen Prüfermarkt ist diese Relation als sehr moderat zu bewerten. Die gleiche Kennzahl beträgt bei den 100 untersuchten US-amerikanischen Unternehmen 333,3 %. FRANKEL et al. berichten,⁷⁸⁷ dass bei börsennotierten Unternehmen in den USA für das Geschäftsjahr 2000 die Relation zwischen Beratungshonoraren und Gesamthonoraren eines Mandanten bei 49 % (Median 51 %) lag. Ähnliche Ergebnisse finden sich auch bei ASBAUGH et al. und REYNOLDS.⁷⁸⁸ Die Stichproben dieser Arbeiten sind um ein Vielfaches größer als die der eigenen Untersuchung.⁷⁸⁹ Das Gewicht der kleineren börsennotierten Gesellschaften mit tendenziell moderateren Honorarverhältnissen nimmt zu. Das erklärt diesen großen Unterschied der durchschnittlichen Honorarkennzahl.

⁷⁸⁷ Frankel et al., Nonaudit Services and Earnings Management, AR 2002, S. 79.

⁷⁸⁸ Asbaugh et al., Auditor Independence, AR 2003, S. 616;

Reynolds et al., Professional Service Fees and Auditor Objectivity, AJoPT 2004, S. 38.

⁷⁸⁹ Vgl. Gliederungspunkt 6.1.3.

Insgesamt deuten diese deskriptiven Ergebnisse auf keine übermäßige Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund des (hohen) Ausmaßes der angebotenen Beratungsleistungen hin. Diese These wird dadurch unterstützt, dass es sich bei den angebotenen Beratungsleistungen überwiegend um die als in diesem Zusammenhang nicht so problematisch geltenden Steuerberatungsleistungen und prüfungsnahen Dienstleistungen handelt. Interessant ist auch die Tatsache, dass kein Unternehmen, welches sich an der Befragung beteiligt hat, in einem der beiden Beobachtungsjahre Dienstleistungen im Zusammenhang mit internen Revisionstätigkeiten nachgefragt hat, gelten doch gerade diese im Kontext der Unabhängigkeitsgefährdung als besonders problematisch.

Auf die deskriptiven Auswertungen folgten univariate sowie multivariate Analysen. Neben den bereits beschriebenen Kennzahlen, wurde noch das Verhältnis zwischen den Beratungsleistungen eines Mandanten und den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers herangezogen, um den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung eines Abschlussprüfers bei einem Unternehmen abzubilden. Mit Hilfe von Korrelations- bzw. Regressionsanalysen wurde untersucht, ob es signifikante Zusammenhänge zwischen diesen drei Kennzahlen und Faktoren, von denen ein Einfluss auf diese Kennzahlen vermutet wurde, besteht. Diese Einflussgrößen waren auch neben den gängigen Kontrollvariablen, wie z.B. die Größe oder wirtschaftliche Lage eines Unternehmens - zwei Indikatoren, welche die Agency-Problematik eines Unternehmens abbilden sollen. Es gelang nicht, die in den Hypothesen vermuteten statistischen Zusammenhänge zwischen den Kennzahlen für das Ausmaß der Beratungsleistungen und den Kontrollvariablen sowie den Agency-Variablen nachzuweisen.

Diese Resultate widersprechen der Hypothese, wonach die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer und die Agency-Konflikte in einem Unternehmen negativ miteinander korrelieren. Insgesamt bestätigen die univariaten und multivariaten Ergebnisse die bereits nach den deskriptiven Auswertungen geäußerten Vermutungen, wonach sich eine übermäßige Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund des (hohen) Ausmaßes der angebotenen Beratungsleistungen mit Hilfe dieser Untersuchung nicht ableiten lässt.

Vergleicht man nun die Ergebnisse der beiden Untersuchungen miteinander, so stellt man zumindest für die untersuchten Stichproben fest, dass die beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen in den USA eine größere Bedeutung haben als in Deutschland. Insgesamt fragten in Deutschland im Untersuchungsjahr 2002 bzw. 2001/2002 (2001 bzw. 2000/2001) knapp 88 % (80%) der Unternehmen Beratungsleistungen vom amtierenden Abschlussprüfer nach, in der US-amerikanischen Stichprobe waren es 100 %.

(Alle Angaben in %)	Kennzahl 1		Kennzahl 2		Kennzahl 3	
	Beratungshonorar zu Gesamthonorar (des AP)		Beratungshonorar zu Prüfungshonorar		Beratungshonorar zu Gesamthonorar (des Mandanten)	
	Studie D (2002) ⁷⁹⁰	Studie USA	Studie D	Studie USA	Studie D	Studie USA
Mittelwert	0,00145	0,0025	64,11	333,33	30,58	68,56
Standardabweichung	0,00268	0,0026	81,88	294,90	19,51	15,92
Median	0,00057	0,0018	37,83	261,13	27,44	72,31

Tabelle 64: Vergleich der Kennzahlen der beiden Untersuchungen

Die Gegenüberstellung der untersuchten Kennzahlen in Tabelle 64 unterstreicht die größere Bedeutung der Beratungshonorare in den USA. Die Mittelwerte der Kennzahlen 1 und 3 sind bei der Untersuchung US-amerikanischer Unternehmen ungefähr doppelt so groß wie bei der deutschen Untersuchung. Beim Median wird der Unterschied noch deutlicher. Die größte Differenz zwischen den beiden Untersuchungen ergibt sich jedoch für die Kennzahl 2, die in der USA-Studie um das gut fünffache größer ist als in der deutschen Untersuchung. Die Vergleiche zeigen, dass die Unabhängigkeitsproblematik in Verbindung mit der gleichzeitigen Nachfrage nach Beratungsleistungen in Deutschland weitaus geringer ist als in den USA.⁷⁹¹ Dies machen auch die univariaten bzw. multivariaten Analysen deutlich. Lässt sich in der USA-Studie noch ein negativer Zusammenhang zwischen dem Verschuldungsgrad eines Unternehmens und den verschiedenen Honorarkennzahlen nachweisen, gelingt in der deutschen Untersuchung dieser Nachweis nicht. Gemeinsam haben beide multivariate Untersuchungen, dass die Güte der Schätzungen besonders hoch ist, wenn man Kennzahl 1 als abhängige Variable auswählt. In Gliederungspunkt 7.1.1.3.4 wurde begründet, warum diese Kennzahl m.E. die Unabhängigkeitsproblematik am besten abbildet.

Die signifikanten Zusammenhänge zwischen den Agency- und Kontrollvariablen und der abhängigen Variablen, wie sie etwa noch bei PARKASH/VENABLE und FIRTH zu beobachten waren, konnten in der eigenen Untersuchung US-amerikanischer Unternehmen nur noch vereinzelt nachgewiesen werden. Obwohl die Ergebnisse zeigen, dass die gleichzeitigen Bera-

⁷⁹⁰ Ohne „Sonstige Prüfer“.

⁷⁹¹ Dies gilt auch, wenn man die deutschen Ergebnisse mit anderen US-amerikanischen Untersuchungen vergleicht (z.B. Parkash/Venable (1997), Firth (1997), Frankel et al. (2002), Asbaugh et al. (2003), Reynolds et al. (2004)).

tungsleistungen in den USA eine größere Rolle spielen als etwa in Deutschland, lässt sich aufgrund der Ergebnisse weder für die USA noch für Deutschland eine tatsächliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ableiten. Die Rationalität der Kapitalmarktteilnehmer scheint nicht so stark ausgeprägt zu sein, wie in Kapitel 4 unterstellt wurde. In Einzelfällen kommt es in den USA zu Missverhältnissen zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren,⁷⁹² die zumindest eine potenzielle Gefährdung der Unabhängigkeit vermuten lassen könnten. Vergleicht man diese Kennzahl der betroffenen Unternehmen jedoch wieder mit der zweiten untersuchten Kennzahl - dem Verhältnis zwischen Beratungshonoraren des Mandanten zu den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers -, so relativiert sich die Gefahr einer tatsächlichen Gefährdung wieder. Derartige Missverhältnisse waren in Deutschland nicht zu beobachten.

⁷⁹² Vgl. Tabelle 5 (Gliederungspunkt 1.2.3).

7.4 *Thesenartige Zusammenfassung des siebten Kapitels*

Rückblick Kapitel 1:

- Verstärkte Konzentration auf dem Prüfermarkt.
- Zunehmendes Angebot von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer.
- Starker Anstieg des Anteils der Beratungshonorare an den Gesamthonoraren der Prüfungsgesellschaften.
- Berufsstand in der Vertrauenskrise infolge spektakulärer Unternehmenspleiten in Verbindung mit Bilanzmanipulationen.
- Hauptkritikpunkt: Gleichzeitige Abschlussprüfung und Beratung gefährdet die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.
- Verschärfung der Regelungen zur Vereinbarkeit von Prüfungs- und Beratungsleistungen sowohl national wie auch international.

Rückblick Kapitel 2:

- Die Wahrung der Unabhängigkeit zählt zu den elementaren Anforderungen an den Abschlussprüfer.
- Die verschiedenen nationalen und internationalen Interpretationen von der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers unterscheiden sich nur marginal. Übereinstimmend wird zwischen tatsächlicher und wahrgenommener Unabhängigkeit differenziert.
- Im Wesentlichen gibt es drei Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant, die zu einer Gefährdung der Unabhängigkeit führen können: finanzielle Beziehungen, Beschäftigungsbeziehungen und Geschäftsbeziehungen.

Rückblick Kapitel 3:

- Es gibt unterschiedliche Gründe, externe Dritte mit Beratungsleistungen zu beauftragen. Der Hauptgrund ist das Vorliegen eines Know-how-Defizits im Unternehmen.
- Die Nachfrage nach Prüfungs- und Beratungsleistungen aus einer Hand kann Vor- und Nachteile mit sich bringen. Vor allem die Wirkung auf die Qualität der Abschlussprüfung ist umstritten.
- Die Hauptsorge ist eine mögliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers mit negativen Auswirkungen auf die Prüfungsqualität.
- Die Hauptchance von gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer liegt in einer Reduzierung der Kosten für Prüfer und Mandant durch Synergieeffekte und Effizienzgewinne. Ein diversifiziertes Dienstleistungsangebot könnte einen positiven Einfluss auf die Prüfungsqualität haben.

Rückblick Kapitel 4:

- Der Markt für Abschlussprüfungsleistungen ist gekennzeichnet durch ein gewisses Maß an Qualitätsunsicherheit.
- Unternehmen unterscheiden sich hinsichtlich des Ausmaßes vorliegender fremd- und eigenfinanzierungsbedingter Agency-Konflikte. Es wird angenommen, dass das Ausmaß dieser Agency-Konflikte Einfluss auf die Nachfrage nach Prüfungsleistungen bestimmter Qualität hat.
- Ein wesentlicher Indikator für Prüfungsqualität ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers von seinem Mandanten. Das Ausmaß der vom Mandanten beim Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen dient als Indikator für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung und damit für Prüfungsqualität.
- Abgeleitete Hypothese: Je nach Höhe der Agency-Konflikte eines Unternehmens variiert die Nachfrage nach Beratungsleistungen vom Abschlussprüfer.

Rückblick Kapitel 5:

- Modelltheoretisch lässt sich eine Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen nicht eindeutig begründen. Zwar können beim einzelnen Mandanten Quasi-Renten zu einer Gefährdung führen; insgesamt wirken die Quasi-Renten der anderen Mandanten jedoch als „Pfand“ gegen opportunistisches Verhalten des Abschlussprüfers. Es wird ein Modell dargestellt, welches die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Verbindung mit gleichzeitigen Beratungsleistungen unter bestimmten Umständen gestärkt sieht.

- Die in den modelltheoretischen Untersuchungen unterstellten Knowledge Spillovers infolge gleichzeitiger Prüfung und Beratung lassen sich empirisch nicht eindeutig nachweisen. Setzt man Knowledge Spillovers per Annahme voraus, misslingt der Nachweis, dass der Abschlussprüfer infolge dieser Knowledge Spillovers ein höheres Honorar bei einem gegebenen Prüfungsumfang gegenüber dem Mandanten durchsetzen kann.
- Aus den modelltheoretischen Analysen lassen sich zwei wesentliche Erkenntnisse für die eigenen empirischen Untersuchungen ableiten. Zum einen ist es von zentraler Bedeutung, eine Kennzahl für den jeweiligen Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten zu konstruieren, die sowohl einen Indikator für die Größe einer Prüfungsgesellschaft als auch eine Surrogatgröße für die aus einem Mandat erzielbaren Quasi-Renten beinhaltet. Zum anderen wird begründet, warum es sinnvoll ist, zwischen einmaligen und regelmäßig wiederkehrenden Beratungsleistungen zu unterscheiden.

Rückblick Kapitel 6:

- In der empirischen Forschung ist zwischen den Arbeiten zur „Independence in Fact“ und „Independence in Appearance“ zu unterscheiden. Beide Untersuchungsrichtungen bieten zahlreiche Ansätze, die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers zu untersuchen.
- Die Ergebnisse der Arbeiten, sowohl zur „Independence in Fact“ als auch zur „Independence in Appearance“, sind uneinheitlich. Aus empirischer Sicht lässt sich ein striktes Verbot gleichzeitiger Prüfung und Beratung durch den Abschlussprüfer derzeit nicht begründen.

Kapitel 7:

- US-amerikanische Unternehmen fragen deutlich mehr Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer nach als deutsche Unternehmen. Hinsichtlich der Agency-Konflikte konnte lediglich ein statistisch signifikanter Zusammenhang zwischen dem Verschuldungsgrad und einer abhängigen Variablen (NAF/AF) nachgewiesen werden, welche den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung widerspiegeln sollte. Die beiden übrigen Indikatoren für Agency-Konflikte, die Eigentümer- und die Managervariable, korrelierten nicht mit der abhängigen Variablen. Alternative Modellierungen hatten kaum Einfluss auf die Resultate.
- Die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim amtierenden Abschlussprüfer ist in Deutschland im Vergleich zu den USA von untergeordneter Bedeutung. Die Agency-Konflikte eines Unternehmens haben auf diese Nachfrage keinen nachweisbaren Einfluss.
- Aus den Ergebnissen beider Untersuchungen lässt sich m.E. insgesamt keine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers infolge der gleichzeitigen Bereitstellung von Beratungsleistungen bei einem Prüfungsmandanten ableiten.

8 Abschließende Bemerkungen

Die vorliegende Arbeit befasste sich mit der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers im Zusammenhang mit dem gleichzeitigen Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen bei einem Mandanten. Die zentrale Frage war dabei, ob sich eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit empirisch nachweisen lässt oder nicht. In den letzten Jahren geriet der Berufsstand der Wirtschaftsprüfer immer stärker in den Fokus der Öffentlichkeit. Der Grund dafür waren spektakuläre Unternehmenszusammenbrüche in Verbindung mit Bilanzmanipulationen. Die Rolle der Abschlussprüfer wurde dabei heftig kritisiert. Der Berufsstand stürzte in eine schwere Vertrauenskrise, die bis heute andauert. Es wurde weniger die Kompetenz der Abschlussprüfer in Frage gestellt; vielmehr sah die Öffentlichkeit die Unabhängigkeit und Objektivität des Prüfers gefährdet. Dabei konzentrierte sich die Kritik hauptsächlich auf das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen des Abschlussprüfers bei einem Mandanten. Diese Entwicklungen lösten weltweit eine Reformdebatte aus, welche zahlreiche berufsständische und gesetzliche Regulierungseingriffe, sowohl national als auch international, zur Folge hatte. Die zulässigen Beratungsleistungen für den amtierenden Abschlussprüfer wurden v.a. in den USA durch die Verabschiedung des SOA stark eingeschränkt. Ähnliche Reglementierungen stehen auch in Deutschland unmittelbar bevor.

Vor dem Hintergrund dieser Reformbestrebungen musste die Frage gestellt werden, ob durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers tatsächlich gefährdet war, oder ob die eingeleiteten und z.T. durchgeführten Maßnahmen der Öffentlichkeit lediglich Handlungsfähigkeit seitens des Gesetzgebers suggerieren sollten, um das Vertrauen in den Berufsstand schnellstmöglich wieder zurückzugewinnen. Einige Autoren kritisierten an den neuen (geplanten) Regelungen, dass sich die Gesetzgeber stark daran orientierten, was nach Meinung der Öffentlichkeit für die Misere verantwortlich war, ohne wirkliche Ursachenanalyse zu betreiben.⁷⁹³ Diese Arbeit leistet einen Beitrag zur tatsächlichen Ursachenanalyse, indem ausführlich untersucht wurde, ob sich eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit durch das gleichzeitige Angebot von Prüfungs- und Beratungsleistungen beim Mandanten empirisch nachweisen lässt.

Nachdem die aktuellen Entwicklungen im einleitenden Kapitel dargestellt wurden, wurde im zweiten Kapitel die herausragende Bedeutung der Unabhängigkeit als elementare Berufspflicht begründet. Es wurde dargestellt, wie bestimmte Organisationen die Unabhängigkeit interpretieren bzw. definieren. National wie international werden zwei Formen der Unabhän-

⁷⁹³ Vgl. Lenz, Sarbanes-Oxley Act of 2002, BB 2002, S. 2275.

gigkeit unterschieden: „Independence in Appearance“ und „Independence in Fact“. Die „Independence in Appearance“ - was in Deutschland der Besorgnis der Befangenheit entspricht - zielt auf Umstände ab, die einen objektiven, sachverständigen Dritten bei Kenntnis dieser Umstände dazu führen könnten, die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in Zweifel zu ziehen. Die „Independence in Fact“ dagegen meint die tatsächliche berufliche Entscheidungsfreiheit des Abschlussprüfers. In der empirischen Literatur spielt diese Unterscheidung eine wichtige Rolle. So gibt es - je nachdem, welche Form der Unabhängigkeit untersucht wird - zahlreiche Forschungsansätze. Des Weiteren wurden in Kapitel 2 die drei wesentlichen Beziehungen zwischen Abschlussprüfer und Mandant vorgestellt, welche zu einer Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers führen könnten: Finanzielle Beziehungen, Beschäftigungsbeziehungen und Geschäftsbeziehungen. Der Fokus dieser Arbeit lag auf bestimmten Geschäftsbeziehungen: der Bereitstellung von Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer beim Prüfungsmandanten.

Das Kapitel 3 stellte die Vor- und Nachteile des gleichzeitigen Angebots von Prüfungs- und Beratungsleistungen ausführlich dar. Hauptargument für das gleichzeitige Angebot ist die Reduzierung der Kosten durch Synergieeffekte und Effizienzgewinne, sowohl auf Prüfer- als auch auf Mandantenseite. Die Hauptsorge besteht in einer möglichen Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers. Diese kann durch z.B. ökonomische Gründe oder Interessenkonflikte (z.B. Gefahr der Selbstprüfung) ausgelöst werden.

Nach Darstellung der zu untersuchenden Problematik wurden im vierten Kapitel theoretische Grundlagen geschaffen, auf denen dann die eigenen Untersuchungen in Kapitel 7 basierten. Als zentrale Grundlage hierfür diente die Prinzipal-Agenten-Theorie: Es wurde vermutet, dass die Nachfrage nach Prüfungsleistungen einer bestimmten Qualität von den Agency-Konflikten des nachfragenden Unternehmens abhängig ist. Die Agency-Konflikte wurden mit Hilfe von drei Indikatoren abgebildet (Verschuldungsgrad, Anteil des Managements am Unternehmen, Eigentümerstruktur). Wie bereits im Kapitel 2 begründet wurde, ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers für die Qualität einer Abschlussprüfung von herausragender Bedeutung. Ein Indikator für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ist das Ausmaß der beim amtierenden Abschlussprüfer nachgefragten Beratungsleistungen. Mit Hilfe einer Kennzahl, die dieses Ausmaß geeignet widerspiegelt, lässt sich demnach die Qualität einer Abschlussprüfung in Bezug auf die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers darstellen. Im Hinblick auf die Fragestellung dieser Arbeit war nun von Interesse, ob es tatsächlich gelingt, einen signifikanten Zusammenhang zwischen den Indikatoren für Agency-Konflikte und der Kennzahl für Prüfungsqualität (d.h. für den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung) nachzuweisen. Dieser

Nachweis wäre ein Indiz für eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch das gleichzeitige Angebot von Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten. Hierzu wurden drei Hypothesen formuliert, die in Kapitel 7 getestet wurden.

Das Kapitel 5 setzte sich mit den möglichen Konflikten gleichzeitiger Abschlussprüfung und Beratung aus modelltheoretischer Sichtweise auseinander. Es wurden verschiedene Modelle vorgestellt und diskutiert. Aus den dort gewonnenen Erkenntnissen wurden wichtige Schlussfolgerungen für die eigenen empirischen Untersuchungen in Kapitel 7 abgeleitet. Mit Hilfe dieser Modellüberlegungen wurde gezeigt, dass es für die empirischen Untersuchungen von zentraler Bedeutung ist, eine Kennzahl, die den jeweiligen Grad der Unabhängigkeitsgefährdung bei einem Mandanten abbildet, zu konstruieren, welche sowohl einen Indikator für die Größe einer Prüfungsgesellschaft als auch eine Surrogatgröße für die aus einem Mandat erzielbaren Quasi-Renten beinhaltet. Ebenso wurde modelltheoretisch begründet, warum eine Unterscheidung zwischen einmaligen und wiederkehrenden Beratungsleistungen in den empirischen Untersuchungen sinnvoll ist.

Das sechste Kapitel enthält einen ausführlichen Literaturüberblick über empirische Arbeiten zur „Independence in Fact“ und „Independence in Appearance“. Besonders ausführlich wurden dabei zwei Arbeiten diskutiert, die ebenfalls auf agencytheoretischen Grundüberlegungen basieren. Des Weiteren wurde sich auch mit anderen Untersuchungsansätzen kritisch auseinander gesetzt. Die Ergebnisse der Arbeiten, sowohl zur „Independence in Fact“ als auch zur „Independence in Appearance“, sind uneinheitlich. Aus empirischer Sicht ließ sich eine Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nicht ableiten.

Das 7. Kapitel beinhaltet zwei eigenständige empirische Untersuchungen zu den Prüfungs- und Beratungshonoraren des Abschlussprüfers bei börsennotierten Unternehmen. Zunächst wurden die Prüfungs- und Beratungshonorare der 100 größten US-amerikanischen börsennotierten Unternehmen - sofern es sich dabei nicht um Finanzdienstleistungsunternehmen handelte - des Geschäftsjahres 2001 untersucht. Sämtliche Unternehmensinformationen, die für die Auswertungen und Analysen notwendig waren, konnten aus öffentlich zugänglichen Datenquellen generiert werden. Neben den eigentlichen Honoraruntersuchungen wurde die Marktstruktur der Stichprobe dargestellt. Bereits die deskriptiven Auswertungen der Prüfungs- und Beratungshonorare wiesen auf die große Bedeutung der Beratungsleistungen für Prüfungsgesellschaften in den USA hin. So lagen die Anteile der Beratungsleistungen an den Gesamthonoraren zwischen 67,4 % (AA) und 80,0 % (PwC). Bei einzelnen Mandanten überstieg das Beratungshonorar das Prüfungshonorar um das 17fache.

In Anlehnung an andere empirische Studien zur Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer in Verbindung mit Agency-Konflikten wurde ein Regressionsmodell entwickelt, das sowohl Variable enthält, welche Agency-Konflikte in einem Unternehmen abbilden, als auch weitere Faktoren, von denen vermutet wurde, dass sie die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer beeinflussen. Eine besondere Bedeutung kam hierbei der Auswahl der abhängigen Variablen zu, also der Variablen, die den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers widerspiegeln sollte. Als am besten geeignet erschien das Verhältnis zwischen den Beratungshonoraren eines Unternehmens und den (landesweiten) Gesamthonoraren des Abschlussprüfers (in einer Periode). Insgesamt gelang es jedoch nicht, einen statistisch signifikanten Zusammenhang zwischen der abhängigen Variablen und den Agency-Variablen nachzuweisen. Lediglich einige Kontrollvariable wiesen einen solchen Zusammenhang auf. Weitere Variationen der abhängigen Variablen führten zu keinen qualitativen Veränderungen der Ergebnisse.

Im Anschluss an die Studie des US-amerikanischen Prüfungsmarktes wurde eine Untersuchung der Prüfungs- und Beratungshonorare börsennotierter Unternehmen in Deutschland durchgeführt. Analysiert wurden die Geschäftsjahre 2001 und 2002. Im Gegensatz zu den USA sind in Deutschland Prüfungs- und Beratungshonorare nicht öffentlich zugänglich. Demnach mussten die Honorare im Rahmen einer Unternehmensbefragung ermittelt werden. Eine vergleichbare Untersuchung, die sowohl Prüfungs- als auch Beratungshonorare in die Analyse einschließt, existiert für den deutschen Markt bisher nicht. Angeschrieben wurden alle Unternehmen des DAX 30, M-DAX, S-DAX und TEC-DAX, sofern es sich dabei nicht um Finanzdienstleistungsunternehmen handelte. Insgesamt wurden 136 Fragebogen verschickt. 58 Fragebogen wurden ausgefüllt wieder zurückgesendet, was einer Rücklaufquote von 42,6 % entspricht.

Nach einem Überblick über die Marktstruktur der untersuchten Stichprobe wurden die Prüfungs- und Beratungshonorare zunächst deskriptiv ausgewertet. Als Indikatoren, welche den Grad an Unabhängigkeitsgefährdung des Abschlussprüfers bei einem Mandanten widerspiegeln sollten, wurden zwei Kennzahlen gebildet: einmal das Verhältnis der Beratungs- zu den Prüfungshonoraren eines Mandanten sowie das Verhältnis der Beratungshonorare eines Mandanten zu den Gesamthonoraren (aus Prüfung und Beratung) dieses Mandanten. Über alle Unternehmen hinweg betrug der durchschnittliche Anteil der Beratungs- an den Gesamthonoraren 30,6 %. Das Verhältnis von Beratungs- zu Prüfungshonoraren lag im Durchschnitt bei 64,1 %. Im Vergleich zu der eigenen bzw. zu anderen Studien zum US-amerikanischen Prü-

fermarkt ist diese Relation als sehr moderat zu bewerten.⁷⁹⁴ Die gleiche Kennzahl beträgt bei den 100 untersuchten US-amerikanischen Unternehmen 333,3 %.

Insgesamt deuten diese deskriptiven Ergebnisse auf keine übermäßige Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund des (hohen) Ausmaßes der angebotenen Beratungsleistungen hin. Diese These wird dadurch unterstützt, dass es sich bei den angebotenen Beratungsleistungen überwiegend um die - als in diesem Zusammenhang nicht so problematisch geltenden - Steuerberatungsleistungen und prüfungsnahen Dienstleistungen handelte.

Auf die deskriptiven Auswertungen folgten univariate sowie multivariate Analysen. Neben den bereits beschriebenen Kennzahlen wurde noch das Verhältnis zwischen den Beratungsleistungen eines Mandanten und den Gesamthonoraren des Abschlussprüfers herangezogen, um den Grad der Unabhängigkeitsgefährdung eines Abschlussprüfers bei einem Unternehmen abzubilden. Mit Hilfe von Regressions- bzw. Korrelationsanalysen wurde untersucht, ob signifikante Zusammenhänge zwischen diesen drei Kennzahlen und Faktoren, von denen ein Einfluss auf diese Kennzahlen vermutet wurde, bestanden. Diese Einflussgrößen waren auch neben den gängigen Kontrollvariablen, wie z.B. die Größe oder wirtschaftliche Lage eines Unternehmens - zwei Indikatoren, welche die Agency-Problematik eines Unternehmens abbilden sollten. Es gelang nicht, die in den Hypothesen vermuteten statistischen Zusammenhänge zwischen den Kennzahlen für das Ausmaß der Beratungsleistungen und den Kontrollvariablen sowie den Agency-Variablen nachzuweisen.

Diese Resultate widersprechen der Hypothese, wonach die Nachfrage nach Beratungsleistungen beim Abschlussprüfer und die Agency-Konflikte in einem Unternehmen negativ miteinander korrelieren. Insgesamt bestätigten die univariaten und multivariaten Ergebnisse die Erkenntnisse der deskriptiven Auswertungen, wonach sich eine übermäßige Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers aufgrund des (hohen) Ausmaßes der angebotenen Beratungsleistungen mit Hilfe dieser Untersuchung nicht ableiten lässt.

Zwar zeigten die Ergebnisse, dass die gleichzeitigen Beratungsleistungen in den USA eine größere Rolle spielen als etwa in Deutschland; es lässt sich jedoch daraus weder für die USA noch für Deutschland eine tatsächliche Gefährdung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers ableiten. In Einzelfällen kommt es in den USA zu Missverhältnissen zwischen Beratungs- und Prüfungshonoraren, die zumindest eine potenzielle Gefährdung der Unabhängigkeit nahe le-

⁷⁹⁴ Vgl. Frankel et al., *Nonaudit Services and Earnings Management*, AR 2002, S. 79;

Asbaugh et al., *Auditor Independence*, AR 2003, S. 616;

Reynolds et al., *Professional Service Fees and Auditor Objectivity*, AJoPT 2004, S. 38.

gen. Möglicherweise wird bei diesem Untersuchungsansatz die Rationalität der Kapitalmarktteilnehmer bzw. die Effizienz des Kapitalmarktes überschätzt.

Mit den empirischen Ergebnissen der Kapitel 6 und 7 lassen sich die regulierenden Vorschriften zur Einschränkung der Zulässigkeit des gleichzeitigen Angebots von Beratungsleistungen beim Prüfungsmandanten nicht rechtfertigen. Diese Erkenntnis gründet nicht nur auf den Resultaten des auf agencytheoretischen Grundlagen basierenden Ansatzes, sondern stützt sich auf die Ergebnisse ganz unterschiedlicher Untersuchungsmethoden sowohl zur „Independence in Fact“ als auch zur „Independence in Appearance“. Kleine Spezifikationen an der Modellstruktur hatten unterschiedliche Resultate zur Folge. Ein wirksamer Nachweis in diesem Zusammenhang erfordert eine Modellstruktur bzw. einen Ansatz, der robust gegenüber kleineren Modellvariationen ist und bei unterschiedlichen Stichproben (z.B. unterschiedliche Länder oder unterschiedliche Zeiträume) zu den gleichen oder ähnlichen Resultaten kommt. Bisher wird diese Voraussetzung von keinem Modell erfüllt. Die Kritiker, welche den Gesetzgebern unterstellten, dass sie sich bei den Reformen eher daran orientierten, was die Öffentlichkeit als Wurzel allen Übels ausmache, und weniger daran interessiert waren, tatsächliche Ursachenforschung zu betreiben (s.o.), werden durch die Ergebnisse dieser Arbeit bestätigt.

Auf der anderen Seite schliessen die Ergebnisse eine Gefährdung oder Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nicht aus. Möglicherweise liegen die Zusammenhänge unter einer kritischen Grenze, ab der sie als statistisch signifikant identifiziert werden können. Ein weiterer Grund könnte sein, dass die bisherigen Modelle oder Ansätze nicht dazu geeignet sind, diese Problematik adäquat abzubilden. So könnte es neben den wirtschaftlichen Gesichtspunkten auch psychologische Aspekte geben, welche im Zusammenhang mit der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers eine wesentliche Rolle spielen und bisher unterschätzt worden sind. Bei der Diskussion der Gefahr der Selbstprüfung in Kapitel 3 wurde bereits auf zwei Arbeiten zu diesem Thema verwiesen. Meiner Meinung nach sollten diese Aspekte bei zukünftigen Forschungsarbeiten zu diesem Thema stärker berücksichtigt werden.

Die Anforderungen an Moral und ethische Integrität an den Abschlussprüfer sind seit jeher vom Gesetzgeber sehr hoch gestellt. Man kann aber nicht bei ein und demselben Abschlussprüfer auf diese moralische und ethische Integrität vertrauen und diese dann in Verbindung mit Beratungsleistungen plötzlich wieder völlig in Frage stellen. Die eingeleiteten Reformen dienen m.E. nur eingeschränkt dazu, das verloren gegangene Vertrauen in den Berufsstand wieder zurückzugewinnen. Um strukturelle Defizite zu überwinden, bedarf es z.B. einer Ausweitung der Haftungsbestimmungen für Abschlussprüfer, was indirekt auch in Sachen Unabhängigkeit disziplinierend auf den Abschlussprüfer wirken würde. Hinsichtlich der Problema-

tik des gleichzeitigen Angebots von Prüfungs- und Beratungsleistungen durch den Abschlussprüfer hätten meiner Meinung nach neue Offenlegungsvorschriften ausgereicht. Durch eine erhöhte Transparenz hätten die Kapitalmarktteilnehmer selbst - und ohne Anfall von Zusatzkosten - die jeweilige Unabhängigkeit des Abschlussprüfers einschätzen können. Eine solche Transparenz hätte möglicherweise ebenfalls disziplinierende Wirkung sowohl auf den Abschlussprüfer als auch auf den Prüfungsmandanten und würde keine weitergehenden regulativen Maßnahmen - wie etwa die obligatorische Prüferrotation - notwendig machen.⁷⁹⁵

⁷⁹⁵ Vgl. Quick, Externe Pflichtrotation, DBW 2004, S. 487-508.

ANHANG

sig.=signifikant pos.=positiv neg.=negativ no ass.=kein Zshg.	Hypothese 1					Hypothese 2
	Benchmark		Discretionary Accruals Models			Share Price Reaction
	Surprise	Increase	ABSDACC	DACC ⁺	DACC ⁻	ARET (Abnormal Returns)
FEERATIO	sig. pos.	no ass.	sig. pos.	sig. pos.	sig. neg. ⁷⁹⁶	sig. neg.
RANKAUD	sig. neg.	sig. neg.	sig. neg.	sig. neg.	sig. pos.	no ass.
RANKNON	sig. pos.	no ass.	sig. pos.	sig. pos.	sig. neg.	sig. neg.
RANKTOT	no ass.	sig. neg.	no ass.	sig. pos.	no ass.	sig. neg.
FEERESDUAL	-	-	-	-	-	sig. neg.
Abhäng.-Erg.	sig. pos.	sig. pos.	sig. pos.	sig. pos.	sig. neg.	sig. neg.

Anhang-Tabelle 1: Zusammenfassung der Ergebnisse von Frankel et al.

	Frankel et al. (2002)				Asbaugh et al. (2002)			
Test (NA = No Association)	FEE- RATIO	RANK- NON	RANK- AUD	RANK- TOTAL	FEE- RATIO	LN- NON	LN- AUD	TOTAL FEE
Discretionary Accruals (DA) Analysis:								
- Overall DA	Pos.	Pos.	Neg.	NA	Pos.	Pos.	NA	NA
- Pos. (income-increasing+) DA	Pos.	Pos.	Neg.	Pos.	NA	Pos.	NA	NA
- Neg. (income-degreasing-) DA	Neg. 1)	Neg. 1)	Pos.	NA	Neg. 1)	Neg. 1)	NA	Neg. 1)
Analyst Surprise Benchmark	Pos.	Pos.	Neg.	NA	NA	NA	NA	NA
Earnings Increase Benchmark	NA	NA	Neg.	Neg.	NA	NA	Neg.	Neg.
Market Reaction to Fee Disclosure (abnormal returns)	Neg.	Neg.	NA	Neg.	NA	NA	Neg.	NA
1) Je höher die FEE-RATIO usw., umso höher das Ausmaß gewinnsenkender Bilanzpolitik								

Anhang-Tabelle 2: Vergleich der Ergebnisse von FRANKEL ET AL. und ASBOUGH ET AL.

⁷⁹⁶ Sig. neg. in diesem Falle heißt, je höher die FEERATIO usw., umso höher das Ausmaß gewinnsenkender Bilanzpolitik.

Erhebungsbogen für Honorare des Konzernabschlussprüfers

Name des Unternehmens :		Geschäftsjahr 2002 bzw. 2001/02 <small>(Honorarangaben in Tsd. Euro)</small>	Geschäftsjahr 2001 bzw. 2000/01 <small>(Honorarangaben in Tsd. Euro)</small>
Name des Konzernabschlussprüfers (KAP) ¹ :			
1. Sämtliche vom KAP ² in Rechnung gestellten Honorare für <i>Abschlussprüfungsleistungen</i> ³			
2. Sämtliche vom KAP ⁴ in Rechnung gestellten Honorare für <i>Nicht-Abschlussprüfungsleistungen</i>			
Davon <small>(ggf. Schätzung)</small>	Honorare für sonstige Prüfungs- und prüfungsnahe Dienstleistungen ⁵		
	Honorare für Steuerberatungsleistungen		
	Honorare für die Erbringung von Leistungen hinsichtlich Finanzinformationssystemen ⁶		
	Honorare für die Übernahme von internen Revisionstätigkeiten		
	Honorare für sonstige Leistungen		
	Anteil der einmaligen, nicht wiederkehrenden Leistungen an den gesamten Nicht-Abschlussprüfungsleistungen (in %)		
Die Zusendung einer Zusammenfassung der Studie wird gewünscht: Ja <input type="checkbox"/> Nein <input type="checkbox"/>			

¹ Wir bitten darum, im Falle einer Gemeinschaftsprüfung (Joint Audit) den Erhebungsbogen für jeden Abschlussprüfer getrennt auszufüllen.

² Inkl. Prüfungsleistungen, die von Tochter- bzw. verbundenen Unternehmen des KAP erbracht wurden.

³ Neben dem Honorar für die Prüfung des Konzernabschlusses gem. § 316 Abs. 2 HGB fallen hierunter auch: Honorare für die Prüfung des Einzelabschlusses inländischer Tochterunternehmen gem. § 290 HGB, das Honorar für die Prüfung des Einzelabschlusses des Mutterunternehmens gem. 316 Abs. 1 HGB und ggf. Honorare für die Prüfung von Teilkonzern- und Zwischenabschlüssen.

⁴ Inkl. Nicht-Abschlussprüfungsleistungen, die von Tochter- bzw. verbundenen Unternehmen des KAP erbracht wurden.

⁵ Hierunter fallen beispielsweise Honorare für Gründungsprüfungen, Verschmelzungs- und Spaltungsprüfungen, Prüfungen des Abhängigkeitsberichts sowie Honorare für versicherungsmathematische Gutachten, Unternehmensbewertungen, Sonderprüfungen des internen Kontroll- bzw. Risikomanagementsystems.

⁶ Sämtliche Honorare, die mit dem Design oder der Implementierung eines Hard- oder Softwaresystem zusammenhängen, wobei die durch das System generierten bzw. aggregierten Daten in den Jahres- (Konzern-) Abschluss des Mandanten eingehen.



Prof. Dr. Hansrudi Lenz, Universität Würzburg, 97070 Würzburg

Finanzvorstand
Leiter Bilanzen/Konzernbilanzen

06. November 2003

Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen von Wirtschaftsprüfern

Sehr geehrte/r Frau/Herr,

wir bitten Sie um Ihre Mitarbeit an einer wissenschaftlichen Untersuchung über die Höhe der Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen, die durch Wirtschaftsprüfer bei börsennotierten Aktiengesellschaften erbracht werden.

Ziel der Untersuchung ist es, eine höhere Transparenz im Markt für Prüfungs- und Beratungsleistungen herzustellen und Bestimmungsfaktoren des Preises für Prüfungs- und Beratungsleistungen mit Hilfe statistischer Verfahren zu erkennen. In der Öffentlichkeit wird die Vermutung geäußert, hohe Beratungshonorare würden die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und damit die Prüfungsqualität gefährden. Unsere Untersuchung soll zu einer Objektivierung dieser Debatte beitragen. In den USA durchgeführte Studien zeigen, dass Beratungshonorare die Prüfungsqualität nicht negativ beeinflussen.

Wir versichern Ihnen, dass alle Ihre Angaben absolut vertraulich behandelt werden und Ihre Anonymität in jeder Hinsicht gewahrt bleibt. Auf die Kennzeichnung des Erhebungsbogens können wir aus auswertungsbedingten Gründen nicht verzichten. Die Ergebnisse der Untersuchung werden jedoch nur in aggregierter Form veröffentlicht, so dass ein Rückschluss auf einzelne Unternehmen nicht möglich ist.

Wir bitten Sie deshalb, den beiliegenden kurzen Erhebungsbogen auszufüllen und in den nächsten Tagen zurückzusenden. Ein frankiertes und adressiertes Rückkuvert liegt diesem Schreiben bei. Die Bearbeitung wird nur wenig Zeit in Anspruch nehmen.

Bei Interesse senden wir Ihnen gerne nach Abschluss der Studie eine Zusammenfassung zu. Bejahen Sie bitte in diesem Fall die entsprechende Frage auf dem Erhebungsbogen. Für Ihre Unterstützung und Mithilfe bedanke ich mich bereits im Voraus recht herzlich.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Hansrudi Lenz

Dipl.-Kfm. Michael Bauer

Anschrift:
Sanderring 2
D-97070 Würzburg

Sekretariat:
Country Code: 49
Phone: (0)931/31 2941
Fax: (0)931/31 2942
Email: hansrudi.lenz@mail.uni-wuerzburg.de
www: <http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/bw13>



03. Dezember 2003

Leiter Finanzen
Bilanzen/Konzernbilanzen*Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen von Wirtschaftsprüfern*

Sehr geehrte/r Frau/Herr,

wir möchten Sie nochmals um die Mitarbeit an einer wissenschaftlichen Untersuchung über die Höhe der Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen, die durch Wirtschaftsprüfer bei börsennotierten Aktiengesellschaften erbracht werden, bitten.

Anfang November schickten wir Ihnen bereits einen entsprechenden Erhebungsbogen zu. Leider erhielten wir von Ihnen bislang keine Rückmeldung. Die bisherige Rücklaufquote ist durchaus erfreulich, aber noch nicht ausreichend. Daher bitten wir Sie sehr, sich ebenfalls an der Befragung zu beteiligen.

Wir möchten erneut darauf hinweisen, dass wir die von Ihnen erhaltenen Daten streng vertraulich behandeln. In der Auswertung der Studie werden weder der Name des Unternehmens noch der Name des Abschlussprüfers genannt, ebenso werden wir darauf achten, dass auch über sonstige Daten ein Rückschluss auf ein bestimmtes Unternehmen nicht möglich sein wird. Der Zugang zu den Grunddaten obliegt ausschließlich uns. Falls gewünscht, würden wir auch eine gesonderte Vertraulichkeitserklärung unterzeichnen.

Wir bitten Sie, den beiliegenden kurzen Erhebungsbogen auszufüllen und in den nächsten Tagen zurückzusenden. Ein frankiertes und adressiertes Rückkuvert liegt diesem Schreiben bei. Die Bearbeitung wird nur wenig Zeit in Anspruch nehmen.

Unser Angebot, Ihnen nach Abschluss der Studie eine Zusammenfassung zukommen zu lassen, besteht selbstverständlich nach wie vor. Bejahen Sie bitte in diesem Fall die entsprechende Frage auf dem Erhebungsbogen.

Für Ihre Unterstützung und Mithilfe bedanken wir uns bereits im Voraus recht herzlich.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Hansrudi Lenz

Dipl.-Kfm. Michael Bauer

Anschrift:
Sanderring 2
D-97070 Würzburg**Sekretariat:**
Country Code: 49
Phone: (0)931/31 2941
Fax: (0)931/31 2942
Email: hansrudi.lenz@mail.uni-wuerzburg.de
www: <http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/bwl3>



14. Januar 2004

Leiter Finanzen
Bilanzen/Konzernbilanzen*Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen von Wirtschaftsprüfern*

Sehr geehrte/r Frau/Herr,

im Rahmen einer empirischen Untersuchung der Honorare für Prüfungs- und Beratungsleistungen von Wirtschaftsprüfern befragen wir sämtliche börsennotierten Unternehmen aus den Segmenten DAX 30, M-DAX, S-DAX und Tec-DAX. Die bisherige Rücklaufquote beträgt insgesamt **33,8%**. Diese ist bereits ausreichend, die geplanten Untersuchungen vorzunehmen. Dennoch möchten wir Sie erneut darum bitten, sich ebenfalls an der Befragung zu beteiligen, um die Ergebnisse auf eine noch breitere Basis zu stellen.

Zwei Argumente sprechen u.E. für eine Teilnahme ihres Unternehmens an der Untersuchung. Zum einen unterstützen Sie dadurch aktiv die wissenschaftliche Forschung, zum anderen stiften die von uns gewonnen Informationen auch Ihrem Unternehmen einen Nutzen. So können Sie die gezahlten Prüfungshonorare ihres Unternehmens mit den Honoraren der Kontrollgruppe aus dem gleichen Börsensegment vergleichen. Aufgrund der unterschiedlichen Unternehmensgrößen sind hierbei Kennzahlen wie Prüfungshonorar zur Bilanzsumme bzw. zu den Umsatzerlösen von besonderer Bedeutung. Außerdem versuchen wir ein Modell zu entwickeln, das die Einflussfaktoren, wie z.B. Größe des Unternehmens (z.B. durch die Bilanzsumme oder Umsatzerlöse), Komplexität (z.B. Anzahl der Tochtergesellschaften), Risiko (z.B. Verschuldungsgrad), auf die Prüfungshonorare abbildet. In der angloamerikanischen Literatur sind Studien zu finden, wo es den Autoren gelang durch solche Modelle 80% der Honorare zu erklären. Damit würde man mit Hilfe solch eines Modells einen Anhaltspunkt bekommen, in welchem Intervall das Prüfungshonorar eines Unternehmens theoretisch liegen müsste.

Wir möchten erneut darauf hinweisen, dass wir die von Ihnen erhaltenen Daten streng vertraulich behandeln. In der Auswertung der Studie werden weder der Name des Unternehmens noch der Name des Abschlussprüfers genannt, ebenso werden wir darauf achten, dass auch über sonstige Daten ein Rückschluss auf ein bestimmtes Unternehmen nicht möglich sein wird.

Wir bitten Sie, den beiliegenden kurzen Erhebungsbogen auszufüllen und bis zum **6.2.04** zurückzusenden. Ein frankiertes und adressiertes Rückkuvert liegt diesem Schreiben bei. Die Bearbeitung wird nur wenig Zeit in Anspruch nehmen.

Unser Angebot, Ihnen nach Abschluss der Studie eine Zusammenfassung zukommen zu lassen, besteht selbstverständlich nach wie vor. Bejahen Sie bitte in diesem Fall die entsprechende Frage auf dem Erhebungsbogen.

Für Ihre Unterstützung und Mithilfe bedanken wir uns bereits im Voraus recht herzlich.

Mit freundlichen Grüßen

Prof. Dr. Hansrudi Lenz

Dipl.-Kfm. Michael Bauer

Anschrift:
Sanderring 2
D-97070 Würzburg**Sekretariat:**
Country Code: 49
Phone: (0)931/31 2941
Fax: (0)931/31 2942
Email: hansrudi.lenz@mail.uni-wuerzburg.de
www: <http://www.wifak.uni-wuerzburg.de/bw13>

Literaturverzeichnis

AAAJ	Accounting, Auditing & Accountability Journal
AaF	Accounting and Finance
AaPI	Accounting and the Public Interest
ABA	ABACUS
ABR	Accounting and Business Research
ACC	Accountancy
AER	The American Economic Review
AG	Die Aktiengesellschaft
AH	Accounting Horizons
AiABR	Advances in Accounting Behavioural Research
AiIA	Advances in International Accounting
AJoPT	Auditing: A Journal of Practice and Theory
AOaS	Accounting, Organizations and Society
AR	The Accounting Review
BAR	The British Accounting Review
BB	Betriebs-Berater
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
BW	BusinessWeek
CAR	Contemporary Accounting Research
DB	Der Betrieb
DBW	Die Betriebswirtschaft
DeBW	Der Betriebswirt
DK	Der Konzern
DStR	Deutsches Steuerrecht
DU	Die Unternehmung
EAR	The European Accounting Review
EP	Economic Policy

FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
FE	Financial Executive
FN-IDW	Fachnachrichten des IDW
FW	Forum Wirtschaftsethik
HWRev	Handwörterbuch der Revision
HWRP	Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung
IAB	International Accounting Bulletin
IDW PS	IDW Prüfungsstandard
IJoA	International Journal of Accounting
IRoLE	International Review of Law and Economics
JfB	Journal für Betriebswirtschaft
JoA	Journal of Accountancy
JoAAF	Journal of Accounting, Auditing and Finance
JoAE	Journal of Accounting and Economics
JoAL	Journal of Accounting Literature
JoAPP	Journal of Accounting and Public Policy
JoAR	Journal of Accounting Research
JoBFA	Journal of Business Finance & Accounting
JoBR	Journal of Bank Research
JoEP	Journal of Economic Perspectives
JoF	Journal of Finance
JoFE	Journal of Financial Economics
JoLE	Journal of Law and Economics
JoLEO	Journal of Law, Economics and Organization
JoPE	Journal of Political Economy
JoPM	Journal of Portfolio Management
NYT	The New York Times
QJoE	Quarterly Journal of Economics

RiAR	Research in Accounting Regulation
RJoE	The Rand Journal of Economics
RoAE	Research on Accounting Ethics
RoFE	Review of Financial Economics
ST	Der Schweizer Treuhänder
StB	Der Steuerberater
SZ	Süddeutsche Zeitung
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium
WP	Working Paper ¹
WPg	Die Wirtschaftsprüfung
WPg-S	Die Wirtschaftsprüfung - Sonderheft
WPK-Mitt.	Wirtschaftsprüferkammer Mitteilungen
WW	Wirtschaftswoche
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF	(Schmalenbachs) Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
ZFO	Zeitschrift Führung + Organisation
ZfW	Zeitschrift für Wirtschaftsrecht
ZGR	Zeitschrift für Unternehmens- und Gesellschaftsrecht

¹ Die zitierten Working Papers waren bis zum Stichtag 15.09.04 noch nicht in einem Journal o.Ä. veröffentlicht.

- Abbott, L.; Parker, S.; Peters, G.; Rama, D.V.:** Audit, Nonaudit and Information Technology Fees: Some Empirical Evidence, in: AaPI, Vol. 3, 2003, S. 1-20.
- Agacer, G.M.; Douppnik, T.S.:** Perceptions of Auditor Independence: A Cross-cultural Study, in: IJoA, Vol. 26, 1991, S. 220-237.
- Agrawal, A.; Chadha, S.:** Corporate Governance and Accounting Scandals, WP, Stand: Juli 2003, S. 1-41.
- AICPA (The Cohen Commission):** The Commission on Auditors' Responsibilities: Report, Conclusions, and Recommendations (The Cohen Commission), New York, 1978.
- AICPA (SAS No. 59):** Statement on Auditing Standard No. 59: The Auditor's Consideration of an Entity's Ability to Continue as a Going Concern, New York, 1988.
- AICPA:** Code of Professional Conduct, Januar 1988, <http://www.aicpa.org/about/code/index.htm>, Onlineabfrage: 30.08.01.
- AICPA:** Annual Report 2002-2003, http://www.aicpa.org/about/annrpt/2002-2003/2003_Annual_Report.pdf, Onlineabfrage: 5.09.04.
- Akerlof, G.A. (The Market for „Lemons“):** The Market for „Lemons“: Qualitative Uncertainty and the Market Mechanism, in: QJoE, Vol. 84, 1970, S. 488-500.
- Alchian, A.A.; Demsetz, H. (Information Costs and Economic Organisation):** Production, Information Costs and Economic Organisation, in: AER, Vol. 62, 1972, S. 777-795.
- Alpers, H.; Sattler, A.:** Wie mache ich mich als Unternehmensberater selbständig?, 6. Auflage, Bonn/München, 1998.
- Antle, R.; Gordon, E.A.; Narayanamoorthy, G.; Zhou, L. (Non-Audit Fees and Abnormal Accruals):** The Joint Determination of Audit Fees, Non-Audit Fees, and Abnormal Accruals, WP, Stand: Juni 2002, S. 1-33.

Antle, R.; Griffin, P.A.; Teece, D.J.; Williamson, O.E. (Economic Analysis): An Economic Analysis of Auditor Independence for a Multi-client, Multi-service Public Accounting Firm; A Report in Connection with the Presentation to the Independence Standards Board (ISB), 20. Oktober 1997, S. 1-31, <http://ftp.aicpa.org/public/download/members/div/secps/isb/0117194.doc>, Onlineabfrage: 16.05.02.

Arrunada, B.: The Economics of Audit Quality, Boston, 1999.

Arrunada, B.: The Provision of Non-Audit Services by Auditors: Let the Market Evolve and Decide, in: IRoLE, Vol. 19, 1999, S. 513-531.

Ashbaugh, H.; LaFond, R.; Mayhew, B.W. (Auditor Independence): Do Non-Audit Services Compromise Auditor Independence? Further Evidence, in: AR, Vol. 78, 2003, S. 611-639.

v. **Auer, L.**: Ökonometrie, Heidelberg, 1999.

Baber, W.R.; Brooks, E.H.; Ricks, W.E. (Market for Audit Services): An Investigation of the Market for Audit Services in the Public Sector, in: JoAR, Vol. 25, 1987, S. 293-305.

Backhaus, K.: Betriebswirtschaftliche Beratung von Unternehmen durch Wirtschaftsprüfer, in: WPg, 43. Jg., 1990, S. 680-688.

Backhaus, K. (Der Wirtschaftsprüfer als Unternehmensberater): Der Wirtschaftsprüfer als Unternehmensberater – Selbstverständlichkeit oder neue Herausforderung?, in: Baetge, J. (Hrsg.): Rechnungslegung und Prüfung, Düsseldorf, 1992, S. 167-198.

Backhaus, K.; Späth, G.-M. (Unternehmensberatung durch Wirtschaftsprüfer): Unternehmensberatung durch Wirtschaftsprüfer: Eine sortimentspolitische Grundsatzentscheidung, in: DBW, 52. Jg., 1992, S. 761-776.

Backhaus, K.; Erichson, B.; Plinke, W.; Weiber, R.: Multivariate Analysemethoden, 10. Auflage, Berlin u.a., 2003.

- Backhaus, K.; Meffert, H.; Bongartz, M.; Eschweiler, M.:** Selbst- und Fremdbild der Wirtschaftsprüfer – Empirische Befunde zur Positionierung des Wirtschaftsprüfers in der Öffentlichkeit, in: WPg, 56. Jg., 2003, S. 625-637.
- Baetge, J.; Heidemann, Ch.:** Acht Forderungen an die Wirtschaftsprüfung, in: FAZ, vom 15. Juli 2002, S. 20.
- Baetge, J.; Hense, H.H.:** Prüfung des Konzernabschlusses, in: Küting, K.; Weber, C.-P. (Hrsg.): Handbuch der Konzernrechnungslegung – Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung, Band II, 2. Auflage, Stuttgart, 1998, Rn. 1447-1649 (Kapitel II).
- Baetge, J.; Lutter, M.:** Abschlussprüfung und Corporate Governance, Köln, 2003.
- Baetge, J.; Lutter, M.:** Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: BB, 58. Jg., 2003, „Die Erste Seite“.
- Baetge, J.; Thiele, S. (Gläubigerschutz):** Gesellschafterschutz versus Gläubigerschutz, in: Budde, W.-D.; Moxter, A.; Offerhaus, K. (Hrsg.): Handelsbilanzen und Steuerbilanzen – Festschrift zum 70. Geburtstag von Prof. H. Beisse, Düsseldorf, 1997, S. 11-24.
- Baetge, J.; Thiele, S.:** Bestellung und Abberufung des Abschlussprüfers (Kommentar zum § 318 HGB), in: Küting, K.; Weber, C.-P. (Hrsg.): Handbuch der Rechnungslegung – Kommentar zur Bilanzierung und Prüfung, 5. Auflage, Stuttgart, 2002, Rn. 1-157.
- Baetge, J.; Kirsch, H.-J.; Thiele, S.:** Bilanzen, 5. Auflage, Düsseldorf, 2001.
- Ballwieser, W. (Kapitalmarkt):** Kapitalmarkt, Managerinteressen und Rolle des Wirtschaftsprüfers, in: Schneider, D. (Hrsg.): Kapitalmarkt und Finanzierung – Jahrestagung des Vereins für Socialpolitik – Gesellschaft für Wirtschafts- und Sozialwissenschaften in München 1996, Berlin, 1987, S. 351-362.
- Bauer, M. (Wechsel des Abschlussprüfers):** Der Wechsel des Abschlussprüfers bei deutschen Aktiengesellschaften im Zeitraum 1990 bis 1996, Unveröffentlichtes Manuskript (Diplomarbeit), Würzburg 1999.

- Bauer, M.** (Abschlussprüfung und Beratung): Abschlussprüfung und Beratung – Wess' Brot ich ess, dess' Lied ich sing?!, in: *WiSt*, 33. Jg., 2004, S. 178-185.
- Baums, T.:** Bericht der Regierungskommission Corporate Governance, Köln, 2001.
- Barkess, L.; Simnett, R.** (The Provision of Other Services by Auditors): The Provision of Other Services by Auditors: Independence and Pricing Issues, in: *ABR*, Vol. 24, 1994, S. 99-108.
- Bartlett, R.W.:** Auditor Independence: Five Scenarios Involving Potential Conflicts of Interest, in: *RoAE*, Vol. 3, 1997, S. 245-277.
- Barton, F.M.:** Audit Clients' Perception of the Independence of their CPA, in: *Mid-South Business Journal*, Vol. 5, 1985, S. 20-22.
- Bartov, E.; Gul, F.A.; Tsui, J.S.L.** (Discretionary-Accruals Models): Discretionary-Accruals Models and Audit Qualifications, in: *JoAE*, Vol. 30, 2000, S. 421-452.
- Beattie, V.; Fearnley, S.** (Auditor Change): The Importance of Audit Firm Characteristics and the Drivers of Auditor Change in UK Listed Companies, in: *ABR*, Vol. 25, 1995, S. 227-239.
- Beck, P. J.; Frecka, T.J.; Solomon I.** (Auditor-Auditee Bonding): A Model of the Market for MAS and Audit Services: Knowledge Spillovers and Auditor-Auditee bonding, in: *JoAL*, Vol. 7, 1988, S. 50-64.
- Beck, P. J.; Frecka, T.J.; Solomon I.** (MAS Involvement and Auditor Tenure): An Empirical Analysis of the Relationship between MAS Involvement and Auditor Tenure: Implications for Auditor Independence, in: *JoAL*, Vol. 7, 1988, S. 65-84.
- Becker, C.; DeFond, M.; Jiambalvo, J.; Subramanyam, K.R.:** The Effect of Audit Quality on Earnings Management, in: *CAR*, Vol. 15, 1998, S. 1-24.

- Bedingfield, J.P.; Loeb, S.E.:** Auditor Changes – An Examination, in: JoA, Vol. 137, 1974, S. 66-69.
- Beeler, J.D.; Hunton, J.E.** (Insidious Threats to Auditor Independence): Contingent Economic Rents: Insidious Threats to Auditor Independence, in: AiABR, Vol. 5, 2002, S. 3-17.
- Beisse, H.** (Gläubigerschutz): Gläubigerschutz – Grundprinzip des deutschen Bilanzrechts, in: Beisse, H.; Lutter, M.; Närgen, H. (Hrsg.): Festschrift für K. Beusch, Berlin/New York, 1993, S. 77-97.
- Berle, A.; Means, G.:** The Modern Corporation and Private Property, New York, 1968.
- Bertschinger, P.; Schaad, M.:** Der amerikanische Sarbanes-Oxley Act of 2002, in: ST, Vol. 76, 2002, S. 883-888.
- Besanko, D.; Dranove, D.; Shanley, M.:** Economics of Strategy, New York, 1996.
- Bieg, H.; Kußmaul, H.:** Externes Rechnungswesen, 3. Auflage, München, 2003.
- Black, F.:** The Dividend Puzzle, in: JoPM, Vol. 2, 1976, S. 5-8.
- BMJ (BilReG-E):** Regierungsentwurf: Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (– BilReG), 21.04.2004, <http://www.bmj.de/media/archive/654.pdf>, Onlineabfrage: 05.05.04.
- Böcking H.-J.; Löcke, J.:** Abschlussprüfung und Beratung – eine ökonomische Analyse, in: WPK-Mitt., 36. Jg., 1997, S. 178-187.
- Böcking H.-J.; Löcke, J.:** Abschlussprüfung und Beratung – eine ökonomische Analyse, in: DBW, 47. Jg., 1997, S. 461-474.

- Böcking, H.-J.; Orth, Ch.** (KonTraG): Neue Vorschriften zur Rechnungslegung und Prüfung durch das KonTraG und das KapAEG – Ergebnisse eines kapitalmarktinduzierten Reformzwangs, in: DB, 51. Jg., 1998, S. 1243-1246.
- Böcking, H.-J.; Orth, Ch.:** Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung, in: Ballwieser W.; Coenenberg, A.G.; v. Wysocki, K. (Hrsg.): Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung (HWRP), 3. Auflage, Stuttgart, 2002, Sp. 257-267.
- Bofinger, P.** (Grundzüge der Volkswirtschaftslehre): Grundzüge der Volkswirtschaftslehre – Eine Einführung in die Wissenschaft von Märkten, München, 2003.
- Bormann, M.** (Unabhängigkeit des Abschlussprüfers): Unabhängigkeit des Abschlussprüfers: Aufgabe und Chance für den Berufsstand, in: BB, 57. Jg., 2002, S. 190-197.
- Breid, V.** (Agency-Theorie): Aussagefähigkeit agencytheoretischer Ansätze im Hinblick auf die Verhaltenssteuerung von Entscheidungsträgern, in: ZfbF, 47. Jg., 1995, S. 819-854.
- Briloff, A.J.:** Old Mythos and New Realities in Accountancy, in: AR, Vol. 41, 1966, S. 484-495.
- Bruhn, M.:** Qualitätssicherung im Dienstleistungsmarketing – eine Einführung in die theoretischen und praktischen Probleme, in: Bruhn, M.; Stauss, B. (Hrsg.): Dienstleistungsqualität, 3. Auflage, Wiesbaden, 2000, S. 21-48.
- Buchner, R.:** Wirtschaftliches Prüfungswesen, 2. Auflage, München, 1997.
- Bühner, R.:** Strategie und Organisation, 2. Auflage, Wiesbaden, 1995.
- Bundesregierung** (10-Punkte-Programm): Maßnahmenkatalog der Bundesregierung zur Stärkung der Unternehmensintegrität und des Anlegerschutzes, 25.02.02, www.bundesregierung.de/Anlage469122/Der-vollstaendige-Massnahmenkatalog.pdf,
Onlineabfrage: 30.02.02

- Bush, G.W.** (Press Release): President Bush Signs Corporate Corruption Bill, 30.07.2000, www.whitehouse.gov/news/releases/2002/07/print/20020730.html, Onlineabfrage: 08.09.03.
- Canepa, A.:** Die Unabhängigkeit der Revisionsstelle im neuen RRG, in: ST, Vol. 73, 1999, S. 15-18.
- Chaney, P.K.; Philipich, K.L.:** Shredded Reputation: The Cost of Audit Failure, in: JoAR, Vol. 40, 2002, S. 1221-1245.
- Chow, C. W.** (The Demand for External Auditing): The Demand for External Auditing: Size, Debt, and Ownership Influences, in: AR, Vol. 57, 1982, S. 301-326.
- Chung, H.; Kallapur, S.** (Non-Audit Services): Client Importance, Non-Audit Services and Abnormal Accruals, in: AR, Vol. 78, 2003, S. 931-955.
- Coase, R.H.:** The Nature of the Firm, in: *Economica*, Vol. 4, 1937, S. 386-405.
- Cobbin, P.E.** (Audit Fee Determinants): International Dimensions of the Audit Fee Determinants Literature, in: IJoA, Vol. 6, 2002, S. 53-77.
- Coenenberg, A.; Marten, K.-U.:** Der Wechsel des Abschlussprüfers, in: DB, 46. Jg., 1993, S. 101-110.
- Corless, J.C.; Parker, L.M.:** The Impact of MAS on Auditor Independence: An Experiment, in: AH, Vol. 9, 1987, S. 25-29.
- Corporate Data Exchange, Inc.:** CDE Stock Ownership Directory, No. 5, Fortune 500, New York, 1981.
- Craswell, A.T.:** Does the Provision of Non-Audit Services Impair Auditor Independence?, in: IJoA, Vol. 34, 1999, S. 29-40.

- Craswell, A.T.; Stokes D.J.; Laughton, J.:** Auditor Independence and Fee Dependence, in: JoAE, Vol. 33, 2002, S. 253-275.
- Curwen, P.:** The Theory of the Firm, 4. Auflage, London, 1983.
- Davis, L.R.; Ricchiute, D.N.; Trompeter, G. (Nonaudit Services):** Audit Effort, Audit Fees, and the Provision of Nonaudit Services to Audit Clients, in: AR, Vol. 68, 1993, S. 135-150.
- DeAngelo, L.E. (Low-balling):** Auditor Independence, Low-balling, and Disclosure Regulation, in: JoAE, Vol. 3, 1981, S. 113-127.
- DeAngelo, L.E.:** Auditor Size and Auditor Quality, in: JoAE, Vol. 3, 1981, S. 183-199.
- DeBerg, C.L.; Kaplan, S.E.; Pany, K. (Non-Audit Services and Auditor Change):** An Examination of some Relationships between Non-Audit Services and Auditor Change, in: AH, Vol. 5, 1991, S. 17-28.
- Decker, R. (Eigner-Manager Konflikte):** Eine Prinzipal-Agenten-theoretische Betrachtung von Eigner-Manager Konflikten in der Kommanditgesellschaft auf Aktien und in der Aktiengesellschaft, Bergisch Gladbach/Köln, 1994.
- Dee, C.C.; Lulseged, A.; Nowlin, T.S. (Earnings Quality):** Earnings Quality and Auditor Independence: An Examination using Non-Audit Fee Data, WP, Stand: Januar 2002, S. 1-37.
- DeFond, M.L. (Agency Costs and Auditor Switching):** The Association between Changes in Client Firm Agency Costs and Auditor Switching, in: AJoPT, Vol. 11, 1992, S. 16-31.
- DeFond, M.L.; Jiambalvo, J. (Auditor-Client Disagreements):** Factors Related to Auditor-Client Disagreements over Income-Increasing Accounting Methods, in: CAR, Vol. 9, 1993, S. 415-431.

- DeFond, M.L.; Subramanyam, K.R.:** Auditor Changes and Discretionary Accruals, in: JoAE, Vol. 25, 1998, S. 35–67.
- DeFond, M.L.; Raghunandan, K.; Subramanyam, K.R.:** Do Non-Audit Service Fees Impair Auditor Independence? Evidence from Going Concerns Audit Opinions, in: JoAE, Vol. 40, 2002, S. 1247-1274.
- Denis, D.K.** (Corporate Governance Research): Twenty-Five Years of Corporate Governance Research... and Counting, in: RoFE, Vol. 10, 2001, S. 191-212.
- Demme, N.D.** (Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers - Rechtsvergleich): Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers nach deutschem, US-amerikanischem und internationalem Recht, Baden-Baden, 2003.
- Diehl, C.-U.:** Strukturiertes Prüfungsvorgehen durch risikoorientierte Abschlussprüfung, in: Schitag Ernst & Young Gruppe (Hrsg.): Aktuelle Fachbeiträge aus Wirtschaftsprüfung und Beratung – Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Hans Luik, Stuttgart, 1991, S. 187-215.
- Dörner, D.** (Erstellung, Prüfung und Beratung): Inwieweit schließen sich Erstellung, Beratung und Prüfung von Jahresabschlüssen gegenseitig aus?, in: Wagner, F.W. (Hrsg.): Steuerberatung im Spannungsfeld von Betriebswirtschaft und Recht – Festschrift für Heinz Stehle zum 75. Geburtstag, Stuttgart, 1997, S. 81-107.
- Dörner, D.** (Berichterstattung durch den Abschlussprüfer): Berichterstattung durch den Abschlussprüfer und Auswirkungen auf die Abschlussprüfung, in: Baetge, J. (Hrsg.): Aktuelle Entwicklungen in der Wirtschaftsprüfung, Düsseldorf, 1997, S. 13-60.
- Dörner, D.:** Ändert das KonTraG die Anforderungen an den Abschlussprüfer?, in: DB, 51. Jg., 1998, S. 1-8.
- Dörner, D.:** Von der Wirtschaftsprüfung zur Unternehmensberatung, in: WPg, 51. Jg., 1998, S. 302-318.

- Dopuch, N.** (MAS and Auditor Independence): Discussion of a Model of the Market for MAS and Audit Services: Knowledge Spillovers and Auditor-Auditee Bonding and an Empirical Analysis of the Relationship between MAS Involvement and Auditor Tenure: Implications for Auditor Independence, in: *JoAL*, Vol. 7, 1988, S. 85-91.
- Dopuch, N.; Simunic, D.**: The Nature of Competition in the Auditing Profession: A Descriptive and Normative View, in: Buckley, J.W.; Weston, J.F. (Hrsg.): *Regulation and the Accounting Profession*, Belmont, 1980, S. 77-94.
- Dopuch, N.; Holthausen, R.; Leftwich, R.**: Predicting Audit Qualifications with Financial Market Variables, in: *AR*, Vol. 62, 1987, S. 431-454.
- Dopuch N.; King, R.R.**: The Impact of MAS on Auditors' Independence: An Experimental Markets Study, in: *JoAR*, Vol. 29 (Supplement), 1991, S. 60-98.
- Druey, N.J.**: Unabhängigkeit – ein knappes Gut, in: Helbling, C.; Boemle, M.; Glaus, B.U. (Hrsg.): *Revision und Rechnungslegung im Wandel – Festschrift für André Zünd*, Zürich, 1988, S. 91-99.
- Drukarczyk, J.**: *Theorie und Politik der Finanzierung*, 2. Auflage, München, 1993.
- Dubbed, C.** (Unabhängigkeit): Unabhängigkeit – Grundvoraussetzung für die Objektivität des „Professional Judgment“, in: *ST*, Vol. 70, 1996, S. 547-554.
- Dunn, J.**: *Auditing – Theory and Practice*, London/New York, 1996.
- Duska, R.F.** (Agency-Theory): Why be a Loyal Agent? A Systemic Ethical Analysis, in: Bowie, N.E.; Freeman, R.E. (Hrsg.): *Ethics and Agency Theory*, Oxford, 1992, S. 143-168.
- Dye, R.A.**: Informationally Motivated Auditor Replacement, in: *JoAE*, Vol. 14, 1991, S. 347-374.

- Dyxhoorn, H.J.; Sinning, K.E.:** Wirtschaftsprüfer Perception of Auditor Independence, in: AR, Vol. 56, 1981, S. 97-107.
- Dyxhoorn, H.J.; Sinning, K.E.; Wiese, M.** (Qualität von Prüfungsberichten): Wie deutsche Banken die Qualität von Prüfungsberichten beurteilen, in: BB, 51. Jg., 1996, S. 2031-2034.
- Ebke, W.F.:** Vereinbarkeit von Prüfung und Beratung, in: WPK-Mitt., 37. Jg., 1998, S. 76-81.
- Edlin, A.S.; Stiglitz, J.E.** (Managerial Rent-Seeking and Economic Inefficiencies): Discouraging Rivals: Managerial Rent-Seeking and Economic Inefficiencies, in: AER, Vol. 85, 1995, S. 1301-1312.
- Egner, H.:** Betriebswirtschaftliche Prüfungslehre, Berlin/New York, 1980.
- Eichenseher, J.W.; Danos, P.:** The Analysis of Industry-Specific Auditor Concentration: Towards an Explanatory Model, in: AR, Vol. 56, 1981, S. 479-492.
- Eichenseher, J.W.; Shields, D.** (CPA-Firm Change): The Correlates of CPA-Firm Change for Publicly-Held Corporations, in: AJoPT, Vol. 2, 1983, S. 23-37.
- Emmerich, G.:** Die Beratung auf der Grundlage der Abschlussprüfung, in: WPg, 41. Jg., 1988, S. 637-645.
- Emmerich, G.; Schaum, W.** (Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Act): Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Act auf deutsche Abschlussprüfer – Berufsaufsicht, Registrierung, Unabhängigkeit, in: WPg, 56. Jg., 2003, S. 677-691.
- Ernst, Ch.** (KonTraG): KonTraG und KapAEG sowie aktuelle Entwicklungen zur Rechnungslegung und Prüfung in der EU, in: WPg, 51. Jg., 1998, S. 1025-1035.

- EU (Grünbuch):** Grünbuch der Europäischen Kommission: „Rolle, Stellung und Haftung des Abschlussprüfers innerhalb der europäischen Union“, in: WPK-Mitt., 35. Jg., 1996, S. 280-299.
- EU (Consultative Paper):** Consultative Paper on Statutory Auditors' Independence in the EU: A Set of Fundamental Principles, 15.12.2000, http://europa.eu.int/comm/internal_market/en/company/audit/news/independence_en.pdf, Onlineabfrage: 14.05.01.
- EU (Empfehlungen zur Unabhängigkeit):** Empfehlung der Kommission 2002/590 vom 16. Mai 2002 - Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in der EU - Grundprinzipien, 16.05.2002, www.europa.eu.int/comm/internal_market/de/company/audit/official/index.htm, Onlineabfrage: 20.05.02.
- EU (Empfehlungen zur Unabhängigkeit (Pressemitteilung)):** Abschlussprüfungen: Kommission gibt Empfehlungen zur Unabhängigkeit gesetzlicher Abschlussprüfer heraus, 16.05.2002, <http://europa.eu.int/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/02/723&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en>, Onlineabfrage: 20.05.02.
- EU (Auditor Independence - FAQ):** Auditor Independence – Frequently Asked Questions, 16.05.2002, http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=MEMO/02/96|0|RAPID &lg=DE&display=, Onlineabfrage: 20.05.02.
- EU (Ankündigung 10-Punkte Aktionsplan):** Abschlussprüfung von Unternehmensabschlüssen: Kommission nennt 10 Prioritäten zur Verbesserung der Qualität der Abschlüsse und zum Schutz der Anleger, 21.05.2003, http://europa.eu.int/rapid/start/cgi/guesten.ksh?p_action.gettxt=gt&doc=IP/03/715|0|RAPID&lg=DE&display=, Onlineabfrage: 22.05.03.
- EU:** Stärkung der Abschlussprüfung in der EU, 21.05.2003, http://europa.eu.int/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexapi!prod!CELEXnumdoc&lg=DE&numdoc=52003DC0286&model=guichett, Onlineabfrage: 22.05.03.

EU (Modernisierung der Achten Richtlinie): Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über die Prüfung des Jahresabschlusses und des konsolidierten Abschlusses und zur Änderung der Richtlinien 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates, 16.3.2004, http://europa.eu.int/eur-lex/de/com/pdf/2004/com2004_0177de01.pdf, Onlineabfrage: 20.5.02.

Ewert, R.: Rechnungslegung, Gläubigerschutz und Agency-Probleme, Wiesbaden, 1986.

Ewert, R.: Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information, Berlin/Heidelberg, 1990.

Ewert, R.: Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, rationale Akteure und Märkte, in: ZfbF, 45. Jg., 1993, S. 715-747.

Ewert, R.: Unabhängigkeit und Unbefangenheit, in: Ballwieser W.; Coenenberg, A.G., v. Wysocki, K. (Hrsg.): HWRP, 3. Auflage, Stuttgart, 2002, Sp. 2386-2395.

Ewert, R.: (Prüfung, Beratung und externe Rotation): Prüfung, Beratung und externe Rotation: Ökonomische Forschungsergebnisse zur aktuellen Regulierungsdebatte im Bereich Wirtschaftsprüfung, in: DK, 1. Jg., 2003, S. 528-539.

Ewert, R. (Audit Regulation, Audit Quality, and Audit Research): Audit Regulation, Audit Quality, and Audit Research in Post-Enron Era: An Analysis of Nonaudit Services, in: Leuz, C.; Pfaff, D.; Hopwood, A. (Hrsg.): The Economics and Politics of Accounting, New York, 2004, S. 239-263.

Ewert, R.; Wagenhofer, A. (Aspekte ökonomischer Forschung): Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers, in: BFuP, 55. Jg., 2003, S. 603-622.

Ewert, R.; Wagenhofer, A.: Externe Unternehmensrechnung, Berlin/Heidelberg, 2003.

- Ezzamel, M.; Gwilliam, D.R.; Holland, K.M.** (Categories of Non-Audit Services and Audit Fees): The Relationship between Categories of Non-Audit Services and Audit Fees: Evidence from UK Companies, in: IJoA, Vol. 37, 2002, S. 13-35.
- Fama, E.F.; Jensen, M.C.**: Separation of Ownership and Control, in: JoLE, Vol. 26, 1983, S. 301-326.
- Fama, E.F.; Jensen, M.C.**: Agency Problems and Residual Claims, in: JoLE, Vol. 26, 1983, S. 327-350.
- Farmer, T.A.; Rittenberg, L.E.; Trompeter, G.M.**: An Investigation of the Impact of Economic and Organizational Factors on Auditor Independence, in: AJoPT, Vol. 7, 1987, S. 1-14.
- Ferlings, J.; Lanfermann, G.** (Unabhängigkeit): Unabhängigkeit von deutschen Abschlussprüfern nach Verabschiedung des Sarbanes-Oxley Acts, in: DB, 55. Jg., 2002, S. 2117-2122.
- Fieten, R.** (Externe Berater): Der Einsatz externer Berater bei der organisatorischen Gestaltung, in: ZFO, 49. Jg., 1979, S. 395-401.
- Firth, M.** (Auditor Independence): Perceptions of Auditor Independence and Official Ethical Guidelines, in: AR, Vol. 55, 1980, S. 451-466.
- Firth, M.** (Auditor-Client Relationships): Auditor-Client Relationships and their Impact on Bankers' Perceived Lending Decision, in: ABR, Vol. 11, 1981, S. 179-188.
- Firth, M.** (Auditor Reputation): Auditor Reputation: The Impact of Critical Reports Issued by Government Inspectors, in: RJoE, Vol. 21, 1990, S. 374-386.
- Firth, M.** (Nonaudit Services): The Provision of Nonaudit Services by Accounting Firms to their Audit Clients, in: CAR, Vol. 14, 1997, S. 1-21.

- Fluri, E.:** Objektivität in der Wirtschaftsprüfung und -beratung, in: ST, Vol. 72, 1998, S. 475-477.
- Föhr, S. (Aktive Qualitätspolitik):** Aktive Qualitätspolitik von Unternehmen als Investitionsproblem, in: ZfbF, 45. Jg., 1993, S. 107-122.
- Forster, K.-H. (KonTraG):** Abschlussprüfung nach dem Regierungsentwurf des KonTraG, in: WPg, 51. Jg., 1998, S. 41-56.
- Francis, J.R. (The Effect of Audit Firm Size on Audit Prices):** The Effect of Audit Firm Size on Audit Prices - A Study of the Australian Market, in: JoAE, Vol. 6, 1984, S. 133-151.
- Francis, J.R.; Maydew, E.; Sparks, H.C. (Reporting of Accruals):** The Role of Big 6 Auditors in the Credible Reporting of Accruals, in: AJoPT, Vol. 18, 1999, S. 17-34.
- Frankel, R.M.; Johnson, M.F.; Nelson, K.K. (Nonaudit Services and Earnings Management):** The Relation between Auditors' Fees for Non-Audit Services and Earnings Management, in: AR, Vol. 77, 2002, S. 71-105.
- Frey, D.; Gaska, A.:** Die Theorie der kognitiven Dissonanz, in: Frey, D.; Irle, M. (Hrsg.): Theorien der Sozialpsychologie, Band 1, Nachdruck der 2. Auflage, Bern, 1998, S. 275-324.
- Gierl, H.; Helm, R. (Reputation als Qualitätssignal für Vertrauensgüter):** Bewertung von Wirtschaftsprüferleistungen – Reputation als Qualitätssignal für Vertrauensgüter, in: StB, 51 Jg., 2000, S. 228-231.
- Gillenkirch, R. (Anreizverträge):** Gestaltung optimaler Anreizverträge, Wiesbaden, 1997.
- Glade, A. (Rechnungslegung):** Rechnungslegung und Prüfung nach dem Bilanzrichtlinien-Gesetz, Berlin/Herne, 1986.

- Glezen, W.G.; Millar, J.A.** (Stockholder Reaction to Discloses): An Empirical Investigation of Stockholder Reaction to Discloses Required by ASR No. 250, in: JoAR, Vol. 23, 1985, S. 859-870.
- Graham, L.E.** (MAS and Auditor Independence): Discussion of a Model of the Market for MAS and Audit Services: Knowledge Spillovers and Auditor-Auditee Bonding and an Empirical Analysis of the Relationship between MAS Involvement and Auditor Tenure: Implications for Auditor Independence, in: JoAL, Vol. 7, 1988, S. 92-94.
- Greene, W.H.**: Econometric Analysis, 5. Auflage, New Jersey, 2003.
- Grout, P.; Jewitt, I.; Pong, C.; Whittington, G.** (Auditor Professional Judgment): Auditor Professional Judgment: Implications for Regulation and Law, in: EP, Vol. 6, 1994, S. 308-351.
- Günter, B.** (Keine Angst vor dem Markt!): Keine Angst vor dem Markt! Das Wettbewerbsverbot für Wirtschaftsprüfer aus der Sicht des Marketing, in: WPK-Mitt., 33. Jg., 1994, S. 18-23.
- Gul, F.A.**: Field Dependence Cognitive Style as a Moderating Factor in Subjects' Perceptions of Auditor Independence, in: AaF, Vol. 27, 1987, S. 37-48.
- Gul, F.A.**: Bankers' Perceptions of Factors Affecting Auditor Independence, in: AAAJ, Vol. 2, 1989, S. 40-51.
- Gul, F.A.**: Size of Audit Fees and Perceptions of Auditor Ability to Resist Management Pressure in Audit Conflict Situations, in: ABA, Vol. 27, 1991, S. 162-172.
- Hafner, K.; Reinecke, K.; Dresselhaus, R.-D.**: Unternehmensführung und Unternehmensberatung – Bestandsaufnahme und Entwicklungsperspektiven, in: Meffert, H.; Wagner, D. (Hrsg.): Arbeitspapier Nr. 44 der Wissenschaftlichen Gesellschaft für Marketing und Unternehmensführung an der Universität Münster, Münster, 1988, S. 1-82.

Hartley, R.V.; Ross, T.L.: MAS and Audit Independence: An Image Problem, in: JoA, Vol. 134, 1972, S. 42-51.

Hartmann-Wendels, Th. (Rechnungslegung): Rechnungslegung der Unternehmen und Kapitalmarkt aus informationsökonomischer Sicht, Heidelberg, 1991.

Haskins, M.E.; Williams, D.D. (Auditor Change): A Contingent Model of Intra – Big Eight Auditor Changes, in: AJoPT, Vol. 3, 1990, S. 55-74.

Havermann, H. (Neue Herausforderungen an den Berufsstand): Herausforderungen eines sich wandelnden Marktes an internationale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, in: Matschke, M.J.; Schildbach, T. (Hrsg.): Unternehmensberatung und Wirtschaftsprüfung – Festschrift für Professor Dr. Günter Sieben zum 65. Geburtstag, Stuttgart, 1998, S. 403-424.

Healy, P.N.; Palepu, K.G.: The Fall of Enron, in: JoEP, Vol. 17, 2003, S. 3-26.

Helbling, C.: Wirtschaftsprüfung im Wandel, in: ST, Vol. 75, 2001, S. 161-166.

Heni, B. (Allweiler-Urteil): Zur Risikolage des Abschlussprüfers bei Missachtung des Selbstprüfungsverbots – Zugleich eine Besprechung des BGH-Urteils vom 21.4.1997, II ZR 317/95, in: DStR, 35. Jg., 1997, S. 1210-1215.

Hentschel, B.: Multiattributive Messung von Dienstleistungsqualität, in: Bruhn, M.; Stauss, B. (Hrsg.): Dienstleistungsqualität, 3. Auflage, Wiesbaden, 2000, S. 289-320.

Hermalin, B. (Managerial Preferences): Managerial Preferences concerning Risky Projects, in: JoLEO, Vol. 9, 1993, S. 27-135.

Hilber, M.; Hartung, J. (SOA – Konflikte mit der Verschwiegenheit): Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Act deutsche WP-Gesellschaften: Konflikte mit der Verschwiegenheitspflicht der Wirtschaftsprüfer und dem Datenschutzrecht, in: BB, 58. Jg., 2003, S. 1054-1060.

Hobgood, G.; Sciarrino, J.A.: Management Looks at Audit Services, in: FE, Vol. 40, 1972, S. 26-32.

Hommelhoff, P.: Zur Mitwirkung des Abschlussprüfers nach § 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB, in: Schön, W. (Hrsg.): Gedächtnisschrift für Brigitte Knobbe-Keuk, Köln, 1997, S. 471-485.

Hommelhoff, P. (Abschlussprüfung und Abschlussberatung): Abschlussprüfung und Abschlussberatung – Besprechung der Entscheidung BGH ZIP 1997, 1162 – „Allweiler“ -, in: ZGR, 26. Jg., 1997, S. 550-562.

House of Representatives (Press Release): Press Release: House Passes Sarbanes-Oxley Conference Report on Corporate Accountability 423-3, 25.07.2002, www.financialservices.house.gov/News.asp?FormMode=release&ID=167, Onlineabfrage: 26.07.02.

Hüsgen, P. (Unzulässige Mitwirkung des Abschlussprüfers): Anwendbarkeit der StBGebVO auf Tätigkeiten der WP/StB – Unzulässige, über die Prüfungstätigkeit hinausgehende Mitwirkung des Abschlussprüfers (§ 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB), in: WPK-Mitt., 40. Jg., 2001, S. 330-337.

Hütten, C.; Brakensiek, S. („Deutsche US-GAAP“ ohne eine SEC): „Deutsche US-GAAP“ ohne eine SEC – Auto ohne Bremsen?, in: BB, 55. Jg., 2000, S. 870-872.

Hughes, R.: Independence is a State of Mind, in: ACC, Vol. 129, 2002, S. 81.

IDW (KonTraG): Neue rechtliche Vorschriften mit Auswirkungen auf die Arbeit der Wirtschaftsprüfer (KonTraG, KapAEG), in: FN-IDW, Nr. 6, 1998, S. 229-233.

IDW PS 208: Zur Durchführung von Gemeinschaftsprüfungen, in: WPg, 52. Jg., 2001, S. 707-710.

IDW PS 220: Beauftragung des Abschlussprüfers, in: WPg, 54. Jg., 2001, S. 895-898.

IDW PS 345: Auswirkungen des Deutschen Corporate Governance Kodex auf die Abschlussprüfung, in WPg, 56. Jg., 2003, S. 1002-1020.

IDW PS 400: Grundsätze für die ordnungsmäßige Erteilung von Bestätigungsvermerken bei Abschlussprüfungen, in: WPg, 52. Jg., 1999, S. 641-657.

IDW PS 450: Grundsätze ordnungsmäßiger Berichterstattung bei Abschlussprüfungen, in: WPg, 52. Jg., 1999, S. 601-641.

IFAC: Code of Ethics for Professional Accountants, November 2001, <http://www.ifac.org/Ethics/>, Onlineabfrage: 09.01.02.

Institute of Chartered Accountants of Ontario (ICAO): Rules of Professional Conduct, Dezember 2002, http://www.icao.on.ca/multimedia/PDFs/handbook/_rules_web.pdf, Onlineabfrage: 15.05.03.

Jensen, M.C.: Foundations of Organizational Strategy, Cambridge (Mass.), 1998.

Jensen, M.C.; Meckling, W.H. (Theory of the Firm): Theory of the Firm: Managerial Behaviour, Agency Costs, and Ownership Structure, in: JoFE, Vol. 4, 1976, S. 305-360.

Jones, J.J.: Earnings Management during Import Relief Investigations, in: JoAR, Vol. 29, 1991, S. 193-228.

Kaas, K.P. (Marketing): Marketing als Bewältigung von Informations- und Unsicherheitsproblemen im Markt, in: DBW, 50. Jg., 1990, S. 539-548.

Kaminski, H.; Marks, P. (Die Qualität der Abschlussprüfung): Die Qualität der Abschlussprüfung in der internationalen Diskussion, in: Lanfermann, J. (Hrsg.): Internationale Wirtschaftsprüfung – Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h.c. Hans Havermann, Düsseldorf, 1995, S. 247-282.

- Kaulmann, T.** (Agency-Theory): Managerialism versus the Property Rights Theory of the Firm, in: Bamberg, G.; Spremann, K. (Hrsg.): Agency Theory, Information, and Incentives, Berlin/New York, 1989, S. 439-459.
- Kienbaum, G.; Meissner, D.** (Beratungsprozess): Zur Problematik des Effizienznachweises von Beratung – Ansätze im Beratungsprozess, in: BFuP, 31. Jg., 1979, S. 109-116.
- Kiener, S.** (Agency-Theorie): Die Principal-Agent Theorie aus informationsökonomischer Sicht, Heidelberg, 1990.
- Kinney, W.R.; Libby, R.** (Nonaudit Services): Discussion of the Relation between Auditors' Fees for Nonaudit Services and Earnings Management, in: AR, Vol. 77, 2002, S. 107-114.
- Kinney, W.R.; Palmrose, Z.V.; Scholz, S.** (Auditor Independence and Non-Audit Services): Auditor Independence, Non-Audit Services, and Restatements: Was the U.S. Government Right?, in: JoAR, Vol. 42, 2004, S. 561-588.
- Klaus, H.** (**Fremdfinanzierung**): Gesellschafterfremdfinanzierung und Eigenkapitalersatzrecht bei der Aktiengesellschaft und der GmbH, Frankfurt a. M., 1994.
- Klein, B.; Leffler, K.B.** (The Role of Market Forces): The Role of Market Forces in Assuring Contractual Performance, in: JoPE, Vol. 89, 1981, S. 615-641.
- Kleinaltenkamp, M.** (Economies of Scope): Betriebswirtschaftliche Probleme bei der Realisierung von „Economies of Scope“, Berlin, 1993.
- Kley, K.-L.**: Der Wirtschaftsprüfer soll alle fünf Jahre ausgewechselt werden, in: FAZ, vom 11. November 2002, S. 22.
- Knapp, M.C.**: Audit Conflict: An Empirical Study of the Perceived Ability of Auditors to Resist Management Pressure, in: AR, Vol. 60, 1985, S. 202-211.

Knapp, M.C. (Surrogates for Audit Quality): Factors that Audit Committee Members Use as Surrogates for Audit Quality, in: AJoPT, Vol. 10, 1991, S. 35-52.

Knoll, L.: Entlohnung deutscher Top-Manager, in: DeBW, 38. Jg., 1997, S. 22-25.

Knoll, L.: Anreizkompatible Entlohnung: Pro und contra Stock Options, in: Backes-Gellner, U.; Kräkel, M.; Geil, L. (Hrsg.): Quantitative und qualitative Personalanpassungsstrategien, München/Mering, 1998, S. 95-117.

Krishnamurthy, S.; Zhou, J.; Zhou, J.: Auditor Reputation, Auditor Independence and the Stock Market Reaction to Andersen's Clients, WP, Stand: Oktober 2002, S. 1-37.

Krishnan, J.; Krishnan, J. (Audit Opinion Decision): The Role of Economic Trade-Offs in the Audit Opinion Decision: An Empirical Analysis, in: JoAAF, Vol. 11, 1996, S. 565-586.

Kühnberger, M.: Wirtschaftsprüfer im Widerstreit der Interessen, Spardorf, 1985.

Kürsten, W.: Finanzkontrakte und Risikoanreizprobleme, Wiesbaden, 1994.

Lai, K.W.; Yim, A.T.L. (2002): Non-Audit Services and Big 5 Auditor Independence: Evidence from Audit Pricing and Audit Opinion of Initial Engagement, WP, Stand: Dezember 2002, S. 1-29.

Lanfermann, J.: Zur Internationalisierung der Wirtschaftsprüfung, in: Lanfermann, J. (Hrsg.): Internationale Wirtschaftsprüfung – Festschrift zum 65. Geburtstag von Prof. Dr. Dr. h.c. Hans Havermann, Düsseldorf, 1995, S. 375-395.

Lanfermann, G.; Maul, S.: Auswirkungen des Sarbanes-Oxley Acts in Deutschland, in: DB, 55. Jg., 2002, S. 1725-1732.

Lanfermann, G.; Maul, S.: SEC-Ausführungsbestimmungen zum Sarbanes-Oxley Act, in: DB, 56. Jg., 2003, S. 349-355.

- Lanfermann, I.; Lanfermann, J.** (Besorgnis der Befangenheit): Besorgnis der Befangenheit des Abschlussprüfers – Verunsicherung der Praxis durch das BGH-Urteil vom 25.11.2002, II ZR 49/01?, in: DStR, 41. Jg., 2003, S. 900-908.
- Lange, S.:** Die Kompatibilität von Abschlussprüfung und Beratung, Frankfurt a. M., 1994.
- Langenbucher, G.:** Qualität und Umfang der Abschlussprüfung, in: Baetge, J. (Hrsg.): Aktuelle Entwicklungen in Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung, Düsseldorf, 1997, S. 61-108.
- La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Shleifer, A.; Vishny, R.:** Law and Finance, in: JoPE, Vol. 106, 1998, S. 1113-1155.
- La Porta, R.; Lopez-de-Silanes, F.; Shleifer, A.; Vishny, R.:** Investor Protection and Corporate Governance, in: JoFE, Vol. 28, 2000, S. 3-27.
- Lavin, D.:** Perceptions of the Independence of the Auditor, in: AR, Vol. 51, 1976, S. 41-50.
- Lavin, D.:** Some Effects of the Perceived Independence of the Auditor, in: AOaS, Vol. 2, 1977, S. 237-244.
- Lavin, D.; Libby, R.:** The Effect of the Perceived Independence of the Auditor on the Loan Decision, in: JoBR, Vol. 8, 1977, S. 118-121.
- Lee, C.-W.; Gu, Z.:** Low Balling, Legal Liability, and Auditor Independence, in: AR, Vol. 73, 1998, S. 533-555.
- Leffson, U.:** Wirtschaftsprüfung, 4. Auflage, Wiesbaden, 1995.
- Lennox, C.:** Non-Audit Fees, Disclosure, and Audit Quality, in: EAR, Vol. 8, 1999, S. 239-252.
- Lenz, H.** (Low-balling): Der Low-balling-Effekt und die Unabhängigkeit des handelsrechtlichen Abschlussprüfers, in: WiSt, 20. Jg., 1991, S. 181-184.

- Lenz, H.** (Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers): Die Wahl des handelsrechtlichen Abschlussprüfers – Eine theoretische und empirische Analyse, Berlin, 1993.
- Lenz, H.** (Marktstrukturuntersuchung): Die Struktur des Marktes für Abschlussprüfungsmandate bei deutschen Aktiengesellschaften, in: WPg, 49. Jg., 1996, Teil I: S. 269-279; Teil II: S. 313-318.
- Lenz, H.** (Prüferkonzentration): Zusammenschlüsse zwischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, EG-Wettbewerbsrecht und Prüferkonzentration auf dem deutschen Markt, in: WPK-Mitt., 37. Jg., 1998, S. 189-197.
- Lenz, H.:** Entwicklungstendenzen in der Wirtschaftsprüfung, in: WPg, 52. Jg., 1999, S. 540-549.
- Lenz, H.** (Neue Vorschriften der SEC): Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und „Non-Audit Services“ – Neue Vorschriften der SEC, in: BB, 56. Jg., 2001, S. 299-304.
- Lenz, H.:** Empirische Forschung in der Prüfung, in: Ballwieser W.; Coenenberg, A.G., v. Wysocki, K. (Hrsg.): HWRP, 3. Auflage, Stuttgart, 2002, Sp. 628-646.
- Lenz, H.** (Der Fall Enron): Der Fall Enron – Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung im Kreuzfeuer der Kritik, in: BB, 57. Jg., 2002, „Die Erste Seite“.
- Lenz, H.:** Strategien und Strukturen internationaler Prüfungs- und Beratungsnetzwerke, in: DATEV eG (Hrsg.): Mandat Zukunft - Tagungsband zur DATEV, 12. Kongress für die Beratungspraxis, Nürnberg, 2002, S. 115-129.
- Lenz, H.:** Aktionärsschutz braucht Sammelklagen, in: FAZ, vom 10. Juli 2002, S. 16.
- Lenz, H.** (Sarbanes-Oxley Act of 2002): Sarbanes-Oxley Act of 2002 – Abschied von der Selbstregulierung der Wirtschaftsprüfer in den USA, in: BB, 57. Jg., 2002, S. 2270-2275.

- Lenz, H.** (Wirtschaftsethik): Sicherung der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers durch moralische Normen, in: FW, 11. Jg., 2003, S. 14-19.
- Lenz, H.** (BilRegG): Beschränkung von Beratungstätigkeiten durch Abschlussprüfer: Mangelhafter Umgehungsschutz im Entwurf des BilReG, in: BB, 59. Jg., 2004, S. 707-712.
- Lenz, H.; Bauer, M.** (Durchsetzung von Rechnungslegungsnormen): Die Durchsetzung von Rechnungslegungsnormen bei kapitalmarktorientierten Unternehmen, in: BFuP, 54. Jg., 2002, S. 246-262.
- Lenz, H.; Bauer, M.** (Prüfungs- und Beratungshonorare): Prüfungs- und Beratungshonorare von Abschlussprüfern deutscher börsennotierter Aktiengesellschaften, in: WPg, 57. Jg., 2004, S. 985-998.
- Lenz, H.; Ostrowski, M.** (KonTraG): Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich durch die Institution Abschlussprüfung, in: BB, 52. Jg., 1997, S. 1523-1529.
- Lenz, H.; Ostrowski, M.** (Der Markt für Abschlussprüfungen): Der Markt für Abschlussprüfungen bei börsennotierten Aktiengesellschaften, in: DB, 52. Jg., 1999, S. 394-411.
- Lenz, H.; Schmidt, M.** (Organisationsformen): Das strategische Netzwerk als Organisationsform internationaler Prüfungs- und Beratungsunternehmen – die Entwicklung zur „Global Professional Services Firm“, in: Engelhard, J.; Sinz, E. (Hrsg.): Kooperation im Wettbewerb, Wiesbaden, 1999, S. 113-150.
- Lenz, H.; Verleysdonk, J.** (Wahl des Abschlussprüfers): Eine empirische Analyse der Wahl des Abschlussprüfers bei der kleinen Aktiengesellschaft, in: ZfB, 68. Jg., 1998, S. 851-869.
- Leuz, Ch.:** Rechnungslegung und Kreditfinanzierung, Frankfurt a. M., 1996.
- Levitt, A.:** Renewing the Covenant with Investors, 10.05.2000, <http://www.sec.gov/news/speeches/spch370.htm>, Onlineabfrage: 12.05.00.

- Lindsay, D.:** Auditor-Client Conflict Resolution: An Investigation of the Perceptions of the Financial Community in Australia and Canada, in: IJoA, Vol. 27, 1992, S. 342-365.
- Lindsay, D.; Rennie, M.; Murphy, G.; Silvester, H.:** Independence of External Auditors: A Canadian Perspective, in: AiIA, Vol. 1, 1987, S. 169-189.
- Loitsberger, E. (Das Münchhausen-Dilemma):** Das Münchhausen-Dilemma der Abschlussprüfung und die Bedingungen seiner Überwindung, in: WPg, 55. Jg., 2002, S. 705-716.
- Lorenz, H. (Auswahl des Abschlussprüfers):** Entscheidungsverhalten prüfungspflichtiger Kapitalgesellschaften bei der Auswahl ihres Abschlussprüfers, München, 1995.
- Löwer, Ch.:** Unfreiwillige Selbstkontrolle, in: SZ, vom 22. Februar 2003, S. 13.
- Lowe, J.D.; Pany, K.:** CPA Performance of Consulting Engagements with Audit Clients: Effects on Financial Statement Users' Perceptions and Decisions, in: AJoPT, Vol. 14, 1995, S. 35-53.
- Lowe, J.D.; Geiger, M.A.; Pany, K.:** The Effect of Internal Audit Outsourcing on Perceived External Auditor Independence, in: AJoPT, Vol. 18, 1999, S. 7-26.
- Lück, W.; Bungartz, O.; Henke, M. (Internationalisierung):** Internationalisierung – eine conditio sine qua non für die Wirtschaftsprüfung, in: BB, 57. Jg., 2002, S. 1086-1090.
- Luttermann, C. (Unabhängigkeit des Abschlussprüfers):** Unabhängigkeit des Abschlussprüfers: Rechtsvergleichende Muster der USA und internationaler Dienstleistungsmarkt, in: Notar, 3/2000, S. 68-81.
- Magee, R.P.; Tseng, M.C.:** Audit Pricing and Independence, in: AR, Vol. 65, 1990, S. 315-336.
- Mandler, U. (Qualitätskonstanz und Reputation):** Theorie internationaler Wirtschaftsprüfungsorganisationen: Qualitätskonstanz und Reputation, in: DBW, 55. Jg., 1995, S. 31-44.

Marten, K.-U.: Der Wechsel des Abschlussprüfers, Düsseldorf, 1994.

Marten, K.-U. (Prüferwechsel): Empirische Analyse des Prüferwechsels im Kontext der Agency- und Signalling-Theorie, in: ZfB, 65. Jg., 1995, S. 703-726.

Marten, K.-U. (Der Markt für Prüfungsleistungen): Der Markt für Prüfungsleistungen – Ausgewählte Forschungsbeiträge, theoretische Grundlagen, nationale und internationale Einflüsse, in: Richter, M. (Hrsg.): Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II: Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie – Prüfungsmarkt – Prüfungsmethoden – Urteilsbildung / 2. Symposium der KPMG/Universität Potsdam zur Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung am 9. und 10. Oktober 1998 in Potsdam, Berlin, 1999, S. 101-165.

Marten, K.-U.; Quick, R.; Ruhnke, K. (Wirtschaftsprüfung): Wirtschaftsprüfung - Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen, 2. Auflage, Stuttgart, 2003.

Marx, S.: Die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: ZGR, 31. Jg., 2002, S. 292-319.

Marx, S.: Beratungsleistungen des Abschlussprüfers erneut auf dem Prüfstand – Anmerkungen zum Urteil des BGH vom 25.11.2002 – II ZR 49/01, in: DB, 56. Jg., 2003, S. 431-436.

Matheus, D. (Die gewandelte Rolle des Wirtschaftsprüfers): Die gewandelte Rolle des Wirtschaftsprüfers als Partner des Aufsichtsrats nach dem KonTraG, in: ZGR, 28. Jg., 1999, S. 682-714.

Maurer, R. (Entlohnungssysteme): Risikoanreize bei der Gestaltung erfolgsabhängiger Entlohnungssysteme für Kapitalgesellschaften, in: ZfbF, 50. Jg., 1998, S. 507-530.

Maxl, P. (Ausgewählte Fragen zum Werberecht der Wirtschaftsprüfer): Ausgewählte Fragen zum Werberecht der Wirtschaftsprüfer und vereidigten Buchprüfer, in: WPK-Mitt., 37. Jg., 1998, S. 78-82.

- McKinley, S.; Pany, K.; Reckers, P.M.J.:** An Examination of the Influence of CPA Firm Type, Size, and MAS Provision on Loan Officers Decisions and Perceptions, in: JoAR, Vol. 23, 1985, S. 887-896.
- McNichols, M.F.:** Research Design Issues in Earnings Management Studies, in: JoAPP, Vol. 19, 2000, S. 313-345.
- Meyer, A.:** Dienstleistungs-Marketing: Erkenntnisse und praktische Beispiele, 8. Auflage, München, 1998.
- Milgrom, P.; Roberts, J.:** Economics, Organization, and Management, Englewood Cliffs (N.J.), 1992.
- Miller, R.I.; Pashkoff, P.H.:** Regulations under the Sarbanes-Oxley Act, in: JoA, Vol. 194, 2002, S. 33-36.
- Moizer, P.; Turley, S.:** Surrogates for Audit Fee Concentration Studies, in: AJoPT, Vol. 7, 1987, S. 118-123.
- Moore, D.A.; Loewenstein, G.; Tanlu, L.; Bazermann, M.H.:** Conflict of Interest, and the Unconscious Intrusion of Bias, WP, Stand: April 2004, S. 1-44.
- Müller, H. (Interview):** Ernst & Young will verstärkt Dax- und MDax –Mandate akquirieren, in: Börsen-Zeitung, vom 23. Oktober 2002, S. 11.
- Müller, W. (Allweiler redivivus?):** Allweiler redivivus? – Zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und zu einigen Quisquilien in der Hauptversammlung, in: WPg, 56 Jg., 2003, S. 741-750.
- Müller, A.; Dolensky, C.:** Die Unabhängigkeit als Fundament der Wirtschaftsprüfung, in: ST, Vol. 75, 2001, S. 807-812.
- Murphy, K.J.:** Corporate Performance and Managerial Remuneration: An Empirical Analysis, in: JoAE, Vol. 7, 1985, S. 11-42.

Needles, B.E.: Comparative International Accounting Standards, Sarasota, 1985.

New York State Society of Certified Public Accountants (Comments): Comments to the SEC's Proposed Independence Rules, 25.09.2000, <http://www.sec.gov/rules/proposed/s71300/sokolsk1.htm>, Onlineabfrage: 14.05.01.

Niehaus, G. (Ownership Structure): Ownership Structure and Inventory Method Choice, in: AR, Vol. 64, 1989, S. 269-284.

Niehus, R.J.: Gewährleistung der Qualität der Abschlussprüfung international, Düsseldorf, 1998.

Niehus, R.J. (Corporate Governance): Corporate Governance: Das Honorar und der Abschlussprüfer – Stärkung der Unabhängigkeit durch Offenlegung?, in: WPg, 55. Jg., 2002, S. 616-625.

Nonnenmacher, R. (Aufsichtsrat): Möglichkeiten zur weiteren Verbesserung der Zusammenarbeit zwischen Aufsichtsrat und Abschlussprüfer, in: WPg-S, 54. Jg., 2001, S. 15-17.

Nussbaum, B.: Can You Trust Anybody Anymore?, in: BW, vom 28. Januar 2002, S. 31-32.

Olson, M.: Die Logik des kollektiven Handelns, 4. Auflage, Tübingen, 1998.

Ostrowski, M.: Kapitalmarkt und Wirtschaftsprüfer, Frankfurt a. M., 2004.

Ostrowski, M.; Söder, B.H. (Unabhängigkeit): Der Einfluss von Beratungsaufträgen auf die Unabhängigkeit des Jahresabschlussprüfers, in: BFuP, 51. Jg., 1999, S. 554-564.

O.V.: Eine Serie von Unglaublichkeiten, in: FAZ, vom 20. August 1998, S. 13.

O.V.: Verlorene Millionen, in: Fokus, Nr. 10, vom 8. März 1999, S. 124-126.

O.V.: Dark Times in the US, in: IAB, Issue 301, vom 21. Januar 2002, S. 10-15.

O.V.: Certified Public Scapegoat, in: NYT, vom 25. Januar 2002, Editorial.

O.V.: Special Report – The Enron Scandal, in: BW, vom 28. Januar 2002, S. 34-48.

O.V.: Die fetten Vier, in: WW, vom 14. März 2002, S. 59.

Palmrose, Z.-V. (Audit Fees and Auditor Size): Audit Fees and Auditor Size: Further Evidence, in: JoAR, Vol. 24, 1986, S. 97-110.

Palmrose, Z.-V. (Nonaudit Services): The Effect of Nonaudit Services on the Pricing of Audit Services: Further Evidence, in: JoAR, Vol. 24, 1986, S. 405-411.

Palmrose, Z.-V. (Auditor Litigation and Audit Service Quality): An Analysis of Auditor Litigation and Audit Service Quality, in: AR, Vol. 63, 1988, S. 55-73.

Pany, K.; Reckers, P.M.J.: Auditor Independence and Nonaudit Services – Director Views and their Policy Implications, in: JoAPP, Vol. 2, 1983, S. 43-62.

Pany, K.; Reckers, P.M.J.: Non-Audit Services and Auditor Independence – A Continuing Problem, in: AJoPT, Vol. 3, 1984, S. 89-97.

Pany, K.; Reckers, P.M.J.: Within- Vs. Between-Subjects Experimental Designs: A Study of Demand Effects, in: AJoPT, Vol. 6, 1987, S. 39-53.

Pany, K.; Reckers, P.M.J.: Auditor Performance of MAS: A Study of its Effects on Decisions and Perceptions, in: AH, Vol. 2, 1988, S. 31-38.

Patel, C.; Psaros, J.: Perceptions of External Auditors' Independence: Some Cross-cultural Evidence, in: BAR, Vol. 30, 2000, S. 312-338.

Parkash, M.; Venable, C.F. (Auditor Independence): Auditee Incentives for Auditor Independence: The Case of Nonaudit Services, in: AR, Vol. 68, 1993, S. 113-133.

- Peemöller, V.; Oehler, R.** (BilReG): Referentenentwurf eines Bilanzrechtsreformgesetzes: Neue Regelung zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: BB, 59. Jg., 2004, S. 539-546.
- Pellens, B.; Fülbier, R.U.; Gassen, J.**: Internationale Rechnungslegung, 5. Auflage, Stuttgart, 2004.
- Pendley, J.A.; Legoria, J.** (Assessing Auditor Independence): Assessing Auditor Independence: Audit Fees and Enforcement Patterns, in: RiAR, Vol. 17, 1999, S. 151-167.
- Petersen T.**: Optimale Anreizsysteme, Wiesbaden, 1989.
- Pfaff, D.** (Gewinnverwendungsregelungen): Gewinnverwendungsregelungen als Instrument zur Lösung von Agency-Problemen, Frankfurt a. M., 1989.
- Pfaff, D.; Zweifel, P.**: Die Principal-Agent Theorie, in: WiSt, 27. Jg., 1998, S. 184-190.
- Pfitzer, N.; Orth, C.; Hettich, N.**: Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers? Kritische Würdigung des Referentenentwurfs zum Bilanzrechtsreformgesetz, in: DStR, 42. Jg., 2004, S. 323-336.
- Picot, A.** (Transaktionskosten in der Organisationstheorie): Transaktionskosten in der Organisationstheorie: Stand der Diskussion und Aussagewert, in: DBW, 42. Jg., 1982, S. 267-284.
- Picot, A.**: Ein neuer Ansatz zur Gestaltung der Leistungstiefe, in: ZfbF, 43. Jg., 1991, S. 339-357.
- Picot, A.** (Ökonomische Theorien): Ökonomische Theorien der Organisation – Ein Überblick über neuere Ansätze und deren betriebswirtschaftliches Anwendungspotential, in: v. Ordelheide, D.; Büsselmann, E. (Hrsg.): Ökonomische Theorien und Betriebswirtschaftslehre, Stuttgart, 1991, S. 143-170.

Picot, A.; Dietl, H.: Transaktionskostentheorie, in: WiSt, 19. Jg., 1990, S. 178-184.

Picot, A.; Reichwald, R.; Wigand, R.T.: Die grenzenlose Unternehmung, 3. Auflage, Wiesbaden, 1998.

Picot, A.; Dietl, H.; Franck, E.: Organisation, 3. Auflage, Stuttgart, 2002.

Plinke, W.; Rese, M.: Industrielle Kostenrechnung, 6. Auflage, Berlin u.a., 2002.

Previts, G.J. (Auditor Independence): Auditor Independence: A Perspective on its Origins and Orientations, in: RiAR, Vol. 12, 1998, S. 299-317.

Quick, R.: Abschlussprüfung und Beratung, in: DBW, 62. Jg., 2002, S. 622-643.

Quick, R.: Externe Pflichtrotation, in: DBW, 64. Jg., 2004, S. 487-508.

Raghunandan, K.: Nonaudit Services and Shareholder Ratification of Auditors, in: AJoPT, Vol. 22, 2003, S. 155-163.

Raghunandan, K.; Read, W.J.; Whisenant, S. (Non-Audit Fees and Restated Financial Statements): Are Non-Audit Fees Associated with Restated Financial Statements? Initial Empirical Evidence, WP, Stand: April 2003, S. 1-22.

Reckers, P.M.J.; Stagliano, A.J.: Non-Audit Services and Perceived Independence: Some New Evidence, in: AJoPT, Vol. 1, 1981, S. 23-37.

Reckers, P.M.J.; Stagliano, A.J.: Auditor Independence as Perceived by Financial Analysts, in: MSU (Michigan State University) Business Topics, Vol. 1, 1981, S. 30-34.

Reynolds, K.; Francis, J. (Does Size Matter?): Does Size Matter? The Influence of Large Clients on Office-Level Auditor Reporting Decisions, in: JoAE, Vol. 30, 2000, S. 375-400.

- Reynolds, J.K.; Dies, D.R.; Francis, J.R.:** Professional Service Fees and Auditor Objectivity, in: AJoPT, Vol. 23, 2004, S. 29-52.
- Richter, M.:** Die Sicherung der aktienrechtlichen Publizität durch ein Aktienamt, Saarbrücken, 1975.
- Richter, M.:** Die Inkompatibilität von Jahresabschlussprüfung und Unternehmensberatungen durch Wirtschaftsprüfer, in: JfB, 27. Jg., 1977, S. 21-42.
- Richter, M. (Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung):** Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung – Abschlussprüfung – interne Revision – kommunale Rechnungsprüfung, Berlin, 1997.
- Richter, R.; Furubotn, E.G.:** Neue Institutionenökonomik, 3. Auflage, Tübingen, 2003.
- Ridyard, D.; de Bolle, J.:** Competition in European Accounting, Dublin, 1992.
- Ring, H. (Prüfung und Beratung):** Trennung von gleichzeitiger Prüfung und Beratung – Ein geeigneter Weg zur Überwindung der aktuellen Vertrauenskrise?, in: WPg, 55. Jg., 2002, S. 1345-1354.
- Roberts, R.W.; Glezen, T.W.; Jones, T.W. (Auditor Change):** Determinants of Auditor Change in the Public Sector, in: AR, Vol. 65, 1990, S. 220-228.
- Röhricht, V.:** Beratung und Abschlussprüfung, in: WPg, 51. Jg., 1998, S. 153-163.
- Röhricht, V.:** Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: WPg-S, 54. Jg., 2001, S. 80-90.
- Ross, S.:** The Economic Theory of Agency: The Principal's Problem, in: AER, Vol. 65, 1973, S. 134-139.
- Ruddock, C.; Taylor, S.; Taylor, S. (Non-Audit Services and Earnings Conservatism):** Non-Audit Services and Earnings Conservatism: Is Auditor Independence Impaired?, WP, Stand: April 2004, S. 1-40.

- Russ, W.; Schmitz, J.:** Zur Saisonabhängigkeit von Wirtschaftsprüfungsunternehmen, in: WPg, 35. Jg., 1982, S. 149-159.
- Ruud, T.F.:** Auditors in Focus, in: EAR, Vol. 1, 1992, S. 444-446.
- Ruud, T.F.; Beer, M.:** Wirtschaftsprüfung – quo vadis?, in: ST, Vol. 72, 1998, S. 427-436.
- Sami, H.; Zhang, Y. (Auditor Independence Perceived by Investors):** Do Non-Audit Services Impair Auditor Independence Perceived by Investors?, WPg, 56. Jg., 2003, S. 1-23.
- Schatzberg, J.W. (Independence and „Low Balling“):** A Theoretical and Empirical Examination of Independence and „Low Balling“, Iowa City, 1987.
- Schildbach, Th. (Jahresabschluss):** Der handelsrechtliche Jahresabschluss, 6. Auflage, Herne/Berlin, 2000.
- Schmidt, P.-J.:** Der Beruf des Wirtschaftsprüfers – quo vadis?, in: WPg, 51. Jg., 1998, S. 319-325.
- Schmidt, S. (Empfehlungen des Panels on Audit Effectiveness):** Empfehlungen des Panels on Audit Effectiveness zur Verbesserung der Qualität der Abschlussprüfung, in: WPg, 53. Jg., 2000, S. 793-810.
- Schneider, D. (Agency Costs and Transaction Costs):** Agency Costs and Transaction Costs: Flops in the Principal-Agent-Theory of Financial Markets, in: Bamberg, G.; Spremann, K. (Hrsg.): Agency Theory, Information, and Incentives, Heidelberg, 1989, S. 481-494.
- Schreyögg, G.:** Organisation, 2. Auflage, Wiesbaden, 1998.
- Schüppen, M. (Von Allweiler zu HVB):** Von Allweiler zu HVB: Beifall, Pfiffe und ein Trauerspiel – Anmerkungen zur BGH-Entscheidung II ZR 49/01 vom 25.11.2002, zugleich eine Stellungnahme zu Welf Müller, WPg 2003, S. 741 ff. -, in: WPg, 56. Jg., 2003, S. 750-753.

Schulte, A.A.: Compatibility of Management Consulting and Auditing, in: AR, Vol. 40, 1965, S. 587-593.

Schulze-Osterloh, J. (Aufsichtsrat): Unternehmensüberwachung und Prüfung des Jahresabschlusses durch den Aufsichtsrat, in: ZfW, 19. Jg., 1998, S. 2129-2135.

Schumann, J.; Meyer, U.; Ströbele, W.: Grundzüge der mikroökonomischen Theorie, 7. Auflage, Berlin u.a., 1999.

Schwarz, H.: Wirtschaftsprüfer mit schlechtem Ruf, in: SZ, vom 14. Januar 2003, S. 19.

SEC (ASR 250): Accounting Series Release No. 250: Disclosure of Relationships with Independent Public Accountants, U.S. Government Printing Office, Juni 1978, Washington D.C.

SEC (Proposed Rules): Proposed Rules: Revision of the Commission's Auditor Independence Requirements, 30.06.2000, www.sec.gov/rules/proposed/34-42994.htm, Onlineabfrage: 18.01.01.

SEC (Final Rules): Final Rules: Revision of the Commission's Auditor Independence Requirements, 21.11.2000, www.sec.gov/rules/final/33-7919.htm, Onlineabfrage: 18.01.01.

SEC (Auditor Independence): Strengthening the Commission's Requirements Regarding Auditor Independence, 27.03.2003, www.sec.gov/rules/final/33-8183.htm, Onlineabfrage: 10.07.03.

Seibert, U. (Das 10-Punkte-Programm): Das 10-Punkte-Programm "Unternehmensintegrität und Anlegerschutz", in: BB, 58. Jg., 2003, S. 693-698.

Selchert, F.W.: Jahresabschlussprüfung der Kapitalgesellschaften, 2. Auflage, Wiesbaden, 1996.

Sen, A.: Ökonomie für den Menschen, 2. Auflage, München, 2003.

Shapiro, C. (Reputation): Premiums for High Quality Products as Returns to Reputations, in: QJoE, Vol. 98, 1983, S. 659-679.

Sharma, D.S.; Sidhu, J.: Professionalism vs. Commercialism: The Association between Non-Audit Services and Audit Independence, in: JoBFA, Vol. 28, 2001, S. 595-629.

Shefrin, H.: Börsenerfolg mit Behavioral Finance, Stuttgart, 2000.

Shiller, R.J.: Irrationaler Überschwang, Frankfurt a. M./New York, 2000.

Shleifer, A.; Vishny, R.W.: A Survey of Corporate Governance, in: JoF, Vol. 52, 1997, S. 737-783.

Shockley, R.A.: Perceptions of Auditors' Independence: An Empirical Analysis, in: AR, Vol. 56, 1981, S. 785-800.

Sieben, G; Russ, W.: Unabhängigkeit und Unbefangenheit, in: Coenenberg, A.G.; v. Wysocki, K. (Hrsg.): Handwörterbuch der Revision (HWRev), 2. Auflage, Stuttgart, 1992, Sp. 1973-1986.

Sieben, G.; Gatzen, M.; Husemann, W. (Abschlussprüfung): Die Abschlussprüfung als Beitrag zu einer betriebswirtschaftlichen Unternehmensanalyse, in: WPg, 41. Jg., 1988, S. 606-612.

Siebenmorgen, M.: Der Wirtschaftsprüfer im Spiegel der Presse, in: WPg, 57. Jg., 2004, S. 394-403.

Siegel, S.: Nichtparametrische statistische Methoden, 5. Auflage, Eschborn, 2001.

- Siegel, T.** (Gläubigerschutz): Mangelnde Ernsthaftigkeit des Gläubigerschutzes als offene Flanke der deutschen Rechnungslegung, in: Fischer, R.; Hömberg, R. (Hrsg.): Jahresabschluss und Jahresabschlussprüfung: Probleme, Perspektiven, internationale Einflüsse: Festschrift zum 60. Geburtstag von Jörg Baetge, Düsseldorf, 1997, S. 119-149.
- Simon, D.T.:** The Audit Services Market: Additional Empirical Evidence, in: AJoPT, Vol. 4, 1985, S. 71-78.
- Simon, D.T.; Francis, J.R.** (The Effects of Auditor Change on Audit Fees): The Effects of Auditor Change on Audit Fees: Tests of Price Cutting and Price Recovery; in: AR, Vol. 63, 1988, S. 255-269.
- Simunic, D.A.:** The Pricing of Audit Services: Theory and Evidence, in: JoAR, Vol. 18, 1980, S. 161-190.
- Simunic, D.A.:** Auditing, Consulting, and Auditor Independence, in: JoAR, Vol. 22, 1984, S. 679-702.
- Spremann, K.:** Wirtschaft, Investition und Finanzierung, 5. Auflage, München/Wien, 2002.
- Stefani, U.** (Abschlussprüfung und Unabhängigkeit): Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart, 2002.
- Stefani, U.** (SOA): Spiele zu Dritt, oder: Fördern die Neuregelungen des Sarbanes-Oxley Act die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers?, in: DU, 56. Jg., 2003, S. 471-496.
- Steiner, B.:** Der Abschlussprüfer als externer Controller, in: WPg, 44. Jg., 1991, S. 440-482.
- Steinmann, H.; Schreyögg, G.:** Management – Grundlagen der Unternehmensführung, 5. Auflage, Wiesbaden, 2000.

- Steinmann, H.; Schreyögg, G.; Dütthorn, C.** (Managerkontrolle): Managerkontrolle in deutschen Großunternehmen – 1972 und 1979 im Vergleich, in: ZfB, 53. Jg., 1983, S. 4-25.
- Streim, H.** (Bilanzierung): Grundzüge der handels- und steuerrechtlichen Bilanzierung, Stuttgart, 1988.
- Strickmann, M.**: Wirtschaftsprüfung im Umbruch, Herne/Berlin, 2000.
- Swanger, S.L.; Chewing, E.G.** (Internal Audit and Auditor Independence): The Effect of Internal Audit Outsourcing on Financial Analysts' Perceptions of External Auditor Independence, in: AJoPT, Vol. 20, 2001, S. 115-129.
- Swoboda, P.** (Unternehmensfinanzierung): Kapitalmarkt und Unternehmensfinanzierung – Zur Kapitalstruktur der Unternehmung, in: Schneider, D. (Hrsg.): Kapitalmarkt und Finanzierung, Berlin, 1987, S. 49-68.
- Terberger, E.** (Anreizprobleme): Der Kreditvertrag als Lösung von Anreizproblemen, Heidelberg, 1987.
- Thomas, W.C.**: The Rise and Fall of Enron, in: JoA, Vol. 193, 2002, S. 41-48.
- Thümmel, M.** (Die Bedeutung des Begriffs „Unabhängigkeit“): Die unterschiedliche Bedeutung des Begriffs „Unabhängigkeit“ im Rahmen prüfender und beratender Tätigkeit, in: WPg, 39. Jg., 1986, S. 643-650.
- Turpen, R.A.**: Differential Pricing on Auditors' Initial Engagements: Further Evidence, in: AJoPT, Vol. 9, 1990, S. 60-76.
- Van Hulle, K.** (Vorbemerkungen): Vorbemerkungen – Grünbuch der Europäischen Kommission: Rolle, Stellung und Haftung des Abschlussprüfers in der Europäischen Union, in: WPK-Mitt., 35. Jg., 1996, S. 279.
- Varian, H.R.**: Mikroökonomie, 3. Auflage, München/Wien, 1994.

- Veltins, M.A.:** Verschärfte Unabhängigkeitsanforderungen an Abschlussprüfer, in: DB, 57. Jg., 2004, S. 445-452.
- Watts, R.L.; Zimmerman, J.L. (Agency Problems):** Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence, in: JoLE, Vol. 26, 1983, S. 613-633.
- Watts, R.L.; Zimmerman, J.L.:** Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs (N.J.), 1986.
- Weber, C.-P.:** Überlegungen zu einer der Ziele der Jahresabschlussprüfung, in: Fischer, T.R.; Hömberg, R. (Hrsg.): Jahresabschluss und Jahresabschlussprüfung: Probleme, Perspektiven, internationale Einflüsse: Festschrift zum 60. Geburtstag von Jörg Baetge, Düsseldorf, 1997, S. 781-810.
- Wenger, E.:** Kapitalmarktrecht als Resultat deformierter Anreizstrukturen, in: Sadowski, D.; Czap, H.; Wächter, H. (Hrsg.): Regulierung und Unternehmenspolitik, Wiesbaden, 1996, S. 419-458.
- Wenger, E.; Terberger, E. (Agency-Theorie):** Die Beziehung zwischen Agent und Principal als Baustein einer ökonomischen Theorie der Organisation, in: WiSt, 17. Jg., 1988, S. 506-514.
- v. Werder, A. (Hrsg.):** German Code of Corporate Governance (GCCG), Stuttgart, 2000.
- White, H. (Heteroskedasticity):** Heteroskedasticity – Consistent Covariance Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity, in: Econometrica, Vol. 48, 1980, S. 817-838.
- Wiedmann, H.:** Ansätze zur Fortentwicklung der Abschlussprüfung, in: WPg, 51. Jg., 1998, S. 338-350.
- Williamson, O.E. (Markets and Hierarchies):** Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications. A Study in the Economics of Internal Organization, New York/London, 1975.

- Williamson, O.E.:** Die ökonomischen Institutionen des Kapitalismus, Tübingen, 1990.
- Wilson, T.E.; Grimlund, R.A.** (Auditor's Reputation): An Examination of the Importance of an Auditor's Reputation, in: AJoPT, Vol. 9, 1990, S. 43-59.
- Wilson, T.E.; Apostolou, B.; Apostolou, N.G.** (Clients Retention): An Examination of the Effect of Regulatory Actions on Clients Retention, in: IJoA, Vol. 32, 1997, S. 31-41.
- Windmüller, R.** (Unabhängigkeit und Unbefangenheit): Unabhängigkeit und Unbefangenheit – Internationales Verständnis und Deutsche Grundsätze, in: Baetge, J.; Börner, D.; Förster, K.-H.; Schruff, L. (Hrsg.): Rechnungslegung, Prüfung und Beratung – Herausforderungen für Wirtschaftsprüfer – Festschrift zum 70. Geburtstag von Prof. Dr. R. Ludewig, Düsseldorf, 1996, S. 1089-1128.
- Windmüller, R.:** The Auditor Market and Auditor Independence, in: EAR, Vol. 9, 2000, S. 639-642.
- Wines, G.** (Provision of Non-Audit Services): Auditor Independence, Audit Qualifications and the Provision of Non-Audit Services: A Note, in: AaF, Vol. 34, 1994, S. 75-86.
- Winter, S.** (Anreizsysteme): Möglichkeiten der Gestaltung von Anreizsystemen für Führungskräfte, in: DBW, 57. Jg., 1997, S. 615-626.
- Wosnitza, M.** (Unterinvestitionsproblem): Das Agency-theoretische Unterinvestitionsproblem in der Publikumsgesellschaft, Heidelberg, 1991.
- WPK:** Unabhängigkeit und Besorgnis der Befangenheit, in: WPK-Mitt., 33. Jg., 1994, S. 28.
- WPK** (Berufssatzung der Wirtschaftsprüferkammer): Satzung über die Rechte und Pflichten bei der Ausübung der Berufe des Wirtschaftsprüfers und des vereidigten Buchprüfers, in: WPK-Mitt., 35. Jg., 1996, S. 176-195.

WPK (Abgrenzung von Prüfung und Erstellung): Verlautbarung des Vorstandes der Wirtschaftsprüferkammer zur Abgrenzung von Prüfung und Erstellung (§ 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB), in: WPK-Mitt., 35. Jg., 1996, S. 196-197.

WPK: Statistische Informationen zu unseren Mitgliedern, 01.07.2004, <http://www.wpk.de/beruf-wp-vpd/statistiken.asp>, Onlineabfrage: 10.09.04.

v. Wysocki, K.: Zum Prüfungsverbot nach § 319 Abs. 2 Nr. 5 HGB, in: Baetge, J.; Börner, D.; Förster, K.-H.; Schruff, L. (Hrsg.): Rechnungslegung, Prüfung und Beratung - Herausforderungen für den Wirtschaftsprüfer – Festschrift zum 70. Geburtstag von Prof. Dr. R. Ludewig, Düsseldorf, 1996, S. 1129-1146.

Zeithaml, V.A. (Goods and Services): How Consumer Evaluation Processes Differ between Goods and Services, in: Donnelly, J.H.; George, W.R. (Hrsg.): Marketing of Services, Chicago, 1981, S. 186-190.

Zitzelsberger, S.: Aus der Arbeit des IDW, in: WPg, 51. Jg., 1998, S. 1015-1025.

Zmijewski, M.: Methodological Issues Related to the Estimation of Financial Distress Prediction Models, in: JoAR, Vol. 22 (Supplement), 1984, S. 59-82.

Geschäftsberichte²

BDO Deutsche Warentreuhand AG, Geschäftsbericht 2001.

BDO Deutsche Warentreuhand AG, Geschäftsbericht 2002.

Deloitte Touche, Geschäftsbericht 2000/01.

Deloitte Touche, Geschäftsbericht 2001/02.

Ernst & Young, Geschäftsbericht 2001.

Ernst & Young, Geschäftsbericht 2002.

KPMG, Geschäftsbericht 2001.

KPMG, Geschäftsbericht 2002.

PricewaterhouseCoopers, Konzerngeschäftsbericht 2000/01.

PricewaterhouseCoopers, Konzerngeschäftsbericht 2001/02.

² Dabei handelt es sich ausschließlich um die Geschäftsberichte der jeweiligen deutschen Landesgesellschaften.

Sonstige Quellen

BGBI. I 1985 vom 19.12.1985: Gesetz zur Durchführung der Vierten, Siebten und Achten Richtlinie des Rates der Europäischen Gemeinschaften zur Koordinierung des Gesellschaftsrechts (Bilanzrichtlinien-Gesetz – BiRiLiG), S. 2355-2433.

BGBI. I 1994 vom 15.07.1994: Drittes Gesetz zur Änderung der Wirtschaftsprüferordnung, S. 1569-1580.

BGBI. I 1998 vom 27.04.1998: Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG), S. 786-794.

BGH, Urteil vom 21.4.1997 – II ZR 317/95, in: DB, 50. Jg., 1997, S. 1394-1396.

BGH, Urteil vom 25.11.2002 - II ZR 49/01, in: DB, 56. Jg., 2003, S. 383-387.

Companies & Sectors – Finanzinformationen für Deutschland (Hoppenstedt-Verlag), Darmstadt u.a., Jahrgänge 2000-2002.

Deutscher Bundesrat (KonTraG): Gesetzesentwurf der Bundesregierung, Entwurf eines Gesetzes zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich, 7.11.1997, in: Bundesrats-Drucksache, Bd. 23, 1997, Drucksache 872/97, S. 1-84.

Deutscher Corporate Governance Kodex, <http://www.corporate-governance-code.de>, Onlineabfrage: 15.09.04.

<http://www.ifac.org>.

<http://www.kpmg.com>.

<http://www.pwc.com>.

<http://www.sec.gov>.

International Monetary Fund, International Financial Statistics, Mai 2004, Onlineabfrage:
17.09.04.

WP-Handbuch 2000, Band I, 12. Auflage, Düsseldorf, 2000.

Lebenslauf Michael Bauer

Persönliche Daten

Geburtsdatum: 19. Dezember 1974
Geburtsort: Bad Mergentheim
Staatsangehörigkeit: deutsch
Familienstand: ledig

Berufliche Tätigkeit

Seit 09/ 2005 Assistent des kaufmännischen Geschäftsführers bei der Firma TRUMPF GmbH + Co. KG, Ditzingen

Wissenschaftliche Tätigkeiten

07/ 2005 - 05/ 2001 Wissenschaftlicher Mitarbeiter mit Vollzeitstelle am Lehrstuhl für Wirtschaftsprüfungs- und Beratungswesen von Prof. Dr. Hansrudi Lenz, Bayerische Julius-Maximilians-Universität, Würzburg

04/ 2001 - 02/ 2001 Diplomierte Hilfskraft am Lehrstuhl von Prof. Dr. Hansrudi Lenz

Studium

11/ 2000 - 11/ 1995 Bayerische Julius-Maximilians-Universität, Würzburg

- Studium der Betriebswirtschaftslehre
Abschluss als Diplom-Kaufmann mit Prädikat
- Studienschwerpunkte: Revision und Wirtschaftsprüfung,
Steuerlehre und Logistik

Grundwehrdienst

06/ 1995 - 07/ 1994 Stabsbatterie, ArtRgt 12, Tauberbischofsheim

Schulausbildung

05/ 1994 - 08/ 1985 Deutschorden-Gymnasium Bad Mergentheim mit Abschluss Abitur

Praktika

03/ 1999 - 02/ 1999 Ernst & Young, Deutsche Allgemeine Treuhand AG, Stuttgart
10/ 1998 - 08/ 1998 BARTEC US Corp., Tulsa, Oklahoma, USA
04/ 1998 - 03/ 1998 Ernst & Young, Deutsche Allgemeine Treuhand AG, Stuttgart
10/ 1997 - 08/ 1997 Steuerbüro Bauer & Volkert, Bad Mergentheim
10/ 1996 - 08/ 1996 Volksbank, Bad Mergentheim