



SONDERFORSCHUNGSBEREICH 504

Rationalitätskonzepte,
Entscheidungsverhalten und
ökonomische Modellierung

No. 04-37

**Behavioral Economics und die Unabhängigkeit des
Wirtschaftsprüfers - Ein Forschungsüberblick**

Christopher Koch*

November 2004

I thank Prof. Dr. Wüstemann for valuable comments and discussions on earlier drafts of this paper and Dipl.-Kffr. Christina Reifschneider for helpful remarks on this topic in general. Support from the Deutsche Forschungsgemeinschaft, SFB 504, at the University of Mannheim, is gratefully acknowledged.

*Sonderforschungsbereich 504, email: chrkoch@sfb504.uni-mannheim.de



Universität Mannheim
L 13,15
68131 Mannheim

Christopher Koch:

*Behavioral Economics und das Entscheidungsverhalten des Wirtschaftsprüfers –
ein Forschungsüberblick*

I.	Problemstellung.....	1
II.	Die Rationalitätsannahme in der ökonomischen Analyse der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers	2
1.	Die Rationalitätsannahme in der ökonomischen Analyse	2
2.	Die ökonomische Analyse der Unabhängigkeit	4
a)	Die Nachfrage nach Prüfungsleistungen	4
b)	Das Angebot von Prüfungsleistungen.....	5
aa)	Das Problem neuer Informationsasymmetrien	5
bb)	Anreize für eine abhängige Berichterstattung.....	6
aaa)	Vorliegen finanzieller Anreize.....	6
bbb)	Entziehbarkeit der finanziellen Anreize	8
cc)	Anreize für eine unabhängige Berichterstattung	11
dd)	Maßnahmen zur Vermeidung der Probleme des Angebots von Prüfungsleistungen.....	12
c)	Würdigung	18
III.	Die Annahme beschränkter Rationalität in Analysen der Unabhängigkeit	20
1.	Die Annahme beschränkter Rationalität	20
2.	Hinterfragen der Ergebnisse der ökonomischen Analyse der Unabhängigkeit ..	21
a)	Empirische Untersuchungen zur Existenz der finanziellen Anreize	21
b)	Empirische Untersuchungen zur Wirkung der finanziellen Anreize	22
3.	Probleme der Wahrung der Unabhängigkeit bei der Urteilsbildung.....	24
a)	Auswirkungen von Accountability und self-serving-Bias auf die Urteilsbildung	24
b)	Auswirkungen weiterer Biases auf die Urteilsbildung.....	27
IV.	Thesenförmige Zusammenfassung	29
	Literaturverzeichnis.....	I

I. Problemstellung

1. Anlass der Untersuchung sind die vielfältigen neuen Unabhängigkeitsvorschriften auf deutscher,¹ europäischer² und internationaler Ebene,³ die teilweise bereits umgesetzt wurden und sich teilweise noch im Entwurfszustand befinden. Zurückzuführen ist diese erhöhte Regulierungstätigkeit auch auf zahlreiche Unternehmenszusammenbrüche mit vorausgegangen Unregelmäßigkeiten in der Bilanzierung, bei denen teilweise auch die Prüfer in den Verdacht gerieten, ihre Testatsentscheidung nicht unabhängig getroffen zu haben.⁴ Begründet werden diese Regulierungsvorschläge teilweise nur mit dem Verweis auf einzelne Bilanzskandale, wie z. B. bei der Begründung der Einschränkung gleichzeitiger Prüfung und Beratung mit dem Hinweis auf die hohen Beratungshonorare im Falle von Enron oder Worldcom.⁵
2. Ziel ist daher eine Untersuchung der Unabhängigkeitsproblematik aus dem Blickwinkel des ökonomischen Paradigmas.⁶
3. Ökonomischen Analysen der Unabhängigkeit sind oftmals mathematisch komplex und ihre Ergebnisse stark abhängig von den jeweils getroffenen Annahmen.⁷ Daher soll im folgenden versucht werden die Kernannahmen der verschiedenen Modelle herauszuarbeiten und Ergebnisse hieraus abzuleiten,

¹ Vgl. zu den vorgesehenen Änderungen durch das Bilanzrechtsreformgesetz (BilReG) insb. Peemöller, Volker H./Oehler, Ralph: Referentenentwurf eines BilReG: Neue Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Der Betriebs-Berater, 59. Jg. (2004), S. 539-548.

² Vgl. den Vorschlag für eine Richtlinie über die Prüfung des Jahresabschlusses und des konsolidierten Abschlusses und zur Änderung der Richtlinien 78/660/EWG und 83/349/EWG des Rates. Vgl. hierzu Lanfermann, Georg: Vorschlag der EU-Kommission zur Modernisierung der EU-Prüferrichtlinie, in: Der Betrieb, 59. Jg. (2004), S. 609-613.

³ Vgl. zu den Regelungen des Sarbanes-Oxley Act und deren Umsetzung durch die SEC: Lenz, Hansrudi: Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und Non-Audit Services – Neue Vorschriften der SEC, in: BB, 56. Jg. (2001), S. 299-304.

⁴ Zu nennen ist hier insbesondere Enron in den USA und Parmalat in Italien. Zu ersterem vgl. Prentice, Robert A.: Enron: A brief behavioral autopsy, in: American Business Law Journal, Vol. 40 (2003), S. 417-444. Eine Untersuchung der Rolle des Wirtschaftsprüfers bei ausgewählten Unternehmensinsolvenzen in Deutschland bietet Wüstemann, Jens: Mängel bei der Abschlussprüfung: Tatsachenberichte und Analysen aus betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Der Wirtschaftsprüfer als Element der Corporate Governance, hrsg. v. Marcus Lutter, Düsseldorf 2001, S. 19-43.

⁵ Vgl. z. B. Levitt, Arthur: "Who Audits the Auditors?", in: New York Times, 17.01.2002: "the collapse of Enron shows this system urgently needs reform [...] aggressive or sometimes creative accounting is often overlooked by auditors preoccupied with the desire to preserve lucrative auditing and consulting contracts."

⁶ Vgl. insbesondere Kirchgässner, Gebhard: Homo Oeconomicus, 2. Aufl., Stuttgart 2000. Zu dem Paradigma-Begriff in der Wissenschaft Kuhn, Thomas S.: Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, Frankfurt am Main 1969.

⁷ Vgl. die Darstellungen der Implikationen verschiedener Modelle bei Stefani, Ulrike: Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen: eine ökonomische Analyse institutioneller Reformen zur Steigerung der Prüfungsqualität, Stuttgart 2002.

anhand derer verschiedene Regulierungsvorschläge in kurzer Form gewürdigt werden.

4. In der ökonomischen Analyse wird aufgrund der Annahme der Rationalität die Prüfungsdurchführung meist vernachlässigt und von einer zumindest stochastisch perfekten Prüfungstechnologie ausgegangen.⁸ In psychologischen und ökonomischen Experimenten zeigten sich allerdings systematische Abweichungen vom Rationalverhalten (*biases*).⁹ Eine Erweiterung der Untersuchung möglicher Unabhängigkeitsproblematiken auf die Prüfungsdurchführung unter Beibehaltung des normativen Maßstabs des Rationalverhaltens durch die Berücksichtigung von *biases* erscheint sinnvoll. Dargestellt werden daher abschließend für die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers bedeutende *biases* und experimentelle Ergebnisse hierzu.

II. Die Rationalitätsannahme in der ökonomischen Analyse der Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers

1. Die Rationalitätsannahme in der ökonomischen Analyse

Ziel ökonomischer Analysen ist die Vorhersage der Auswirkungen menschlichen Verhaltens insbesondere auf die Ökonomie, aber auch auf andere Bereiche.¹⁰ Zur Komplexitätsreduktion ist es notwendig vereinfachende Annahmen über das menschliche Verhalten zu treffen.¹¹ Leitidee der Ökonomik ist hierbei die Untersuchung menschlichen Verhaltens unter dem Aspekt der Entscheidung.¹²

⁸ Von einer stochastisch perfekten Prüftechnologie gehen z. B. Ewert/Wagenhofer aus, die die Aufdeckung von Bilanzmanipulation von der Wahl des Prüfniveaus abhängig macht. Vgl. Ewert, Ralf/Wagenhofer, Alfred: Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58. Jg. (2003), S. 603-622, hier S. 617-619.

⁹ Vgl. insb. Camerer, Colin: Individual decision making, in: Handbook of experimental economics, hrsg. v. Kagel, John H./Roth, Alvin E., Princeton, N.J.: Princeton University Press 1995, S. 587-703. Vgl. auch die grundlegende Arbeit von Tversky, Amos/Kahneman, Daniel: Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, in: Science, Vol. 185 (1974), S. 1124-1130 und die von Ihnen entwickelte Prospect-Theory Kahneman, Daniel/Tversky, Amos: Propsect theory: An analysis of decision under risk, in: Econometrica, Vol. 47 (1979), S. 263-291.

¹⁰ Vgl. insbesondere Becker, Gary S.: The economic approach to human behavior, in: The economic approach to economic behavior, hrsg. v. Gary S. Becker, Chicago u.a.: The University of Chicago Press 1976, hier S. 3-14. Zur Anwendung des ökonomischen Verhaltensmodell auf das Recht Schäfer, Hans-Bernd/Ott, Claus: Ökonomischen Analyse des Zivilrechts, 3. Aufl., Heidelberg 2002; Posner, Richard: Law and economics, 5. Aufl., New York, N.Y.: Aspen Law and Business, 1998.

¹¹ Kirchner spricht insoweit vom „heuristischen Wert der Rationalitätsannahme“ Kirchner, Christian: Ökonomische Theorie des Rechts, Berlin 1997, S. 10.

¹² Vgl. Wüstemann, Jens: Institutionenökonomik und internationale Rechnungslegungsordnungen, Tübingen 2002, hier S. 1.

Rational zu entscheiden bedeutet hierbei die Alternative mit dem höchsten persönlichen Nutzen auszuwählen.¹³ Charakteristisch für das neoklassische Gedankengut ist die Annahme einer vollständigen und transitiven Präferenzordnung,¹⁴ die im Zeitverlauf weitgehend träge ist.¹⁵ Unter Unsicherheit wird der Nutzen mit (subjektiven) Wahrscheinlichkeiten gewichtet.¹⁶ Um den Prozess der Entscheidungsbildung zu Gunsten der Ergebnisorientierung vernachlässigen zu können, wird oft angenommen, dass die Entscheider vollkommen und kostenfrei informiert sind. In neueren Richtungen der Ökonomie wird insbesondere die letzte Annahme aufgehoben. So werden innerhalb der Institutionenökonomik¹⁷ Informationskosten berücksichtigt und innerhalb der Prinzipal-Agenten-Theorie¹⁸ die Auswirkung von Informationsasymmetrien untersucht.

Innerhalb der ökonomischen Analyse der Unabhängigkeit wird versucht, finanzielle Anreize für eine unabhängige Berichterstattung zu identifizieren und hieraus Vorhersagen zu treffen unter welchen Bedingungen die Unabhängigkeit des Prüfers gefährdet ist. Die Prüfung selbst wird aufgrund der Annahme rationalen Verhaltens als zumindest stochastisch perfekte Prüfungstechnologie konstruiert;¹⁹ die Urteilsfähigkeit des Prüfers²⁰ daher nicht explizit untersucht. Unabhängigkeit bezieht sich in ökonomischen Analysen stattdessen auf die wahrheitsgemäße Kommunikation des erzielten Prüfungsergebnisses an Dritte.²¹

¹³ Vgl. Arrow, Kenneth J.: Rationality of self and others in an economic system, in: The Journal of Business, Vol. 59, S. S385-S399.

¹⁴ Vgl. zu diesen und zu weiteren Kriterien, die für die Konsistenz der Entscheidung wesentlich sind Eisenführ, Franz/Weber, Martin: Rationales Entscheiden, 3. Aufl., Berlin Heidelberg New York 1999, hier S. 6-9; Hausman, Daniel M.: The inexact and separate science of economics, Cambridge, Cambridge University Press 1992, hier S. 15f.

¹⁵ Vgl. Kirchgässner, Gebhard: Homo oeconomicus, Tübingen 1991, hier S. 38-45.

¹⁶ Vgl. Neuman, John v./Morgenstern, Oskar: Theory of games and economic behavior, Princeton, Princeton University Press 1944.

¹⁷ Vgl. insb. Douglass. C. North: Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge u.a.: Cambridge University Press 1990.

¹⁸ Vgl. Jensen, Michael C./Meckling, William H.: Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, in: Journal of Financial Economics, Vol. 3, S. 305-360.

¹⁹ Von einer stochastisch perfekten Prüftechnologie gehen z. B. Ewert/Wagenhofer aus, die die Aufdeckung von Bilanzmanipulation von der Wahl des Prüfniveaus abhängig macht. Vgl. Ewert, Ralf/Wagenhofer, Alfred: Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58. Jg. (2003), S. 603-622, hier S. 617-619.

²⁰ Die Urteilsfähigkeit bildet in vielen Definitionen einen Teilaspekt der Unabhängigkeit. Vgl. z. B. die Definition von Leffson, Ulrich: Wirtschaftsprüfung, 4. Aufl., Wiesbaden 1988, hier S. 66f.

²¹ Vgl. die Definition von Unabhängigkeit bei DeAngelo: „the conditional probability that, given a breach has been discovered, the auditor will report the breach.“, bzw. von fehlender Unabhängigkeit bei Magee/Tseng: „an auditor’s decisions are not consistent with his or her beliefs about a reporting policy“. Vgl. auch die Definition bei Lee/Gu und ähnlich bei Antle: „the absence of collusion between the auditor and the manager of the client firm.“ Die beiden zuletzt genannten

Soweit im folgenden von Berichterstattung des Wirtschaftsprüfers die Rede ist, wird diese in diesem abstrakten Sinne verstanden. Es handelt sich hierbei also um einen Teilaspekt der tatsächlichen Unabhängigkeit (*independence in fact*). Für Untersuchungen, ob in bestimmten Situationen die Unabhängigkeit als gefährdet wahrgenommen wird (*independence in appearance*), sind ökonomische Modelle nur schlecht geeignet.²² Aus ökonomischen Analysen heraus lassen sich jedoch die Folgen gefährdeter *independence in fact* und *independence in appearance* auf Nachfrage und Angebot von Prüfungsleistungen abschätzen.

2. Die ökonomische Analyse der Unabhängigkeit

a) Die Nachfrage nach Prüfungsleistungen

Der Nutzen der Prüfung lässt sich aus dem Prinzipal-Agenten-Konflikt zwischen Investor und Manager heraus erklären. Unter der Annahme, dass der Manager besser über seinen Arbeitseinsatz informiert ist als der Investor und der Manager Arbeitsleid erfährt, ergibt sich das Problem der Gestaltung effizienter Verträge hinsichtlich der Aufteilung von Nutzen und Risiko. Auch wenn zur Lösung dieses Problems der Gewinn als Bezugsgröße für einen solchen Arbeitsvertrag gewählt

berücksichtigen die Prüfung selbst insoweit, dass sich der Prüfer entscheiden kann, ob er auf hohem oder niedrigem Niveau prüft. Vgl. DeAngelo, Linda E.: Auditor independence, "low balling", and disclosure regulation, in: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 3 (1981), S. 113-127, hier S. 116; Magee, Robert P./Tseng, Mei-Chiun: Audit pricing and independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 65 (1990), S. 315-336, hier S. 322; Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang.: Low balling, legal liability and auditor independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 73 (1998), S. 533-555, hier S. 534; Antle, Rick: Auditor independence, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 22 (1984), S. 1-20, hier S. 9.

²² So schlägt z. B. die AICPA als „*proposed research methods*“ auf dem Gebiet der *independence in appearance* nur empirische Methoden vor. Vgl. AICPA: *Serving the public interest: A new conceptual framework for auditor independence*, October 20, 1997, abrufbar unter <http://www.aicpa.org/members/div/secps/isb/white.htm>. Vgl. zu Befragungen, ob in bestimmten Situationen die Unabhängigkeit als gefährdet angesehen wird z.B. Lavin, David.: *Perceptions of the independence of the auditor*, in: *The Accounting Review*, Vol. 51 (1976), S. 41-50; Pany, Kurt/Reckers, Philip M. J.: *The effects of gifts, discounts, and client size on perceived auditor independence*, in: *The Accounting Review*, Vol. 55 (1980), S. 50-61; Dykxhoorn, Hans J./Sinning, Kathleen E.: *Wirtschaftsprüfer perception of auditor independence*, in: *The Accounting Review*, Vol. 56 (1981), S. 97-107. Zusätzlich wird teilweise noch untersucht, ob sich hierdurch das Investitionsverhalten der Befragten ändert. Vgl. z.B. Firth, Michael: *Perceptions of auditor independence and official ethical guidelines*, in: *The Accounting Review*, Vol. 55 (1980), S. 451-466; McKinley, Sue/Pany, Kurt./Reckers, Philip M. J.: *An examination of the influence of CPA firm type, size, and MAS provision on loan officer decisions and perceptions*, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 (1985), S. 887-896; Pany, Kurt./Reckers, Philip M. J.: *Auditor performance of MAS: A study of its effects on decisions and perceptions*, in: *Accounting Horizons*, Vol. 2 (June 1988), S. 31-38. Die Ergebnisse der Studien sind recht heterogen. Tendenziell lässt sich sagen, dass die wahrgenommene Unabhängigkeit umso stärker beeinträchtigt wird, je mehr Beratungsleistungen erbracht werden. Einen negativen Einfluss auf das Investitionsverhalten lässt sich jedoch erst feststellen, wenn die Beratungsleistungen einen ungewöhnlich großen Umfang annehmen.

wird, ergibt sich das neue Problem von Informationsasymmetrien bezüglich des Gewinns zwischen Investor und Manager. Eine Prüfung, die diese Informationsasymmetrie verringert, kann sowohl für Investor als auch Manager Nutzengewinne bringen, indem sie effizientere Vertragsgestaltungen ermöglicht.²³ Ex ante haben daher sowohl Investor als auch Manager Interesse an einer unabhängigen und möglichst perfekten Prüfung. Erscheint der Prüfer nicht vertrauenswürdig, ist also die *independence in appearance* nicht gegeben, so werden die Parteien keinen Prüfer bestellen, bzw. im Falle von Pflichtprüfungen werden sie sein Urteil nicht mehr bei der Gestaltung von Verträgen verwenden.²⁴ Die Zahl der möglichen Kontraktmöglichkeiten sinkt daher, was einen Zusammenbruch des Marktes zur Folge haben kann.²⁵

b) Das Angebot von Prüfungsleistungen

aa) Das Problem neuer Informationsasymmetrien

Wird der Prüfer jedoch nicht in Form einer perfekten Prüfungstechnologie modelliert, sondern als rationaler Akteur, ergeben sich neue Prinzipal-Agenten-Konflikte zwischen den Auftraggebern Manager und Investor und dem Prüfer als beauftragten Agenten.²⁶ So ergibt sich auch hier das Problem, wie sich anreizkompatible Verträge für den Prüfer gestalten lassen, angesichts bestehender Informationsasymmetrie über dessen Arbeitseinsatz. Innerhalb der ökonomischen

²³ Grundlegend hierzu Ng, David S.: An information economics analysis of financial reporting and external auditing, in: The Accounting Review, Vol. 53 (1978), S. 910-920. Wichtig hierfür ist allerdings die Annahme, dass der Manager risikoscheu ist, da ansonsten ein Kontrakt Pareto-optimal wäre, der eine volle Risikotragung durch den Manager vorsieht, bei fixer Entlohnung des Investors. In diesem Falle wäre der Nutzen von Prüfungsleistungen weniger klar. Vgl. Baiman, Stanley: Discussion of auditing: Incentives and truthful reporting, in: Journal of Accounting Research, Vol. 17 (Suppl. 1979), S. 25-29, hier S. 28. Der Prinzipal-Agenten-Konflikt wird ausführlich dargestellt und einen Überblick über verschiedene Modelle gegeben von Ballwieser, Wolfgang: Kapitalmarkt, Managerinteressen und Rolle des Wirtschaftsprüfers, in: Kapitalmarkt und Finanzierung, hrsg. v. Dieter Schneider, Berlin 1987, S. 351-362, hier S. 359. Vgl. auch Ewert, Ralf: Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information, Berlin u.a. 1990, S. 17-139; Wagenhofer, Alfred/Ewert, Ralf: Externe Unternehmensrechnung, Berlin u. a. 2003, hier S. 387-399; Lang, Stefan: Die Kompatibilität von Abschlussprüfung und Beratung, Frankfurt am Main u.a. 1994, hier S. 68-71.

²⁴ In diesem Sinne zu verstehen wohl Richter, Martin: Die Sicherung der aktienrechtlichen Publizität durch ein Aktienamt, Köln u. a. 1975, hier S. 100: „Nicht die Realität, sondern die Vorstellung (des Urteilsempfängers, Anm. d. Verf.) von der Realität ist entscheidend.“ Die Bedingungen für die Bildung für Reputation untersucht experimentell Mayhew, Brian W.: Auditor reputation building, in: Journal of Accounting Research, Vol. 39 (2001), S. 599-617.

²⁵ Vgl. Akerlof, George A.: The Market for Lemons, Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 85 (1970), S. 488-500.

²⁶ Den Prüfer als rationalen Akteur innerhalb einer Prinzipal-Agenten-Beziehung modellierte mit als Erster Antle, Rick: The auditor as an economic agent, in: Journal of Accounting Research, Vol. 20 (1982), S. 503-527.

Analyse wird zumeist untersucht wie sich das optimale Niveau des Arbeitseinsatzes des Prüfers durch die Ausgestaltung eines Haftungssystems erreichen lässt.²⁷

Dadurch, dass zwei Auftraggeber existieren, können jedoch auch Informationsasymmetrien zwischen diesen beiden Parteien über die Arbeitsqualität des Prüfers entstehen, die die besser informierte Partei ausnutzen könnte. Bessere Informationen über die Arbeitsqualität dürfte dabei aufgrund des intensiveren Kontakts mit dem Prüfer²⁸ das Management haben.²⁹ Aufgrund dieser Informationsasymmetrie entstehen Kollusionsmöglichkeiten: Arbeiten Prüfer und Manager zusammen, liegt *independence in fact* also nicht vor, so können sie sich die Nutzenvorteile aufteilen, die dem Manager aufgrund eines für ihn günstigen Berichts des Prüfers zufließen.³⁰ Ist der Investor hierüber allerdings ex ante informiert, wird er entsprechenden Verträgen nicht zustimmen. Für das Vorliegen solcher Kollusionsmöglichkeiten ist daher entscheidend, dass der Investor nicht oder zumindest nicht in vollem Umfang über die potentielle Zusammenarbeit zwischen Prüfer und Manager informiert ist.

bb) Anreize für eine abhängige Berichterstattung

aaa) Vorliegen finanzieller Anreize

²⁷ Vgl. Herrmann, Elisabeth: Eine ökonomische Analyse der Haftung, Frankfurt am Main 1997; Ewert, Ralf: Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie – ein selektiver Überblick, in: Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II, hrsg. v. Martin Richter, Berlin 1999, S. 35-100.

²⁸ Eine Zusammenarbeit zwischen Prüfer und Management ist in gewissem Umfang auch nötig, um die sehr komplexen und umfangreichen Prüfungen in angemessener Zeit durchführen zu können. Vgl. Whittington, Geoff: Commentary: Is total auditor independence a good thing?, in: Accountancy, Vol. 115 (Feb. 1994), S. 75.

²⁹ Dies ist auch die Annahme in dem ökonomischen Modell von Boritz/Zhang, die zeigen, dass praktisch allein aus dieser Annahme heraus eine verzerrte Berichterstattung zu Gunsten des Managements resultieren kann. Dies ergibt sich, wenn Prüfungen in gewissem Umfang α - und β -Fehler aufweisen, der Prüfer also manchmal zu positiv und manchmal zu negativ berichtet. Denn kann das Management im Falle einer zu negativen Berichterstattung auf den Prüfer einwirken, diesen Fehler zu korrigieren, während die Investoren aufgrund von Informationsproblemen dies im Falle einer zu positiven Berichterstattung nicht können, so führt dies zu systematischer Verzerrung in Richtung einer zu positiven Berichterstattung. Vgl. Boritz, J. Efrim/Zhang, Ping: The auditor's objectivity under a negligence liability system, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 147-165. Die Annahme einer Überwachung des Prüfers durch die Investoren treffen hingegen Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang: Low balling, legal liability and auditor independence, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 533-555, hier S. 535f.

³⁰ Vgl. Antle, Rick: The auditor as an economic agent, in: Journal of Accounting Research, Vol. 20 (1982), S. 503-527. Die Fähigkeit dem Druck des Mandanten in Form des Managements zu widerstehen, zählt auch Shockley zu den wichtigsten Faktoren der Unabhängigkeit. Vgl. Shockley, Randolph A.: Perceptions of audit independence: A conceptual model, in: Journal of Accounting, Auditing, and Finance, Vol. 5 (Winter 1982), S. 126-143.

Finanzielle Anreize für eine Berichterstattung zu Gunsten des Managements können sich aus direkten Zahlungen durch das Management des geprüften Unternehmens ergeben,³¹ bspw. in Form überhöhter Prüfungsgebühren.³² Management und Prüfer können sich so die Vorteile aufteilen, die dem Management aus einer verzerrten Berichtspolitik entstehen.³³ Anreize für eine verzerrte Berichterstattung zu Gunsten des Managements können auch entstehen, wenn für den Prüfer ökonomische Vorteile aus bestehenden Mandaten existieren. Wie solche ökonomischen Vorteile in Märkten mit vollkommener Konkurrenz entstehen können, wird innerhalb sogenannter Quasirenten-Modelle untersucht.³⁴

Nach dem klassischen Modell von DeAngelo können Renten für amtierende Prüfer entstehen, wenn Transaktionskosten im Falle eines Wechsels vorliegen.³⁵ Gründe für solche Transaktionskosten können Kosten sein, die dem Management für die Suche eines alternativen Prüfers anfallen, wie diese beispielsweise aufgrund von Informationsasymmetrien hinsichtlich des Prüfertyps entstehen können,³⁶ oder Einarbeitungskosten für Prüfer bei Erstprüfungen. In Antizipation dieser künftigen Renten werden die Prüfer als rationale Entscheider bereit sein Erstprüfungen unterhalb der Kosten anzubieten. Da die künftigen Renten daher über das so genannten *low balling* erkaufte werden müssen, entstehen für den

³¹ Direkte Zahlungen modelliert bspw. bei Antle, Rick: Auditor independence, in: Journal of Accounting Research, Vol. 22 (1984), S. 1-20, hier S. 15; Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang: Low balling, legal liability and auditor independence, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 533-555.

³² Direkte Zahlungen könnten auch aus erfolgsabhängiger Vergütung resultieren. Dieses Vergütungsschema ist Prüfern in Deutschland und den USA allerdings berufsrechtlich nicht erlaubt. Allerdings wird dieses Verbot immer wieder diskutiert. So drängte die US-amerikanische Federal Trade Commission die AICPA 1988 zwischenzeitlich zu einer Änderung der Regel. Eine solche Regelung würde von nachgiebigen Prüfern favorisiert werden, sofern Investoren nicht der Prüfertyp bekannt ist. Vgl. Dye, Ronald A./Balachandran, Bala V./Magee, Robert P.: Contingent fees for audit firms, in: Journal of Accounting Research, Vol. 28 (1990), S. 239-266.

³³ Vgl. hierzu insbes. Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang: Low balling, legal liability and auditor independence, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 533-555, hier S. 540-545.

³⁴ So z. B. bei DeAngelo, Linda E.: Auditor independence, „low balling“, and disclosure regulation, in: Journal of Accounting Economics, Vol. 3 (1981), S. 113-127; Magee, Robert P./Tseng, Mei-Chiun: Audit pricing and independence, in: The Accounting Review, Vol. 65 (1990), S. 315-336.

³⁵ Vgl. DeAngelo, Linda E.: Auditor independence, „low balling“, and disclosure regulation, in: Journal of Accounting Economics, Vol. 3 (1981), S. 113-127.

³⁶ Ein Modell aufbauend auf diese spezielle Form von Transaktionskosten zur Erklärung von Quasirenten und *low balling* entwickelt Schatzberg. Da der Prüfer selbst dazu beitragen diese Informationsasymmetrien zu reduzieren, indem er sich als Prüfer zu erkennen gibt, der bereit ist zu Gunsten des Managements zu entscheiden, lässt sich zumindest in zeitlicher Hinsicht sagen, dass die Quasirenten erst durch abhängige Berichterstattung ausgelöst werden. Quasirenten beinhalten somit in diesem Fall teilweise „Bestechungsgelder“. Vgl. Schatzberg, Jeffrey: A new examination of auditor „low ball“ pricing: Theoretical model and experimental evidence, in: Auditing, Vol. 13 (Suppl. 1994), S. 33-55. Vgl. auch Schatzberg, Jeffrey W./Sevcik, Galen R.: A multiperiod model and experimental evidence of independence and „lowballing“, in: Contemporary Accounting Research, Vol. 11 (1994), S. 137-174.

Prüfern über die gesamte Laufzeit betrachtet keine Renten. Daher wird bei den Renten, die sich aus bereits bestehenden Vertragsverhältnissen in Zukunft erwarten lassen, von Quasirenten gesprochen. Bei Annahme vollkommenen Wettbewerbs ist dabei die Verteilung der Verhandlungsmacht nicht entscheidend für das Vorliegen von Quasirenten,³⁷ da die Beibehaltung des Mandatsverhältnisses für beide Seiten von Vorteil ist. Man spricht daher von einem bilateralen Monopol.

Die Möglichkeit des gleichzeitigen Angebots von Beratungsleistungen durch den Prüfer kann die obigen Anreize vergrößern. Zum einen kann das Management versuchen, direkte Zahlungen an den Prüfer in Form überhöhter Beratungshonorare zu vertuschen. Zum anderen können die Beratungsleistungen die Vorteile aus bestehenden Mandaten vergrößern. So kann ein bestehendes Mandat dazu genutzt werden mit geringen Akquisekosten an Beratungsaufträge zu gelangen. Außerdem können aus bestehenden Beratungsverhältnissen ebenfalls Quasirenten resultieren, mit deren Entzug das Management drohen könnte. Des Weiteren können zusätzliche Anreize für den Prüfer entstehen, zur Wahrung des Rufs eventuelle Beratungsfehler zu kaschieren, was zumeist zu einer zu positiveren Darstellung der Lage führen und damit tendenziell zu Gunsten des Managements sein dürfte.³⁸

bbb) Entziehbarkeit der finanziellen Anreize

Das Vorliegen ökonomischer Vorteile aus bestehenden Mandaten ist keine hinreichende Bedingung, um für den Prüfer einen Anreiz zu einer verzerrten Berichterstattung darzustellen. Das Management muss auch glaubhaft mit dem

³⁷ Vgl. Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang: Low balling, legal liability and auditor independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 73 (1998), S. 533-555, hier S. 537. Bei Annahme, dass das Management die volle Verhandlungsmacht über die Festlegung der Prüfungsgebühren besitzt, kann unter bestimmten Bedingungen das Management in der Lage sein den Preis soweit zu drücken, dass die Quasirenten verschwinden. Vgl. Kanodia, Chandra/Mukherji, Arijit: Audit pricing, lowballing and auditor turnover: A dynamic analysis, in: *The Accounting Review*, Vol. 69 (1994), S. 593-615. In diesem Modell kommt es zu lowballing, da es Prüfer gibt, die in Unkenntnis der erforderlichen Prüfkosten ein zu geringes Angebot abgeben. Da der Prüferwechsel hier nicht zum Zwecke der Beauftragung eines abhängigen Prüfers, sondern nur aus Kostengründen geschieht, lassen sich aus dem Modell allerdings kaum Implikationen für die Unabhängigkeit des Prüfers ableiten. Aussagen lassen sich nur hinsichtlich der Preisbildung auf dem Prüfermarkt treffen. Vgl. auch das Modell von Gigler, Frank/Penno, Mark: Imperfect competition in audit markets and its effect on the demand for audit-related services, in: *The Accounting Review*, Vol. 70 (1995), S. 317-356.

³⁸ So auch im Sachverhalt zum Urteil des BGH zur Selbstprüfung. Vgl. BGH-Urteil vom 25. November 2002 – II ZR 49/01, in: *Der Betrieb*, 56. Jg. (2003), S. 383-387.

Entzug der ökonomischen Vorteile drohen können, indem es zum einen die Abwahl des Prüfers herbeiführen kann und zum anderen sich die Abwahl des Prüfers für das Management auch lohnt.³⁹

Faktisch dürfte das Management in vielen Fällen zumindest einen gewissen Einfluss auf die Wahl des Prüfers haben,⁴⁰ auch wenn in Deutschland bei der AG der Wahlvorschlag (§ 124 III 1 AktG) und die Bestellung des Abschlussprüfers (§ 318 I 4 HGB) dem Aufsichtsrat,⁴¹ die Wahl der Hauptversammlung (§ 119 I Nr. 4 AktG, § 318 I 1) obliegt. Eine Abwahl nach bereits erfolgter Wahl ist für das Management allerdings kaum möglich.⁴²

Damit es sich für das Management lohnt den Prüfer zu wechseln, muss es in der Lage sein einen anderen Prüfer zu finden, der mehr in seinem Sinne über die Prüfung berichtet. Für die Existenz eines solchen Prüfers kann es verschiedene Gründe geben, die verschiedene Implikationen auf Maßnahmen zur Sicherung des Nutzens von Jahresabschlussprüfungen haben. Grund für verschiedene Berichtspolitiken von Prüfern könnten in der Rechnungslegung bestehende Ermessensspielräume sein.⁴³ Soweit die Gefährdung der Unabhängigkeit in der Ausnutzung von Ermessensspielräumen innerhalb des rechtlichen Rahmens gesehen wird, kann Prüfern und Managern allerdings kein Vorwurf gemacht

³⁹ Vgl. Magee, Robert, P./Tseng, Mei-Chiun: Audit pricing and independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 65 (1990), S. 315-336.

⁴⁰ Vgl. Stefani, Ulrike: Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart 2002, hier S. 28. Im Gefolge der jüngsten Bilanzskandale ist die Kritik hieran insbesondere in der juristischen Literatur entbrannt. Vgl. Seligman, Joel: No one can serve two masters: Corporate and securities law after Enron, in: *Washington University Law Quarterly*, Vol. 80 (2002), S. 449-516; Shapiro, Amy: Who pays the auditor calls the tune?: Auditing regulation and clients' incentives, in: *Seton Hall Law Review*, Vol. 30 (2005), im Erscheinen, abrufbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=587972. Die Gefahr eines solchen faktischen oder rechtlichen Einflusses des Managements adressierte bereits Goldman, Arieh/Barlev, Benzion: The auditor-firm conflict of interest: Its implications for independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 49 (1974), S. 707-718. Nimmt man hingegen an, dass der Investor den maßgeblichen Einfluss auf die Wahl des Prüfers hat, so stellen diese ein Druckmittel des Eigners da, das anderen Anreize zur Berichterstattung zu Gunsten des Managements entgegenwirken kann und dadurch die Unabhängigkeit stärkt. Vgl. Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang: Low balling, legal liability and auditor independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 73 (1998), S. 533-555.

⁴¹ Die Bestellung des Wirtschaftsprüfers oblag bis zur Änderung durch das KonTraG 1998 dem Vorstand. Zu dieser und weiteren Änderungen durch das KonTraG vgl. z.B. Forster, Karl-Heinz: Abschlussprüfung nach dem Regierungsentwurf des KonTraG, in: *Die Wirtschaftsprüfung*, 51. Jg. (1998), S. 41-56.

⁴² So ist eine Abwahl nur unter Anrufung des Registergerichts möglich nach § 318 III HGB. Eine Kündigung aus wichtigem Grund ist nur für den Abschlussprüfer möglich nach § 318 VI S. 1 HGB.

⁴³ So gaben Prüfer eher den Präferenzen des Mandanten nach, wenn die Rechnungslegungsvorschriften nicht eindeutig waren. Vgl. Trompeter, Gregory M.: The effect of partner compensation schemes and generally accepted accounting principles on audit partner judgment, in: *Auditing*, Vol. 13 (Fall 1994), S. 56-68; Salterio, Steven S./Koonce, Lisa: The persuasiveness of audit evidence: The case of accounting policy decisions, in: *Accounting, Organizations and Society*, Vol. 22 (1997), S. 573-587.

werden.⁴⁴ Stattdessen sollte sich der Gesetzgeber bzw. die entsprechenden Rechnungslegungsgremien um eine Konkretisierung der Berichtspflichten bemühen. Eine zweite Quelle für unterschiedliche Berichte von Wirtschaftsprüfern könnte sein, dass eine perfekte Prüfung weder möglich ist noch aus Wirtschaftlichkeitsgründen überhaupt gefordert ist.⁴⁵ Daher ist es nur schwer erkennen, ob ein Bericht, der sich im nachhinein als zu optimistisch erwiesen hat auf die imperfekte Prüfungstechnologie oder auf vorsätzliche Falschberichterstattung zurückzuführen ist.⁴⁶ Dies könnte dem Prüfer eine in gewissem Umfang abhängige Berichterstattung ermöglichen, ohne mit Haftungsfolgen rechnen zu müssen.⁴⁷

Damit sich die Wahl eines neuen Prüfers auch lohnt, muss dieser nicht nur zu einer Berichterstattung im Sinne des Managements bereit sein. Als weitere Voraussetzung dürfen die Investoren hierüber nicht informiert sein, sondern müssen weiter auf die Glaubwürdigkeit des Prüfers vertrauen.⁴⁸ Denn ansonsten wären sie nicht bereit die durch eine Prüfung ermöglichten effizienteren Kontraktmöglichkeiten zu akzeptieren. Eine Kollusion zwischen Prüfer und Manager wäre dann nicht möglich, das Testat wertlos. Einen Verdacht hervorrufen dürfte zumindest die Kündigung eines laufenden Prüfungsvertrags, da diese nur aus wichtigem Grund erfolgen darf (§ 318 VI S. 1 HGB). Ein Vorschlag zur Wahl eines neuen Prüfers nach Geschäftsjahresende könnte aber ohne Hervorrufen von Misstrauen möglich sein, da diese auch aus anderen Gründen

⁴⁴ Die Akzeptanz ausgeübter Bilanzpolitik durch den durch den Wirtschaftsprüfer wird allerdings immer wieder kritisiert. So z. B. von dem früheren SEC-Vorsitzenden Levitt. Vgl. Levitt, A.: The numbers game, Vortrag vom 28. September am New York University Center for Law and Business; Schuetze, Walter P.: A mountain or a molehill?, in: Accounting Horizons, Vol. 8 (March 1994), S. 69-75.

⁴⁵ Vgl. zum Prinzip der Wirtschaftlichkeit in der Prüfung insb. Rückle, Dieter: Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, in: Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser u.a., Stuttgart 2002, Sp. 1026-1041.

⁴⁶ So wird bspw. als Surrogat für die Unabhängigkeit auch untersucht, in welchem Umfang Prüfungshandlungen vorgenommen werden. Wird die Zahl der Prüfungsstunden gering gehalten, wird von einer Gefährdung der Unabhängigkeit ausgegangen. Vgl. z.B. Gramling, Audrey A.: External auditors' reliance on work performed by internal auditors: The influence of fee pressure on this reliance decision, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 117-135; Houston, Richard W.: The effects of fee pressure and client risk on audit seniors' time budget decisions, in: Auditing (Fall 1999), S. 70-86.

⁴⁷ Bei bestimmten Informationen, wie z. B. Prognosen, dürfte es besonders schwierig sein, eine abhängige Prüfung zu erkennen. Damit Haftung dennoch eine abschreckende Wirkung erzielt, müssten die Haftungsfolgen extrem hoch sein, was für den Prüfer jeglichen Anreiz zur Prüfung dieser Informationen nehmen könnte. In diesem Sinne könnten die Thesen, dass bestimmte Informationen nicht nachprüfbar seien, interpretiert werden. Vgl. Antle, Rick: Commentary on intellectual boundaries in accounting research, in: Accounting Horizons, Vol. 3 (June 1989), S. 103-109, hier S. 109.

⁴⁸ Vgl. Magee, Robert P./Tseng, Mei-Chiun: Audit pricing and independence, in: The Accounting Review, Vol. 65 (1990), S. 315-336.

denkbar ist, bspw. Kostenersparnis. Gefordert wird daher die Offenlegung der Gründe eines Prüferwechsels.⁴⁹

cc) Anreize für eine unabhängige Berichterstattung

Anreize für eine unabhängige Berichterstattung könnten aus entsprechender Gestaltung des Prüfvertrags resultieren. Denn kann der Investor eine abhängige Berichtspolitik aufgrund bestehender Informationsasymmetrien nicht direkt sanktionieren, so bleibt ihm noch diese Möglichkeit. Er könnte daher dem Prüfer einen Vertrag anbieten, bei dem die Vergütung von einem für alle Seiten beobachtbaren Signals z abhängt, welches Rückschlüsse auf den Unternehmensgewinn zulässt. In ökonomischen Modellen wurde nun gezeigt, dass diese Vergütung so ausgestaltet werden kann, dass sich für den Prüfer die Kollusion mit dem Management nicht mehr lohnt, eine unabhängige Berichterstattung somit sichergestellt werden kann.⁵⁰ Problematisch ist neben der rechtlich nicht erlaubten leistungsabhängigen Vergütung⁵¹ insbesondere die Verwendung des Signals z . Es ergibt sich nämlich die Frage, weshalb dieses Signal nicht direkt für die Vergütung des Managements verwendet wird und die Prüfung damit überflüssig machen würde.⁵² Rechtfertigen lässt sich die Verwendung des Signals, wenn angenommen wird, dass der Arbeitseinsatz des Prüfers leichter zu überprüfen ist als der Arbeitseinsatz des Managements oder der Gewinn.⁵³

Ein weiterer Anreiz stellen mögliche Reputationsverluste dar, die auftreten können, wenn die Investoren Verdacht schöpfen, dass der Prüfer in seiner Berichtspolitik nicht unabhängig ist,⁵⁴ z.B. wenn sich die testierten Aktiva im Nachhinein als nicht werthaltig herausstellen. Je höher die Reputationsverluste

⁴⁹ Vgl. § 285 Nr. 17 HGB-E im Entwurf eines Bilanzrechtsreformgesetzes.

⁵⁰ Vgl. grundlegend hierzu Antle, Rick: Auditor independence, in: Journal of Accounting Research, Vol. 22 (1984), S. 1-20; Baiman, Stanley/Evans, John H./Noel, James: Optimal contracts with a utility-maximizing auditor, in: Journal of Accounting Research, Vol. 25 (1987), S. 217-244.

⁵¹ Vgl. § 55a Abs. 1 WPO.

⁵² Vgl. Noel, James Carl: Agency Costs and the demand and supply of auditing, Diss. The Ohio State University 1981, hier S. 94f, zitiert nach Ballwieser, Wolfgang: Kapitalmarkt, Managerinteressen und Rolle des Wirtschaftsprüfers, in: Kapitalmarkt und Finanzierung, hrsg. v. Dieter Schneider, Berlin 1987, S. 351-362, hier S. 359.

⁵³ Vgl. Ewert, Ralf: Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information, Berlin u.a. 1990, hier S. 151f.

⁵⁴ "Low balling (gemeint sind hiermit auch die hieraus resultierenden Quasirenten, Anm. d. Verf.) is a low-cost substitute for litigation" Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang: Low balling, legal liability and auditor independence, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 533-555, hier S. 536.

ausfallen, desto mehr bestehende und potentielle künftige Mandatsverhältnisse werden nach der ökonomischen Analyse verloren gehen.⁵⁵ Dies ist der Fall, da ein für die Investoren nicht glaubwürdiger Prüfer auch für das Management nutzlos ist, auch wenn es sich grundsätzlich einen Prüfer wünscht, der zu seinen Gunsten testiert. Künftige Mandatsverhältnisse werden hierbei nicht weiter betrachtet, da diese in Konkurrenzmärkten einen Barwert von Null haben. Bei bestehenden Mandatsverhältnissen muss der Prüfer hingegen den Verlust von ökonomischen Vorteilen befürchten.

Anreize für eine unabhängige Berichterstattung ergeben sich aus möglichen Haftungsfolgen im Falle von Gefälligkeitstestaten. Haftungsfolgen werden in der ökonomischen Analyse der Unabhängigkeit, also bei Fragen der ordnungsgemäßen Berichterstattung, meistens vernachlässigt. Grund für die Vernachlässigung von Prozesskosten könnte zum einen sein, dass eine falsche Berichterstattung bei ordnungsgemäßer Prüfungsdurchführung nur schwer gerichtsfest sanktionierbar ist. Zum anderen werden Haftungsfolgen im Zusammenhang mit der Sicherstellung der ordnungsgemäßen Prüfungsdurchführung untersucht. Dementsprechend müssten bei einer Berücksichtigung der Haftungsfolgen auch geringe Kosten der Prüfungsdurchführung bei abhängiger Berichterstattung berücksichtigt werden.⁵⁶

dd) Maßnahmen zur Vermeidung der Probleme des Angebots von Prüfungsleistungen

Nach diesen Überlegungen wird ein Prüfer aus ökonomischen Überlegungen heraus eine unabhängige Berichterstattung aufgeben, wenn folgende Ungleichung erfüllt ist:

$$(1) \text{ ökonomische Vorteile (E) + Prüfungskosten} > \\ \alpha \times \text{ ökonomische Vorteile (A) + erwartete Prozesskosten}$$

⁵⁵ Mandler, U.: Theorie internationaler Wirtschaftsprüfungsorganisationen: Qualitätskonstanz und Reputation, in: Die Betriebswirtschaft, 55. Jg. (1995), S. 31-44.

⁵⁶ Nur wenige Modelle berücksichtigen sowohl Unabhängigkeits- als auch Haftungsfragen. „the literature has yet to provide a model directly incorporating both low balling and legal liability” Lee, Chi-Wen J/Gu, Zhaoyang.: Low balling, legal liability and auditor independence, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 533-555, hier S. 534. Vgl. auch die Analyse von Schildbach, Thomas: Die Glaubwürdigkeitskrise der Wirtschaftsprüfer – zu Intensität und Charakter der Jahresabschlussprüfung aus wirtschaftlicher Sicht, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 51. Jg. (1996), S. 1-30.

Das E steht hierbei für das jeweilige betrachtete einzelne Mandat, das A für alle bestehenden Mandate. Das α gibt den Anteil der Quasi-Renten aus bestehenden Mandaten an, die in Folge von Reputationsverlusten gefährdet sind. Die Prüfungskosten bezeichnen die für eine ordnungsgemäße Prüfungsdurchführung nötigen Kosten, die erst eine unabhängige Berichterstattung möglich machen.

Im folgenden sollen Möglichkeiten der Einflussnahme auf die verschiedenen Variablen der oben aufgeführten Formel untersucht werden.

Die Gesamthöhe ökonomischer Vorteile aus dem einzelnen Mandat kann verringert werden, indem die Dauer des Erhalts ökonomischer Vorteile verkürzt wird oder die Ursachen der ökonomischen Vorteile bekämpft wird. Ersteren Weg gehen Vorschläge zur Beschränkung der maximalen Mandatsdauer durch Vorschriften zur externen Rotation nach einer bestimmten Zahl von Jahren. Da nach dem ökonomischen Modell aufgrund der Vorteile des amtierenden Prüfers die Mandatsdauer grundsätzlich unendlich ist und auch empirische Studien zeigen, dass die tatsächliche durchschnittliche Mandatsdauer sehr lang ist,⁵⁷ würden Vorschriften zur externen Rotation im diskutierten Rahmen von 5 bis 8 Jahre die durchschnittliche Mandatsdauer deutlich verkürzen. Mögliche Ursachen ökonomische Vorteile in Form von Quasirenten sind die Suchkosten der geprüften Gesellschaft, die bspw. durch die Zulassung von Werbung von Prüfungsgesellschaften reduziert werden könnten,⁵⁸ oder höhere Kosten der Erstprüfung, die durch Vorschriften zur Zusammenarbeit des ehemaligen Prüfers mit dem neuen Prüfer geringer ausfallen könnten. Auch die Möglichkeit des Angebots von Beratungsleistungen durch den Prüfer ist eine Quelle von Quasirenten,⁵⁹ weswegen deren Verbot diskutiert wird.⁶⁰

⁵⁷ Vgl. Marten, Kai-Uwe: Empirische Analyse des Prüferwechsels im Kontext der Agency- und Signalling-Theorie, in: Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 65. Jg. (1995), S. 703-727, hier S. 710.

⁵⁸ Aus diesem Grunde für die Erlaubnis von Werbung Ostrowski, Markus/Söder, Björn H.: Der Einfluß von Beratungsaufträgen auf die Unabhängigkeit des Jahresabschlussprüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 54. Jg. (1999), S. 554-564, hier S. 557.

⁵⁹ So z. B. das Ergebnis von Ostrowski, Markus/Söder, Björn H.: Der Einfluß von Beratungsaufträgen auf die Unabhängigkeit des Jahresabschlussprüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 54. Jg. (1999), S. 554-564, hier S. 558-561. Nicht ganz so eindeutig lässt sich dies zeigen, wenn nur Synergieeffekte für die Beratung durch gleichzeitige Prüfung angenommen werden. Vgl. Beck, Paul J./Frecka, Thomas J./Solomon, Ira: A model of the market for MAS and audit services: Knowledge spillovers and auditor-auditee bonding, in: Journal of Accounting Literature, Vol. 7 (1988), S. 50-64. Eventuell bestehende positive Effekte gleichzeitiger Prüfung und Beratung hinsichtlich des Abbaus von Informationsasymmetrien und von Transaktionskosten werden dargestellt von Böcking, Hans-Joachim/Löcke, Jürgen: Abschlußprüfung und Beratung – Eine ökonomische Analyse, in: Die Betriebswirtschaft, 57. Jg. (1997), S. 461-477.

Es ist allerdings zu beachten, dass Quasirenten auf beiden Seiten der obigen Gleichung auftauchen. Eine Reduktion der Quasirenten aus dem einzelnen Mandat senkt gleichzeitig die Quasirenten aus allen Mandaten, weshalb die Gefahr der Abhängigkeit bei anderen Mandaten steigt. Die durchschnittliche Unabhängigkeit pro Mandat bleibt konstant, wenn man annimmt, dass sich die Prüfungskosten und erwarteten Prozesskosten die Waage halten. Maßnahmen zur Reduktion der Quasirenten aus dem einzelnen Mandat haben daher nur begrenzte Wirkung auf die Unabhängigkeit des Prüfers.

Unklarer wird die Rolle der Quasirenten bei Berücksichtigung von im Falle einer abhängigen Prüfung vermeidbaren Kosten und erwarteter Haftungskosten. Werden zunächst nur die vermeidbaren Kosten berücksichtigt, so ergibt sich folgende Formel:

$$(2) \text{ Quasirenten (E) + Prüfungskosten} > \alpha \times \text{Quasirente (A)}$$

Die vermeidbaren Kosten bieten einen zusätzlichen Anreiz zur abhängigen Berichterstattung. Eine Verringerung der Quasirenten aus dem einzelnen bestehenden Mandat, wodurch gleichzeitig die gesamten Quasirenten verringert werden, kann daher sogar die Gefährdung der Unabhängigkeit verstärken, da die ersparten Prüfungskosten konstant bleiben.⁶¹ Werden hingegen nur erwartete Prozesskosten berücksichtigt, so bieten diese einen zusätzlichen Anreiz zur unabhängigen Berichterstattung. Eine Verringerung der Quasirenten hätte daher in Analogie zu obiger Überlegung eine positive Wirkung auf die Unabhängigkeit. Berücksichtigt man beide Faktoren, so ist für die Wirkung entscheidend, welcher Faktor überwiegt.⁶² Diese beiden Größen sollen daher im nachfolgenden nicht weiter untersucht werden.

⁶⁰ So sieht der im Juli 2002 verabschiedete Sarbanes-Oxley-Act den Verbot bestimmter Beratungstätigkeiten vor. Vgl. die hierzu von der SEC erlassene Regelung SEC: Final Rule: Strengthening the commission's requirements regarding auditor independence, abrufbar unter <http://www.sec.gov/rules/final/33-8183.html>. Auch der Referentenentwurf eines Bilanzrechtsreformgesetzes sieht eine stärkere Reglementierung gleichzeitiger Prüfung und Beratung vor. Vgl. hierzu Peemöller, Volker H./Oehler, Ralph: Referentenentwurf eines BilReG: Neue Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Der Betriebs-Berater, 59. Jg. (2004), S. 539-548.

⁶¹ Dies zeigt in einem spieltheoretischen Modell Ewert, Ralf/Wagenhofer, Alfred: Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58. Jg. (2003), S. 603-622, hier S. 617-619.

⁶² Vgl. die Analyse von Schildbach, der in einem ökonomischen Modell beide Faktoren berücksichtigt. Schildbach, Thomas: Die Glaubwürdigkeitskrise der Wirtschaftsprüfer – zu Intensität und Charakter der Jahresabschlussprüfung aus wirtschaftlicher Sicht, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 51. Jg. (1996), S. 1-30.

Keine Anreize mehr zur abhängigen Berichterstattung würden allerdings bei einer völligen Verringerung der Quasirenten auf Null bestehen. Diese ist bspw. möglich, wenn dem Management jegliche Möglichkeit der Einflussnahme auf die Wahl des Prüfers entzogen wird, indem die volle Bestellungskompetenz auf einen Dritten übertragen wird, der unabhängig vom Management ist.⁶³ Keinen Einfluss auf die Wiederwahl des amtierenden Prüfers kann das Management auch in der letzten Periode bei externer Rotation ausüben. Diese Maßnahmen dürften allerdings Moral-Hazard-Probleme bezüglich der Prüfqualität verschärfen. Denn unter der Annahme, dass das Management am besten über den Arbeitseinsatz des Prüfers informiert ist, ist es sinnvoll, dass das Management zumindest in gewissem Umfang ein Mitspracherecht besitzt.

Ein weiterer Ansatzpunkt zur Stärkung der Unabhängigkeit besteht in der Erhöhung der Wahrscheinlichkeit und Stärke des Reputationsverlusts bei Fehlverhalten des Prüfers. Die Aufdeckungswahrscheinlichkeit kann durch verstärkte Kontrollen erhöht werden. In diese Richtung wirken kann die berufsaufsichtliche Kontrolle,⁶⁴ Peer Review⁶⁵ oder die Schaffung einer zusätzlichen Bilanzkontrollbehörde⁶⁶. Die Aufdeckung von früheren Fehlern des Prüfers wird sich auch im Falle des Prüferwechsels, wie er im Rahmen von externen Rotationsvorschriften diskutiert wird, erhofft.⁶⁷ Die Tendenz dem (vermeintlichen) Versagen einer Prüfinstanz durch die Schaffung neuer Prüfinstanzen zu begegnen, ist allerdings aus ökonomischer Sicht problematisch. Denn mit der Beauftragung eines weiteren Akteurs entstehen neuen Prinzipal-Agenten-Beziehungen, weshalb das bisherige Problem nur durch ein neues Problem ersetzt wird.

⁶³ Denkbar wäre bspw. ein entsprechend ausgestalteter Aufsichtsrat oder die Auftragsvergabe durch eine staatliche Einrichtung.

⁶⁴ Die Berufsaufsicht durch die WPK soll künftig selbst stärker überwacht werden durch eine Abschlussprüfer-Aufsichtskommission. Vgl. hierzu Heininger, Klaus/Bertram, Klaus: Neue Anforderungen an Berufsaufsicht und Qualitätskontrolle durch das Abschlussprüferaufsichtsgesetz (APAG), in: Der Betrieb, 57. Jg. (2004), S. 1737-1742.

⁶⁵ Vgl. zum Peer Review in Deutschland und zu entsprechenden Änderungen in den USA: Keller, Gernot/Schlüter, Kai Grit: Peer Review: Perspektiven nach dem Sarbanes-Oxley Act of 2002, in: Der Betriebs-Berater, 58. Jg. (2003), S. 2166-2174.

⁶⁶ Vgl. den Referentenentwurf zu einem Bilanzkontrollgesetz (BilKoG). Vgl. hierzu Knorr, Liesl: Gewährleistung der Einhaltung der internationaler Rechnungslegungsstandards, in: Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 4. Jg. (2004), S. 85-89; Hennrichs, Joachim: Fehlerhafte Bilanzen, Enforcement und Aktienrecht, in: Zeitschrift für das gesamte Handels- und Wirtschaftsrecht, 168. Jg. (2004), S. 383-413, hier S. 399-409.

⁶⁷ Vgl. dazu die kritische Diskussion dieses Arguments in Quick, Reiner: Externe Pflichtrotation – Eine adäquate Maßnahme zur Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers?, in: Die Betriebswirtschaft, 59. Jg. (2004), S. 487-508, hier S. 491f.

Die Wahrscheinlichkeit von Reputationsverlusten könnte auch durch eine Offenlegung möglicher Unabhängigkeitsgefährdungen erhöht werden. Denkbar hierbei ist die die Offenlegung von Prüfungs- und Beratungshonoraren.⁶⁸ Dieser Vorschlag scheint zunächst sinnvoll zu sein, da er anscheinend einen gewissen Nutzen bringt ohne hohe Kosten zu verursachen.⁶⁹ Unproblematisch und nutzvoll ist ein solches Signal allerdings nur, wenn es auch wirklich Rückschlüsse auf die Unabhängigkeit des Prüfers zulässt und die Investoren in der Lage sind, ihre Handlungen entsprechend anzupassen.⁷⁰ Ein Zusammenhang zwischen der Höhe von Prüfungs- und Beratungshonoraren und Verstößen gegen die Unabhängigkeit dürfte allerdings nach empirischen Studien nur äußerst schwach und daher eher anekdotischer Natur zu sein.⁷¹ Wird ein solcher Zusammenhang allerdings von den Investoren trotzdem angenommen, so senkt dies die Glaubwürdigkeit auch von unabhängigen Prüfern.⁷² Falls die Prüfer zudem antizipieren, dass die Investoren ihre Prüfung aufgrund hoher Prüfgebühren als abhängig wahrnehmen, so müssten sie, damit sich eine Kollusion mit dem Management noch lohnt, ihre Bericht noch abhängiger gestalten. Ein solches Verhalten wurde in einem ökonomischen Experiment zur Unabhängigkeit von Finanzanalysten tatsächlich beobachtet.⁷³ Der Nutzen von Prüfungen kann verloren gehen, die Kapitalmarkteffizienz wird gestört.⁷⁴

⁶⁸ Vgl. § 285 Nr. 17 HGB-E im Entwurf eines Bilanzrechtsreformgesetzes (BilReG).

⁶⁹ So z. B. Ostrowski, Markus/Söder, Björn H.: Der Einfluß von Beratungsaufträgen auf die Unabhängigkeit des Jahresabschlußprüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 54. Jg. (1999), S. 554-564, hier S. 558-561.

⁷⁰ Cain, Daylian/Loewenstein, George/Moore, Don A.: The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest, Working Paper 2004, abrufbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=480121, hier S. 4.

⁷¹ So zeigt sich keine signifikante Beziehung zwischen Testateinschränkung und Beratungsumfang bei Craswell, A. T./Stokes, D. J./Laughton, J.: Auditor independence and fee dependence, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 33 (2002), S. 253-277. Keine signifikante Beziehung zeigte sich ebenfalls zwischen Going-Concern-Hinweisen im Testat und dem Beratungsumfang. bei Defond, M. L./Raghunandan, K./Subramanyam, K. R.: Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions, in: Journal of Accounting Research, Vol. 40 (2002), S. 1247-1274. Keine einheitlichen Ergebnisse existieren auch hinsichtlich des Zusammenhangs von der Höhe leicht manipulierbarer Bilanzpositionen und dem Beratungsumfang. Vgl. hierzu die Übersicht bei Ewert, Ralf/Wagenhofer, Alfred: Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58. Jg. (2003), S. 603-622, hier S. 615.

⁷² Vgl. Cain, Daylian/Loewenstein, George/Moore, Don A.: The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest, Working Paper 2004, abrufbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=480121, hier S. 10.

⁷³ Vgl. Cain, Daylian/Loewenstein, George/Moore, Don A.: The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest, Working Paper 2004, http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=480121.

⁷⁴ Vgl. Cain, Daylian/Loewenstein, George/Moore, Don A.: The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest, Working Paper 2004,

Eine Offenlegung von Gründen für einen Prüferwechsel wäre eventuell realistischer,⁷⁵ sofern hieraus Anhaltspunkte für Opinion Shopping gewonnen werden können und ein solches durch Kapitalmarktreaktionen unattraktiv werden lassen.⁷⁶ Ein häufigerer Prüferwechsel aufgrund von Vorschriften zur externen Rotation könnte hierbei das Erkennen von Opinion Shopping erschweren.⁷⁷

Als letzte Möglichkeit zur Verringerung der Unabhängigkeitsproblematik bieten sich Maßnahmen zur Erhöhung der Gesamtheit aller Quasirenten aus bestehenden Mandate an, die jedoch nicht die Quasirenten pro Mandat erhöhen. Denn entscheidend für die Unabhängigkeit des Prüfers ist das Verhältnis der Quasirenten aus dem einzelnen Mandat zu den gesamten Quasirenten.⁷⁸ Zu denken ist daher an Maßnahmen, die den Honoraranteil aus einem einzelnen Mandat im Verhältnis zu dem Gesamthonorar begrenzen.⁷⁹ Unter Annahme vollkommener Märkte ist ein solches Staatseingreifen allerdings nicht nötig, da ex ante sowohl der Investor als auch der Manager Anreize hat, einen möglichst

http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=480121. Vgl. Dopuch, Nicholas/King, Ronald R./Schwartz, Rachel: Independence in appearance and in fact: An experimental investigation, in: Contemporary Accounting Research, Vol. 20 (2003), S. 79-114. Allerdings zeigte sich, dass die Veröffentlichung von Prüfungs- und Beratungshonoraren Anfang der 80er Jahre kaum Auswirkungen hatte. Die Honorare sanken nicht, wie gezeigt wurde von Scheiner, James H.: An empirical assessment of the impact of SEC non-audit service disclosure requirements on independent auditors and their clients, in: Journal of Accounting Research, Vol. 22 (1984), S. 789-797; Simunic, Dan A.: Auditing, consulting and auditor independence, in: The Journal of Accounting Research, Vol. 22 (1984), S. 679-702. Es war auch kein Einfluss der Honorare auf die Zustimmungsraten der Investoren bei der Wahl des Abschlussprüfers feststellbar, wie gezeigt wurde von Glezen, G. William/Millar, James A.: An empirical investigation of stockholders' reaction to disclosures required by ASR 250, in: Journal of Accounting Research, Vol. 23 (1985), S. 859-870.

⁷⁵ Eine solche Vorschrift ist in den USA vorgesehen. Vgl. Rietberg, Dale R.: Auditor changes and opinion shopping: A proposed solution, in: University of Michigan Journal of Law Reform, Vol. 22 (1988), S. 211-248.

⁷⁶ Aus den empirischen Studien zeigt sich tendenziell, dass Prüferwechsel zumindest dann eine negative Kapitalmarktreaktion hervorrufen, wenn gleichzeitig Meinungsverschiedenheiten zwischen Prüfer und Gesellschaft bekannt werden. Vgl. Dhaliwal, Dan S./Schatzberg, Jeffrey W./Trombley, Mark A.: An analysis of the economic factors related to auditor-client disagreements preceding auditor changes, in: Auditing, Vol. 12 (1993), S. 22-38. Vgl. auch die tabellarische Übersicht bei Stefani, Ulrike: Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart 2002, hier S. 421-424.

⁷⁷ Vgl. Arrunada, Benito/Paz-Ares, Cándido: Mandatory rotation of company auditors: A critical examination, in: International Review of Law and Economics, Vol. 17 (1997), S. 31-61, hier S. 32-34.

⁷⁸ Vgl. Ewert, Ralf: Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information, Berlin u.a. 1990, hier S. 197f.

⁷⁹ In Deutschland wurde der maximale Honoraranteil aus einem Prüfungsauftrag durch das KonTraG von 50% auf 30% gesenkt, was von den meisten Autoren noch als zu hoch angesehen wird. Vgl. Forster, Karl-Heinz: Abschlußprüfung nach dem Regierungsentwurf des KonTraG, in: Die Wirtschaftsprüfung, 51. Jg. (1998), S. 41-56. Böcking, Hans-Joachim/Orth, Christian: Kann ein Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) einen Beitrag zur Verringerung der Erwartungslücke leisten? – Eine Würdigung auf Basis von Rechnungslegung und Kapitalmarkt, in: Die Wirtschaftsprüfung, 51. Jg. (1998), S. 351-364.

unabhängig und damit möglichst großen Prüfer zu wählen.⁸⁰ Dass dies auch für die Realität gilt, lässt sich aufgrund bestehender Konzentrationstendenzen in der Prüfungsbranche⁸¹ vermuten.⁸²

c) **Würdigung**

Aus der ökonomischen Analyse der Unabhängigkeit lässt sich somit nur sicher der Schluss ziehen, dass die Unabhängigkeit des Prüfers umso eher sichergestellt ist, je größer die Zahl der geprüften Mandanten ist.⁸³ Ein vergleichbarer Schluss ergibt sich aus dem Diamond-Modell zum Nutzen von Banken. Danach sinken in Folge von Diversifikationseffekte die Kontrollkosten durch Zwischenschaltung eines Finanzintermediärs umso stärker, je größer der Finanzintermediär ist.⁸⁴

Bei entsprechender Größe der Prüfungsgesellschaft scheint dabei aufgrund der Gefahr einer Vielzahl von Mandaten ein bewusster Verstoß gegen die Unabhängigkeitsvorschrift kaum rational.⁸⁵ Die Frage stellt sich nun, weshalb entsprechende Verstöße trotzdem vorkommen können. Daher soll im folgenden die Annahme vollkommener Rationalität aufgegeben werden und entsprechend die Existenz der in ökonomischen Modellen hergeleiteten finanziellen Anreize ebenso hinterfragt werden, wie die Wirkung finanzieller Anreize auf das Verhalten des Wirtschaftsprüfers. Konzentriert werden soll sich hierbei auf unter Beibehaltung des ökonomischen Paradigmas auf systematische Abweichungen

⁸⁰ Vgl. II.2.a).

⁸¹ Für den deutschen Markt vgl. die Nachweise bei Stefani, Ulrike: Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart 2002, hier S. 118, Fn. 26. Eine Übersicht über internationale Beiträge gibt Marten, Kai-Uwe: Der Markt für Prüfungsleistungen – Ausgewählte Forschungsbeiträge, theoretische Grundlagen, nationale und internationale Einflüsse, in: Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II. Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie – Prüfungsmarkt – Prüfungsmethoden – Urteilsbildung, hrsg. v. Martin Richter, Berlin 1999, S. 101-165.

⁸² Als Marktreaktion auf die Unabhängigkeitsproblematik werden die Konzentrationstendenz auch bezeichnet von Ostrowski, Markus/Söder, Björn H.: Der Einfluß von Beratungsaufträgen auf die Unabhängigkeit des Jahresabschlußprüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, x. Jg. (1999), S. 554-564, hier S. 558.

⁸³ Diesen Zusammenhang bestätigen auch eine Vielzahl empirischer Studien. Vgl. die Nachweise bei Stefani, Ulrike: Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart 2002, hier S. 117, Fn. 23.

⁸⁴ Vgl. Diamond, Douglas W.: Financial intermediation and delegated monitoring, in: Review of Economic Studies, Vol. 51 (1984), S. 393-414.

⁸⁵ Dieser Schluss wurde auch von amerikanischen Gerichten gezogen. Vgl. DiLeo v. Ernst&Young 901 F.2d 624 (7th Cir. 1990); Melder v. Morris, 27 F.3d 1097 “[A]ccounting firms – with all rational economic actors – seek to maximize their profits. [...] [Therefore,] it seems extremely unlikely that [the audit firm] was willing to put its professional reputation on the line by conducting fraudulent auditing work”.

vom Rationalverhalten. Weitere psychologische⁸⁶ oder soziologische Faktoren,⁸⁷ ethische Einstellung⁸⁸ oder Persönlichkeitsmerkmale⁸⁹ sollen nicht weiter untersucht werden.

Dies erlaubt auch eine Ausweitung der Analyse der Unabhängigkeit auf die Frage, ob der Prüfer überhaupt in der Lage ist, sich ein unabhängiges Urteil zu bilden oder ob eventuelle Probleme hierbei dazu führen könnten, dass er unbewusst und unbeabsichtigt zu Gunsten einer Partei berichtet.⁹⁰ Die Untersuchung einer solchen Fragestellung ist innerhalb der ökonomischen Analyse nur schwer möglich, da die Annahme vollkommener Rationalität die Annahme einer zumindest stochastisch perfekten Prüfungstechnologie nach sich zieht.

⁸⁶ In einer Befragung wurden psychologische Faktoren, wie die Einstellung objektiv entscheiden zu wollen, als wichtigster Faktor für die Wahrung der Unabhängigkeit eingestuft. Vgl. Farmer, Timothy A./Rittenberg, Larry E./Trompeter, Gregory M.: An investigation of the impact of economic and organizational factors on auditor independence, in: Auditing, Vol. 7 (Fall 1987), S. 1-14

⁸⁷ Vgl. Wüstemann, Gerd: Probleme der Glaubwürdigkeit von Abschlussprüfern: Wirtschaftsprüfer und certified public accountants, Frankfurt am Main 1975.

⁸⁸ Einen Einfluss der ethischen Einstellung auf die Einschätzung der Gefährdung der Unabhängigkeit durch bestimmte Tätigkeiten zeigte sich bei Ponemon, Lawrence A./Gabhart, David R. L.: Auditor independence judgments: A cognitive-developmental model and experimental evidence, in: Contemporary Accounting Research, Vol. 7 (1990), S. 227-251.

⁸⁹ Den Einfluss des Individualitätsmaßes von Hofstede auf die Unabhängigkeit untersuchten in explorativer Weise Arnold, Donald F./Bernardi, Richard A./Neidermeyer, Presha E.: The effect of independence on decisions concerning additional audit work: A European perspective, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 45-67.

⁹⁰ Von der Unmöglichkeit einer unabhängigen Urteilsbildung gehen aus Bazerman, Max H./Morgan, Kimberley P./Loewenstein, George F.: The impossibility of auditor independence, in: Sloan Management Review (Summer 1997), S. 89-94. Vgl. auch Moore, Don A./Loewenstein, George/Tanlu, Lloyd/Bazerman, Max H.: Auditor independence, conflict of interest, and the unconscious intrusion of bias, Harvard Working Paper 2003.

III. Die Annahme beschränkter Rationalität in Analysen der Unabhängigkeit

1. Die Annahme beschränkter Rationalität

Der Entscheidungsprozess dürfte sich aufgrund nur beschränkt vorliegender Informationen und Informationsverarbeitungskapazitäten nicht als Suchen nach der besten Alternative, sondern als Suche nach einer hinreichend akzeptablen Alternative kennzeichnen lassen.⁹¹ Aufgrund dieser Beschränkungen und existierender Informationskosten kann die Verwendung von Heuristiken („Daumenregeln“) zur Entscheidungsvereinfachung sinnvoll sein.⁹²

Da für ökonomische Analysen nicht der Entscheidungsprozess, sondern nur das Entscheidungsergebnis von Bedeutung ist, ist die Existenz beschränkter Rationalität nicht zwingend problematisch, sofern es hierdurch nur zu zufälligen Fehlern kommt. Denn solche zufälligen Fehler könnten sich im Aggregat herauskürzen oder durch Wettbewerbsmärkte korrigiert werden.⁹³

Die Vorhersagekraft ökonomischer Modelle kann allerdings leiden, sofern die Heuristiken zu systematischen Fehlern führen. Systematischer Fehler bedeutet hier, dass entscheidungsrelevante Faktoren nicht zufällig bei manchen Entscheidungen zu stark und bei anderen zu schwach berücksichtigt werden, sondern dass sie konsistent zu stark oder zu schwach berücksichtigt werden.⁹⁴ Solche systematischen Abweichungen vom Rationalverhalten werden im Folgenden als biases bezeichnet.

Im folgenden soll untersucht werden, welche Implikationen Biases für die die Ergebnisse der ökonomischen Analyse haben und inwieweit Biases nicht nur

⁹¹ Vgl. Simon, Herbert A.: Theories of bounded rationality, in: Decisions and organizations, hrsg. v. C. B. McGuire u.a., New York, N.Y.: American Elsevier, 1972, S. 161-176; Richter, Rudolf: Bridging old and new institutional economics, Gustav Schmoller, the leader of the younger German historical school, seen with neoinstitutionalists' eyes, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 152 (1996), S. 567-592.

⁹² Vgl. Arlen, Jennifer: The future of behavioral economic analysis of law, in: Vanderbilt Law Review, Vol. 51 (1998), S. 1765-1788, hier S. 1787f; Jolls, Christine/Sunstein, Cass R./Thaler, Richard: A behavioural approach to law and economics, in: Stanford Law Review, Vol. 50 (1998), S. 1471.

⁹³ Vgl. Hogarth, Robin M./Reder, Melvin W.: Introduction: Perspectives from economics and psychology, in: Rational choice, hrsg. v. Robin M. Hogarth und Melvin W. Reder, Chicago, Ill.: The University of Chicago Presse 1986, S. 1-25, hier S. 5f.

⁹⁴ Vgl. Korobkin, Russell B./Ulen, Thomas S.: Law and behavioral science: Removing the rationality assumption from law and economics, in: California Law Review, Vol. 88 (2000), S. 1051-1144, hier S. 1085.

Einfluss auf die unabhängige Berichterstattungen, sondern insbesondere bereits auf eine unabhängige Prüfungsdurchführung und Urteilsbildung haben könnten.

2. Hinterfragen der Ergebnisse der ökonomischen Analyse der Unabhängigkeit

a) Empirische Untersuchungen zur Existenz der finanziellen Anreize

Empirische Untersuchungen in Form von Datenerhebungen existieren zum Vorliegen von Quasirenten bzw. Low Balling und zur Existenz von Prüferwechseln in Folge von Meinungsverschiedenheiten (Opinion Shopping) und der Reaktion der Investoren hierauf.

Die direkte Untersuchung des Vorliegens von Quasirenten und *low balling* scheitert an den fehlenden Daten zu den Kosten, die der Prüfungsgesellschaft für die Prüfung anfallen. Ersatzweise wird untersucht, ob Folgeprüfungen teurer sind als Erstprüfungen (*fee cutting*).⁹⁵ Ein *fee cutting* konnte hierbei in der Mehrzahl der hierzu vorliegenden empirischen Studien festgestellt werden.⁹⁶

Das direkte Vorliegen von Quasirenten wurde in ökonomischen experimentellen Simulationen des Prüfermarkts untersucht. Das Management wird hierbei als Verkäufer eines Guts, der Investor als Käufer des Guts und der Prüfer als Verifizierer der Qualität des Guts konstruiert. Handel auf den jeweiligen Güter- und Arbeitsmärkten finden in Form von Auktionen statt. Ergebnis dieser Experimente ist, dass Quasirenten bei Vorliegen der prognostizierten notwendigen

⁹⁵ Es ist aber möglich, dass *low balling* auftritt, obwohl kein *fee cutting* beobachtet wird. Dies ist der Fall, da beim *fee cutting* höhere Kosten für Erstprüfung nicht berücksichtigt werden. Vgl. die Nachweise bei Stefani, Ulrike: Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart 2002, hier S. 119.

⁹⁶ Ein *fee cutting* zeigen bspw. Craswell, A. T./Francis, J. R.: Pricing initial audit engagements: A test of competing theories, in: The Accounting Review, Vol. 74 (1999), S. 201-216, nicht hingegen bspw. Butterworth, S./Houghton, K. A.: Auditor switching: The pricing of audit services, in: Journal of Business, Finance and Accounting, Vol. 22 (1995), S. 323-344. Eine tabellarische Übersicht der Studien findet sich bei Stefani, Ulrike: Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen, Stuttgart 2002, hier S. 390-396. Für Deutschland liegen entsprechende empirische Studien nicht vor, da die Prüfungsgebühren nicht veröffentlicht werden.

Bedingungen auftreten⁹⁷ und dass sie sogar teilweise auftreten, wenn diese Bedingungen nicht gegeben sind.⁹⁸

Untersucht wird daneben, wie oft Prüferwechsel stattfinden und wie die Kapitalmarktreaktion hierauf ausfällt. Dabei zeigte sich, dass Gesellschaften, die ein eingeschränktes Testat erhalten, nicht überdurchschnittlich den Prüfer wechseln.⁹⁹

b) Empirische Untersuchungen zur Wirkung der finanziellen Anreize

In ökonomischen Experimenten wurde gezeigt, dass eine Variation der Quasirenten aus dem jeweiligen Mandat Auswirkungen auf die Unabhängigkeit des Prüfers hatte.¹⁰⁰ Auch in direkten Befragungen zeigte sich, dass Prüfer auf finanzielle Anreize reagieren. So konnten sie sich vorstellen, dass ein Prüfer bei Gefahr des Mandantenverlusts eine für das Management vorteilhaftere Berichterstattung abgibt, dass dies aber bei höheren Haftungsgefahren seltener der Fall sein dürfte.¹⁰¹ Auch eine Reduktion der Prüfungsstunden auf Druck des Managements wurde in Experimenten gezeigt.¹⁰² Diese Effekte könnten dadurch gestärkt werden, dass aufgrund der Berücksichtigung der eigentlich irrelevanten

⁹⁷ Die Existenz von Transaktionskosten führte in ökonomischen Experimenten zu *low balling*. Vgl. Schatzberg, Jeffrey: A laboratory market investigation of low balling in audit pricing, in: The Accounting Review, Vol. 65 (1990), S. 337-362. Low balling trat auch durch den Abbau von Informationsasymmetrien zwischen Management und Prüfer auf. Vgl. Schatzberg, Jeffrey/Sevcik, Gary: A multiperiod model and experimental evidence of independence and "lowballing", in: Contemporary Accounting Research, Vol. 11 (Summer 1994), S. 137-174.

⁹⁸ So ergab sich bei Calegari u. a. *low balling* nicht nur auf den entsprechend der ökonomischen Theorie vorhergesagten Märkten, sondern in Folge kooperativen Verhaltens von Prüfer und Manager auch auf weiteren Märkten. Vgl. Calegari, Michael J./Schatzberg, Jeffrey W./Sevcik, Galen R.: Experimental evidence of differential auditor pricing and reporting strategies, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 255-275.

⁹⁹ Vgl. Chow, Chee W./Rice, Steven J.: Qualified audit opinions and auditor switching, in: The Accounting Review, Vol. 57 (1982), S. 326-335.

¹⁰⁰ Vgl. zuletzt Dopuch, Nick/King, Ronald R.: The effects of lowballing on audit quality: An experimental markets study, in: Journal of Accounting, Auditing and Finance, Vol. 19 (1996), S. 45-68.

¹⁰¹ So konnten sich 50% der Prüfer vorstellen, dass ein anderer Prüfer trotz eines wesentlichen Bilanzierungsfehlers ein uneingeschränktes Testat erteilt. Dieser Anteil sank bei höherer Prozessgefahr. Vgl. Shafer, William E./Morris, Roselyn E./Ketchand, Alice A.: The effects of formal sanctions on auditor independence, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 85-111. Einen Effekt auf die Unabhängigkeit des Prüfers durch die Gefahr des Mandantenverlusts auf der einen Seite und Haftungsgefahren auf der anderen Seite, zeigte sich in Befragungen auch bei Farmer et al. Die Haftungsgefahren hatten hierbei die stärkere Wirkung. Vgl. Farmer, Timothy A./Rittenberg, Larry E./Trompeter, Gregory M.: An investigation of the impact of economic and organizational factors on auditor independence, in: Auditing, Vol. 7 (Fall 1987), S. 1-14.

¹⁰² Vgl. Hosten, Richard W.: The effects of fee pressure and client risk on audit seniors' time budget decisions, in: Auditing, Vol. 18 (Fall 1999), S. 70-86.

„sunk costs“ auch die entsprechenden Aufwendungen aufgrund von low ballings Einfluss auf die Unabhängigkeit haben.¹⁰³

Einer solchen Beeinträchtigung der Unabhängigkeit könnte die Gefahr des Reputationsverlusts und den damit verbundenen Verlust bestehender Mandate bei bekannt werden der Abhängigkeit entgegenwirken. Diese Gefahr könnte allerdings durch den in vielen Experimente festgestellten Overconfidence-Bias¹⁰⁴ unterschätzt werden. Zudem könnte der unsichere Verlust von Reputation weniger stark berücksichtigt werden als der sichere Verlust der Quasirenten aus dem einzelnen Mandat, da der Nutzen aus sicheren Ereignissen vergleichsweise hoch eingeschätzt wird.¹⁰⁵

Ökonomische Experimente bilden allerdings die dem Prüfermarkt zu Grunde liegende Struktur nur sehr schematisch ab durch das Setzen direkter finanzieller Anreize. Es besteht daher die Gefahr, dass in diesen Experimenten nur gezeigt wird, dass mehr Geld gegenüber weniger Geld präferiert wird.¹⁰⁶

¹⁰³ Die irrationale Berücksichtigung von *sunk costs* konnte in einer Vielzahl psychologischer und ökonomischer Experimente gezeigt werden. Vgl. Arkes, Hal R./Blumer, Catherine: The psychology of sunk costs, in: *Organizational Behavior and Human Decision Process*, Vol. 35 (1985), S. 124-140. Dieser *bias* lässt sich auch bei Befragungen zur wahrgenommenen Unabhängigkeit beobachten, in denen ein Zusammenhang zwischen dieser Größe und *low balling* festgestellt wurde. Vgl. Simon, Daniel T./Francis, Jere R.: The effects of auditor change on audit fees: Tests of price cutting and price recovery, in: *The Accounting Review*, Vol. 63 (1988), S. 255-269.

¹⁰⁴ Vgl. z. B. Weinstein, N. D. / Lachendro, E.: Egocentrism as a source of unrealistic optimism, in: *Personality and Social Psychology Bulletin*, Vol. 8 (1982), S. 195–200; Svenson, O.: Are we all less risky and more skilful than our fellow drivers?, in: *Acta Psychologica*, Vol. 47 (1981), S. 143-148. Vgl. auch die Ergebnisse von Moore/Kim, die einen Rückgang von Overconfidence bei schwierigen Tätigkeiten beobachteten. Vgl. Moore, Don A./Kim, Tai Gyu: Myopic social prediction and the solo comparison effect, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 85 (2003), 1121-1135.

¹⁰⁵ Vgl. Kahneman, Daniel/Tversky, Amos: Prospect theory: An analysis of decision under risk, in: *Econometrica*, Vol. 47 (1979), S. 263-291.

¹⁰⁶ So auch die Kritik an ähnlichen Experimenten auf dem Gebiet der Besteuerung von Kachelmeier, Steven J.: Income tax subsidies and research and development spending in a competitive economy: An experimental study, in: *JATA*, Vol. 17 (Suppl. 1995), S. 26-35, hier S. 27. In jüngerer Zeit wird aber auch bei ökonomischen Experimenten zum Prüfermarkt verstärkt versucht diese weniger abstrakt zu gestalten, um hierdurch Abweichungen vom Rationalverhalten besser erfassen zu können. Vgl. Kachelmeier, Steven J./King, Ronald R.: Using laboratory experiments to evaluate accounting policy issues, in: *Accounting Horizons*, Vol. 16 (Sept. 2002), S. 219-232. Versucht wurde dies bspw. in King, Ronald R.: An experimental investigation of self-serving biases in an auditing trust game: The effect of group affiliation, in: *The Accounting Review*, Vol. 77 (April 2002), S. 265-284.

3. Probleme der Wahrung der Unabhängigkeit bei der Urteilsbildung

a) Auswirkungen von Accountability und self-serving-Bias auf die Urteilsbildung

Eine besondere Bedeutung innerhalb der Bias-Forschung hat für die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers der *self serving bias* in Verbindung mit Accountability-Effekten. Nach dem *self serving bias* ist das Wahrnehmungs- und Entscheidungsverhalten zu eigenen Gunsten unbewusst verzerrt.¹⁰⁷ Beispielsweise werden Situationen in Experimenten als fair eingeschätzt, die einen eigenen Vorteil beinhalteten,¹⁰⁸ auch wenn finanzielle Anreize für eine möglichst objektive Einschätzung bestehen.¹⁰⁹ Hiermit lassen sich Effekte von Verantwortlichkeitsbeziehungen auf die Urteilsbildung (*accountability*) erklären. Bei Verantwortlichkeit bzw. Rechtfertigungserfordernis gegenüber einem Dritten, dessen Meinung bekannt ist, der ein Interesse hat an dieser Meinung festzuhalten und der eine abweichende Meinung sanktionieren kann, fällt die eigene Entscheidung zu dessen Gunsten verzerrt aus.¹¹⁰ Dies ist der Fall, da das Informationssuchverhalten,¹¹¹ die Wahrnehmung und Gewichtung der Prüfungshinweise¹¹² unbewusst auf die Rechtfertigung der Meinung der Verantwortlichkeitsperson ausgerichtet wird.¹¹³ Das eigene Urteil zum

¹⁰⁷ Vgl. Babcock, Linda/Loewenstein, George/Issacharoff, Samuel/Camerer, Colin: Biased judgments of fairness in bargaining, in: American Economic Review, 85. Jg. (1995), S. 1337-1343.

¹⁰⁸ Vgl. Messick, David M./Sentis, Keith P.: Fairness and preference, in: Journal of Experimental Social Psychology, Vol. 15 (1979), S. 418-434. Es wird zudem geglaubt, dass andere die eigene Einschätzung teilen würden. Vgl. Diekmann, K. A./Samuels, S. M./Ross, L./Bazerman, Max H.: Self-interest and fairness in problems of resource allocation: Allocators versus recipients, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 72 (1997), 1061-1074.

¹⁰⁹ Vgl. Loewenstein, George/Issacharoff, Samuel/Camerer, Colin/Babcock, Linda: Self-serving assessments of fairness and pretrial bargaining, in: Journal of Legal Studies, Vol. 22 (1993), S. 135-159.

¹¹⁰ Vgl. Tetlock, Philip E.: Accountability and complexity of thought, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 45 (1983), S. 74-83.

¹¹¹ Vgl. Dukerich, Janet M./Nichols, Mary L.: Causal information search in managerial decision making, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 82 (Oct. 1991), S. 106-122.

¹¹² Widersprechende Hinweise werden dementsprechend skeptischer beurteilt. Vgl. Ditto, Peter H.; Scepansky, James A.; Munro, Geoffrey D.; Apanovitch, Ann Marie; Lockhart, Lisa K.: Motivated sensitivity to preference-inconsistent information, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 75 (1998), S. 53-69.

¹¹³ Dies wird bezeichnet als *motivated information processing*. Vgl. hierzu Russo, Edward J./Medvec, Victoria H./Meloy, Margret G.: The distortion of information during decisions, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 66 (1996), S. 102-110; Kunda, Ziva: The case for motivated reasoning, in: Psychological Bulletin, Vol. 108 (1990), S. 480-498. Der Effekt könnte in einem gewissen Zusammenhang mit dem sogenannten primacy bias stehen, der besagt, dass zuerst zugehende Informationen Übergewicht bekommen. Vgl. Jenkins, J. Gregory/Haynes, Christine M.: The persuasiveness of client preferences: An investigation of the

Sachverhalt und damit auch der hierauf aufbauende Bericht fällt daher unbewusst verzerrt aus. Es liegt somit keine bewusste Abweichung im Bericht von der eigenen Prüfungsentscheidung vor,¹¹⁴ wie sie in der ökonomischen Analyse angenommen wird. In Experimenten mit Studenten zeigte sich, dass selbst beim Setzen von Anreizen zu einer objektiven Berichterstattung das Urteil weiterhin verzerrt zu Gunsten des Auftraggebers ausfiel.¹¹⁵

In Experimenten mit Prüfern wurde untersucht, ob bei Verantwortlichkeit gegenüber einer dritten Person, deren Präferenzen bekannt sind, die Einschätzung ordnungsmäßiger Bilanzierung und die Testatentscheidung entsprechend verzerrt ausfällt. Dieser Effekt zeigte sich sowohl bei Verantwortlichkeit gegenüber dem Auftragsgeber in Person des Managements¹¹⁶ und bei Verantwortlichkeit gegenüber dem Prüfungspartner^{117, 118}.

Verschiedene Faktoren haben allerdings Einfluss auf diesen Effekt. Verstärkt trat dieser Effekt auf, wenn die Entscheidung begründet werden musste.¹¹⁹ Dies lässt

impact of preference timing and client credibility, in: Auditing, Vol. 22 (March 2003), S. 143-154, hier S. 145.

¹¹⁴ Dafür spricht auch, dass Entscheidungsträger grundsätzlich versuchen ihre nach außen hin getragene Meinung auch für sich selbst rational zu begründen. Vgl. Dunning, D./Meyerowitz, J. A./Holzberg, A. D.: Ambiguity and self-evaluation: The role of idiosyncratic trait definition in self-serving assessments of ability, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 57 (1989), S. 1082-1090.

¹¹⁵ Vgl. Moore, Don A./Loewenstein, George/Tanlu, Lloyd/Bazerman, Max H.: Auditor independence, conflict of interest, and the unconscious intrusion of bias, Harvard Working Paper 2003.

¹¹⁶ Vgl. Buchman, Thomas A./Tetlock, Philip E./Reed, Ronald O.: Accountability and auditors' judgments about contingent events, in: Journal of Business Finance & Accounting, Vol. 23 (1996), S. 379-398, die allerdings einen signifikanten Effekt nur bei der Testatentscheidung, nicht hingegen bei der Bilanzierungsentscheidung feststellen konnten. In einem anderen Experiment zeigte sich, dass Prüfer die Quantifizierbarkeit einer Transaktion höher einschätzten, wenn diese zur Gewinnrealisierung führte als wenn sie zur Rückstellungsbildung führte. Prozessrisiken verringerten aber diesen Effekt. Vgl. Hackenbrack, Karl/Nelson, Mark W.: Auditors' incentives and their application of financial accounting standards, in: The Accounting Review, Vol. 71 (1996), S. 43-59.

¹¹⁷ Analytische Prüfungshandlungen wurden von der Einstellung des Prüfungspartners beeinflusst. Bei hohem Prüfrisiko war dieser Einfluss allerdings geringer. Vgl. Peecher, Mark E.: The influence of auditors' justification processes on their decisions: A cognitive model and experimental evidence, in: Journal of Accounting Research, 34. Jg. (1996), S. 125-140.

¹¹⁸ Verantwortlichkeit sowohl gegenüber dem Klienten als auch gegenüber dem Prüfungspartner untersuchte Gramling. Variiert wurde der Wunsch nach effizienter oder nach qualitativer Prüfung. Die Prüfer schränkten bei Verantwortlichkeit gegenüber einem Klienten oder Prüfungspartner, den Wunsch nach effizienter Prüfung äußerte, erwartungsgemäß ein. Ein Interaktionseffekt konnte allerdings nicht festgestellt werden. Vgl. Gramling, Audrey A.: External auditors' reliance on work performed by internal auditors: The influence of fee pressure on this reliance decision, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 117-135.

¹¹⁹ Dies zeigte sich in einem Experiment, in dem die Prüfer ein Problem zur langfristigen Gewinnrealisierung zu beurteilen hatten. In dem Experiment wurde zudem gezeigt, dass der Accountability-Effekt insbesondere bei Prüfern auftrat, die hohes goal commitment zeigten. Vgl. Kadous, Kathryn/Kennedy, S. Jane/Peecher, Mark E.: The effect of quality assessment and

sich damit erklären, dass die Erfordernis der Begründung die Rechtfertigungstendenzen beim Urteilsbildungsprozess verstärkt. Da durch den *bias* bereits der Urteilsbildungsprozess beeinflusst wird, tritt dieser Effekt wohl nur auf, wenn die Meinung der Verantwortlichkeitsperson bereits vor der Informationsverarbeitung bekannt ist, wie es auch in einem Experiment mit Prüfern gezeigt wurde.¹²⁰ Bei wachsender Erfahrung könnten entsprechende Verzerrungen weniger stark auftreten,¹²¹ da diese eventuell besser die Gesamtsituation im Auge behalten können und daher die Vielzahl der Verantwortlichkeitsbeziehung berücksichtigen, wie z. B. Haftungsgefahren.¹²² Zudem dürfte es Ihnen leichter fallen, an alternative Bilanzierungsmethoden zu denken.¹²³ Interaktionseffekte traten insbesondere mit dem Prozessrisiko auf. In mehreren Experimenten zeigte sich, dass bei höherem Prozessrisiko die oben beschriebene Verzerrung zu Gunsten der Verantwortlichkeitsperson zurückging.¹²⁴ Erklären lässt sich diese Beobachtung mit einer Überlagerung von Verantwortlichkeitsbeziehungen. Je größer das Prozessrisiko wird, desto eher wird sich der Prüfer gegenüber potentiellen Klägern und dem Gericht gegenüber verantwortlich fühlen.

Ähnliche Effekte können nicht nur bei Verantwortlichkeit gegenüber einer dritten Person, sondern auch bei Verantwortlichkeit gegenüber sich selbst auftreten. Eine eigene Meinung kann dabei insofern bekannt sein, dass der Sachverhalt bereits im

directional goal commitment on auditors' acceptance of client-preferred accounting methods, in: *The Accounting Review*, Vol. 78 (2003), S. 759-778.

¹²⁰ Dies konnte zumindest bei einer Rückstellungsbeurteilung gezeigt werden. Das Experiment stand unter der Fragestellung, inwieweit die Präferenz des Klienten als Argument in die Meinungsbildung des Prüfers eingeht. Die Berücksichtigung der Präferenz des Klienten war allerdings unabhängig von dessen Glaubwürdigkeit. Vgl. Jenkins, J. Gregory/Haynes, Christine M.: The persuasiveness of client preferences: An investigation of the impact of preference timing and client credibility, in: *Auditing*, Vol. 22 (March 2003), S. 143-154.

¹²¹ So wurden in einem Experiment bei der Beurteilung von Abschreibungen auf Vorräte unerfahrenere Prüfer von der Aussicht auf zusätzliche Geschäftsmöglichkeiten beim Mandanten beeinflusst, während erfahrenere Prüfer hierdurch nicht beeinflusst wurden. Vgl. Moreno, Kimberly/Bhattacharjee, Sudip: The impact of pressure from potential client business opportunities on the judgments of auditors across professional ranks, in: *Auditing*, Vol. 22 (March 2003), S. 13-28.

¹²² Vgl. Tan, Hun-Tong/Libby, Robert: Tacit managerial versus technical knowledge as determinants of audit experience in the field, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 35 (1997), S. 97-113; Tan, Hun-Tong: Organizational levels and perceived importance of attributes for superior audit performance, in: *ABACUS*, Vol. 35 (1997), S. 97-113.

¹²³ Vgl. Johnstone, Karla M./Bedard, Jean C./Biggs, Stanley F.: Aggressive client reporting: Factors affecting auditors' generation of financial reporting alternatives, in: *Auditing*, Vol. 22 (March 2002), S. 47-65.

¹²⁴ Vgl. Hackenbrack, Karl/Nelson, Mark W.: Auditors' incentives and their application of financial accounting standards, in: *The Accounting Review*, Vol. 71 (1996), S. 43-59; Chang, C. Janie/Hwang, Nen-Chen Richard: The impact of retention incentives and client business risks on auditors' decisions involving aggressive reporting practices, in: *Auditing*, Vol. 22 (Fall 2003), S. 207-218.

Vorjahr geprüft worden ist oder dass er im Rahmen von einem Beratungsverhältnis schon einmal beurteilt worden ist.¹²⁵ Auch hier zeigt sich, dass die Urteilsbildung auf die Rechtfertigung der früheren Meinung ausgerichtet wird, widersprechende Hinweise daher als weniger relevant eingestuft werden (*commitment*).¹²⁶ Allerdings zeigten sich auch Vorteile aus Erfahrung aufgrund der wiederholten Prüfung, so dass sich nicht sagen lässt, dass die Prüfungsqualität im Falle von Selbstprüfung abnimmt.¹²⁷

b) Auswirkungen weiterer Biases auf die Urteilsbildung

Abweichungen vom Rationalverhalten in Form systematischer Fehler in Wahrscheinlichkeitsschätzungen oder in der Gewichtung von Prüfungshinweisen können die Unabhängigkeit gefährden. Denn das Auftreten von *biases* beeinträchtigt die Urteilsfähigkeit, die als notwendige Bedingung für die Unabhängigkeit des Prüfers gesehen werden kann, wenn unter Unabhängigkeit auch die Abgabe eines objektiv richtigen Urteils verstanden wird.¹²⁸ Zu einer systematischen Verzerrung zu Gunsten einer bestimmten Partei führen Sie hingegen grundsätzlich zunächst nicht.¹²⁹

¹²⁵ Durch Informationsasymmetrien zwischen dem Prüfer und seinem Beurteiler entstehen auch ökonomische Anreize eine frühere eigene Meinung aufrecht zu erhalten. Vgl. Kanodia, Chandra/Bushman, Robert/Dickhaut, John: Escalation errors and the sunk cost effect: An explanation based on reputation and information asymmetries, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 27 (Spring 1989), S. 59-77.

¹²⁶ Die unterschiedliche Wahrnehmung von Hinweisen, die die frühere Meinung stützen und ihr widersprechen, zeigte sich bei Tan, Hun-Tong: Effects of expectations, prior involvement, and review awareness on memory for audit evidence on judgment, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 (1995), S. 113-136. Für interne Prüfer konnte dieser Effekt bei der Festlegung von Prüfstunden ebenfalls festgestellt werden. Vgl. Brody, Richard G./Kaplan, Steven E.: Escalation of commitment among internal auditors, in: *Auditing*, Vol. 15 (Spring 1996), S. 1-15.

¹²⁷ Diese Ergebnisse wurden in einem Experiment von Jeffrey erzielt, in dem Prüfer die Ausfallwahrscheinlichkeit von Forderungen untersuchen mussten. Vgl. Jeffrey, Cynthia: The relation of judgment, personal involvement, and experience in the audit of bank loans, in: *The Accounting Review*, Vol. 67 (1992), S. 802-819. In einem Experiment mit internen Prüfern wurden ähnliche Ergebnisse erzielt. Vgl. Plumlee, R. David: The standard of objectivity for internal auditors: Memory and bias effects, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 (1985), S. 683-699. In einem anderen Experiment wurde untersucht, ob externe Prüfer ein internes Kontrollsystem als fehlerfreier beurteilen, wenn sie die Information bekommen, dass die eigene Prüfungsgesellschaft das interne Kontrollsystem implementiert hat. Ein solcher Zusammenhang konnte nicht bestätigt werden. Vgl. Corless, John C./Parker, Larry M.: The impact of MAS on auditor independence: An experiment, in: *Accounting Horizons*, Vol. 1 (Sept. 1987), S. 25-29.

¹²⁸ Vgl. Leffson, Ulrich: *Wirtschaftsprüfung*, 4. Auflage, Wiesbaden 1988, hier S. 66f.

¹²⁹ Eine Beeinträchtigung der Urteilsgenauigkeit kann unter bestimmten Annahmen allerdings die Partei bevorteilen, die einen stärkeren Einfluss auf den Prüfer nehmen kann. Vgl. Boritz, J. Efrim/Zhang, Ping: The auditor's objectivity under a negligence liability system, in: *Auditing*, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 147-165. Vgl. dazu aber auch schon Antle/Nalebuff, die zudem zeigen, dass selbst eine konservative Grundhaltung des Prüfers bei rationalem Verhalten der Akteure nicht

Das Management könnte jedoch das mögliche Auftreten von *biases* dazu ausnutzen, Informationen in einer für sie günstigen Weise zu präsentieren. Beispielsweise könnte das Management ein Verankern an ungeprüften Buchwerten dazu ausnutzen, den vorläufigen Jahresabschluss so zu gestalten, dass der Prüfer bei analytischen Prüfungshandlungen ein vom Management erwünschtes Sicherheitsintervall festlegt.¹³⁰ Auch die Tendenz künftige Prüfungshandlungen an bisherigen auszurichten, könnte vom Management ausgenutzt werden. Der Urteilsbildungsprozess des Prüfers könnte auch in Folge von Effekten wie Übergewichtung von zuletzt zugegangenen Informationen¹³¹ vom Management beeinflusst werden. Weitere Ansatzpunkte wäre bspw. die Versorgung des Prüfers mit irrelevanten Informationen, die bei Auftreten des *dilution*-Effekts trotzdem in der Urteilsbildung berücksichtigt werden,¹³² oder der

ausgleicht. Vgl. Antle, Rick/Nalebuff, Barry: Conservatism and auditor-client negotiations, in: Journal of Accounting Research, Vol. 29 (Suppl. 1991), S. 31-54.

¹³⁰ Dieses Verhalten wurde festgestellt von Joyce, Edward J./Biddle, Gary C.: Anchoring and adjustment in probabilistic inference in auditing, Vol. 19 (1981), S. 120-145. Dieser bias ging allerdings zurück, wenn zusätzliche Informationen zur Verfügung gestellt wurden. Vgl. Biggs, Stanley F./Wild, John J.: An investigation of auditor judgment in analytical review, in: The Accounting Review, Vol. 60 (1985), S. 607-633. Vgl. grundlegend zu Verankerungseffekten Tversky, Amos/Kahneman, Daniel: Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, in: Science, Vol. 185 (1974), S. 1124-1130.

¹³¹ Die Übergewichtung von Informationen, die zuletzt vor dem Treffen der Entscheidung zugehen, wurde vielfach untersucht. Ein geringeres Auftreten bei Prüfern im Vergleich zu normalen Versuchspersonen zeigte sich insbesondere bei Trotman, Ken T./Wright, Arnold: Recency effects: Task complexity, decision mode, and task-specific experience, in: Behavioral Research in Accounting, Vol. 8 (1996), S. 175-193 und Monroe, Gary S./Ng, Juliana: An examination of order effects in auditors' inherent risk assessments, in: Accounting and Finance, Vol. 40 (2000), S. 153-168. Recency, insbesondere bei sequentieller Abfrage, trat auf bei analytischen Prüfungshandlungen bei Ashton, Alison Hubbard/Ashton, Robert H.: Sequential belief revision in auditing, in: The Accounting Review, Vol. 63 (1988), S. 623-641. Dieselben Ergebnisse bei realistischerer Ausgestaltung einer Ausfallwahrscheinlichkeitsbestimmung von Forderungen erzielten Tubbs, Richard M./Messier, William F./Knechel, W. Robert: Recency effects in the auditor's belief-revision process, in: The Accounting Review, Vol. 65 (1990), S. 452-460. Nachweise für Recency bei Going-Concern-Prüfungen auch bei Asare, Stephen K.: The auditor's going-concern decision: Interaction of task variables and the sequential processing of evidence, in: The Accounting Review, Vol. 67 (1992), S. 379-393; für Vorratsabschreibungen Krull, George/Reckers, Philip M. J./Wong-on-Wing, Bernard: The effect of experience, fraudulent signals and information presentation order on auditors' beliefs, in: Auditing, Vol. 12 (Fall 1993), S. 143-153; Messier, William F./Tubbs, Richard M.: Recency effects in belief revision: The impact of audit experience and the review process, in: Auditing, Vol. 13 (Spring 1994), S. 57-72; Reckers, Philip M.J./Schultz, Joseph J.: The effects of fraud signals, evidence order, and group-assisted counsel on independent auditor judgment, in: Behavioral Research in Accounting, Vol. 5 (1993), S. 124-143. In letzterer Studie wurde zudem gezeigt, dass auch bei Gruppenentscheidungen der Recency-bias auftritt. Ein stärkeres Auftreten des Effekts bei Erhöhung der Komplexität der Entscheidung zeigte sich bei Arnold, Vicky/Collier, Philip A./Leech, Stewart A./Sutton, Steve G.: The effect of experience and complexity on order and recency bias in decision making by professional accountants, in: Accounting and Finance, Vol. 40 (2000), S. 109-134.

¹³² Vgl. Hackenbrack, Karl: Implications of seemingly irrelevant evidence in audit judgment, in: Journal of Accounting Research, Vol. 30 (1992), S. 126-136; Glover, Steven M.: The influence of time pressure and accountability on auditors' processing of nondiagnostic information, in: Journal of Accounting Research, Vol. 35 (1997), S. 213-226, hier S. 223; Hoffman, Vicky B. / Patton,

Versuch den Prüfer zur Akzeptanz von Prüffelder trotz zu kleiner Stichproben zu überreden vor dem Hintergrund einer möglicherweise auftretenden Nicht-Berücksichtigung der Stichprobengröße.¹³³ Das Management könnte zudem versuchen das Auftreten von *biases* zu verstärken, indem es versucht den Prüfer unter Zeitdruck zu setzen oder versucht die Komplexität der Prüfung zu erhöhen.¹³⁴

IV. Thesenförmige Zusammenfassung

1. Die ökonomische Analyse der Unabhängigkeit untersucht insbesondere die finanziellen Anreize zur Abgabe eines unabhängigen Urteils und damit einen Teilaspekt der tatsächlichen Unabhängigkeit (*independence in fact*). Mit Hilfe der ökonomischen Analyse lassen sich zudem die Folgen tatsächlicher und wahrgenommener fehlender Unabhängigkeit abschätzen.
2. Anreize zur abhängigen Berichterstattung ergeben sich aus ökonomischen Vorteilen bestehender Mandate, die sich aus Marktunvollkommenheiten, wie z. B. Transaktionskosten im Falle eines Prüferwechsels oder versteckten direkten Zahlungen, ergeben können. Die Partei, die das engere Verhältnis zum Prüfer hat, kann die ökonomischen Vorteile allerdings nur zu ihren Gunsten als Druckmittel einsetzen, wenn sie glaubhaft mit dem Entzug der ökonomischen Vorteile drohen kann, was nur der Fall ist, wenn die andere Partei die Abhängigkeit des Prüfers nicht wahrnimmt.
3. Anreize zur unabhängigen Berichterstattung ergeben sich aus Reputationsverlusten bei bekannt werden der Beeinträchtigung der Unabhängigkeit. Ist die *independence in appearance* fraglich, droht dem Prüfer der Verlust der ökonomischen Vorteile aller bestehender Mandate.
4. Aufgrund der Doppelrolle der ökonomischen Vorteile hilft eine Verringerung der Quasirenten aus bestehenden Mandaten nur wenig. Auch eine Erhöhung der

James M.: Accountability, the dilution effect, and conservatism in auditors' fraud judgments, in: Journal of Accounting Research, Vol. 35 (1997), S. 227-237, hier S. 233. Dabei zeigte sich, dass der *dilution*-Effekt bei *accountability* verstärkt auftrat.

¹³³ Vgl. Swieringa, Robert J./Gibbins, Michael/Larsson, Lars/Sweeney, Janet Lawson: Experiments in the heuristics of human information processing, in: Journal of Accounting Research, Vol. 14 (Supp. 1976), S. 159-187, hier S. 168; Uecker, William F./Kinney, Wilfred C.: Judgmental evaluation of sample results: A study of the type and severity of errors made by practicing CPAs, in: Accounting, Organizations and Society, Vol. 2 (1977), S. 269-277.

¹³⁴ Dies führt dazu, dass der Prüfer gezwungen ist, intuitiv zu entscheiden und damit Heuristiken zu benutzen. Zum Effekt von Zeitdruck vgl. Ben Zur, H./Breznitz, S. J.: The effects of time pressure on risky choice behavior, in: Acta Psychologica, Vol. 47 (1981), S. 89-104.

Entdeckungswahrscheinlichkeit durch schärfere Prüfung des Prüfers ist aufgrund des Entstehens neuer Prinzipal-Agenten-Beziehungen fraglich. Zu beachten sind bei der Würdigung von Vorschlägen zur Offenlegung von Größen, die Rückschlüsse auf die tatsächliche Unabhängigkeit zulassen sollen, dass diese ökonomische Kosten verursachen, solange diese Größen keine perfekten Signale liefern. Unstrittig lässt sich aus den ökonomischen Vorteilen allerdings ableiten, dass die Anreize zu abhängiger Berichterstattung geringer werden, je geringer der Anteil der ökonomischen Vorteile des einzelnen Mandats an den gesamten ökonomischen Vorteilen aus allen Mandaten ist. Inwieweit hierfür angesichts bestehender Konzentrationstendenzen gesetzliche Vorschriften notwendig sind, ist zweifelhaft.

5. Die aus den ökonomischen Modellen abgeleiteten möglichen Vorteile konnten empirisch weitgehend bestätigt werden. Auch kann angenommen werden, dass Prüfer in bestimmten Situationen auch finanzielle Anreize bei Entscheidungen berücksichtigen. Ob die Anreize zu einer abhängigen oder zu einer unabhängigen Berichterstattung größer sind, lässt sich aus den empirischen Ergebnissen nicht ableiten. Es kann aber angenommen werden, dass die Anreize zu einer unabhängigen Berichterstattung hoch sind.

6. Die Annahme beschränkter Rationalität erweitert die Unabhängigkeitsproblematik um die Frage, ob eine perfekte und unabhängige Prüfungsdurchführung überhaupt möglich ist. In Experimenten konnte gezeigt werden, dass aufgrund verschiedener systematischer Abweichungen vom Rationalverhalten die Gefahr einer unbewussten Verzerrung des eigenen Urteils des Prüfers zu Gunsten einer Partei besteht. Beispielsweise könnten Biases, wie das Verankern an einem Ausgangswert oder die Übergewichtung zuletzt zugehender Informationen, vom Management durch entsprechende Gestaltung der Prüfungsunterlagen ausgenutzt werden.

7. Eine besondere Gefährdung der Unabhängigkeit stellt der self-serving-bias in Verbindung mit Effekten aus Verantwortlichkeiten gegenüber einer der beiden Parteien ausgehen. Denn fühlt sich der Prüfer bspw. gegenüber dem Management verantwortlich in dem Sinne, dass er meint seine Einschätzung gegenüber dem Management rechtfertigen zu müssen, und ist die Meinung des Managements bekannt, was aufgrund des vorläufigen Jahresabschlusses der Fall ist, so könnten bei der Urteilsbildung unbewusst Prüfungshinweise, die die Meinung des

Managements stützen, übergewichtet werden, was zu einer verzerrten Urteilsbildung und entsprechend verzerrter Prüfungsentscheidung führen kann.

Literaturverzeichnis

I. Allgemeine Literatur zur Rationalitätsannahme

Akerlof, George A.:

The Market for Lemons, Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: Quarterly Journal of Economics, Vol. 85 (1970), S. 488-500.

Arrow, Kenneth J.:

Rationality of self and others in an economic system, in: The Journal of Business, Vol. 59, S. S385-S399.

Becker, Gary S.:

The economic approach to human behavior, in: The economic approach to economic behavior, hrsg. v. Gary S. Becker, Chicago u.a.: The University of Chicago Press 1976.

Douglass. C. North:

Institutions, institutional change and economic performance, Cambridge u.a.: Cambridge University Press 1990.

Eisenführ, Franz/Weber, Martin:

Rationales Entscheiden, 3. Aufl., Berlin Heidelberg New York 1999.

Hausman, Daniel M.:

The inexact and separate science of economics, Cambridge, Cambridge University Press 1992, hier S. 15f.

Jensen, Michael C./Meckling, William H.:

Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, in: Journal of Financial Economics, Vol. 3, S. 305-360.

Kirchgässner, Gebhard:

Homo Oeconomicus, 2. Aufl., Stuttgart 2000.

Kirchner, Christian:

Ökonomische Theorie des Rechts, Berlin 1997, S. 10.

Kuhn, Thomas S.:

Die Struktur wissenschaftlicher Revolutionen, Frankfurt am Main 1969.

Neuman, John v./Morgenstern, Oskar:

Theory of games and economic behavior, Princeton, Princeton University Press 1944.

Posner, Richard:

Law and economics, 5. Aufl., New York, N.Y.: Aspen Law and Business, 1998.

Richter, Rudolf:

Bridging old and new institutional economics, Gustav Schmoller, the leader of the younger German historical school, seen with neoinstitutionalists' eyes, in: Journal of Institutional and Theoretical Economics, Vol. 152 (1996), S. 567-592.

Schäfer, Hans-Bernd/Ott, Claus:

Ökonomischen Analyse des Zivilrechts, 3. Aufl., Heidelberg 2002.

Wüstemann, Jens:

Institutionenökonomik und internationale Rechnungslegungsordnungen, Tübingen 2002.

II. Allgemeine Literatur zur Annahme beschränkter Rationalität

Arkes, Hal R./Blumer, Catherine:

The psychology of sunk costs, in: *Organizational Behavior and Human Decision Process*, Vol. 35 (1985), S. 124-140.

Arlen, Jennifer:

The future of behavioral economic analysis of law, in: *Vanderbilt Law Review*, Vol. 51 (1998), S. 1765-1788, hier S. 1787f.

Babcock, Linda/Loewenstein, George/Issacharoff, Samuel/Camerer, Colin:

Biased judgments of fairness in bargaining, in: *American Economic Review*, 85. Jg. (1995), S. 1337-1343.

Ben Zur, H./Breznitz, S. J.:

The effects of time pressure on risky choice behavior, in: *Acta Psychologica*, Vol. 47 (1981), S. 89-104.

Diekmann, K. A./Samuels, S. M./Ross, L./Bazerman, Max H.:

Self-interest and fairness in problems of resource allocation: Allocators versus recipients, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 72 (1997), 1061-1074.

Ditto, Peter H.; Scepansky, James A.; Munro, Geoffrey D.; Apanovitch, Ann Marie; Lockhart, Lisa K.:

Motivated sensitivity to preference-inconsistent information, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 75 (1998), S. 53-69.

Dukerich, Janet M./Nichols, Mary L.:

Causal information search in managerial decision making, in: *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 82 (Oct. 1991), S. 106-122.

Dunning, D./Meyerowitz, J. A./Holzberg, A. D.:

Ambiguity and self-evaluation: The role of idiosyncratic trait definition in self-serving assessments of ability, in: *Journal of Personality and Social Psychology*, Vol. 57 (1989), S. 1082-1090.

Hogarth, Robin M./Reder, Melvin W.:

Introduction: Perspectives from economics and psychology, in: *Rational choice*, hrsg. v. Robin M. Hogarth und Melvin W. Reder, Chicago, Ill.: The University of Chicago Presse 1986, S. 1-25.

Jolls, Christine/Sunstein, Cass R./Thaler, Richard:

A behavioural approach to law and economics, in: *Stanford Law Review*, Vol. 50 (1998), S. 1471.

Kachelmeier, Steven J.:

Income tax subsidies and research and development spending in a competitive economy: An experimental study, in: *JATA*, Vol. 17 (Suppl. 1995), S. 26-35.

Kachelmeier, Steven J./King, Ronald R.:

Using laboratory experiments to evaluate accounting policy issues, in: Accounting Horizons, Vol. 16 (Sept. 2002), S. 219-232.

Kahneman, Daniel/Tversky, Amos:

Prospect theory: An analysis of decision under risk, in: Econometrica, Vol. 47 (1979), S. 263-291.

Korobkin, Russell B./Ulen, Thomas S.:

Law and behavioral science: Removing the rationality assumption from law and economics, in: California Law Review, Vol. 88 (2000), S. 1051-1144.

Kunda, Ziva:

The case for motivated reasoning, in: Psychological Bulletin, Vol. 108 (1990), S. 480-498.

Loewenstein, George/Issacharoff, Samuel/Camerer, Colin/Babcock, Linda:

Self-serving assessments of fairness and pretrial bargaining, in: Journal of Legal Studies, Vol. 22 (1993), S. 135-159.

Messick, David M./Sentis, Keith P.:

Fairness and preference, in: Journal of Experimental Social Psychology, Vol. 15 (1979), S. 418-434.

Moore, Don A./Kim, Tai Gyu:

Myopic social prediction and the solo comparison effect, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 85 (2003), 1121-1135.

Russo, Edward J./ Medvec, Victoria H./Meloy, Margret G.:

The distortion of information during decisions, in: Organizational Behavior and Human Decision Processes, Vol. 66 (1996), S. 102-110.

Simon, Herbert A.:

Theories of bounded rationality, in: Decisions and organizations, hrsg. v. C. B. McGuire u.a., New York, N.Y.: American Elsevier, 1972, S. 161-176.

Tetlock, Philip E.:

Accountability and complexity of thought, in: Journal of Personality and Social Psychology, Vol. 45 (1983), S. 74-83.

Svenson, O.:

Are we all less risky and more skilful than our fellow drivers?, in: Acta Psychologica, Vol. 47 (1981), S. 143-148.

Tversky, Amos/Kahneman, Daniel:

Judgment under uncertainty: Heuristics and biases, in: Science, Vol. 185 (1974), S. 1124-1130.

Weinstein, N. D. / Lachendro, E.:

Egocentrism as a source of unrealistic optimism, in: Personality and Social Psychology Bulletin, Vol. 8 (1982), S. 195-200.

III. Spezielle Literatur zur Rationalitätsannahme in der Prüfungsforschung

Antle, Rick:

The auditor as an economic agent, in: Journal of Accounting Research, Vol. 20 (1982), S. 503-527.

Antle, Rick:

Auditor independence, in: Journal of Accounting Research, Vol. 22 (1984), S. 1-20.

Antle, Rick:

Commentary on intellectual boundaries in accounting research, in: Accounting Horizons, Vol. 3 (June 1989), S. 103-109.

Antle, Rick/Nalebuff, Barry:

Conservatism and auditor-client negotiations, in: Journal of Accounting Research, Vol. 29 (Suppl. 1991), S. 31-54.

Arrunada, Benito/Paz-Ares, Cándido:

Mandatory rotation of company auditors: A critical examination, in: International Review of Law and Economics, Vol. 17 (1997), S. 31-61.

Baiman, Stanley:

Discussion of auditing: Incentives and truthful reporting, in: Journal of Accounting Research, Vol. 17 (Suppl. 1979), S. 25-29, hier S. 28.

Baiman, Stanley/Evans, John H./Noel, James:

Optimal contracts with a utility-maximizing auditor, in: Journal of Accounting Research, Vol. 25 (1987), S. 217-244.

Ballwieser, Wolfgang:

Kapitalmarkt, Managerinteressen und Rolle des Wirtschaftsprüfers, in: Kapitalmarkt und Finanzierung, hrsg. v. Dieter Schneider, Berlin 1987, S. 351-362.

Beck, Paul J./Frecka, Thomas J./Solomon, Ira:

A model of the market for MAS and audit services: Knowledge spillovers and auditor-auditee bonding, in: Journal of Accounting Literature, Vol. 7 (1988), S. 50-64.

Böcking, Hans-Joachim/Löcke, Jürgen:

Abschlußprüfung und Beratung – Eine ökonomische Analyse, in: Die Betriebswirtschaft, 57. Jg. (1997), S. 461-477.

Boritz, J. Efrim/Zhang, Ping:

The auditor's objectivity under a negligence liability system, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 147-165.

DeAngelo, Linda E.:

Auditor independence, "low balling", and disclosure regulation, in: Journal of Accounting and Economics, Vol. 3 (1981), S. 113-127.

Dhaliwal, Dan S./Schatzberg, Jeffrey W./Trombley, Mark A.:

An analysis of the economic factors related to auditor-client disagreements preceding auditor changes, in: Auditing, Vol. 12 (1993), S. 22-38.

Diamond, Douglas W.:

Financial intermediation and delegated monitoring, in: Review of Economic Studies, Vol. 51 (1984), S. 393-414.

Dye, Ronald A./Balachandran, Bala V./Magee, Robert P.:

Contingent fees for audit firms, in: Journal of Accounting Research, Vol. 28 (1990), S. 239-266.

Ewert, Ralf:

Wirtschaftsprüfung und asymmetrische Information, Berlin u.a. 1990.

Ewert, Ralf:

Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie – ein selektiver Überblick, in: Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II, hrsg. v. Martin Richter, Berlin 1999, S. 35-100.

Ewert, Ralf/Wagenhofer, Alfred:

Aspekte ökonomischer Forschung in der Rechnungslegung und Anwendung auf Ausschüttungsbemessung und Unabhängigkeit des Prüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 58. Jg. (2003), S. 603-622.

Gigler, Frank/Penno, Mark:

Imperfect competition in audit markets and its effect on the demand for audit-related services, in: The Accounting Review, Vol. 70 (1995), S. 317-356.

Herrmann, Elisabeth:

Eine ökonomische Analyse der Haftung, Frankfurt am Main 1997

Kanodia, Chandra/Bushman, Robert/Dickhaut, John:

Escalation errors and the sunk cost effect: An explanation based on reputation and information asymmetries, in: Journal of Accounting Research, Vol. 27 (Spring 1989), S. 59-77.

Kanodia, Chandra/Mukherji, Arijit:

Audit pricing, lowballing and auditor turnover: A dynamic analysis, in: The Accounting Review, Vol. 69 (1994), S. 593-615.

Lang, Stefan:

Die Kompatibilität von Abschlußprüfung und Beratung, Frankfurt am Main u.a. 1994..

Lee, Chi-Wen J./Gu, Zhaoyang.:

Low balling, legal liability and auditor independence, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 533-555.

Magee, Robert P./Tseng, Mei-Chiun:

Audit pricing and independence, in: The Accounting Review, Vol. 65 (1990), S. 315-336.

Ng, David S.:

An information economics analysis of financial reporting and external auditing, in: The Accounting Review, Vol. 53 (1978), S. 910-920.

Ostrowski, Markus/Söder, Björn H.:

Der Einfluß von Beratungsaufträgen auf die Unabhängigkeit des Jahresabschlußprüfers, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 54. Jg. (1999), S. 554-564.

Quick, Reiner:

Externe Pflichtrotation – Eine adäquate Maßnahme zur Stärkung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers?, in: Die Betriebswirtschaft, 59. Jg. (2004), S. 487-508.

Schildbach, Thomas:

Die Glaubwürdigkeitskrise der Wirtschaftsprüfer – zu Intensität und Charakter der Jahresabschlussprüfung aus wirtschaftlicher Sicht, in: Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis, 51. Jg. (1996), S. 1-30.

Stefani, Ulrike:

Abschlussprüfung, Unabhängigkeit und strategische Interdependenzen: eine ökonomische Analyse institutioneller Reformen zur Steigerung der Prüfungsqualität, Stuttgart 2002.

Wagenhofer, Alfred/Ewert, Ralf:

Externe Unternehmensrechnung, Berlin u. a. 2003.

IV. Spezielle Literatur zur Annahme beschränkter Rationalität in der Prüfungsforschung

Arnold, Donald F./Bernardi, Richard A./Neidermeyer, Presha E.:

The effect of independence on decisions concerning additional audit work: A European perspective, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 45-67.

Ashton, Alison Hubbard/Ashton, Robert H.:

Sequential belief revision in auditing, in: The Accounting Review, Vol. 63 (1988), S. 623-641.

Arnold, Vicky/Collier, Philip A./Leech, Stewart A./Sutton, Steve G.:

The effect of experience and complexity on order and recency bias in decision making by professional accountants, in: Accounting and Finance, Vol. 40 (2000), S. 109-134.

Asare, Stephen K.:

The auditor's going-concern decision: Interaction of task variables and the sequential processing of evidence, in: The Accounting Review, Vol. 67 (1992), S. 379-393.

Bazerman, Max H./Morgan, Kimberley P./Loewenstein, George F.:

The impossibility of auditor independence, in: Sloan Management Review (Summer 1997), S. 89-94.

Biggs, Stanley F./Wild, John J.:

An investigation of auditor judgment in analytical review, in: The Accounting Review, Vol. 60 (1985), S. 607-633.

Brody, Richard G./Kaplan, Steven E.:

Escalation of commitment among internal auditors, in: Auditing, Vol. 15 (Spring 1996), S. 1-15.

Buchman, Thomas A./Tetlock, Philip E./Reed, Ronald O.:

Accountability and auditors' judgments about contingent events, in: Journal of Business Finance & Accounting, Vol. 23 (1996), S. 379-398.

Cain, Daylian/Loewenstein, George/Moore, Don A.:

The dirt on coming clean: Perverse effects of disclosing conflicts of interest, Working Paper 2004, abrufbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=480121.

Calegari, Michael J./Schatzberg, Jeffrey W./Sevcik, Galen R.:

Experimental evidence of differential auditor pricing and reporting strategies, in: The Accounting Review, Vol. 73 (1998), S. 255-275.

Camerer, Colin:

Individual decision making, in: Handbook of experimental economics, hrsg. v. Kagel, John H./Roth, Alvin E., Princeton, N.J.: Princeton University Press 1995, S. 587-703.

Chang, C. Janie/Hwang, Nen-Chen Richard:

The impact of retention incentives and client business risks on auditors' decisions involving aggressive reporting practices, in: Auditing, Vol. 22 (Fall 2003), S. 207-218.

Corless, John C./Parker, Larry M.:

The impact of MAS on auditor independence: An experiment, in: Accounting Horizons, Vol. 1 (Sept. 1987), S. 25-29.

Dopuch, Nick/King, Ronald R.:

The effects of lowballing on audit quality: An experimental markets study, in: Journal of Accounting, Auditing and Finance, Vol. 19 (1996), S. 45-68.

Dopuch, Nicholas/King, Ronald R./Schwartz, Rachel:

Independence in appearance and in fact: An experimental investigation, in: Contemporary Accounting Research, Vol. 20 (2003), S. 79-114.

Farmer, Timothy A./Rittenberg, Larry E./Trompeter, Gregory M.:

An investigation of the impact of economic and organizational factors on auditor independence, in: Auditing, Vol. 7 (Fall 1987), S. 1-14.

Gramling, Audrey A.:

External auditors' reliance on work performed by internal auditors: The influence of fee pressure on this reliance decision, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 117-135.

Glover, Steven M.:

The influence of time pressure and accountability on auditors' processing of nondiagnostic information, in: Journal of Accounting Research, Vol. 35 (1997), S. 213-226.

Hackenbrack, Karl:

Implications of seemingly irrelevant evidence in audit judgment, in: Journal of Accounting Research, Vol. 30 (1992), S. 126-136.

Hackenbrack, Karl/Nelson, Mark W.:

Auditors' incentives and their application of financial accounting standards, in: The Accounting Review, Vol. 71 (1996), S. 43-59.

Hoffman, Vicky B. / Patton, James M.:

Accountability, the dilution effect, and conservatism in auditors' fraud judgments, in: Journal of Accounting Research, Vol. 35 (1997), S. 227-237.

Houston, Richard W.:

The effects of fee pressure and client risk on audit seniors' time budget decisions, in: Auditing (Fall 1999), S. 70-86.

Jeffrey, Cynthia:

The relation of judgment, personal involvement, and experience in the audit of bank loans, in: The Accounting Review, Vol. 67 (1992), S. 802-819.

Jenkins, J. Gregory/Haynes, Christine M.:

The persuasiveness of client preferences: An investigation of the impact of preference timing and client credibility, in: Auditing, Vol. 22 (March 2003), S. 143-154.

Johnstone, Karla M./Bedard, Jean C./Biggs, Stanley F.:

Aggressive client reporting: Factors affecting auditors' generation of financial reporting alternatives, in: *Auditing*, Vol. 22 (March 2002), S. 47-65.

Joyce, Edward J./Biddle, Gary C.:

Anchoring and adjustment in probabilistic inference in auditing, Vol. 19 (1981), S. 120-145.

Kadous, Kathryn/Kennedy, S. Jane/Peecher, Mark E.:

The effect of quality assessment and directional goal commitment on auditors' acceptance of client-preferred accounting methods, in: *The Accounting Review*, Vol. 78 (2003), S. 759-778.

King, Ronald R.:

An experimental investigation of self-serving biases in an auditing trust game: The effect of group affiliation, in: *The Accounting Review*, Vol. 77 (April 2002), S. 265-284.

Krull, George/Reckers, Philip M. J./Wong-on-Wing, Bernard:

The effect of experience, fraudulent signals and information presentation order on auditors' beliefs, in: *Auditing*, Vol. 12 (Fall 1993), S. 143-153.

Mayhew, Brian W.:

Auditor reputation building, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 39 (2001), S. 599-617.

Messier, William F./Tubbs, Richard M.:

Recency effects in belief revision: The impact of audit experience and the review process, in: *Auditing*, Vol. 13 (Spring 1994), S. 57-72.

Monroe, Gary S./Ng, Juliana:

An examination of order effects in auditors' inherent risk assessments, in: *Accounting and Finance*, Vol. 40 (2000), S. 153-168.

Moore, Don A./Loewenstein, George/Tanlu, Lloyd/Bazerman, Max H.:

Auditor independence, conflict of interest, and the unconscious intrusion of bias, Harvard Working Paper 2003.

Moreno, Kimberly/Bhattacharjee, Sudip:

The impact of pressure from potential client business opportunities on the judgments of auditors across professional ranks, in: *Auditing*, Vol. 22 (March 2003), S. 13-28.

Peecher, Mark E.:

The influence of auditors' justification processes on their decisions: A cognitive model and experimental evidence, in: *Journal of Accounting Research*, 34. Jg. (1996), S. 125-140.

Plumlee, R. David:

The standard of objectivity for internal auditors: Memory and bias effects, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 (1985), S. 683-699.

Ponemon, Lawrence A./Gabhart, David R. L.:

Auditor independence judgments: A cognitive-developmental model and experimental evidence, in: *Contemporary Accounting Research*, Vol. 7 (1990), S. 227-251.

Prentice, Robert A.:

Enron: A brief behavioral autopsy, in: American Business Law Journal, Vol. 40 (2003), S. 417-444.

Reckers, Philip M.J./Schultz, Joseph J.:

The effects of fraud signals, evidence order, and group-assisted counsel on independent auditor judgment, in: Behavioral Research in Accounting, Vol. 5 (1993), S. 124-143.

Salterio, Steven S./Koonce, Lisa:

The persuasiveness of audit evidence: The case of accounting policy decisions, in: Accounting, Organizations and Society, Vol. 22 (1997), S. 573-587.

Schatzberg, Jeffrey:

A laboratory market investigation of low balling in audit pricing, in: The Accounting Review, Vol. 65 (1990), S. 337-362.

Schatzberg, Jeffrey:

A new examination of auditor „low ball“ pricing: Theoretical model and experimental evidence, in: Auditing, Vol. 13 (Suppl. 1994), S. 33-55.

Schatzberg, Jeffrey W./Sevcik, Galen R.:

A multiperiod model and experimental evidence of independence and „lowballing“, in: Contemporary Accounting Research, Vol. 11 (1994), S. 137-174.

Shafer, William E./Morris, Roselyn E./Ketchand, Alice A.:

The effects of formal sanctions on auditor independence, in: Auditing, Vol. 18 (Suppl. 1999), S. 85-111.

Swieringa, Robert J./Gibbins, Michael/Larsson, Lars/Sweeney, Janet Lawson:

Experiments in the heuristics of human information processing, in: Journal of Accounting Research, Vol. 14 (Supp. 1976), S. 159-187.

Tan, Hun-Tong:

Effects of expectations, prior involvement, and review awareness on memory for audit evidence on judgment, in: Journal of Accounting Research, Vol. 23 (1995), S. 113-136.

Tan, Hun-Tong/Libby, Robert:

Tacit managerial versus technical knowledge as determinants of audit experience in the field, in: Journal of Accounting Research, Vol. 35 (1997), S. 97-113.

Tan, Hun-Tong:

Organizational levels and perceived importance of attributes for superior audit performance, in: ABACUS, Vol. 35 (1997), S. 97-113.

Trompeter, Gregory M.:

The effect of partner compensation schemes and generally accepted accounting principles on audit partner judgment, in: Auditing, Vol. 13 (Fall 1994), S. 56-68.

Trotman, Ken T./Wright, Arnold:

Recency effects: Task complexity, decision mode, and task-specific experience, in: Behavioral Research in Accounting, Vol. 8 (1996), S. 175-193.

Tubbs, Richard M./Messier, William F./Knechel, W. Robert:

Recency effects in the auditor's belief-revision process, in: The Accounting Review, Vol. 65 (1990), S. 452-460.

Uecker, William F./Kinney, Wilfred C.:

Judgmental evaluation of sample results: A study of the type and severity of errors made by practicing CPAs, in: Accounting, Organizations and Society, Vol. 2 (1977), S. 269-277.

V. Literatur zu weiteren empirischen Studien in der Prüfungsforschung

Butterworth, S./Houghton, K. A.:

Auditor switching: The pricing of audit services, in: *Journal of Business, Finance and Accounting*, Vol. 22 (1995), S. 323-344.

Chow, Chee W./Rice, Steven J.:

Qualified audit opinions and auditor switching, in: *The Accounting Review*, Vol. 57 (1982), S. 326-335.

Craswell, A. T./Francis, J. R.:

Pricing initial audit engagements: A test of competing theories, in: *The Accounting Review*, Vol. 74 (1999), S. 201-216.

Craswell, A. T./Stokes, D. J./Laughton, J.:

Auditor independence and fee dependence, in: *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 33 (2002), S. 253-277.

Defond, M. L./Raghunandan, K./Subramanyam, K. R.:

Do non-audit service fees impair auditor independence? Evidence from going concern audit opinions, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 40 (2002), S. 1247-1274.

Dyxhoorn, Hans J./Sinning, Kathleen E.:

Wirtschaftsprüfer perception of auditor independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 56 (1981), S. 97-107.

Firth, Michael:

Perceptions of auditor independence and official ethical guidelines, in: *The Accounting Review*, Vol. 55 (1980), S. 451-466.

Glezen, G. William/Millar, James A.:

An empirical investigation of stockholders' reaction to disclosures required by ASR 250, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 (1985), S. 859-870.

Lavin, David.:

Perceptions of the independence of the auditor, in: *The Accounting Review*, Vol. 51 (1976), S. 41-50.

Marten, Kai-Uwe:

Empirische Analyse des Prüferwechsels im Kontext der Agency- und Signalling-Theorie, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 65. Jg. (1995), S. 703-727.

Marten, Kai-Uwe:

Der Markt für Prüfungsleistungen – Ausgewählte Forschungsbeiträge, theoretische Grundlagen, nationale und internationale Einflüsse, in: *Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II. Wirtschaftsprüfung und ökonomische Theorie – Prüfungsmarkt – Prüfungsmethoden – Urteilsbildung*, hrsg. v. Martin Richter, Berlin 1999, S. 101-165.

Pany, Kurt/Reckers, Philip M. J.:

The effects of gifts, discounts, and client size on perceived auditor independence, in: *The Accounting Review*, Vol. 55 (1980), S. 50-61.

Pany, Kurt./Reckers, Philip M. J.:

Auditor performance of MAS: A study of its effects on decisions and perceptions, in: *Accounting Horizons*, Vol. 2 (June 1988), S. 31-38.

Rietberg, Dale R.:

Auditor changes and opinion shopping: A proposed solution, in: *University of Michigan Journal of Law Reform*, Vol. 22 (1988), S. 211-248.

Scheiner, James H.:

An empirical assessment of the impact of SEC non-audit service disclosure requirements on independent auditors and their clients, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 22 (1984), S. 789-797.

Shockley, Randolph A.:

Perceptions of audit independence: A conceptual model, in: *Journal of Accounting, Auditing, and Finance*, Vol. 5 (Winter 1982), S. 126-143.

McKinley, Sue/Pany, Kurt./Reckers, Philip M. J.:

An examination of the influence of CPA firm type, size, and MAS provision on loan officer decisions and perceptions, in: *Journal of Accounting Research*, Vol. 23 (1985), S. 887-896.

Simon, Daniel T./Francis, Jere R.:

The effects of auditor change on audit fees: Tests of price cutting and price recovery, in: *The Accounting Review*, Vol. 63 (1988), S. 255-269.

Simunic, Dan A.:

Auditing, consulting and auditor independence, in: *The Journal of Accounting Research*, Vol. 22 (1984), S. 679-702.

VI. Allgemeine Literatur zur Prüfung und zum Bilanzrecht

AICPA:

Serving the public interest: A new conceptual framework for auditor independence, October 20, 1997, abrufbar unter <http://www.aicpa.org/members/div/secps/isb/white.htm>.

BGH:

BGH-Urteil vom 25. November 2002 – II ZR 49/01, in: Der Betrieb, 56. Jg. (2003), S. 383-387.

Böcking, Hans-Joachim/Orth, Christian:

Kann ein Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich (KonTraG) einen Beitrag zur Verringerung der Erwartungslücke leisten? – Eine Würdigung auf Basis von Rechnungslegung und Kapitalmarkt, in: Die Wirtschaftsprüfung, 51. Jg. (1998), S. 351-364.

Forster, Karl-Heinz:

Abschlussprüfung nach dem Regierungsentwurf des KonTraG, in: Die Wirtschaftsprüfung, 51. Jg. (1998), S. 41-56.

Goldman, Arieh/Barlev, Benzion:

The auditor-firm conflict of interest: Its implications for independence, in: The Accounting Review, Vol. 49 (1974), S. 707-718.

Heininger, Klaus/Bertram, Klaus:

Neue Anforderungen an Berufsaufsicht und Qualitätskontrolle durch das Abschlussprüferaufsichtsgesetz (APAG), in: Der Betrieb, 57. Jg. (2004), S. 1737-1742.

Hennrichs, Joachim:

Fehlerhafte Bilanzen, Enforcement und Aktienrecht, in: Zeitschrift für das gesamte Handels- und Wirtschaftsrecht, 168. Jg. (2004), S. 383-413, hier S. 399-409.

Keller, Gernot/Schlüter, Kai Grit:

Peer Review: Perspektiven nach dem Sarbanes-Oxley Act of 2002, in: Der Betriebs-Berater, 58. Jg. (2003), S. 2166-2174.

Knorr, Liesl:

Gewährleistung der Einhaltung der internationaler Rechnungslegungsstandards, in: Kapitalmarktorientierte Rechnungslegung, 4. Jg. (2004), S. 85-89.

Leffson, Ulrich:

Wirtschaftsprüfung, 4. Aufl., Wiesbaden 1988.

Lenz, Hansrudi:

Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und Non-Audit Services – Neue Vorschriften der SEC, in: BB, 56. Jg. (2001), S. 299-304.

Lanfermann, Georg:

Vorschlag der EU-Kommission zur Modernisierung der EU-Prüferrichtlinie, in: Der Betrieb, 59. Jg. (2004), S. 609-613.

Mandler, U.:

Theorie internationaler Wirtschaftsprüfungsorganisationen: Qualitätskonstanz und Reputation, in: Die Betriebswirtschaft, 55. Jg. (1995), S. 31-44.

Peemöller, Volker H./Oehler, Ralph:

Referentenentwurf eines BilReG: Neue Regelungen zur Unabhängigkeit des Abschlussprüfers, in: Der Betriebs-Berater, 59. Jg. (2004), S. 539-548.

Richter, Martin:

Die Sicherung der aktienrechtlichen Publizität durch ein Aktienamt, Köln u. a. 1975.

Rückle, Dieter:

Grundsätze ordnungsmäßiger Abschlussprüfung, in: Handwörterbuch der Rechnungslegung und Prüfung, hrsg. von Wolfgang Ballwieser u.a., Stuttgart 2002, Sp. 1026-1041.

Schuetze, Walter P.:

A mountain or a molehill?, in: Accounting Horizons, Vol. 8 (March 1994), S. 69-75.

SEC:

Final Rule: Strengthening the commission's requirements regarding auditor independence, abrufbar unter <http://www.sec.gov/rules/final/33-8183.html>.

Seligman, Joel:

No one can serve two masters: Corporate and securities law after Enron, in: Washington University Law Quarterly, Vol. 80 (2002), S. 449-516.

Shapiro, Amy:

Who pays the auditor calls the tune?: Auditing regulation and clients' incentives, in: Seton Hall Law Review, Vol. 30 (2005), im Erscheinen, abrufbar unter http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=587972.

Whittington, Geoff: Commentary:

Is total auditor independence a good thing?, in: Accountancy, Vol. 115 (Feb. 1994), S. 75.

Wüstemann, Gerd:

Probleme der Glaubwürdigkeit von Abschlussprüfern: Wirtschaftsprüfer und certified public accountants, Frankfurt am Main 1975.

Wüstemann, Jens:

Mängel bei der Abschlussprüfung: Tatsachenberichte und Analysen aus betriebswirtschaftlicher Sicht, in: Der Wirtschaftsprüfer als Element der Corporate Governance, hrsg. v. Marcus Lutter, Düsseldorf 2001, S. 19-43.

SONDERFORSCHUNGSBereich 504 WORKING PAPER SERIES

Nr.	Author	Title
04-37	Christopher Koch	Behavioral Economics und die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers - Ein Forschungsüberblick
04-36	Christopher Koch	Behavioral Economics und das Entscheidungsverhalten des Wirtschaftsprüfers - Ein Forschungsüberblick
04-35	Christina Reifschneider	Behavioral Law and Economics: Überlegungen zu den Konsequenzen moderner Rationalitätskonzepte für die Gestaltung informationellen Kapitalmarktrechts
04-34	Siegfried K. Berninghaus Karl-Martin Ehrhart Marion Ott Bodo Vogt	Searching for "Stars" - Recent Experimental Results on Network Formation -
04-33	Christopher Koch	Haftungserleichterungen bei der Offenlegung von Zukunftsinformationen in den USA
04-32	Oliver Kirchkamp J. Philipp Reiß	The overbidding-myth and the underbidding-bias in first-price auctions
04-31	Alexander Ludwig Alexander Zimmer	Investment Behavior under Ambiguity: The Case of Pessimistic Decision Makers
04-30	Volker Stocké	Attitudes Toward Surveys, Attitude Accessibility and the Effect on Respondents' Susceptibility to Nonresponse
04-29	Alexander Ludwig	Improving Tatonnement Methods for Solving Heterogeneous Agent Models
04-28	Marc Oliver Rieger Mei Wang	Cumulative Prospect Theory and the St.Petersburg Paradox
04-27	Michele Bernasconi Oliver Kirchkamp Paolo Paruolo	Do fiscal variables affect fiscal expectations? Experiments with real world and lab data
04-26	Daniel Schunk Cornelia Betsch	Explaining heterogeneity in utility functions by individual differences in preferred decision modes

SONDERFORSCHUNGSBereich 504 WORKING PAPER SERIES

Nr.	Author	Title
04-25	Martin Weber Jens Wuestemann	Bedeutung des Börsenkurses im Rahmen der Unternehmensbewertung
04-24	Hannah Hörisch	Does foreign aid delay stabilization
04-23	Daniel Schunk Joachim Winter	The Relationship Between Risk Attitudes and Heuristics in Search Tasks: A Laboratory Experiment
04-22	Martin Hellwig	Risk Aversion in the Small and in the Large When Outcomes Are Multidimensional
04-21	Oliver Kirchkamp Eva Poen J. Philipp Reiß	Bidding with Outside Options
04-20	Jens Wüstemann	Evaluation and Response to Risk in International Accounting and Audit Systems: Framework and German Experiences
04-19	Cornelia Betsch	Präferenz für Intuition und Deliberation (PID): Inventar zur Erfassung von affekt- und kognitionsbasiertem Entscheiden
04-18	Alexander Zimmer	Dominance-Solvable Lattice Games
04-17	Volker Stocké Birgit Becker	DETERMINANTEN UND KONSEQUENZEN DER UMFRAEGEEINSTELLUNG. Bewertungsdimensionen unterschiedlicher Umfragesponsoren und die Antwortbereitschaft der Befragten
04-16	Volker Stocké Christian Hunkler	Die angemessene Erfassung der Stärke und Richtung von Anreizen durch soziale Erwünschtheit
04-15	Elena Carletti Vittoria Cerasi Sonja Daltung	Multiple-bank lending: diversification and free-riding in monitoring
04-14	Volker Stocké	The Interdependence of Determinants for the Strength and Direction of Social Desirability Bias in Racial Attitude Surveys

SONDERFORSCHUNGSBereich 504 WORKING PAPER SERIES

Nr.	Author	Title
04-13	Christopher Koch Paul Fischbeck	Evaluating Lotteries, Risks, and Risk-mitigation Programs – A Comparison of China and the United States
04-12	Alexander Ludwig Torsten Sløk	The relationship between stock prices, house prices and consumption in OECD countries
04-11	Jens Wüstemann	Disclosure Regimes and Corporate Governance
04-10	Peter Albrecht Timo Klett	Referenzpunktbezogene risikoadjustierte Performancemaße: Theoretische Grundlagen
04-09	Alexander Klos	The Investment Horizon and Dynamic Asset Allocation - Some Experimental Evidence
04-08	Peter Albrecht Cemil Kantar Yanying Xiao	Mean Reversion-Effekte auf dem deutschen Aktienmarkt: Statistische Analysen der Entwicklung des DAX-KGV
04-07	Geschäftsstelle	Jahresbericht 2003
04-06	Oliver Kirchkamp	Why are Stabilisations delayed - an experiment with an application to all pay auctions
04-05	Karl-Martin Ehrhart Marion Ott	Auctions, Information, and New Technologies
04-04	Alexander Zimmer	On the Existence of Strategic Solutions for Games with Security- and Potential Level Players
04-03	Alexander Zimmer	A Note on the Equivalence of Rationalizability Concepts in Generalized Nice Games
04-02	Martin Hellwig	The Provision and Pricing of Excludable Public Goods: Ramsey-Boiteux Pricing versus Bundling
04-01	Alexander Klos Martin Weber	Portfolio Choice in the Presence of Nontradeable Income: An Experimental Analysis
03-39	Eric Igou Herbert Bless	More Thought - More Framing Effects? Framing Effects As a Function of Elaboration

SONDERFORSCHUNGSBereich 504 WORKING PAPER SERIES

Nr.	Author	Title
03-38	Siegfried K. Berninghaus Werner Gueth Annette Kirstein	Trading Goods versus Sharing Money - An Experiment Testing Whether Fairness and Efficiency are Frame Dependent
03-37	Franz Urban Pappi Thomas Gschwend	Partei- und Koalitionspräferenzen der Wähler bei der Bundestagswahl 1998 und 2002
03-36	Martin Hellwig	A Utilitarian Approach to the Provision and Pricing of Excludable Public Goods
03-35	Daniel Schunk	The Pennsylvania Reemployment Bonus Experiments: How a survival model helps in the analysis of the data
03-34	Volker Stocké Bettina Langfeldt	Umfrageeinstellung und Umfrageerfahrung. Die relative Bedeutung unterschiedlicher Aspekte der Interviewerfahrung für die generalisierte Umfrageeinstellung
03-33	Volker Stocké	Measuring Information Accessibility and Predicting Response-Effects: The Validity of Response-Certainties and Response-Latencies
03-32	Siegfried K. Berninghaus Christian Korth Stefan Napel	Reciprocity - an indirect evolutionary analysis
03-31	Peter Albrecht Cemil Kantar	Random Walk oder Mean Reversion? Eine statistische Analyse des Kurs/Gewinn-Verhältnisses für den deutschen Aktienmarkt
03-30	Jürgen Eichberger David Kelsey Burkhard Schipper	Ambiguity and Social Interaction
03-29	Ulrich Schmidt Alexander Zimmer	Security And Potential Level Preferences With Thresholds
03-28	Alexander Zimmer	Uniqueness Conditions for Point-Rationalizable Solutions of Games with Metrizable Strategy Sets
03-27	Jürgen Eichberger David Kelsey	Sequential Two-Player Games with Ambiguity

Nr.	Author	Title
03-26	Alain Chateauneuf Jürgen Eichberger Simon Grant	A Simple Axiomatization and Constructive Representation Proof for Choquet Expected Utility
03-25	Volker Stocké	Informationsverfügbarkeit und Response-Effects: Die Prognose von Einflüssen unterschiedlich kategorisierter Antwortskalen durch Antwortsicherheiten und Antwortlatenzen
03-24	Volker Stocké	Entstehungsbedingungen von Antwortverzerrungen durch soziale Erwünschtheit. Ein Vergleich der Prognosen der Rational-Choice Theorie und des Modells der Frame-Selektion
03-23	Daniel Schunk	Modeling the Use of Nonrenewable Resources Using a Genetic Algorithm
03-22	Brian Deal Daniel Schunk II	Spatial Dynamic Modeling and Urban Land Use Transformation: An Ecological Simulation Approach to Assessing the Costs of Urban Sprawl
03-21	Thomas Gschwend Franz Urban Pappi	Stimmensplitting und Koalitionswahl
03-20	Thomas Langer Martin Weber	Does Binding or Feedback Influence Myopic Loss Aversion - An Experimental Analysis
03-19	Peter Albrecht Carsten Weber III	Asset/Liability Management of German Life Insurance Companies: A Value-at-Risk Approach in the Presence of Interest Rate Guarantees
03-18	Markus Glaser	Online Broker Investors: Demographic Information, Investment Strategy, Portfolio Positions, and Trading Activity
03-17	Markus Glaser Martin Weber	September 11 and Stock Return Expectations of Individual Investors
03-16	Siegfried K. Berninghaus Bodo Vogt	Network Formation and Coordination Games
03-15	Johannes Keller Herbert Bless	When negative expectancies turn into negative performance: The role of ease of retrieval.

SONDERFORSCHUNGSBereich 504 WORKING PAPER SERIES

Nr.	Author	Title
03-14	Markus Glaser Markus Nöth Martin Weber	Behavioral Finance
03-13	Hendrik Hakenes	Banks as Delegated Risk Managers
03-12	Elena Carletti	The Structure of Bank Relationships, Endogenous Monitoring and Loan Rates
03-11	Isabel Schnabel	The Great Banks' Depression - Deposit Withdrawals in the German Crisis of 1931
03-10	Alain Chateauneuf Jürgen Eichberger Simon Grant	Choice under Uncertainty with the Best and Worst in Mind: Neo-additive Capacities.
03-09	Peter Albrecht Carsten Weber	Combined Accumulation- and Decumulation-Plans with Risk-Controlled Capital Protection
03-08	Hans-Martin von Gaudecker Carsten Weber II	Surprises in a Growing Market Niche - An Evaluation of the German Private Annuities Market
03-07	Markus Glaser Martin Weber	Overconfidence and Trading Volume
03-06	Markus Glaser Thomas Langer Martin Weber	On the trend recognition and forecasting ability of professional traders
03-05	Geschäftsstelle	Jahresbericht 2002
03-04	Oliver Kirchkamp Rosemarie Nagel	No imitation - on local and group interaction, learning and reciprocity in prisoners break
03-03	Michele Bernasconi Oliver Kirchkamp Paolo Paruolo	Expectations and perceived causality in fiscal policy: an experimental analysis using real world data
03-02	Peter Albrecht	Risk Based Capital Allocation
03-01	Peter Albrecht	Risk Measures