

---

## 2 Asymmetrische Informationen als Motivation von Wirtschaftsprüferleistungen

Informationen spielen bei der Unternehmenssteuerung und damit auch bei der Planung und Realisation der Güter- und Dienstleistungserstellung eine zentrale Rolle. Liegen für alle Institutionen *gleichermaßen* unvollständige Informationen vor, ist das Marktergebnis – also die Menge und der Preis der angebotenen Güter und Dienstleistungen – lediglich suboptimal; das gesellschaftliche Wohlfahrtsmaximum wird nicht erreicht. Dieses Ergebnis tritt bereits dann ein, wenn *einzelnen* Wirtschaftssubjekten Informationen vorenthalten werden. In diesem Fall spielt die Ausgestaltung der Beziehungen der Wirtschaftssubjekte untereinander eine wichtige Rolle, da Unterschiede im Informationsstand Handlungsanreize schaffen, die den Nutzen der Informationsträger zu Ungunsten von Wirtschaftssubjekten mit weniger Informationen steigern können.

Ein zentrales Beispiel hierfür sind Unternehmen, deren Unternehmensführung nicht von den Eigentümern selbst ausgeübt, sondern an Dritte delegiert wird (Fremdorganschaft). Aufgrund des Informationsvorsprungs der Unternehmensführung (Management) gegenüber den Eigentümern besitzen Manager den Anreiz, zunächst ihren persönlichen Nutzen zu maximieren (z. B. ihr Einkommen), bevor sie den Nutzen der Eigentümer, der zumeist mit einer Gewinnmaximierung verknüpft ist, steigern.

### 2.1 Agency-theoretischer Ansatz

Vertragsbeziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten mit asymmetrischen Informationen lassen sich im Kontext des agency-theoretischen Ansatzes analysieren. In diesem Zusammenhang kann auch die Nachfrage nach WP-Leistungen begründet werden: Das Ergebnis der WP-Leistung ist eine von einem unabhängigen sachverständigen Dritten bereitgestellte Information über einen Prüfungsgegenstand, die das Informationsgefälle zwischen Auftraggeber (*Prinzipal*) und Auftragnehmer (*Agent*) verringert.<sup>130</sup>

#### 2.1.1 Gegenstand und Begriffsabgrenzungen

Der agency-theoretische Ansatz (auch: Prinzipal-Agenten-Theorie oder Agency-Theorie) stellt die Beziehung zwischen Wirtschaftssubjekten im Rahmen von Auftragsbeziehungen zwischen zwei Vertragspartnern, die mit jeweils unterschiedlichen Handlungsspielräumen und

---

<sup>130</sup> Vgl. hierzu ausführlich *Wagenhofer/Ewert* (2015), S. 421–432.

Informationen sowie individuellen Präferenzstrukturen ausgestattet sind, modellhaft dar. Dabei wird zwischen dem Prinzipal und dem Agenten unterschieden.<sup>131</sup>

Der agency-theoretische Ansatz ist Teil der Neuen Institutionenökonomik, in der es um die Analyse von Institutionen bei Vorliegen von Transaktionskosten geht (→ I.2.2). Gleichzeitig sind Prinzipal-Agenten-Beziehungen eine Teilmenge der eingangs beschriebenen Stakeholder-Beziehungen (→ I.1.1).

### 2.1.2 Allgemeine Merkmale

Der agency-theoretische Ansatz basiert auf der Annahme, dass der Prinzipal im Zuge der Delegation von Entscheidungsbefugnissen an den Agenten dessen Leistung nicht vollständig beobachten kann. Der Prinzipal ist deshalb bei der Leistungsbeurteilung des Agenten auf Informationen Dritter oder des Agenten selbst angewiesen. Der Agent ist jedoch seinerseits in der Lage, Informationen über a priori bestehende Eigenschaften seiner eigenen Person und/oder seiner Dienstleistung (hidden characteristics), Handlungsalternativen oder das konkrete Verhalten seiner eigenen Person (hidden action), seine eigenen Absichten oder Strategien und damit verbundene Konsequenzen (hidden intention) vor dem Prinzipal zu verbergen.<sup>132</sup>

Die drei genannten Ausprägungen der Informationsasymmetrie zwischen Prinzipal und Agenten bieten dem Agenten einen *Handlungsspielraum* sowie die Möglichkeit, seinen Nutzen zu maximieren, ohne gleichzeitig i. S. seines Auftraggebers zu handeln. Bei unterschiedlichen Präferenzstrukturen und Risikoeinstellungen von Prinzipal und Agenten können hieraus Interessenkonflikte resultieren.

Eine Prinzipal-Agenten-Beziehung ist durch folgende Merkmale gekennzeichnet:

- Zwischen Prinzipal und Agenten existiert eine Vertragsbeziehung.
- Es liegen asymmetrische Informationen i. d. S. vor, dass der Agent gegenüber dem Prinzipal einen Informationsvorsprung besitzt.
- Prinzipal und Agent besitzen unterschiedliche Nutzenfunktionen.
- Es existieren externe Effekte, d. h. Entscheidungen des Agenten beeinflussen nicht nur dessen eigenen Nutzen, sondern auch den des Prinzipals.

---

131 Begriffsbestimmungen und Kernelemente des agency-theoretischen Ansatzes gehen auf Ross (1973) sowie Jensen/Meckling (1976) zurück. Diese basieren teilweise auf den grundlegenden Arbeiten zu Marktunvollkommenheiten in Beziehungen zwischen Wirtschaftssubjekten von Akerlof (1970) sowie Alchian/Demsetz (1972). Allgemeine Modifikationen und Erweiterungen des agency-theoretischen Ansatzes wurden u. a. von Fama (1980) und Hill/Jones (1992) vorgenommen. Das Verhältnis zwischen dem agency-theoretischen Ansatz und anderen betriebswirtschaftlichen Erklärungsansätzen beschreiben u. a. Eisenhardt (1989) und Spremann (1989).

132 Vgl. Fischer (1995) sowie Herzig/Watrin (1995).

Die Leistung des Managers bleibt damit i. d. R. unterhalb des aus gesamtwirtschaftlicher Sicht optimalen Niveaus und kann z. B. durch den Einsatz von Überwachungsinstrumenten oder Anreizmechanismen, die eine wahrheitsgetreue Informationsübertragung fördern, gesteigert werden. Prüfungsleistungen im Hinblick auf eine Überwachung des Agenten (monitoring<sup>133</sup>) können durch interne (z. B. Interne Revision) (→ I.1.3.3.6) und externe Prüfungsinstitutionen (z. B. Wirtschaftsprüfung) (→ I.1.3.3.1) wahrgenommen werden;<sup>134</sup> Anreizmechanismen werden durch eine Vertragsgestaltung zwischen Prinzipal und Agenten geschaffen, die den Agenten dazu anhält, i. S. des Prinzipals zu agieren. Ein Beispiel hierfür ist die Beteiligung des Agenten am Unternehmensergebnis.

Die optimale Ausgestaltung der Vertragsbeziehung zwischen Prinzipal und Agenten stellt folglich das Kernelement zahlreicher agency-theoretischer Betrachtungen dar.<sup>135</sup> Besonders zu berücksichtigen sind dabei *Agencykosten* (agency costs), die sich *drei Kategorien* zuordnen lassen:<sup>136</sup>

1. Überwachungs- und Kontrollkosten (monitoring expenditures): Kosten für die Ausgestaltung, Implementierung und Aufrechterhaltung eines Kontrollsystems sowie Kosten für die Überwachung von dessen Effektivität und ggf. für die Durchführung entsprechender Modifikationen;
2. Vertragskosten (bonding expenditures): Kosten für Anbahnung, Abschluss und Ausgestaltung von Verträgen zwischen Prinzipal und Agenten sowie Kosten für die Überwachung der Vertragseinhaltung;
3. Residualverlust (residual loss): Differenz zwischen dem potenziellen maximalen aggregierten Nutzenniveau innerhalb eines Unternehmens oder Wirtschaftssystems ohne Prinzipal-Agenten-Beziehungen und dem entsprechenden aggregierten Nutzenniveau mit Prinzipal-Agenten-Beziehungen. Der Residualverlust kann durch Kontrollsysteme oder Verträge verringert werden; die dafür anfallenden Kosten sind jedoch von den entstehenden Wohlfahrtszuwächsen abzuziehen.

Die Ableitung eines optimalen Kontroll- und Anreizsystems lässt sich somit als Minimierungsansatz der Agencykosten formulieren.

### 2.1.3 Vereinfachte formale Darstellung

Zur Verdeutlichung der Interdependenzen einer Prinzipal-Agenten-Beziehung sei der funktionale Zusammenhang zwischen den individuellen Nutzen der Vertragspartner und den relevanten Einflussgrößen vereinfacht formal dargestellt.<sup>137</sup>

133 Zur Darstellung des Begriffs monitoring siehe Marten/Quick/Ruhnke (2006).

134 Weitere Kontrollinstrumente beschreibt u. a. Jensen (1993).

135 Vgl. z. B. Arrow (1985); Hart/Holmström (1987) sowie Spremann (1989).

136 Vgl. Jensen/Meckling (1976).

137 Zur ausführlichen formalen Darstellung sei z. B. auf Ballwieser (1989) und Hartmann-Wendels (1989) verwiesen. Die Grundlagen hierzu finden sich in Jensen/Meckling (1976).

1. Produktionsfunktion  $y = y(x, z)$ : Der Einfluss des Arbeitseinsatzes des Agenten  $x$  auf den wahren Output  $y$  ist positiv; der Einfluss der nur vom Agenten beobachtbaren jedoch stochastisch verteilten Umweltvariable  $z$  ist positiv oder negativ. Da ausschließlich der Agent seinen wahren Arbeitseinsatz sowie den aktuellen Zustand der Umweltvariable kennt, ist nur ihm der wahre Output bekannt.
2. Entlohnungsfunktion: Die Entlohnung  $p$  des Agenten basiert auf dem an den Prinzipal kommunizierten Output; mit steigendem kommuniziertem Output erhöht sich das Einkommen des Agenten, d. h. der Einfluss des berichteten Outputs auf die Entlohnung ist positiv.
3. Nutzenfunktion des Agenten  $u = u(x, p)$ : Der Einfluss des Arbeitseinsatzes des Agenten  $x$  ist einerseits negativ, da zunehmender Arbeitseinsatz den Nutzen des Agenten  $u$  beeinträchtigt, andererseits positiv, da der Arbeitseinsatz positiv auf den Output und damit wiederum auf die Entlohnung  $p$  wirkt. Der Einfluss der Entlohnung auf den Nutzen ist positiv.
4. Nutzenfunktion des Prinzipals  $v = v(x, p)$ : Der Einfluss des Arbeitseinsatzes des Agenten  $x$  auf den Nutzen des Prinzipals  $v$  ist positiv, da der Arbeitseinsatz des Agenten den Unternehmensgewinn und damit das Einkommen (Nutzen) des Prinzipals erhöht; die mit dem Arbeitseinsatz verbundene Entlohnung  $p$  des Agenten wirkt hingegen negativ, da sie den für den Prinzipal verbleibenden Unternehmensgewinn schmälert.

Unter der Annahme, dass der Agent an einer kurzfristigen Nutzenmaximierung und der Prinzipal an einer langfristigen Nutzenmaximierung interessiert ist, ergibt sich aus agency-theoretischer Sicht ein Interessenskonflikt zwischen den Vertragspartnern. Dies wird auf Basis der vorgenannten Funktionen dargestellt:

Langfristiges Ziel des Prinzipals ist die Maximierung des Unternehmensgewinns. Er ist daher daran interessiert, dass der Agent zur Erwirtschaftung des wahren Outputs  $y$  grundsätzlich einen höchstmöglichen Arbeitseinsatz  $x$  erbringt. Gleichzeitig soll die Entlohnung  $p$  des Agenten auf ein Minimum beschränkt werden, d. h. sie soll nach Möglichkeit den Verhältnissen des wahren Outputs entsprechen. Die Kommunikation eines über dem wahren Output  $y$  liegenden Outputs durch den Agenten führt zu Nutzeneinbußen des Prinzipals. Der Prinzipal ist daher bestrebt, die Funktion seiner Nutzeneinbußen zu minimieren.

Dagegen ist es das Interesse des Agenten, seine Entlohnung bei möglichst niedrigem Arbeitseinsatz zu maximieren. Für den Agenten steigt mit wachsender Differenz zwischen kommuniziertem Output und wahren Output  $y$  der Nutzen, da seine Entlohnung zunehmend höher wird als dies seinem Arbeitseinsatz entspricht. Der Agent besitzt also den Anreiz, den Output höher als tatsächlich erwirtschaftet zu kommunizieren, um einen möglichst hohen Nutzengewinn zu generieren. Seine Zielsetzung besteht deshalb darin, den Nutzen zu maximieren.

Der Anreiz, einen über den tatsächlichen Verhältnissen liegenden Output zu kommunizieren, ist für den Agenten insbesondere deshalb von Interesse, weil dieser durch den Prinzipal nicht zu überprüfen ist. Dagegen ist für den Prinzipal ein falsch kommunizierter Output mit negativen Folgen verbunden, welche i. d. R. langfristig zu einer Schmälerung des Unternehmensgewinns

führen. Zum einen hat der Prinzipal die Kosten zu tragen, die z. B. aus Reputationsverlusten oder Sanktionen bei Aufdeckung der falschen Angaben entstehen, zum anderen ist die Entlohnung gemessen am Arbeitseinsatz des Agenten zu hoch. Aus Sicht des Prinzipals ist folglich eine möglichst dem tatsächlichen Output  $y$  entsprechende Information durch den Agenten erstrebenswert.

### 2.1.4 Anwendung im Kontext der Wirtschaftsprüfung

Die Bedeutung der Rechnungslegung und deren Glaubwürdigkeitserhöhung durch die Abschlussprüfung lassen sich ebenfalls aus der Perspektive von Prinzipal-Agenten-Beziehungen darstellen.<sup>138</sup> Ausgangspunkt ist dabei die Betrachtung der Eigen- oder Fremdkapitalgeber (z. B. Aktionäre oder Kreditinstitute) als Prinzipal und des Unternehmensmanagements (z. B. Vorstand) als Agent.

#### 2.1.4.1 Begründung der Rechnungslegung durch das Management

Rechnungslegungsnormen stellen eine Ausprägung der Normierung des Informationsflusses zwischen dem Agenten und dem Prinzipal dar. Die damit einhergehende Einschränkung des Spielraums bei der Berichterstattung erhöht die Wahrscheinlichkeit einer realitätsnahen Leistungs- und Ergebnisdarstellung des Agenten. Das vom Prinzipal wahrgenommene Investitionsrisiko wird gesenkt, der Risikoaufschlag wird verringert. Die Kapitalkosten des Unternehmens sinken.

Gleichwohl lassen Wahlrechte und Ermessensspielräume in den Rechnungslegungsnormen Möglichkeiten für abschlusspolitische Maßnahmen bei der Darstellung der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage der Unternehmen zu. Formal gesehen verringern Rechnungslegungsnormen die Differenz zwischen dem kommunizierten und dem tatsächlichen Output und bilden somit die Grundlage für eine Reduzierung des Wohlfahrtsverlusts, der durch die Informationsasymmetrien in Prinzipal-Agenten-Beziehungen verursacht wird.

#### 2.1.4.2 Begründung der Prüfung von Rechnungslegungsinformationen durch Wirtschaftsprüfer

In Abhängigkeit vom zeitlichen Bezug der Informationsasymmetrien zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses von Prinzipal und Agenten sind zwei verschiedene Problemarten innerhalb von Prinzipal-Agenten-Beziehungen zu unterscheiden, die jeweils ein Motiv zur Prüfung von

---

138 Eine zusammenfassende Darstellung der Rolle des Rechnungswesens im Prinzipal-Agenten-Kontext bietet u. a. *Elschen* (2011); grundsätzliche Überlegungen stammen u. a. von *Penno* (1985). Weiterführende Analysen zur Rolle der Wirtschaftsprüfung im Kontext des agency-theoretischen Ansatzes stammen u. a. von *Marten* (1994); *Herzig/Watrin* (1995) sowie *Marten* (1995).

Rechnungslegungsinformationen durch einen WP darstellen: adverse selection (Negativauslese) und moral hazard (moralisches Risiko).<sup>139</sup>

Die Verhaltensdisposition der *adverse selection* tritt in Prinzipal-Agenten-Beziehungen immer dann auf, wenn der Agent bereits vor Vertragsabschluss einen Informationsvorsprung, d. h. sog. hidden characteristics, gegenüber dem Prinzipal bzgl. seiner persönlichen Eignung und Qualifikation aufweisen kann. Ein Vertragsangebot, das den Arbeitseinsatz und die Entlohnung des Agenten bestimmt, zieht somit gerade diejenigen Agenten an, die zu einem suboptimalen Arbeitseinsatz bereit sind, und dabei im Zuge ihrer für den Prinzipal unbeobachtbaren Arbeitsleistung trotzdem die vereinbarte Entlohnung erhalten wollen.

Das Problem des *moral hazard* ergibt sich in Vertragsbeziehungen, in denen Prinzipal und Agent zwar vor Vertragsabschluss denselben Informationsstand besitzen, jedoch nach Vertragsabschluss das Verhalten des Agenten durch den Prinzipal nicht mehr beobachtbar ist. Der Agent besitzt damit den Anreiz, die Situation zu seinen Gunsten zu nutzen, statt die aus gesamtwirtschaftlicher Sicht optimale Leistung zu erbringen. Das Vorenthalten von konkreten Verhaltensweisen, sog. *hidden effort*, durch den Agenten kann für den Prinzipal zu Nutzeneinbußen führen.

Zu einer Verringerung der Agencykosten, welche bei den Verhaltensdispositionen adverse selection und moral hazard entstehen, kann der Prinzipal mit der Beauftragung eines WP zur Prüfung von Rechnungslegungsinformationen beitragen. Da sich die Leistung des Agenten letztlich im Rechnungswesen niederschlägt, kann der Prinzipal durch die Prüfung dieser Informationen die Verlässlichkeit der Angaben des Agenten (mit Ausnahme eines Restrisikos) sicherstellen und damit sein Informationsdefizit zumindest teilweise abbauen.

Die Prüfungsleistungen können dann das Informationsdefizit vor einem neuen Vertragsabschluss (z. B. Wiederwahl der Mitglieder des Vorstands) verringern, weil das Risiko für den Prinzipal sinkt, dass der Agent ein opportunistisches Verhalten zeigt und Handlungsalternativen wählt, die nicht im Sinne des Prinzipals sind.

Aus Sicht des Prinzipals stellt die Beauftragung solcher Prüfungsleistungen nach Vertragsabschluss eine Maßnahme zum monitoring dar, deren Ziel es ist, insbesondere zur Ermittlung und Berichterstattung des wahren Outputs  $y$  beizutragen. Der Eigentümer kann durch das Prüfungsurteil nachträglich Aufschluss über die qualifizierenden Voraussetzungen des Agenten erhalten. Ein positives Prüfungsurteil bestätigt dem Prinzipal die gesetzeskonforme Beachtung der Rechnungslegungsnormen durch den Agenten.

---

139 Die ersten Ausführungen zur Analyse der Wirtschaftsprüfung im Kontext von Informationsasymmetrien gehen auf Antle (1982) zurück; eine detaillierte Analyse bietet Ewert (1993). Zur Erläuterung einschränkender Annahmen in Bezug auf die Risikoneigung der Akteure und die Wirkung des Vergütungssystems vgl. Ewert/Stefani (2001), S. 160 ff.

Eine Maßnahme zur Verringerung von Agencykosten vor Vertragsabschluss ist das *screening*. Es handelt sich hierbei um sämtliche Aktivitäten des Prinzipals zur Beschaffung zusätzlicher Informationen über die Eigenschaften möglicher Agenten.<sup>140</sup>

Während bei moral hazard und adverse selection die Erbringung von Prüfungsleistungen in erster Linie aus Sicht des Prinzipals wünschenswert erscheint, bietet der Effekt des *signaling*<sup>141</sup> auch für den Agenten ein erhebliches Nutzenpotenzial. Besitzt der Agent zwar unbeobachtbare, aber auch für den Prinzipal Nutzen stiftende Eigenschaften oder Fähigkeiten, ist es für den Agenten sinnvoll, vor Vertragsabschluss dem Prinzipal die eigene Qualifikation und Eignung glaubhaft zu signalisieren. Der Agent kann damit die Vertragsausgestaltung zu seinen Gunsten beeinflussen und sich von anderen Agenten, welche für den Prinzipal als potenzielle Vertragspartner in Betracht kommen, abgrenzen. Die Maßnahme des *signaling* ist jedoch nur dann als effektiv anzusehen, wenn es für den Agenten Kosten verursacht, welche er im Falle seiner Absicht zum moral hazard nicht zu tragen bereit wäre. So kann sich der Agent bspw. bereit erklären, das berichtete Eigenkapital freiwillig durch einen unabhängigen Dritten prüfen zu lassen, um somit nicht der Verhaltensdisposition des moral hazard zu unterliegen.

Bezogen auf eine AG oder andere Gesellschaften mit vergleichbarer Gesellschafterstruktur wird die Tragweite der Effekte und damit der Nutzen der Wirtschaftsprüfung besonders deutlich: Die Informationsasymmetrie zwischen den Anteilseignern einer AG und dem Vorstand ist u. a. aufgrund der großen Anzahl von Aktionären, deren räumlicher Distanz zueinander und zum Unternehmen sowie nicht zuletzt durch den hohen Komplexitätsgrad der Informationen besonders hoch. Das Testat eines WP als Bestätigung der Normenkonformität der Rechnungslegung ist für den Abbau dieser Asymmetrie deshalb von zentraler Bedeutung.<sup>142</sup>

## 2.2 Transaktionskostenansatz

### 2.2.1 Allgemeine Merkmale

Das Verhältnis zwischen Wirtschaftssubjekten lässt sich durch eine Austauschbeziehung charakterisieren. Der Austausch von materiellen oder immateriellen Werten, Dienstleistungen, Rechten oder Zahlungsmitteln stellt einerseits für Unternehmen die Voraussetzung für Leistungserstellungsprozesse dar und erhöht andererseits den Nutzen der Konsumenten und anderer Abnehmer.

<sup>140</sup> Vgl. zum Begriff »screening« u. a. *Picot et al.* (2015), S. 96.

<sup>141</sup> Zur Erläuterung des Begriffs »signaling« siehe *Spence* (1973). Zur Signaling-Theorie ausführlich *Connelly et al.* (2011).

<sup>142</sup> Eine weitere Theorie zur Beschreibung der Beziehung zwischen Auftraggeber und Auftragnehmer stellt die sog. Stewardship-Theorie dar. Nähere Informationen zu dieser Theorie sind in *Donaldson* (1990), *Donaldson/Davis* (1991) und *Davis/Schoorman/Donaldson* (1997) enthalten.

Die Tauschprozesse werden auch als *Transaktionen* bezeichnet und gehen i. d. R. mit Kosten – den *Transaktionskosten* – einher.<sup>143</sup> Diese Kosten entstehen im Zusammenhang mit der Anbahnung, Gestaltung, Kontrolle und Modifikation von Transaktionen und stellen das zentrale Kriterium bei der Entscheidung über alternative institutionelle Rahmenbedingungen dar.

In der Transaktionskostentheorie stehen zwei Alternativen zur Steuerung von Transaktionen (governance mechanisms) zur Auswahl:<sup>144</sup>

1. *Markt (market)*: Regelung/Organisation von Transaktionen über den Preismechanismus, Wettbewerb der Parteien (*invisible hand*) und Verträge über Rechte und Pflichten der betroffenen Parteien;
2. *Hierarchie (hierarchy)*: Kontrolle der Transaktionen durch eine dritte Partei, die neben der Befugnis über die Ausgestaltung von Anreiz-, Kontroll- und Sanktionssystemen die Entscheidungsbefugnis besitzt, auch unvorhergesehene Ereignisse verbindlich zu regeln (*managerial fiat*).

Ein Beispiel für ein hierarchisches System ist ein Unternehmen mit arbeitsteiliger Leistungserstellung – als Alternative zu einem Markt, auf dem die einzelnen Leistungen von spezialisierten Unternehmen angeboten und über Kaufverträge gehandelt werden. Neben diesen Extrema lassen sich in der Realität auch zahlreiche Mischformen (*hybrids*) aus Hierarchien und Märkten beobachten, wie z. B. einerseits komplexe Vertragssysteme, die möglichst allen zu erwartenden Umweltzuständen Rechnung tragen oder den Einsatz von Drittparteien im Streitfall vorsehen, oder andererseits Hierarchien, die durch Wettbewerbselemente ergänzt werden. Die Entscheidung für einen bestimmten Steuerungsmechanismus richtet sich nach der Höhe der mit den Alternativen verbundenen Transaktionskosten.

Dem Transaktionskostenansatz liegen zwei Annahmen über das Verhalten von Wirtschaftssubjekten zugrunde:

- *Beschränkte Rationalität (bounded rationality)*: Wirtschaftssubjekte sind nicht immer in der Lage, alle relevanten Sachverhalte zu erkennen, zu verstehen und zu kommunizieren;
- *Opportunismus (opportunism)*: Wirtschaftssubjekte sind in erster Linie auf die Durchsetzung eigener Interessen bedacht und deshalb zumindest zeitweise bereit, zum Nachteil ihrer Transaktionspartner diese nicht vollständig und/oder falsch zu informieren, sich nicht an Absprachen zu halten oder ihnen auf andere Weise Schaden zuzufügen, wenn sie selbst davon profitieren können.

Treffen diese Verhaltensweisen auf bestimmte Umweltbedingungen, kann dies zu einem Versagen des Marktmechanismus führen. In dieser Situation liegt das Transaktionskostenniveau

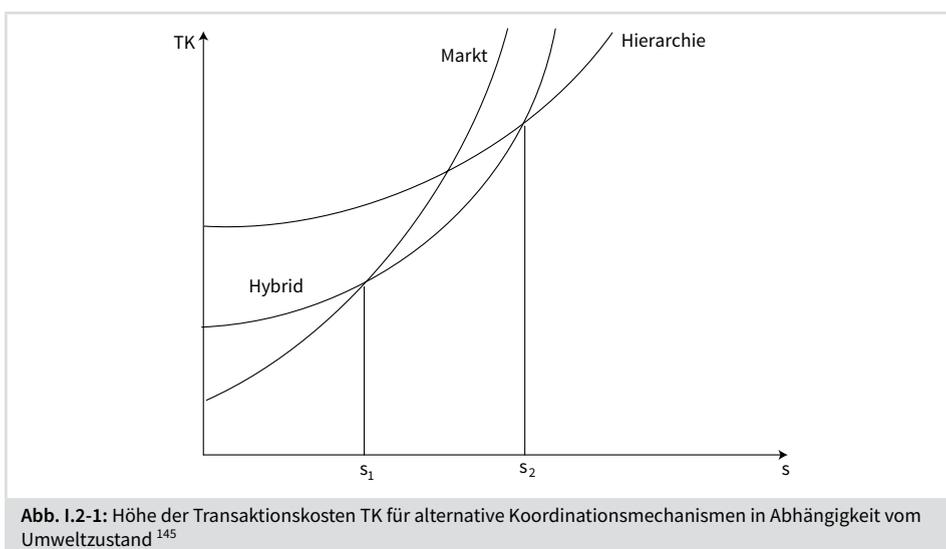
---

143 Die Rolle von Transaktionskosten innerhalb einer allgemeinen Theorie der Unternehmung stellt *Albach* (1999), S. 419, dar; die Bedeutung von Transaktionskosten für die Modellierung von Kaufprozessen wird von *Weiber/Adler* (1995a), S. 52, abgeleitet und von *Weiber/Adler* (1995b), S. 104 ff., empirisch untersucht. Zum Begriff der Transaktionskosten vgl. *Richter/Furubotn* (2010), S. 55 ff.

144 Vgl. *Williamson* (1975); *Williamson* (1985).

der Marktlösung oberhalb des Transaktionskostenniveaus einer Hierarchie. Im Zuge der Transaktionskostenminimierung ist es sinnvoll, einen hierarchisch organisierten Steuerungsmechanismus zu wählen. Für die erste Verhaltensannahme, beschränkte Rationalität, führen sowohl *Unsicherheit* in Bezug auf künftige Ereignisse oder Entwicklungen als auch ein hoher Grad an *Komplexität*, der Zusammenhänge für Transaktionspartner unüberschaubar werden lässt, zum Versagen von Marktlösungen. Opportunismus birgt vor allem dann ein Problempotenzial, wenn Transaktionen zwischen Wirtschaftssubjekten ein hohes Maß an *Spezifität* aufweisen. Diese liegt vor, wenn die Transaktionen individuell für einen bestimmten Transaktionspartner ausgestaltet werden und nur unter Aufwendung zusätzlicher Kosten oder unter Inkaufnahme eines Gewinnabschlags mit anderen Transaktionspartnern durchgeführt werden können. Beispiel hierfür ist die Entwicklung eines speziell auf die Bedürfnisse eines Kunden abgestimmten Informationssystems, das nur nach kostenintensiver Modifikation für andere Kunden nutzbar ist.

Abb. I.2-1 stellt die Wahl des transaktionskostenminimierenden Koordinationsmechanismus in Abhängigkeit vom Umweltzustand (Grad der Unsicherheit, Komplexität und Spezifität) dar. Ausgehend von der Höhe der Transaktionskosten (TK) je vorliegendem Umweltzustand ( $s$ ) sind die Transaktionskostenverläufe für die Koordinationsmechanismen Markt, Hierarchie und Hybrid abgebildet. Bis zu einem Unsicherheits-, Komplexitäts- und Spezifitätsgrad  $s_1$  weist die Koordination von Transaktionen über einen Markt im Vergleich zu anderen Steuerungsmechanismen die niedrigsten Transaktionskosten auf. Ab dem Unsicherheits-, Komplexitäts- und Spezifitätsgrad  $s_2$  ist die Koordination über Hierarchien effizient. Dazwischen minimiert die Wahl eines hybriden Koordinationsmechanismus die Höhe der damit einhergehenden Transaktionskosten.



145 In Anlehnung an *Williamson* (1991), S. 284.

## 2.2.2 Anwendung im Kontext der Wirtschaftsprüfung: Begründung der Existenz einer berufsständischen Organisation der Wirtschaftsprüfer

Auch die Durchführung einer pflichtmäßigen Abschlussprüfung ist mit Transaktionskosten verbunden, da sie sowohl aus Sicht des Mandanten als auch aus Sicht des Abschlussprüfers durch Spezifität, Unsicherheit und Komplexität gekennzeichnet ist. Vereinfacht stellen sich für Mandanten in einer Welt *ohne* berufsständische Organisation der WP die Umweltzustände folgendermaßen dar:

- Unsicherheit: Qualifikation und Eignung des Abschlussprüfers sowie Normenkonformität und Einheitlichkeit dessen Vorgehens sind dem Mandanten nicht bekannt. Die Qualität der Prüfungsleistung ist mit hoher Unsicherheit behaftet.
- Komplexität: Das Angebot für Abschlussprüfungen ist heterogen und deshalb unüberschaubar.
- Spezifität: Von Mandanten im Rahmen von Abschlussprüfungen bereitgestellte Informationen können teilweise für Folgemandate verwendet werden. Beim Wechsel des Abschlussprüfers fallen Kosten für die erneute Bereitstellung dieser Informationen an.

Analog sehen sich Abschlussprüfer in einer Welt *ohne* berufsständische Organisation vereinfacht dargestellt folgenden Umweltzuständen gegenüber:

- Unsicherheit: Die bei der Durchführung von Abschlussprüfungen anzuwendenden gesetzlichen Prüfungsnormen weisen einen hohen Ermessensspielraum auf, der ohne Konkretisierung – bspw. durch die IDW-Prüfungsstandards bzw. ISA – Unsicherheiten birgt.
- Komplexität: Die anzuwendenden Rechnungslegungs- und Prüfungsnormen sind durch kontinuierliche Modifikationen gekennzeichnet und damit für den einzelnen Abschlussprüfer nur schwer zu überblicken und anzuwenden.
- Spezifität: Der Abschlussprüfer hat neben fundierten Kenntnissen aus dem Finanz-, Rechnungs-, Steuer- und Rechtswesen unter hohem Aus- und Fortbildungsaufwand ein umfangreiches wirtschaftsprüfungsspezifisches Wissen nachzuweisen. Die letztgenannte spezifische Qualifikation kann in anderen Berufsfeldern nur teilweise Nutzen stiftend eingesetzt werden.

Eine Senkung der für alle beteiligten Wirtschaftssubjekte entstehenden Transaktionskosten kann durch die Wahl eines Steuerungsmechanismus erreicht werden, der anstelle einer Marktlösung die Einrichtung einer ranghöheren dritten Instanz mit Gestaltungsautorität vorsieht. Die Einrichtung einer berufsständischen Organisation der WP und die von dieser verlautbarten Normen stellen eine solche Lösung dar. Unsicherheits-, komplexitäts- und spezifitätsreduzierend wirken die gemeinsame Interessenvertretung sowie die Homogenisierung des Angebots von WP-Leistungen durch Sicherstellung der Qualifikation der Mitglieder der berufsständischen Organisation und die weitgehende Vereinheitlichung der prüferischen Handlungen im Zuge von:

- Regelung des Zugangs zum Beruf (→ I.4),
- Vereinheitlichung der Prüfungsprozesse durch Herausgabe von fachtechnischen Prüfungsnormen (→ I.6.5.2.1),

- Berufsaufsicht u. a. zur Einhaltung ethischer Normen (→ I.6.5.2.2),
- Normen zur Aus- und Fortbildung (→ I.6.5.2.3),
- Qualitäts- und Durchsetzungsnormen (→ I.6.5.2.4 und I.6.5.2.5).

## 2.3 Begründung der Pflichtmäßigkeit von Abschlussprüfungen

Nach der agency- und transaktionskostentheoretischen Motivation von WP-Leistungen stellt sich die Frage, weshalb in Anbetracht der damit verbundenen zu erwartenden wohlfahrtsökonomischen Vorteile für bestimmte Unternehmen Abschlussprüfungen *zwingend* vorgeschrieben sind.<sup>146</sup>

### DISKUSSIONSFRAGE

Wie beurteilen Sie vor dem Hintergrund einer agency-theoretischen Begründung der Pflichtmäßigkeit der Abschlussprüfung das Vorgehen des deutschen Gesetzgebers, die Pflicht zur Prüfung eines Jahresabschlusses grundsätzlich an die Rechtsform bzw. die Größe eines Unternehmens zu knüpfen?

Die *Pflichtmäßigkeit* der Abschlussprüfung ergibt sich aus dem Kosten-Nutzen-Verhältnis der Abschlussprüfung sowie aus den externen Effekten im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung, die zu einer gesamtwirtschaftlich nicht optimalen Nachfrage nach Prüfungsleistungen führen.

### Kosten-Nutzen-Verhältnis

Die Bestellung eines Abschlussprüfers ist mit Kosten verbunden, denen zunächst ein nur bedingt erkennbarer, aber nicht unmittelbar quantifizierbarer Nutzen (z. B. Reputation) gegenübersteht. Der Nutzen durch die Erhöhung der Glaubwürdigkeit der Rechnungslegungsinformationen infolge der Abschlussprüfung tritt mit einer zeitlichen Verzögerung ein; die Senkung der Kapitalkosten ist a priori nicht quantifizierbar und unterliegt der Unsicherheit. Der Nutzen einer Abschlussprüfung wird von risikoaversen Unternehmen also tendenziell eher unterschätzt, der *erwartete* Nutzen liegt kurzfristig unterhalb des *tatsächlichen* Nutzens. Entspricht der Preis der Abschlussprüfung dem tatsächlichen Grenznutzen der Abschlussprüfung für ein Unternehmen, bleibt in einem Wirtschaftssystem *ohne* Prüfungspflicht die Nachfrage nach Abschlussprüfungen infolge der zu geringen Nutzenerwartung unter dem gesamtwirtschaftlich optimalen Nachfrageniveau.

### Externe Effekte

Die Auftraggeber von Abschlussprüfungen dürften Dritte vom Nutzen des Prüfungsurteils häufig nicht ausschließen können (*Ausschlussprinzip* ist nicht erfüllt). Würden bspw. im Rahmen

<sup>146</sup> Zur Publizität im Allgemeinen siehe *Wagenhofer/Ewert* (2015), S. 353–400; zur Begründung der Pflichtpublizität vgl. *Ruhnke/Simons* (2018), S. 105–107.

einer Abschlussprüfung wesentliche Mängel im Rechnungswesen eines Unternehmens aufgedeckt, wäre eine Geheimhaltung der daraus für das Management entstehenden Konsequenzen vor den Gläubigern eines Unternehmens nur schwer denkbar – dies gilt auch dann, wenn diese nicht Auftraggeber der Abschlussprüfung sind. Die Abschlussprüfung ist in diesem Fall mit positiven externen Effekten verbunden, d. h. sie erhöht nicht nur den Nutzen der Auftraggeber, sondern auch derjenigen, die an den Kosten der Jahresabschlussprüfung nicht oder nur unterproportional beteiligt sind. Nachdem jeder Stakeholder weiß, dass er möglicherweise einen Nutzen aus Abschlussprüfungen erhalten kann, ohne dafür Ressourcen bereitstellen zu müssen, besitzt er den Anreiz, darauf zu warten, dass andere die gewünschte Prüfungsleistung nachfragen, um dann selbst am Nutzen zu partizipieren (Trittbrettfahrerverhalten). Damit bleibt die tatsächliche aggregierte Nachfrage nach Abschlussprüfungsleistungen hinter der gesamtwirtschaftlich optimalen Nachfrage zurück.<sup>147</sup>

#### KONTROLLFRAGEN

1. Erörtern Sie den Begriff Prinzipal-Agenten-Beziehung.
2. Welche Annahmen liegen dem Transaktionskostenansatz zugrunde?
3. Wie lässt sich die Pflichtmäßigkeit der Jahresabschlussprüfung begründen?

#### Zitierte Literatur

- Akerlof, G.A. (1970): The market for »lemons«: Quality uncertainty and the market mechanism, in: *Quarterly Journal of Economics*, S. 488–500.
- Albach, H. (1999): Eine allgemeine Theorie der Unternehmung, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, S. 411–427.
- Alchian, A.A./Demsetz, H. (1972): Production, information costs and economic organization, in: *American Economic Review*, S. 777–795.
- Antle, R. (1982): The auditor as an economic agent, in: *Journal of Accounting Research*, S. 503–527.
- Arrow, K.J. (1985): The Economic of Agency, in: Pratt, J.W./Zeckhauser, R.J. (Hrsg.): *Principals and Agents: The Structure of Business*, Boston, S. 37–51.
- Ballwieser, W. (1989): Auditing in an Agency Setting, in: Bamberg, G./Spremann, K. (Hrsg.): *Agency Theory, Information, and Incentives*, Berlin et al., S. 327–346.
- Connelly, B.L./Certo, S.T./Ireland, R.D./Reutzel, C.R. (2011): Signaling theory: A review and assessment, in: *Journal of Management*, S. 40–67.
- Davis, J.H./Schoorman, F.D./Donaldson, L. (1997): Toward a stewardship theory of management, in: *The Academy of Management Review*, S. 20–47.

---

<sup>147</sup> Die formale Darstellung externer Effekte und die Ableitung des Trittbrettfahrerverhaltens finden sich z. B. in *Varian* (1992), S. 552 ff. In Bezug auf die Überwachungssysteme von Unternehmen wird das Trittbrettfahrerverhalten u. a. von *Grossman/Hart* (1980) aufgegriffen.

- Donaldson, L. (1990): The ethereal hand: Organizational economics and management theory, in: *Academy of Management Review*, S. 369–381.
- Donaldson, L./Davis, J.H. (1991): Stewardship theory or agency theory: CEO governance and shareholder returns, in: *Australian Journal of Management*, S. 49–64.
- Eisenhardt, K.M. (1989): Agency theory: An assessment and review, in: *Academy of Management Review*, S. 57–74.
- Elschen, R. (2011): Principal-Agent, in: Busse von Colbe, W./Pellens, B. (Hrsg.): *Lexikon des Rechnungswesens*, München et al., 5. Aufl., S. 598–601.
- Ewert, R. (1993): Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, rationale Akteure und Märkte: Ein Grundmodell zur Analyse der Qualität von Unternehmenspublikationen, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, S. 715–747.
- Ewert, R./Stefani, U. (2001): Wirtschaftsprüfung, in: Jost, P.-J. (Hrsg.): *Die Prinzipal-Agenten-Theorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart, S. 147–182.
- Fama, E.F. (1980): Agency problems and the theory of the firm, in: *Journal of Political Economy*, S. 288–307.
- Fischer, M. (1995): Agency-Theorie, in: *Wirtschaftswissenschaftliches Studium*, S. 320–322.
- Grossman, S.J./Hart, O.D. (1980): Takeover bids, the free-rider problem, and the theory of the corporation, in: *Bell Journal of Economics*, S. 42–64.
- Hart, O.D./Holmström, B. (1987): The Theory of Contracts, in: Bewley, T.F. (Hrsg.): *Advances in Economic Theory, Fifth World Congress of the Econometric Society*, Cambridge (UK), S. 71–155.
- Hartmann-Wendels, T. (1989): Principal-Agent-Theorie und asymmetrische Informationsverteilung, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, S. 714–734.
- Herzig, N./Watrin, C. (1995): Obligatorische Rotation des Wirtschaftsprüfers – ein Weg zur Verbesserung der externen Unternehmenskontrolle?, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, S. 775–804.
- Hill, C.W.L./Jones, T.M. (1992): Stakeholder-agency theory, in: *Journal of Management Studies*, S. 131–154.
- Jensen, M.C. (1993): The modern industrial revolution, exit, and the failure of internal control systems, in: *The Journal of Finance*, S. 831–880.
- Jensen, M.C./Meckling, W.H. (1976): Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure, in: *Journal of Financial Economics*, S. 305–360.
- Marten, K.-U. (1994): Auditor change: Results of an empirical study of the auditing market in the context of agency theory, in: *The European Accounting Review*, S. 168–171.
- Marten, K.-U. (1995): Empirische Analyse des Prüferwechsels im Kontext der Agency- und Signalling-Theorie, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, S. 703–727.
- Marten, K.-U./Quick, R./Ruhnke, K. (2006): *Lexikon der Wirtschaftsprüfung – Nach nationalen und internationalen Normen*, Stuttgart.
- Penno, M. (1985): Informational issues in the financial reporting process, in: *Journal of Accounting Research*, S. 240–255.
- Picot, A./Dietl, H./Franck, E./Fiedler, M./Royer, S. (2015): *Organisation – Theorie und Praxis aus ökonomischer Sicht*, 7. Aufl., Stuttgart.

- Richter, R./Furubotn, E. G. (2010): *Neue Institutionenökonomik*, 4. Aufl., Tübingen.
- Ross, S. (1973): The economic theory of agency: The principal's problem, in: *American Economic Review*, S. 134–139.
- Ruhnke, K./Simons, D. (2018): *Rechnungslegung nach IFRS und HGB*, 4. Aufl., Stuttgart.
- Spence, M. (1973): Job market signaling, in: *The Quarterly Journal of Economics*, S. 355–374.
- Spremann, K. (1989): Stakeholder Ansatz versus Agency-Theorie, in: *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, S. 742–746.
- Varian, H. (1992): *Microeconomic Analysis*, 3. Aufl., New York et al.
- Wagenhofer, A./Ewert, R. (2015): *Externe Unternehmensrechnung*, 3. Aufl., Berlin et al.
- Weiber, R./Adler, J. (1995a): Informationsökonomisch begründete Typologisierung von Kaufprozessen, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, S. 43–65.
- Weiber, R./Adler, J. (1995b): Positionierung von Kaufprozessen im informationsökonomischen Dreieck: Operationalisierung und verhaltenswissenschaftliche Prüfung, in: *Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, S. 99–123.
- Williamson, O.E. (1975): *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*, New York.
- Williamson, O.E. (1985): *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York et al.
- Williamson, O.E. (1991): Comparative economic organization: The analysis of discrete structural alternatives, in: *Administrative Science Quarterly*, S. 269–296.