



**Universität
Zürich^{UZH}**

swiss economics

Nutzen der Wirtschaftsprüfung

Studie für die Treuhand-Kammer

12. Dezember 2014

Prof. Dr. Reto Eberle
Dr. Christian Jaag
Dr. Christian Bach
Dr. Sonia Strube Martins
Fabian Feger

Zusammenfassung

Ende des Jahres 2013 ist eine vom Bundesrat in Auftrag gegebene Studie über die Kosten der Regulierung vorgestellt worden, welche auch die Kosten der Wirtschaftsprüfung beleuchtete. Die Kosten der Wirtschaftsprüfung werden dort zwar als angemessen bezeichnet, jedoch besteht keine systematische Evaluation des Nutzens der Wirtschaftsprüfung, welche den Kosten gegenübergestellt werden könnte. Die vorliegende Studie beleuchtet den Nutzen der Wirtschaftsprüfung und ist ein erster Schritt, um diese Lücke zu füllen.

Der Nutzen der Wirtschaftsprüfung liegt in der Validierung von Unternehmensinformation. Für die Anspruchsgruppen eines Unternehmens ist Information als Grundlage für ihre Entscheidungen von zentraler Bedeutung. Information wird allerdings erst dann vorbehaltlos wertvoll und brauchbar für eine Anspruchsgruppe, wenn sie entweder durch die Anspruchsgruppe selbst erstellt wurde, oder wenn sie durch eine unabhängige und qualifizierte Stelle nach objektiven und standardisierten Kriterien geprüft wurde. Diese Prüfung wertvoller Unternehmensinformation und die Reduktion von Defiziten leistet die Wirtschaftsprüfung.

Bezüglich des Werts von Unternehmensinformation bestehen Vorbehalte insbesondere dort, wo Anreize zur Informationsverzerrung bestehen oder Fehler bei der Informationserstellung anfallen können. Um eine Wertsteigerung zu erreichen, können grössere Unternehmen und Publikumsgesellschaften Vorkehrungen treffen, in dem sie interne Kontrollsysteme sowie eine interne Revision einrichten. Diese internen Sicherungsmechanismen tragen beispielsweise dazu bei, dem Verwaltungsrat gesicherte Information bereitzustellen.

Das Vorgehen der Studie gliedert sich in drei Teile. Im ersten Teil werden unter Einbeziehung von Expertengesprächen konkrete Bedürfnisse sowie Defizite an Unternehmensinformation von Anspruchsgruppen erfasst und bewertet. Darauf aufbauend wird in einem zweiten Teil evaluiert, welchen Anteil an den Informationsdefiziten die Wirtschaftsprüfung abzubauen vermag. Unter Wirtschaftsprüfung wird dabei ausschliesslich die gesetzlich verankerte externe Revision verstanden. Im dritten Teil wird basierend auf etablierten Theorien aus der ökonomischen Literatur analysiert, inwiefern der Abbau von Informationsdefiziten durch die Wirtschaftsprüfung für die Gesamtwirtschaft wertvoll ist.

Die Analyse unterscheidet vier idealtypische Grundtypen von Unternehmen.¹ Die Kategorie *Publikumsgesellschaften* beinhaltet marktfinanzierte Unternehmen, die einen anerkannten Standard zur Rechnungslegung anwenden und ordentlich revidiert werden. *Grossunternehmen* sind auch ordentlich revidiert, orientieren sich aber an weniger umfassenden Rechnungslegungsstandards. Unternehmen der Kategorie *KMU* müssen nur eingeschränkt revidiert werden und sind typischerweise in den Händen von Mehrheitseigentümern. *Privatunternehmen* sind sehr kleine Unternehmen, bei denen Eigentum und Unternehmensführung zusammenfallen und die Buchhaltung wenig professionalisiert ist.

Zur Analyse konkreter Informationsbedürfnisse und -defizite im Zusammenhang mit den Unternehmen werden zunächst die verschiedenen Anspruchsgruppen mit ihren Kerninteressen identifiziert. Dazu gehören neben unternehmensinternen Anspruchsgruppen wie Eigentümer, Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Mitarbeiter auch unternehmensexterne Anspruchsgruppen wie Fremdkapitalgeber, Equity Analysten, Aufsichtsstellen, Steuerbehörden, Öffentlichkeit, Kunden und Lieferanten. Pro Unternehmenskategorie und Anspruchsgruppe werden die Informationsdefizite anhand einer einheitlichen Informationsstruktur hergeleitet und analysiert.

¹ Die vier Unternehmenskategorien beziehen sich nur auf die Real- und nicht auf die Finanzwirtschaft.

Diese systematische und umfassende Modellierung der Informationsbedürfnisse von Anspruchsgruppen der Unternehmung stellt einen Kernbeitrag der vorliegenden Arbeit dar.

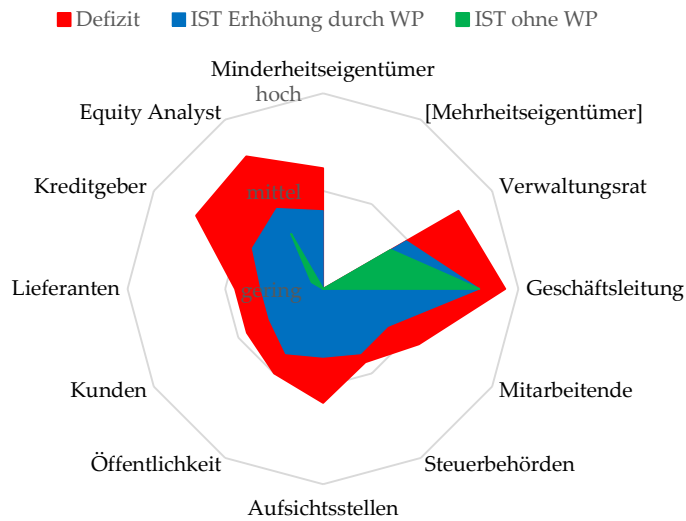
Die Wirtschaftsprüfung vermag durch die Validierung von Unternehmensinformation entscheidende Teile vorhandener Informationsdefizite abzubauen. Die Analyse der Informationsbedürfnisse in den verschiedenen Unternehmen und die konkreten Defizite, welche durch die Wirtschaftsprüfung abgebaut werden können, lassen sich wie folgt zusammenfassen:

- Die Informationsbedürfnisse der Anspruchsgruppen steigen tendenziell mit zunehmender Unternehmensgrösse.
- Der Informationsbestand der Anspruchsgruppen sinkt tendenziell mit zunehmender Unternehmensgrösse, sofern keine durch die Wirtschaftsprüfung gesicherten Informationen vorliegen.
- Besonders bei Publikumsgesellschaften und Grossunternehmen mit vielen Anspruchsgruppen ist damit der Nutzen der Wirtschaftsprüfung durch Abbau der Informationsdefizite hoch.
- Während bei den Privatunternehmen der direkte Zugang zur Unternehmensinformation für die Eigentümer eher gegeben ist, ist die unabhängige Validierung der Information bei den grösseren Unternehmen zentral.
- Der Verwaltungsrat besitzt ein Teildefizit an Unternehmensinformation, sofern er die operative Führung der Geschäftsleitung überträgt.
- Die Geschäftsleitung zeichnet sich durch den höchsten Informationsbedarf aus, hat aber kaum ein Defizit aufgrund ihrer Stellung im Brennpunkt der Information.
- Für Analysten sind neben den finanziellen Informationen auch nicht-finanzielle Informationen zentral.
- Fremdkapitalgeber sind ohne Wirtschaftsprüfung von einem hohen Informationsdefizit betroffen, welches sich mit sinkender Unternehmensgrösse etwas abschwächt.
- Bei den Behörden (Aufsichtsstellen, Steuerbehörden) besteht ohne Wirtschaftsprüfung ein konstant hohes Defizit über alle Unternehmenskategorien.

Die aggregierten Informationslagen der Anspruchsgruppen in den vier Unternehmenskategorien mit und ohne Wirkung der Wirtschaftsprüfung werden sukzessiv illustriert.

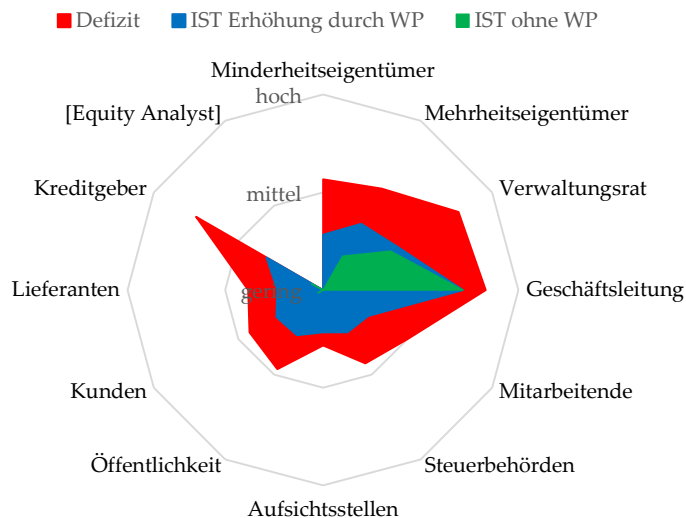
Zunächst wird die Informationslage in den Publikumsgesellschaften in der nachfolgenden Abbildung aufgezeigt. Die Informationsbedürfnisse aller Anspruchsgruppen sind hoch. Mit Ausnahme der Geschäftsleitung sind die Informationsbestände der Anspruchsgruppen nur sehr gering. Die Wirtschaftsprüfung vermag jedoch mit der ordentlichen Revision einen signifikanten Teil des bestehenden Defizits abzubauen.

Informationslage: Publikumsgesellschaften



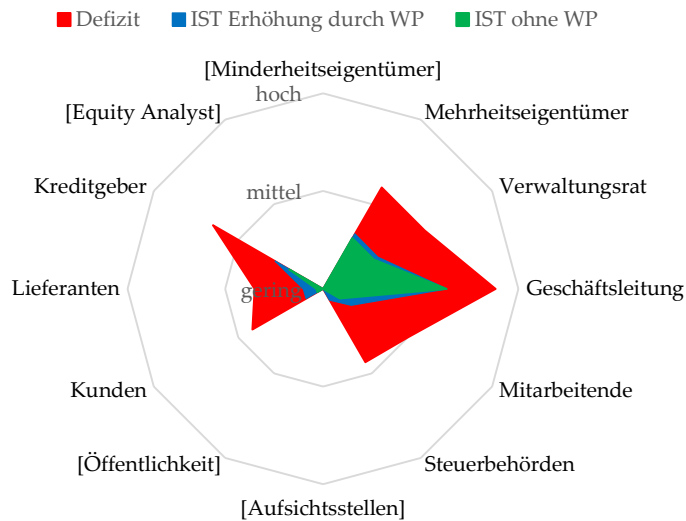
In der nächsten Abbildung wird ersichtlich, dass bei Grossunternehmen – verglichen mit den Publikumsgesellschaften – sowohl die ursprünglichen Informationsdefizite, als auch die Wirkung der Wirtschaftsprüfung geringer sind. Der geringere Beitrag der Wirtschaftsprüfung zur Defizitreduktion ist auf die weniger umfangreiche Prüfbasis der gesetzlichen Rechnungslegungsstandards als bei IFRS und Swiss GAAP FER zurückzuführen.

Informationslage: Grossunternehmen



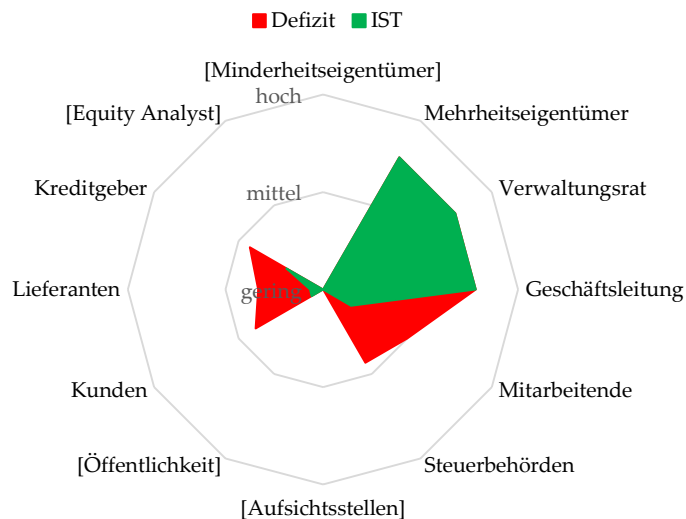
Wie die folgende Abbildung zeigt, zeichnen sich KMU verglichen mit den höheren Unternehmenskategorien durch weniger relevante Anspruchsgruppen aus. Auch reduziert die Wirtschaftsprüfung das Informationsdefizit in geringerer Masse, da bei KMU nur eingeschränkt revidiert wird. Der Hauptgrund hierfür liegt im engen Fokus der eingeschränkten Revision: Es wird ausschliesslich vergangenheitsgerichtete Finanzinformation geprüft. Insbesondere ist der Wert der eingeschränkten gegenüber der ordentlichen Revision für die Steuerbehörden wesentlich geringer.

Informationslage: KMU



Die folgende Abbildung stellt die Informationslage bei Privatunternehmen dar. Im Vergleich zu den anderen Unternehmenskategorien ist der Informationsbestand bei den Anspruchsgruppen eher hoch. Dies ist eine Folge davon, dass eine dreifache Personalunion bei Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Eigentümer vorherrscht. Da bei dieser Unternehmenskategorie typischerweise keine Revision durchgeführt wird (Opting-out aus der Revisionspflicht), kann ein möglicher Beitrag der Wirtschaftsprüfung zur Defizitreduktion nicht analysiert werden.

Informationslage: Privatunternehmen



Die nachfolgende Tabelle fasst die prozentualen Reduktionen der Informationsdefizite nach Unternehmenskategorie über die Anspruchsgruppen aggregiert zusammen.

Unternehmenskategorie	Reduktion der Informationsdefizite durch die Wirtschaftsprüfung
Publikumsgesellschaften	-61.4%
Grossunternehmen	-59.8%
KMU	-25.0%
Privatunternehmen	Keine Wirtschaftsprüfung

Je nach Revisionsumfang und Unternehmenskategorie ergibt sich also eine Reduktion des Informationsdefizites durch die Wirtschaftsprüfung von 25% bis sogar 60%.

Der Nutzen der Wirtschaftsprüfung – als Reduktion von Informationsdefiziten durch Validierung von Unternehmensinformation – kann mit vier etablierten Ansätzen aus der ökonomischen Theorie systematisch fundiert werden.

Der präventive Charakter der Wirtschaftsprüfung in ihrer Funktion des Monitoring der Erstellung von Unternehmensinformation wird durch die *Erwartungsnutzentheorie* erklärt. Mit dieser lassen sich insbesondere die Entscheidungen der Unternehmensführung (Geschäftsleitung; Verwaltungsrat) über Informationsverzerrungen abbilden. Die Wirtschaftsprüfung erhöht in diesem Modell die Wahrscheinlichkeit, dass verzerrte bzw. fehlerhafte Informationen entdeckt werden. Da nun eine Aufdeckung zu negativen Konsequenzen für das Management führt, beeinflusst die Aufdeckwahrscheinlichkeit die Entscheidung des Managements über bewusste Verzerrungen sowie über Sorgfalt bei der Informationserstellung. Auf diesem Wege erhöht die Wirtschaftsprüfung die Qualität der Unternehmensinformation.

Der Abbau von Informationsasymmetrien durch die Wirtschaftsprüfung bezüglich vertraglich vereinbarter Unternehmensführung wird hier mit der *Prinzipal-Agent Theorie* analysiert, welche sich mit optimalen Verträgen mit variablen Komponenten unter asymmetrischer Information beschäftigt. Entscheidend für die Wirksamkeit von Verträgen mit variablen Komponenten zwischen Eigentümer und Verwaltungsrat sowie zwischen Verwaltungsrat und Geschäftsleitung ist der Zusammenhang zwischen dem beobachtbaren Ergebnis, welches dem Vertrag zugrunde liegt, und der nicht-beobachtbaren Leistung der beauftragten Vertragspartei. Die Wirtschaftsprüfung kann in diesem Zusammenhang Störeinflüsse reduzieren, welche auf das Ergebnis einwirken, so dass besser von dem beobachtbaren Ergebnis auf die Leistung geschlossen werden kann. Folglich wird der Vertrag gestärkt und das Verhalten der ausführenden Vertragspartei (Verwaltungsrat resp. Geschäftsleitung) besser auf die Interessen des Beauftragenden (Eigentümer resp. Verwaltungsrat) ausgerichtet. Ferner können durch die Wirtschaftsprüfung auch bessere Leistungsindikatoren in Arbeitsverträgen genutzt werden.

Eine weitere positive Wirkung der Wirtschaftsprüfung durch den Abbau von Informationsdefiziten kann aus der Perspektive der *Transaktionskostentheorie* dargelegt werden. Die Transaktionskostentheorie liefert ein Raster zur systematischen Analyse von Kosten im Zusammenhang mit der Interaktion verschiedener Anspruchsgruppen. Durch die Validierung von Unternehmensinformation trägt die Wirtschaftsprüfung massgeblich dazu bei, diese Transaktionskosten zu senken. Beispielsweise fallen bei einem Lieferanten Kosten zur Beschaffung von Informationen über das Unternehmen an, um dessen Zahlungsfähigkeit und Entwicklung abschätzen zu können. Das Vorhandensein von gesicherter Unternehmensinformation reduziert diese Kosten wesentlich.

Die *Kollektivguttheorie*, welche Güter aus ökonomischer Sicht klassifiziert und analysiert, begründet weshalb eine regulierte Wirtschaftsprüfung notwendig ist, um die Informationsdefizitreduktion auszulösen. Es wird gezeigt, dass individuelle Informationsbeschaffung zu einer potentiellen Unterversorgung mit verlässlicher Unternehmensinformation führt. Aufgrund von Durchsetzungsproblemen und hohen Koordinationskosten ist auch der Zusammenschluss zu einem Kollektiv keine geeignete Lösung. Eine gesetzlich verankerte Wirtschaftsprüfung sorgt dafür, dass die Probleme einer privat geregelten Validierung von Unternehmensinformation nicht auftreten. Wird die validierte Unternehmensinformation veröffentlicht, profitieren zusätzlich Anspruchsgruppen von ihr, die zwar ein Interesse an ihr bekunden, jedoch selbst keine Validierung vornehmen würden. Bei KMU – und vereinzelt auch bei Grossunternehmen – ist der Nutzen der Wirtschaftsprüfung dadurch eingeschränkt, dass die geprüfte Unternehmensinformation nicht veröffentlicht und damit externen Anspruchsgruppen nicht zugänglich gemacht wird.

Der in der vorliegenden Studie aus ökonomischer Sicht identifizierte qualitative Nutzen der Wirtschaftsprüfung lässt sich wie folgt zusammenfassen.

Beseitigung von konkreten Informationsdefiziten	<ul style="list-style-type: none"> • Durch die Wirtschaftsprüfung werden Unternehmensinformationen validiert, welche die Informationsdefizite der Anspruchsgruppen zu etwa 50% abbauen (aggregiert).
Schaffung von Transparenz	<ul style="list-style-type: none"> • Die Wirtschaftsprüfung erhöht die Aufdeckwahrscheinlichkeit von Informationsmanipulation durch die Geschäftsleitung und den Verwaltungsrat. • Informationsverzerrungen werden durch die Wirtschaftsprüfung reduziert, da potentielle Verursacher vermehrt mit Konsequenzen rechnen müssen. • Alle Anspruchsgruppen profitieren von besseren Informationsgrundlagen.
Verringerung und Überwindung von Informationsasymmetrien	<ul style="list-style-type: none"> • Die Wirtschaftsprüfung reduziert Störeinflüsse in Vertragsbeziehungen zur Unternehmensführung (Eigentümer – Verwaltungsrat; Verwaltungsrat – Geschäftsleitung): Der Einsatz der ausführenden Partei (Verwaltungsrat resp. Geschäftsleitung) wird dadurch direkter mit dem Ergebnis verknüpft. • Verträge mit variablen Komponenten entfalten mehr Wirkung, wodurch die Vertragsausführende Person (Verwaltungsrat resp. Geschäftsleitung) einen höheren Einsatz und ein stärker auf die Interessen des Auftraggebers (Eigentümer resp. Verwaltungsrat) ausgerichtetes Verhalten zeigt. Dadurch verbessert sich auch das Ergebnis. • Die Wirtschaftsprüfung reduziert bei Einsatz von Leistungsindikatoren die Gefahr, dass der Ausführende (Verwaltungsrat resp. Geschäftsleitung) von den vorgegebenen Zielen des Auftraggebers (Eigentümer resp. Verwaltungsrat) abweichende Handlungen vornimmt. • Durch die Validierung der Wirtschaftsprüfung verbessern sich einzelne Indikatoren in den Verträgen mit variablen Komponenten und können stärker gewichtet werden. • Zusätzlich kann die Wirtschaftsprüfung zu neuen Leistungsindikatoren führen, auf deren Basis sich Verträge aufbauen lassen.
Verringerung von Transaktionskosten	<ul style="list-style-type: none"> • Die Erhärtung von Unternehmensinformation durch die Wirtschaftsprüfung senkt Informations-, Vertrags-, Überwachungs-, Durchsetzungs- und Anpassungskosten. • Diese Kosten werden bei zahlreichen Transaktionen und allen Anspruchsgruppen reduziert (multiplikative Kostenreduktion).
Bereitstellung eines Kollektivgutes	<ul style="list-style-type: none"> • Die Revisionspflicht löst das Durchsetzungsproblem der Anspruchsgruppen. • Mit der Bereitstellung von validierter Unternehmensinformation durch die regulierte Wirtschaftsprüfung müssen sich die interessierten Anspruchsgruppen nicht koordinieren. • Wird die validierte Information publiziert, können sämtliche Anspruchsgruppen von ihr profitieren, womit der Nutzen maximiert wird.

Executive Summary

In 2013, a study commissioned by the Swiss federal council about the cost of regulation, including the costs of audit, was published. The costs of audit in Switzerland were considered to be appropriate by the authors of the study. However, there was no systematic evaluation of any value of audit that could be associated with these costs. Our study, focusing on the value of audit, presents a first step to fill this gap.

The value of audit primarily lies in the validation of corporate information. Corporate Information is used by firms' stakeholders in their decision-making process. Yet, this information is only valuable and usable if it is generated by the stakeholders themselves or verified by an independent and qualified third party according to objective and standardized criteria. Indeed, such verification of corporate information is provided by auditors.

The usefulness of corporate information can be in doubt whenever incentives to distort information persist or possible mistakes accrue in the process of information preparation.

In order to increase the value of corporate information, large companies and publicly-listed firms can establish internal control systems as well as internal auditing. These internal safety mechanisms contribute, for instance, to providing validated information to the board of directors.

Our study is structured into three parts. In the first part, we determine the specific needs and deficits of stakeholders with regards to corporate information. We then conducted interviews with experts in order to verify the findings. In the second part, we examine which information deficits can be reduced by audit. We restrict "audit" in this study as legally required external audit only. In the third part, we establish theories from the economics literature and analyzed from an economic perspective how value is created by information deficit reduction via audit.

The analysis distinguishes between four basic categories of firms.² The category *publicly-listed firms* includes market-financed companies who apply recognized accounting standards and are audited regularly. The category *large firms* also comprises the regular auditing criterion, but uses less extensive accounting standards. Companies of the category *SME*, which are typically owned by majority shareholders, only are subject to the limited statutory examination. The category *private firms* consists of small-sized companies, where property and management coincide and accounting is not fully professionalized.

In order to analyze specific corporate information needs and deficits, we first identify the core interests of all the stakeholders. Different stakeholders include not only owners, board of directors, management and employees, but also external stakeholders such as creditors, equity analysts, regulating authorities, tax authorities, the public, customers and suppliers. For each category of firms and for each stakeholder we derive and analyze with an uniform information structure. This systematic and extensive modelling of corporate information needs of stakeholders constitutes an important contribution of its own in this study.

Audit is capable of significantly reducing corporate information deficits through validation of the existing information. The analysis of information needs in the different category of firms and of the specific deficits, which can be reduced by audit, can be summarized as follows:

- The information needs of stakeholders tend to increase in firm size.
- The information basis of stakeholders decreases in firm size if no validated information via audit is available.
- The value of audit by reducing information deficits is high, especially in publicly owned firms and large firms with a lot of different stakeholders.
- While direct access to corporate information is rather given for owners in private firms, the independent validation of corporate information is crucial in larger companies.

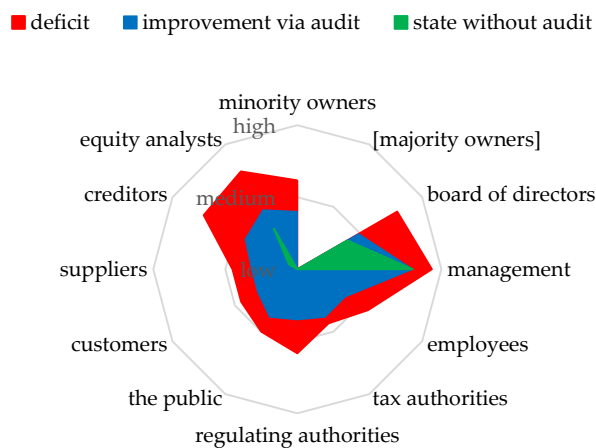
² The categories only apply to the real sector and not the financial sector of the economy.

- The board of directors has to deal with a partial deficit in corporate information, if it delegates the operational leadership of the firm to the management.
- The management's information needs are highest among the stakeholders, but it rarely bears an information deficit due to its position in the focal point of information.
- Both financial and non-financial information are important for analysts.
- In the absence of audits, creditors are affected by a high information deficit, which only slightly reduces in firm size.
- Authorities (regulating authorities; tax authorities) bear a high deficit constantly over all categories of firms in cases where not audit is performed.

The aggregate information states of the stakeholders in the four categories of firms are illustrated below, with and without the effect of audit.

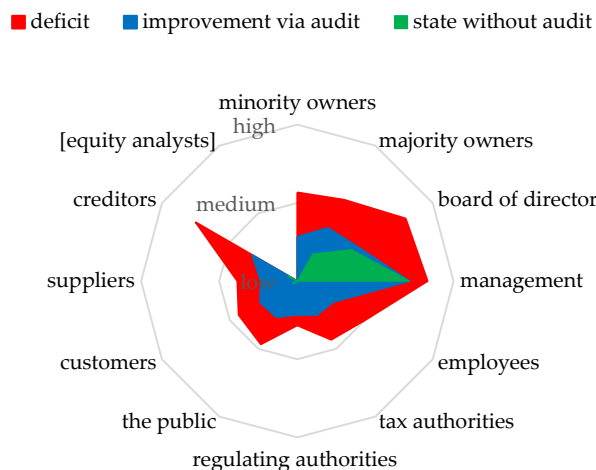
First the information state of stakeholders in publicly-listed companies is shown in the following figure. The information requirements of all stakeholders are high. With the exception of the management, the stakeholders do not have much access to information. Yet, audit is able to reduce a significant part of the existing deficit via regular auditing.

Information state: publicly-listed firms

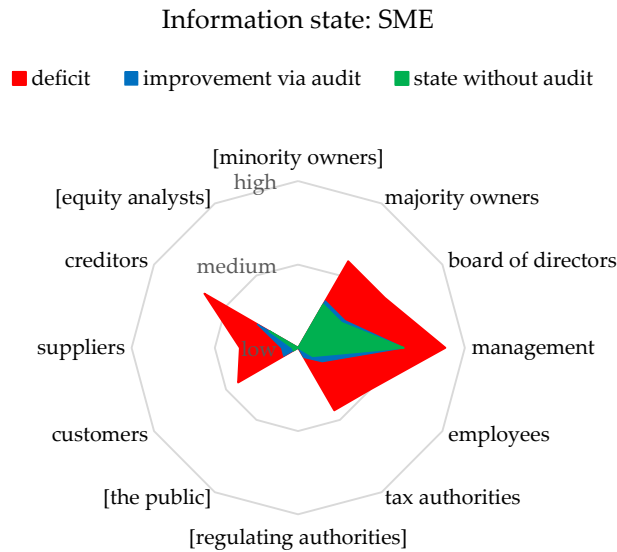


The following figure shows that the initial information deficits as well as the effect of audit are smaller in large firms than in publicly owned firms. The lower contribution of audit towards deficit reduction is due to the weaker accounting standards Swiss GAAP FER in relation to IFRS.

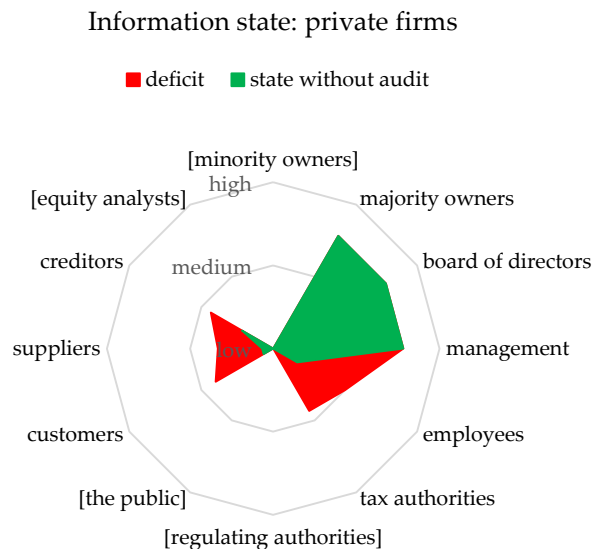
Information state: large firms



The following figure shows that SME are characterized by less stakeholders compared to the bigger companies. Moreover, audit reduces the information deficits less extensively, since SME only use limited auditing. The main reason lies in the rather narrow focus of limited auditing, as only backward-oriented financial information is examined. In particular, the value of limited auditing is much smaller than regular auditing for the tax authorities.



The following figure depicts the information situation in private firms. Compared to the other categories of firms, the initial information state of the stakeholders is rather high. This follows from a triple-personal union of board of directors, management and owners. A potential contribution of audit towards reducing information deficits cannot be analyzed, because auditing is usually not conducted in this category of firms (Opting-out).



The following table summarizes the percentage reductions of information deficits via audit structured by category of firms and aggregated over all stakeholders.

Category of firm	Reduction of the information deficits by auditing
Publicly-listed firms	-61.4%
Large firms	-59.8%
SME	-25.0%
Private firms	no audit

Depending on the scope of audit and on the category of firms, a reduction of information deficits ranges from 25% to 60%.

The value of audit, defined as reduction of information deficits by validating corporate information, can be systematically explained by four established economic theories.

The preventive character of audit in monitoring the process of corporate information preparation can be explained by *expected utility theory*. In particular, leadership decisions (board of directors; management) about information distortion can thus be modelled. Audit then increases the probability that distorted or faulty information is detected. As detection leads to negative consequences for the respective leaders of the firm, the probability of detection affects their decisions on conscious distortions as well as on their care in information preparation. Therefore, audit increases the quality of corporate information.

The reduction of asymmetric information by audit with respect to contracted firm leadership is analyzed within the framework of *principal-agent theory*. This theory deals with optimal contracts including variable components under asymmetric information. The effectiveness of contracts with variable components depends on both the existence of a relation between the observable result on which the contract is based and the non-observable performance of the executing party. In this context, audit is capable of reducing result-perturbing random factors. Thereby, the inference from the observed result on performance is improved. Consequently, the contract is strengthened and the behavior of the agents (board of directors or management, respectively) is aligned more with the interests of the principals (owners or board of directors, respectively). Moreover, audit enables the use of improved performance indicators in employment contracts.

Another positive effect of audit via the reduction of information deficits can be expounded from the viewpoint of *transaction cost theory*. This theory provides a framework, in which costs can be systematically analyzed that arise due to the interaction of different stakeholders. By validating corporate information audit significantly contributes to decreasing these transaction costs. For instance, suppliers incur costs to obtain information about the firms they serve, in order to assess their liquidity and development. The existence of validated information reduces these costs considerably.

The *theory of public goods* classifies and analyzes goods from an economic perspective. This theory explains why the regulation of audit is necessary for information deficit reduction to obtain. It is shown that individual information acquisition leads to a potential undersupply of reliable corporate information. Due to enforcement problems and high coordination costs joint acquisition as a collective does not constitute an appropriate solution. A legally required audit avoids the problems that emerge with a privately arranged validation of corporate information. If the validated corporate information is published, then additional stakeholders benefit who themselves would not conduct any validation despite their interest in such hardened information. The value of audit is limited in SME – and sporadically also in large firms – due to the absence of publication of the validated corporate information, which implies that it is not available to external stakeholders.

The value of audit – in a qualitative sense – that has been identified in this study from the viewpoint of economic theory can be summarized as follows.

Elimination of specific information deficits	<ul style="list-style-type: none"> • Audit reduces the information deficits of the stakeholders by approximately 50% (aggregated) through the validation of corporate information.
Creation of Transparency	<ul style="list-style-type: none"> • Audit increases the probability of detection of information manipulations by the board of directors and the management. • Distortions of information are reduced by audit, as the respective parties have to increasingly consider consequences. • All stakeholders benefit from enhanced information bases.
Reduction of information asymmetries	<ul style="list-style-type: none"> • Audit decreases random factors in contractual relationships with firm leaders (owners – board of directors; board of directors – management). The performance of the executing parties (board of directors; management) is thus more directly connected with the respective contracted result. • Contracts with variable components are more effective, hence the executing parties (board of directors; management) increase their efforts and their behavior is more aligned with the interests of the commissioning parties (owners; board of directors). Thus, the result improves. • By means of performance indicators audit reduces the danger that the executing parties (board of directors; management) employs actions that deviate from the objectives of the commissioning parties (owners; board of directors). • Some of the indicators in contracts with variable components are improved by the validation of audit and can thus be given more weight. • In addition, audit can lead to new performance indicators, on the basis of which new contracts can be created.
Reduction of transaction costs	<ul style="list-style-type: none"> • The validation of corporate information by audit reduces information costs, contract costs, monitoring costs, enforcement costs as well as adjustment costs. • These costs are reduced for several transactions and for all stakeholders (multiplicative cost reduction).
Provision of a public good	<ul style="list-style-type: none"> • The auditing obligation solves the enforcement problems of the stakeholders. • Due to validated corporate information provided by regulated audit, stakeholders do not have to coordinate. • If validated information is published, all stakeholders can benefit, and hence the overall value is maximized.

Inhalt

1. Einleitung	20
Teil I: Informationsdefizite der Anspruchsgruppen einer Unternehmung	23
2. Unternehmenskategorisierung	23
3. Kerninteressen von Anspruchsgruppen	28
4. Informationsstruktur	29
5. Informationsdefizite der Anspruchsgruppen ohne Wirtschaftsprüfung	31
5.1 Eigentümer	31
5.2 Equity Analyst	33
5.3 Verwaltungsrat	34
5.4 Geschäftsleitung	36
5.5 Mitarbeitende	37
5.6 Fremdkapitalgeber	39
5.7 Steuerbehörden	40
5.8 Aufsichtsstellen	42
5.9 Öffentlichkeit	43
5.10 Kunden	44
5.11 Lieferanten	45
6. Aggregierte Informationsdefizite ohne Wirtschaftsprüfung	47
6.1 Informationsanalyse nach Unternehmenskategorie	47
6.2 Informationsanalyse nach Informationsart	50
7. Gewichtete Informationsdefizite ohne Wirtschaftsprüfung	56
7.1 Erweiterung der Informationsstruktur	56
7.2 Ergebnis	57
Teil II: Abbau von Informationsdefiziten durch die Wirtschaftsprüfung	61
8. Erhöhung des Informations-IST durch die Wirtschaftsprüfung	61
8.1 Ordentliche Revision in Publikumsgesellschaften	61
8.2 Ordentliche Revision in Grossunternehmen	62
8.3 Eingeschränkte Revision in KMUs	63
8.4 Keine Revision in den Privatunternehmen	64
9. Konkrete Wirkungen der Wirtschaftsprüfung auf das Informationsdefizit	64
9.1 Veränderung der Informationslage	64
9.2 Wirkung im gewichteten Informationsdefizit nach Informationsart	66
9.3 Reduktion des standardisierten Informationsdefizites	68
10. Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der Wirtschaftsprüfung	70

10.1	Veröffentlichung von Teilen des Revisionsberichts	70
10.2	Prüfung zusätzlicher Informationen.....	71
10.3	Wirkung einer eingeschränkten Revision bei Privatunternehmen	71
Teil III: Wirtschaftsprüfung aus ökonomischer Sicht.....		73
11.	Erwartungsnutzentheorie und Informationsverzerrung	73
11.1	Konzept des erwarteten Nutzens.....	73
11.2	Informationsverzerrung in der Unternehmung.....	73
11.3	Reduktion der Informationsverzerrung durch Monitoring	75
11.4	Zusammenfassung	76
12.	Das Prinzipal-Agent Problem der Unternehmung	76
12.1	„Moral Hazard“ und Anreizverträge	76
12.2	Prinzipal-Agent Beziehungen zwischen Anspruchsgruppen.....	78
12.3	Stärkung von Anreizverträgen.....	80
12.4	Aufwandsverzerrung: Eine erweiterte Betrachtung des Prinzipal-Agent Problems.....	81
12.5	Zusammenfassung	83
13.	Transaktionskosten von Anspruchsgruppen.....	83
13.1	Interaktionen und Kosten.....	83
13.2	Transaktionskosten der Anspruchsgruppen	85
13.3	Reduktion von Transaktionskosten	88
13.4	Zusammenfassung	91
14.	Anreizprobleme in der Beschaffung validierter Information	91
14.2	Validierte Information als Kollektivgut	94
14.3	Zusammenfassung	96
15.	Differenzierung nach Unternehmenskategorien	96
16.	Fazit.....	98
Anhang I: Formale Darstellung des Prinzipal-Agent Modells.....		100
I.1	Symmetrische Information	101
I.2	Asymmetrische Information	101
I.3	Vergleich der beiden Informationsszenarien.....	102
I.4	Wirkungen der Wirtschaftsprüfung.....	103
Anhang II: Bereitstellung eines Kollektivgutes durch die Wirtschaftsprüfung		104
II.1	Anreizprobleme bei der privaten Validierung von Unternehmensinformation	104
II.2	Lösung der Anreizprobleme durch die Wirtschaftsprüfung	104
Anhang III: Regulatorische Grundlagen		105
III.1	Kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung	105

III.2	Revision	108
Anhang IV: Ablauf und Inhalt einer Prüfung	117
IV.1	Ordentliche Revision	117
IV.2	119	
	Eingeschränkte Revision.....	120
Literatur	121

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1: Informationslage der Eigentümer bei Publikumsgesellschaften.....	31
Abbildung 2: Informationslage der Mehrheitseigentümer bei Grossunternehmen	32
Abbildung 3: Informationslage der Minderheitseigentümer bei Grossunternehmen.....	32
Abbildung 4: Informationslage der Eigentümer bei KMU.....	32
Abbildung 5: Informationslage der Eigentümer bei Privatunternehmen	32
Abbildung 6: Informationslage des Equity Analysten bei Publikumsgesellschaften.....	33
Abbildung 7: Informationslage des Verwaltungsrates bei Publikumsgesellschaften	34
Abbildung 8: Informationslage des Verwaltungsrates bei Grossunternehmen	34
Abbildung 9: Informationslage des Verwaltungsrates bei KMU	35
Abbildung 10: Informationslage des Verwaltungsrates bei Privatunternehmen.....	35
Abbildung 11: Informationslage der Geschäftsleitung bei Publikumsgesellschaften	36
Abbildung 12: Informationslage der Geschäftsleitung bei Grossunternehmen.....	36
Abbildung 13: Informationslage der Geschäftsleitung bei KMU	36
Abbildung 14: Informationslage der Geschäftsleitung bei Privatunternehmen	36
Abbildung 15: Informationslage der Mitarbeitenden bei Publikumsgesellschaften	37
Abbildung 16: Informationslage der Mitarbeitenden bei Grossunternehmen	38
Abbildung 17: Informationslage der Mitarbeitenden bei KMU	38
Abbildung 18: Informationslage der Mitarbeitenden bei Privatunternehmen.....	38
Abbildung 19: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei Publikumsgesellschaften.....	39
Abbildung 20: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei Grossunternehmen.....	39
Abbildung 21: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei KMU.....	39
Abbildung 22: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei Privatunternehmen	40
Abbildung 23: Informationslage der Steuerbehörden bei Publikumsgesellschaften	41
Abbildung 24: Informationslage der Steuerbehörden bei Grossunternehmen	41
Abbildung 25: Informationslage der Steuerbehörden bei KMU	41
Abbildung 26: Informationslage der Steuerbehörden bei Privatunternehmen.....	41
Abbildung 27: Informationslage der Aufsichtsstellen bei Publikumsgesellschaften	42
Abbildung 28: Informationslage der Aufsichtsstellen bei Grossunternehmen	42
Abbildung 29: Informationslage der Öffentlichkeit bei Publikumsgesellschaften	43
Abbildung 30: Informationslage der Öffentlichkeit bei Grossunternehmen	43
Abbildung 31: Informationslage der Kunden bei Publikumsgesellschaften	44
Abbildung 32: Informationslage der Kunden bei Grossunternehmen	44
Abbildung 33: Informationslage der Kunden bei KMU	45
Abbildung 34: Informationslage der Kunden bei Privatunternehmen	45
Abbildung 35: Informationslage der Lieferanten bei Publikumsgesellschaften	46
Abbildung 36: Informationslage der Lieferanten bei Grossunternehmen	46

Abbildung 37: Informationslage der Lieferanten bei KMU	46
Abbildung 38: Informationslage der Lieferanten bei Privatunternehmen.....	46
Abbildung 39: Gesamte Informationslage bei Publikumsgesellschaften	47
Abbildung 40: Gesamte Informationslage bei Grossunternehmen.....	48
Abbildung 41: Gesamte Informationslage bei KMU	48
Abbildung 42: Gesamte Informationslage bei Privatunternehmen	49
Abbildung 43: Finanzzustand bei Publikumsgesellschaften	50
Abbildung 44: Finanzentwicklung bei Publikumsgesellschaften	51
Abbildung 45: Nicht-finanzielle Information bei Publikumsgesellschaften.....	51
Abbildung 46: Finanzzustand bei Grossunternehmen	52
Abbildung 47: Finanzentwicklung bei Grossunternehmen	52
Abbildung 48: Nicht-finanzielle Information bei Grossunternehmen.....	53
Abbildung 49: Finanzzustand bei KMU	53
Abbildung 50: Finanzentwicklung bei KMU	54
Abbildung 51: Nicht-finanzielle Information bei KMU.....	54
Abbildung 52: Finanzzustand bei Privatunternehmen.....	55
Abbildung 53: Finanzentwicklung bei Privatunternehmen.....	55
Abbildung 54: Nicht-finanzielle Information bei Privatunternehmen	56
Abbildung 55: Standardisierte Defizite bei Publikumsgesellschaften	58
Abbildung 56: Standardisierte Defizite bei Grossunternehmen.....	58
Abbildung 57: Standardisierte Defizite bei KMU.....	59
Abbildung 58: Standardisierte Defizite bei Privatunternehmen	59
Abbildung 59: Informationslage mit Wirtschaftsprüfung bei Publikumsgesellschaften.....	65
Abbildung 60: Informationslage mit Wirtschaftsprüfung bei Grossunternehmen.....	65
Abbildung 61: Informationslage mit Wirtschaftsprüfung bei KMU.....	66
Abbildung 62: Reduktion der gewichteten Defizite in Publikumsgesellschaften.....	67
Abbildung 63: Reduktion der gewichteten Defizite in Grossunternehmen	67
Abbildung 64: Reduktion der gewichteten Defizite in KMU.....	68
Abbildung 65: Reduktion der stand. Informationsdefizite bei Publikumsgesellschaften	68
Abbildung 66: Reduktion der stand. Informationsdefizite bei Grossunternehmen	69
Abbildung 67: Reduktion der stand. Informationsdefizite bei KMUs.....	69
Abbildung 68: Informationslage mit eingeschränkter Revision bei Privatunternehmen	72
Abbildung 69: Reduktion der Informationsdefizite bei Privatunternehmen	72
Abbildung 70: Anreizverträge mit symmetrischer und asymmetrischer Information	78
Abbildung 71: Übersicht Revisionsarten	110
Abbildung 72: Ablauf einer Prüfung.....	117

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1: Ordnungskriterien für Unternehmen	26
Tabelle 2: Unternehmenskategorien.....	27
Tabelle 3: Kerninteressen der Anspruchsgruppen	28
Tabelle 4: Informationsstruktur	30
Tabelle 5: Skalierung der Informationsbedürfnisse	30
Tabelle 6: Modellierung des Informationsdefizits	31
Tabelle 7: Maximal mögliche Erhöhung des Informations-ISTs bei Publikumsgesellschaften....	62
Tabelle 8: Maximal mögliche Erhöhung des Informations-ISTs bei Grossunternehmen	63
Tabelle 9: Maximal mögliche Erhöhung des Informations-ISTs bei KMU.....	63
Tabelle 10: Das Fehlen der Wirtschaftsprüfung in Privatunternehmen	64
Tabelle 11: Abbau der prozentualen ungewichteten Informationsdefizite.....	66
Tabelle 12: Prozentuale Veränderung der stand. Defizite	70
Tabelle 13: Prozentuale Veränderung des Gesamtdefizites in der Volkswirtschaft.....	70
Tabelle 14: Monitoring durch die Wirtschaftsprüfung	76
Tabelle 15: Stärkung von Anreizverträgen durch die Wirtschaftsprüfung	83
Tabelle 16: Transaktionskosten der Anspruchsgruppen einer Unternehmung	87
Tabelle 17: Senkung der Transaktionskosten durch die Wirtschaftsprüfung.....	91
Tabelle 18: Bereitstellung eines Kollektivgutes durch die Wirtschaftsprüfung	96
Tabelle 19: Übersicht über das Opting-System	110
Tabelle 20: Übersicht über die Revisionsmandate der sechs grössten Wirtschaftsprüfer.....	114

Abkürzungsverzeichnis

Abs.	Absatz
AG	Aktiengesellschaft
Art.	Artikel
ASV-RAB	Aufsichtsverordnung der Revisionsaufsichtsbehörde
CFO	Chief Financial Officer
EK	Eigenkapitalgeber / Eigentümer
FK	Fremdkapitalgeber
GL	Geschäftsleitung
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
IAASB	International Auditing and Assurance Standards Board
IASB	International Accounting Standards Board
IFRS	International Financial Reporting Standards
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
Lit.	litera
NPO	Non-profit Organisation
OR	Obligationenrecht
RAB	Revisionsaufsichtsbehörde
RAG	Revisionsaufsichtsgesetz
RAV	Revisionsaufsichtsverordnung
SWISS GAAP FER	Schweizerische Fachempfehlungen zur Rechnungslegung
US GAAP	United States Generally Accepted Accounting Principles
VR	Verwaltungsrat

1. Einleitung

Im Dezember 2013 hat der Bundesrat einen Bericht zur Messung der Regulierungskosten vorgelegt (Vgl. ZHAW, 2013). Es wurden Schätzungen zu Kosten in verschiedenen unternehmensrelevanten Bereichen präsentiert. Gemessen wurden unter anderem die Kosten des Rechnungslegungs-, Revisions- und Revisionsaufsichtsrechts. Dem Bericht zufolge fallen insgesamt rund 1.66 Milliarden CHF jährliche Regulierungskosten durch die gesetzlichen Bestimmungen in diesen Bereichen an.³ Die geschätzte Kostenbelastung hängt von der Unternehmensgrösse ab. Während Einzelunternehmen durchschnittlich etwa CHF 533 jährliche Kosten auf sich nehmen müssen, sind es bei eingeschränkt revidierten Gesellschaften bereits CHF 5'410. Im Kontext der ordentlich revidierte Unternehmen steigt die Belastung weiter an und erhöht sich auf durchschnittlich CHF 24'212 für mittelgrosse Gesellschaften, CHF 56'068 für grosse Gesellschaften und sogar CHF 79'295 für börsennotierte Gesellschaften⁴. Die höheren Kosten für grössere Unternehmen sind dabei nicht nur eine Konsequenz des zusätzlichen Revisionsaufwandes, sondern vor allem der umfassenderen Rechnungslegungsanforderungen. Von den Regulierungskosten entstammt insgesamt mit rund CHF 1.042 Mrd. der Grossteil der Kosten dem Rechnungslegungsrecht. Bloss CHF 617 Mio. lassen sich auf das Revisionsrecht zurückführen; nur CHF 5.8 Mio. sind dabei eine Folge des Revisionsaufsichtsrechts.

Der Bericht des Bundesrates rückt die Kosten der Wirtschaftsprüfung ins Zentrum der Aufmerksamkeit. Für eine sinnvolle Einordnung dieser Kosten fehlt aber eine Einschätzung des Nutzens der Wirtschaftsprüfung. Eine sinnvolle Beurteilung von Kosten hängt auch von dem einhergehenden Nutzen ab. Es wurde jedoch keine Analyse des Nutzens der Wirtschaftsprüfung im Bericht des Bundesrates vorgenommen. Es wird lediglich darauf verwiesen, dass mit der Wirtschaftsprüfung Schutzziele der Anspruchsgruppen – vor allem Eigentümer, Fremdkapitalgeber und Gläubiger – verfolgt werden.

Der Nutzen von Wirtschaftsprüfung wurde bereits vereinzelt von Studien aufgegriffen. Beispielsweise führte das Maastricht Accounting, Auditing and Information Management Research Center (MARC) eine Befragung von zahlreichen CFOs, Audit Committee Mitgliedern und Analysten durch, um ihre Einschätzung des Nutzens von Wirtschaftsprüfung zu erfassen.⁵ Die Analysten gaben an, dass aufgrund der Wirtschaftsprüfung ihr Vertrauen in den Jahresbericht erhöht wird und dieser damit an Verlässlichkeit gewinnt. Die CFOs und Audit Committee Mitglieder erachten vor allem den Input und die Kontrollfunktion der Wirtschaftsprüfung als wertvoll. In einer anderen Studie wurden Kleinanleger zum wahrgenommenen Nutzen der Wirtschaftsprüfung befragt (Vgl. ACCA, 2011). Rund 90% aller Teilnehmer gaben an, dass die Arbeit der Wirtschaftsprüfung für sie wertvoll ist. Ein Grossteil (80%) verwendet die geprüfte Jahresrechnung als wichtige Grundlage für ihre Entscheidungen. Der wahrgenommene Nutzen zeigt sich auch dadurch, dass über 75% der Befragten eine Ausweitung der Prüfung wünschen.

Eine systematische und ökonomische Analyse des Nutzens der Wirtschaftsprüfung fehlt jedoch. Die vorliegende Arbeit bietet einen ersten Schritt in diese Richtung an. Der Fokus liegt dabei auf der Schweizer Wirtschaftsprüfung und ihrer Regulierung, wobei sich die Analyse jedoch auch auf andere Länder übertragen liesse. In der vorliegenden Arbeit wird ein Rahmen entwickelt, in dem der Nutzen der Wirtschaftsprüfung qualitativ aus ökonomischer Sicht evaluiert wird. Es wird dagegen keine empirisch verankerte Quantifizierung vorgenommen.

³ Die Gesamtkosten von Rechnungslegung und Revision werden noch wesentlich höher geschätzt und belaufen sich auf rund 12.4 Milliarden CHF. Allerdings wird ein Grossteil dieser Kosten als Sowieso-Kosten deklariert, d.h. sie würden für Unternehmen auch ohne Regulierung anfallen.

⁴ Diese Berechnungen sind auf Basis von ZHAW (2013), Kosten pro Kategorie/Anzahl Unternehmen in Kategorie, erstellt worden.

⁵ Vgl. MARC (2010).

Im Zentrum der Analyse steht Unternehmensinformation, welche die Grundlage für die Entscheidungen der Anspruchsgruppen bildet. Ein Aktionär kann beispielsweise vor der Wahl stehen, ob er seine Unternehmensanteile verkaufen oder behalten soll. Ein Lieferant wird sich möglicherweise die Frage stellen, ob er ein Abhängigkeitsverhältnis mit einem bestimmten Unternehmen eingehen soll. Damit die Anspruchsgruppen solche Entscheidungen seriös treffen können, benötigen sie verlässliche Unternehmensinformationen.

Es gibt verschiedene Gründe, warum Unternehmensinformation unzuverlässig sein könnte. Beispielsweise wären Fehler in der Buchhaltung des Unternehmens eine mögliche Ursache, der zufolge Unternehmensinformationen nur verzerrt vorlägen. Ein anderes potentiell Problem ist das Risiko, dass Unternehmensinformationen bewusst von der Unternehmensführung manipuliert würden, um die Entscheidungen der Informationsadressaten zu beeinflussen. Ein Unternehmen könnte gewisse Informationen ändern, um den Informationsvorteil zu eigenem Vorteil einzusetzen. Wenn die Geschäftsleitung beispielsweise Anreize hätte, die Unternehmensposition als zu positiv darzustellen, um von mehr Fremdkapital und besseren Konditionen zu profitieren, würde dies einen potentiellen Fremdkapitalgeber in Verhandlungen und bei der Berechnung etwaiger Rückzahlungswahrscheinlichkeiten benachteiligen.

Bewusste Verzerrungen von Unternehmensinformationen sind ein ernstzunehmendes Problem. In einer Studie von KPMG gaben von 428 befragten Personen rund 8% an, dass sie Fälschungen oder Manipulationen von Informationen für die finanzielle Berichterstattung beobachtet hätten.⁶ 2.6% waren sogar schon selbst aktiv an solchen Verzerrungen beteiligt. Das potentielle Ausmass und den möglichen Schaden von beispielsweise Bilanzfälschungen zeigen verschiedene Fälle aus der Vergangenheit auf. Der japanische Kamerahersteller Olympus hatte über 1.7 Milliarden Dollar an Verlusten in einem Zeitraum von 13 Jahren versteckt. Die von den falschen Angaben geschädigten Banken, verklagten das Unternehmen auf USD 273 Mio. an Schadensersatz (Vgl. Bloomberg, 2014). Ein weiteres Beispiel ist der Skandal um die indische IT Firma Satyam im Jahre 2009. Die Geschäftsleitung gab zu, ungefähr USD 1.04 Mrd. an Umsatz erfunden zu haben, um die Geschäftszahlen zu beschönigen (Vgl. Forbes, 2009). Auch in der Schweiz wurde ein Fall von Bilanzfälschung im Jahre 2000 bekannt. Zwei Mitglieder der Bankdirektion der Genfer Kantonalbank wurden verurteilt, über mehrere Jahre die Bilanzzahlen nach Milliardenverlusten beschönigt zu haben (NZZ, 2011). Die Liste an Rechnungslegungsverzerrungen mit gravierenden Auswirkungen ist deutlich länger als die hier angeführten Beispiele.

Die Pflicht zur Revision ist eine Antwort auf das Problem der unzureichenden Verlässlichkeit von Unternehmensinformation. Information wird erst dann wertvoll und brauchbar für eine Anspruchsgruppe, wenn sie entweder durch die Anspruchsgruppe selbst erstellt wurde, oder wenn sie durch eine unabhängige und qualifizierte Stelle nach objektiven und standardisierten Kriterien geprüft wurde. Diese Prüfung wertvoller Unternehmensinformation leistet die Wirtschaftsprüfung. Der Nutzen der Wirtschaftsprüfung liegt also in der Validierung von Unternehmensinformation.

Das Vorgehen der Studie gliedert sich in drei Teile. Im ersten Teil werden unter Einbeziehung von Expertengesprächen konkrete Bedürfnisse sowie Defizite an Unternehmensinformation von Anspruchsgruppen erfasst und bewertet. Darauf aufbauend wird in einem zweiten Teil evaluiert, welchen Anteil an den Informationsdefiziten die Wirtschaftsprüfung abzubauen vermag. Im dritten Teil wird basierend auf etablierten Theorien aus der ökonomischen Literatur analysiert, inwiefern der Abbau von Informationsdefiziten durch die Wirtschaftsprüfung für die Gesamtwirtschaft wertvoll ist.

Teil I beinhaltet eine systematische Herleitung der Informationsdefizite der einzelnen Anspruchsgruppen und Unternehmenskategorien. Zuerst wird in Kapitel 2 eine Einteilung in vier Unternehmenskategorien vorgenommen, die sich an verschiedenen Unternehmensdimensionen

⁶ Vgl. KPMG (2014).

orientiert. Anschliessend werden in Kapitel 3 die Kerninteressen an der Unternehmung für jede Anspruchsgruppe identifiziert. In Kapitel 4 wird eine Informationsstruktur entwickelt, anhand derer Informationsdefizite hergeleitet werden können. Diese Informationsstruktur wird in Kapitel 5 konkret angewandt, um die Informationslage pro Anspruchsgruppe und Unternehmenskategorie zu analysieren. In Kapitel 6 werden die Informationsdefizite dann aggregiert evaluiert, und in Kapitel 7 noch mit einer Gewichtung betrachtet.

Teil II analysiert die Wirkungen der Wirtschaftsprüfung zur Auflösung der Informationsdefizite. In Kapitel 8 wird die Wirtschaftsprüfung im Rahmen der Informationsstruktur dargestellt. Die konkreten Wirkungen in den Unternehmenskategorien werden dann in Kapitel 9 analysiert. Anschliessend werden in Kapitel 9 noch mögliche Weiterentwicklungen diskutiert, wie die Wirtschaftsprüfung die Informationsdefizite zusätzlich auffüllen könnte.

In Teil III wird die Wirtschaftsprüfung anhand verschiedener ökonomischer Theorien analysiert. Kapitel 10 zeigt auf, wie durch die Wirtschaftsprüfung die Anreize zur Manipulation von Informationen verringert werden. In Kapitel 11 wird argumentiert, dass die Wirtschaftsprüfung zu einer Stärkung von Anreizverträgen führt. Anschliessend wird in Kapitel 11 diskutiert, wie die Validierung von Unternehmensinformationen die Kosten von Transaktionen zwischen Anspruchsgruppen senkt. Kapitel 12 begründet, warum die regulierte Wirtschaftsprüfung eine Antwort auf die fehlenden privaten Anreize zur Validierung von Unternehmensinformation bietet. Ferner liefert Kapitel 13 noch eine kurze Betrachtung, inwiefern sich eine Differenzierung des Revisionsumfanges nach Unternehmenskategorie aus ökonomischer Sicht rechtfertigen lässt.

Abschliessend fasst ein Fazit die wichtigsten Punkte der vorliegenden Arbeit zusammen.

Teil I: Informationsdefizite der Anspruchsgruppen einer Unternehmung

In diesem Teil werden die Informationsbedürfnisse systematisch nach Unternehmenskategorie und Anspruchsgruppe analysiert und Informationsdefizite – unter der hypothetischen Annahme, dass keine Wirtschaftsprüfung existiert – hergeleitet. Zuerst erfolgt eine Einteilung von Unternehmen in vier Kategorien, die sich an verschiedenen Ordnungskriterien orientiert. In einem nächsten Schritt werden die Anspruchsgruppen der Unternehmung und ihre Kerninteressen identifiziert. Anschliessend wird eine Informationsstruktur als Werkzeug für die Konfiguration der Informationsbedürfnisse der Anspruchsgruppen und die Herleitung von Informationsdefiziten entwickelt. Anhand der Informationsstruktur werden dann die konkreten Informationsbedürfnisse und -defizite pro Anspruchsgruppe und pro Unternehmenskategorie analysiert.

2. Unternehmenskategorisierung

Bevor die konkreten Informationsbedürfnisse der Anspruchsgruppen eines Unternehmens analysiert werden, wird eine Kategorisierung von Unternehmen vorgenommen, um Archetypen von Unternehmungen als Untersuchungsobjekte vorliegen zu haben. Somit können Unternehmenscharakteristika, die mit gewissen Interessen und Bedürfnissen korrelieren, genauer erfasst werden. Bei der Kategorisierung werden fünf Ordnungskriterien einbezogen: Rechnungslegungspflicht; Revisionspflicht; Standards der Rechnungslegung; Finanzierungsart; Eigentumsstruktur; und Öffentlichkeitsgrad.

Die ersten beiden Kriterien basieren auf gesetzlichen Regelungen im Schweizerischen Obligationenrecht: kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung (Art. 957 – 963b OR) sowie Revisionsstelle (Art. 727 – 731a OR).

Bei der *Rechnungslegungspflicht* können sechs grundlegende Unternehmenstypen unterschieden werden. Ein erster Unternehmenstypus ist dadurch gekennzeichnet, dass für ihn keine Pflicht zur Buchhaltung und Rechnungslegung besteht, sondern nur Obliegenheit zur sogenannten „Milchbüchleinrechnung“ (lediglich Buchführungspflicht über Einnahmen, Ausgaben und Vermögenslage sowie sinngemässe Geltung der Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung). Gemäss Art. 957 Abs. 2 OR handelt es sich hierbei um Einzelunternehmen und Personengesellschaften – also keine juristischen Personen – mit weniger als CHF 500'000 Umsatzerlös im letzten Geschäftsjahr; Vereine und Stiftungen ohne Handelsregistereintragungspflicht; und Stiftungen die von der Pflicht zur Bezeichnung einer Revisionsstelle befreit sind. Jedoch gelten für diese Unternehmen die Grundsätze ordnungsmässiger Buchführung (Art. 957a Abs. 2 Lit. 1-5 OR) sinngemäss, wonach die folgenden Punkte zu beachten sind: vollständige, wahrheitsgetreue und systematische Erfassung der Geschäftsvorfälle und Sachverhalte; Belegnachweis für die einzelnen Buchungsvorgänge; Klarheit; Zweckmässigkeit mit Blick auf die Art und Grösse des Unternehmens; Nachprüfbarkeit. Eine zweite Gruppe wird gebildet durch jene Unternehmen, die eine Grundpflicht zur Buchführung und Rechnungslegung haben, d.h. Einzelunternehmen und Personengesellschaften mit einem Umsatzerlös von mindestens CHF 500'000 im letzten Geschäftsjahr sowie juristische Personen (Art. 957 Abs. 1 OR). Eine dritte Gruppe bilden jene Unternehmen, die gesetzlich zur ordentlichen Revision verpflichtet sind und zusätzliche Anforderungen (Zweidreissigster Titel des OR: Kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung, Dritter Abschnitt: Rechnungslegung für grössere Unternehmen) an den Geschäftsbericht gemäss Art. 961 OR erfüllen müssen: zusätzliche Angaben im Anhang der Jahresrechnung; Geldflussrechnung als Teil der Jahresrechnung; Lagebericht. Diese drei zusätzlichen Anforderungen werden in Art. 961a – 961b OR spezifiziert. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang, dass gemäss Art. 961d Abs. 1 OR auf die weiteren Informationen verzichtet werden kann, falls die Unternehmung selbst oder eine Muttergesellschaft eine Konzernrechnung nach anerkanntem Standard zur Rechnungslegung erstellt. Ferner können die weiteren Informationen unter bestimmten Bedingungen ver-

langt werden (Art. 961d Abs. 2 OR). Die vierte Gruppe besteht aus buchführungs- und rechnungslegungspflichtigen Unternehmen die zur Publizität verpflichtet sind, i.e. ihre Jahresrechnung (sowie eine etwaige Konzernrechnung) öffentlich machen müssen. Hierbei handelt es sich um die börsenkotierten und anlehensobligationenfinanzierten Unternehmen (Art. 958e Abs. 1 OR). Die Offenlegung muss entweder im Schweizerischen Handelsblatt vollzogen werden oder die Jahresrechnung ist jeder Person innert Jahresfrist auf ihre Kosten zuzustellen. Zu beachten ist in diesem Zusammenhang noch, dass die übrigen, nicht publizitäts-pflichtigen Unternehmen jedoch zur Einsichtsgewährung gezwungen sind: Jedem Unternehmensgläubiger, welcher ein schutzwürdiges Interesse nachweist, muss Einsicht in den Geschäftsbericht und in die Revisionsberichte gewährt werden (Art. 958e Abs. 2 OR). Eine fünfte Gruppe bei der Dimension der Rechnungslegung bilden solche Unternehmen die auch zur Erstellung einer Konzernrechnung (Zweiunddreissigster Titel des OR: Kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung, Fünfter Abschnitt: Konzernrechnung) verpflichtet sind. Rechnungslegungspflichtige juristische Personen, die mindestens ein rechnungslegungspflichtiges Unternehmen kontrollieren, müssen zusätzlich zu der Jahresrechnung auch eine konsolidierte Jahresrechnung, i.e. eine Konzernrechnung, erstellen (Art. 963 Abs. 1 OR). Befreiung von und Aufforderung zur Konzernrechnungserstellung sind in Art. 963a OR geregelt.

Das Ordnungskriterium der *Revisionspflicht* kann nach drei Kriterien gegliedert werden. Eine erste Gruppe von Unternehmen in der Dimension der Revisionspflicht besteht aus kleinen Unternehmen mit unter 10 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt, welche durch Opting-Out von der eingeschränkten Revision befreit sind, und somit keine Revision (Art. 727a Abs. 2 OR) durchführen lassen müssen. Eine Untergruppierung dieser Unternehmen lässt lediglich eine sogenannte „Laien-Revision“ umsetzen von Personen, die nicht als Revisoren im Revisionsaufsichtsregister eingetragen sind. Eine zweite Gruppe bilden alle Unternehmen, die nicht ordentlich revidiert werden, und gemäss Art. 727a Abs. 1 OR eine eingeschränkte Revision durchführen lassen müssen. Bei den gesetzlich zur eingeschränkten Revision verpflichteten Unternehmen gibt es also eingeschränkt geprüfte und verzichtende „Opting-Out“ Unternehmen. Nennenswert ist auch die von der Revision befreiten „Opting-In“ Unternehmen, welche sich auf Verlangen eines Gesellschafters eingeschränkt prüfen lassen müssen (Art. 727a Abs. 4 Satz 2 OR). Eine dritte Gruppe bilden Publikumsgesellschaften, grosse Unternehmen sowie konzernrechnungspflichtige Gesellschaften, welche allesamt zur ordentlichen Revision verpflichtet sind. Bei Publikumsgesellschaften handelt es sich um börsenkotierte oder anlehensobligationenfinanzierte Unternehmen oder Gesellschaften, die mindestens 20% der Aktiven oder des Umsatzes zur Konzernrechnung einer börsenkotierten oder anlehensobligationenfinanzierten Unternehmung beitragen (Art. 727 Abs. 1 OR). Grosse Unternehmen beziehen sich auf Gesellschaften, die zwei der folgenden drei Bedingungen in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren erfüllen: Bilanzsumme von mehr als CHF 20 Mio. oder Umsatzerlös von mehr als CHF 40 Mio. oder mehr als 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt (Art. 727 Abs. 2 OR). Darüber hinaus kann eine ordentliche Revisionspflicht auch entstehen auf Verlangen von 10% des Aktienkapitals; Aufnahme in die Statuten; oder Beschluss der Generalversammlung (Art. 727 Abs. 2-3 OR).

Bei den *Standards der Rechnungslegung* sind in der Schweiz neben den gesetzlich verankerten Vorschriften im Obligationenrecht (Zweiunddreissigster Titel des OR: Kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung) vorwiegend die beiden zusätzlichen Standards Schweizer Fachempfehlungen zur Rechnungslegung (Swiss GAAP FER) und International Financial Reporting Standards (IFRS) von Bedeutung. Swiss GAAP FER stellt einen Mindeststandard für alle an der Schweizer Börse kotierten Unternehmen dar, während im Hauptsegment an der Schweizer Börse kotierte Unternehmen gemäss dem Kotierungsreglement und der Finanzberichterstattungsrichtlinie (RLFB) der Schweizer Börse IFRS anwenden müssen. Als Ausprägungen der Dimension Rechnungslegungsstandards können also drei relevante Unternehmensgruppen gebildet werden. Unternehmen, die keinen Standard anwenden; solche die den inländischen Standard Swiss

GAAP FER verwenden, und jene die mit dem internationalen Standard IFRS arbeiten. Die Ausprägungen der Rechnungslegungsstandards sind somit an die Segmentierung an der Schweizer Börse geknüpft.

Ein viertes Ordnungskriterium stellt die *Finanzierungsart* dar. Unternehmen können sich in Form einer *Eigenfinanzierung* Kapital beschaffen, zum Beispiel durch Eigenkapital in Form von Sach- oder Finanzeinlagen der Eigentümer sowie durch Fremdkapital in Form von Bankkrediten. Eine andere Möglichkeit ist die *Marktfinanzierung* über Eigenkapital in Form von Aktiengabe, welche an der Börse gehandelt werden sowie über Fremdkapital in Form von Obligationenausgabe.

Als fünftes Kriterium zur Unternehmenskategorisierung wird die *Eigentumsstruktur* berücksichtigt. Abhängig von den Besitzverhältnissen treten verschiedene Interessen in den Vordergrund der Eigentümer. Zum Beispiel sind typischerweise Besitzer von Familienunternehmen an Wertetradition und Fortbestand der Gesellschaft verstärkt interessiert. Für den Staat als Besitzer stehen dagegen auch Arbeitsplatzertand und -schaffung im Vordergrund, während Dividenden- und Aktienkursorientierung einer Firma eher die Interessen anonymer Aktionäre prägt. Somit bieten sich im Hinblick auf Anspruchsgruppeninteressen Streubesitz, sowie Existenz eines Mehrheitseigentümers als zwei unterschiedliche Strukturtypen an. Bei den Unternehmen mit Mehrheitseigentümer wird ferner unterschieden zwischen solchen, in denen die Eigentümer und der Verwaltungsrat zusammenfallen – bzw. direkte Einflussnahme der Eigentümer auf den Verwaltungsrat vorliegt – und solchen, in denen Eigentümer und Verwaltungsrat klar getrennt auftreten. Zusätzlich gibt es die sogenannten „Owner-Managed-Businesses“, welche eher kleinere Unternehmen sind, bei denen Eigentum und Geschäftsführung zusammenfallen. Für das Kriterium Eigentümerstruktur werden hier also als relevante Charakteristiken „Owner-Managed-Business“, Mehrheitseigentümer und Streubesitz angeführt, wobei sich die Ausprägung des Streubesitzes nur auf Grossunternehmen und börsenkotierte Unternehmen bezieht.

Ein sechstes Ordnungskriterium der Kategorisierung von Unternehmen wird noch in Form des *Öffentlichkeitsgrades* berücksichtigt. Es macht einen massgeblichen Unterschied für die Auswahl der Anspruchsgruppen, deren Interessen und Informationsbedürfnisse, ob ein Unternehmen im öffentlichen Interesse steht und allgemeine Tragweite für einen grossen Teil der Gesellschaft entfaltet. Der Öffentlichkeitsfaktor wird hier vereinfacht binär skaliert im Hinblick darauf, ob ein Unternehmen im allgemeinen Fokus der Öffentlichkeit steht, oder ob es dies nur vernachlässigbar gering beziehungsweise gar nicht tut.

Die sechs hier angesprochenen Ordnungskriterien zur Unternehmenskategorisierung werden nun gemeinsam mit ihren möglichen Ausprägungen in folgender Tabelle zusammenfassend geordnet und abgebildet. Zu beachten ist hierbei dass die Ordnungen der sechs Dimensionen korrelieren. Zum Beispiel wird ein kleines „Owner-Managed-Business“ eher die OR Vorschriften für die Rechnungslegung anwenden, privatfinanziert sein, auf eine formelle Revision verzichten, und nicht im Öffentlichkeitsfokus stehen. Im Gegensatz dazu stehen Unternehmen im staatlichen Besitz üblicherweise stark im Licht der Öffentlichkeit, greifen auch auf Fremdfinanzierung zurück, werden ordentlich revidiert und haben die Gestalt von grossen Konzerngesellschaften mit Konzernrechnung.

Zusammenfassend werden die Ordnungskriterien für Unternehmen in Tabelle 1 dargestellt.

Rechnungslegungspflicht	Revisionspflicht	Rechnungslegungsstandards	Finanzierungsart	Eigentumsstruktur	Öffentlichkeitsgrad
„Milchbüchleinrechnung“ Art. 957 Abs. 2 OR	Keine Revision Art. 727a Abs. 2 OR	OR	Eigenfinanzierung	„Owner-Managed-Business“ (VR=GL = Eigentümer)	Kein öffentliches Interesse
Grundpflicht Art. 957 Abs. 1 OR	Eingeschränkte Revision Art. 727a Abs. 1 OR	Swiss GAAP FER	Marktfinanzierung	Mehrheitseigentümer (VR=GL)	Öffentliches Interesse
Zusätzliche Anforderungen Geschäftsbericht Art. 961 OR	Ordentliche Revision Art. 727 Abs. 1 OR	IRFS		Mehrheits-eigentümer	
Publizität Art. 958e Abs. 1 OR				Streubesitz	
Rechnungslegungsstandard Art. 962 Abs. 1 OR					
Konzernrechnung Art. 963 Abs. 1 OR					

Tabelle 1: Ordnungskriterien für Unternehmen

Die vorgestellten Dimensionen mit ihren Ausprägungen bieten ein Analyseraster für die Interessen und Besonderheiten relevanter Gruppen von Unternehmen. Eine Unternehmenskategorisierung wird nun auf der Basis dieses Analyserasters erstellt, die Aggregation von Unternehmen in eine Kategorie mit einer ähnlichen Anspruchsgruppenstruktur korrespondiert.

Die erste Unternehmenskategorie I *Privatunternehmen* besteht aus Unternehmen, die weder börsenkotiert noch obligationenfinanziert sind und nur rudimentär Buch führen und Rechnung legen im Rahmen der sogenannten „Milchbüchleinrechnung“. Des Weiteren ist Opting-Out in Unternehmen der Kategorie I gewählt worden und somit wird keine Revision – oder nur eine Laienrevision – durchgeführt. In Bezug auf Rechnungslegungsstandards sind sie nur von Art. 957 Abs. 2 et 3 OR sowie den Grundsätzen ordnungsmässiger Buchführung gemäss Art. 957a Abs. 2 OR betroffen. Des Weiteren sind Privatunternehmen „Owner-Managed-Business“, in denen Geschäftsführer und Eigentümer – bzw. Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Eigentümer – in Personalunion zusammenfallen. Hierbei ist es möglich, dass mehrere Personen als geschäftsleitende Eigentümer tätig sind. Die Finanzierung der Kategorie I Unternehmen ist privat und es besteht kein Öffentlichkeitsfokus.

Die zweite Unternehmenskategorie II *KMU* umfasst nicht-börsenkotierte und nicht-obligationenfinanzierte Unternehmen, die den grundlegenden Buchführungs- und Rechnungslegungsbestimmungen des Obligationenrechts unterliegen, jedoch greifen weder Publizität noch erweiterte Offenlegungspflichten. Als Rechnungslegungsstandards werden zusätzlich zum Obligationenrecht keine weiteren Standards benutzt. Geprüft werden Unternehmen in Kategorie II durch die eingeschränkte Revision. Eigentumsstrukturell wird bei den KMU die Mehrheitseigentumsstruktur angenommen, zusammen mit der Ausprägung, dass Eigentümer und Verwaltungsrat in Personalunion zusammen fallen. Die Kategorie II Unternehmen sind privatfinanziert, und es besteht kein ausgeprägtes öffentliches Interesse an den Unternehmen. Den Prototyp dieser Kategorie bilden die typischen Klein- und Mittelstandsunternehmen.

Die dritte Unternehmenskategorie III *Grossunternehmen* besteht aus nicht-börsenkotierten und nicht-obligationenfinanzierten Unternehmen oder kleinen börsenkotierten oder obligationenfinanzierten Unternehmen, die neben der Grundpflicht zur Rechnungslegung des Obligationenrechts, auch weitere Informationen angeben und den Geschäftsbericht offenlegen müssen. Ebenso werden Unternehmen der Kategorie III ordentlich geprüft. Ferner werden zwei Eigentumsstrukturen in dieser Kategorie zugelassen. Einerseits handelt es sich hierbei um Mehrheits-eigentum und andererseits um Streubesitz. Für die Grossunternehmen ist bereits ein öffentliches Interesse vorhanden. Sie können privat oder über den Markt finanziert sein.

Die vierte Unternehmenskategorie IV *Publikumsgesellschaften* fasst Gesellschaften zusammen, die börsenkotiert oder obligationenfinanziert sind und bei der Rechnungslegung gemäss Obligationenrecht über Kategorie III hinaus auch eine Konzernrechnung erstellen müssen. Unternehmen aus Kategorie IV werden ordentlich revidiert und erstellen einen zusätzlichen Jahresabschluss nach einem anerkannten Standard zur Rechnungslegung. Die Gesellschaften befinden sich im Streubesitz und sind über den Markt finanziert. Zu den Publikumsgesellschaften zählen jedoch auch die grossen grundversorgenden Staatsbetriebe wie beispielsweise die SBB und die Post. Aufgrund ihrer Grösse, etwaiger staatlicher Einbindung und ihrem multinationalen Charakter stehen die Unternehmen aus Kategorie IV in gesteigertem öffentlichem Interesse.

Die aggregierten Unternehmenskategorien sind zusammenfassend in Tabelle 2 dargestellt.

Ordnungskriterien	I Privatunternehmen	II KMU	III Grossunternehmen	IV Publikumsgesellschaften
Rechnungslegungspflicht	„Milchbüchleinrechnung“	Grundpflicht	Grundpflicht Zusätzliche Anforderungen Publizität	Grundpflicht Zusätzliche Anforderungen Publizität Konzernrechnung
Revisionspflicht	Keine Revision	Eingeschränkte Revision	Ordentliche Revision	Ordentliche Revision
Standards der Rechnungslegung	OR	OR	OR	Swiss GAAP FER IRFS
Finanzierungsart	Eigenfinanzierung	Eigenfinanzierung	Eigenfinanzierung Marktfinanzierung	Marktfinanzierung Staatsbetriebe
Eigentumsstruktur	„Owner-Managed-Business“ (VR=GL=Eigentümer)	Mehrheitseigentümer (Eigentümer=VR)	Mehrheitseigentümer Streubesitz	Streubesitz
Öffentlichkeitsgrad	Kein öffentliches Interesse	Kein öffentliches Interesse	Öffentliches Interesse	Öffentliches Interesse

Tabelle 2: Unternehmenskategorien

Die viergliedrige Kategorisierung stellt eine Ordnung von Unternehmen auf, die mit Grösse bezüglich Umsatz, Bilanzsumme und auch Vollzeitstellenanzahl korrelieren. Zum Beispiel fallen in die Kategorie der Privatunternehmen Betriebe, die im Jahr weniger als 10 Vollzeitstellen und weniger als CHF 500'000 Umsatz haben. Publikumsgesellschaften zeichnen sich dagegen mit über 1'000 Vollzeitstellen im Jahr sowie einem Jahresumsatz von mindestens CHF 1'000'000'000 aus. Ebenfalls steht unsere Kategorisierung durch die Verwendung der Kriterien Rechnungslegung und Revision in Beziehung zum Obligationenrecht. Eine ausführliche Beschreibung der rechtlichen Grundlagen zur Rechnungslegung und Revision im Obligationenrecht befindet sich in Anhang III.

In der Regel ist ein gegebenes schweizerisches Unternehmen einer der vier Kategorien zuordenbar. Ausnahmefälle wie z. B. ein ordentlich geprüftes „Owner-Managed-Business“ fallen durch das Raster. Da die Unternehmenskategorisierung jedoch eine Abstraktion beabsichtigt, welche die meisten und relevanten Unternehmen zu vier aggregierten Analyseobjekten erfasst, stellen vereinzelte nicht-berücksichtigte Ausnahmen kein grösseres Problem dar.

Üblicherweise wird die Finanzbranche in solchen Studien aufgrund ihrer Besonderheiten von der Betrachtung ausgeschlossen. In der vorliegenden Arbeit wird dieser Konvention gefolgt und die Bankenbranche ausgeklammert. Da die Revision der Banken spezialrechtlich im Bankengesetz (BankG) und Finanzmarktaufsichtsgesetz (FINMAG) spezialrechtlich stark reguliert ist sowie in den Prüfungsgesellschaften von separaten Fachbereichen geführt wird, bilden Banken einen Sonderfall. Insbesondere ist die Revisionsgesellschaft in ihrer Dualfunktionstätigkeit nicht nur statutarische Revisionsstelle der geprüften Bank, sondern berichtet als bankengesetzliche Revisionsstelle auch direkt an die eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA), welche die Wahl der Revisionsstelle auch genehmigen muss. Des Weiteren ist der Prüfungsumfang deutlich grösser inkl. Liquiditäts-, Eigenkapital-, Risikoverteilungs-, sowie Berichterstattungsvorschriften.

3. Kerninteressen von Anspruchsgruppen

Bevor konkrete Informationsbedürfnisse im Zusammenhang mit der Unternehmung evaluiert werden können, werden zunächst einmal die Informationsnachfrager und deren fundamentales Kerninteresse an der Unternehmung herausgearbeitet. Von diesem Kerninteresse ausgehend kann dann für jeden Informationsnachfrager dessen Informationsbedürfnis analysiert werden. In Bezug auf Unternehmensinformation sind die Nachfrager die Anspruchsgruppen der Unternehmung.

Unter Anspruchsgruppen der Unternehmung werden alle internen sowie externen Personengruppen, die durch die Tätigkeit der Unternehmung direkt oder indirekt betroffen sind und dieser nicht indifferent gegenüber stehen, verstanden. Die Betroffenheit kann in der Vergangenheit, Gegenwart oder Zukunft liegen. Gemäss des mittlerweile weitgehend verbreiteten „Stakeholder“-Ansatzes haben alle Anspruchsgruppen – nicht nur die Eigentümer, die „Shareholder“ – Anspruch darauf, dass die Unternehmung ihre Interessen berücksichtigt. Als Konsequenz ergibt sich eine ganzheitliche Unternehmensführung.

Tabelle 3 gibt einen Überblick über die möglichen Anspruchsgruppen einer Unternehmung und deren jeweiligen Kerninteressen an der Unternehmung.

Anspruchsgruppe	Kerninteressen
Eigentümer	Unternehmenswert (Wertentwicklung; Ausschüttung) Unternehmenszweck (Geschäftstätigkeit; Reputation)
Equity Analyst	Identifikation des wahren Unternehmenswertes Vergleiche mit Marktwert
Verwaltungsrat	Oberleitung (Strategie; langfristige Unternehmensentwicklung) Oberaufsicht (Compliance; Risikomanagement) Persönliche Interessen (Unternehmenszweck; Netzwerk; Reputation; Honorar)
Geschäftsleitung	Aufgabenerfüllung und unternehmerischer Erfolg Tätigkeitsattraktivität und Entwicklungsperspektive Gehalt (inkl. variabler Komponenten)
Mitarbeitende	Tätigkeitsattraktivität und Entwicklungsperspektive Arbeitsplatzsicherheit Lohn
Fremdkapitalgeber	Kreditrückzahlung Zins
Steuerbehörden	Steuereinzug (korrekte Resultatsdarstellung)
Aufsichtsstellen	Aufsicht im Rahmen der (sektor)spezifischen Regulierung
Öffentlichkeit	Ökologische Nachhaltigkeit (Umweltschutz) Soziale Nachhaltigkeit (Zusammenhalt der Gesellschaft) Wirtschaftliche Nachhaltigkeit (Arbeitsplätze; Finanzhaushalt; Kapitalmarkt)
Kunden	Zuverlässige Lieferung (inkl. faires Preis-Leistungs-Verhältnis) Nachhaltigkeit der Beziehung
Lieferanten	Bezahlung Nachhaltigkeit der Beziehung

Tabelle 3: Kerninteressen der Anspruchsgruppen

Ferner sei noch angemerkt, dass die Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) als für die Wirtschaftsprüfung zwar relevanten Akteur im Kontext dieser Studie, jedoch nicht als Anspruchsgruppe des Unternehmens berücksichtigt wird. Das Interesse und Informationsbedürfnis der RAB konzentrieren sich exklusiv auf die Prüfungsgesellschaften in Form der Kontrolle der ordentlichen Revision in den Revisionsgesellschaften sowie die Kontrolle der Zulassung der Revisoren für die eingeschränkte als auch die ordentliche Revision. Das Tätigkeitsfeld der RAB dreht sich also immer direkt um die Revisionsgesellschaften aber nicht um die geprüften Unternehmen.

Analog wird mit der Swiss Exchange (SIX) vorgegangen. Die SIX ist eine Handelsplattform und nicht eine direkte Anspruchsgruppe, welche Kerninteressen und Informationsbedürfnisse an der Unternehmung besitzt. Das Ziel der SIX ist die Sicherstellung der konstanten Versorgung des Marktes mit handelsnotwendiger Information: Sie ist also kein Informationsempfänger, sondern nur Informationsvermittler. Die SIX hat keine Informationsbedürfnisse bezüglich ihres Zieles, sondern will nur, dass die Anleger und Analysten mit Unternehmensinformation versorgt sind. Die SIX achtet beispielsweise darauf, ob der Geschäftsbericht vier Monate nach Jahresende veröffentlicht ist, Meldungspflichten bei Zusammenschlüssen eingehalten werden, oder anderen Offenlegungspflichten genügt wird.

4. Informationsstruktur

Um Unternehmensinformation in ihrer Gesamtheit abzudecken und ordnen zu können, wird zunächst eine Informationsstruktur eingeführt. In dieser Informationsstruktur können dann die Informationsbedürfnisse pro Anspruchsgruppe bezüglich ihrer Kerninteressen hergeleitet werden. Die Informationsstruktur bezieht sich also immer auf einen Informationsnachfrager, i.e. eine Anspruchsgruppe, und besteht aus drei Komponenten:

- Informationsinhalt
- Informationsdimension
- Informationsquelle

Die Ausprägungen der Informationsinhalte lassen sich zunächst in finanzielle und nicht-finanzielle Information untergliedern. Bei finanzieller Information handelt sich um jegliche Art von Daten und Fakten, die für die Liquidität, Rentabilität und Kapitalstruktur der Unternehmung relevant sind. Es lässt sich hier zwischen einer Vergangenheitsperspektive, die den Finanzzustand der Unternehmung abbildet, und einer Zukunftsperspektive, die die Finanzentwicklung der Unternehmung betrifft, unterscheiden. Während der Finanzzustand grösstenteils in der Jahresrechnung zu finden ist, wird die Finanzentwicklung von freiwilligen zusätzlichen Angaben der Unternehmung (z.B. im Lagebericht, im Internet oder auf der Jahreshauptversammlung) und den Analysten-Reports weitgehend abgedeckt. Bei nicht-finanzieller Information ergibt sich ein umfassendes Bild der Unternehmung durch die Inhalte Unternehmensposition, Schlüsselmitarbeiter, Governance, Corporate Responsibility und externe Faktoren.

Die Informationsinhalte können für die Anspruchsgruppen – aus deren Kerninteressen folgend – in mehreren Dimensionen konkrete Ausprägungen annehmen. Als solche Informationsdimensionen werden Relevanz, Zeithorizont, Frequenz, Individualisierungsgrad und Aggregationsgrad berücksichtigt. Die Relevanz eines Informationsinhalts setzt ihn in Beziehung mit dem Kerninteresse der Anspruchsgruppe. Die konkrete Ausprägung der Relevanz gibt an, wie wichtig der jeweilige Informationsinhalt für das Kerninteresse der Anspruchsgruppe ist. Der Zeithorizont spezifiziert, welchen Zeitraum eine Information abdecken soll. Die Frequenz bezieht sich darauf wie häufig die Informationsart gebraucht wird. Der Individualisierungsgrad gibt an, wie interessenspezifisch der Informationsinhalt aufbereitet werden soll. Schliesslich indiziert der Aggregationsgrad, wie detailliert ein Informationsinhalt ausgeführt werden soll.

Die Informationsquellen zeigen auf, von welchen anderen Anspruchsgruppen die Anspruchsgruppe den jeweiligen Informationsinhalt erhält. Wenn eine Anspruchsgruppe einen Informationsinhalt nicht selbst erstellt, entstehen Defizite bezüglich dieses Informationsinhaltes.

Die folgende Tabelle 4 zeigt die Informationsstruktur schematisch.

Informationsmerkmal	Ausprägungen
Informationsinhalt	<i>Finanzielle Information</i> Finanzzustand (Vergangenheitsperspektive) Finanzentwicklung (Zukunftsperspektive) <i>Nicht-finanzielle Information</i> Unternehmensposition (z.B. Geschäftsfelder; Marktstellung; Produktivität; Innovation) Schlüsselmitarbeiter (z.B. VR; GL; Leiter von wichtigen Abteilungen; Forscher) Governance (z.B. Organisation; Verantwortlichkeit; Zuständigkeit; Vergütung) Corporate Responsibility (z.B. soziale und ökologische Nachhaltigkeit) Externe Faktoren (z.B. Branche; Marktentwicklung; gesellschaftliche Trends; Regulierung)
Relevanz	Wie wichtig ist die jeweilige Information für das Kerninteresse der jeweiligen Anspruchsgruppe?
Zeithorizont	Welchen Zeitraum deckt die jeweilige Information ab?
Frequenz	Wie häufig wird die jeweilige Information benötigt?
Individualisierungsgrad	Wie interessenspezifisch ist die jeweilige Information?
Aggregationsgrad	Wie detailliert wird die jeweilige Information benötigt?
Informationsquelle	Woher kommt die Information? Wer erstellt die Information?

Tabelle 4: Informationsstruktur

Die Informationsbedürfnisse einer Anspruchsgruppe lassen sich nun für jeden Informationsinhalt als konkrete Ausprägungen aller Informationsdimensionen dieses Inhaltes erfassen. Während die Relevanz von 0 bis 5 bewertet, wird bei den weiteren Informationsdimensionen eine Dreiteilung in der Bewertung vorgenommen, welche generell ordinal unterscheidet zwischen keiner bzw. nur geringer Ausprägung, einer mittleren Ausprägung, und einer hohen Ausprägung. Diese generelle Dreiteilung wird bezüglich Zeithorizont, Frequenz, Individualisierungsgrad, und Aggregationsgrad jeweils spezifisch formuliert. Die genauen Skalen für jede Informationsdimension befinden sich in Tabelle 5. Die sich konkret ergebenden Zahlen für eine Anspruchsgruppe folgen aus deren Kerninteressen und relativ zu der jeweiligen Unternehmenskategorie. Die Herleitung der Ausprägungen der Informationsbedürfnisse wird in Kapitel 5 für jede Anspruchsgruppe durchgeführt.

Informationsdimension	Ausprägungen
Relevanz	0 - 5 wobei 0 = gar nicht und 5 = hoch
Zeithorizont	0 = gar nicht / gering; 1 = ein Jahr; 2 = auch mehrere Jahre
Frequenz	0 = gar nicht / gering; 1 = jährlich; 2 = auch unterjährig
Individualisierungsgrad	0 = gar nicht / gering; 1 = standardisiert; 2 = auch spezifisch
Aggregationsgrad	0 = gar nicht / gering; 1 = grob; 2 = auch fein

Tabelle 5: Skalierung der Informationsbedürfnisse

Mithilfe der skalierten Informationsbedürfnisse pro Informationsinhalt lässt sich für jede Anspruchsgruppe ein Informationsdefizit herleiten. Das Informations-SOLL ist die Ausprägung der jeweiligen Informationsdimension, d.h. das zugehörige Informationsbedürfnis. Um das Informations-IST zu bestimmen, werden die Informationsquellen betrachtet. Falls der Informationsinhalt von einer anderen Anspruchsgruppe kommt, wird das Informations-IST als 0 angenommen. Dies ist eine Folge der Unsicherheit, ob die Information stimmt und wie sie gewonnen wurde. Wenn die Information direkt bei der Anspruchsgruppe selbst vorliegt, ist die Information vorhanden, und das Informations-IST entspricht dann dem Informations-SOLL. Ein Spezialfall ergibt sich, wenn die Information nur teilweise selbst erstellt wurde. Dann wird der Einfachheit halber die Hälfte des SOLL-Wertes als Informations-IST angenommen.

Um die Relevanz der Information für das Defizit zu berücksichtigen, wird zusätzlich das gewichtete Defizit ausgerechnet als die Summe der Informationsdefizite multipliziert mit der Relevanzausprägung. Somit drückt das gewichtete Defizit aus, wie schwerwiegend das Gesamtdefizit bezüglich der Kerninteressen der Anspruchsgruppe ausfällt. Das standardisierte Defizit ist eine weitere Verfeinerung. Es nimmt als Basis das gewichtete Defizit und führt eine Gleichstellung von finanzieller und nicht-finanzieller Information ein. Das heisst, es wird in der Gewichtung korrigiert, dass fünf finanzielle, aber nur zwei nicht-finanzielle Informationsarten existieren.

Die Modellierung des Informationsdefizits ist in Tabelle 6 als Übersicht dargestellt.

Informationslage	Ausprägungen
Informations-SOLL	Wert des jeweiligen Informationsinhaltes für Relevanz, Zeithorizont, Frequenz, Individualisierungsgrad, Aggregationsgrad
Informations-IST	Entspricht 0 falls Information nicht selbst erstellt und Unsicherheit besteht ob Information stimmt Entspricht dem Wert des Informationsbedürfnisses falls direkt vorhanden und selbst erstellt Entspricht der Hälfte des Wertes des Informationsbedürfnisses falls teilweise direkt vorhanden und selbst erstellt
Informations-Defizit	Informations-SOLL minus Informations-IST
Gewichtetes Defizit	Mit den Relevanzwerten gewichtete Summe der Informations-DEFIZITE
Standardisiertes Defizit	Gewichtetes Defizit mit gleicher Berücksichtigung finanzieller und nicht-finanzieller Information

Tabelle 6: Modellierung des Informationsdefizits

5. Informationsdefizite der Anspruchsgruppen ohne Wirtschaftsprüfung

Es wird nun die Informationslage für die Anspruchsgruppen relativ zu den möglichen Unternehmenskategorien analysiert und bewertet.⁷ Bei der Konfiguration der Informationslage werden sowohl die Kerninteressen als auch die Quellen für die einzelnen Informationsarten für jede Anspruchsgruppe berücksichtigt. Anschliessend wird angenommen, dass keine Wirtschaftsprüfung vorliegt, und dementsprechende Informationsdefizite – ohne die Existenz eines externen unabhängigen validierenden Dritten – hergeleitet.

5.1 Eigentümer

Abbildung 1 zeigt die Informationslage bei Publikumsgesellschaften. Für die Eigentümer liegt ein relativ ausgeprägtes Informationsdefizit vor, da keine selbst erstellte Unternehmensinformation vorhanden ist.

Publikumsgesellschaften													
	Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit
			SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / Analyst	4	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0	6
Finanzentwicklung	VR / Analyst	5	2	0	2	0	2	0	1	0	7	0	7
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / Analyst	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Schlüsselmitarbeiter	VR	4	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Governance	VR	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Unternehmensexterne Faktoren	VR / Analyst	4	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Total		28									37	0	37

Abbildung 1: Informationslage der Eigentümer bei Publikumsgesellschaften

⁷ Bei den Bewertungen sind Inputs aus 14 Expertengesprächen mit Anspruchsgruppenvertretern eingeflossen.

In Abbildung 2 ist die Informationslage von Mehrheitseigentümern bei Grossunternehmen dargestellt. Ihr Informationsbedarf ist hoch, wobei jedoch etwa ein Drittel der Informationen durch die Nähe zum Verwaltungsrat direkt – also gesichert – verfügbar sind.

Grossunternehmen (Mehrheitseigentümer)													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR	5	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0	6
Finanzentwicklung	VR	5	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0	6
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / Eigentümer	5	2	1	2	1	1	0.5	1	0.5	6	3	3
Schlüsselmitarbeiter	VR / Eigentümer	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	VR / Eigentümer	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Corporate Responsibility	VR / Eigentümer	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Unternehmensexterne Faktoren	VR / Eigentümer	5	2	1	2	1	1	0.5	1	0.5	6	3	3
Total		32									36	12	24

Abbildung 2: Informationslage der Mehrheitseigentümer bei Grossunternehmen

Abbildung 3 beleuchtet die Minderheitseigentümer bei Grossunternehmen. Diesen liegt keine gesicherte Information direkt vor und sie besitzen ein beträchtliches Informationsdefizit.

Grossunternehmen (Minderheitseigentümer)													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR	5	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0	6
Finanzentwicklung	VR	5	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0	6
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR	5	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0	6
Schlüsselmitarbeiter	VR	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	VR	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		28									34	0	34

Abbildung 3: Informationslage der Minderheitseigentümer bei Grossunternehmen

Die Informationslage der Eigentümer bei KMU ist in Abbildung 4 festgehalten. Da eine Personalunion zwischen Verwaltungsrat und Eigentümer besteht, ist ein wesentlicher Teil von Unternehmensinformation direkt bei dieser Anspruchsgruppe verfügbar.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	GL / VR = Eigentümer	5	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Finanzentwicklung	GL / VR = Eigentümer	4	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL / VR = Eigentümer	5	1	0.5	2	1	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Schlüsselmitarbeiter	GL / VR = Eigentümer	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	GL / VR = Eigentümer	3	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Corporate Responsibility	GL / VR = Eigentümer	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Unternehmensexterne Faktoren	GL / VR = Eigentümer	2	2	1	2	1	1	0.5	1	0.5	6	3	3
Total		25									36	18	18

Abbildung 4: Informationslage der Eigentümer bei KMU

Abbildung 5 zeigt die Informationslage der Eigentümer bei Privatunternehmen. Aufgrund der dreifachen Personalunion ist der Informationsbedarf zwar sehr ausgeprägt, jedoch ist auch sämtliche Information direkt vorhanden.

Privatunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Finanzentwicklung	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Schlüsselmitarbeiter	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Governance	Eigentümer = VR = GL	2	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Corporate Responsibility	Eigentümer = VR = GL	1	1	1	2	2	2	2	1	1	6	6	0
Unternehmensexterne Faktoren	Eigentümer = VR = GL	1	1	1	2	2	2	2	1	1	6	6	0
Total		24									47	47	0

Abbildung 5: Informationslage der Eigentümer bei Privatunternehmen

Für die Eigentümer sind vor allem die finanziellen Informationen über alle Unternehmenskategorien relevant. Der leicht geneigte Fokus auf die Finanzentwicklung bei den Publikumsgesellschaften kann durch das Kerninteresse Wertentwicklung motiviert werden, welches bei Streubesitz auch Spekulationen auf einen steigenden Aktienkurs beinhaltet. Bei den nicht-finanziellen Informationen sind für die Eigentümer bei den grösseren Kategorien vor allem die Unternehmensposition und externe Faktoren relevant. Da sich in diesen beiden Informationsarten substantielle Inhalte über Unternehmenswert und -zweck wiederfinden, sind sie von gesteigerter Relevanz für die Eigentümer. Bei KMUs und Privatunternehmen ist die Situation aufgrund der Personalunionen von Eigentümern und Verwaltungsrat, beziehungsweise Eigentümern, Verwaltungsrat und Geschäftsleitung, anders. Da aufgrund dieser Personalunionen die Führung der Geschäfte stärker in den Fokus rückt, ist bei den nicht-finanziellen Informationen vor allem die Unternehmensposition relevant. Zusätzlich werden bei kleineren Unternehmensgrössen auch Informationen über die Schlüsselmitarbeiter wichtiger.

Bezüglich der Informationsdimensionen sind die Eigentümer eher an grober und standardisierter Information interessiert. Eine Ausnahme bilden hier die Privatunternehmen, was auf die dreifache Personalunion zurückzuführen ist.

Als eine Hauptinformationsquelle dient den Eigentümern der ihnen vom Verwaltungsrat vorgelegte Geschäftsbericht. Bei den Publikumsgesellschaften bietet sich den Eigentümern ferner die Möglichkeit, diese Quelle durch Analystenberichte zu ergänzen. Bei den Grossunternehmen besteht eine Asymmetrie zwischen den Mehrheits- und Minderheitseigentümern. Da die Mehrheitseigentümer typischerweise über direkte Vertraute im Verwaltungsrat verfügen, besitzen sie zusätzliche direkte Informationsquellen, die äquivalent zu Ihnen selbst als Informationsquelle angesehen werden können. Bei den schon etwas kleineren KMUs wird auch die Geschäftsleitung als Informationsquelle für die Eigentümer zusätzlich zum Verwaltungsrat bedeutsam. Da aber aufgrund von Personalunion Eigentümers und Verwaltungsrats zusammenfallen, kommt ein substantieller Teil an Information direkt bei den Eigentümern zusammen. Bei den Privatunternehmen fällt die gesamte Information bei den Eigentümern direkt an, was sich auf die dreifache Personalunion von Eigentümer, Verwaltungsrat und Geschäftsleitung zurückführen lässt.

Die Informationsdefizite nehmen für die Eigentümer mit sinkender Unternehmenskategorie ab: Während die Eigentümer bei Grossunternehmen und Publikumsgesellschaften von substantiellen Informationsdefiziten betroffen sind, nehmen diese bei KMUs und Privatunternehmen deutlich ab, was vor allem auch auf die Personalunion von Eigentümer und Verwaltungsrat beziehungsweise Eigentümer, Verwaltungsrat und Geschäftsleitung zurückzuführen ist.

5.2 Equity Analyst

Abbildung 6 stellt die Informationslage des Equity Analysten dar. Dieser unterhält einen sehr hohen Informationsbedarf, kann aber auch einen wesentlichen Teil durch eigene Analysen aufüllen.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	4	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Finanzentwicklung	VR / GL / Analyst	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL / Analyst	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL / Analyst	3	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Governance	VR / GL / Analyst	3	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Corporate Responsibility	VR / GL / Analyst	2	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Analyst	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Total		27									47	19.5	27.5

Abbildung 6: Informationslage des Equity Analysten bei Publikumsgesellschaften

Der Equity Analyst beschäftigt sich ausschliesslich mit Publikumsgesellschaften. Zunächst lässt sich grundsätzlich festhalten, dass sein Kerninteresse zukunftsorientiert ist. Deshalb ist die Relevanz der Finanzentwicklung leicht höher als die des Finanzzustandes. Letztere ist vor allem wichtig für den Analysten für die Validierung von Prognosen über die Finanzentwicklung, die er entweder selbst durchführt oder von der Geschäftsleitung als freiwillige Information in den Analystenpräsentationen erhält. Bei nicht-finanzieller Information sind vor allem die Unternehmensposition und externe Faktoren von hoher Relevanz. Der Grund hierfür ist ebenfalls in der Zukunftsorientierung des Analysten zu sehen: Für den künftigen Wert einer Unternehmung sind die Positionierung und Strategie des Unternehmens sowie externe Faktoren, die den Markt beeinflussen von grosser Bedeutung.

Bei den Informationsdimensionen ist das Informationsbedürfnis des Analysten vor allem bei der finanziellen Information stark ausgeprägt. Des Weiteren spiegelt sich die Zukunftsorientierung des Analysten auch in den hohen SOLL Werten über alle Informationsarten beim Zeithorizont wider.

Als Quelle für sämtliche Information nutzt der Equity Analyst direkt die Unternehmung, d.h. Verwaltungsrat und Geschäftsleitung. Da er selbst Informationen erstellt, tritt er ebenfalls als eigene Informationsquelle auf. Die einzige Information, die er jedoch ausschliesslich von einer externen Quelle bekommt, ist der Finanzzustand, den er vom Verwaltungsrat mit der Jahresrechnung, sowie von der Geschäftsleitung durch freiwillige Zusatzinformationen, erhält.

Das Informationsdefizit des Equity Analysten ist beträchtlich, und ist im Durchschnitt am stärksten ausgeprägt bei der finanziellen relativ zur nicht-finanziellen Information. Ferner ist noch anzumerken, dass die Informationsbedürfnisse des Equity Analysten vor allem bei der nicht-finanziellen Information auch stark branchenabhängig sind.

5.3 Verwaltungsrat

Die Informationslage des Verwaltungsrates einer Publikumsgesellschaft ist in Abbildung 7 ausgewiesen. Sein Informationsbedarf ist hoch, und sein Defizit beträchtlich.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Finanzentwicklung	VR / GL	5	2	1	2	1	2	1	1	0.5	7	3.5	3.5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	5	2	1	1	0.5	2	1	1	0.5	6	3	3
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	4	2	1	1	0.5	2	1	2	1	7	3.5	3.5
Governance	VR / GL	5	2	1	2	1	2	1	1	0.5	7	3.5	3.5
Corporate Responsibility	VR / GL	5	2	1	1	0.5	2	1	1	0.5	6	3	3
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL	5	2	1	2	1	2	1	1	0.5	7	3.5	3.5
Total		34									48	24	24

Abbildung 7: Informationslage des Verwaltungsrates bei Publikumsgesellschaften

Abbildung 8 zeigt die Informationslage des Verwaltungsrates in Grossunternehmen. Dabei fällt das Informationsdefizit verglichen mit den Publikumsgesellschaften gleich hoch aus.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Finanzentwicklung	VR / GL	5	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	5	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	4	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Governance	VR / GL	5	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Corporate Responsibility	VR / GL	4	2	1	2	1	1	0.5	1	0.5	6	3	3
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL	5	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Total		33									48	24	24

Abbildung 8: Informationslage des Verwaltungsrates bei Grossunternehmen

In Abbildung 9 ist die Informationslage des Verwaltungsrates bei KMU aufgeführt. Das Informationsdefizit ist schwächer als bei den Grossunternehmen und Publikumsgesellschaften.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	GL / VR = Eigentümer	5	2	1	2	1	1	0.5	2	1	7	3.5	3.5
Finanzentwicklung	GL / VR = Eigentümer	4	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL / VR = Eigentümer	5	1	0.5	2	1	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Schlüsselmitarbeiter	GL / VR = Eigentümer	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	GL / VR = Eigentümer	3	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Corporate Responsibility	GL / VR = Eigentümer	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Unternehmensexterne Faktoren	GL / VR = Eigentümer	2	2	1	2	1	1	0.5	1	0.5	6	3	3
Total		25									36	18	18

Abbildung 9: Informationslage des Verwaltungsrates bei KMU

Abbildung 10 zeigt die Informationslage des Verwaltungsrates bei Privatunternehmen. Aufgrund der dreifachen Personalunion besteht hier kein Informationsdefizit.

Privatunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Finanzentwicklung	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Schlüsselmitarbeiter	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Governance	Eigentümer = VR = GL	2	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Corporate Responsibility	Eigentümer = VR = GL	1	1	1	2	2	2	2	1	1	6	6	0
Unternehmensexterne Faktoren	Eigentümer = VR = GL	1	1	1	2	2	2	2	1	1	6	6	0
Total		24									47	47	0

Abbildung 10: Informationslage des Verwaltungsrates bei Privatunternehmen

Die Relevanz von allen Informationsarten für den Verwaltungsrat ist bei den Publikumsgesellschaften sowie Grossunternehmen sehr stark ausgeprägt. Vor allem die operativ eher weniger relevanten Informationsinhalte verlieren an Relevanz bei den KMUs und den Privatunternehmen. Zurückzuführen ist dies auf die Personalunionen sowie die tendenziell zunehmende operative Ausrichtung der Unternehmenstätigkeit und -führung.

Die Skalierung der Informationsdimensionen hängt tendenziell von der Rolle des Verwaltungsrates ab. Bei den kleineren Unternehmen sind eher die operativ relevanteren Informationsarten stark ausgeprägt, während bei den grösseren Gesellschaften eher die strategisch relevanten Informationsarten stark ausgeprägt sind.

Die Informationsquellen sind für den Verwaltungsrat durchweg er selbst und die Geschäftsleitung. Die eher langfristigen und strategischen Informationen fallen auf Verwaltungsratsstufe an, während die eher kurzfristigen und operativen Informationen eher auf Geschäftsleitungsebene zusammenlaufen. Bei dem Informationsbestand des Verwaltungsrates – vor allem hinsichtlich Publikumsgesellschaften und Grossunternehmen – liefert die interne Revision einen beträchtlichen Teil der Information durch Auftrag des Verwaltungsrates. Implizit tragen die Prüfgesellschaften also über die gesetzlich geregelte externe Revision hinaus auch zum Abbau von Informationsdefiziten durch interne Revision bei. Da der Fokus der vorliegenden Arbeit jedoch ausschliesslich im Nutzen der externen Revision verankert wird, wird der Beitrag der internen Revision zur Defizitreduktion nicht explizit dem Nutzen der Wirtschaftsprüfung zugeteilt.

Die Informationsdefizite des Verwaltungsrates sind bei Publikumsgesellschaften und Grossunternehmen hoch, und nehmen monoton bis zu den Privatunternehmen ab. Durch die dreifache Personalunion bei den Privatunternehmen, liegen dort keine Informationsdefizite für den Verwaltungsrat vor.

5.4 Geschäftsleitung

Abbildung 11 liefert eine Übersicht über die Informationslage der Geschäftsleitung in Publikumsgesellschaften. Das hohe Informationsbedürfnis ist bis auf einzelne strategische Sachverhalte – von der Quelle Verwaltungsrat – selbst abgedeckt.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	GL	5	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Finanzentwicklung	GL	5	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL	5	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Governance	VR / GL	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Corporate Responsibility	GL	4	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Unternehmensexterne Faktoren	GL	5	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Total		34									56	48	8

Abbildung 11: Informationslage der Geschäftsleitung bei Publikumsgesellschaften

In Abbildung 12 ist die Informationslage der Geschäftsleitung in Grossunternehmen dargestellt. Wiederum herrscht nur ein kleines Defizit bei strategischen Fragen.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Finanzentwicklung	GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	5	1	0.5	2	1	2	1	2	1	7	3.5	3.5
Governance	VR / GL	5	1	0.5	2	1	2	1	2	1	7	3.5	3.5
Corporate Responsibility	GL	4	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Unternehmensexterne Faktoren	GL	5	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Total		34									50	43	7

Abbildung 12: Informationslage der Geschäftsleitung bei Grossunternehmen

Abbildung 13 zeigt die Informationslage der Geschäftsleitung in KMU. Das Informationsdefizit ist – verglichen mit den grösseren Unternehmenskategorien – leicht ausgedehnt, da die Personalunion von Verwaltungsrat und Eigentümer stärker in der Geschäftsführung mitwirkt.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	GL	5	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Finanzentwicklung	GL / VR = Eigentümer	5	2	1	2	2	2	1	2	1	8	5	3
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL / VR = Eigentümer	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Schlüsselmitarbeiter	GL / VR = Eigentümer	5	1	0.5	2	1	2	1	2	1	7	3.5	3.5
Governance	GL	3	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Corporate Responsibility	GL / VR = Eigentümer	2	1	0.5	2	1	2	1	2	1	7	3.5	3.5
Unternehmensexterne Faktoren	GL	3	2	2	2	2	2	2	2	2	8	8	0
Total		28									53	39	14

Abbildung 13: Informationslage der Geschäftsleitung bei KMU

Zuletzt führt Abbildung 14 die Informationslage bei Privatunternehmen auf. Aufgrund der dreifachen Personalunion besteht hier kein Informationsdefizit.

Privatunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Finanzentwicklung	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Schlüsselmitarbeiter	Eigentümer = VR = GL	5	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Governance	Eigentümer = VR = GL	2	1	1	2	2	2	2	2	2	7	7	0
Corporate Responsibility	Eigentümer = VR = GL	1	1	1	2	2	2	2	1	1	6	6	0
Unternehmensexterne Faktoren	Eigentümer = VR = GL	1	1	1	2	2	2	2	1	1	6	6	0
Total		24									47	47	0

Abbildung 14: Informationslage der Geschäftsleitung bei Privatunternehmen

Das Kerninteresse der Geschäftsleitung an der Unternehmung ist eher operativ und auf die tatsächliche Geschäftstätigkeit ausgerichtet. In den grossen Gesellschaften – Publikumsgesellschaften und Grossunternehmen – besteht für die Geschäftsleitung hohe Relevanz an allen Informationsarten mit ebenfalls stark ausgeprägten Informationsdimensionen. Diese starken Informationsbedürfnisse sind darauf zurückzuführen, dass das Management grosser Gesellschaften eine gesteigerte Komplexität aufweist. Bei den kleineren Gesellschaften – KMU und Privatunternehmen – richtet sich der Fokus der Geschäftsleitung verstärkt auf die operativ relevante Information. Deshalb nimmt die Relevanz der nicht-finanziellen Informationsarten deutlich ab. Nur Unternehmensposition und Schlüsselmitarbeiter als operativ wichtige Informationsinhalte bleiben auch bei den kleineren Gesellschaften hoch bewertet.

Die Bewertungen der Informationsdimensionen für die Geschäftsleitung sind stark ausgeprägt. Als Ausnahme mit geringerer Ausprägung zeichnet sich der Zeithorizont ab, welcher in gesteigerter Form nur bei den Publikumsgesellschaften für die Geschäftsleitung auftritt. Dies hängt zusammen mit der hohen Komplexität der Publikumsgesellschaften und deren Umfeld, was auch bei der Geschäftsführung verstärkt zur Berücksichtigung von strategischen und langfristigeren Themen führt.

In der Unternehmung fällt die meiste Information bei der Geschäftsleitung an. Sie aggregiert die Unternehmensinformationen nach Vorarbeit durch Mitarbeitende und setzt sie in den Gesamtzusammenhang. Die Geschäftsleitung kann also als Brennpunkt der Unternehmensinformation bezeichnet werden. Nur bei Schlüsselmitarbeiter und Governance Fragen – beides Inhalte welche die Geschäftsleitung auch selbst in ihrem Vertragsverhältnis betreffen – besteht für die Geschäftsleitung in den grossen Gesellschaften eine andere Anspruchsgruppe als Informationsquelle, nämlich der Verwaltungsrat. Bei den KMUs ist der Verwaltungsrat stärker auch in der Geschäftstätigkeit an sich involviert und tritt auch als Anbieter von Informationen über die Unternehmensposition und Corporate Responsibility für die Geschäftsleitung auf. Durch die dreifache Personalunion in den Privatunternehmen wird die Geschäftsleitung zur eigenen Quelle aller Informationen.

Die Informationsdefizite der Geschäftsleitung sind durchweg gering. Bei den KMU sind sie etwas höher aufgrund der stärkeren Involvierung des Verwaltungsrates in der Geschäftstätigkeit und damit auch als Informationsquelle. Bei den Privatunternehmen sind aufgrund der dreifachen Personalunion keine Defizite vorhanden.

5.5 Mitarbeitende

Die Informationslage der Mitarbeitenden bei Publikumsgesellschaften ist in Abbildung 15 aufgeführt. Da keine der relevanten Informationen selbst erstellt wird, herrscht ein Defizit im Umfang des Informations-SOLLs.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	2	0	1	0	1	0	5	0	5
Finanzentwicklung	GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL	4	1	0	2	0	1	0	1	0	5	0	5
Schlüsselmitarbeiter	GL	4	1	0	2	0	2	0	1	0	6	0	6
Governance	GL	4	1	0	1	0	2	0	1	0	5	0	5
Corporate Responsibility	GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		28									34	0	34

Abbildung 15: Informationslage der Mitarbeitenden bei Publikumsgesellschaften

Abbildung 16 zeigt die Informationslage der Mitarbeitenden bei Grossunternehmen. Im Gegensatz zu Publikumsgesellschaften sind das Informationsbedürfnis und auch das Informationsdefizit leicht kleiner.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	2	0	1	0	1	0	5	0	5
Finanzentwicklung	GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		28									30	0	30

Abbildung 16: Informationslage der Mitarbeitenden bei Grossunternehmen

Abbildung 17 beschreibt die Informationslage der Mitarbeitenden bei KMU. Aufgrund der gesteigerten Nähe zur Geschäftsleitung können gewisse Informationen als selbst erstellt betrachtet werden. Das Informationsdefizit sinkt leicht.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	2	0	1	0	1	0	5	0	5
Finanzentwicklung	GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	GL / Mitarbeitende	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	GL / Mitarbeitende	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Corporate Responsibility	GL / Mitarbeitende	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Unternehmensexterne Faktoren	GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		28									30	6	24

Abbildung 17: Informationslage der Mitarbeitenden bei KMU

In Abbildung 18 ist die Informationslage der Mitarbeitenden bei Privatunternehmen dargestellt. Mit der kleinen Unternehmensgrösse sinkt das Informationsdefizit auf etwa zwei Drittel des Informationsbedürfnisses.

Privatunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	2	0	1	0	1	0	5	0	5
Finanzentwicklung	GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	GL / Mitarbeitende	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Schlüsselmitarbeiter	GL / Mitarbeitende	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	GL / Mitarbeitende	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Corporate Responsibility	GL / Mitarbeitende	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Unternehmensexterne Faktoren	GL / Mitarbeitende	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total		28									30	10	20

Abbildung 18: Informationslage der Mitarbeitenden bei Privatunternehmen

Für die Mitarbeiter sind vor allem die finanziellen Informationen relevant, da jene ein primäres Interesse an Lohnsicherheit und Arbeitsplatzverlust haben. Jedoch auch Entwicklungsperspektiven und eine attraktive Tätigkeit an sich sind für sie von grossem Interesse, wodurch die Positionierung des Unternehmens sowie Schlüsselmitarbeiter und Governance für sie ebenfalls von Bedeutung sind.

Bezüglich der Informationsdimensionen sind die Mitarbeiter eher gegenwartsgerichtet und operativ orientiert. Folglich sprechen sie eher grobe und standardisierte Informationen an.

Die sehr operativ orientierten Mitarbeiter arbeiten der Geschäftsleitung zu, welche dadurch auch die hauptsächliche Informationsquelle darstellt. Bei dem Finanzzustand in Form der Jahresrechnung im Geschäftsbericht kommt noch der Verwaltungsrat als Informationsquelle hinzu. Je kleiner die Unternehmung, desto mehr Informationen fallen in unmittelbarer Nähe der Mitarbeitenden an, so dass sie in den kleineren Gesellschaften auch zu einer Informationsquelle werden.

Die Informationsdefizite der Mitarbeitenden nehmen mit Unternehmensgrösse zu. Die geringeren Informationsdefizite in den kleineren Gesellschaften sind auf die Teileigenschaft der Mitarbeiter als Informationsquellen zurückzuführen.

5.6 Fremdkapitalgeber

Die Fremdkapitalgeber sind mit ihrer Informationslage bei Publikumsgesellschaften in Abbildung 19 aufgeführt. Dem hohen Informationsbedürfnis steht bloss ein kleiner Teil an selbstgestellter Information über externe Faktoren gegenüber.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR	5	2	0	1	0	2	0	2	0	7	0	7
Finanzentwicklung	VR/GL	5	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR/GL	5	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Schlüsse/mitarbeiter	VR/GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR/GL	4	1	0	1	0	1	0	2	0	5	0	5
Corporate Responsibility	VR/GL	2	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Unternehmensexterne Faktoren	VR/GL/FK-geber	5	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Total		30									45	4	41

Abbildung 19: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei Publikumsgesellschaften

Abbildung 20 zeigt die Informationslage der Fremdkapitalgeber bei Grossunternehmen. Es ergibt sich ein ähnlich hohes Defizit wie bei Publikumsgesellschaften.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR	5	2	0	1	0	2	0	2	0	7	0	7
Finanzentwicklung	VR/GL	5	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR/GL	4	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Schlüsse/mitarbeiter	VR/GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR/GL	3	1	0	1	0	1	0	2	0	5	0	5
Corporate Responsibility	VR/GL	2	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Unternehmensexterne Faktoren	VR/GL/FK-geber	4	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Total		26									45	4	41

Abbildung 20: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei Grossunternehmen

In Abbildung 21 ist die Informationslage der Fremdkapitalgeber in KMU dargestellt. Aufgrund der Nähe zum Unternehmen werden mehr Informationsarten selbst erstellt und der Informationsbestand ist verglichen mit den grossen Unternehmenskategorien leicht höher.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR	5	2	0	1	0	2	0	2	0	7	0	7
Finanzentwicklung	VR/GL	5	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR/GL/FK-geber	4	2	1	2	1	2	1	2	1	8	4	4
Schlüsse/mitarbeiter	VR/GL/FK-geber	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	VR/GL/FK-geber	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Corporate Responsibility	VR/GL/FK-geber	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Unternehmensexterne Faktoren	VR/GL/FK-geber	4	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total		26									39	12	27

Abbildung 21: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei KMU

Abbildung 22 gibt eine Übersicht über die Informationslage der Fremdkapitalgeber in Privatunternehmen. Da nun auch Finanzinformationen unmittelbar anfallen, reduziert sich das Informationsdefizit auf etwa die Hälfte des Bedürfnisses.

Privatunternehmen													
	Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit
			SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / FK-geber	5	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Finanzentwicklung	VR /GL / FK-geber	5	2	1	1	0.5	1	0.5	1	0.5	5	2.5	2.5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR /GL / FK-geber	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Schlüsselmitarbeiter	VR /GL / FK-geber	5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	VR /GL / FK-geber	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Corporate Responsibility	VR /GL /FK-geber	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL /FK-geber	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total			23								26	13	13

Abbildung 22: Informationslage der Fremdkapitalgeber bei Privatunternehmen

Aufgrund ihres Kerninteresses an Kreditrückzahlung und Zins sind die Fremdkapitalgeber primär an den finanziellen Informationen interessiert. Jedoch sind die nicht-finanziellen Informationen auch relevant, da sie den Eindruck über das finanzielle Entwicklungspotential der Unternehmung abrunden können. Die Relevanz der nicht-finanziellen Informationen nimmt bei den kleineren Gesellschaften leicht ab. Besonders Fragen von Corporate Responsibility finden bei Privatunternehmen tendenziell keine Berücksichtigung und dahingehende Informationen sind somit bezüglich der Kerninteressen der Fremdkapitalgeber irrelevant. Generell wird die Relevanz der nicht-finanziellen Informationen für die Fremdkapitalgeber bei den kleineren Gesellschaften etwas schwächer, da diese tendenziell in weniger komplexen Umfeldern tätig sind.

Bei den Informationsdimensionen lässt sich ein Unterschied zwischen finanzieller und nicht-finanzieller Information erkennen. Während die Finanzinformationen möglichst genau und spezifisch sein sollten, können die nicht-finanziellen Informationen eher grob und standardisiert sein. Bei den sehr kleinen Privatunternehmen schwächt sich auch der Finanzinformationsbedarf etwas ab.

Bei den Informationsquellen ist zunächst bei den Privatunternehmen besonders, dass die Fremdkapitalgeber durch lokale Nähe und ein gegenseitiges Vertrauensverhältnis mit der Unternehmung direkten Zugriff auf Informationen haben. Als Informationsquelle für den Finanzzustand nutzt der Fremdkapitalgeber generell die vom Verwaltungsrat vorgelegte Jahresrechnung. Bei der Finanzentwicklung greift er auf sowohl Informationen in dem vom Verwaltungsrat vorgelegten Geschäftsbericht als auch auf Zusatzinformationen durch die Geschäftsleitung zurück. Bei den nicht-finanziellen Informationen fällt bei den Fremdkapitalgebern durch lokale Nähe auch bei den KMUs bereits teilweise Information direkt an, bei den grösseren Gesellschaften dagegen sind die Informationsquellen ausschliesslich der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung. Nur bei den unternehmensexternen Faktoren nutzen die Fremdkapitalgeber auch verstärkt selbst erstellte Informationen.

Das Informationsdefizit der Fremdkapitalgeber ist über alle Unternehmenskategorien beträchtlich, nimmt mit sinkender Unternehmensgrösse jedoch deutlich ab. Der Grund liegt in der lokalen Nähe und dem vertrauensbasierten Verhältnis bei den kleineren Gesellschaften. In gewissem Grad substituieren Nähe und Vertrauen also die Validierung von Information.

5.7 Steuerbehörden

Abbildung 23 zeigt die Informationslage der Steuerbehörden bei Publikumsgesellschaften. Dem ausgeprägten Informationsbedürfnis steht ein fehlender Informationsbestand gegenüber. Das Defizit fällt hoch aus.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	1	0	1	0	2	0	5	0	5
Finanzentwicklung	VR / GL	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		13									26	0	26

Abbildung 23: Informationslage der Steuerbehörden bei Publikumsgesellschaften

Abbildung 24 liefert die Informationslage der Steuerbehörden bei Grossunternehmen. Informationsbedarf, -bestand und -defizit fallen identisch zu den Publikumsgesellschaften aus.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	1	0	1	0	2	0	5	0	5
Finanzentwicklung	VR / GL	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		13									26	0	26

Abbildung 24: Informationslage der Steuerbehörden bei Grossunternehmen

In Abbildung 25 wird die Informationslage der Steuerbehörden bei KMU dargestellt. Diese ist bis auf die Relevanz identisch zu den vorherigen beiden Unternehmenskategorien.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	1	0	1	0	2	0	5	0	5
Finanzentwicklung	VR / GL	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		18									26	0	26

Abbildung 25: Informationslage der Steuerbehörden bei KMU

Abbildung 26 führt die Informationslage der Steuerbehörden bei Privatunternehmen auf. Diese gleicht ebenfalls bis auf die Relevanz den vorherigen drei Unternehmenskategorien.

Privatunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	Eigentümer = VR = GL	5	1	0	1	0	1	0	2	0	5	0	5
Finanzentwicklung	Eigentümer = VR = GL	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	Eigentümer = VR = GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	Eigentümer = VR = GL	5	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	Eigentümer = VR = GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	Eigentümer = VR = GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	Eigentümer = VR = GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		19									26	0	26

Abbildung 26: Informationslage der Steuerbehörden bei Privatunternehmen

Am wichtigsten für das Kerninteresse des Steuereinzugs bei den Steuerbehörden ist der Finanzzustand, welcher schlussendlich auch die Besteuerungsgrundlage liefert. Da jedoch die Steuern eine zentrale Rolle bei den staatlichen Budgetierungen auf Bundes-, Kantonal-, und Gemeindeebene einnehmen, ist es für die Steuerbehörden auch wichtig, Informationen über die Finanzent-

wicklung der Unternehmung zu erhalten. Von untergeordnetem Interesse sind Unternehmensposition, Governance und unternehmensexterne Faktoren. Informationen über die Schlüsselmitarbeiter werden immer relevanter je kleiner das Unternehmen. Aufgrund ihrer hohen Einkommen und den Verflechtungen mit der Eigentumsstruktur bei den kleineren Unternehmen, können die Schlüsselmitarbeiter Klumpenrisiken für die staatlichen Finanzen bilden.

Bezüglich der Informationsdimensionen liegen durchweg mittlere Ausprägungen vor. Die einzigen Ausnahmen bilden der Finanzzustand, der auch fein gewünscht wird, und der Zeithorizont der Finanzentwicklung, der möglichst mehrere Jahre umfassen soll. Der Grund für beide Ausnahmen liegt in der Wichtigkeit dieser Ausprägungen für die staatlichen Budgetierungen.

Als Informationsquellen dienen den Steuerbehörden ausschliesslich der Verwaltungsrat und die Geschäftsleitung für alle Informationsarten. Keine Information fällt direkt bei den Steuerbehörden an.

Die Informationsdefizite der Steuerbehörden sind konstant hoch über alle Unternehmenskategorien. Über die höheren Relevanzwerte bei den kleineren Gesellschaften steigt das in Kapitel 7 eingeführte gewichtete Defizit sogar noch mit abnehmender Unternehmenskategorie leicht an. Die Intransparenz der kleinen Gesellschaften durch die Personalunionen für die Einkommens- und Unternehmenssteuer können hier als Hauptgrund identifiziert werden.

5.8 Aufsichtsstellen

Die Informationslage der Aufsichtsstellen bei Publikumsgesellschaften wird in Abbildung 27 aufgezeigt. Dem hohen Informationsbedürfnis steht keine Information aus Eigenerstellung gegenüber.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	2	0	2	0	2	0	7	0	7
Finanzentwicklung	VR / GL / Analyst	4	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL / Analyst	3	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL / Analyst	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Governance	VR / GL / Analyst	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR / GL / Analyst	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Analyst	3	2	0	2	0	2	0	2	0	8	0	8
Total		16									35	0	35

Abbildung 27: Informationslage der Aufsichtsstellen bei Publikumsgesellschaften

Abbildung 28 bildet die Informationslage der Aufsichtsstellen in Grossunternehmen ab. Das reduzierte Informationsbedürfnis führt zu einem kleineren Defizit, obwohl auch hier kein Informations-IST zu beobachten ist.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	1	0	2	0	1	0	5	0	5
Finanzentwicklung	VR / GL / Analyst	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL / Analyst	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL / Analyst	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Governance	VR / GL / Analyst	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL / Analyst	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Analyst	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		14									17	0	17

Abbildung 28: Informationslage der Aufsichtsstellen bei Grossunternehmen

Für die Aufsichtsstellen, die sich prinzipiell für Publikumsgesellschaften und Grossunternehmen interessieren, ist der Finanzzustand die wichtigste Information. Da die Regulierungsaufträge häufig eine Beobachtung des Marktes mit einschliessen, sind auch die Positionierung der Unternehmung sowie unternehmensexterne Faktoren relevant.

Aufgrund der oft sehr speziellen gesetzlichen Aufträge tendieren Aufsichtsstellen dazu, nicht nur die Unternehmung selbst in Form von Verwaltungsrat und Geschäftsleitung als Informationsquellen zu nutzen, sondern auch Analystenberichte in ihrer Informationssuche miteinzubeziehen. Allein für den Finanzzustand bleibt die Unternehmung die ausschliessliche Informationsquelle, durch die vom Verwaltungsrat vorgelegte Jahresrechnung und zusätzliche Informationen durch die Geschäftsleitung. Das Recht auf Auskunft durch die Geschäftsleitung zugunsten der Aufsichtsstellen ist typischerweise gesetzlich verankert.

Bezüglich der Informationsdimensionen sind die Ausprägungen bei Publikumsgesellschaften eher spezifisch und fein, während sie bei Grossunternehmen eher standardisiert und grob sind. Dieser Unterschied lässt sich dadurch begründen, dass grosse Konzerngesellschaften häufig im primären Fokus von Aufsichtsstellen stehen.

Die Informationsdefizite der Aufsichtsstellen sind beträchtlich, vor allem bei den Publikumsgesellschaften. Dieser Unterschied zu den Grossunternehmen rührt daher, dass Governance auch als zumindest schwach relevant bei Publikumsgesellschaften wahrgenommen wird und die Informationsdimensionen bei den Publikumsgesellschaften deutlich stärker ausgeprägt sind als bei den Grossunternehmen.

5.9 Öffentlichkeit

Die Informationslage der Öffentlichkeit bei Publikumsgesellschaften ist in Abbildung 29 aufgeführt. Einem wesentlichen Informationsbedürfnis steht kein Bestand an verlässlicher Information gegenüber, wodurch sich ein entsprechend hohes Defizit ergibt.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR / GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Analyst	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		26									30	0	30

Abbildung 29: Informationslage der Öffentlichkeit bei Publikumsgesellschaften

Abbildung 30 zeigt die Informationslage der Öffentlichkeit bei Grossunternehmen. Verglichen mit den Publikumsgesellschaften ist das Informationsbedürfnis etwas tiefer.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Corporate Responsibility	VR / GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Analyst	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		19									28	0	28

Abbildung 30: Informationslage der Öffentlichkeit bei Grossunternehmen

Die Öffentlichkeit ist vor allem an Publikumsgesellschaften und Grossunternehmen interessiert. Bei der Relevanz von Unternehmensinformation für die Öffentlichkeit treten neben der finanziellen Information auch Unternehmensposition und externen Faktoren in den Vordergrund. Der Grund hierfür ist der direkte Bezug zum Kerninteresse der wirtschaftlichen Nachhaltigkeit. Ebenfalls hochrelevant ist Corporate Responsibility als nicht-finanzielle Information, was auf die

Kerninteressen der ökologischen und sozialen Nachhaltigkeit seitens der Öffentlichkeit zurückzuführen ist. Die Relevanz der verschiedenen Informationsarten ist leicht schwächer bei den Grossunternehmen.

Bezüglich der Informationsdimensionen bestehen bei der Öffentlichkeit primär mittlere Ausprägungen. Für die öffentlichen Nachhaltigkeitsinteressen reichen häufig standardisierte, grobe und jährlich orientierte Informationen.

Die Informationsquellen für die Öffentlichkeit sind der offiziell vom Verwaltungsrat vorgelegte Geschäftsbericht sowie Pressemitteilungen der Geschäftsleitung. Bei den unternehmensexternen Faktoren sind ausserdem Analystenberichte von Bedeutung, deren durch die Presse vermittelten Ergebnisse zu Informationsquellen der Öffentlichkeit werden.

Die Informationsdefizite der Öffentlichkeit sind in beiden Kategorien der grösseren Gesellschaften hoch. Verstärkt wirkt das Informationsdefizit bei den Publikumsgesellschaften durch die höheren Relevanzwerte.

5.10 Kunden

Abbildung 31 zeigt die Informationslage der Kunden bei Publikumsgesellschaften. Es besteht ein ausgeprägtes Informationsdefizit aufgrund des Fehlens von Unternehmensinformation.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	5	2	0	1	0	2	0	1	0	6	0	6
Schlüsse/ Mitarbeiter	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Analyst	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		19									27	0	27

Abbildung 31: Informationslage der Kunden bei Publikumsgesellschaften

In Abbildung 32 wird die Informationslage der Kunden bei Grossunternehmen dargestellt. Das Informationsdefizit unterscheidet sich nur marginal vom Informationsbedürfnis, da sehr wenig Information selbst erstellt ist bzw. direkt anfällt.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	4	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Schlüsse/ Mitarbeiter	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Kunden	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total		16									26	2	24

Abbildung 32: Informationslage der Kunden bei Grossunternehmen

Abbildung 33 bildet die Informationslage der Kunden bei KMU ab. Es ergibt sich ein ähnliches Defizit wie bei den Grossunternehmen.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	3	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsse/ Mitarbeiter	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Kunden	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total		14									25	2	23

Abbildung 33: Informationslage der Kunden bei KMU

Die Informationslage der Kunden bei Privatunternehmen ist in Abbildung 34 aufgeführt. Da ein kleiner Teil der Information direkt anfällt, ist das Defizit etwas tiefer als bei den anderen Unternehmenskategorien

Privatunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	1	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsse/ Mitarbeiter	VR / GL / Kunden	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Kunden	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total		12									24	4	20

Abbildung 34: Informationslage der Kunden bei Privatunternehmen

Die Relevanz von Information für die Kunden ist vor allem bei der Unternehmensposition stark ausgeprägt. Dies ist auf das Kerninteresse der Kunden an einer zuverlässigen Lieferung zurückzuführen. Corporate Responsibility Informationen sind für Kunden wichtig, da sie durch die Öffentlichkeit in diesen Fragen sensibilisiert sind. Governance ist dagegen zu unternehmensintern, um für die Kunden Relevanz zu entfalten.

Die Informationsdimensionen bei den Kunden zeigen generell eine mittlere Ausprägung. Dies ist darauf zurückzuführen, dass Kunden eher ein prinzipielles, oberflächlicheres Interesse an der Unternehmung unterhalten. Sie möchten ungefähr einschätzen können, ob eine Unternehmung finanziell gesund ist, d.h. mit hoher Fortbestandswahrscheinlichkeit und keinem seltsamen Nachhaltigkeitsverhalten.

Als Informationsquellen nutzen die Kunden primär den vom Verwaltungsrat vorgelegten Geschäftsbericht und zusätzliche Informationen durch direkten Kontakt zur Geschäftsleitung. Bei den Publikumsgesellschaften kommen Analystenberichte für unternehmensexterne Faktoren hinzu, um ein zusätzliches Bild über das Marktumfeld des Geschäftspartners zu erhalten. Bei den anderen Unternehmenskategorien übernimmt der Kunde selbst diese zusätzliche Einschätzung durch direkte Informationsgenerierung. Bei den sehr kleinen Privatunternehmen kommt bei den Schlüsselmitarbeitern der Kunde selbst durch seinen sehr direkten Kontakt mit der Unternehmung auch als Informationsquelle hinzu.

Die Informationsdefizite der Kunden sind substantiell, werden jedoch etwas schwächer mit sinkender Unternehmenskategorie.

5.11 Lieferanten

In Abbildung 35 ist die Informationslage der Lieferanten bei Publikumsgesellschaften dargestellt. Das Defizit bewegt sich aufgrund fehlenden Informationsbestandes in Höhe des entsprechenden Bedarfs.

Publikumsgesellschaften													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	2	0	1	0	1	0	5	0	5
Finanzentwicklung	VR / GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Analyst	4	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		24									27	0	27

Abbildung 35: Informationslage der Lieferanten bei Publikumsgesellschaften

Abbildung 36 zeigt die Informationslage der Lieferanten bei Grossunternehmen. Das Defizit ist etwas tiefer als bei den Publikumsgesellschaften, doch ist ebenfalls keine selbst erstellte Information verfügbar.

Grossunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	4	2	0	2	0	1	0	1	0	6	0	6
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Total		21									23	0	23

Abbildung 36: Informationslage der Lieferanten bei Grossunternehmen

Die Informationslage der Lieferanten bei KMU ist in Abbildung 37 abgebildet. Dem Informationsbedürfnis steht nur ein geringer Informationsbestand gegenüber.

KMU													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	5	2	0	1	0	1	0	1	0	5	0	5
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL	3	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Lieferanten	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total		18									21	2	19

Abbildung 37: Informationslage der Lieferanten bei KMU

Abbildung 38 zeigt die Informationslage der Lieferanten bei Privatunternehmen auf. Etwa ein Fünftel des Informationsbedarfs wird durch direkte Information abgedeckt.

Privatunternehmen													
Information von	Relevanz	Zeithorizont		Frequenz		Individ.-grad		Aggregationsgrad		Total		Info-Defizit	
		SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST	SOLL	IST		
Finanzielle Information													
Finanzzustand	VR / GL	5	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Finanzentwicklung	VR / GL	5	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Nicht-finanzielle Information													
Unternehmensposition	VR / GL	2	1	0	1	0	1	0	1	0	4	0	4
Schlüsselmitarbeiter	VR / GL / Lieferanten	3	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Governance	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Corporate Responsibility	VR / GL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	VR / GL / Lieferanten	2	1	0.5	1	0.5	1	0.5	1	0.5	4	2	2
Total		17									20	4	16

Abbildung 38: Informationslage der Lieferanten bei Privatunternehmen

Für die Lieferanten ist gemäss ihrem Kerninteresse bezahlter Rechnungen vor allem die finanzielle Information von essenzieller Bedeutung. Daher ist diese Relevanz auch durchweg mit dem Höchstwert skaliert. Informationen zur Unternehmensposition und externen Faktoren dienen zusätzlich der Einschätzung der finanziellen Situation beziehungsweise ihrer Entwicklung und

sind daher auch wichtig. Ferner sind Informationen über die Schlüsselmitarbeiter für die Lieferanten relevant, vor allem bezüglich der Frage ob sie verlässlich sind.

Primär möchten die Lieferanten wissen, ob es der Unternehmung finanziell gut geht und in Zukunft gehen wird. Deshalb sind die Informationsdimensionen bei den Lieferanten auch generell von mittlerer Ausprägung. Standardisierte und grobe Informationen reichen aus.

Als Informationsquelle dienen den Lieferanten durchweg der Geschäftsbericht des Verwaltungsrates sowie Informationen der Geschäftsleitung durch den direkten Kontakt mit der Unternehmung. Analystenberichte kommen als generelle Information über den Markt und das Umfeld bei den Publikumsgesellschaften hinzu. Bei den kleineren Gesellschaften lässt die lokale Nähe und Frequenz der Interaktionen auch teilweise nichtfinanzielle Information direkt bei den Lieferanten anfallen.

Die Informationsdefizite der Lieferanten sind ausgeprägt, sinken jedoch vor allem aufgrund der lokalen Nähe mit sinkender Unternehmenskategorie.

6. Aggregierte Informationsdefizite ohne Wirtschaftsprüfung

Die Informationsdefizite der einzelnen Anspruchsgruppen werden nun aggregiert betrachtet. Einerseits erfolgt eine Analyse der Defizite nach Unternehmenskategorie, andererseits werden nach Informationsart strukturierte Defizite präsentiert.

6.1 Informationsanalyse nach Unternehmenskategorie

Die folgenden vier Abbildungen stellen die Informationslage der Anspruchsgruppen pro Unternehmenskategorie dar. Die gesamte Farbfläche bildet das Informationsbedürfnis der Anspruchsgruppen ab. Während die grüne Teilfläche auch ohne Wirtschaftsprüfung verfügbar ist und somit das Informations-IST darstellt, besteht das Informationsdefizit aus der Differenz der gesamten Farbfläche und der grünen Teilfläche. Die rote Teilfläche bildet also das gesamte Informationsdefizit in der jeweiligen Unternehmenskategorie ab.

Abbildung 39 zeigt die gesamte Informationslage bei Publikumsgesellschaften. Das Defizit fällt relativ umfassend aus, da nur bei Geschäftsleitung, Verwaltungsrat und Equity Analyst substantielle Informationen vorhanden sind.

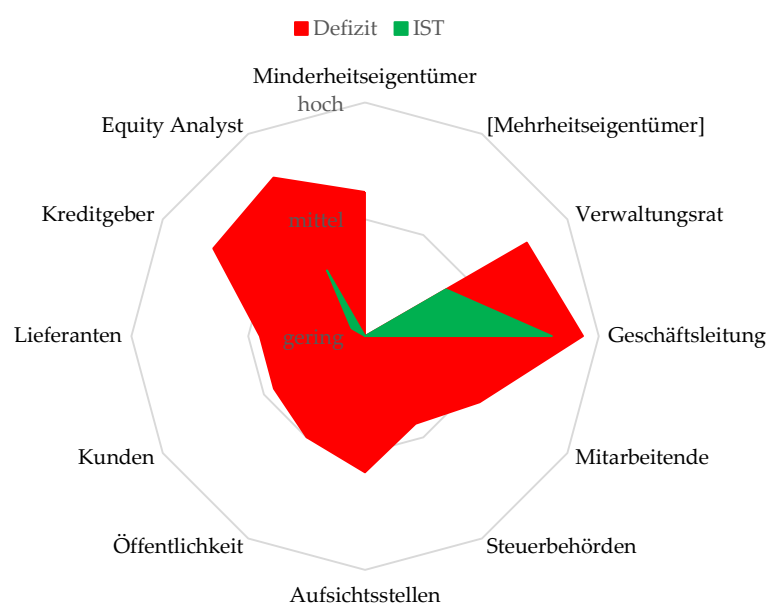


Abbildung 39: Gesamte Informationslage bei Publikumsgesellschaften

In Abbildung 40 ist die gesamte Informationslage bei Grossunternehmen dargestellt. Hierbei finden sich neben Verwaltungsrat und Geschäftsleitung auch vereinzelt Informationen bei den Mehrheitseigentümern.

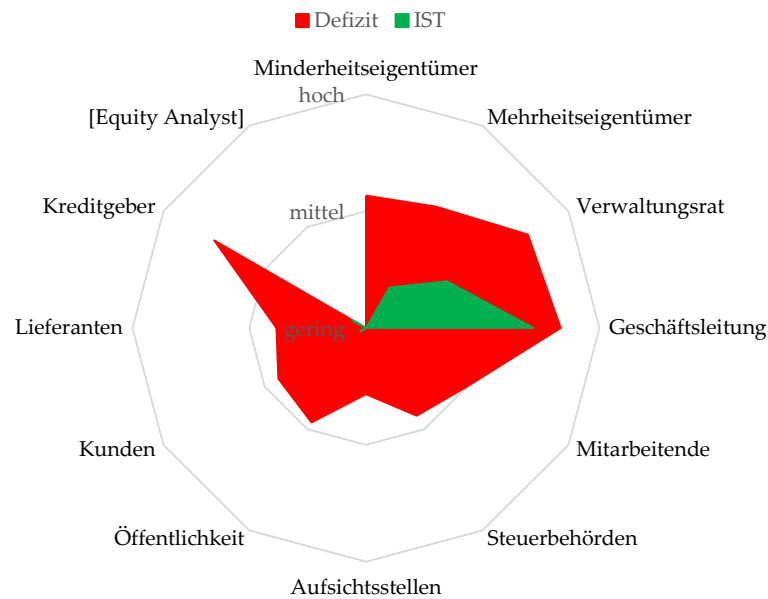


Abbildung 40: Gesamte Informationslage bei Grossunternehmen

Die gesamte Informationslage bei KMU ist in Abbildung 41 aufgeführt. In dieser Unternehmenskategorie sind weniger Anspruchsgruppen und weniger Informationsbedürfnisse vorhanden.

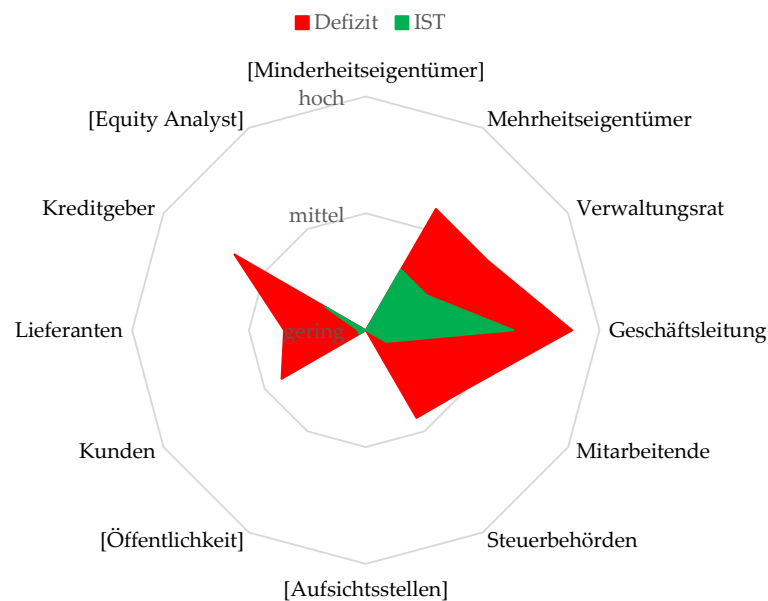


Abbildung 41: Gesamte Informationslage bei KMU

Abbildung 42 zeigt die gesamte Informationslage bei Privatunternehmen. Verglichen mit den anderen Kategorien sind die Informationsbestände höher und das Defizit deutlich tiefer.

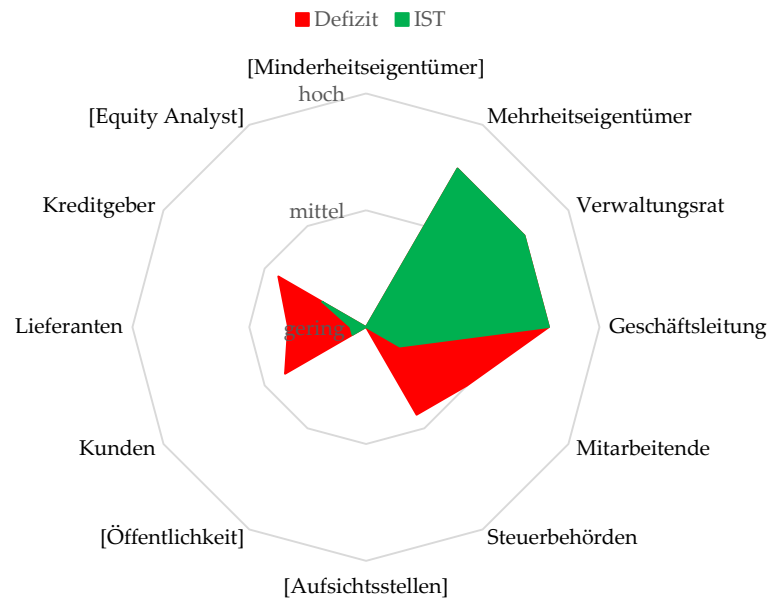


Abbildung 42: Gesamte Informationslage bei Privatunternehmen

Die Abbildungen zeigen, dass die Informationslage der Anspruchsgruppen mit den Unternehmenskategorien korreliert. Mit zunehmender Unternehmenskategorie steigt das Informationsbedürfnis (SOLL) an, während der IST Zustand eher abnimmt. Folglich tritt das aggregierte Informationsdefizit tendenziell bei den höheren Unternehmenskategorien verstärkt auf. Da die Unternehmenskategorisierung auch nach Unternehmensgrösse ordnet, ist das Informationsdefizit also bei grösseren Unternehmen ein stärkeres Problem. Generell ähneln sich die beiden grösseren Gesellschaften (Publikumsgesellschaften, Grossunternehmen) sowie auch die beiden kleineren Gesellschaften (KMU, Privatunternehmen) jeweils in ihren Informationslagen. Zwischen den grösseren Gesellschaften auf der einen Seite und den kleineren Gesellschaften auf der anderen Seite zeichnet sich aber wiederum eine sehr unterschiedliche Informationslage ab. Die Informationsdefizite bei den kleineren Gesellschaften sind tiefer als bei den grösseren Gesellschaften, da die Informationsbedürfnisse tiefer und die Informationsbestände bei ihren Anspruchsgruppen höher sind.

Die Ursache für tiefere Informationsbedürfnisse bei den kleineren Gesellschaften liegt zum einen in der Tatsache, dass weniger Anspruchsgruppen relevant sind, und zum anderen, dass die vorhandenen Informationsbedürfnisse dieser Anspruchsgruppen weniger stark ausgeprägt sind. Beispielsweise sind die Aufsichtsstellen kaum an KMU oder Privatunternehmen interessiert. Der Sachverhalt, dass bei Anspruchsgruppen, die in allen Unternehmenskategorien vorzufinden sind, das Informationsbedürfnis bei den grösseren Unternehmen höher ausfällt, ist begründbar durch die gesteigerte Komplexität mit zunehmender Unternehmensgrösse. Je höher die Komplexität, desto mehr Informationen werden von den Anspruchsgruppen für ihre Interaktionen und Entscheidungen benötigt.

Der erhöhte Informationsbestand bei den kleineren Unternehmenskategorien lässt sich auf die Lokalität der Anspruchsgruppen zurückführen. Bei den KMU oder Privatgesellschaften stehen die Anspruchsgruppen näher im Kontakt mit dem Unternehmen und können so besser auf Information zugreifen. Es bestehen auch Personalunionen zwischen Anspruchsgruppen (Eigentümer = Verwaltungsrat bei KMUs und Eigentümer = Verwaltungsrat = Geschäftsleitung bei Privatunternehmen), die zur deutlichen Reduktion von Informationsdefiziten beitragen.

6.2 Informationsanalyse nach Informationsart

Die im vorangehenden Abschnitt präsentierte aggregierte Informationsanalyse trennt ausschliesslich nach Unternehmenskategorien. Insbesondere werden also verschiedene Informationsarten zusammengefasst. Vor allem werden die grundlegend unterschiedlichen finanziellen und nicht-finanziellen Informationsinhalte vermengt. In diesem Abschnitt erfolgt nun eine Defizitanalyse, geordnet nach Informationsarten pro Unternehmenskategorie. Dabei wird zwischen Finanzzustand, Finanzentwicklung und nicht-finanzieller Information unterschieden.

Analog zu den Abbildungen im vorherigen Abschnitt zeigt die Gesamtfläche wiederum das Informationsbedürfnis der Anspruchsgruppen. Dagegen bezeichnet der grüne Teil die verfügbare Information. Die rote Fläche als Differenz der genannten Bestandteile bildet das Informationsdefizit ab. Die Abbildungen zeigen jeweils die Informationsdefizite bei verschiedenen Unternehmenskategorien geordnet nach den Informationsinhalten Finanzzustand, Finanzentwicklung, und nicht-finanzielle Information.

6.2.1 Publikumsgesellschaften (IV)

Abbildung 43 stellt den Finanzzustand bei Publikumsgesellschaften dar. Es herrscht ein hohes Defizit an Finanzinformation.

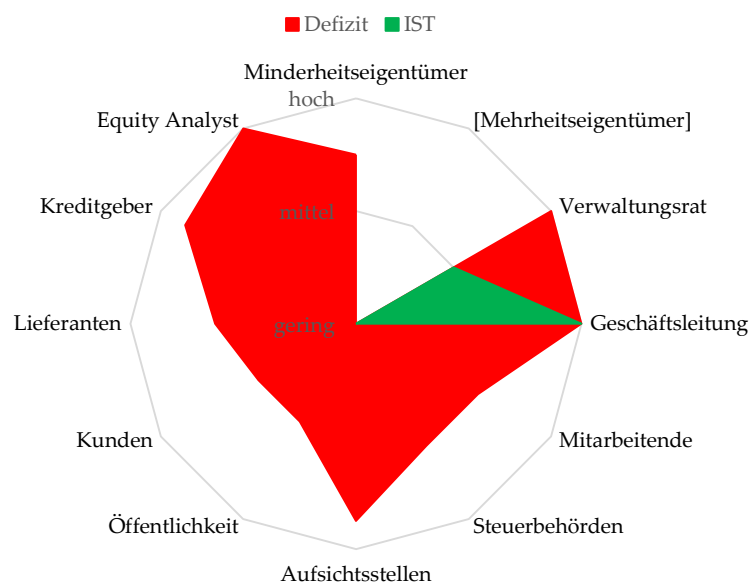


Abbildung 43: Finanzzustand bei Publikumsgesellschaften

Die Finanzentwicklung der gleichen Unternehmenskategorie ist in Abbildung 44 dargestellt. Es ergibt sich ein ähnliches Bild wie beim Finanzzustand, wobei der Equity Analyst den aggregierten Informationsbestand etwas erhöht.

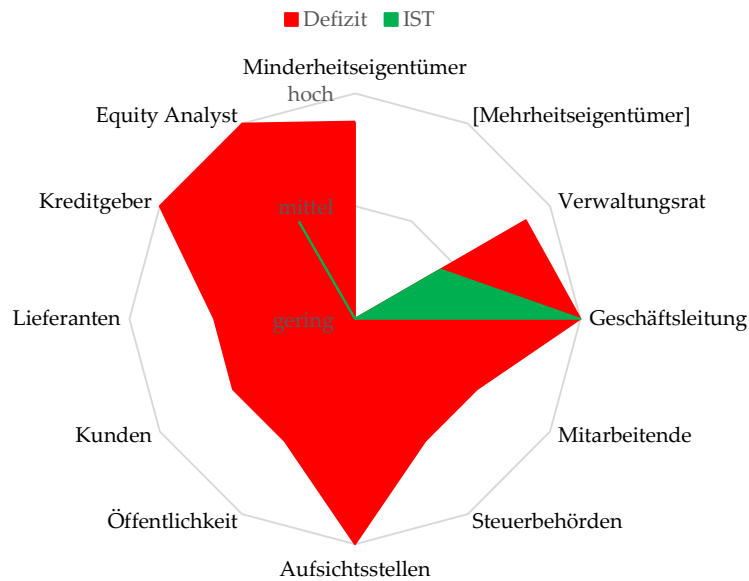


Abbildung 44: Finanzentwicklung bei Publikumsgesellschaften

In Abbildung 45 ist die nicht-finanzielle Information aufgezeigt. Es ergibt sich eine ähnliche Struktur wie bei den beiden vorangehenden Kategorien, aber der Umfang der Masse des Informationsdefizits ist kleiner.

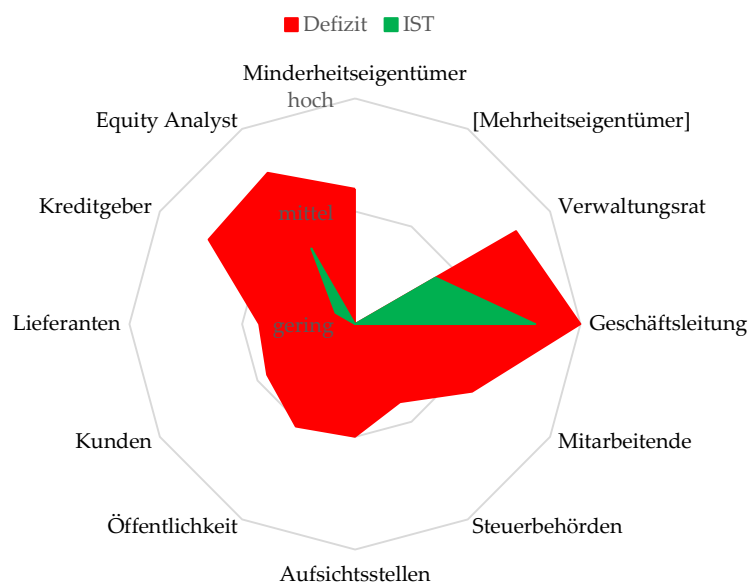


Abbildung 45: Nicht-finanzielle Information bei Publikumsgesellschaften

Die Abbildungen zeigen, dass vor allem die Finanzinformationen für die Anspruchsgruppen von Publikumsgesellschaften zentral sind. Innerhalb der Finanzinformation ergibt sich dabei eine leichte Neigung zu Gunsten der Finanzentwicklung. Gleichzeitig sind auch die Informationsdefizite bei den Finanzinformationen eher gross. Im Vergleich dazu ist das Defizit bei den nicht-finanziellen Informationen etwas kleiner. Dies ist primär auf den reduzierten Informationsbedarf zurückzuführen.

6.2.2 Grossunternehmen (III)

Abbildung 46 stellt den Finanzzustand bei Grossunternehmen dar. Das Defizit ist hoch, da nur Verwaltungsrat und Geschäftsleitung über verlässliche Informationen verfügen.

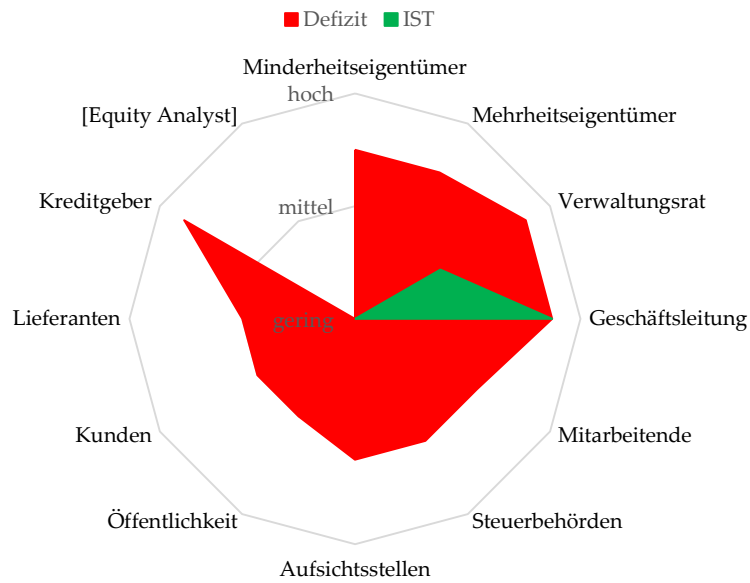


Abbildung 46: Finanzzustand bei Grossunternehmen

In Abbildung 47 ist die Finanzentwicklung aufgeführt. Das Defizit ist leicht höher als beim Finanzzustand.

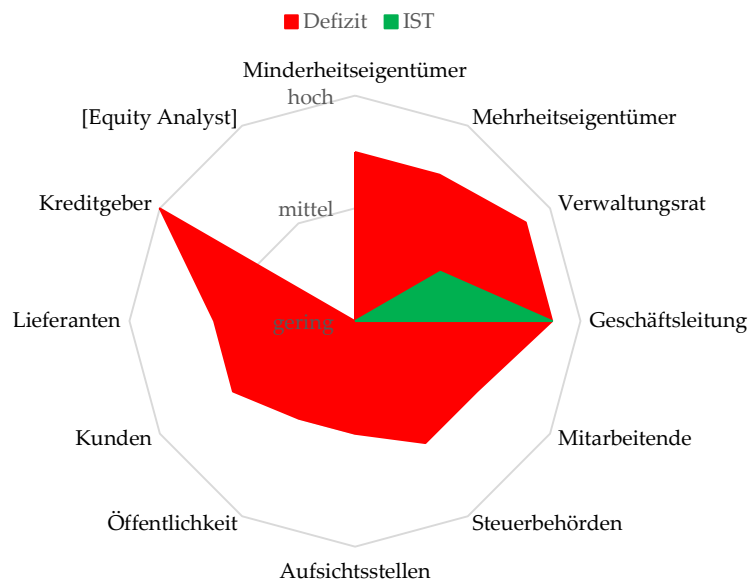


Abbildung 47: Finanzentwicklung bei Grossunternehmen

Abbildung 48 bildet die nicht-finanzielle Information ab. Verglichen mit den anderen Informationskategorien sind die Bestände etwas höher und das Defizit substantiell tiefer.

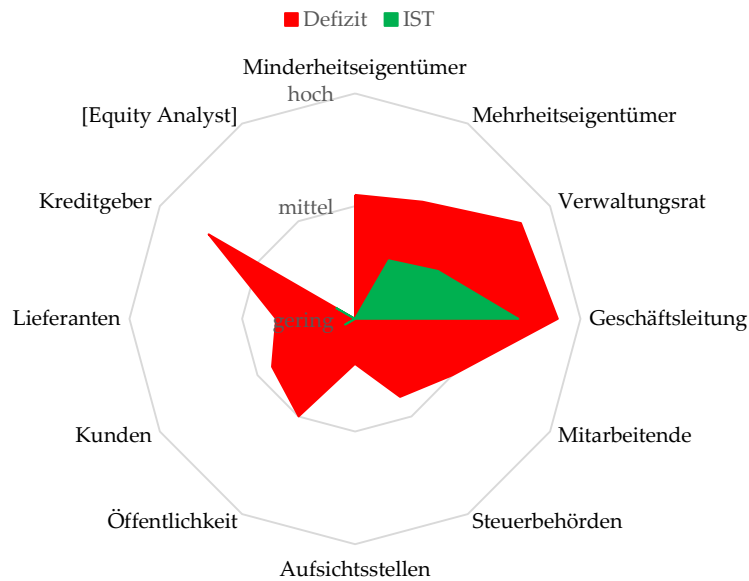


Abbildung 48: Nicht-finanzielle Information bei Grossunternehmen

Die Abbildungen zu den Grossunternehmen zeigen ein ähnliches Bild wie bei den Publikumsge-
 sellschaften. Die finanziellen Informationen weisen relativ zu den nicht-finanziellen Informatio-
 nen einen höheren Informationsbedarf und ein grösseres Informationsdefizit auf.

6.2.3 KMU (II)

Der Finanzzustand von KMU ist in Abbildung 49 aufgeführt. Für alle Anspruchsgruppen ausser
 Geschäftsleitung, Verwaltungsrat und Mehrheitseigentümer besteht ein hohes Defizit an gegen-
 wärtiger Finanzinformation.

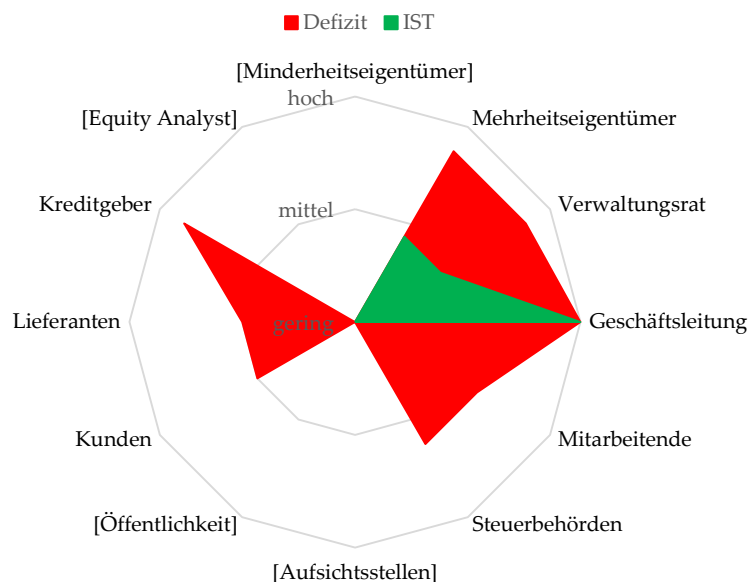


Abbildung 49: Finanzzustand bei KMU

Abbildung 50 stellt die Finanzentwicklung in KMU dar. Der Informationsbestand ist etwas tiefer
 als beim Finanzzustand und es liegt auch ein Defizit bei der Geschäftsleitung vor.

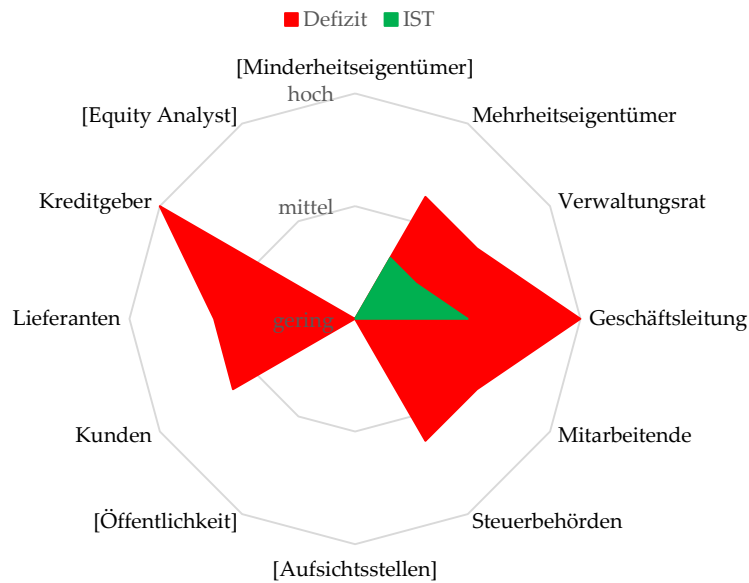


Abbildung 50: Finanzentwicklung bei KMU

Abbildung 51 zeigt die nicht-finanzielle Information in KMU. Das Informationsbedürfnis ist wesentlich tiefer und mehrere Anspruchsgruppen stellen diese Informationsart selbst her.

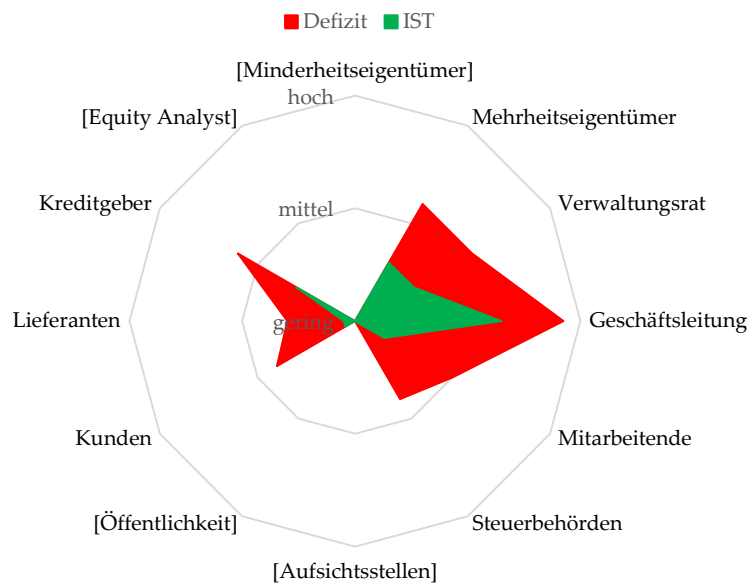


Abbildung 51: Nicht-finanzielle Information bei KMU

Ähnlich wie bei den anderen Unternehmenskategorien wiegt das Defizit bei den finanziellen Informationen relativ zu den nicht-finanziellen Informationen auch bei den KMUs schwerer. Bei der Finanzentwicklung liegt ein beträchtlich geringerer Informationsbestand vor, was sich auch in einem höheren Defizit als beim Finanzzustand ausschlägt.

6.2.4 Privatunternehmen (I)

Abbildung 52 zeigt den Finanzzustand bei Privatunternehmen. Während die unternehmensinternen Anspruchsgruppen (bis auf Mitarbeiter) kein Informationsdefizit aufweisen, fehlt bei den unternehmensexternen Anspruchsgruppen meist validierte Unternehmensinformation.

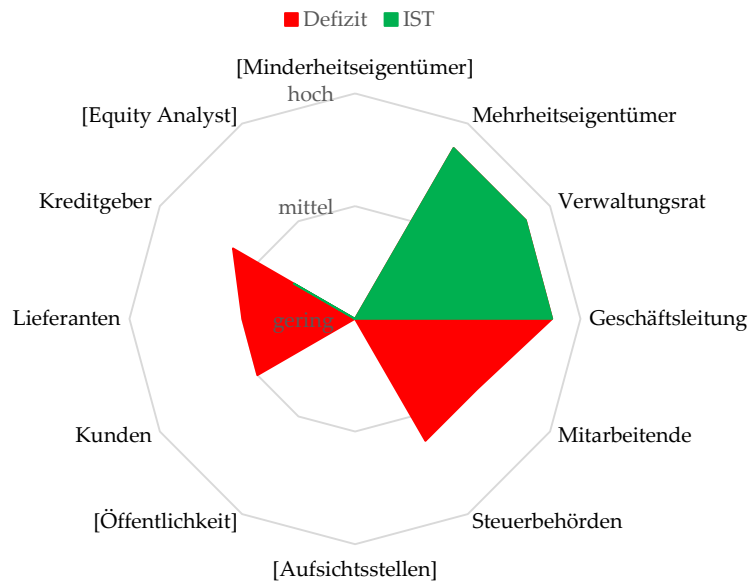


Abbildung 52: Finanzzustand bei Privatunternehmen

Die Finanzentwicklung ist in Abbildung 53 aufgeführt. Es zeigt sich ein sehr ähnliches Bild wie beim Finanzzustand.

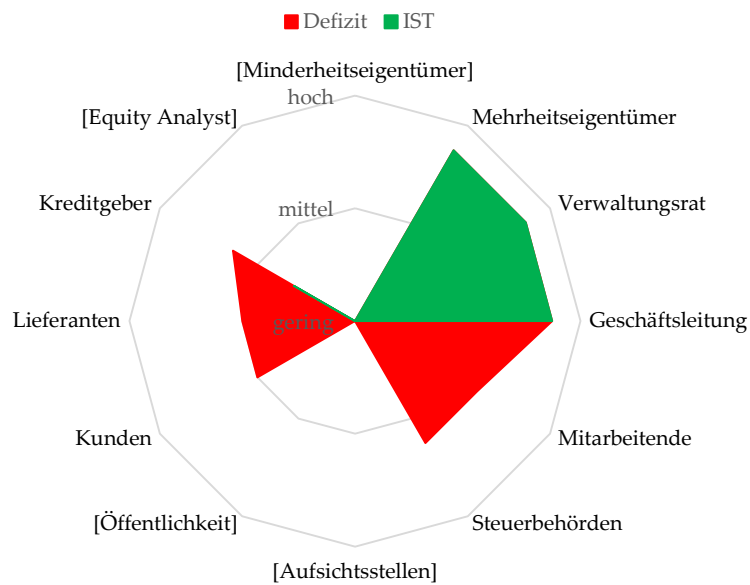


Abbildung 53: Finanzentwicklung bei Privatunternehmen

Zuletzt zeigt Abbildung 54 eine Sicht auf die nicht-finanzielle Information. Es herrscht ein vergleichsweise geringes Informationsdefizit vor.

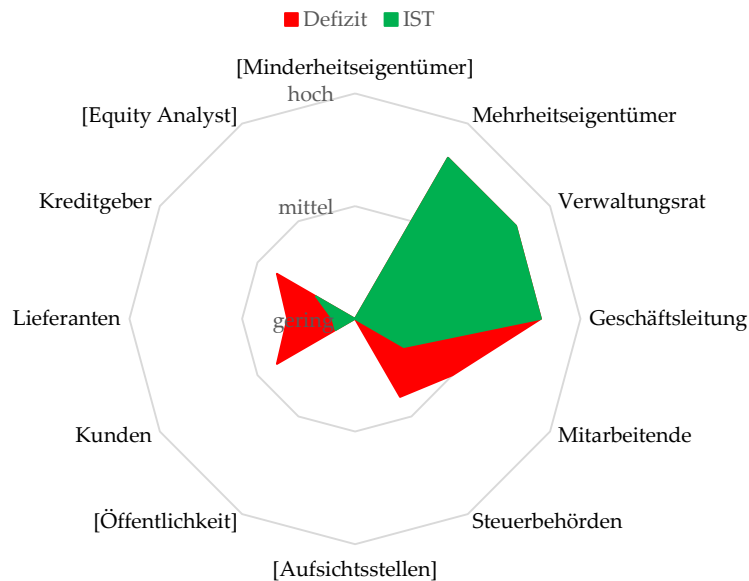


Abbildung 54: Nicht-finanzielle Information bei Privatunternehmen

Auch in den Privatunternehmen ist das Bedürfnis an finanzieller Information relativ zur nicht-finanziellen Information ausgeprägter. Folglich ergibt sich ein entsprechend grösseres Informationsdefizit in diesem Bereich. Es fällt jedoch auf, dass ungefähr die Hälfte des Informationsdefizits sowohl im finanziellen als auch im nicht-finanziellen Bereich durch bei den Anspruchsgruppen vorliegenden Informationen kompensiert wird.

7. Gewichtete Informationsdefizite ohne Wirtschaftsprüfung

Die Informationsstruktur wird nun um zwei Kriterien erweitert, um ein noch plausibleres qualitatives Abbild der Informationsdefizite von Anspruchsgruppen einer Unternehmung abzubilden. Erstens wird berücksichtigt, wie relevant die jeweilige Informationsart für eine Anspruchsgruppe in einer gegebenen Unternehmenskategorie ist. Zweitens wird eine Standardisierung vorgenommen, welche finanzielle und nicht-finanzielle Information in gleichen Massen berücksichtigt.

7.1 Erweiterung der Informationsstruktur

In Kapitel 5 wurden Informationsdefizite pro Unternehmenskategorie hergeleitet, sowohl nach Anspruchsgruppen als auch nach Informationsarten geordnet. Es erscheint sinnvoll, diese Defizite mit der Relevanz der Anspruchsgruppen für jede Informationsart zu gewichten, und dadurch *gewichtete Defizite* zu bekommen, welche die Wichtigkeit der jeweiligen Information für das Kerninteresse der jeweiligen Anspruchsgruppe berücksichtigen. Ein gewichtetes Defizit ergibt sich konkret für jede Informationsart aus der Multiplikation des Informationsdefizites mit dem entsprechenden Relevanzwert. Dabei kann der Einfluss der Relevanzwerte direkt gesteuert werden, indem diese mit einem Gewichtungsfaktor multipliziert werden. Dieses Vorgehen wird für jede Informationsart und Anspruchsgruppe separat ausgeführt und anschliessend zu einer Summe verdichtet. Dadurch ergibt sich für jede Anspruchsgruppe ein gewichtetes Gesamtdefizit.

Um die finanziellen und nicht-finanziellen Informationen in verschiedenen Weisen berücksichtigen zu können, wird eine Standardisierung der Informationsdefizite vorgenommen. Jedes gewichtete Defizit pro Informationsart wird mit einem Mass versehen, so dass finanzielle Information und nicht-finanzielle Information in der Summe in dem gewünschten Verhältnis wirken.

Um die beiden Informationsarten – finanzielle und nicht-finanzielle Information – in gleicher Weise einzubeziehen, werden beide je hälftig gewertet. Die Summe der standardisierten gewichteten Defizite ergibt das standardisierte und gewichtete Gesamtdefizit pro Anspruchsgruppe, welches über alle Unternehmenskategorien und alle Anspruchsgruppen zu einem globalen Informationsdefizit aggregiert werden kann.

Diese Erweiterung der Informationsstruktur bietet einen generellen Analyserahmen. Die Gewichtung und Standardisierung kann in der Informationsstruktur beliebig variiert werden. Die beiden hier getroffenen Annahmen über Gewichtung und Standardisierung sind wie folgt:

- Um den Einfluss der Relevanz auf die Informationsbedürfnisse und -defizite zu erhöhen, wird diese mit dem Gewichtungsfaktor 2 multipliziert. Die Relevanz als zentraler Wichtigkeitsgrad der Informationen bezüglich der Kerninteressen der Anspruchsgruppen erhält somit mehr Gewicht und beeinflusst dadurch auch stärker ein allfälliges Informationsdefizit.
- Die finanziellen und nicht-finanziellen Informationsarten werden in gleicher Weise berücksichtigt. Insbesondere bedeutet dies, dass jede der beiden finanziellen Informationsarten zu 25 Prozent, und jede nicht-finanzielle Informationsart zu 10 Prozent in das standardisierte Defizit einfließt. Der Ausgleich von finanzieller und nicht-finanzieller Information begründet sich dadurch, dass nur zwei finanzielle aber fünf nicht-finanzielle Informationsarten vorliegen. Um beiden Informationskategorien gleichen Einfluss zu verleihen, wird je 50% auf die jeweiligen Unterkategorien aufgeteilt.

Innerhalb der generalisierten Informationsstruktur lässt sich anhand dieser Annahmen für jede Anspruchsgruppe ein gewichtetes und standardisiertes Gesamtdefizit ermitteln.⁸

7.2 Ergebnis

Die folgenden Abbildungen zeigen die zuerst gewichteten und dann standardisierten Defizite nach Unternehmenskategorie und Anspruchsgruppe.

Das standardisierte Defizit bei Publikumsgesellschaften ist in Abbildung 55 aufgeführt. Es zeigt sich, dass bis auf die Geschäftsleitung alle Anspruchsgruppen substantielle Defizite aufweisen.

⁸ Ein Beispiel: Eine Anspruchsgruppe hat beim Finanzzustand eine Relevanz von 4 und ein Defizit von 6. Dadurch ergibt sich ein gewichtetes Defizit des Finanzzustands von $4 \times 6 \times 2 = 48$. Da der Finanzzustand eine der beiden finanziellen Informationsarten darstellt, wird er mit 0.25 berücksichtigt. Es ergibt sich also ein gewichtetes und standardisiertes Informationsdefizit von $0.25 \times 48 = 12$ bezüglich des Finanzzustands.

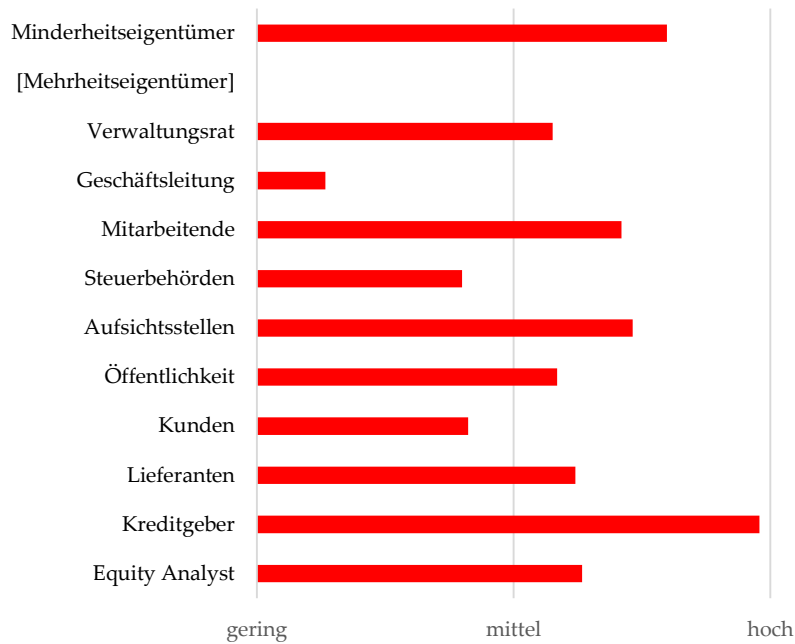


Abbildung 55: Standardisierte Defizite bei Publikumsgesellschaften

Der Mehrheitseigentümer wird bei Publikumsgesellschaften nicht berücksichtigt, ist aber der Vollständigkeit halber aufgeführt.

Abbildung 56 zeigt das standardisierte Defizit bei Grossunternehmen. Die Defizite der Anspruchsgruppen sind tendenziell etwas kleiner als bei den Publikumsgesellschaften, das Bild ist jedoch ähnlich.

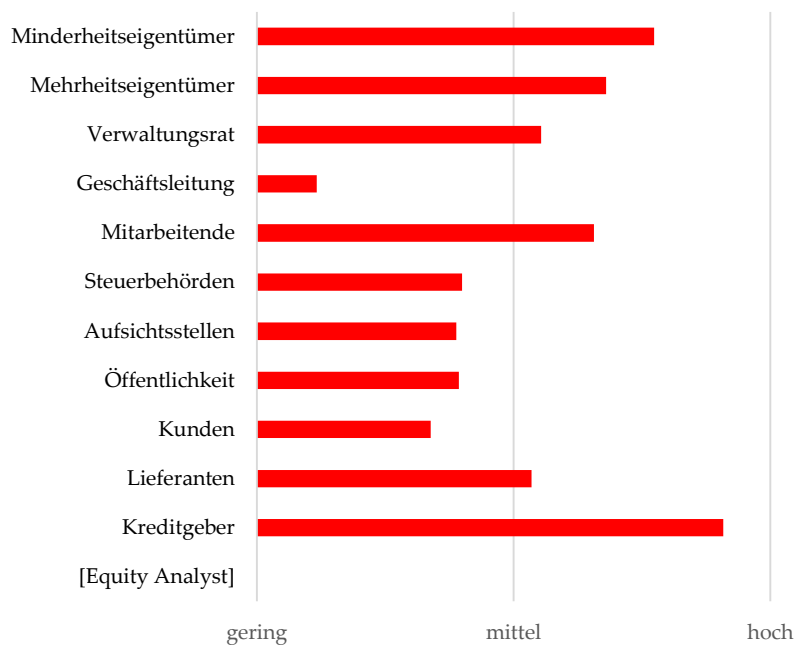


Abbildung 56: Standardisierte Defizite bei Grossunternehmen

In Abbildung 57 sind die Defizite in KMU dargestellt. Einige Anspruchsgruppen fallen verglichen mit den grösseren Kategorien weg und die Informationsdefizite sind tendenziell tiefer. Einzig bei der Geschäftsleitung von KMU ist das Defizit höher.

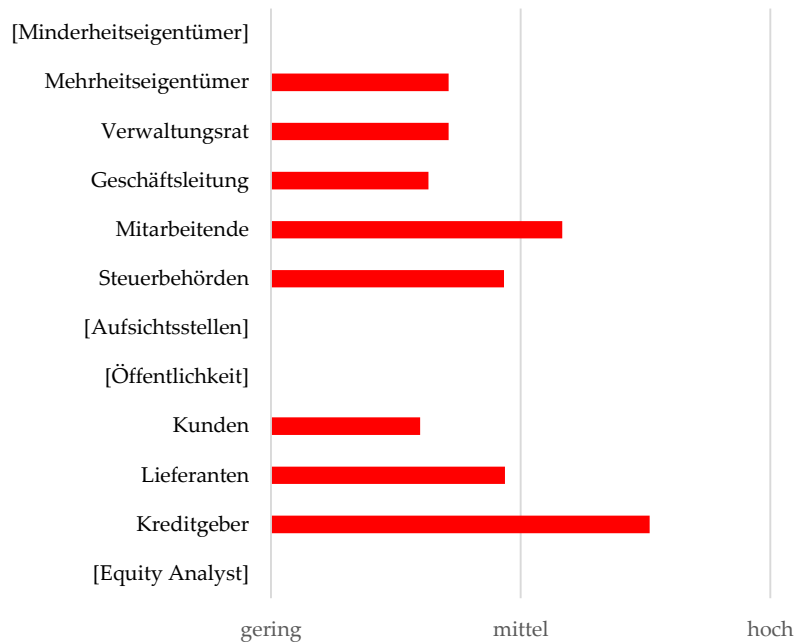


Abbildung 57: Standardisierte Defizite bei KMU

Zuletzt zeigt Abbildung 58 das Defizit bei Privatunternehmen. Es gibt nur wenige Anspruchsgruppen mit vergleichsweise eher tieferen Defiziten.

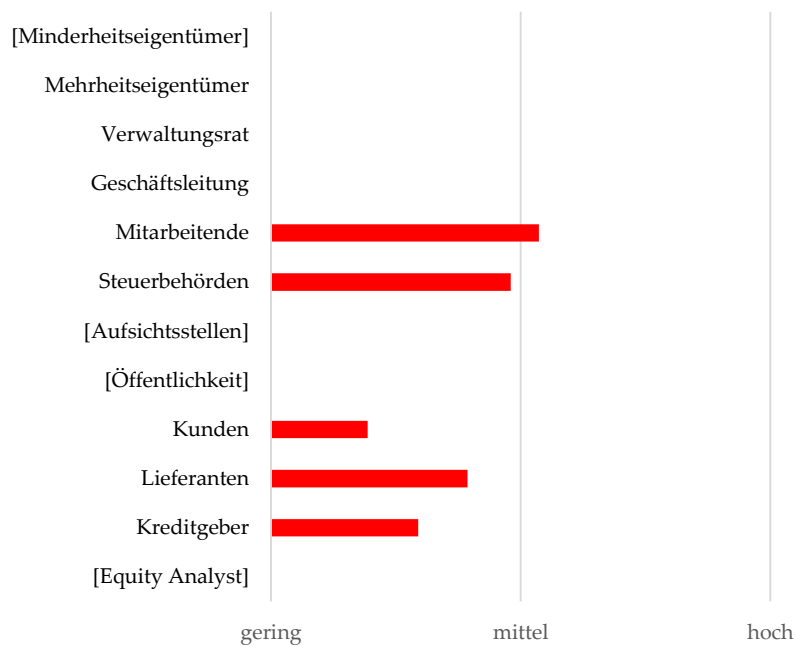


Abbildung 58: Standardisierte Defizite bei Privatunternehmen

Mit der Gewichtung und Standardisierung zeigt sich ein ähnliches Bild wie bei der Analyse der Defizite in der einfachen Informationsstruktur. Mit sinkender Unternehmenskategorie ergibt sich auch ein Rückgang des Gesamtdefizits. Einerseits nehmen die Anspruchsgruppen mit Informationsdefiziten bei den kleineren Unternehmen ab. Andererseits weisen die einzelnen Anspruchsgruppen bei den kleineren Kategorien auch reduzierte Defizite auf.

Die hier vorliegenden Schlussfolgerungen über die Informationsdefizite in der Unternehmung können also in gewissem Grad als robust bezeichnet werden. Die einfache Informationsanalyse

sowie die erweiterte Informationsanalyse mit plausibler jedoch vorsichtiger Gewichtung und Standardisierung führen zu analogen Erkenntnissen. Die Informationsdefizite der Anspruchsgruppen steigen mit zunehmender Unternehmenskategorie.

Teil II: Abbau von Informationsdefiziten durch die Wirtschaftsprüfung

Wie im vorangegangenen Kapitel aufgezeigt, besteht für die meisten Anspruchsgruppen ein beträchtliches Informationsdefizit, das auf einen Validierungsmangel zurückzuführen ist. Die Wirtschaftsprüfung übernimmt als externe und qualifizierte Stelle diese Validierung der vorliegenden Unternehmensinformation für die Anspruchsgruppen nach objektiven und standardisierten Kriterien. Die Wirtschaftsprüfung erhärtet also Information und schafft auf diese Weise Mehrwert für die Anspruchsgruppen. Nachfolgend wird der Abbau von Informationsdefiziten durch die Wirtschaftsprüfung systematisch in der vorliegenden Informationsstruktur aufgezeigt und Ansätze zur Weiterentwicklung der Wirtschaftsprüfung in dieser Hinsicht identifiziert.

8. Erhöhung des Informations-IST durch die Wirtschaftsprüfung

Die Wirkung der Wirtschaftsprüfung bezüglich der Erhärtung von Unternehmensinformation richtet sich danach, in welchem Umfang die Revision durchgeführt wird. Dies hängt zum einen von der Revisionsform und zum anderen von den verwendeten Rechnungslegungsstandards ab. Es wird daher die Wirkung der Wirtschaftsprüfung in den vier Unternehmenskategorien separat betrachtet.

In Bezug auf die oben entwickelte Informationsstruktur werden die jeweiligen Eingriffe der Wirtschaftsprüfung in den vier folgenden Abschnitten als Maximalwerte angegeben. Folgende Punkte sind hierbei zu beachten:

- Das Potential zur Validierung der Wirtschaftsprüfung wird in der Ausprägung angegeben, die geliefert wird. Der Effekt besteht also in der Differenz zwischen diesem Maximalwert und dem vorliegenden Informations-IST.⁹ Wenn das Informations-IST dem Potential der Wirtschaftsprüfung entspricht oder grösser ist, dann besteht kein Validierungseffekt der Wirtschaftsprüfung.
- Die Wirtschaftsprüfung kann maximal das Informationsbedürfnis abdecken. Bei jeder Ausprägung über ein Bedürfnis hinaus, wird diese auf das Informations-SOLL reduziert.¹⁰

8.1 Ordentliche Revision in Publikumsgesellschaften

Die ordentliche Revision in Publikumsgesellschaften liefert eine detaillierte Prüfung, die sich an anerkannten Rechnungslegungsstandards (IFRS oder Swiss GAAP FER) orientieren muss. Tabelle 7 liefert eine Übersicht über die resultierenden maximalen Veränderungen des Informations-ISTs bei Publikumsgesellschaften.

⁹ Besteht beispielsweise ein Informations-IST von 1 und weist die Wirtschaftsprüfung ebenfalls ein 1 auf, so ergibt sich mit der Wirtschaftsprüfung ein Endwert von 1. Im Falle eines Informations-ISTs von 0, würde die Wirtschaftsprüfung den Wert auf 1 erhöhen.

¹⁰ Weist die Wirtschaftsprüfung einen Wert von 2 auf, besteht jedoch bloss ein Informations-SOLL von 1, so kann die Wirtschaftsprüfung lediglich auf 1 erhöhen.

Ordentliche Revision (Publikumsgesellschaften)				
	Zeithorizont	Frequenz	Individ.-grad	Aggregationsgrad
	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering
	1 = ein Jahr	1 = jährlich	1 = standardisiert	1 = grob
	2 = mehrere Jahre	2 = unterjährig	2 = spezifisch	2 = fein
Finanzielle Information				
Finanzzustand	2	1	1	2
Finanzentwicklung	1	1	1	1
Nicht-finanzielle Information				
Unternehmensposition	1	1	1	1
Schlüsselmitarbeiter	0	1	0	1
Governance	1	1	1	1
Corporate Responsibility	0	1	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	1	1	1	1

Tabelle 7: Maximal mögliche Erhöhung des Informations-ISTs bei Publikumsgesellschaften

Durch die detaillierte Prüfung der Jahresrechnung erhärtet die ordentliche Revision die finanzielle Information über den Finanzzustand in umfassender Weise. Validiert wird mit einer Vergangenheitsperspektive von mindestens zwei Jahren. Die Jahresrechnung im Einklang mit IFRS oder Swiss GAAP FER bietet standardisierte und fein aggregierte Informationen. Die Prüfung wird einmal jährlich durchgeführt. Wenn auch in schwächerem Masse liefert die ordentliche Revision neben dem Finanzzustand auch indirekt validierte Informationen über die Finanzentwicklung. Zum einen ist die geprüfte Finanzzustandsinformation immer Ausgangspunkt jeglicher Finanzentwicklungen, somit ergibt sich hier ein überlappender, mittelbarer Validierungseffekt durch die Wirtschaftsprüfung. Zum anderen analysiert der Prüfer den Geschäftsbericht – welcher auch Informationen zur Finanzentwicklung enthält – auf Widersprüche.

Bei der nicht-finanziellen Information wird durch den Geschäftsbericht zumindest jährlich bei den Publikumsgesellschaften zu jeder der fünf Dimensionen Stellung genommen. Diese werden vom Prüfer auf Widersprüche untersucht und basieren ebenfalls zumindest indirekt und entfernt auch auf dem ausführlich geprüften Finanzzustand. Deshalb erhält jede nicht-finanzielle Information in der Frequenz zumindest den mittleren jährlichen Wert. Durch den Lagebericht, der ebenfalls vom Prüfer im Hinblick auf Widersprüche durchgesehen wird, ergeben sich durchweg mittlere Validierungen bei Unternehmensposition und den unternehmensexternen Faktoren. Der Corporate Governance Bericht bei börsenkotierten Unternehmen wird ebenso auf Widerspruchsfreiheit analysiert und somit ergeben sich zusammen mit den Prozessprüfungen auch bei der Governance durchweg mittlere Validierungen. Da der Corporate Governance Bericht auch Informationen über Schlüsselmitarbeiter enthält, kann die Widerspruchsprüfung zumindest grobe Informationen über die Schlüsselmitarbeiter liefern. Bei der Corporate Responsibility kann die Wirtschaftsprüfung lediglich die Frequenz in mittlerer Ausprägung füllen. Es gibt zwar Nachhaltigkeitsberichte von Publikumsgesellschaften, welche jedoch von spezialisierten Beratungsgesellschaften geprüft werden.

8.2 Ordentliche Revision in Grossunternehmen

Bei Grossunternehmen wird zwar auch ordentlich revidiert, aber die Rechnungslegungsstandards sind deutlich schwächer im Obligationenrecht als in den IFRS oder Swiss GAAP FER. Tabelle 8 liefert eine Übersicht über die resultierenden maximalen Veränderungen des Informations-ISTs bei Grossunternehmen.

Ordentliche Revision (Grossunternehmen)				
	Zeithorizont	Frequenz	Individ.-grad	Aggregationsgrad
	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering
	1 = ein Jahr	1 = jährlich	1 = standardisiert	1 = grob
	2 = mehrere Jahre	2 = unterjährig	2 = spezifisch	2 = fein
Finanzielle Information				
Finanzzustand	2	1	1	1
Finanzentwicklung	1	1	1	1
Nicht-finanzielle Information				
Unternehmensposition	1	1	1	1
Schlüsselmitarbeiter	0	1	0	0
Governance	0	1	0	0
Corporate Responsibility	0	1	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	0	1	0	0

Tabelle 8: Maximal mögliche Erhöhung des Informations-ISTs bei Grossunternehmen

Im Vergleich zu den Publikumsgesellschaften wird durch die schwächeren Rechnungslegungsstandards der Finanzzustand nur grob validiert. Durch den überlappenden und mittelbaren Bezug zum Finanzzustand und die Widerspruchsprüfung stellt die Wirtschaftsprüfung auch bei Grossunternehmen durchweg eine mittlere Validierung von Informationen zur Finanzentwicklung zur Verfügung. Durch den Lagebericht, der auf Widerspruchsfreiheit geprüft wird, erhöht sich die Frequenz bei allen nicht-finanziellen Informationen auf "jährlich". Ansonsten werden nur noch Informationen über die Unternehmensposition und auch nur in mittlerem Masse validiert, durch den indirekten Zusammenhang zur geprüften Jahresrechnung.

8.3 Eingeschränkte Revision in KMUs

KMUs werden hauptsächlich eingeschränkt revidiert. Tabelle 9 liefert eine Übersicht über die resultierenden maximalen Veränderungen des Informations-ISTs bei KMUs.

Eingeschränkte Revision (KMU)				
	Zeithorizont	Frequenz	Individ.-grad	Aggregationsgrad
	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering
	1 = ein Jahr	1 = jährlich	1 = standardisiert	1 = grob
	2 = mehrere Jahre	2 = unterjährig	2 = spezifisch	2 = fein
Finanzielle Information				
Finanzzustand	2	1	1	1
Finanzentwicklung	0	0	0	0
Nicht-finanzielle Information				
Unternehmensposition	0	0	0	0
Schlüsselmitarbeiter	0	0	0	0
Governance	0	0	0	0
Corporate Responsibility	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	0	0	0	0

Tabelle 9: Maximal mögliche Erhöhung des Informations-ISTs bei KMU

Da sich die eingeschränkte Revision auf eine Validierung einer groben Jahresrechnung beschränkt und bei den KMUs in der Regel auch kein auf Widersprüche analysierbarer Geschäftsbericht mit weiteren Informationen vorliegt, ergeben sich Wirkungen der Wirtschaftsprüfung nur für den Finanzzustand.

8.4 Keine Revision in den Privatunternehmen

In Privatgesellschaften wird üblicherweise das Opting-Out gewählt und somit keine Revision durchgeführt. Es bestehen daher keine Wirkungen der Wirtschaftsprüfung in den Privatunternehmen, wie Tabelle 10 festhält.

Keine Revision (Privatunternehmen)				
	Zeithorizont	Frequenz	Individ.-grad	Aggregationsgrad
	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering	0 = gar nicht/ gering
	1 = ein Jahr	1 = jährlich	1 = standardisiert	1 = grob
	2 = mehrere Jahre	2 = unterjährig	2 = spezifisch	2 = fein
Finanzielle Information				
Finanzzustand	0	0	0	0
Finanzentwicklung	0	0	0	0
Nicht-finanzielle Information				
Unternehmensposition	0	0	0	0
Schlüsselmitarbeiter	0	0	0	0
Governance	0	0	0	0
Corporate Responsibility	0	0	0	0
Unternehmensexterne Faktoren	0	0	0	0

Tabelle 10: Das Fehlen der Wirtschaftsprüfung in Privatunternehmen

9. Konkrete Wirkungen der Wirtschaftsprüfung auf das Informationsdefizit

Die Wirtschaftsprüfung führt zu einer Stärkung des bestehenden Informations-ISTs für alle Anspruchsgruppen. Diese Veränderung wird für jede Anspruchsgruppe und Unternehmenskategorie aufgezeigt. Es ergibt sich ein neues Informationsdefizit mit Wirtschaftsprüfung, welches auch gewichtet und standardisiert wird.¹¹

Ferner ist zu erwähnen, dass die Privatunternehmen (Unternehmenskategorie I) nicht in der Analyse dieses Abschnitts enthalten sind. Da bei ihnen keine Revision durchgeführt wird, kann die Wirtschaftsprüfung dort auch keine Wirkung für die Informationsbedürfnisse der Anspruchsgruppen entfalten.

9.1 Veränderung der Informationslage

Mit der Validierung von Informationen durch die Wirtschaftsprüfung ergibt sich ein höheres Informations-IST. Dadurch verbessert sich die Informationslage der Anspruchsgruppen in den Unternehmenskategorien 2-4. Die nachfolgenden Abbildungen zeigen diese Wirkung der Wirtschaftsprüfung grafisch auf.

Abbildung 59 zeigt die Veränderung der Informationslage bei Publikumsgesellschaften. Die Wirtschaftsprüfung vermag das Defizit vor allem für unternehmensexterne Anspruchsgruppen stark zu kompensieren.

¹¹ Aus Gründen der Übersichtlichkeit wird hier direkt die aggregierte Sichtweise eingenommen.

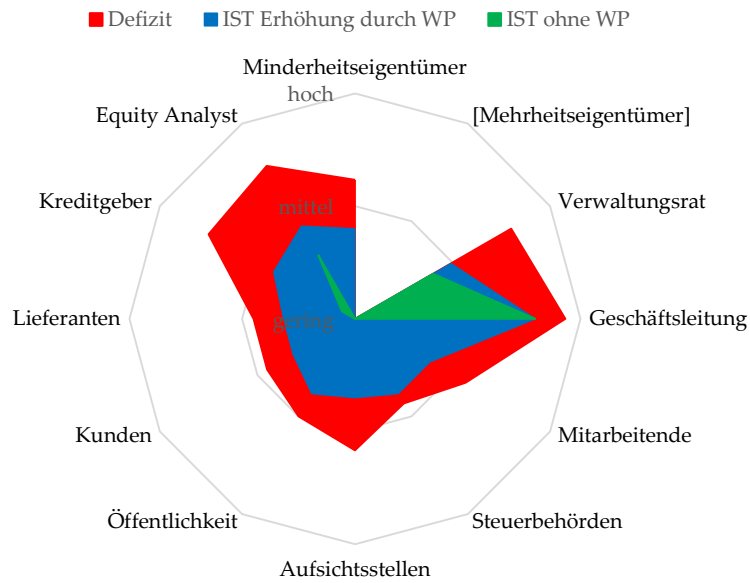


Abbildung 59: Informationslage mit Wirtschaftsprüfung bei Publikumsgesellschaften

In Abbildung 60 ist die Wirkung der Wirtschaftsprüfung bei Grossunternehmen abgebildet. Es wird ein substantieller Teil des Defizites reduziert.

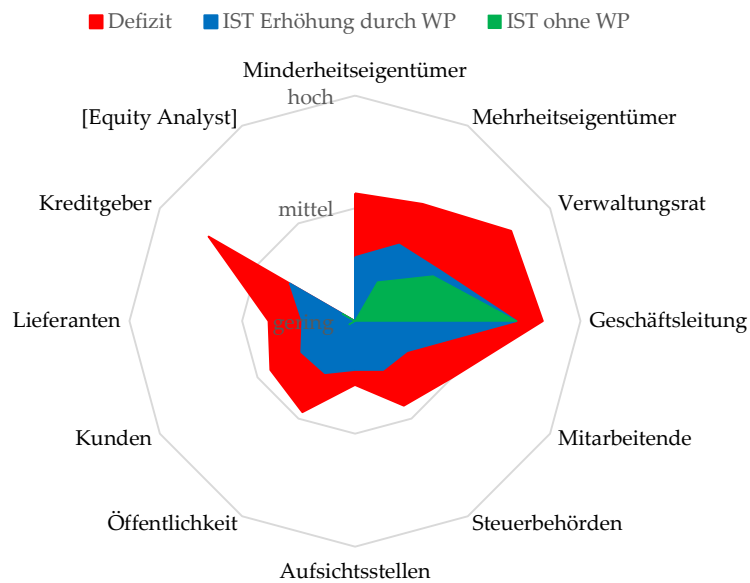


Abbildung 60: Informationslage mit Wirtschaftsprüfung bei Grossunternehmen

Zuletzt stellt Abbildung 61 die Wirkung in KMU dar. Das Informations-IST wird durch die Wirtschaftsprüfung nur wenig ausgeweitet.

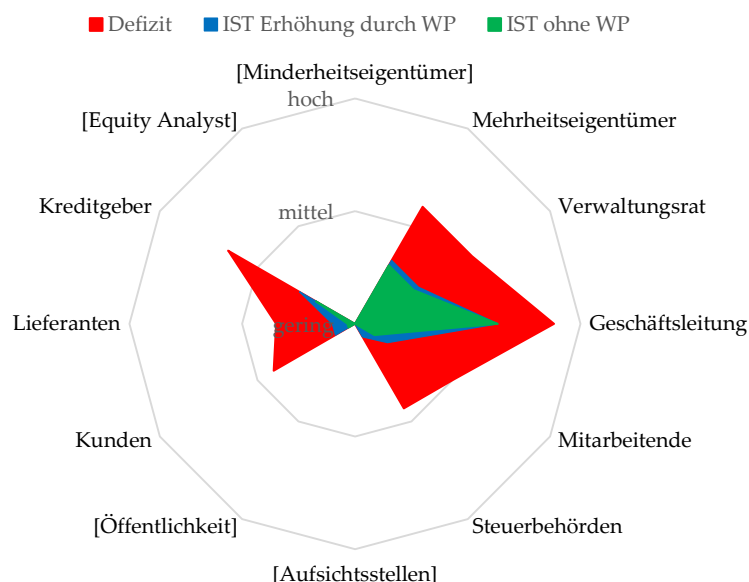


Abbildung 61: Informationslage mit Wirtschaftsprüfung bei KMU

Die Abbildungen zeigen, dass die Informationsbedürfnisse der Anspruchsgruppen durch die Wirtschaftsprüfung besser abgedeckt werden. Mit der Ausweitung des Informationsbestandes durch die Revision reduziert sich das entsprechende Informationsdefizit. Im Vergleich zwischen den Unternehmenskategorien lässt sich feststellen, dass bei grösseren Unternehmen das Informationsdefizit stärker gesenkt werden kann. Dies kann vor allem darauf zurückgeführt werden, dass Kategorie 3 und 4 ordentlich, Kategorie 2 aber nur eingeschränkt geprüft werden. Des Weiteren lässt sich beobachten, dass die Wirtschaftsprüfung verstärkt für Anspruchsgruppen mit eher mittleren Informationsbedürfnissen Nutzen stiftet.

Der Abbau der Informationsdefizite in Prozent des Informationsbedürfnisses ist in Tabelle 11 dargestellt.

Unternehmenskategorie	Defizit ohne Wirtschaftsprüfung (%)	Defizit mit Wirtschaftsprüfung (%)
Publikumsgesellschaften	76.8%	31.3%
Grossunternehmen	76.6%	39.3%
KMU	63.9%	54.9%
Privatunternehmen	35.6%	35.6%

Tabelle 11: Abbau der prozentualen ungewichteten Informationsdefizite

Auch in dieser Ansicht zeigt sich, dass das Informationsdefizit vor allem bei den grösseren Unternehmenskategorien massgeblich abgebaut wird.

9.2 Wirkung im gewichteten Informationsdefizit nach Informationsart

Die Informationsdefizite und deren Abbau durch die Wirtschaftsprüfung werden nun zusammenfassend für alle Anspruchsgruppen und den drei Informationsarten Finanzzustand, Finanzentwicklung und nicht-finanzielle Information pro Unternehmenskategorie illustriert. Die Farbflächen stellen hierbei jeweils die Informationsdefizite der Anspruchsgruppen dar, und die schraffierten Flächen bilden den von der Wirtschaftsprüfung kompensierten Teil ab.

Die folgende Abbildung zeigt die Teile der Informationsdefizite welche die Wirtschaftsprüfung in Publikumsgesellschaften zu kompensieren vermag.

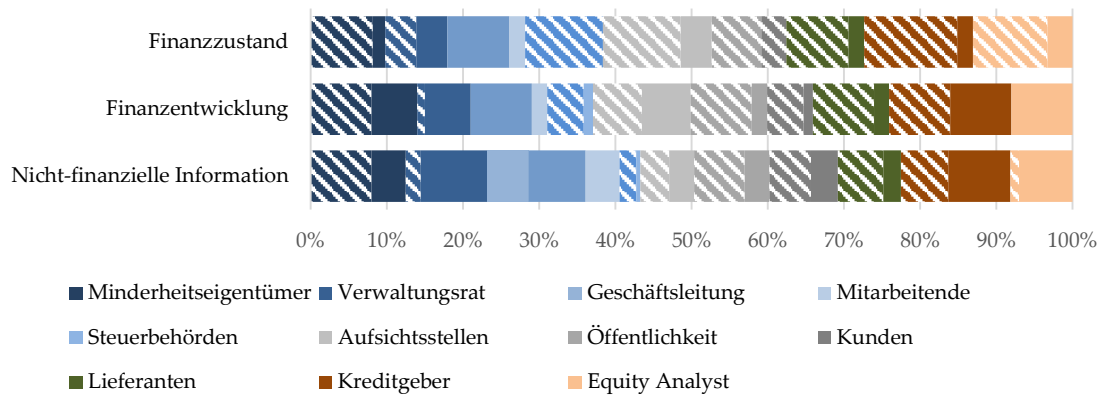


Abbildung 62: Reduktion der gewichteten Defizite in Publikumsgesellschaften

Es zeigt sich, dass die Wirtschaftsprüfung beim Finanzzustand bei den Anspruchsgruppen Informationsdefizite in grossem Masse abzubauen vermag.

Die in Grossunternehmen vorliegenden Defizite und deren Abbau durch die Wirtschaftsprüfung sind in folgender Abbildung illustriert.

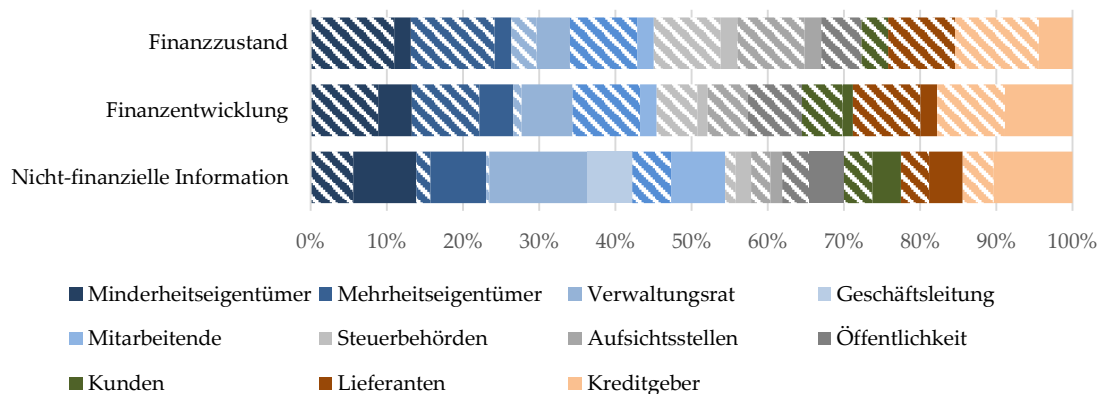


Abbildung 63: Reduktion der gewichteten Defizite in Grossunternehmen

Bei allen drei Informationsarten füllt die Wirtschaftsprüfung im Vergleich zu den Publikumsgesellschaften die Defizite durch die geringere Ausprägung der Rechnungslegung etwas weniger auf. Jedoch gerade bei den Finanzinformationen liegt ein wesentlicher Beitrag der Wirtschaftsprüfung vor.

Die folgende Abbildung zeigt schliesslich auf, welche Teile der Informationsdefizite die Wirtschaftsprüfung in KMU kompensieren kann.

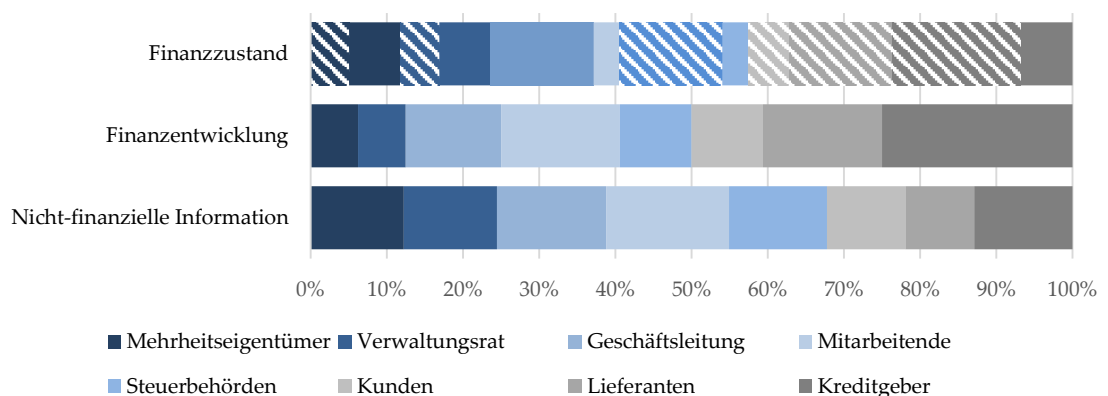


Abbildung 64: Reduktion der gewichteten Defizite in KMU

Aufgrund der deutlich weniger umfangreichen eingeschränkten Revision bei KMU, kann die Wirtschaftsprüfung nur einen positiven Beitrag zum Abbau der Informationsdefizite bezüglich des Finanzzustandes leisten. Dies erfolgt jedoch abgeschwächt im Vergleich zu den grösseren Gesellschaften.

9.3 Reduktion des standardisierten Informationsdefizites

Die Wirkung der Wirtschaftsprüfung lässt sich auch auf Ebene der gewichteten und standardisierten Defizite aufzeigen. Die nachfolgenden Abbildungen stellen die Defizite mit und ohne Wirtschaftsprüfung dar.

Abbildung 65 führt die Reduktion der Defizite in Publikumsgesellschaften auf. Die Informationsdefizite der meisten Anspruchsgruppen werden in grossem Ausmasse reduziert.

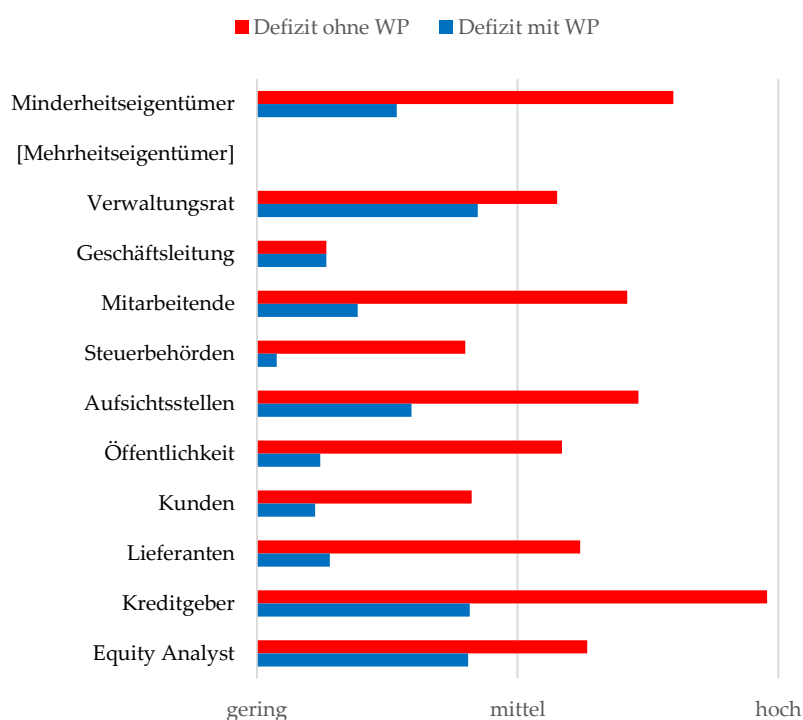


Abbildung 65: Reduktion der stand. Informationsdefizite bei Publikumsgesellschaften

In Abbildung 66 ist die Reduktion des standardisierten Defizites in Grossunternehmen abgebildet. Auch hier ergibt sich eine substantielle Reduktion.

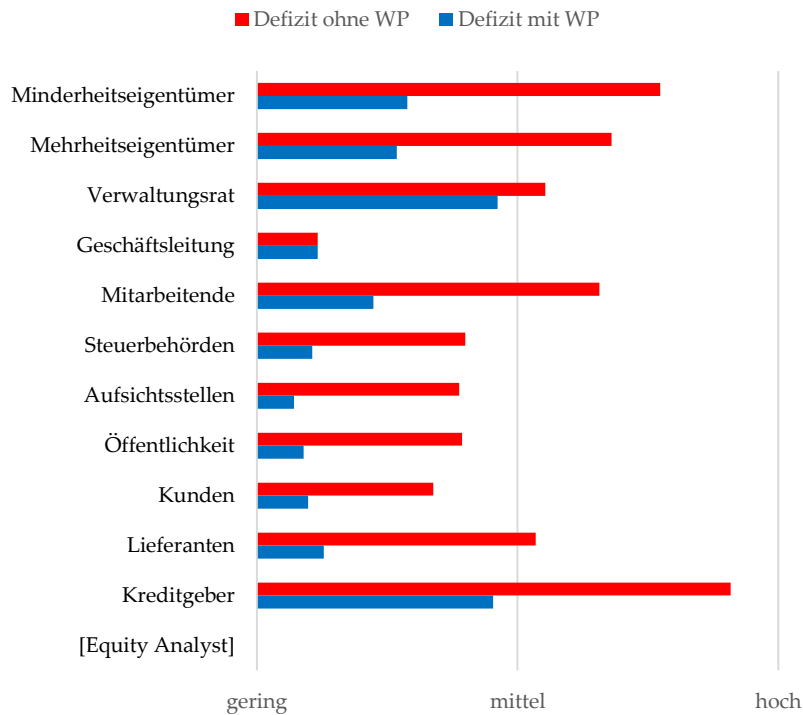


Abbildung 66: Reduktion der stand. Informationsdefizite bei Grossunternehmen

Zuletzt wird in Abbildung 67 die Veränderung in KMU aufgezeigt. Es ergibt sich eine Reduktion des Defizits, obwohl diese für die meisten Anspruchsgruppen eher klein ausfällt.

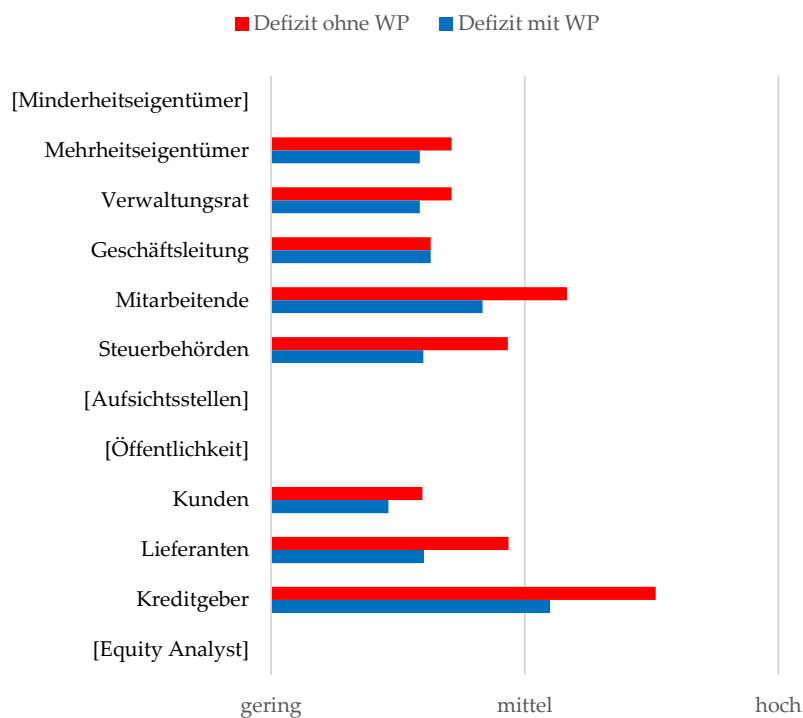


Abbildung 67: Reduktion der stand. Informationsdefizite bei KMUs

Die Informationsvalidierung durch die Wirtschaftsprüfung zeigt einen substantiellen Einfluss auf das ohne Wirtschaftsprüfung vorliegende Defizit. Mit der Verfügbarkeit von verlässlichen Finanzinformationen reduziert sich das Informationsdefizit für viele Anspruchsgruppen auf ein geringes Niveau. Im Gegenteil dazu, zeigt die Wirtschaftsprüfung für Anspruchsgruppen wie

Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Equity Analyst eher wenig direkte Wirkung. Dies rührt daher, dass diese Anspruchsgruppen auch an Informationsdimensionen und -arten interessiert sind, die nicht direkt von der Wirtschaftsprüfung abgedeckt werden.

Die Veränderung der standardisierten Defizite lässt sich für die Unternehmenskategorien aggregieren. Tabelle 12 zeigt die prozentuale Reduktion durch die Wirtschaftsprüfung.

Unternehmenskategorie	Defizit ohne Wirtschaftsprüfung	Defizit mit Wirtschaftsprüfung	Reduktion in Prozent
Publikumsgesellschaften	394.65	152.4	-61.4%
Grossunternehmen	344.6	138.4	-59.8%
KMU	216.1	162.1	-25.0%
Privatunternehmen	113.9	113.9	0.0%

Tabelle 12: Prozentuale Veränderung der stand. Defizite nach Unternehmenskategorie

Es zeigt sich eine signifikante Wirkung der Wirtschaftsprüfung. So werden bei den grösseren Unternehmen etwa 60% des Informationsdefizites durch die ordentliche Revision abgebaut, und bei den KMU ein noch beachtlicher Teil von 25% durch die eingeschränkte Revision.

Tabelle 13 zeigt die Wirkung der Wirtschaftsprüfung über alle Unternehmenskategorien, Anspruchsgruppen und Informationsarten aggregiert. Dabei muss jedoch beachtet werden, dass die Privatunternehmen nicht von der Prüfung betroffen sind und somit den Wert etwas abschwächen. Über die gesamte Wirtschaft gesehen ergibt sich also eine Reduktion des gesamten Informationsdefizites von ungefähr 50% durch die Arbeit der Wirtschaftsprüfung. Diese Prozentzahl bietet eine zusammenfassende Näherung für den volkswirtschaftlichen Nutzen der Wirtschaftsprüfung.

Gesamtdefizit ohne Wirtschaftsprüfung	Gesamtdefizit mit Wirtschaftsprüfung	Reduktion in Prozent
1069.25	566.8	-47.0%

Tabelle 13: Prozentuale Veränderung des Gesamtdefizites in der Volkswirtschaft

10. Möglichkeiten zur Weiterentwicklung der Wirtschaftsprüfung

Basierend auf der Analyse der Unternehmensdefizite und den Expertengesprächen mit Anspruchsgruppenvertretern lassen sich zwei verschiedene Ansätze ableiten, um die Rolle der Wirtschaftsprüfung hinsichtlich des Abbaus von Informationsdefiziten auszubauen und weiterzuentwickeln. Einerseits könnte durch die Veröffentlichung von Teilen des Revisionsberichts Mehrwert geschaffen werden. Andererseits könnten auch zusätzliche Informationen geprüft werden, die für verschiedene Anspruchsgruppen von Interesse sind, und deren Prüfung nicht unverhältnismässigen Mehraufwand induziert. Ferner könnte auch die Abschaffung des Opting-Out bei Privatunternehmen dazu beitragen, dort substantiell Informationsdefizite abzubauen.

10.1 Veröffentlichung von Teilen des Revisionsberichts

Ein positives Prüfungstestat sagt aus, dass die vorliegenden aggregierten Informationen einer wahrheitsgetreuen Einschätzung entsprechen. Die Anspruchsgruppen können damit jedoch nur bedingt Rückschlüsse auf die konkrete Prüfung ziehen, beispielsweise welche Bereiche detaillierter angesehen und wo potentielle Probleme in der Firma identifiziert wurden. Als Ausnahme sind hier Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Eigentümer zu erwähnen: Sie erhalten Zugang zu einem umfassenden resp. zusammenfassenden Prüfungsbericht (vgl. Art. 728b Abs. 1 OR und Art. 728b Abs. 2 OR).

Eine Möglichkeit, die Rolle der Wirtschaftsprüfung in dieser Hinsicht zu stärken, wäre, Teile des Prüfungsberichtes für alle Anspruchsgruppen zugänglich zu machen. Dadurch würde sich die Transparenz der Prüfungstätigkeit erhöhen und zusätzliche validierte Informationen bereitgestellt. Besonders den Anspruchsgruppen mit Interesse an spezifischer Information - wie beispielsweise die Analysten oder Fremdkapitalgeber - würden mit der Veröffentlichung zusätzliche Analysegrundlagen geboten und damit bedeutender Mehrwert geschaffen. Da der Prüfungsbericht bereits im Revisionsprozess erstellt wird, wären die Zusatzkosten einer solchen Veröffentlichung gering.

10.2 Prüfung zusätzlicher Informationen

Die Revisionspflicht umfasst hauptsächlich die Prüfung vom Finanzzustand der Unternehmung. Während damit das Defizit an finanzieller Information entschärft wird, ergeben sich jedoch nur mittelbare und schwache Effekte für die weiteren Informationsarten. Es fehlt eine umfassende Validierung von diesen weiteren Unternehmensinformationen, an denen viele Anspruchsgruppen interessiert sind. Damit besteht eine gewisse Diskrepanz zwischen dem Angebot an validierter Information und der Nachfrage der Anspruchsgruppen.

Mit einer gezielten Ausweitung der Prüfung könnte die Wirtschaftsprüfung das Informationsdefizit der Anspruchsgruppen folglich weiter schliessen. Zum einen könnten auch verstärkt nicht-finanzielle Sachverhalte geprüft werden, die für die Interessen der Anspruchsgruppen relevant sind. Dazu gehören beispielsweise Informationen über Produkte in der Entwicklung oder Nachhaltigkeitsindikatoren. Zum anderen lässt sich auch die bereits umfassende Prüfung der finanziellen Information durch detaillierte Prüfungen der Finanzentwicklung wertvoll ergänzen.

Ein Beispiel für eine systematische Ausweitung der Prüfung ergibt sich aus den Kerninteressen des Equity Analysten. Dieser ist vor allem an den Informationen interessiert, die ein Indiz für die zukünftige Entwicklung eines Unternehmens liefern können. Konkret sind die jährlichen Analysten-Präsentationen der Unternehmensleitung eine wichtige Informationsquelle für den Equity Analysten. Im Zuge dieser Präsentationen werden freiwillig zusätzliche Informationen geliefert, die über den Geschäftsbericht hinausgehen. Dazu gehören beispielsweise auch Informationen über Produkte in der Entwicklung. Betrachtet man die Analysten-Präsentationen von Unternehmen wie z.B. Roche, ABB und Swisscom, so zeigt sich, dass etwa 50% der präsentierten Informationen nicht direkt von der Revision validiert sind. Aus Analystensicht könnte die Wirtschaftsprüfung beträchtlichen Mehrwert generieren, wenn zumindest Teile der freiwilligen Informationen im Zuge der Prüfung validiert würden.

10.3 Wirkung einer eingeschränkten Revision bei Privatunternehmen

Bei der Unternehmenskategorie der Privatunternehmen wird typischerweise keine Revision durchgeführt. Nachfolgend wird aufgezeigt, welche Wirkung eine Abschaffung des Opting-Out hätte, d.h. wie eine eingeschränkte Revision bei den Privatunternehmen Mehrwert generieren könnte.

In Abbildung 68 wird dargestellt, wie sich die Informationslage der Anspruchsgruppen mit Durchführung einer eingeschränkten Revision ändern würde.

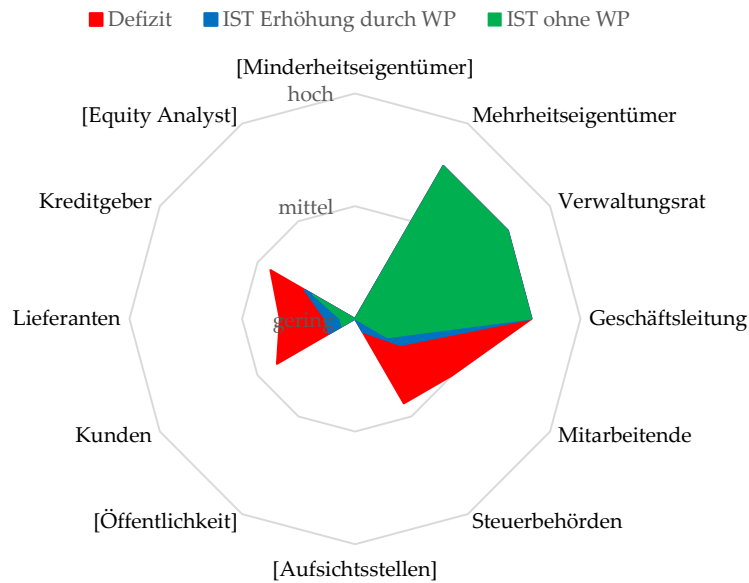


Abbildung 68: Informationslage mit eingeschränkter Revision bei Privatunternehmen

Es zeigt sich, dass vor allem Anspruchsgruppen mit einem tiefen Informationsbestand – Steuerbehörden, Mitarbeitende, Lieferanten und Kunden – von der Wirtschaftsprüfung profitieren würden. Folglich würde sich auch das aggregierte Defizit vermindern.

Abbildung 69 gibt eine detailliertere Übersicht über die Reduktion der Informationsdefizite nach Anspruchsgruppe in Privatunternehmen.

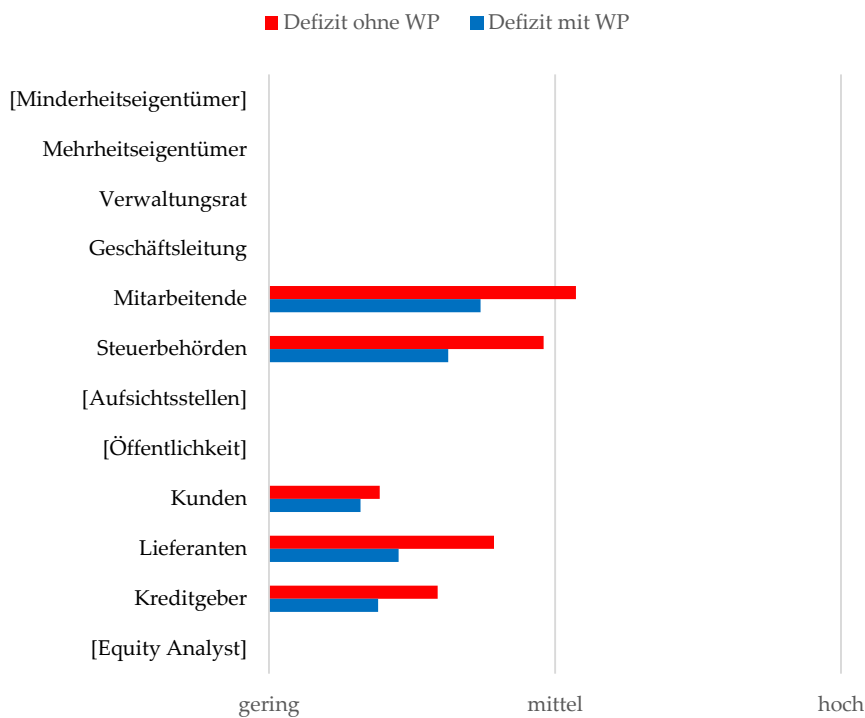


Abbildung 69: Reduktion der Informationsdefizite bei Privatunternehmen

Auch bei Privatunternehmen ergäbe sich also eine Wirkung durch Informationsvalidierung mit eingeschränkter Revision. Es könnte demnach sinnvoll sein, auch die Privatunternehmen zumindest irgendeiner Art von Prüfung zu unterziehen.

Teil III: Wirtschaftsprüfung aus ökonomischer Sicht

In den folgenden Kapiteln wird die Reduktion des Informationsdefizites durch die Wirtschaftsprüfung anhand von vier ökonomischen Theorien analysiert. Als Hintergrundannahme bei der Einführung in die entsprechende ökonomische Theorie wird zunächst jeweils vorausgesetzt, dass keine gesetzlich regulierte Wirtschaftsprüfung existiert. In einem nächsten Schritt zeigt jedes Kapitel die Wirkungen der Wirtschaftsprüfung innerhalb des betrachteten ökonomischen Modells auf.

11. Erwartungsnutzentheorie und Informationsverzerrung

Die Wirtschaftsprüfung agiert als unabhängige Stelle und validiert Unternehmensinformationen. Ökonomisch gesehen nimmt sie dadurch Einfluss auf das Nutzenkalkül des Informationsbereitstellers und damit auch auf die potentielle Verzerrung von Informationen. Dieser Sachverhalt wird im Folgenden mit Hilfe der Erwartungsnutzentheorie analysiert.

11.1 Konzept des erwarteten Nutzens

Die Nutzentheorie beschäftigt sich mit der Analyse von Entscheidungen. Die grundlegende Idee ist, dass Entscheidungen von Personen durch ein formales Nutzenmaximierungskalkül beschrieben werden können. Die Nutzentheorie geht zurück auf von Neumann und Morgenstern (1944).

Mit Hilfe einer Nutzenfunktion können Entscheidungsprobleme sehr einfach analysiert werden. Unter Unsicherheit setzt sich der Nutzen einer möglichen Entscheidung aus den Nutzen zusammen, die sich bei den möglich eintretenden Ereignissen ergeben. Jedes mögliche Ereignis wird mit einer Eintrittswahrscheinlichkeit gewichtet. Der erwartete Nutzen des Entscheidungsträgers besteht dann in der mit den Eintrittswahrscheinlichkeiten gewichteten Summe der Nutzen der möglichen Ereignisse. Um nun zwischen zwei Alternativen zu wählen, werden die erwarteten Nutzen aus diesen alternativen Entscheidungen verglichen. Bei mehreren Alternativen besteht die optimale Wahl in der Entscheidung für die Alternative mit dem höchsten Erwartungsnutzen.

Die Erwartungsnutzenidee kann zur Analyse verschiedenster Entscheidungsprobleme gebraucht werden. Ein konkreter Anwendungsbereich ist die Analyse von Informationsverzerrungen zwischen zwei Parteien. Wenn Information bei einer Partei lokal anfällt, könnten bei Kommunikation dieser Information an die andere Partei Verzerrungen auftreten. Zum einen können durch Fehler Verzerrungen entstehen, zum anderen können aber auch bewusste Manipulationen im Einklang mit eigenen Interessen durchgeführt werden. Manipulationen können entdeckt werden. Ein einfaches Entscheidungsmodell über Manipulation ergibt sich, indem der Nutzen aus Manipulation der erwarteten – mit einer Aufdeckwahrscheinlichkeit gewichteten – Nutzeneinbusse durch negative Konsequenzen einer Aufdeckung gegenübergestellt wird. Mit solchen Überlegungen kann die kommunizierende Partei den für sie optimalen Grad an Manipulation bestimmen.

11.2 Informationsverzerrung in der Unternehmung

In der Unternehmung gibt es zwei Anspruchsgruppen, die die Möglichkeit zur aktiven Verzerrung von Unternehmensinformationen in Form des Geschäftsberichts haben. Fundamental betrifft dies die Geschäftsleitung, welche den Brennpunkt der Unternehmensinformation darstellt. Die Geschäftsleitung bereitet den Geschäftsbericht vor und kommuniziert ihn an den Verwaltungsrat. Zudem kann auch der Verwaltungsrat auf die Informationserstellung Einfluss nehmen resp. Änderungen vornehmen. Der Verwaltungsrat kommuniziert dann den Geschäftsbericht an die anderen Anspruchsgruppen. Nachfolgend wird das Nutzenkalkül der Geschäftsleitung diskutiert, welches sich analog auf den Verwaltungsrat übertragen lässt.

Die Geschäftsleitung hat verschiedene Kerninteressen bezüglich der Unternehmung (vgl. Kapitel 3). Zum einen ist sie daran interessiert, ihre Aufgaben gut zu erfüllen und das Unternehmen erfolgreich zu führen. Zum anderen hat sie aber auch persönliche Interessen wie etwa die eigene Karriereentwicklung oder ein hohes Gehalt. Die Präferenzen der Geschäftsleitung drücken aus, wie wichtig die einzelnen Interessen relativ zueinander stehen. Beispielsweise würde ein Geschäftsleitungsmitglied mit starker Lohnpräferenz dazu tendieren die Gehaltsauszahlung auf Kosten des Unternehmensergebnisses zu erhöhen. Eine spezifische Entscheidung hängt also von verschiedenen Präferenzen der Geschäftsleitung ab.

Mit dem Konzept des Erwartungsnutzens kann die Entscheidung der Geschäftsleitung zur Verzerrung von Unternehmensinformation systematisch beschrieben werden. Eine solche Manipulation ist möglich, da die Geschäftsleitung den Brennpunkt des Informationsflusses der Unternehmung darstellt. Sie hat Einblick und Zugriff auf die realen Informationen und erstellt die Informationen, welche an den Verwaltungsrat weitergeleitet werden. In diesem Zusammenhang hat sie die Möglichkeit, Änderungen an den Informationen vorzunehmen. In einem solchen Fall erhalten die anderen Anspruchsgruppen verzerrte Informationen, die nicht mehr mit den Ausgangsinformationen identisch sind. Diese Verzerrung kann die Geschäftsleitung strategisch nutzen, um ihre eigenen Interessen zu verfolgen. Beispielsweise könnte sie das Unternehmensergebnis leicht besser darstellen als dies der Fall ist, um mehr Lohn zu erhalten oder von höherem Ansehen zu profitieren. Ein solches Verhalten ist aber nicht ohne Risiko. Wird die Manipulation der Informationen zu tiefgreifend, riskiert die Geschäftsleitung, dass ihre Handlungen bemerkt oder aufgedeckt werden. Je mehr Manipulationen vorgenommen werden, desto unplausibler erscheint der Ergebnisausweis für Dritte. Ist dies der Fall so entstehen entsprechende negative Konsequenzen. Zum Beispiel kann eine Entlassung oder ein gesellschaftlicher Reputationsverlust folgen.

Die Entscheidung über die Verzerrung von Unternehmensinformation durch die Geschäftsleitung kann als Nutzenmaximierung beschrieben werden. Der Nutzengewinn ist der persönliche Vorteil der Geschäftsleitung aus der Manipulation. Beispielsweise kann ihr Lohn durch die Anpassung von bestimmten Unternehmensinformationen, wie z.B. durch Manipulation der Anreizkomponente in ihrem Vertrag, nach oben gedrückt werden. Es entsteht auch negativer Nutzen: Die empfundenen Folgen einer Aufdeckung gewichtet mit der Aufdeckwahrscheinlichkeit. Beispielsweise könnte dies eine monetäre Bewertung einer möglichen Entlassung sein, die mit der Wahrscheinlichkeit multipliziert wird, dass dem Verwaltungsrat die verfälschten Informationen auffallen. Die Manipulation und Aufdeckung sind hierbei stetig und nicht einfach binär.

Die nutzenmaximierende Geschäftsleitung wird ein Ausmass der Manipulation wählen, so dass ihr Nettonutzen maximiert wird. Die Annahme ist hierbei, dass sowohl der Manipulationsnutzen als auch die Entdeckungswahrscheinlichkeit beide funktional vom Manipulationsgrad abhängen. Je höher das Ausmass an Manipulation desto höher der mögliche Nutzen, aber auch desto grösser die Wahrscheinlichkeit teilweise oder gar ganz entdeckt zu werden.

Entscheidend bei der Nutzenmaximierung sind die Präferenzen der Geschäftsleitung, welche die genaue Ausprägung der Nutzenfunktionen liefern. Beispielsweise hängt es von der individuellen Person ab, wieviel Nutzen aus einem bestimmten Grad an Manipulation entsteht. Ebenso ist der empfundene negative Nutzen einer Strafe subjektiv.

Grundsätzlich lässt sich somit festhalten, dass für die informationskommunizierenden Anspruchsgruppen – Geschäftsleitung und Verwaltungsrat – Anreize zur Verzerrung von Unternehmensinformation bestehen. Dieser Anreiz ist umso stärker, je geringer die Aufdeckwahrscheinlichkeit und desto höher der jeweilige Nutzengewinn aus der Manipulation ist. Diese beiden Komponenten könnten somit mögliche Ansatzpunkte für die Wirtschaftsprüfung sein, um die Verzerrung von Unternehmensinformation zu vermindern.

11.3 Reduktion der Informationsverzerrung durch Monitoring

Wie angesprochen, sind Geschäftsleitung und Verwaltungsrat die beiden informationskommunizierenden Anspruchsgruppen, und haben damit Spielraum für mögliche Informationsverzerrungen. Sie können die Informationen gemäss ihrer jeweiligen Kerninteressen modifizieren und sind dabei nur durch das Risiko der Aufdeckung ihrer Handlungen limitiert. Der Beitrag der Wirtschaftsprüfung liegt hierbei in der Erhöhung der Aufdeckwahrscheinlichkeiten und somit der Beeinflussung der Nutzenkalküle von Geschäftsleitung und Verwaltungsrat zu weniger Manipulationen.

11.3.1 Monitoring durch die Wirtschaftsprüfung

Die Wirtschaftsprüfung zeichnet sich durch eine Monitoring Funktion aus. Die Revisoren prüfen als unabhängige Stelle die Buchhaltung und Rechnungslegung auf ihre Sachlichkeit, Objektivität und die Sorgfältigkeit ihrer Erstellung. Im Zuge ihres Mandats erhalten sie detaillierten Einblick in die Geschäftsbücher und internen Vorgänge der Unternehmen und können so manipulative Handlungen feststellen. Ihre fachliche Kompetenz ermöglicht es Ihnen, selbst versteckte und subtilere Verzerrungen aufzudecken. Werden Probleme vom Prüfer entdeckt, müssen diese korrigiert werden, andernfalls droht ein modifiziertes Prüfungsurteil. In der Schweiz wird die Monitoring-Funktion durch die gesetzlichen Anzeigepflichten verstärkt. Im Zuge der ordentlichen Revision müssen beispielsweise Verstösse gegen Gesetz und Statuten dem Verwaltungsrat und der Generalversammlung gemeldet werden (vgl. Art. 728c OR). Bei der eingeschränkten Revision muss bei offensichtlicher Überschuldung der Gesellschaft und bei unterlassener Anzeige des Verwaltungsrats das Gericht durch die Revisionsstelle informiert werden (Art. 729c OR).

11.3.2 Reduktion von Informationsverzerrung

Durch die Monitoring Funktion der Wirtschaftsprüfung erhöht sich die Aufdeckwahrscheinlichkeit von Informationsverzerrungen. Es wird also für die kommunizierenden Parteien wahrscheinlicher, dass Manipulationen erkannt werden und negative Konsequenzen folgen. Damit beeinflusst die Wirtschaftsprüfung das Nutzenkalkül der entsprechenden Partei. Die erwartete Nutzeneinbusse der Manipulation verstärkt sich durch die höhere Aufdeckwahrscheinlichkeit, wodurch aktive Verzerrungen weniger attraktiv werden. Bei gleichbleibenden anderen Bedingungen reduzieren sich somit die Manipulationshandlungen im Optimum der Verzerrungsentscheidungen der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrates.

Diese durch die Wirtschaftsprüfung induzierte Manipulationsreduktion ist vorteilhaft für die anderen Anspruchsgruppen. Zum einen haben Anspruchsgruppen wie die Eigentümer und der Verwaltungsrat mehr Kontrolle über die Geschäftsleitung. Sie können vermehrt darauf vertrauen, dass sich die eingesetzten Personen verstärkt in Einklang mit den übergeordneten und nicht den persönlichen Zielen bewegen. Ein ähnlicher Sachverhalt gilt auch für Aufsichtsstellen, die von der Geschäftsleitung und vom Verwaltungsrat die Einhaltung ihrer Vorgaben verlangen. Zum anderen profitieren auch die weiteren Anspruchsgruppen von weniger Verzerrungen der Unternehmensinformation, die ein Kernbestandteil ihrer Informationsbedürfnisse betrifft. Damit werden die Informationen verlässlicher und können als nachhaltige Grundlage für die Kerninteressen der Anspruchsgruppen eingesetzt werden.

11.4 Zusammenfassung

Tabelle 14 fasst die Wirkung der Wirtschaftsprüfung bezüglich der Verzerrung von Unternehmensinformation zusammen.

Problem	<ul style="list-style-type: none">• Geschäftsleitung und Verwaltungsrat können Informationen vor Kommunikation verzerren.
Wirkung der Wirtschaftsprüfung	<ul style="list-style-type: none">• Die Wirtschaftsprüfung erhöht die Aufdeckwahrscheinlichkeit von Manipulationen im Nutzenkalkül von Geschäftsleitung und Verwaltungsrat.• Verzerrungen werden im Optimum reduziert, da die erwarteten Nutzeneinbußen von Manipulationen höher ausfallen.• Alle Anspruchsgruppen profitieren von besseren Informationsgrundlagen.

Tabelle 14: Monitoring durch die Wirtschaftsprüfung

12. Das Prinzipal-Agent Problem der Unternehmung

Anreizverträge sind ein wichtiges Instrument eines Auftraggebers, die ausführende Partei zu einer gewünschten Leistung zu motivieren. Mit der Validierung von Unternehmensinformation unterstützt die Wirtschaftsprüfung solche Verträge. Ökonomisch verankert ist diese Problematik in der Prinzipal-Agent Theorie.

12.1 „Moral Hazard“ und Anreizverträge

Die grundlegende Annahme des Prinzipal-Agent Problems ist asymmetrische Information. Bei einer Interaktion zwischen Prinzipal und Agent besitzt der Agent dem Prinzipal gegenüber einen Informationsvorteil, welcher für die Interaktion relevant ist. In der Ökonomie unterscheidet man zwischen zwei Arten von Prinzipal-Agent Modellen: „Adverse Selection“ und „Moral Hazard“. Bei „Adverse Selection“ besteht der Informationsvorteil des Agenten vor Vertragsabschluss, z.B. kennt ein Arbeitnehmer seine Fähigkeiten besser als sein Arbeitgeber bevor jener eingestellt wird. Dagegen beziehen sich „Moral Hazard“ Modelle auf den Informationsvorteil des Agenten nach Vertragsabschluss und bei der Auftrags erledigung, z.B. weiss ein Arbeitnehmer besser, welche Anstrengung er seiner Arbeitsaufgabe widmet, als sein Arbeitgeber im Anschluss an seine Einstellung. Da die Wirtschaftsprüfung ansetzt nachdem die Arbeitsverträge zwischen den Anspruchsgruppen der Unternehmung abgeschlossen sind, wird im Kontext dieser Studie auf das „Moral Hazard“ Prinzipal-Agent Problem eingegangen.

12.1.1 „Das Moral Hazard“ Grundmodell

Im klassischen „Moral Hazard“ Prinzipal-Agent Problem aus der ökonomischen Theorie wird die Beziehung und optimale Vertragsausgestaltung zwischen einem Auftraggebenden („Prinzipal“) und einem Auftragnehmenden („Agent“) analysiert. Eine ausführliche Darstellung des Grundmodells findet sich beispielsweise in Furubotn und Richter (2005). Einen generelleren Überblick auf die Prinzipal-Agent Literatur liefert Sappington (1991). Eine vertiefte Präsentation legen beispielsweise auch Laffont und Martimort (2002) vor. Die zentrale Fragestellung lautet wie der Prinzipal den Agenten bestmöglich motivieren kann, den Auftrag in seinem Sinn zur erledigen. Es ist hierbei zu beachten, dass der Begriff Auftrag – im ökonomischen Sinn – sehr weit gefasst ist und jegliche Art von Aufgabendelegation von einer Partei an eine andere umfasst. Der typische Arbeitsvertrag ist nur ein Beispiel einer Prinzipal-Agenten Beziehung. Das Hauptproblem im Zusammenhang der Auftrags erledigung ist ein Informationsvorteil des Agenten zu Lasten des Prinzipals: Die konkreten Anstrengungen des Agenten sind vom Prinzipal nicht direkt beobachtbar. Die Auftragsausführung stellt für den Prinzipal quasi eine Black Box dar. Die Leistung des Agenten und auf diese einwirkende Zufallseinflüsse sind dem Prinzipal nicht zugänglich. Ihm liegen nur die Resultate des Auftrages vor. Zusätzlich führen die unterschiedlichen Interessen der beiden Parteien – Resultatsmaximierung des Prinzipals und Nettolohnmaximierung

(Entlohnung minus Aufwandskosten) des Agenten – zu Präferenzkonflikten über das Auftragsergebnis. Aufgrund seines Informationsvorteils kann der Agent tendenziell seine eigenen Interessen zu Lasten des Prinzipals besser durchsetzen.

Der genaue Ablauf der Interaktion zwischen Prinzipal und Agent ist im Grundmodell wie folgt. Der Prinzipal schlägt dem Agenten einen Vertrag vor, demzufolge Letzterer einen Auftrag gegen Entlohnung zu erledigen hat. Wenn der Agent den Vertrag annimmt, dann wählt er anschließend seinen Leistungseinsatz, welcher nicht direkt vom Prinzipal beobachtbar ist. Auf den Einsatz des Agenten wirken weitere Einflüsse, die zufällig und a priori nicht vollkommen antizipierbar sind, wie z. B. die Konjunkturlage, Defekte in der Produktion oder Fehler des Agenten. Das Resultat des Auftrages setzt sich dann aus der Leistung des Agenten und diesen weiteren Einflüssen zusammen. Eine entscheidende Eigenschaft des Prinzipal-Agent Modells ist, dass das Auftragsergebnis von beiden Parteien beobachtet werden kann, der Leistungseinsatz und die konkrete Ausprägung der weiteren Einflüsse jedoch nur von dem Agenten. Es liegt somit asymmetrische Information zugunsten des Agenten vor.

12.1.2 Anreizverträge

Die Informationsasymmetrie führt dazu, dass ein Vertrag mit fixem Lohn nicht zum gewünschten Einsatz des Agenten führt. Da für den Prinzipal nur das Endergebnis beobachtbar ist, kann sich der Agent in gewissem Grade seiner Pflicht zum Leistungseinsatz entziehen. Falls das Resultat weniger gut ausfällt, kann er argumentieren, dass die weiteren – von ihm nicht kontrollierbaren – Einflüsse massgeblich negativ ausfielen. Falls das Resultat trotz Pflichtvernachlässigung eher gut ausfällt, kann der Agent trotzdem behaupten, dass dies hauptsächlich auf seinen Einsatz zurückzuführen sei. Um diesen Problemen entgegenzuwirken, muss der Prinzipal versuchen mit zusätzlichen Anreizen die Leistungserbringung des Agenten zu stimulieren. Ein solches Instrument bietet ein Anreizvertrag, also ein Vertrag der die Entlohnung des Agenten mit dem von beiden Parteien beobachtbaren Resultat des Auftrages verknüpft.

Zentral für die optimale Ausgestaltung des Vertrages ist die Risikoneigung der beiden Parteien im Grundmodell. Wenn beide Parteien risikoneutral sind, resultiert ein „Franchising“-Vertrag als optimal: Der Agent übernimmt das ganze Risiko und erhält ein negatives Fixum, d.h. er bezahlt dem Prinzipal eine Art Pacht. Es ist jedoch realistischer von einer Risikoneutralität des Prinzipals und einer Risikoaversion des Agenten auszugehen. Die intuitive Begründung dieser Annahmen liegt in den unterschiedlichen Diversifizierungsmöglichkeiten der Einsätze: Der Agent bringt sein gesamtes Humankapital in die Auftragsausführung ein, während der Prinzipal bloss einen Teil seines Finanzkapitals investiert. Anders formuliert, ein potentieller Verlust hat für den Agenten schwerwiegende Folgen (d.h. Lohnausfall), während der Prinzipal dieses Risiko abfedern kann (z.B. Reserven oder Portfolio-Investments).

Als optimaler Vertrag ergibt sich ein „Sharing“-Vertrag, der sowohl ein Fixum, als auch eine Resultatsbeteiligung enthält. Damit trägt der Agent ein Teil des Risikos der Zufallseinflüsse, wird aber motiviert die geforderte Leistung zu erbringen. Problematisch ist dabei jedoch, dass der Agent trotz Anreizvertrag den Aufwand im Zuge seiner Risikoaversion zu tief wählt. Dies sieht man im Benchmark-Vergleich mit der Situation ohne asymmetrische Information, die auch „First-Best“ genannt wird (vgl. Abbildung 70). Kann der Prinzipal nämlich die Leistung des Agenten direkt beobachten und damit vertraglich festlegen, wird er dem Agenten nur ein Fixum auszahlen und selbst das volle Risiko tragen (vgl. Anhang I für eine formale Herleitung dieses Resultats). Mit einem „Sharing“-Vertrag ist diese komplette Risikoübernahme jedoch nicht möglich und es resultiert nur eine „Second-Best“ Lösung bei asymmetrischer Information: Das Leistungsniveau und das Resultat sind geringer. Der „Franchising“-Vertrag bei Risikoneutralität führt auch zu einem „First-Best“ Resultat bei asymmetrischer Information.

Auch in dem unrealistischeren Fall von Risikoneutralität beider Parteien kann sich nur eine „Second-Best“ Lösung ergeben, falls der Agent nur beschränkt haftet. Die Motivation dieser An-

nahme liegt darin, dass ein Agent nicht unbeschränkt haften wird und kann, z.B. über sein Vermögen hinaus. Eine bindende Haftungsrestriktion kann zu einer geringeren Leistung und einem niedrigeren Resultat führen, obwohl die Ausgestaltung als Mix aus einem Fixum und einer Erfolgsbeteiligung jedoch erhalten bleibt. Zwei realistische Annahmen – Risikoaversion des Agenten oder beschränkte Haftung des Agenten – führen also beide zu einem optimalen Anreizvertrag, der nur eine „Second-Best“ Lösung darstellt.

Es lässt sich zusammenfassend festhalten, dass die Möglichkeit für den Agenten, seine Aufwandsentscheidung zu verschleiern zu fehlender Leistungsmotivation oder falschen Leistungsprioritäten führt. Die Standardlösung aus der ökonomischen Literatur für das Problem der asymmetrischen Information als Hemmnis für die Leistungsmotivation besteht also in Anreizverträgen, die sowohl ein Fixum als auch eine resultatsabhängige Komponente beinhalten. Trotz optimalen Verträgen ist es aufgrund der asymmetrischen Information für den Prinzipal nicht möglich, die für ihn optimale Leistung auf Seiten des Agenten hervorzurufen. Das Grundmodell und die Herleitung des optimalen Vertrages in den beiden Szenarien – symmetrische und asymmetrische Information – sind formal in Anhang I dargestellt. Abbildung 70 bietet einen zusammenfassenden Überblick auf die beiden resultierenden Vertragstypen bei risikoneutralem Prinzipal und risikoaverssem Agenten.

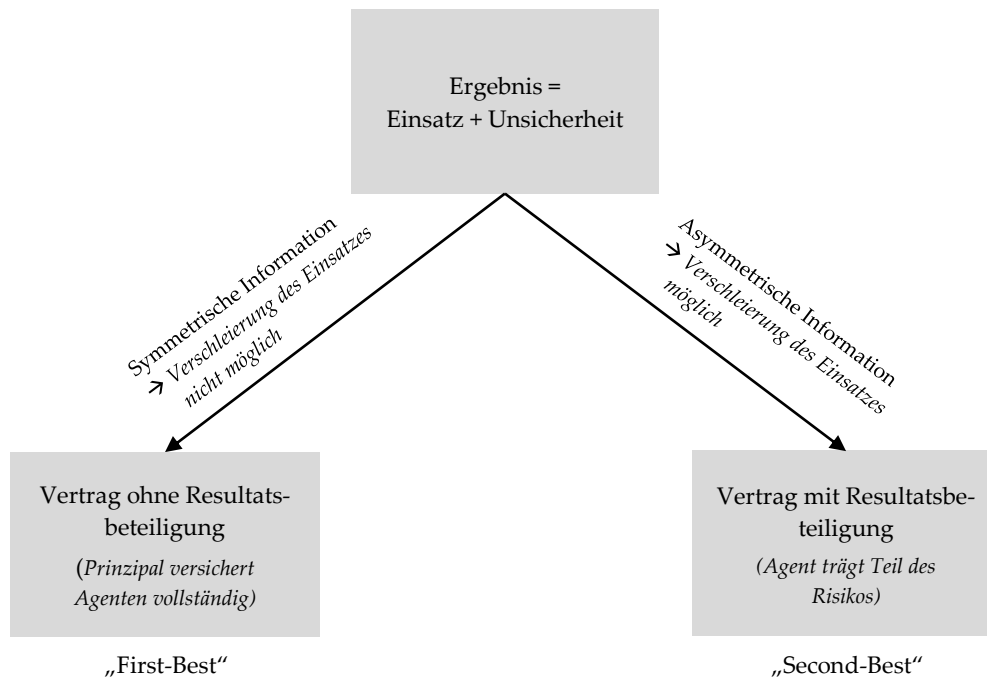


Abbildung 70: Anreizverträge mit symmetrischer und asymmetrischer Information

Wie in Anhang I formal gezeigt wird, hängt der optimale Vertrag unter realistischen Annahmen – Risikoaversion des Agenten oder beschränkte Haftung des Agenten – direkt ab von dem Ausmass der Risikoaversion des Agenten, der auf die Leistung einwirkenden Unsicherheit sowie den subjektiv wahrgenommenen Mühen zur Leistungserbringung des Agenten. Mögliche Ansatzpunkte für eine Verringerung der Informationsasymmetrien im Prinzipal-Agent Problem mit Hilfe der Wirtschaftsprüfung sind also jene drei Komponenten.

12.2 Prinzipal-Agent Beziehungen zwischen Anspruchsgruppen

Um das Prinzipal-Agent-Problem auf die Interaktion zwischen Anspruchsgruppen in der Unternehmung anzuwenden, werden zunächst die betroffenen Anspruchsgruppen identifiziert. Die im vorangehenden Kapitel in Bezug auf ihre Informationsbedürfnisse und -defizite analysierten Anspruchsgruppen der Unternehmung lassen sich einteilen in intern (Eigentümer, Verwaltungsrat, Geschäftsleitung, Mitarbeitende) und extern (Equity Analyst, Fremdkapitalgeber, Kunden,

Lieferanten, Steuerbehörden, Aufsichtsbehörden, Öffentlichkeit). Klassische „Moral-Hazard“ Prinzipal-Agent-Beziehungen in der Unternehmung liegen bei den internen Anspruchsgruppen vor. Die zentralen definierenden Charakteristika sind hierbei eine Vertragsbeziehung zwischen zwei Parteien über eine Auftrags erledigung bei unterschiedlichen – im vorangehenden Kapitel für die Anspruchsgruppen der Unternehmung hergeleiteten – Kerninteressen und einem Informationsvorteil bei der beauftragten Partei.

Zunächst besteht eine Prinzipal-Agent Beziehung zwischen den Eigentümern bzw. Eigenkapitalgebern als Prinzipal und dem Verwaltungsrat als Agent. Der Verwaltungsrat wird von den Eigentümern gewählt und vertraglich mit der Unternehmensführung beauftragt. Während sich die Kerninteressen der Eigentümer auf den Wert sowie den Zweck der Unternehmung konzentrieren, sind die Handlungen und Leistungen des Verwaltungsrates neben der auf die Kerninteressen der Eigentümer hinzielenden Oberleitung und Oberaufsicht der Geschäftstätigkeit auch durch persönliche Interessen massgeblich gesteuert. Ebenfalls könnten sich in Bezug auf den Unternehmenszweck an sich divergierende Interessen ergeben. Beispielsweise könnten die Eigentümer eher an ökologischer Nachhaltigkeit interessiert sein, während der Verwaltungsrat eher zu Wachstum als ein Schlüsselzweck geneigt ist. Zum einen besitzt der Verwaltungsrat einen Informationsvorteil gegenüber den Eigentümern bezüglich Zugang. Beispielsweise liegen dem Verwaltungsrat ad-hoc Informationen zur Geschäftslage des Unternehmens und der Branche vor, welche den Eigentümern nicht zugänglich sind. Zum anderen existiert eine weitere Informationsasymmetrie zu Lasten der Eigentümer als Prinzipal in Form der nicht direkt beobachtbaren Umsetzung des Unternehmensführungsauftrages. Die Informationsvorteile des Verwaltungsrates in Verbindung mit dessen persönlichen Interessen implizieren eine mögliche Divergenz zu den Kerninteressen der Eigentümer. Beispielsweise könnte der Verwaltungsrat neue Märkte erschliessen, um sein Netzwerk zu erweitern, obwohl eine solche strategische Ausrichtung - bei Berücksichtigung der Kerninteressen der Eigentümer - nicht optimal den Kernkompetenzen der Unternehmung entspricht.

Eine weitere Prinzipal-Agent Beziehung liegt zwischen dem Verwaltungsrat als Prinzipal und der Geschäftsleitung als Agenten vor. Es besteht eine vertragliche Auftragsbeziehung zwischen dem Verwaltungsrat und der Geschäftsleitung indem jener dieser die Unternehmensführung – ganze oder teilweise – überträgt. Zusätzlich zu ihren Kerninteressen der Aufgabenerfüllung und des unternehmerischen Erfolges, die eher kongruent mit den Zielen des Verwaltungsrates verlaufen, sind für die Geschäftsleitung auch Tätigkeitsattraktivität, Entwicklungsperspektiven und Gehalt relevant. Da die tägliche Führung der Geschäfte durch die Geschäftsführung den nur intervallmässigen Zusammenkünften des Verwaltungsrates gegenübersteht, fallen die zentralen relevanten Unternehmens- sowie Umfeldinformationen direkt bei der Geschäftsleitung an. Des Weiteren ist die Auftragsausführung durch die Geschäftsleitung von dem Verwaltungsrat nicht direkt beobachtbar. Somit liegt ein Informationsvorteil bei der Geschäftsleitung. Eine Abweichung der Handlungen der Geschäftsleitung von den Kerninteressen des Verwaltungsrates ist daher möglich. Zum Beispiel könnte die Geschäftsleitung - um den Markt zu erweitern - mehr Aufwand für Kundenakquisitionen einsetzen als optimal wäre, obwohl in der Unternehmung eher Prozessoptimierungen nötig wären.

Eine dritte Prinzipal-Agent Beziehung befindet sich innerhalb der operativen Unternehmung zwischen der Geschäftsleitung als Prinzipal und den von ihr angestellten Mitarbeitern als Agenten. Die Mitarbeiter als konkretisierende und vollziehende Kraft der Pläne und Konzepte der Geschäftsleitung unterhalten tendenziell eigenbezogene Kerninteressen (u.a. Tätigkeitsattraktivität, Entwicklungsperspektive, Arbeitsplatzsicherheit, Lohn). Da die Geschäftsleitung nicht direkt beobachten kann wieviel Einsatz die Mitarbeiter genau auf die von Ihnen zu erledigenden Aufgaben einbringen, besteht ein Informationsvorteil zugunsten der Mitarbeiter. Dieser nimmt jedoch mit zunehmender Spezifikation des Tätigkeitsbildes ab, da die Spezifikation einen besseren Rückschluss des Tätigkeitsresultates auf die eingesetzte Leistung erlaubt. Auch bei der Prin-

zipal-Agent Beziehung zwischen Geschäftsleitung und Mitarbeitern ermöglicht die unvollkommene Leistungsbeobachtung den Mitarbeitern eine geringere als optimale Einsatzhöhe zu wählen.

Auch der Prüfungsauftrag der Eigentümer an den Revisor kann als ein Prinzipal-Agent Problem betrachtet werden. Das Audit Quality Forum (2005) beschreibt diese Beziehung als weiteres verkomplizierendes Element in der Analyse der Wirtschaftsprüfung zur Lösung des Prinzipal-Agenten Problems. Analysiert wird diese Beziehung zwischen Eigentümer und Revisor zum Beispiel auch in Offenhammer (2012) oder Pfiffner (2008). Hier beschränken wir unsere Aufmerksamkeit auf das Prinzipal-Agent Problem der direkten Anspruchsgruppen der Unternehmung. Gedämpft sind die nicht-optimalen Wirkungen aus der Informationsasymmetrie bei Auftrags Erfüllung des Revisors als Agenten durch die vollständige Regulierung dieses Auftrages. Einen besonderen Stellenwert nimmt in diesem Zusammenhang auch die gesetzliche Sicherung der Unabhängigkeit des Revisors ein.

12.3 Stärkung von Anreizverträgen

Die Wirtschaftsprüfung leistet einen substantiellen Lösungsbeitrag für die identifizierten Prinzipal-Agent Probleme bezüglich der Unternehmensführung (Eigentümer - Verwaltungsrat - Geschäftsführung). Die Wirtschaftsprüfung reduziert Unsicherheit im Zusammenhang zwischen eingesetzter Leistung und Resultat, wodurch sich die Bemühungen des Agenten direkter auf das Resultat auswirken. Es resultiert so ein verstärkter Anreiz zur Leistung, und das Problem der asymmetrischen Information wird weiter entschärft. Der optimale Anreizvertrag rückt dadurch näher an die „First-Best“ Lösung. Zunächst wird nun die Prinzipal-Agent Beziehung für den Auftrag der Unternehmensführung in Abschnitt 12.3.1 genauer beschrieben und anschliessend die Rolle der Wirtschaftsprüfung diesbezüglich in Abschnitt 12.3.2 analysiert.

Die Rolle der Wirtschaftsprüfung als Lösung für das Prinzipal-Agenten Problem wurde in der Literatur schon beleuchtet. Zum Beispiel greifen Colbert und Jahrea (1988) das Prinzipal-Agent Problem auf und beschreiben die Funktion der Wirtschaftsprüfung als ein Kontrollinstrument der Eigentümer, um ihre Interessen gegenüber dem Management durchzusetzen. Watts und Zimmerman (1983) erklären die historische Stetigkeit von Prüfungspraktiken als Antwort auf das Kontrollproblem. Die Analyse in der vorliegenden Arbeit unterscheidet sich dahingehend, dass die Wirtschaftsprüfung nicht einfach als direktes Monitoring-Instrument bezüglich des Prinzipal-Agent Problems beschrieben, sondern in das ökonomische „Moral Hazard“ Grundmodell eingebettet wird.

12.3.1 Unternehmensführung als Prinzipal-Agent Auftrag

Die Führung einer Unternehmung besitzt die Struktur eines „Moral Hazard“ Prinzipal-Agent Modells. Der Prinzipal weist dem Agenten die Unternehmensführung als Auftrag zu: die Eigentümer beauftragen den Verwaltungsrat mit der Geschäftsführung, welche dieser an die Geschäftsleitung teilweise überträgt (Art. 716 Abs. 2 OR). Hierbei ist vor allem zu beachten, dass die Delegation von Oberleitung und Oberaufsicht der Unternehmung nicht zulässig sind (Art. 716a Abs. 1 Lit. 1 et 5 OR). Die Unternehmensführung beinhaltet üblicherweise verschiedene Aufgaben. Zum Beispiel besteht die Beauftragung des CFO mit der Finanzführung aus mehreren Aufgabenbereichen wie Controlling, Mitteleinsatzplanung und finanziellen Prognosen sowie sozialen Aufgaben wie Mitarbeiterführung und -motivation. Der Einfachheit halber wird die Leistungswahl des Agenten hier als eindimensional angenommen. Als das für beide Prinzipale vertragsrelevante Resultat wird konkret der Geschäftsbericht angenommen. Auf die vom Agenten gewählten - und vom Prinzipal nicht direkt beobachtbaren - Leistungen wirken externe Zufallseinflüsse wie zum Beispiel die allgemeine Konjunkturlage, regulatorische Änderungen, das Kundenverhalten, oder die Strategien der Wettbewerber. Ebenfalls wichtige Zufallseinflüsse sind interne Faktoren wie beispielsweise unbeabsichtigte Fehler - die sowohl positive als auch nega-

tive Einflüsse auf das Resultat haben können - des Agenten oder der ihm unterstellten Mitarbeitenden und mögliche Friktionen oder Synergien im Zusammenspiel verschiedener Abteilungen. Solche externen und internen Zufallseinflüsse auf das Resultat sind von dem Prinzipal nicht beobachtbar und somit auch nicht vom Leistungseinsatz des Agenten trennbar. Um den Agenten besser zum gewünschten Leistungseinsatz zu motivieren, kann der Prinzipal jedoch dem Agenten einen Anreizvertrag vorschlagen. Solch ein Anreizvertrag kann an beobachtbare Daten aus dem Geschäftsbericht gekoppelt werden, wie z.B. den Umsatz oder den Gewinn in der Jahresrechnung.

12.3.2 Unsicherheitsreduktion

Wie in Abschnitt 12.1.2 beschrieben, stellt der Anreizvertrag die ökonomische Lösung des Problems asymmetrischer Information bezüglich der Leistung des Agenten dar. Im Vergleich zum Benchmark Fall mit symmetrischer Information fällt der Einsatz des Agenten jedoch zu tief aus. Die Ursache dafür ist die Unsicherheit, die auf das Ergebnis einwirkt, und teilweise vom risikoaversen Agenten getragen werden muss. Bei der Wahl seiner Leistung berücksichtigt der Agent diesen Sachverhalt und reduziert seinen Einsatz mit zunehmender Unsicherheit. Im formalen Modell im Anhang I zeigt sich dies in der Gleichung, welche die optimale Leistung beschreibt, und welche die Unsicherheit beinhaltet. Der Agent (Geschäftsleitung beziehungsweise Verwaltungsrat) wird also bei asymmetrischer Information unter Unsicherheit trotz eines Anreizvertrages zu wenig Einsatz leisten.

Der Effekt der Wirtschaftsprüfung liegt nun in der Verringerung des internen Teils der Unsicherheit, welcher auf die Leistung des Agenten einwirkt und das Resultat beeinflusst. Durch die Wirtschaftsprüfung werden Fehler in der Buchhaltung und Rechnungslegung aufgedeckt und korrigiert. Die Bemühungen und Einsätze des Agenten sind dadurch weniger abhängig von nicht-kontrollierbaren Zufallseinflüssen und haben somit einen direkteren Effekt auf das Resultat. Eine weitere Reduktion der Unsicherheit erfolgt durch die Disziplin-Wirkung der Wirtschaftsprüfung. Da der Agent und seine Mitarbeiter antizipieren, dass Arbeiten zusätzlich überprüft werden, steigen tendenziell Sorgfältigkeit und Arbeitsmoral, was wiederum menschliche Fehler im gesamten Wertschöpfungsprozess verringert. Folglich wird ein Entschluss der Unternehmensführung besser von den Mitarbeitern umgesetzt. Noch allgemeiner wird Unsicherheit dadurch gesenkt, dass solidere Daten und verschiedenste Überprüfungen im Rahmen der Revision bessere unternehmerische Entscheidungsgrundlagen liefern. Ferner werden auch Zufälligkeiten im Zusammenspiel zwischen verschiedenen Abteilungen abgebaut, da die Revision abteilungsübergreifend Struktur und Systematik einbringt. Als Folge davon werden der Austausch und die Zusammenarbeit zwischen den Abteilungen strukturierter und weniger zufallsgesteuert. Im Zusammenhang der Unsicherheitsreduktion durch die Wirtschaftsprüfung ist zu beachten, dass grundsätzlich nicht nur die Verringerung von negativer, sondern auch von positiver Unsicherheit möglich ist. Beispielsweise kann es vorkommen, dass interne Berechnungen zwar nicht richtig sind, aber trotzdem zu einem das Unternehmen stärkenden Ergebnis führen. Eine solche positive interne Unsicherheit wird ebenfalls durch die Präsenz und Arbeit der Revision gedämpft. Als Konsequenz aus der reduzierten Unsicherheit – ob positiv oder negativ – durch die Wirtschaftsprüfung wird in jedem Fall der Zusammenhang zwischen Leistung des Agenten und Performance des Unternehmens gestärkt. Ein auf Performance basierender Anreizvertrag bekommt somit mehr Antriebskraft. Es folgen ein höherer Leistungseinsatz des Agenten und damit ein optimaleres Ergebnis für den Prinzipal. Intuitiv gesprochen wird der Agent motivierter Leistung zu erbringen, da diese jetzt einen direkteren und unmittelbareren Effekt auf das Resultat, und damit auf seine Entlohnung hat. Diese *Stärkung der Anreizverträge* wirkt sich formell in einem höheren optimalen Leistungsniveau bei verringerter Varianz in dem formalen Modell von Anhang I aus.

12.4 Aufwandsverzerrung: Eine erweiterte Betrachtung des Prinzipal-Agent Problems

Im Prinzipal-Agent Grundmodell wird das Problem der Anreizverträge in der Unsicherheit verortet, welches auf die Leistung des Agenten einwirkt, und das Ergebnis somit zur Zufallsvariablen transformiert. In der Realität ist die Situation jedoch komplizierter: Das Ergebnis ist oft schwierig als direktes Ziel in einen Anreizvertrag einzubauen. Stattdessen wird auf Signale zurückgegriffen, die den Agenten zur Leistung anregen sollen, die aber nicht nur das Signal, sondern auch das Ergebnis optimieren. Ein Vorteil von Signalen liegt darin, dass Indikatoren verwendet werden können, die sehr direkt mit dem Aufwand des Agenten in Verbindung stehen. Verglichen mit der Beziehung zwischen Leistung und Ergebnis sind die Zufallseinflüsse also bei der Beziehung zwischen Leistung und Signal geringer.

Erst relativ kürzlich ist diese Art von Situation in der ökonomischen Literatur analysiert worden (Vgl. Holmstrom & Milgrom, 1991; Baker, 1992; und Baker, 2002). Im Zusammenhang mit dieser Literatur wird angenommen, dass der Agent nicht nur die Höhe seines Aufwandes festlegt, sondern zusätzlich auch entscheidet, wie er seinen Aufwand auf verschiedene Aufgaben aufteilt. Diese multidimensionale Aufwandswahl führt zu einem fundamentalen Problem bei der Verwendung von Signalen für die Anreizvertragsgestaltung. Es ist nun möglich, dass ein Signal zu einer Verlagerung des Aufwandes des Agenten führt, welche nicht optimal im Sinne einer Ergebnismaximierung ist. Es kommt also zu einer Aufwandsverzerrung, die den potentiellen Vorteil der Risikosenkung durch ein Signal konterkariert. Somit können Anreizverträge mit Signalen trotz Risikoverringering schwach ausfallen.

Die Idee der Aufwandsverzerrung lässt sich mit einem Beispiel illustrieren. Der Eigentümer einer Firma als Prinzipal ist grundsätzlich am Wert seiner Unternehmung interessiert. Da der Wert einer Unternehmung jedoch schwer messbar ist, wird das leichter messbare Signal des Jahresgewinns als Resultat für den Agenten vertraglich festgelegt. Der Agent hat nun einen Anreiz möglichst wenige Rückstellungen zu bilden, um dadurch den variablen Teil seines Lohnes zu maximieren. Eine mangelhafte Rückstellungsbildung kann jedoch zu erheblichen Zukunftsrisiken führen und somit dem eigentlichen Ziel des Prinzipals, nämlich dem Unternehmenswert, entgegenwirken. Das Signal Jahresgewinn induziert also aus der Sicht des Prinzipals nicht-wünschenswertes Verhalten. Mit anderen Worten, eine Aufwandsverzerrung entsteht, indem der Einsatz des Agenten trotz Signalorientierung nicht in Einklang mit dem Ziel des Prinzipals gebracht wird.

Problematisch für Anreizverträge ist bei Signalen mit Aufwandsverzerrung, dass der variable Teil umso geringer ausfällt desto grösser sich das Problem der Aufwandsverzerrung darstellt. Die Intuition dabei ist, dass Aufwandsverzerrung Kosten verursacht – in Form von verschwendeter Leistung oder kontraproduktiv eingesetzter Leistung – und dadurch den Prinzipal in seinem Optimalitätskalkül veranlasst, weniger Gewicht auf das Signal zu legen.

In der erweiterten Betrachtung der Prinzipal-Agent Fragestellung mit Aufwandsverzerrung setzt die Wirtschaftsprüfung an der Qualität der Signale aus Sicht des Prinzipals an. Durch die gesetzlich verankerte Revision werden die Handlungen des Agenten bezüglich der Rechnungslegung und internen Prozessabläufen geprüft. Mit der Wirtschaftsprüfung sinkt das Wahlspektrum an Handlungen des Agenten, die von den Interessen des Prinzipals abweichen. Die Verzerrung zwischen dem Unternehmenswert und einem Signal wie Jahresgewinn wird also verringert. Folglich steigt die Attraktivität für signal-basierte Anreizverträge für den Prinzipal. Beispielsweise wird eine mangelhafte Rückstellungshandlung des Agenten nicht mehr möglich sein, da die Rückstellungsbildung nun geprüft wird. Da sich nun signal-basierte Anreizverträge typischerweise durch weniger Unsicherheit als resultats-basierte Anreizverträge auszeichnen, folgt eine tendenziell hohe Leistung des Agenten. Da die Wirtschaftsprüfung die Signalverzerrung verringert bedeutet dies auch ein besseres Resultat für den Prinzipal.

Insgesamt werden die Anreizverträge also in zweierlei Hinsicht von der Wirtschaftsprüfung gestärkt. Zum einen wird die interne Unsicherheit verringert und dadurch eine höhere Leistung des Agenten hervorgerufen. Zum anderen werden Signale durch Verzerrungsminderung näher

an das Resultat gebracht, und eine gesteigerte Leistung wird ebenfalls durch die risikoärmere Signalorientierung des Agenten ausgelöst.

Zusätzlich zur Reduktion der Aufwandsverzerrung liefert die Wirtschaftsprüfung auch gänzlich neue Möglichkeiten für Anreizverträge. Anreizverträge müssen nicht unbedingt nur auf einem spezifischen Signal basieren, sondern können sich aus mehreren verschiedenen Signalen zusammensetzen. Mit Hilfe der Wirtschaftsprüfung können einzelne Signale stärker berücksichtigt werden, da sie durch die Validierung aussagekräftiger werden. Beispielsweise können die Eigentümer erst dann den Gewinn als wichtiges Kriterium zur Leistungsbeurteilung der Geschäftsleitung herbeiziehen, wenn dieser unabhängig geprüft ist. Solange die Geschäftsleitung den Gewinnausweis frei beeinflussen kann, ist eine starke Berücksichtigung dieses Signals nicht sinnvoll. Komplementär dazu kann die Wirtschaftsprüfung durch ihre umfassende Prüftätigkeit auch gänzlich neue Signale (z.B. Indikatoren und Kennziffern) für Anreizverträge bereitstellen. Mit der Validierung der entsprechenden Informationen können zusätzlich zu bestehenden finanziellen Signalen, wie z.B. Umsatz und Gewinn, neue Indikatoren – auch nicht-finanzieller Natur – als Leistungsmesser in die Verträge aufgenommen werden. Mit Hilfe eines Environmental Auditing kann etwa ein Anreizvertrag geschrieben werden, welcher umweltbewusstes Verhalten bei der Geschäftsleitung induzieren soll, und welcher den variablen Teil des Lohns an die Höhe von CO2 Ausstoss in der Produktion koppelt. Bei der Einführung neuer Anreizverträge kann die Wirtschaftsprüfung nicht nur bei der Validierung der gewünschten Kennzahlen helfen, sondern kann durch ihr Know-how und ihre Tätigkeit in den Unternehmen auch neue Signale in bestimmten Bereichen und im Einklang mit konkreten Zielen des Prinzipals vorschlagen.

12.5 Zusammenfassung

Tabelle 15 fasst das Prinzipal-Agent Problem und die Wirkung der Wirtschaftsprüfung auf Anreizverträge in diesem Rahmen zusammen.

Problem	<ul style="list-style-type: none"> • Der Prinzipal kann die Leistung des Agenten nicht beobachten (asymmetrische Information). • Optimal ist ein Anreizvertrag, der den Agenten am Resultat beteiligt. • Der Einsatz („Second-Best“) fällt trotzdem tiefer aus als bei beobachtbarem Einsatz („First-Best“). • Bei der Verwendung von Signalen ergibt sich das Problem, dass der Agent Tätigkeiten nachgeht, die das Signal positiv beeinflussen, aber für die übergeordneten Ziele nutzlos oder sogar negativ sind (Aufwandsverzerrung).
Wirkung der Wirtschaftsprüfung	<ul style="list-style-type: none"> • Die Wirtschaftsprüfung reduziert die interne Unsicherheit: der Einsatz des Agenten wird dadurch direkter mit dem Resultat verknüpft. • Der optimale Anreizvertrag wird gestärkt und näher an die „First-Best“ Lösung herangeführt (höherer Einsatz und besseres Resultat). • Die Wirtschaftsprüfung reduziert bei Signaleinsatz die Gefahr, dass der Agent von den vorgegebenen Zielen abweichende Handlungen vornimmt. • Durch die Validierung der Wirtschaftsprüfung verbessern sich einzelne Signale in den Anreizverträgen und können stärker gewichtet werden. • Zusätzlich kann die Wirtschaftsprüfung zu neuen Indikatoren führen, auf deren Basis sich Anreizverträge aufbauen lassen.

Tabelle 15: Stärkung von Anreizverträgen durch die Wirtschaftsprüfung

13. Transaktionskosten von Anspruchsgruppen

Durch die Wirtschaftsprüfung liegen validierte Unternehmensinformationen vor. Diese können von den Anspruchsgruppen bei ihren Entscheidungen im Zusammenhang mit der Unternehmung verwendet werden. Die daraus folgenden Kosteneinsparungen können mit der Transaktionskostentheorie beschrieben werden.

13.1 Interaktionen und Kosten

Die Grundidee der Transaktionskostentheorie ist, dass jede Transaktion zwischen verschiedenen Parteien mit Kosten verbunden ist. Unter einer Transaktion wird die Übertragung eines Gutes oder eine Leistung verstanden (vgl. Williamson, 1985). Die Theorie geht ursprünglich auf Coase (1937) zurück; sie hat sich zu einem wichtigen Teilbereich der Ökonomie entwickelt. Jeder ökonomische Tausch läuft nicht friktionslos ab, sondern führt zu Kosten für die Transaktionsparteien, die über die intrinsischen Kosten des Tauschobjektes hinausgehen. Bei hohen Transaktionskosten können Transaktionen sogar ganz ausbleiben.

Die Idee der Transaktionskosten kann am Beispiel eines Aktienkaufs verdeutlicht werden. Möchte ein Investor eine Aktie erwerben, also (Mit-)Eigentümer einer Unternehmung werden, so fällt für ihn nicht bloss der Aktienpreis als Kosten an. Beispielsweise muss er sich zunächst über verschiedene Unternehmen informieren um eine Entscheidungsgrundlage zu haben. Zusammen mit dem Aufwand bei einem Vertragsabschluss führt dies bereits zu erheblichen Zusatzkosten, doch auch nach dem Kauf fallen weitere Kosten an. Um zu kontrollieren, ob der Verwaltungsrat die Unternehmensführung in seinem Interesse umsetzt, braucht der Eigentümer Mittel wie Überwachungsinstrumente, die ebenfalls Kosten verursachen. All diese Kosten stellen Transaktionskosten eines Aktienkaufs dar.

Die Relevanz von Transaktionskosten für unternehmerische Aktivitäten ist hoch. In der Tat können Transaktionskosten 50 bis 60 Prozent des gesamten Nettosozialprodukts einer Volkswirtschaft ausmachen (vgl. Furubotn & Richter, 2008). Durch die Errichtung von Strukturen, Organisationen und Institutionen, in denen Transaktionen koordiniert und vereinfacht werden, können Transaktionskosten gesenkt werden. Eine Struktur zur Koordination und Vereinfachung von Transaktionen entsteht beispielsweise bei der Gründung einer Unternehmung. Coase (1937) argumentiert, dass ohne Transaktionskosten keine Unternehmen nötig wären und alles über den Markt abgewickelt werden könnte. Transaktionskosten können in diesem Zusammenhang auch als Marktbenutzungskosten bezeichnet werden. Die Struktur in einer Unternehmung sorgt dafür, dass einzelne Prozessschritte im Innern eines Unternehmens koordiniert werden, so dass die Transaktionskosten sinken.

Williamson (1979) beschreibt drei Dimensionen, anhand derer sich Transaktionen klassifizieren lassen: Grad der Unsicherheit, Frequenz der Transaktion und Spezifität der Investitionen. Diese Dimensionen erlauben es, Transaktionskosten und deren mögliche Auflösung durch eine Struktur (z.B. Organisation oder Institution) schematisch zu analysieren. Dieses Schema wird hier kurz generell skizziert und in Unterabschnitt 13.3.2 auf die Wirtschaftsprüfung als Struktur angewendet.

Transaktionskosten entstehen vor allem bei Interaktionen, die mit viel *Unsicherheit* verbunden sind. Je mehr Unsicherheit vorherrscht desto ineffizienter werden sowohl Transaktionen als auch Verträge und desto mehr Kosten fallen an. Eine strukturelle Lösung zur Reduktion von Transaktionskosten wäre also eine nachhaltige Auflösung der Unsicherheiten.

Relevant für die Höhe der Transaktionskosten ist auch die *Frequenz der Transaktionen*. Je häufiger bestimmte Transaktionen durchgeführt werden, desto vorteilhafter ist es, einen strukturellen Rahmen für ihre Koordination zu bilden, statt einen speziellen Vertrag für jede der Transaktionen einzeln aufzusetzen.

Die dritte Dimension bezieht sich auf die *Spezifität von Investitionen*. Dieses Kriterium zielt darauf ab, inwiefern die Parteien Investitionen im Rahmen der Transaktion vornehmen müssen. Beispielsweise benötigt ein Einkauf im Supermarkt kaum spezifische Investitionen und der Anbieter kann leicht gewechselt werden. Hingegen wird ein Lieferant von einem Abnehmer abhängig wenn er spezifische Produktionsmaschinen für das gewünschte Gut beschaffen muss. Je höher solche Investitionskosten im Zuge einer Transaktion sind, desto höher ist das Risiko, dass der Transaktionspartner zukünftige Transaktionen aussetzt und die Investitionskosten nicht gedeckt werden können. Um sich dagegen abzusichern, sind strukturelle Lösungen wertvoll, welche die resultierenden Transaktionskosten zu senken vermögen.

13.2 Transaktionskosten der Anspruchsgruppen

Allgemein unterscheidet man zwei Kategorien von Transaktionskosten. Die Kosten vor einer Transaktion werden ex-ante Kosten genannt und lassen sich aufteilen in Informationskosten und Vertragskosten. Die Kosten, die nach einer Transaktion anfallen, werden unter dem Begriff ex-post Kosten zusammengefasst und umfassen Überwachungskosten, Durchsetzungskosten und Anpassungskosten.

Informationen bilden die Entscheidungsgrundlage für Transaktionen zwischen den Anspruchsgruppen einer Unternehmung, und die *Informationskosten* bezeichnen die Kosten zur Beschaffung dieser Information. Zum Beispiel ist ein Lieferant daran interessiert, dass die Unternehmung zahlungsfähig ist und voraussichtlich bleibt (insbesondere bei Grossaufträgen). Dafür braucht er jedoch verlässliche Informationen über die finanzielle Lage des Unternehmens, um sein Risiko für eine Interaktion mit der Geschäftsleitung abzuschätzen. Das gleiche gilt für Kunden, die an zuverlässigen Lieferungen interessiert sind. Für die Investitionsentscheidungen von (potentiellen) Eigenkapitalgebern und Equity Analysten spielen die Unternehmensinformationen ebenfalls eine entscheidende Rolle. Um ihrem Kerninteresse nachzugehen, benötigen die Anspruchsgruppen also verlässliche Unternehmensinformationen. Die Beschaffung und Sicherung von Unternehmensinformationen verursacht jedoch für jede Anspruchsgruppe hohe Kosten, z.B. durch firmeninterne intensive Eigenrecherche oder Beauftragung eines externen Beraters zur Prüfung der vorliegenden Informationen und etwaigen Besorgung weiterer nicht-veröffentlichter Informationen.

Die *Vertragskosten* sind eine Kategorie von ex-ante Transaktionskosten, die im Rahmen der Vertragsausgestaltung anfallen. Wollen Anspruchsgruppen miteinander interagieren, so müssen die Rechte und Pflichten beider Parteien im Voraus festgelegt werden. Dieser Vertragsprozess verlangt oft Verhandlungen was kosten- und zeitintensiv ist. Selbst eher einfache Koordinationsabläufe sind von Friktionen nicht verschont, was ebenfalls Transaktionskosten verursacht. Eine etwas andere Art von Vertragskosten ergibt sich als eine Folge der Restunsicherheit bei unzulänglicher Information, die im Zusammenhang mit der Ausgestaltung von Verträgen besteht. Bei der Festlegung der Bestimmungen eines Vertrags sind Informationen nötig. Ohne eine objektive Informationsgrundlage müssen für die Beziehungen zwischen den Anspruchsgruppen zusätzliche Vertragsbestimmungen festgelegt werden, um das entstehende Risiko abzufedern. Beispielsweise bedeutet unvollständige Information für Fremdkapitalgeber erhöhtes Risiko der Kapitalrückzahlung. Zur Absicherung muss der Vertrag zwischen Fremdkapitalgebern und der Geschäftsleitung entsprechend ausgearbeitet werden. Diese Vertragsausgestaltung hat damit grundsätzlich eine Risikoprämie zur Folge, z.B. höhere Schuldzinsen an die Fremdkapitalgeber. Ähnliches gilt aber auch für andere Anspruchsgruppen. Eigenkapitalgeber verlangen höhere Dividenden, wenn Unsicherheit herrscht. Lieferanten internalisieren das höhere Risiko indem sie die Preise erhöhen.

Eine erste Kategorie der ex-post Kosten bilden die *Überwachungskosten*, welche vor allem Eigenkapitalgeber, Verwaltungsrat und Geschäftsleitung betreffen. Sie können aber auch für andere Anspruchsgruppen relevant sein (z.B. Staat, Fremdkapitalgeber etc.). Die Überwachungskosten fallen an, um die Einhaltung der Vertragsbestimmungen zu kontrollieren. Dazu sind oft Kontrollinstrumente nötig, deren Einführung und Aufrechterhaltung zusätzliche Kosten verursachen. Beispielsweise sind die Eigentümer darauf angewiesen, Informationen zur finanziellen Situation des Unternehmens zu erhalten, um das Wirken des Verwaltungsrates zu kontrollieren (der in ihrem Auftrag das Unternehmen führt). Sofern sie den Informationen nicht vertrauen können, müssen sie die Handlungen des Verwaltungsrates mit zusätzlichen Mitteln überwachen. Eine Möglichkeit ist, unabhängige Drittpersonen zu involvieren, die im Auftrag der Aktionäre die Handlungen der Geschäftsleitung überwachen, jedoch Kosten verursachen. Es könnten auch mechanische Mittel wie Überwachungskameras oder periodische Checks bestimmter Arbeitsprozesse eingeführt werden, was wiederum Kosten implizieren würde.

Der Abschluss von Verträgen führt zum Risiko, dass eine der Parteien sich nicht an die vertraglichen Pflichten hält. Liegt ein solcher Vertragsbruch vor, muss die geschädigte Partei Massnahmen treffen, um die Leistung einzufordern oder entsprechend entschädigt zu werden. Die Transaktionskosten, die im Rahmen dieses Prozesses entstehen, werden *Durchsetzungskosten* genannt. Beispielsweise verpflichtet sich die Geschäftsleitung in einem Vertrag mit dem Verwaltungsrat zur sorgfältigen Führung des Unternehmens. Kommt sie dieser Verpflichtung nicht nach (z.B. im Fall ungerechtfertigter Bereicherung), muss der Verwaltungsrat rechtliche Schritte einleiten, um gegen diese Vertragsverletzung vorzugehen. Der damit einhergehende Gerichtsprozess ist zeit- und kostenintensiv. Hinzu kommt die Unsicherheit darüber, ob das Gericht zugunsten des Anklägers entscheidet, was ebenfalls mögliche Kosten mit sich bringen kann.

Eine letzte Kategorie der Transaktionskosten sind die *Anpassungskosten*. Verändern sich die Rahmenbedingungen, wie z.B. die generelle wirtschaftliche Lage, kann dies dazu führen, dass bestehende Verträge nicht mehr für die aktuelle Situation geeignet sind. Die nötige Anpassung oder Neuaushandlung von Verträgen verursacht in diesem Fall erneut Kosten für die Parteien.

Tabelle 16 fasst die konkreten Transaktionskosten zusammen, die für jede der in Kapitel 3 berücksichtigten Anspruchsgruppen anfallen.

Anspruchsgruppe	Transaktionskosten
Eigentümer	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen über Finanzen und Unternehmensposition • <i>Vertragskosten</i>: Detaillierte Vereinbarungen in den Verträgen, höhere Dividenden als Risikoprämie • <i>Überwachungskosten</i>: Kontrolle über Verwaltungsrat • <i>Durchsetzungskosten</i>: Prozesskosten bei Vertragsverletzungen • <i>Anpassungskosten</i>: Kosten bei Veränderung der Rahmenbedingungen
Equity Analyst	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen über Unternehmenszustand und -entwicklung • <i>Vertragskosten</i>: Verträge mit externen Prüfern oder Dritten
Verwaltungsrat	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen relevant für Oberaufsicht und Oberleitung der Unternehmung • <i>Vertragskosten</i>: Vertrag mit Geschäftsleitung als ausführende Stelle • <i>Überwachungskosten</i>: Kontrolle der Geschäftsleitung • <i>Durchsetzungskosten</i>: Prozesskosten bei Vertragsverletzungen • <i>Anpassungskosten</i>: Kosten bei Veränderung der Rahmenbedingungen
Geschäftsleitung	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Detailinformationen über Unternehmung und Umfeld • <i>Vertragskosten</i>: Vertragsausgestaltung gegenüber Anspruchsgruppen • <i>Überwachungskosten</i>: Kontrolle über Mitarbeiter
Mitarbeitende	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen über Unternehmenszustand und -entwicklung. • <i>Vertragskosten</i>: Bedingungen im Arbeitsvertrag
Fremdkapitalgeber	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen über Unternehmenszustand und -entwicklung • <i>Vertragskosten</i>: Informationen über Kreditwürdigkeit • <i>Überwachungskosten</i>: Kontrolle über Geschäftsleitung • <i>Durchsetzungskosten</i>: Prozesskosten bei Vertragsverletzungen • <i>Anpassungskosten</i>: Kosten bei Veränderung der Rahmenbedingungen
Steuerbehörden	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen zur Finanzlage der Unternehmung • <i>Vertragskosten</i>: Verträge mit externen Prüfern oder Dritten • <i>Überwachungskosten</i>: Einhaltung der Steuerpflicht • <i>Durchsetzungskosten</i>: Strafrechtliche Verfolgung bei Verletzung der rechtlichen Vorschriften • <i>Anpassungskosten</i>: Kosten bei Veränderung der Rahmenbedingungen
Aufsichtsstellen	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen zu Unternehmenszustand und -entwicklung • <i>Überwachungskosten</i>: Einhaltung der sektorspezifischen Regulierung • <i>Durchsetzungskosten</i>: Strafrechtliche Verfolgung bei Verletzung der rechtlichen Vorschriften • <i>Anpassungskosten</i>: Kosten bei Veränderung der Rahmenbedingungen
Öffentlichkeit	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen über Unternehmenszustand und -entwicklung • <i>Überwachungskosten</i>: Einhaltung von „Social Responsibility“
Kunden	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen über Unternehmenszustand und -entwicklung • <i>Vertragskosten</i>: Ausgestaltung von Einkaufskonditionen • <i>Anpassungskosten</i>: Kosten bei Veränderung der Rahmenbedingungen
Lieferanten	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Informationskosten</i>: Informationen über Unternehmenszustand und -entwicklung • <i>Vertragskosten</i>: Ausgestaltung von Verkaufskonditionen • <i>Anpassungskosten</i>: Kosten bei Veränderung der Rahmenbedingungen

Tabelle 16: Transaktionskosten der Anspruchsgruppen einer Unternehmung

Die Interaktionen zwischen Anspruchsgruppen sind mit zahlreichen Transaktionskosten verbunden. Ein Grossteil dieser Kosten kommt daher, dass die Informationsgrundlagen für die Interaktionen unsicher sind. Ein möglicher Ansatzpunkt für die Senkung der Transaktionskosten durch die Wirtschaftsprüfung ist daher die Härtung dieser Informationsgrundlagen.

13.3 Reduktion von Transaktionskosten

Im vorherigen Abschnitt wurden verschiedene Transaktionskosten für die Anspruchsgruppen der Unternehmung identifiziert. Ein entscheidender Faktor dieser Kosten war Unsicherheit über Unternehmensinformationen. Die Wirtschaftsprüfung validiert Unternehmensinformationen und macht sie verlässlich. Damit erhalten die Anspruchsgruppen eine gesicherte Informationsgrundlage für ihre Interaktionen. Die Qualität der Informationen für die Anspruchsgruppen steigt somit substantiell durch die gesetzlich verankerte Revision. Die dadurch resultierende Reduktion der Informationsdefizite führt zu einer nachhaltigen Einsparung von Transaktionskosten.

13.3.1 Reduktion nach Transaktionskostenart

Die Validierung der Unternehmensinformation durch die Wirtschaftsprüfung senkt die *Informationskosten*. Mit der Verfügbarkeit von validierter Information als Entscheidungsgrundlage, können die Kosten von alternativen Formen von Unternehmensinformation eingespart werden. Anders formuliert, die Anspruchsgruppen müssen im Zuge ihrer Transaktionen weniger Informationssuche betreiben, da bereits verlässliche Unternehmensinformation vorhanden ist. Diese Art der Transaktionskosten wird somit gesenkt. Beispielsweise erhalten die Fremdkapitalgeber durch die Wirtschaftsprüfung ein verlässliches Bild der finanziellen Situation der Unternehmung. Dadurch müssen sie weniger zusätzliche Anstrengungen unternehmen, um diese Informationen zu erhalten (z.B. mit einer Spezialprüfung), und die entsprechenden Kosten können eingespart werden.

Die Validierung der Unternehmensinformationen durch die Wirtschaftsprüfung senkt die *Vertragskosten*. Zum einen führt verlässliche Information dazu, dass der Verhandlungsprozess schneller und effizienter durchgeführt werden kann. Da beide Parteien eine gemeinsame objektive und nichtkontroverse Verhandlungsbasis besitzen, müssen weniger Details erörtert werden. Zum anderen sind weniger Vertragsklauseln zur Absicherung des Risikos von unsicherer Unternehmensinformation in den Verträgen nötig. Somit kann das geprüfte Unternehmen auch von besseren Vertragskonditionen profitieren. Beispielsweise stellt die validierte Unternehmensinformation eine objektive Grundlage für die Vertragsverhandlung zwischen Lieferant und Geschäftsleitung dar, wodurch diese zielgerichteter durchgeführt werden kann und die Kosten des Prozesses sinken. Da auch weniger Restunsicherheit überbleibt, muss der Lieferant das entsprechende Risiko nicht durch die Vertragskonditionen absichern und die Geschäftsleitung profitiert von tieferen Preisen.

Die Validierung der Unternehmensinformationen durch die Wirtschaftsprüfung senkt *Überwachungskosten*. Der Prüfer agiert unabhängig und erhält Einblick in die Detailprozesse und -informationen des Unternehmens. Dadurch wird die Möglichkeit zur aktiven Verfälschung der Informationen erheblich reduziert. Als Folge dessen haben die Anspruchsgruppen mehr Kontrolle über die Handlungen der Geschäftsleitung und des Verwaltungsrats und benötigen weniger zusätzliche Kontrollinstrumente. Anders formuliert, die Kosten von alternativen Kontrollinstrumenten, um die Handlungen der Geschäftsleitung nachzuvollziehen, werden durch die Wirtschaftsprüfung gesenkt. Beispielsweise können die Eigentümer das Jahresergebnis als besseren Leistungsindikator der Geschäftsleitung verwenden, wenn die entsprechenden Informationen verlässlich sind. Dadurch kann ein Teil der Kosten für alternative Überwachungsmethoden eingespart werden.

Die Validierung der Unternehmensinformation durch die Wirtschaftsprüfung senkt die *Durchsetzungskosten*. Die bessere Informationsgrundlage führt dazu, dass weniger Probleme bei der Vertragsdurchsetzung entstehen. Es müssen weniger Vertragsdetails (siehe Vertragskosten) verhandelt werden, deren Einhaltung Probleme bereiten kann. Durch die bessere Überwachung haben Geschäftsleitung und Verwaltungsrat weniger Anreize, ihre Pflichten zu umgehen, was eine Durchsetzung redundant macht. Zuletzt verbessert die Wirtschaftsprüfung auch die Beweislage vor Gericht, was den Gerichtsprozess beschleunigt und die Chancen für ein faires Urteil erhöht.

Zum Beispiel existieren bei einem Prozess gegen eine delinquente Geschäftsleitung durch die Wirtschaftsprüfung objektivere Detailinformationen. Diese reduzierte Unsicherheit führt zu einem schnelleren Prozessabschluss und somit zu Transaktionskosteneinsparungen. Die Wirtschaftsprüfung senkt also die Wahrscheinlichkeit, dass eine kostenintensive Durchsetzung von Verträgen nötig wird, und trägt dazu bei, ein allfälliges Verfahren zu beschleunigen.

Die Validierung der Unternehmensinformation durch die Wirtschaftsprüfung senkt die *Anpassungskosten*. Da durch die Wirtschaftsprüfung weniger umfassende Verträge nötig sind, ergibt sich auch weniger Anpassungsaufwand für die Verträge. Ändern sich die Rahmenbedingungen müssen keine so ausführlichen und anspruchsvollen Anpassungen der Verträge vorgenommen werden, wie dies ohne Wirtschaftsprüfung der Fall wäre.

Als Fazit lässt sich festhalten, dass durch das Vorliegen von unabhängig geprüfter Unternehmensinformation, die Wirtschaftsprüfung zu friktionsloseren Interaktionen führt. Es entfallen zahlreiche Transaktionskosten für die Anspruchsgruppen der Unternehmung. Die ex-ante Transaktionskosten, die aus der Informationssuche und Vertragsausgestaltung resultieren, werden erheblich reduziert. Zusätzlich führt die reduzierte Unsicherheit auch zu niedrigeren Überwachungs-, Durchsetzungs-, und Anpassungskosten. Die Höhe des Nutzens der Wirtschaftsprüfung aus Sicht der Transaktionskostentheorie besteht in der Summe dieser Transaktionskosteneinsparungen.

13.3.2 Wirtschaftsprüfung als Lösung zur Reduktion von Transaktionskosten

Eine positive Wirkung der Wirtschaftsprüfung ist der Multiplikationseffekt bezüglich der Transaktionskostenreduktion. Durch die Wirtschaftsprüfung werden nicht nur Kosten bei einer einzelnen Anspruchsgruppe und Transaktion eingespart. Die validierten Informationen können für zahlreiche Transaktionen und von allen Anspruchsgruppen verwendet werden, was einer Multiplikation gleichkommt. Selbst wenn also auf eine spezielle Transaktion die Kosteneinsparung eher gering sein sollte, so kann der Nutzen im Endeffekt doch sehr gross sein, weil diese Kosteneinsparung sich für zahlreiche Transaktionen und Anspruchsgruppen auswirkt.

Williamson (1979) führt an, dass institutionelle Strukturen eine effiziente Lösung zur Reduktion von Transaktionskosten sind, wenn viel Unsicherheit herrscht, regelmässig Transaktionen durchgeführt werden und die Vertragsparteien durch spezifische Investitionen voneinander abhängig sind (vgl. Abschnitt 13.1). Da die gesetzliche Wirtschaftsprüfung genau in einem solchen Umfeld angesiedelt ist, kann sie als geeignete Struktur angesehen werden. Erstens herrscht hohe Unsicherheit im Zusammenhang mit Unternehmensinformation. Wie in Kapitel 5 dargelegt, besteht ein grosses Informationsdefizit für die Anspruchsgruppen, wodurch gemäss der vorliegenden Theorie hohe Transaktionskosten anfallen. Durch die Bereitstellung von validierter Information durch die Wirtschaftsprüfung wird diese Unsicherheit entschärft und eine Senkung der Transaktionskosten hervorgerufen. Zweitens hat die Wirtschaftsprüfung Auswirkungen auf wiederkehrende Transaktionen. Da die meisten Anspruchsgruppen in einem eher mittel- bis längerfristigen Verhältnis stehen, können so die Kosten bei sehr vielen Transaktionen durch das Vorliegen von validierter Information gesenkt werden. Drittens kommt die Wirtschaftsprüfung im Umfeld von spezifischen Investitionen zum Zug. Viele Anspruchsgruppen sind voneinander abhängig und müssen im Zuge der Transaktionen das Risiko von solchen spezifischen Anschaffungen auf sich nehmen. Mit der Hilfe von validierter Unternehmensinformation kann dieses Risiko besser abgeschätzt und reduziert werden.

13.3.3 Analyse von Transaktionskosten in spezifischen Interaktionsbeziehungen

Die Reduktion der verschiedenen Transaktionskosten wird nun in Bezug mit den Interaktionen der verschiedenen Anspruchsgruppen gebracht.

13.3.3.1 Eigentümer und Verwaltungsrat

Durch die Wirtschaftsprüfung erhält der Eigentümer verlässliche Unternehmensinformationen aus dem Jahresbericht. Dadurch muss er weniger Aufwand betreiben, um an verlässliche Informationen zur Abschätzung der Unternehmenslage zu kommen. Dies gilt ebenfalls für potentielle Eigentümer, die noch vor dem Kauf einer Aktie stehen.

Die Unsicherheit beim Kauf der Aktie oder der Wahl eines Verwaltungsrates wird durch das Vorliegen von verlässlicher Unternehmensinformation reduziert. Dadurch fällt ein Grossteil des Risikos weg und muss nicht durch höhere Dividenden vom Verwaltungsrat abgegolten werden.

Mit dem Zugang zu verlässlicher Information hat der Eigentümer auch mehr Kontrolle über das Wirken des Verwaltungsrats. Dadurch kann dieser besser überwacht werden. Zusätzlich werden auch die Anreize zu delinquenten Handlungen geringer und es muss mit weniger potentiellen Durchsetzungskosten aufgrund von Gerichtsfällen gerechnet werden.

13.3.3.2 Verwaltungsrat und Geschäftsleitung

Durch die unabhängige, externe Prüfungsstelle wird das Handeln der Geschäftsleitung überprüft, der Verwaltungsrat erhält ein objektives Urteil über die Qualität der Buchführung. Somit unterstützt die Wirtschaftsprüfung den Verwaltungsrat bei seiner Funktion der Oberaufsicht und führt zu Einsparung der Kosten, die mit der Aufrechterhaltung von entsprechenden Kontrollsystemen einhergehen.

Daneben führt die bessere Informationslage über die Tätigkeit der Geschäftsleitung auch zu einfacherer Vertragsausgestaltung und -anpassung, sowie allgemein zu weniger Informationsbedarf.

13.3.3.3 Geschäftsleitung und Fremdkapitalgeber

Durch das Vorliegen von verlässlicher Unternehmensinformation wird der Bedarf des Fremdkapitalgebers an Information reduziert. Die Kosten einer alternativen Beschaffung von Information können eingespart werden.

Die geringere Unsicherheit über die Situation der Unternehmung reduziert zudem die Risikoprämie, so dass die Geschäftsleitung durchschnittlich von besseren Zinskonditionen profitiert. Schliesslich müssen sich Fremdkapitalgeber weniger gegen die Unsicherheit absichern.

13.3.3.4 Geschäftsleitung und Lieferant

Der Lieferant kann durch die Wirtschaftsprüfung auf den Geschäftsbericht vertrauen und hat damit verlässliche Information über die finanzielle Lage des Unternehmens. Er kann also Kosten einsparen, die sonst im Zuge der Informationsbeschaffung zur Abschätzung der Zahlungsfähigkeit angefallen wären. Diese Kosten werden wiederum nicht durch höhere Preise auf die Geschäftsleitung übergewälzt.

Mit der besseren Informationsgrundlage durch die Wirtschaftsprüfung gestaltet sich auch der Vertragsabschluss effizienter, da weniger Verhandlungsbedarf besteht. Vorteilhaft ist auch, dass die Verträge durch die reduzierte Unsicherheit weniger an zukünftige Entwicklungen angepasst werden müssen.

13.3.3.5 Geschäftsleitung und Kunde

Die Kunden des Unternehmens müssen darauf vertrauen können, dass die Lieferung sachgemäss erfolgt. Mit Hilfe der Wirtschaftsprüfung können sie die finanzielle Lage des Unternehmens besser abschätzen und müssen diese wichtige Information nicht durch weitere Nachforschungen beschaffen.

Durch das verminderte Risiko ist der Kunde auch bereit höhere Preise zu bezahlen, da von einer verlässlichen Lieferung ausgegangen werden kann. Dies führt zu besseren Konditionen für das Unternehmen.

13.3.3.6 Geschäftsleitung und Steuerbehörden

Die Wirtschaftsprüfung als neutrale Partei übernimmt für die Steuerbehörden einen Teil des Kontrollaufwandes. Ohne auf validierte Finanzinformationen direkt zugreifen zu können, müsste die Steuerbehörde eine zusätzliche Prüfung durchführen. Somit entfällt ein Teil der Überwachungskosten durch die Wirtschaftsprüfung.

Aufgrund der Revisionspflicht wird die Information auch umfassend gesammelt und zusammengestellt. Dadurch reduziert sich der Aufwand für die Geschäftsleitung und die Steuerbehörde im Zuge einer Steuerrevision.

13.3.3.7 Geschäftsleitung und Aufsichtsstelle

Durch die Wirtschaftsprüfung erhält die Aufsichtsstelle validierte Informationen über die finanzielle Situation und Entwicklung des Unternehmens. Als Folge davon wird ihr Überwachungsaufwand reduziert, da wichtige Informationen über das Unternehmen verfügbar sind.

13.4 Zusammenfassung

Tabelle 17 gibt eine Übersicht über die Rolle der Wirtschaftsprüfung als Mittel zur Reduktion von Transaktionskosten.

Problem	<ul style="list-style-type: none">• Für die Anspruchsgruppen fallen Transaktionskosten im Zuge ihrer Interaktionen an.• Mit zunehmender Unsicherheit verstärkt sich das Problem
Wirkung der Wirtschaftsprüfung	<ul style="list-style-type: none">• Durch die Wirtschaftsprüfung werden Unternehmensinformationen validiert.• Härtung von Unternehmensinformation senkt Informations-, Vertrags-, Überwachungs-, Durchsetzungs- und Anpassungskosten.• Die Transaktionskosten werden bei zahlreichen Transaktionen und allen Anspruchsgruppen reduziert (multiplikative Kostenreduktion).

Tabelle 17: Senkung der Transaktionskosten durch die Wirtschaftsprüfung

14. Anreizprobleme in der Beschaffung validierter Information

Wie in Kapitel 5 gezeigt wurde, unterhält jede Anspruchsgruppe substantielle Bedürfnisse an validierter Unternehmensinformation. Würde eine gesetzlich geregelte Bereitstellung von dieser nicht existieren, müssten die Anspruchsgruppen andere Wege finden, die Nachfrage nach verlässlicher Unternehmensinformation zu organisieren und das Gut zu beschaffen. Aus ökonomischer Sicht stellt sich die Frage, welche Anreize und Restriktionen für die Anspruchsgruppen bestehen, validierte Unternehmensinformation zu beschaffen.

In den nachfolgenden zwei Abschnitten wird gezeigt, dass eine private Beschaffung von validierter Unternehmensinformation mit Problemen verbunden ist, die eine Bereitstellung auf privatem Wege erschweren, wenn nicht sogar verhindern. Dies gilt sowohl für die individuelle Beschaffung, als auch für den Zusammenschluss zu einem Kollektiv. Anschliessend erfolgt eine Diskussion darüber, wie eine regulierte Wirtschaftsprüfung diese Probleme lösen kann.

14.1.1 Das Anreizproblem einer einzelnen Anspruchsgruppe

Eine Anspruchsgruppe muss überlegen, wieviel validierte Unternehmensinformation sie sich privat beschaffen soll (private individuelle Informationsbeschaffung). Die Entscheidung hängt vom Kosten-Nutzen-Verhältnis der Beschaffung ab. Nur wenn der Nutzen aus der validierten Unternehmensinformation die Kosten der Beschaffung übersteigt, besteht ein Anreiz zur privaten Validierung der entsprechenden Information.

Dabei können die Kosten einer Validierung von Unternehmensinformation variieren. Die Bewertung von Immobilien in der Vermögensbilanz könnte z.B. mit vergleichsweise geringem Aufwand überprüft werden. Demgegenüber verursacht eine Überprüfung der Bewertung eines Maschinenparks höhere Kosten, da Zutritt in die Unternehmung benötigt wird. Eine Validierung von Unternehmensinformation zur finanziellen Situation wie z.B. die Jahresrechnung ist aufgrund des eingeschränkten Zugriffs auf das interne Rechnungswesen sehr kostenintensiv oder gar prohibitiv kostenintensiv. Prohibitiv bezeichnet hierbei die Höhe der Kosten, bei der keine Einheit des Gutes mehr bereitgestellt wird, d.h. bei dem keine verlässliche Unternehmensinformation mehr beschafft wird.

Eine Anspruchsgruppe könnte eine Prüfungsabteilung einrichten oder ein externes Prüfungsunternehmen beauftragen, die veröffentlichten Unternehmensinformationen zu untersuchen. Eine solche Prüfung durch Fachspezialisten ist aber sehr zeit- und kostenintensiv. Ohne gesetzlichen Regulierungsrahmen kommen massive Durchsetzungsprobleme hinzu, da die Informationen nicht direkt zugänglich sind. Es ist zweifelhaft, ob die Geschäftsleitung oder der Verwaltungsrat bereit wären, bei der Überprüfung der Unternehmensinformation zu kooperieren. Bei Informationen, die für ihre Kerninteressen ungünstig sind, könnte es fast unmöglich oder prohibitiv teuer werden zu validieren oder validieren zu lassen.

Trotz hoher Kosten werden Anspruchsgruppen mit höherem Informationsbedarf wie z.B. Eigenkapitalgeber, Fremdkapitalgeber sowie Aufsichtsbehörden nach Möglichkeiten suchen, verlässlichere Unternehmensinformationen zu bekommen. Jedoch wird der Umfang von validierten Unternehmensinformationen aufgrund der Kosten sehr klein ausfallen und sich nur auf die einfacher zu überprüfenden Informationen beschränken. Für Lieferanten und Kunden hingegen müssen in der Regel über so viele Unternehmen Informationen beschafft werden, dass die Gesamtkosten schnell prohibitiv hoch sein würden. Vor diesem Hintergrund würden Lieferanten und Kunden ihre Geschäfte voraussichtlich ohne validierte Informationen abwickeln müssen. Ausnahmen könnten für Unternehmensinformationen bei existentiell grossen Aufträgen entstehen.

Die resultierende Unterversorgung an validierter Unternehmensinformation hat substantielle Konsequenzen für die Anspruchsgruppen. Da wichtige Unternehmensinformationen fehlen, müssen ihre Entscheidungen unter mehr Unsicherheit gefällt werden. Dies führt für die Anspruchsgruppen allerdings zu hohen Risiken und dadurch zu höheren Transaktionskosten (siehe hierzu auch die Ausführungen in Unterabschnitt 13.1).

Aus Sicht der Kollektivguttheorie besitzt validierte Unternehmensinformation die ökonomische Eigenschaft von Nicht-Rivalität. In der Ökonomie wird ein Gut als nicht-rivalisierend bezeichnet, wenn mehrere Personen gleichzeitig und in vollem Umfang von einem Gut profitieren können, ohne dass sich dadurch der Nutzen für andere verringert. Unternehmensinformationen können von allen Anspruchsgruppen ohne Nutzeneinbusse verwendet werden, sind also nicht-rivalisierend (vgl. hierzu auch Linde, 2008). Solche Güter werden auch als Kollektivgüter bezeichnet (vgl. hierzu Grosskettler, 1991). Die Eigenschaft der Nicht-Rivalität von Unternehmensinformation legt Lösungsansätze nahe, die es ermöglichen, eine potentielle Unterversorgung zu vermeiden. Da eine Verwendung der validierten Unternehmensinformation durch mehrere Anspruchsgruppen möglich ist, würde sich der Nutzen einer Bereitstellung entsprechend vervielfachen. Die Kosten der Beschaffung multiplizieren sich jedoch nicht, denn sie fallen nur einmalig an. Es stellt sich somit die natürliche Frage, ob der Nutzen der Anspruchsgruppen in ihrer Summe die einmalig anfallenden Kosten übersteigen würde. Wenn dies zutrifft, wäre es gesamtwirtschaftlich gesehen suboptimal die Validierung von Unternehmensinformation nicht umzusetzen. Aufgrund der oben diskutierten individuellen Anreizprobleme könnte ein Versuch an einer gezielten Koordination der Anspruchsgruppen ansetzen.

14.1.2 Private Koordination der Anspruchsgruppen

Eine mögliche Antwort auf die Kombination von hohen Bereitstellungskosten und Nicht-Rivalität - die dazu führt, dass die Kosten der Bereitstellung nur einmal anfallen, auch wenn mehrere Anspruchsgruppen auf die validierte Unternehmensinformation zurückgreifen - bildet die gemeinsame Validierung von Unternehmensinformation durch mehrere Anspruchsgruppen (private kollektive Informationsbeschaffung). Alle Anspruchsgruppen haben beispielsweise ein starkes Interesse an verlässlicher finanzieller Unternehmensinformation. Wenn es ihnen gelingt, sich zu koordinieren, könnten sie die anfallenden Kosten aufteilen und jedem, der sich beteiligt hat, die validierten Informationen zur Verfügung stellen. Die Anspruchsgruppen könnten beispielsweise einen Verband oder eine Genossenschaft gründen, der oder die für die Beschaffung validierter Unternehmensinformation verantwortlich ist.

Im Kollektiv könnte dann mit gebündelter Finanzkraft die Validierung der Informationen durch eine Drittperson oder eine gemeinsam gehaltene juristische Person veranlasst werden. Dabei sind die Anspruchsgruppen jedoch ebenfalls mit Durchsetzungsproblemen konfrontiert. Viele Unternehmen würden sich weigern, externen Prüfern ohne gesetzliche Ermächtigung Zugang zu ihren internen Informationen zu gewähren. Ist dies der Fall, besteht für die Anspruchsgruppen kaum die Möglichkeit – trotz Bündelung ihrer Kräfte – ohne gesetzliche Grundlage eine Prüfung durchzusetzen. Obwohl die Kosten nur einmal anfallen, könnten diese nämlich trotzdem prohibitiv hoch sein und die Summe der individuellen Nutzen noch überragen.

Selbst wenn es gelingen sollte eine externe Prüfung auch ohne Regulierung durchzusetzen, stellt sich die Frage, ob eine Nachfrageorganisation zwischen Anspruchsgruppen mit ähnlich gelagerten Informationsbedürfnissen überhaupt zustande kommen könnte. Bereits ein Zusammenschluss zwischen Fremdkapitalgeber, Equity Analysten und Aufsichtsbehörden würde viel Koordinationsaufwand bedeuten und bezöge die meisten Anspruchsgruppen nicht mit ein. Es erscheint zudem unwahrscheinlich, dass gewisse Anspruchsgruppen (z.B. Lieferanten, Kunden, Öffentlichkeit), sich an einer Organisation beteiligen könnten, um validierte Informationen zu beschaffen, da sie typischerweise Anspruchsgruppen einer Vielzahl von Unternehmen sind. Andere Anspruchsgruppen - wie der Verwaltungsrat - wären mit der Schwierigkeit konfrontiert, dass sie Informationen nachfragen und gleichzeitig zur Verfügung stellen. Ein Problem bei Koordinierung und Organisation wäre die Heterogenität der Anspruchsgruppen. Die meisten Anspruchsgruppen haben zwar die Unternehmung als gemeinsamen Nenner, aber sonst sehr unterschiedliche Kerninteressen, wie in Tabelle 3 zusammengefasst ist. Die Koordination würde durch die Dynamik des Unternehmensumfeldes zusätzlich erschwert. Die Anspruchsgruppen sind nicht starr definiert, sondern verändern sich über die Zeit, z.B. bei einem Lieferantenwechsel oder Kunden, die bei verschiedenen Unternehmen Ware bestellen. Kämen neue Anspruchsgruppen hinzu, müssten sie in die Informationsnachfrageorganisation integriert werden.

Grundsätzlich könnten bestehende Wirtschaftsverbände für die Beschaffung von validierter Information herbeigezogen werden. Ein Problem ist aber, dass diese üblicherweise branchenorientiert ausgerichtet sind. Zum Beispiel müsste ein Eigenkapitalgeber, der in verschiedene Branchen investiert, in entsprechend vielen Verbänden partizipieren, was wiederum zu einem sehr hohen administrativen Aufwand führt. Ferner besteht bei der Informationsvalidierung durch Verbände bzw. im Kollektiv ein Standardisierungsproblem, da die Einführung einer Qualitätskontrolle und von Standards, welche die Aussagekraft und Vergleichbarkeit der Unternehmensinformation erhöhen würden, sehr kostenintensiv wäre.

Es lässt sich festhalten, dass ein Zustandekommen der kollektiven Bereitstellung von validierter Unternehmensinformation ebenfalls sehr unwahrscheinlich ist. Die organisierten Anspruchsgruppen stehen ohne eine gesetzliche Grundlage, die sie dazu ermächtigt, Unternehmensinformationen zu überprüfen, vor erheblichen *Durchsetzungsproblemen*. Zudem ist ein Beschaffungs-

verband, der aus verschiedenen Anspruchsgruppen besteht, mit *Koordinationsproblemen* konfrontiert. Beide Schwierigkeiten führen dazu, dass die anfallenden Kosten so hoch sind, dass sie selbst die Summe der Nutzen der Anspruchsgruppen übersteigen.

Die private Beschaffung von verlässlicher Unternehmensinformation ist also im Rahmen eines organisierten Kollektivs genauso wie bei der individuellen Informationsbeschaffung mit sehr hohen Kosten verbunden, welche die Summe der Nutzen bzw. den individuellen Nutzen übersteigen. In beiden Fällen ist also eine Unterversorgung oder gar keine Versorgung mit validierter Unternehmensinformation zu erwarten. Um den Kernproblemen der Durchsetzung und Koordination entgegenzutreten, könnte eine regulierte Revision geeignet sein.

14.2 Validierte Information als Kollektivgut

Sowohl die individuelle als auch die kollektive Informationsbeschaffung führen zu einer potentiellen Unterversorgung mit verlässlicher Unternehmensinformation. Somit stellt sich recht natürlich die Frage, inwieweit der Staat durch regulatorische Massnahmen eingreifen könnte, um dieser suboptimalen Situation entgegenzuwirken. Eine gesetzlich verankerte Wirtschaftsprüfung führt dazu, dass sowohl die Durchsetzungs- als auch die Koordinationsprobleme einer privat geregelten Validierung von Unternehmensinformation nicht auftreten. Zudem werden mit einer Veröffentlichung von Unternehmensinformation externe Effekte ausgelöst, von denen alle Anspruchsgruppen profitieren.

14.2.1 Revisionspflicht als Lösung des Durchsetzungsproblems

Die gesetzliche Pflicht zur Revision löst das Durchsetzungsproblem der Anspruchsgruppen. Sind Unternehmen gezwungen eine Revision durchführen zu lassen, haben die Anspruchsgruppen keine Probleme mehr die Validierung durch eine unabhängige Stelle zu veranlassen. Selbst wenn sie die Prüfung als Kollektiv organisieren und die Kosten tragen müssten, würde die prohibitive Höhe der Durchsetzungskosten auf ein tragbares Niveau gesenkt.

Neben der allgemeinen Pflicht zur Revision gibt es auch weitere Regulierungsbestandteile, die sich positiv auf die Durchsetzungskosten auswirken. Zum einen ist es für Anspruchsgruppen sehr wichtig, dass eine neutrale Stelle die Prüfung übernimmt, damit die Unternehmensinformationen objektiviert und verlässlich werden. Mit gesetzlichen Vorschriften zur Unabhängigkeit des Prüfers wird die Objektivität sichergestellt und das Problem gelöst. Zum anderen muss für die Anspruchsgruppen klar sein, anhand welcher Kriterien und in welchem Prozess die Prüfung durchgeführt wird. Ansonsten müssten sie selbst Einblick in den Prüfungsprozess oder die internen Detailinformationen der Unternehmung erhalten, um den geprüften Informationen wirklich vertrauen zu können. Die zusätzliche Regulierung der Wirtschaftsprüfer führt dazu, dass Anspruchsgruppen auf die Prüfungsqualität und die fachliche Kompetenz der Prüfer vertrauen können. Im Prinzip nimmt die Wirtschaftsprüfung durch die Regulierung die Rolle eines anerkannten Gütesiegels ein. Dabei ist es auch für das geprüfte Unternehmen von Vorteil, dass keine interne Information den Anspruchsgruppen preisgegeben werden muss.

14.2.2 Gesetzlich verankerte Bereitstellung des Prüfergebnisses als Lösung des Koordinationsproblems

Die Durchführung einer jährlichen Revision auf Gesetzesbasis liefert eine Lösung für das Koordinationsproblem. Da die validierte Unternehmensinformation zentral bereitgestellt wird, müssen sich die entsprechenden Anspruchsgruppen nicht mehr koordinieren, sondern können unabhängig voneinander von der Information profitieren. Damit fallen die Koordinationskosten weg, die wie in Abschnitt 14.1.2 angesprochen, enorm hoch ausfallen können. Mit dem Wegfall dieser Kosten wird das Verhältnis von kollektivem Nutzen und den einmal anfallenden Kosten weiter verbessert.

Unternehmensinformation wird aufgrund der gesetzlichen Revisionspflicht geprüft, und anschliessend mit dem Prüfergebnis zusammen an spezifische Anspruchsgruppen – an jede mit

schutzwürdigem Interesse (Art. 958e Abs. 2 OR) – zugänglich gemacht. Aus ökonomischer Sicht kreiert die Wirtschaftsprüfung im Zusammenhang mit den Bestimmungen zur Rechnungslegung somit validierte Unternehmensinformation als Klub-Gut. Ein Klub-Gut ist ein nicht-rivalisierendes Gut, bei dem jedoch im Gegensatz zu einem öffentlichen Gut einzelne Personen ausgeschlossen werden können. Ein typisches Beispiel ist der lokale Tennis-Verein. Die gesetzliche Bereitstellung des Klub-Gutes „validierte Unternehmensinformation“ löst das Koordinationsproblem einer kollektiven Beschaffung.

Während bei vielen Unternehmen gemäss gesetzlicher Pflicht nur spezifische Anspruchsgruppen vom Klub-Gut profitieren (z.B. Aktionäre, Art. 696 OR; Gläubiger mit schutzwürdigem Interesse, Art. 958e Abs. 2 OR), müssen Publikumsgesellschaften ihren Geschäftsbericht zusammen mit dem Prüfergebnis veröffentlichen (vgl. Art. 958e Abs. 1 OR). Zusätzlich gibt es auch Unternehmen, die eine solche Veröffentlichung freiwillig vornehmen.

Durch die Publikation wird „validierte Unternehmensinformation“ vom Klub-Gut zum öffentlichen Gut transformiert. Ein öffentliches Gut zeichnet sich nämlich neben der Nicht-Rivalität durch die Eigenschaft aus, dass es nicht ausschliessbar ist. Durch die Publizierung der Unternehmensinformation ist es nicht mehr möglich, einzelne Personen von ihrer Nutzung abzuhalten. Ein typisches Beispiel für öffentliche Güter ist die Sicherheit eines Landes. Damit entfällt auch die Möglichkeit, Bedingungen an die Verwendung der Information zu knüpfen.

Die Veröffentlichung von Unternehmensinformation führt mit dem Wegfall des Ausschlussprinzips dazu, dass Anspruchsgruppen, die sich grundsätzlich nicht an der Beschaffung beteiligen würden, nun auch von der Information profitieren können. Betroffen sind vor allem Anspruchsgruppen wie z.B. die Öffentlichkeit, Lieferanten und Kunden, die bei einer privaten Nachfrageorganisation grössere Schwierigkeiten hätten. Auch Dritte, die sich nicht direkt als Anspruchsgruppe der Unternehmung qualifizieren, aber dennoch Nutzen aus den Unternehmensinformationen gewinnen könnten, sind betroffen. Beispielsweise können Universitäten oder öffentliche Stellen publizierte Informationen nutzen. Insgesamt wird also mit der Veröffentlichung der gesellschaftliche Nutzen maximiert, da alle potentiellen Nutzer von der verlässlichen Unternehmensinformation profitieren können.

In Kombination mit der Standardisierung der Rechnungslegung von Unternehmen (OR /Swiss GAAP FER/IFRS) führt die Veröffentlichung des Prüfungsergebnisses zudem zu einer Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Unternehmen. Dies erhöht den Nutzen zusätzlich, verglichen mit der privaten Bereitstellung ohne Standards.

14.2.3 Positive externe Effekte bei Bereitstellung durch das Unternehmen

Ein externer Effekt liegt ökonomisch gesehen dann vor, wenn ein Gut Auswirkungen auf eine Person hat, die nicht an seiner Herstellung beteiligt ist. Die Idee geht zurück auf Coase (1960), der in seiner Arbeit verschiedene externe Effekte untersucht. Beispielsweise übt ein Unternehmen, das sein Abwasser in einen See leitet, einen negativen externen Effekt aus. Externe Effekte können aber auch positiv sein. Unternehmensinformationen, die auf Kosten des Unternehmens – also der Anspruchsgruppe Eigentümer – validiert werden, entfalten dann einen positiven externen Effekt, wenn sie anderen Anspruchsgruppen zur Verfügung gestellt werden. Dann profitieren nämlich auch die Personen von der Information, die sich an der Herstellung selbst nicht beteiligt haben.

Mit der Bereitstellung von validierter Unternehmensinformation durch das geprüfte Unternehmen werden substantielle positive externe Effekte ausgelöst. Die Anspruchsgruppen erhalten Nutzen durch das Kollektivgut, ohne sich selbst um die Bereitstellung kümmern zu müssen. Beispielsweise kann der Equity Analyst die Unternehmensinformationen für seine Analyse verwenden, ohne selbst Kosten für ihre Beschaffung aufzuwenden. Es profitieren also nicht nur die Eigentümer, welche die Kosten der Informationserstellung tragen, sondern alle Anspruchsgruppen der Unternehmung. Mit der Veröffentlichung der validierten Unternehmensinformation wird

der Gesamtnutzen maximiert und das gesellschaftliche Optimum erreicht. Schliesslich kann nun jede Anspruchsgruppe, für die die validierte Unternehmensinformation einen Wert hat, diese für ihre Zwecke nutzen.

Externe Effekte lösen grundsätzlich ein Marktversagen aus (vgl. Rosen, 1999). Da das Unternehmen von den externen Effekten nicht direkt profitieren und diese internalisieren kann, ist es nicht bereit, validierte Unternehmensinformation im optimalen Umfang bereitzustellen. Mit den gesetzlichen Bestimmungen zur Wirtschaftsprüfung wird dieses Problem durch Regulierung gelöst.

14.3 Zusammenfassung

Tabelle 18 fasst das Problem der Bereitstellung von validierter Information und der Wirtschaftsprüfung als regulatorische Lösung zusammen.

Problem	<ul style="list-style-type: none"> • Die private Beschaffung von validierter Unternehmensinformation ist mit Durchsetzungs- und Koordinationsproblemen konfrontiert. • Es resultiert eine Unterversorgung der Anspruchsgruppen mit verlässlicher Information.
Wirkung der Wirtschaftsprüfung	<ul style="list-style-type: none"> • Durch die Revisionspflicht wird das Durchsetzungsproblem der Anspruchsgruppen gelöst. • Mit der Bereitstellung von validierter Unternehmensinformation als Klub-Gut löst die Wirtschaftsprüfung das Koordinationsproblem. • Wird die validierte Information publiziert, stellt sie ein öffentliches Gut dar und führt zum gesellschaftlichen Nutzenmaximum. • Eine gesetzliche Pflicht zur Bereitstellung von Information durch die Unternehmen löst positive externe Effekte aus.

Tabelle 18: Bereitstellung eines Kollektivgutes durch die Wirtschaftsprüfung

15. Differenzierung nach Unternehmenskategorien

Das Schweizerische Recht nimmt eine Differenzierung des Revisionsumfangs nach Unternehmenskategorie vor. Entsprechend ihren Charakteristiken sind Unternehmen zu einer ordentlichen oder eingeschränkten Revision verpflichtet, können sich aber gegebenenfalls durch Opting-Out von der Revisionspflicht befreien (vgl. Art. 727ff. OR). Dabei müssen sich grössere Unternehmen wesentlich umfassender prüfen lassen als KMUs oder Kleinunternehmen. Nachfolgend wird diese Ausgestaltung der Revisionspflicht anhand der ökonomischen Theorien analysiert.

Wie in Kapitel 12 gezeigt, ermöglicht die Wirtschaftsprüfung, das Prinzipal-Agent Problem zwischen den inneren Anspruchsgruppen zu reduzieren. Dabei ist der Nutzen der Wirtschaftsprüfung höher, je grösser die Informationsasymmetrie im Vertragsverhältnis ist. Bei grösseren Unternehmen kann davon ausgegangen werden, dass eine stärkere Trennung zwischen Geschäftsleitung, Verwaltungsrat und Eigentümer vorliegt. Demnach kann die Wirtschaftsprüfung hier substantiell Nutzen stiften. Im Gegensatz dazu kommt das Prinzipal-Agent Problem bei kleineren Unternehmen weniger zu tragen. Dort ist der Nutzen der Wirtschaftsprüfung betreffend Anreizverträgen etwas weniger ausschlaggebend. In Kleinunternehmen (Kategorie 1) fallen die drei Rollen sogar zusammen, wodurch sich das zugehörige Prinzipal-Agent Problem sogar vollständig auflöst.

In Kapitel 13 wurde gezeigt, wie die Wirtschaftsprüfung die Transaktionskosten senkt. Dabei ist die Kosteneinsparung grösser, je mehr Anspruchsgruppen von der reduzierten Unsicherheit in den Transaktionen profitieren. Im Umfeld von grösseren Unternehmen sind tendenziell mehr Anspruchsgruppen betroffen, wodurch die Validierung der Unternehmensinformation eine stärkere Wirkung zeigt. Im Gegensatz zu kleineren Unternehmen, die nur mit einigen wenigen Anspruchsgruppen interagieren, ist der Nutzen der Wirtschaftsprüfung in grösseren Unternehmen

dadurch viel höher. Zusätzlich steigt die Frequenz an Transaktionen mit der Ausweitung der Unternehmensgrösse durchschnittlich eher an, wodurch der Nutzen weiter steigt.

Kapitel 14 präsentierte die Wirtschaftsprüfung als Lösung für das Anreizproblem der Bereitstellung von Unternehmensinformation. Die Grundproblematik ist wiederum ausgeprägter mit zunehmender Unternehmensgrösse. Bei kleineren Unternehmen ist es oft einfacher, die Herausgabe von verlässlichen Informationen privat durchzusetzen. Eine kleinere Anzahl an Anspruchsgruppen bedeutet auch weniger Koordinationsaufwand bei einem Zusammenschluss. Im Gegensatz dazu ist es bei Grossunternehmen und Publikumsgesellschaften sehr schwierig, eine private Beschaffung von validierter Unternehmensinformation vorzunehmen. Einerseits ist die Durchsetzung schwieriger und andererseits sind mehr Anspruchsgruppen an der Information interessiert. In diesem Kontext stiftet die Wirtschaftsprüfung gerade im Umfeld von grösseren Unternehmen starken Nutzen. Zusätzlich sind dort auch die externen Effekte sehr weitreichend.

Insgesamt ist es also ökonomisch nachvollziehbar, eine differenzierte Behandlung der Unternehmenskategorien hinsichtlich der Revisionspflicht vorzunehmen. Der steigende Revisionsumfang bei grösseren Unternehmen geht einher mit entsprechend grösserem Nutzen der Wirtschaftsprüfung. Die Trennung nach Revisionspflicht gemäss Grössenkriterien im Schweizerischen Recht trägt diesem Zusammenhang Rechnung.

16. Fazit

Informationen entfalten für eine Partei erst dann ihren vollständigen Wert, wenn ihr Inhalt gesichert ist. Generell liegt eine vorbehaltlose Sicherung bei Eigenerstellung von Information oder bei Validierung vor. Ein Inhalt gilt als validiert, wenn eine qualifizierte unabhängige Stelle ihn nach objektiven Kriterien einer Prüfung unterzogen hat. Die unabhängige Informationssicherung ist insbesondere dort relevant wo mögliche Interessenkonflikte ihre Erstellung und Darstellung beeinflussen. Im konkreten Fall von Unternehmensinformation übernimmt die Wirtschaftsprüfung solch eine Validierungsfunktion. Die Stärke des Nutzens der Wirtschaftsprüfung hängt folglich sowohl von den Informationsbedürfnissen als auch der bestehenden Information der Anspruchsgruppen ab.

In der vorliegenden Arbeit wurde gezeigt, dass die Informationsbedürfnisse der Anspruchsgruppen umfangreich sind. Insbesondere zeigt sich auch, dass die Informationsbedürfnisse über alle Anspruchsgruppen und Unternehmenskategorien relevant sind, wobei das konkrete Ausmass mit der Unternehmensgrösse korreliert. Dagegen ist der jeweilige eigene Bestand an Information der Anspruchsgruppen als eher gering identifiziert worden. Folglich ergeben sich für die verschiedenen Unternehmenskategorien wesentliche Informationsdefizite, die mit der Unternehmensgrösse zunehmen. Über alle berücksichtigten Unternehmenskategorien und Anspruchsgruppen aggregiert, ist weniger als die Hälfte des Informationsbestandes abgedeckt.

Ökonomisch implizieren die Defizite ein Bedürfnis nach validierter Unternehmensinformation. Die Wirtschaftsprüfung adressiert die entsprechende Nachfrage, indem sie einen beträchtlichen Teil der Informationsdefizite abbaut. Der Kern des Abbaus liegt in der Information über den Finanzzustand. Es bestehen jedoch auch abgeschwächte sekundäre Wirkungen für die anderen Informationsarten. Die Wirkung der Wirtschaftsprüfung hängt stark vom Umfang der durchgeführten Revision ab. Bei Publikumsgesellschaften und Grossunternehmen können im Zuge der ordentlichen Revision etwa 60 % des Gesamtdefizites abgebaut werden. Im Gegensatz dazu ist die Wirkung bei den KMU mit der eingeschränkten Revision und dem Abbau von 25% des Defizites wesentlich kleiner. Da in Privatunternehmen normalerweise keine Revision durchgeführt wird, kann auch keine Wirkung der Wirtschaftsprüfung beobachtet werden. Über alle Anspruchsgruppen und Unternehmenskategorien aggregiert betrachtet resultiert eine Defizitreduktion von ungefähr 50%.¹² Somit schafft die Wirtschaftsprüfung für die Anspruchsgruppen der Unternehmen substantiellen Nutzen.

Die konkret hergeleiteten Informationsdefizite und deren Abbau durch die Wirtschaftsprüfung wurden mit etablierten Theorien und Modellen aus der ökonomischen Literatur erklärt und fundiert.

Mit der *Erwartungsnutzentheorie* lässt sich ein Nutzenkalkül von Informationsverzerrung durch Geschäftsleitung und Verwaltungsrat abbilden. Die Wirtschaftsprüfung erhöht durch Monitoring die Wahrscheinlichkeit, dass verzerrte bzw. falsche Information entdeckt wird. Zusätzlich können auch unabsichtliche Fehler korrigiert werden, wodurch sich die Qualität der Informationen weiter erhöht. Die Informationsvalidierung der Wirtschaftsprüfung tritt in diesem Modell in Form des Monitoring auf.

Im Kontext der *Prinzipal-Agent Theorie* wird die Wirtschaftsprüfung als Reduktion von Zufallseinflüssen modelliert, wodurch der Zusammenhang zwischen eingesetzter Leistung und Output direkter wird. Die Folge ist eine Stärkung von Anreizverträgen und bessere Ausrichtung des Verhaltens der ausführenden Person auf die Interessen des Auftraggebers. Zudem reduziert die Wirtschaftsprüfung bei Einsatz von Leistungsindikatoren die Gefahr, dass der Ausführende von

¹² Es ist hierbei zu beachten, dass die Defizite der Privatunternehmen ohne Wirtschaftsprüfung den aggregierten Defizitabbau senken. Ferner sind die Unternehmenskategorien gleich gewichtet.

den vorgegebenen Zielen abweichende Handlungen vornimmt. Gleichzeitig verbessern sich gewisse Leistungsindikatoren und können in Anreizverträgen intensiver genutzt werden. Die Validierung von Information durch die Wirtschaftsprüfung drückt sich in der Beziehung von Auftraggeber und Ausführendem als Reduktion von Informationsasymmetrien, also durch die Reduktion von Zufallseinflüssen und der Verbesserung von Leistungsindikatoren, aus.

Die *Transaktionskostentheorie* liefert ein Raster zur systematischen Analyse von Kosten im Zuge der Interaktion verschiedener Anspruchsgruppen. Durch die Validierung von Unternehmensinformation trägt die Wirtschaftsprüfung erheblich zur Senkung dieser Transaktionskosten bei. Sie agiert als Institution, welche die Unsicherheit in Transaktionen zwischen den Anspruchsgruppen stark reduziert.

Mit der *Kollektivguttheorie* wird gezeigt, dass individuelle Informationsbeschaffung zu einer potentiellen Unterversorgung mit verlässlicher Unternehmensinformation führt. Aufgrund von Durchsetzungsproblemen und hohen Koordinationskosten ist auch der Zusammenschluss zu einem Kollektiv keine geeignete Lösung. Eine gesetzlich verankerte Wirtschaftsprüfung sorgt dafür, dass die Probleme einer privat geregelten Validierung von Unternehmensinformation nicht auftreten. Mit der Veröffentlichung der – durch die Wirtschaftsprüfung validierten – Unternehmensinformation profitieren zusätzlich Anspruchsgruppen, die zwar ein Interesse an gesicherter Unternehmensinformation haben, jedoch selbst keine Validierung vornehmen würden.

Die vier ökonomischen Theorien zeichnen zusammen ein konsistentes Bild der Wirkung der Wirtschaftsprüfung: Mit der Erwartungsnutzentheorie wird die Idee gefestigt, dass durch die Wirtschaftsprüfung bessere Unternehmensinformationen – da weniger verfälscht – verfügbar sind. Darauf aufbauend zeigen die Prinzipal-Agent Theorie und die Transaktionskostentheorie die positiven Folgen der Verfügbarkeit von diesen verlässlichen Informationen auf. Einerseits funktionieren Anreizverträge besser, d.h. die ausführenden Personen in einer Unternehmung handeln verstärkt im Sinne des Auftraggebers. Andererseits profitieren die Anspruchsgruppen von reibungsloseren Interaktionen. Von einer übergeordneten Sichtweise begründet die Kollektivguttheorie, weshalb Regulierung notwendiges Mittel ist, um den positiven Nutzen der Wirtschaftsprüfung auszulösen. Der Kern des Problems besteht darin, dass ohne gesetzliche Pflicht nicht genügend Anreize zur Validierung von Information für die Anspruchsgruppen der Unternehmung bestehen.

Mit der Analyse des Nutzens der Informationsvalidierung in dieser Arbeit zeigt sich auch Potential für eine Ausdehnung der Rolle der Wirtschaftsprüfung. Diese kann an denjenigen Teilen der Informationsdefizite ansetzen, die ungesichert bleiben. Ein gezielter Ausbau der Prüfleistungen kann also weiteren Wert schaffen, vor allem bezüglich der Validierung nicht-finanzieller Information.

Die vorliegende Arbeit ist ein erster Schritt, den Nutzen systematisch und ökonomisch zu analysieren. Es zeigt sich, dass die Wirtschaftsprüfung eine zentrale Rolle bezüglich der – für die Wirtschaft – wichtigen Sicherung von Unternehmensinformation einnimmt. Die Funktion der Wirtschaftsprüfung im Defizitabbau ist ökonomisch erklärt und weiter gefestigt worden.

Anhang I: Formale Darstellung des Prinzipal-Agent Modells

Ein Prinzipal plant einen Auftrag an einen Agenten zu vergeben. Das Resultat hängt von der Leistung des Agenten und Zufallseinflüssen ab:

$$\tilde{q} = e + \tilde{\theta}$$

wobei \tilde{q} das Resultat bezeichnet, e die Leistung des Agenten und $\tilde{\theta}$ eine normalverteilte Zufallsvariable mit Mittelwert 0 und Varianz σ^2 . Die Annahme der Normalverteilung erscheint mit dem zentralen Grenzwertsatz sinnvoll, da $\tilde{\theta}$ als Summe vieler unabhängiger Zufallsvariablen interpretiert werden kann. Das Resultat \tilde{q} ist somit auch eine normalverteilte Zufallsvariable mit Mittelwert e und Varianz σ^2 .

Der Agent erleidet Aufwandskosten abhängig von seinem Leistungsniveau:

$$c = \frac{k}{2}e^2$$

wobei angenommen wird, dass $k > 0$. Der Parameter k kann interpretiert werden als marginale Leistungskosten: $c' = ke$. Der Lohn des Agenten enthält ein Fixum r sowie einen Resultatsanteil $0 \leq \alpha \leq 1$.

$$w = r + \alpha\tilde{q}$$

Der Nutzen des Risiko-neutralen Prinzipals besteht aus dem erwarteten Nettoresultat.

$$u_{Prinzipal} = E(\tilde{q}^{Netto}) = E((1 - \alpha)\tilde{q} - r) = E((1 - \alpha)(e + \tilde{\theta}) - r)$$

Der Nutzen des Risiko-aversen Agenten aus seinem Nettolohn $w^{Netto} = r + \alpha\tilde{q} - \frac{k}{2}e^2$ wird wie folgt angenommen:

$$u_{Agent} = E\left(-\exp\left(-a\left(r + \alpha\tilde{q} - \frac{k}{2}e^2\right)\right)\right)$$

wobei $a > 0$ angenommen wird. Es kann gezeigt werden, dass das Sicherheitsäquivalent zu dem Nettolohn des Agenten Folgendes ergibt.

$$C(w^{Netto}) = r + \alpha e - \frac{k}{2}e^2 - \alpha^2 \frac{a}{2}\sigma^2$$

wobei ein Sicherheitsäquivalent von einem unsicheren Betrag genau den sicheren Betrag darstellt, so dass ihr Nutzen demjenigen des unsicheren Betrages entspricht. Eine Risiko-averse Person bevorzugt den sicheren Betrag gegenüber dem unsicheren Betrag, ihr Sicherheitsäquivalent wird also kleiner als der Erwartungswert des unsicheren Betrages sein. Der Nutzen des Agenten kann also über das Sicherheitsäquivalent hergeleitet werden.

$$E(C(w^{Netto})) = r + \alpha e - \frac{k}{2}e^2$$

Wenn der Prinzipal dem Agenten zur Auftrags Erfüllung einen Anreizvertrag vorschlägt, muss er zwei den Agenten betreffende Restriktionen beachten. Erstens muss der Prinzipal – wenn er ein bestimmtes Leistungsniveau des Agenten erreichen will – die sogenannte Anreizbedingung beachten, und ihm den erforderlichen Resultatsanteil anbieten, damit der Agent genau dieses vom Prinzipal gewünschte Leistungsniveau wählt. Zweitens bedingt die Partizipationsrestriktion, dass der Agent nicht einen negativen erwarteten Nutzen aus dem Vertrag zieht, da er sonst den Vertrag nämlich ablehnen würde. Sein Sicherheitsäquivalent darf also folglich nicht negativ sein.

Die optimale Ausgestaltung des Anreizvertrages, den der Prinzipal dem Agenten vorschlagen kann, hängt entscheidend von der Informationslage ab, i.e. ob die Leistung des Agenten von dem

Prinzipal beobachtbar ist („Symmetrische Information“) oder eben nicht („Asymmetrische Information“).

I.1 Symmetrische Information

Zunächst wird als Benchmark („first-best“ für den Prinzipal) der Fall symmetrischer Information analysiert, wenn der Prinzipal also die Leistung des Agenten direkt beobachten kann. Zunächst einmal braucht der Prinzipal bei symmetrischer Information die Anreizrestriktion nicht mehr zu beachten, da er das Leistungsniveau direkt vertraglich festlegen und überprüfen kann. Sein Optimierungsproblem lautet also

$$\max_{e, \alpha, r} E(\tilde{q}^{Netto}) = E\left((1 - \alpha)(e + \tilde{\theta}) - r\right) = (1 - \alpha)e - r$$

unter der Nebenbedingung der Partizipationsrestriktion

$$C(w^{Netto}) = r + \alpha e - \frac{k}{2}e^2 - \alpha^2 \frac{\alpha}{2}\sigma^2 = 0$$

Der Resultat-maximierende Prinzipal wird dem Agenten so wenig wie möglich anbieten, um ihn für seinen Auftrag zu gewinnen. Deshalb ist die Partizipationsrestriktion bindend.

Es ergibt sich somit das vereinfachte Optimierungsproblem ohne Nebenbedingung

$$\max_{e, \alpha} e - \frac{k}{2}e^2 - \alpha^2 \frac{\alpha}{2}\sigma^2$$

Da der Nutzen des Prinzipals mit steigendem Resultatsanteil für den Agenten abnimmt, folgt direkt

$$\alpha^* = 0$$

und das Optimierungsproblem vereinfacht sich weiter zu

$$\max_e e - \frac{k}{2}e^2$$

Es ergibt sich als optimales Leistungsniveau

$$e^* = \frac{1}{k}$$

Das optimale Fixum beträgt

$$r^* = \frac{1}{2k}$$

Der optimale Anreizvertrag unter symmetrischer Information ist somit

$$AV_{sym}^{opt} = (r^*, \alpha^*) = \left(\frac{1}{2k}, 0\right)$$

Der Agent bekommt also nur ein Fixum und der Prinzipal trägt das gesamte Risiko. Der Nutzen des Prinzipals beträgt

$$E(\tilde{q}^{Netto*}) = \frac{1}{2k}$$

Das Resultat wird somit gleichmässig zwischen Agent und Prinzipal aufgeteilt.

I.2 Asymmetrische Information

Der realistisch relevante Fall von asymmetrischer Information verankert einen Informationsvorteil bei dem Agenten. Das genaue Leistungsniveau des Agenten kann von dem Prinzipal nicht beobachtet werden. Als erstes fällt bei blosser Betrachtung der Partizipationsrestriktion $r + \alpha e -$

$\frac{k}{2}e^2 - \alpha^2 \frac{a}{2}\sigma^2 = 0$ direkt auf, dass der Agent bei ausbleibender Resultatsbeteiligung mit asymmetrischer Information ein Leistungsniveau von Null wählen würde. Der Anreizvertrag AV_{sym}^{opt} – optimal unter symmetrischer Information – ist also als Motivator nicht mehr anwendbar. Da bei asymmetrischer Information die Leistung des Agenten nicht mehr direkt vertraglich vereinbar ist, muss der Prinzipal die Leistungsentscheidung des Agenten berücksichtigen. Die Nutzenmaximierung des Agenten ist äquivalent mit dessen Sicherheitsäquivalenzmaximierung.

$$\max_e C(w^{Netto}) = r + \alpha e - \frac{k}{2}e^2 - \alpha^2 \frac{a}{2}\sigma^2$$

Es ergibt sich $e = \frac{\alpha}{k}$. Diese optimale Leistungseinsatzbedingung für den Agenten liefert die Anreizrestriktion für den Prinzipal: Um den Agenten dazu zu bringen ein bestimmtes Leistungsniveau e zu liefern, muss er eine Resultatsbeteiligung von $\alpha = ek$ bieten. Das Optimierungsproblem des Prinzipals lautet also

$$\max_{\alpha, r} E(\tilde{q}^{Netto}) = E\left((1 - \alpha)(e + \bar{\theta}) - r\right) = (1 - \alpha)e - r$$

unter den Nebenbedingungen der Anreizrestriktion

$$e = \frac{\alpha}{k}$$

und der Partizipationsrestriktion

$$C(w^{Netto}) = r + \alpha e - \frac{k}{2}e^2 - \alpha^2 \frac{a}{2}\sigma^2 = 0$$

Als optimaler Resultatsanteil folgt

$$\alpha^{**} = \frac{1}{(1 + ak\sigma^2)}$$

Da $a > 0$ und $k > 0$, gilt $0 < \alpha^{**} < 1$. Das Risiko wird also geteilt und nicht von einer Partei vollständig getragen. Als optimales Leistungsniveau und Fixum ergeben sich

$$e^{**} = \frac{1}{k(1 + ak\sigma^2)}$$

und

$$r^{**} = \frac{ak\sigma^2 - 1}{2k(1 + ak\sigma^2)^2}$$

Der optimale Anreizvertrag beträgt somit

$$AV_{asym}^{opt} = (r^{**}, \alpha^{**}) = \left(\frac{ak\sigma^2 - 1}{2k(1 + ak\sigma^2)^2}, \frac{1}{(1 + ak\sigma^2)} \right)$$

Es resultiert also ein „Share“-Vertrag unter asymmetrischer Information. Der Nutzen des Prinzipals beträgt

$$E(\tilde{q}^{Netto^{**}}) = \frac{1}{2k(1 + ak\sigma^2)}$$

I.3 Vergleich der beiden Informationsszenarien

Die Leistung des Agenten ist unter symmetrischer Information höher als unter asymmetrischer Information:

$$e^{**} = \frac{1}{k(1 + ak\sigma^2)} < \frac{1}{k} = e^*$$

Das Szenario mit asymmetrischer Information ist nur „second-best“ für den Prinzipal, da

$$E(\tilde{q}^{Netto^{**}}) = \frac{1}{2k(1 + ak\sigma^2)} < \frac{1}{2k} = E(\tilde{q}^{Netto^*})$$

I.4 Wirkungen der Wirtschaftsprüfung

Die Wirtschaftsprüfung senkt die interne Unsicherheit. Formell reduziert sich durch die Revision also der Parameter σ zu σ_{WP} , wobei $\sigma_{WP} < \sigma$ gilt. Die Folge ist nun, dass der Resultatsanteil im optimalen Vertrag ansteigen wird.

$$\alpha_{WP}^{**} = \frac{1}{(1 + ak\sigma_{WP}^2)} > \frac{1}{(1 + ak\sigma^2)} = \alpha^{**}$$

Folglich steigt die Leistung des Agenten und rückt näher an die Leistung unter „first-best“ heran.

$$e^{**} = \frac{1}{k(1 + ak\sigma^2)} < \frac{1}{\underbrace{k(1 + ak\sigma_{WP}^2)}_{=e_{WP}^{**}}} < \frac{1}{k} = e^*$$

Schliesslich ergeben sich so ein höheres Resultat und auch ein höherer Nutzen des Prinzipals mit dem „first-best“ Szenario symmetrischer Information als obere Grenze.

$$E(\tilde{q}^{Netto^{**}}) = \frac{1}{2k(1 + ak\sigma^2)} < \frac{1}{\underbrace{2k(1 + ak\sigma_{WP}^2)}_{=E(\tilde{q}^{Netto^{**}}_{WP})}} < \frac{1}{2k} = E(\tilde{q}^{Netto^*})$$

Anhang II: Bereitstellung eines Kollektivgutes durch die Wirtschaftsprüfung

II.1 Anreizprobleme bei der privaten Validierung von Unternehmensinformation

II.1.1 Individuelles Anreizproblem

Die Validierung von Unternehmensinformation individuell durch eine einzelne Anspruchsgruppe ist mit hohen Kosten verbunden. Einerseits ist die Prüfungsdurchführung sehr zeit- und kostenintensiv. Andererseits ist eine Anspruchsgruppe mit Durchsetzungsproblemen konfrontiert, um überhaupt eine Prüfung durchführen zu können.

Die Entscheidung einer einzelnen Anspruchsgruppe, ob sie eine Prüfung veranlasst, hängt von ihrem Nettonutzen (u_i^{net}) ab. Dieser ergibt sich als Differenz zwischen dem individuellem Nutzen der validierten Unternehmensinformation (u_i) und den Kosten der Prüfung (c_v).

$$\underbrace{u_i^{net}}_{\text{Nettonutzen}} = \underbrace{u_i}_{\text{Nutzen}} - \underbrace{c_v}_{\text{Validierungskosten}} < 0$$

Da die hohen Kosten den individuellen Nutzen übersteigen, führt die Validierung zu einem negativen Nettonutzen i.e. Verlust. Eine einzelne Anspruchsgruppe hat somit keinen Anreiz, eine Prüfung der Unternehmensinformationen zu veranlassen.

II.1.2 Kollektives Anreizproblem

Validierte Unternehmensinformation hat die Eigenschaft, dass sie nicht-rivalisierend ist. Bei einer gemeinsam organisierten Prüfung durch mehrere Anspruchsgruppen ($1, 2, \dots, N$) vervielfacht sich also der Nutzen, wobei die Kosten nur einmal anfallen. Zusätzlich treten aber nun Koordinationskosten (c_k) unter den teilnehmenden Anspruchsgruppen auf.

$$\underbrace{u^{net}}_{\text{Kollektiver Nettonutzen}} = \underbrace{u_1 + u_2 + u_3 + \dots + u_N}_{\text{Individuelle Nutzen}} - \underbrace{c_v}_{\text{Validierungskosten}} - \underbrace{c_k}_{\text{Koordinationskosten}} < 0$$

II.2 Lösung der Anreizprobleme durch die Wirtschaftsprüfung

Die gesetzlich verankerte Wirtschaftsprüfung führt dazu, dass die Durchsetzungsprobleme der Prüfung wegfallen. Die Revision validiert die Unternehmensinformation und die Unternehmen sind zur Prüfung verpflichtet. Dadurch können die Durchsetzungskosten gesenkt werden.

$$\underbrace{c_v'}_{\text{Validierungskosten mit Revisionspflicht}} < \underbrace{c_v}_{\text{Validierungskosten ohne Revisionspflicht}}$$

Wird die validierte Unternehmensinformation dann den Anspruchsgruppen zugänglich gemacht („Klub-Gut“), ist kein Zusammenschluss der Anspruchsgruppen mehr nötig. Dadurch entfallen der Koordinationsbedarf und die damit verbundenen Kosten.

$$\underbrace{c_k}_{\text{Koordinationskosten}} = 0$$

Die Kombination der gesetzlichen Pflicht zur Revision und der Zugang der Unternehmensinformationen für die Anspruchsgruppen führt zu folgendem gesellschaftlichen Nutzenkalkül:

$$\underbrace{u^{net}}_{\text{Gesellschaftlicher Nettonutzen}} = \underbrace{u_1 + u_2 + u_3 + \dots + u_N}_{\text{Individuelle Nutzen}} - \underbrace{c_v'}_{=0} - \underbrace{c_k}_{=0} > 0$$

Aufgrund der Kostenreduktion fällt der gesellschaftliche Nettonutzen positiv aus, d.h. die Validierung von Unternehmensinformation rentiert sich. Somit löst die gesetzliche Wirtschaftsprüfung das private Anreizproblem durch Bereitstellung des Klub-Gutes „validierte Unternehmensinformation“. Bei einer zusätzlichen Veröffentlichung wird die validierte Information zum öffentlichen Gut und die Anzahl an individuellen Nutzen (u_i) erhöht sich weiter.

Anhang III: Regulatorische Grundlagen

Der Fokus dieser Studie liegt auf validierter Unternehmensinformation. Die Informationspflicht von Unternehmen ist in den Bestimmungen zur kaufmännischen Buchführung und Rechnungslegung (Art. 957ff. OR) festgehalten und wird unterstützt von anerkannten Standards der Rechnungslegung (Swiss GAAP FER und IFRS). Die Regulierung der Wirtschaftsprüfung findet sich in den Bestimmungen zur Revisionsstelle (Art. 727ff. OR) sowie in zusätzlichen Erlassen (RAG, RAV, RAB). Daneben gibt es komplementäre Branchenstandards für die Prüfer (Schweizerische Prüfungsstandards, Standard zur Eingeschränkten Revision).

III.1 Kaufmännische Buchführung und Rechnungslegung

III.1.1 Gesetzliche Grundlagen

Das Obligationenrecht liefert die gesetzlichen Vorgaben zu Buchführung und Rechnungslegung. Zum einen ist festgelegt welche Unternehmen zur Buchführung und Rechnungslegung verpflichtet sind (Art. 957ff. OR). Zum anderen gibt es Vorgaben zur Umsetzung dieser Pflicht, wie etwa Ausgestaltung der Jahresrechnung (Art 959ff. OR).

III.1.1.1 Pflicht zur Buchführung und Rechnungslegung

Juristische Personen sind in der Schweiz zur Buchführung und Rechnungslegung verpflichtet (Art. 957 Abs. 1 OR). Dasselbe gilt auch für Einzelunternehmen und Personengesellschaften mit einem Mindesterloß von 500'000 Franken im letzten Geschäftsjahr. Ausgenommen von dieser Pflicht sind alle anderen Unternehmen, sowie Vereine und Stiftungen ohne Handelsregistereintrag und Stiftungen ohne Revisionspflicht (Art. 957 Abs. 2 OR). Diese müssen lediglich über ihre Einnahmen, Ausgaben und die Vermögenslage Buch führen („Milchbüchleinrechnung“).

Die Pflicht zu Buchführung beinhaltet die Erfassung von Geschäftsvorfällen und Sachverhalten, die für die Darstellung der Vermögens-, Finanzierungs- und Ertragslage eines Unternehmens benötigt werden (Art. 957a Abs. 1 OR). Diese Erfassung muss den Grundsätzen ordnungsmässiger Buchhaltung folgen, die in Art. 957a Abs. 2 OR aufgelistet sind. Dazu gehört beispielsweise, dass die Buchhaltung vollständig, wahrheitsgetreu und systematisch sein muss.

Die Rechnungslegung hat zum Ziel, die wirtschaftliche Lage von Unternehmen so abzubilden, dass ein zuverlässiges Urteil Dritter ermöglicht wird (Art. 958 Abs. 1 OR). Dies geschieht durch den Geschäftsbericht, welcher die Jahresrechnung enthalten muss (Art. 958 Abs. 2 OR). Der Geschäftsbericht muss innerhalb eines halben Jahres nach Ende des Geschäftsjahres erstellt und dem zuständigen Organ zur Genehmigung vorgelegt werden (Art. 958 Abs. 3 OR). Ähnlich der Buchführung sind bei der Rechnungslegung ebenfalls verschiedene Grundsätze zu beachten. Diese sind in Art. 958c Abs.1 OR festgehalten und beinhalten u.a. Verständlichkeit und Vollständigkeit.

III.1.1.2 Offenlegung der Rechnungslegung

Für den Nutzen der Wirtschaftsprüfung ist es entscheidend, inwieweit die Anspruchsgruppen auf die validierte Unternehmensinformation zugreifen können. Die Offenlegung der Rechnungslegung und Möglichkeiten zur Einsichtnahme sind hauptsächlich in Art. 958e OR geregelt.

Unternehmen mit ausstehenden Anleiheobligationen und Börsenkotierung sind zur Publikation der Jahresrechnung (resp. Konzernrechnung) und des Revisionsberichts verpflichtet (Art. 958e Abs. 1 OR). Konkret bedeutet dies, dass diese Bestandteile im Schweizerischen Handelsamtsblatt veröffentlicht oder jeder Person auf Anfrage zugestellt werden müssen.

Die übrigen Unternehmen sind von dieser Publikationspflicht nicht betroffen. Ein Spezialfall besteht jedoch für Gläubiger mit schutzwürdigem Interesse, die Einblick in den Geschäfts- und Revisionsbericht verlangen können (Art. 958e Abs. 2 OR). Ob das schutzwürdige Interesse gegeben ist, entscheidet im Streitfall das Gericht.

Zusätzlich ist zu erwähnen, dass die Anspruchsgruppe der Aktionäre Zugang zum Geschäftsbericht und damit zu den Unternehmensinformationen erhält (vgl. Art. 696 OR).

III.1.1.3 Die Jahresrechnung

Gemäss Obligationenrecht muss die Jahresrechnung drei Bestandteile aufweisen: Bilanz, Erfolgsrechnung und Anhang (Art. 958 Abs. 2 OR).

Die Bilanz hat zum Ziel, die Vermögens- und Finanzierungslage eines Unternehmens darzustellen und unterteilt sich in Aktiven und Passiven (Art. 959 Abs. 1 OR). Zu den Aktiven gehören alle Vermögenswerte, über die das Unternehmen verfügen kann, bei denen ein Mittelzufluss wahrscheinlich ist und die einen verlässlich schätzbaren Wert haben (Art. 959 Abs. 2 OR). Das Umlaufvermögen ist eine Unterkategorie der Aktiven, die innerhalb eines Jahres gegen flüssige Mittel eingetauscht werden können. Alle anderen Aktiven müssen als Anlagevermögen klassifiziert werden (Art. 959 Abs. 3 OR). Die Passivseite setzt sich zusammen aus dem Fremd- und Eigenkapital (Art. 959 Abs. 4 OR). Fremdkapital sind bewertbare Verbindlichkeiten aus denen ein Mittelabfluss wahrscheinlich ist (Art. 959 Abs. 5 OR). Solche Verbindlichkeiten müssen dann als kurzfristig klassifiziert werden, wenn die Zahlung innerhalb eines Jahres fällig wird, andernfalls sind sie langfristig (Art. 959 Abs. 6 OR). Die Gliederung des Eigenkapitals orientiert sich an der Rechtsform des Unternehmens (Art. 959 Abs. 7 OR).

Das Obligationenrecht gibt zusätzlich eine Mindestgliederung der Aktiven und Passiven vor (Art. 959a OR). Beispielsweise muss das Umlaufvermögen mindestens in flüssige Mittel, Forderungen aus Lieferungen und Leistung, übrige kurzfristige Forderungen, Vorräte und aktive Rechnungslegungsabgrenzungen unterteilt werden (Art. 959a Abs. 1 OR). Dabei müssen die Positionen anhand ihrer Liquidität resp. Fälligkeit geordnet werden (Art. 959a Abs. 1 et 2 OR).

Die Erfolgsrechnung dient dazu, die Ertragslage des Unternehmens während des Geschäftsjahres darzustellen (Art. 959b Abs. 1 OR). Auch hier schreibt das Gesetz eine Mindestgliederung vor, wobei zwei mögliche Verfahren möglich sind (Art. 959b OR). Einerseits kann die Erfolgsrechnung als Produktionserfolgsrechnung im Gesamtkostverfahren, andererseits als Absatzerfolgsrechnung im Umsatzkostenverfahren dargestellt werden.

Im Anhang müssen die anderen Bestandteile der Jahresrechnung ergänzt und erläutert werden (Art. 959c OR). Zusätzlich müssen weitere Angaben festgehalten werden, die in Art. 959c Abs. 2 OR aufgelistet sind. Dazu gehören z.B. Detailangaben über das Unternehmen (Name, Rechtsform, Sitz etc.).

III.1.1.4 Erweiterte Rechnungslegungspflichten bei ordentlicher Revision

Unternehmen, die einer ordentlichen Revision unterliegen, müssen weitere Anforderungen an den Geschäftsbericht erfüllen. Sie sind verpflichtet zusätzliche Angaben in den Anhang aufzunehmen, eine Geldflussrechnung zu erstellen, sowie einen Lagebericht zu verfassen (Art. 961 OR). Diese Zusatzpflicht entfällt jedoch, wenn vom Unternehmen selbst oder von einer juristischen Person, die das Unternehmen kontrolliert eine Konzernrechnung nach einem anerkannten Standard zur Rechnungslegung erstellt wird (Art. 961d Abs. 1 OR).

Die Zusatzangaben im Anhang beschränken sich auf zwei Teile. Zum einen müssen Zusatzinformationen zu den langfristigen verzinslichen Verbindlichkeiten aufgeführt werden. Zum anderen muss das Honorar der Revisionsstelle gesondert für Revisionsdienstleistungen und andere Dienstleistungen aufgeführt werden. (Art. 961a OR).

Die Geldflussrechnung ist ein zusätzliches Element der Jahresrechnung. Diese stellt die Veränderungen der flüssigen Mittel aus Geschäftstätigkeit, Investitionstätigkeit und Finanzierungstätigkeit je gesondert dar (Art. 961b OR).

Der Lagebericht dient dazu, den Geschäftsverlauf und die wirtschaftliche Lage des Unternehmens unter anderen Gesichtspunkten als in der Jahresrechnung darzustellen. Das Obligationenrecht enthält eine namentliche Aufzählung der Bestandteile des Lageberichts in Art. 961c OR.

Beispielsweise gehören dazu die Anzahl der durchschnittlichen Vollzeitstellen, die Bestellungen- und Auftragslage sowie die Zukunftsaussichten.

III.1.1.5 Pflicht zum Abschluss nach anerkanntem Standard

Zusätzlich zu den Vorschriften im Obligationenrecht müssen gewisse Unternehmen den Abschluss nach einem anerkannten Standard zur Rechnungslegung erstellen. Dazu gehören börsennotierte Gesellschaften, Genossenschaften mit über 2000 Genossenschaftern und ordentlich revidierte Stiftungen (Art. 962 Abs. 1 OR). Jedoch kann dies auch von Eigentümern verlangt werden, z.B. von Gesellschaftern mit mindestens 20 Prozent Grundkapital oder persönlich haftenden Mitgliedern (Art. 962 Abs. 2 OR).

Art. 962a OR liefert verschiedene Bestimmungen zum Umgang mit Rechnungslegungsstandards. Aus dem Abschluss muss hervorgehen, nach welchem anerkannten Standard er erstellt wurde. Der gewählte Rechnungslegungsstandard muss in seiner Gesamtheit für den ganzen Abschluss übernommen werden. Die Einhaltung des gewählten Standards muss von einem zugelassenen Revisionsexperten mittels ordentlicher Revision geprüft werden. Der Abschluss nach anerkanntem Standard muss im Zuge der Genehmigung der Jahresrechnung dem obersten Organ vorgelegt werden, bedarf aber keiner Genehmigung. Die anerkannten Standards werden vom Bundesrat bezeichnet.

III.1.2 Rechnungslegungsstandards

Grundsätzlich muss die Prüfung der Rechnungslegung sich an den Gesetzesbestimmungen des Obligationenrechts orientieren. Die Schweizer Gesetzgebung hat es sich dabei zum Ziel gesetzt, einen möglichst zuverlässigen Einblick in die finanzielle Situation eines Unternehmens zu geben. Im Zuge dessen wird die Bildung von stillen Reserven explizit erlaubt (vgl. Art. 960a Abs. 3 et 4 OR).

Neben den Gesetzesbestimmungen gibt es verschiedene internationale und nationale Rechnungslegungsstandards, an denen sich die Rechnungslegung einer Unternehmung orientieren kann. Ziel dieser Standards ist es, durch einheitliche Grundsätze eine hohe Vergleichbarkeit zwischen verschiedenen Unternehmen herzustellen. Ein wichtiger Grundsatz, an dem sich diese offiziell anerkannten Standards orientieren, ist die „true and fair view“. In anderen Worten, die Rechnungslegung muss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage eines Unternehmens vermitteln. Dies beinhaltet, dass im Gegensatz zum Obligationenrecht keine stillen Reserven gebildet werden dürfen. Sofern sich ein Unternehmen für die Anwendung eines anerkannten Standards entschieden hat, muss in der ordentlichen Jahresabschlussprüfung die Standardkonformität überprüft werden (vgl. Art. 728a OR).

III.1.2.1 Swiss GAAP FER

Die Swiss GAAP FER werden von der Fachkommission für Empfehlungen zur Rechnungslegung (FER) herausgegeben. Neben gewinnorientierten KMUs bilden auch NPOs und Vorsorgeeinrichtungen eine Zielgruppe dieses Regelwerks. Seit 1. Januar 2005 gelten die Swiss GAAP FER als Mindeststandard für die Jahres- und Zwischenberichterstattung von Organisationen mit an der Schweizer Börse SIX Swiss Exchange kotierten Aktien im Domestic Standard. Für kleinere, nationale Unternehmen existiert seit 2006 eine reduzierte Form des Regelwerks in Form der Kern-FER. Diese enthalten lediglich das Rahmenkonzept sowie die zentralen Fachempfehlungen. Die Kern-FER sind anwendbar für alle Unternehmen, welche die ehemaligen gesetzlichen Grenzwerte zur ordentlichen Revision unterschreiten, d.h. 10 Mio. CHF Bilanzsumme, 20 Mio. CHF Jahresumsatz oder 50 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt.

III.1.2.2 International Financial Reporting Standards (IFRS)

Die IFRS werden vom International Accounting Standards Board (IASB) herausgegeben. Ziel dieser Standards ist ein weltweit anerkanntes Regelwerk zu bilden, das als Entscheidungsgrundlage für den Kapitalmarkt dienen soll. Die IFRS sind so ausgerichtet, dass sie einen möglichst grossen

Kreis an Bilanzlesern ansprechen sollen. Ausserdem soll damit allgemein die Anwendung von Standards gefördert werden. Seit 2005 müssen sämtliche börsenkotierten Unternehmen in der EU die IFRS anwenden. Mittlerweile sind die IFRS auch für ausländische Unternehmen an der U.S. Börse anerkannt und die Abschlüsse müssen nicht mehr wie früher zu US GAAP übergeleitet werden.

Im Jahre 2009 hat das IASB eine Abwandlung der eigentlichen Standards für kleinere und mittlere Unternehmen herausgegeben. Die IFRS für KMU richten sich an Unternehmen, die keine öffentliche Rechenschaft ablegen müssen. Somit sind börsenkotierte Firmen und Vermögensverwalter von der Verwendung dieser reduzierten Standards ausgeschlossen. Die IFRS für KMU weisen nur etwa 300 Seiten auf (IFRS bestehen aus etwa 3000) und ähneln vom Umfang her den Swiss GAAP FER, wobei sie eine etwas höhere Regulierungsdichte aufweisen (BDO, 2012).

III.1.2.3 U.S. Generally Accepted Accounting Principles (US GAAP)

Die US GAAP bilden die Gesamtheit aller Richtlinien, die in den USA anerkannt sind. Einerseits werden sie von der Börsenaufsicht, der Securities and Exchange Commission (SEC), andererseits vom Financial Accounting Standards Board (FASB) bestimmt. Die US GAAP basieren auf dem Grundsatz des „rule-based accounting“. Das heisst, sie geben detaillierte Vorgaben bezüglich einzelner Sachverhalte, was im Gegensatz zum „principle-based accounting“ des IFRS steht (Vorgabe von Prinzipien für die Anwender). Die US GAAP sind in den USA insofern faktisch verbindlich, als dass ein Prüfungstestat nur auf Basis dieser Standards vergeben werden kann. Obwohl eine allgemeine Jahresabschlussprüfung gesetzlich nicht vorgeschrieben ist, führt der Druck von Anspruchsgruppen (Finanzgeber etc.) dennoch zu einer Art Revisionsnotwendigkeit. Eine regulatorische Revisionspflicht besteht hingegen für börsenkotierte Unternehmen, die der SEC unterstehen.

III.2 Revision

Die Pflicht zur Revision und ihre Ausgestaltung sind in der Schweiz an verschiedenen Stellen im Gesetz verankert. Das Obligationenrecht verpflichtet grundsätzlich Gesellschaften, ihre Jahresrechnung durch eine Revisionsstelle prüfen zu lassen (Art. 727ff. OR). Dabei wird unterschieden zwischen der Pflicht zu einer ordentlichen (Art. 727 ff. OR) und einer eingeschränkten Revision (Art. 727a ff. OR). Neben den Bestimmungen zu den beiden Prüfungsarten enthält das Obligationenrecht aber auch verschiedene Anforderungen an die mit der Revision betrauten Personen (Art. 727b und Art. 727c OR). Diese Ausführungen werden komplementiert von Bestimmungen über die Zulassung und Beaufsichtigung von Revisoren im Revisionsaufsichtsgesetz (RAG), der Revisionsaufsichtsverordnung (RAV) und der Aufsichtsverordnung der Revisionsaufsichtsbehörde (ASV-RAB).

Eine nicht-gesetzliche Regulierung der Wirtschaftsprüfung erfolgt durch Branchenstandards, die eine zusätzliche Ausführung der gesetzlich verankerten Bestimmungen vornehmen. Relevant für Schweizer Revisoren ist vor allem die Selbstregulierung durch die Schweizer Prüfungsstandards (PS), die von der Treuhand-Kammer herausgegeben werden, und den Standard zur eingeschränkten Revision von der Treuhand-Kammer und Treuhand Suisse.

III.2.1 Obligationenrecht

Die Revisionspflicht im Schweizerischen Gesetz ist rechtsformneutral ausgestaltet (Art. 727 und Art. 727a OR). Somit gelten die Bestimmungen für alle juristischen Personen, i.e. Aktiengesellschaften, GmbH's, Genossenschaften, Kommanditaktiengesellschaften, Vereine und Stiftungen.

Das Gesetz führt Bestimmungen zu verschiedenen Aspekten der Revision der Jahresrechnung an. Neben der Regelung über den Umfang der Prüfung nach Unternehmensart gibt es auch Bestimmungen zu Prüfungsgegenstand, -durchführung und -bericht (Art. 728a und Art. 728b OR). Weitere wichtige Themen sind die Unabhängigkeit (Art. 728 und 729 OR) und die Anzeigepflicht

der mit der Revision betrauten Personen (Art. 729c OR). Zusätzlich ist auch die Zulassung der Wirtschaftsprüfer durch die Revisionsaufsichtsbehörde im Gesetz verankert (Art. 3 RAG).

III.2.1.1 Revisionspflicht nach Unternehmensgrösse

Das Gesetz unterscheidet zwischen zwei Revisionsarten, der ordentlichen und der eingeschränkten Revision. Damit erfolgt eine differenzierte Behandlung nach Unternehmensart, die sich am Schutzbedürfnis der Anspruchsgruppen (Eigentümer, Fremdkapitalgeber, Lieferanten etc.) orientiert. Bedeutende Unternehmen müssen mit der ordentlichen Revision umfassend geprüft werden da fehlerhafte Informationen weitreichende Auswirkungen haben können. Im Gegensatz dazu verlangt die eingeschränkte Revision eine weniger umfangreiche Prüfung, um kleinere und mittlere Unternehmen nicht mit unverhältnismässigem Aufwand zu belasten.

Ob eine ordentliche Revision durchgeführt werden muss, hängt von verschiedenen Kriterien ab. Art. 727 Abs. 1 OR liefert die Voraussetzungen aufgrund deren eine ordentliche Revision durchzuführen ist:

„Folgende Gesellschaften müssen ihre Jahresrechnung und gegebenenfalls ihre Konzernrechnung durch eine Revisionsstelle ordentlich prüfen lassen:

1. Publikumsgesellschaften; als solche gelten Gesellschaften, die:
 - a. Beteiligungspapiere an einer Börse kotiert haben,
 - b. Anleiensobligationen ausstehend haben,
 - c. Mindestens 20 Prozent der Aktiven oder des Umsatzes zur Konzernrechnung einer Gesellschaft nach Buchstabe a oder b beitragen;
2. Gesellschaften, die zwei der nachstehenden Grössen in zwei aufeinander folgenden Geschäftsjahren überschreiten:
 - a. Bilanzsumme von 20 Millionen Franken
 - b. Umsatzerlös von 40 Millionen Franken,
 - c. 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt
3. Gesellschaften, die zur Erstellung einer Konzernrechnung verpflichtet sind.“

Sofern die gesetzlichen Voraussetzungen für eine ordentliche Revision nicht erfüllt sind, ist eine eingeschränkte Revision durchzuführen (Art. 727a OR). Somit folgt die eingeschränkte Revision einer Negativdefinition und wird subsidiär zur ordentlichen Revision angewendet. Gemäss den Kriterien fallen die meisten kleinen und mittleren Unternehmen in die Kategorie der eingeschränkten Revision.

Für besonders kleine Unternehmen hat das Gesetz eine weitere Erleichterung vorgesehen. Gemäss Art. 727a Abs. 2 OR kann auf eine eingeschränkte Revision verzichtet werden, wenn eine Gesellschaft weniger als zehn Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt aufweist und alle Aktionäre zustimmen. Wird dieses sogenannte „Opting-out“ gewählt, erlischt die Revisionspflicht. Zusätzlich gibt es die Möglichkeit eines „Opting-up“, das heisst die freiwillige Durchführung einer ordentlichen Revision oder einer Prüfung im Auftragsverhältnis, welche über die eingeschränkte Revision hinausgeht. Eine ordentliche Revision der Jahresrechnung muss ausserdem zwingend vorgenommen werden sofern mindestens 10 Prozent der Aktionäre dies verlangen (Art. 727 Abs. 2 OR), die Generalversammlung dies beschliesst oder die Statuten dies vorsehen (Art. 727 Abs. 3 OR).

Dieses System wird komplementiert durch zwei weitere Optionen (vgl. Schweizerischer Bundesrat, 2004). „Opting-down“ bedeutet, dass ein Unternehmen, welches sich für das Opting-out qualifiziert, freiwillig eine Revision vornehmen lassen kann, die nicht in allen Punkten den Anforderungen an eine eingeschränkte Revision entspricht (sog. Laienrevision). Zudem besteht bei einem vorliegenden Opting-out die Möglichkeit zum „Opting-in“, das heisst dass jeder Gesellschafter jährlich eine eingeschränkte Revision verlangen kann (Art. 727a Abs. 4 OR).

Tabelle 19 gibt eine zusammenfassende Übersicht über die Opting-Möglichkeiten für Unternehmen. Sind die Voraussetzungen erfüllt, kann eine Veränderung des Revisionsumfangs erwirkt werden.

Opting Art	Beschreibung	Veränderung Revisionsumfang
Opting-out	Verzicht auf Revision (bei weniger als 10 Vollzeitstellen und Zustimmung aller Aktionäre)	Eingeschränkte Revision → keine Revision
Opting-up	Freiwillige Durchführung einer ordentlichen Revision	Eingeschränkte Revision → ordentliche Revision
Opting-down	Reduzierte Revision (bei weniger als 10 Vollzeitstellen und Zustimmung aller Aktionäre)	Eingeschränkte Revision → Laienrevision
Opting-in	Freiwillig Durchführung einer Revision (ohne Revisionspflicht)	Keine Revision → Revision

Tabelle 19: Übersicht über das Opting-System

Zusammenfassend lässt sich feststellen, dass eine gesetzliche Einteilung in die beiden Kategorien ordentliche und eingeschränkte Revision besteht. Zusätzlich gibt es aber einen gewissen Spielraum für kleinere und mittlere Unternehmen durch das Opting-System.

Die beiden Revisionsarten unterscheiden sich stark in ihrem gesetzlichen Prüfungsumfang (Art. 728a ff. OR). Einerseits wird mit der ordentlichen Revision eine erhöhte Prüfungstiefe gefordert (Art. 728a OR), andererseits ist aber auch eine umfassendere Berichterstattung nötig (Art. 728b OR). Zusätzlich gibt es erweiterte Anzeigepflichten (Art. 728c OR), die mit der ordentlichen Prüfung einhergehen.

Abbildung 71 liefert eine Zusammenfassung über den Umfang und Inhalt der beiden Revisionsarten. Nachfolgend werden die Unterschiede zwischen ordentlicher und eingeschränkter Revision vertieft diskutiert.

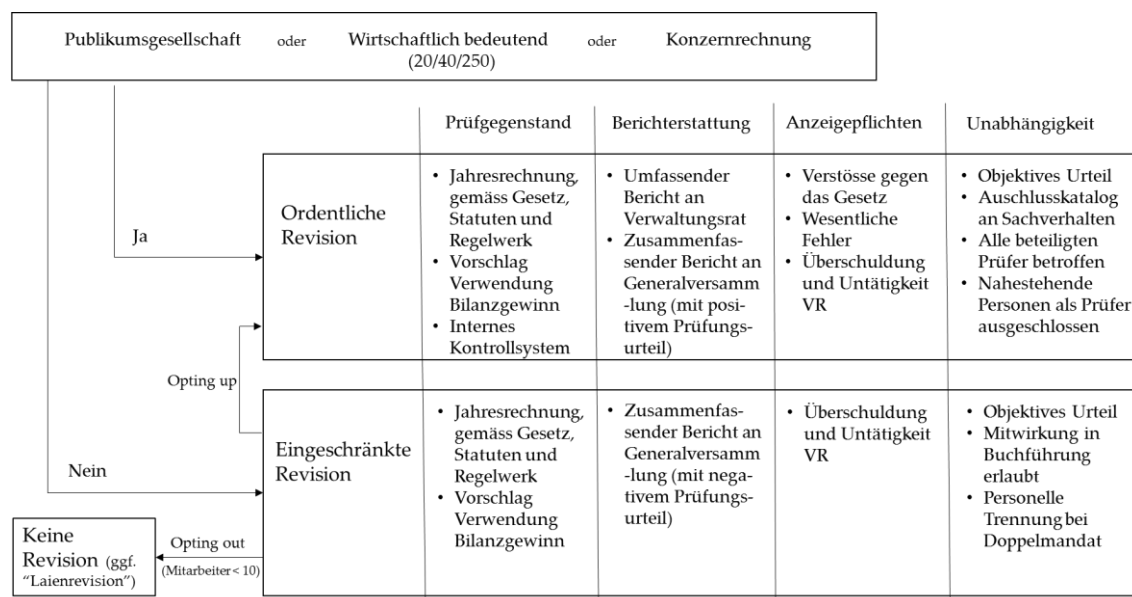


Abbildung 71: Übersicht Revisionsarten

Die nachfolgende Zusammenstellung der Gesetzesartikel zur Revision orientiert sich an den einzelnen Themen (Prüfgegenstand, Berichterstattung, Anzeigepflichten, Unabhängigkeit), um einen direkten Vergleich zwischen den Revisionsarten zu ermöglichen. Dies steht im Gegensatz zum Obligationenrecht, das mehrheitlich eine separate Darstellung der ordentlichen und eingeschränkten Revision vornimmt.

III.2.1.2 Prüfgegenstand

Das Obligationenrecht (Art. 728a Abs. 1 OR) führt mehrere Sachverhalte an, die bei einer ordentlichen Revision Gegenstand der Prüfung sein müssen. Erstens muss geprüft werden, ob die Jahresrechnung (und ggf. die Konzernrechnung) den gesetzlichen Vorschriften, den Statuten und gegebenenfalls dem gewählten Regelwerk (d.h. IFRS, Swiss GAAP FER etc.) entspricht. Zweitens ist der Antrag des Verwaltungsrates zur Verwendung des Bilanzgewinnes auf Übereinstimmung mit Gesetz und Statuten zu prüfen. Drittens muss die Feststellung erfolgen, ob ein internes Kontrollsystem vorhanden ist. Zum genauen Vorgang der Prüfung macht das Obligationenrecht keine Aussage. Es wird jedoch darauf verwiesen, dass das interne Kontrollsystem besonders berücksichtigt werden muss (Art. 728a Abs. 2 OR).

Die eingeschränkte Revision weist ähnliche, aber reduzierte Sachverhalte auf, die einer Prüfung unterzogen werden müssen (Art. 729a Abs.1 OR). Es soll ebenfalls die Jahresrechnung und die Verwendung des Bilanzgewinnes überprüft werden, jedoch wird nicht als Bedingung vorausgesetzt, dass die Rechnungslegung einem gewählten Regelwerk entspricht. Ein weiterer Unterschied ergibt sich bezüglich der Existenz eines internen Kontrollsystems. Das Gesetz verlangt keine Überprüfung oder Berücksichtigung eines solchen Systems. Im Gegensatz zur ordentlichen Revision wird aber zur Durchführung mehr im Detail Stellung genommen. Die Prüfung soll sich auf Befragungen, analytische Prüfungshandlungen und angemessene Detailprüfungen beschränken (Art. 729a Abs.2 OR).

III.2.1.3 Berichterstattung

Für die ordentliche Revision wird verlangt, dass zwei Berichte im Anschluss an die Prüfung abgegeben werden (vgl. Art. 728b OR). Ein umfassender Bericht ist an den Verwaltungsrat adressiert und enthält Feststellungen zur Rechnungslegung, zum internen Kontrollsystem, zur Durchführung der Revision und deren Ergebnis. Ferner muss die Generalversammlung im zusammenfassenden Bericht informiert werden. Dieser enthält eine Stellungnahme zum Ergebnis der Prüfung, Angaben zur Unabhängigkeit des Revisors, Angaben zur leitenden Person und deren fachlicher Befähigung sowie eine Empfehlung, ob die Jahresrechnung (und ggf. die Konzernrechnung) zu genehmigen oder zurückzuweisen ist.

Im Zuge der eingeschränkten Revision muss lediglich ein zusammenfassender Bericht an die Generalversammlung abgegeben werden (Art. 729b OR). Dieser enthält eine Stellungnahme zum Ergebnis der Prüfung, Angaben zur Unabhängigkeit sowie Angaben zur Person, welche die Revision geleitet hat und zu deren fachlicher Befähigung. Speziell bei der eingeschränkten Revision ist, dass im Bericht ein Hinweis auf ihre eingeschränkte Natur nötig ist. Zudem führt die Möglichkeit eines Doppelmanndates dazu, dass gegebenenfalls die Mitwirkung bei der Buchführung und andere Dienstleistungen des Revisors angegeben werden müssen.

III.2.1.4 Anzeigepflicht der Revisionsstelle

Die ordentliche Revision wird begleitet von einer umfassenden Anzeigepflicht (Art. 728c OR). Verstösse gegen Gesetz, Statuten oder Organisationsreglement müssen dem Verwaltungsrat mitgeteilt werden. Sofern dieser darauf aufbauend keine Massnahmen ergreift oder diese wesentlich sind muss zudem die Generalversammlung über Verstösse gegen Gesetz oder Statuten informiert werden. Ausserdem wird verlangt, dass bei offensichtlicher Überschuldung und Untätigkeit des Verwaltungsrates das Gericht von der Revisionsstelle benachrichtigt werden muss.

Bei der eingeschränkten Revision besteht keine gesetzliche Anzeigepflicht bei Gesetzes- oder Statutenverletzungen. Es wird einzig die Benachrichtigung des Gerichts verlangt, sofern eine offensichtliche Überschuldung besteht, die vom Verwaltungsrat nicht angezeigt wird (Art. 729c OR).

III.2.1.5 Unabhängigkeit des Revisors

Damit die Prüfung eines Unternehmens ihren eigentlichen Zweck erreicht, muss der Revisor ein objektives Urteil abgeben können. Dies ist nur möglich, wenn die Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers gegeben ist. Das Gesetz differenziert auch in dieser Hinsicht zwischen den beiden

Revisionsarten, wobei im Rahmen der ordentlichen Revision wesentlich striktere Grenzen gesetzt sind.

Der Grundsatz der Unabhängigkeit ist für beide Revisionstypen identisch (Art. 728 Abs.1 OR und Art. 729 Abs.1 OR). Es darf weder eine tatsächliche Beeinträchtigung der Unabhängigkeit des Revisors, noch eine Beeinträchtigung dem Anschein nach, vorliegen. Zusätzlich muss das Prüfungsurteil objektiv gebildet werden.

Für die ordentliche Revision existiert zudem eine Aufzählung an Sachverhalten, die nicht mit der Unabhängigkeit vereinbar sind. Diese Aufzählung findet sich in Art. 728 Abs. 2-6 OR und wird nachfolgend zusammengefasst. Grundsätzlich muss eine strikte personelle Trennung zwischen Revisionsgesellschaft und geprüftem Unternehmen bestehen. So dürfen Revisoren weder Mitglied des Verwaltungsrates der geprüften Gesellschaft sein, noch andere Entscheidungsfunktionen innehaben. Sie dürfen sich weder direkt, noch indirekt wesentlich am Aktienkapital der Gesellschaft beteiligen oder eine wesentliche Forderung oder Schuld gegenüber der Gesellschaft haben. Bereits eine enge Beziehung des leitenden Revisors zu einem Entscheidungsträger in dem zu prüfenden Unternehmen wird als Unabhängigkeitsverletzung angesehen. Im Rahmen der ordentlichen Revision sind das Mitwirken bei der Buchführung sowie das Erbringen anderer Dienstleistungen, durch die das Risiko entsteht, eigene Arbeiten überprüfen zu müssen, nicht mit der Unabhängigkeit vereinbar. Ein weiterer kritischer Sachverhalt betrifft das wirtschaftliche Interesse des Revisors. Er darf durch den Auftrag nicht vom zu prüfenden Unternehmen abhängig werden und Verträge müssen zu marktkonformen Bedingungen abgeschlossen werden. Ebenfalls sind die Annahme wertvoller Geschenke oder besonderer Vorteile im Rahmen eines Prüfauftrags mit der Unabhängigkeit unvereinbar.

Bei einer eingeschränkten Revision muss die Unabhängigkeit des Revisors ebenfalls grundsätzlich gegeben sein. Allerdings enthält das Gesetz keinen Ausschlusskatalog wie es bei der ordentlichen Revision der Fall ist. Ein wesentlicher Unterschied ist, dass die Mitwirkung bei der Buchführung und andere Dienstleistungen explizit erlaubt sind (Art. 729 Abs. 2 OR). Dies gilt jedoch nur unter der Voraussetzung, dass beim Revisionsunternehmen eine geeignete organisatorische und personelle Trennung besteht, welche die Überprüfung eigener Arbeiten verhindert. Folglich ist die Übernahme der kompletten Buchführung und Rechnungslegung durch die Revisionsstelle ausgeschlossen. Dies trifft speziell auf die unübertragbaren Aufgaben des Verwaltungsrates zu, wie etwa die grundsätzliche Ausgestaltung des Rechnungswesens, der Finanzkontrolle und der Finanzplanung (Art. 716a Abs. 1 Lit. 3 OR). Der Verwaltungsrat muss immer geistiger Vater der Jahresrechnung bleiben.

III.2.1.6 Wahl des Revisors und Mandatsdauer

Die Revisionsstelle wird von der Generalversammlung für ein bis drei Geschäftsjahre gewählt (Art. 730a Abs. 1 OR). In Frage kommen neben natürlichen Personen auch juristische Personen und Personengesellschaften. Es ist dabei möglich, dass ein Revisor wiedergewählt wird und so mehrere Mandate nacheinander ausführt. Die Generalversammlung ist neben der Wahl auch befähigt, die Revisionsstelle jederzeit und mit sofortiger Wirkung abzuberufen (Art. 730a Abs. 4 OR).

Um den erhöhten Unabhängigkeitsanforderungen zu genügen, sieht das Gesetz eine Rotationspflicht des Mandatsleiters bei der ordentlichen Revision vor (Art 730a Abs. 2 OR). Dies bedeutet, ein Revisor darf während maximal sieben aufeinanderfolgenden Jahren die Prüfung des gleichen Unternehmens leiten. Anschliessend ist eine Pause von drei Jahren nötig, bevor eine erneute Mandatsübernahme erlaubt ist. Dies soll sicherstellen, dass die kritische Grundhaltung des Revisors nicht durch eine zu grosse Vertrautheit mit dem Revisionskunden beeinträchtigt wird. Für die eingeschränkte Revision ist eine solche Rotationspflicht nicht gesetzlich vorgesehen, jedoch hat auch hier das Revisionsunternehmen darauf zu achten, dass die Vertrautheit zwischen den Prüfern und dem Prüfkunden nicht so eng wird, dass der Anschein entsteht, die Objektivität und Unabhängigkeit des Prüfers seien gefährdet oder beeinträchtigt.

III.2.1.7 Wichtige Änderungen des Obligationenrechts in 2008 und 2012 hinsichtlich der Revisionspflicht

In den letzten Jahren gab es zwei Änderungen der Regelungen zur Revision im Obligationenrecht, die den heutigen Regulierungsstand massgeblich beeinflusst haben.

Die Unterscheidung zwischen ordentlicher und eingeschränkter Revision trat erst am 1. Januar 2008 mit einer umfassenden Neuregelung des Obligationenrechts in Kraft. Grundsätzlich war das Ziel, im Vergleich zum alten Recht strengere Vorschriften zur Revision einzuführen, um dem steigenden öffentlichen Interesse nach korrekter Information Rechnung zu tragen. Um jedoch KMUs nicht mit proportional hohen Kosten zu belasten, wurde die Aufteilung in ordentliche und eingeschränkte Revision vorgenommen (Schweizerischer Bundesrat, 2004). Neu wurde auch ein rechtsformunabhängiges Konzept gewählt, das sich an den allgemeinen Kriterien zur ordentlichen Revision (vgl. Art. 727 OR) orientiert. Zusätzlich zu den Regelungen im Obligationenrecht wurden mit der Änderung auch das Zulassungssystem für Revisoren und die Revisionsaufsicht eingeführt.

Im Jahre 2012 wurden die Schwellenwerte zur ordentlichen Revision deutlich heraufgesetzt. Die Bilanzsumme wurde von 10 Millionen auf 20 Millionen Schweizer Franken, die Umsatzerlöse von 20 Millionen auf 40 Millionen Schweizer Franken und die Vollzeitstellen von 50 auf 250 im Jahresdurchschnitt erhöht. Damit erfolgte eine Entlastung vieler Unternehmen, die aufgrund der geänderten Grössenkriterien ab diesem Zeitpunkt nur noch der eingeschränkten Revision unterlagen. Als Folge der Änderung der Schwellenwerte hat die Bedeutung der eingeschränkten Revision in den letzten Jahren erheblich zugenommen.

III.2.2 Zulassung und Überwachung der Revisoren

Alle natürlichen Personen und Unternehmen, die Revisionsdienstleistungen erbringen möchten, bedürfen einer Zulassung. Eine solche Zulassung wird für natürliche Personen unbefristet, für Revisionsunternehmen jedoch nur für fünf Jahre, vergeben (Art. 3 RAG).

Das Gesetz unterscheidet zwischen verschiedenen Klassifikationen von Wirtschaftsprüfern, deren unterschiedliche Qualifikation je nach Revisionsart verlangt wird. Bei einer eingeschränkten Revision ist es nötig, dass die Prüfung von einem zugelassenen Revisor durchgeführt wird (Art. 727c OR). Die Anforderungen an eine ordentliche Revision sind etwas höher, da mindestens ein zugelassener Revisionsexperte die Revision leiten muss (Art. 727b Abs. 2 OR). Eine weitere Verschärfung der Anforderung ergibt sich für die Prüfung von Publikumsgesellschaften. Publikumsgesellschaften müssen ihre Jahresrechnung von einem staatlich beaufsichtigten Revisionsunternehmen prüfen lassen (Art. 727b Abs. 1 OR), das heisst, von einem Unternehmen, das von der Revisionsaufsichtsbehörde überwacht und regelmässig kontrolliert wird.

Die zugelassenen Personen und Unternehmen werden in einem öffentlichen Register der Revisionsaufsichtsbehörde publiziert (Art. 15 Abs. 2 RAG). Insgesamt waren per 31. Dezember 2013 in der Schweiz 8'340 natürliche Personen und 3'498 Revisionsunternehmen zugelassen (Schweizerische Revisionsaufsichtsbehörde, 2014). Davon sind lediglich 22 Unternehmen staatlich beaufsichtigt, was für die Prüfung der Abschlüsse von Publikumsgesellschaften nötig ist. Tabelle 20 gibt eine Übersicht über die sechs grössten staatlich beaufsichtigten Revisionsunternehmen und die Anzahl ihrer Revisionsmandate im Jahre 2012.

Revisionsunternehmen	Anzahl geprüfte Publikumsgesellschaften	Gesamtanzahl Revisionsmandate
PricewaterhouseCoopers AG	192	6'926
Ernst & Young AG	110	4'256
KPMG AG	103	3'470
BDO AG	28	4'631
Deloitte AG	23	1'117
OBT AG	3	1'050

Tabelle 20: Übersicht über die Revisionsmandate der sechs grössten Wirtschaftsprüfer

III.2.2.1 Zugelassene Revisoren

Damit eine Person als Revisor zugelassen wird, müssen verschiedene Kriterien erfüllt sein (vgl. Art. 5 RAG). Neben einem unbescholtenen Leumund¹³ müssen ebenfalls eine definierte Ausbildung und Fachpraxis vorhanden sein. Ausbildungen, die anerkannt werden, reichen von diplomierten Wirtschaftsprüfern und Treuhandexperten über Steuerexperten sowie Experten in Rechnungslegung und Controlling bis hin zu Absolventen von Universitäten und Fachhochschulen. Ausserdem sind Personen mit eidgenössischem Fachausweis im Rechnungs-, Finanz- oder Treuhandwesen zugelassen. Neben der Ausbildung wird mindestens ein Jahr an Fachpraxis im Gebiet des Rechnungswesens oder der Revision verlangt.

III.2.2.2 Zugelassene Revisionsexperten

Revisionsexperten müssen ebenfalls die drei Anforderungen Ausbildung, Fachpraxis und unbescholtener Leumund erfüllen (vgl. Art. 4 RAG). Die Ausbildung ist mit den Bestimmungen für den einfachen Revisoren identisch, allerdings ergeben sich höhere Anforderungen an die Dauer und Art der Fachpraxis. Eidgenössisch diplomierte Wirtschaftsprüfer, Treuhandexperten, Steuerexperten und Experten in Rechnungslegung und Controlling müssen während mindesten fünf Jahren in einem entsprechenden Fachgebiet tätig gewesen sein. Absolventen einer Universität oder Fachhochschule und Personen mit Fachausweis – aber ohne ein entsprechendes Expertendiplom – benötigen sogar 12 Jahr Fachpraxis. Diese Tätigkeit muss zudem zu mindestens zwei Dritteln von einem Revisionsexperten beaufsichtigt worden sein.

III.2.2.3 Zugelassene Revisionsunternehmen

Wollen Unternehmen als Revisor oder Revisionsexperte zugelassen werden, müssen sie verschiedene Anforderungen erfüllen (vgl. Art. 6 RAG). Die Mehrheit der Leitungsorgane, die Leiter der Revisionsdienstleistungen und mindestens ein Fünftel der Erbringer der Revisionsdienstleistungen müssen über eine entsprechende Zulassung verfügen. Die Führungsstruktur muss ausserdem gewährleisten, dass die einzelnen Mandate genügend überwacht werden.

III.2.2.4 Staatlich beaufsichtigte Revisionsunternehmen

Das Revisionsaufsichtsgesetz regelt, dass Revisionsunternehmen für Publikumsgesellschaften eine besondere Zulassung benötigen und unter staatlicher Aufsicht stehen (Art. 7 Abs. 1 RAG).

Neben der Erfüllung der Voraussetzungen für die Zulassung als Revisionsexperten müssen die Unternehmen gewährleisten, dass sie die gesetzlichen Vorschriften einhalten und sich ausreichend gegen Haftungsrisiken versichern (Art. 9 RAG). Zusätzlich zu den gesetzlichen müssen weitergehende Unabhängigkeitsanforderungen erfüllt werden (Art. 11 RAG). Einerseits dürfen die Honorare eines einzelnen Kunden nicht mehr als zehn Prozent der gesamten Honorarsumme übersteigen, um eine zu starke Auftragsabhängigkeit zu verhindern. Andererseits führt das Gesetz Übertrittsbeschränkungen zwischen Revisionsunternehmen und Mandanten an.

Auch bezüglich der Qualitätssicherung gibt es Anforderungen an staatlich beaufsichtigte Revisionsunternehmen (Art. 12 RAG). Sie sollen alle Massnahmen treffen, die die Qualität der Revisionsdienstleistungen garantieren. Dies beinhaltet die Sicherstellung einer geeigneten Organisation sowie den Erlass schriftlicher Weisungen betreffend Mitarbeiterführung, Auftragsannahme und -weiterführung, Unabhängigkeit und Qualität. Bei den einzelnen Revisionsdienstleistungen sollen insbesondere die sachgerechte Zuteilung der Aufgaben, die Überwachung der Arbeiten, die Einhaltung der Prüfungsstandards und Vorgaben zur Unabhängigkeit sowie eine unabhängige Nachkontrolle der Prüfungsergebnisse gewährleistet sein.

¹³ Es handelt sich hierbei um einen unbestimmten Rechtsbegriff. Konkret umfasst der Leumund Eigenschaften wie Integrität, Gewissenhaftigkeit, Sorgfalt, Ansehen und Achtung.

Die Unternehmen werden von der Revisionsaufsichtsbehörde mindestens alle drei Jahre eingehend überprüft. Ferner behält diese sich vor, bei einem Verdacht auf Verstösse gegen gesetzliche Pflichten eine zusätzliche Prüfung vorzunehmen. Die Prüfung beinhaltet die Zulassungsunterlagen, die Einhaltung der gesetzlichen Pflichten sowie die Beachtung der Berufsgrundsätze und Standesregeln, die Einhaltung der erteilten Anweisungen und die Qualität der erbrachten Revisionsdienstleistungen durch einzelne Stichproben (Art. 16 RAG). Die Prüfungsunternehmen sind verpflichtet, der Revisionsaufsichtsbehörde sämtliche Unterlagen zur Verfügung zu stellen und ihr jederzeit Zutritt zu ihren Geschäftsräumen zu gewähren (Art. 13 RAG).

III.2.4 Prüfungsstandards

Die Orientierung an Branchenstandards ist mehr als eine freiwillige Selbstregulierung. Die Aufsichtsverordnung der Revisionsaufsichtsbehörde (RAB) gibt vor, dass Abschlussprüfungen von Publikumsgesellschaften in Übereinstimmung mit den von den Branchenverbänden herausgegebenen Standards vorgenommen werden müssen (Art. 2 ASV-RAB). Dabei wird unterschieden, ob die Rechnungslegung auf Basis von Schweizer oder ausländischen Regelwerken erstellt worden ist.

Wird die Jahres- oder Konzernrechnung nach dem Obligationenrecht oder dem Swiss GAAP FER Standard überprüft, sind die Prüfungsstandards der Schweizer Treuhand-Kammer (PS) beizuziehen (Art.2 ASV-RAB). Im Gegenzug bilden die Prüfungsstandards des IAASB die Grundlage der Prüfung, wenn die Jahresrechnung auf Basis von ausländischen Standards (z.B. IFRS, US GAAP) ausgestaltet ist. Allerdings kommen bei ausländischen Regelwerken zusätzlich noch die Schweizer Prüfungsstandards zur Anwendung, sofern der Sitz der Gesellschaft in der Schweiz liegt (Art. 3 ASV-RAB).

Bei Spezialprüfungen richtet sich die Anwendung der Prüfungsstandards nach Sitz der Gesellschaft (Art. 4 RAB). Während bei Prüfungen von Unternehmen mit Sitz in der Schweiz die Schweizer Prüfungsstandards angewendet werden müssen, bedingt ein ausländischer Sitz eine Prüfung nach ausländischen Standards.

III.2.4.1 Schweizer Prüfungsstandards

Die Schweizer Prüfungsstandards (Treuhand-Kammer, 2013) sind Richtlinien zur Ausgestaltung der Jahresabschlussprüfung für Wirtschaftsprüfer. Herausgeber der Standards ist die Treuhand-Kammer, ein Verband von Fachpersonen und Unternehmen im Bereich Wirtschaftsprüfung, Treuhand und Steuern. In der Treuhand-Kammer haben sich rund 900 Unternehmen und 5000 Personen zusammengeschlossen. Die Schweizer Prüfungsstandards werden ergänzt von den fachlichen Verlautbarungen der Kammer, womit sich folgendes Gesamtwerk ergibt:

- Schweizer Qualitätssicherungsstandards
- Rahmenkonzept der betriebswirtschaftlichen Prüfungen
- Schweizer Prüfungsstandards
- Prüfungshinweise
- Standard zu eingeschränkter Revision

Die einzelnen Bestandteile der Verlautbarungen sind komplementär zueinander und behandeln verschiedene Bereiche im Zusammenhang mit der Jahresabschlussprüfung. Die Qualitätssicherungsstandards nehmen Bezug auf die Durchführung von Abschlussprüfungen und Reviews. Sie regeln die Einrichtung und Aufrechterhaltung eines Qualitätssicherungssystems um sicherzustellen, dass die beruflichen Standards und rechtlichen Anforderungen eingehalten werden sowie dass die erteilten Vermerke angemessen sind. Das Rahmenkonzept der betriebswirtschaftlichen Prüfung befasst sich mit der Prüfung auf einer Meta-Ebene. Es liefert eine Definition, welche Prüfungen von den Standards erfasst werden und gibt eine Übersicht über ihre Bestandteile. Die Prüfungsstandards geben umfangreiche Vorgaben und Hinweise zur Durchführung von

Prüfungsaufträgen. Ergänzend dazu erläutern die Prüfungshinweise die Auffassung von entsprechenden Fachgremien zu einzelnen Prüfungsfragen und geben eine Orientierung für die Berufsangehörigen.

Zu erwähnen ist auch das Handbuch der Wirtschaftsprüfung, Band 2 Abschlussprüfung, das eine relativ konkrete Anleitung für den Ablauf einer Prüfung in der Praxis darstellt (Treuhänder-Kammer, 2009).

III.2.4.2 International Accounting Standards

Die International Accounting Standards (ISA) sind das internationale Regelwerk für Wirtschaftsprüfer (IAASB, 2014). Sie bilden die Vorlage für die Schweizer Prüfungsstandards, da diese im Grunde eine Übersetzung unter Beachtung der Eigenheiten des Schweizer Gesetzes darstellen. Die ISA werden herausgegeben vom International Auditing and Assurance Standards Board (IAASB). Dies ist eine unabhängige Institution, die sich zum Ziel gesetzt hat, Standards für Revision, Qualitätssicherung und Reviews herauszugeben. Die daraus resultierenden Standards vereinen und konvergieren zahlreiche internationale und nationale Standards. Zusätzlich werden die Inputs von verschiedenen Anspruchsgruppen eingeholt, die zur Ausgestaltung beitragen.

Eine grundlegende Überarbeitung der ISA erfolgte Anfangs 2009 im Rahmen des sogenannten „clarity-projects“, das zum Ziel hatte, die Standards qualitativ zu erhöhen und zu uniformieren. Neu kommen deshalb die sog. Clarified ISA zur Anwendung, deren Änderungen auch in die Schweizer Prüfungsstandards 2013 übernommen wurden.

Anhang IV: Ablauf und Inhalt einer Prüfung

Dieser Anhang beschreibt den konkreten Ablauf und Inhalt einer Abschlussprüfung gegliedert nach der ordentlichen (Art. 728 ff. OR) und der eingeschränkten Revision (Art 729 ff. OR).

Die Jahresabschlussprüfung resp. Revision wird im Detail vom beauftragten Prüfer selbst ausgestaltet. Eine Grundlage liefert dabei jedoch das Schweizer Handbuch der Wirtschaftsprüfung, Band 2 Abschlussprüfung, eine praxisorientierte Hilfestellung für Revisoren (Treuhand-Kammer, 2009). Gemäss diesen Anweisungen lässt sich ein Standardvorgehen skizzieren, das im nachfolgenden Teil beschrieben wird.

Da zwei Revisionsarten existieren, wird im Nachfolgenden zwischen dem Ablauf einer ordentlichen und einer eingeschränkten Revision unterschieden. Grundsätzlich orientieren sich beide Revisionsarten an einer ähnlichen Struktur, wobei die eingeschränkte Revision in verschiedener Hinsicht weniger umfassend ausfällt.

IV.1 Ordentliche Revision

Der Ablauf einer ordentlichen Revision lässt sich generell in drei Phasen einteilen (vgl. Treuhand-Kammer, 2009): Planung, Durchführung und Berichterstattung. Die Planung umfasst einerseits die eher administrative Auftragsannahme, andererseits aber auch eine erste Abschätzung der Unternehmenssituation, eine Risikoanalyse und die Erarbeitung einer Prüfungsstrategie. In der Phase der Durchführung wird dann die eigentliche Prüfung, bestehend aus Funktionsprüfungen und aussagebezogenen Prüfungshandlungen, vollzogen und darauf aufbauend eine Gesamtbeurteilung der Prüfungsergebnisse vorgenommen. Als letzter Schritt der Abschlussprüfung erfolgt die Berichterstattung an Verwaltungsrat, Geschäftsleitung und Generalversammlung.

Abbildung 72 gibt eine Übersicht der drei erwähnten Phasen des Prüfungsablaufs, die nachfolgend etwas konkreter beschrieben werden.

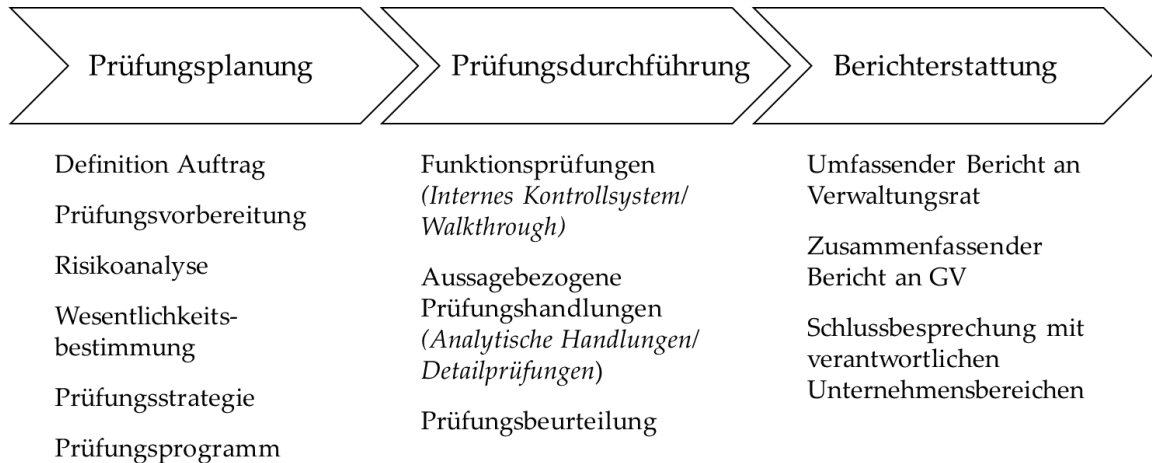


Abbildung 72: Ablauf einer Prüfung

IV.1.1 Prüfungsplanung

Am Anfang des Prozesses steht die Auftragsannahme. Dazu gehört einerseits die genaue Definition des Prüfungsauftrages vom Unternehmen an den Prüfer und andererseits die Festlegung der Auftragsbedingungen. Umfang und Ablauf der Revision sowie das Revisionshonorar werden mit dem Unternehmen vereinbart. Anschliessend kann die eigentliche Prüfungsvorbereitung erfolgen. Der Prüfer kontaktiert die entscheidenden Ansprechpartner in der Unternehmung und regelt die Kommunikation mit ihnen. Ferner wird eine Liste der benötigten Informationen und Unterlagen erstellt und erste verfügbare Dokumente wie die Jahresrechnung, die Summenbilanz und Drittbestätigungen, werden eingeholt.

Eine wichtige Grundlage für die Prüfstrategie bildet die Analyse der Prüfungsrisiken. In einem ersten Schritt werden alle benötigten Informationen beschafft, die für die spätere Risikobeurteilung nötig sind. Für die Prüfer ist es wichtig, einen Überblick über das Unternehmen und seine Geschäftstätigkeit zu gewinnen, was anhand von Unternehmens-, Branchen- und Umfeldanalysen geschieht. Dazu kommen auch die Auswertung von finanziellen Informationen (z.B. Jahresabschlüsse) und die Analyse der Unternehmensstruktur und -prozesse. In einem zweiten Schritt erfolgt basierend auf diesen Erkenntnissen die Risikoanalyse. Der Prüfer muss einschätzen können wo die Schlüsselprüfgebiete liegen, d.h. wo die Jahresrechnung des geprüften Unternehmens besonders anfällig für Fehlaussagen ist. Die Festlegung der Schlüsselprüfgebiete dient der Reduktion des Prüfumfanges auf Basis der Risikoeinschätzung da eine umfassende Prüfung aller Detailinformationen sehr zeit- und kostenintensiv wäre. Je nachdem wie hoch die Risikoeinschätzung in einem bestimmten Gebiet ist, werden mehr oder weniger umfassende Prüfungshandlungen durchgeführt. Um die Risiken optimal abzuschätzen, werden sowohl analytische Prüfungshandlungen durchgeführt als auch verantwortliche Personen befragt.

Ein wichtiger Fachbegriff im Zusammenhang mit dem Prüfrisiko ist die „Wesentlichkeit“. Eine fehlerhafte Darstellung ist dann wesentlich, wenn sie die Entscheidung der Adressaten der Jahresrechnung (Eigentümer, Fremdkapitalgeber etc.) beeinflusst. Die Abschlussprüfung sollte so ausgestaltet sein, dass alle wesentlichen Fehler aufgedeckt werden. Konkret bedeutet dies, dass der Prüfer eine Wesentlichkeitsgrenze festlegt, welche während der Prüfung festgestellte Fehler in der Jahresrechnung nicht überschreiten dürfen. Einerseits wird eine Gesamtwesentlichkeit für den ganzen Abschluss definiert, z.B. 5% des Durchschnittsgewinnes. Andererseits werden für einzelne Positionen Wesentlichkeitsgrenzen festgelegt, wie etwa 60% der Gesamtwesentlichkeit.

Im Laufe der Prüfungsplanung wird bereits die Jahresrechnung analysiert und eine erste Überprüfung des internen Kontrollsystems und der IT durchgeführt. Anschliessend wird darauf basierend die Prüfungsstrategie erstellt, d.h. es werden Prüfgebiete definiert und entsprechend der jeweiligen Risikoeinschätzung Prüfungshandlungen festgelegt. Daneben werden andere Dinge, wie die Reaktion des Prüfers auf Fehler und Art und Umfang der Dokumentation, festgelegt. Eine zeitliche und personelle Detailplanung erfolgt anschliessend im Rahmen der Festlegung des Prüfungsprogramms.

IV.1.2 Prüfungsdurchführung

Aufbauend auf der ersten Analyse und Risikodefinition werden verschiedene Prüfungshandlungen vorgenommen, um die Richtigkeit der Unternehmensinformationen zu überprüfen. Grundsätzlich lassen sich diese Verfahren in Funktionsprüfungen und aussagebezogene Prüfungen einteilen.

Funktionsprüfungen haben den Zweck, die Prozesse einer Unternehmung zu prüfen. Es geht darum zu prüfen, ob die Daten vom entsprechenden System richtig erfasst und verarbeitet werden. Zum einen wird das interne Kontrollsystem analysiert und seine Wirksamkeit geprüft. Dies kann durch Befragungen, Beobachtung von Kontrollen oder der Einsichtnahme in Dokumente geschehen. Daneben können aber auch konkrete Geschäftsvorfälle nachverfolgt werden, um die Korrektheit des Prozessablaufs überprüfen zu können. Je nachdem wie zuverlässig die Prozesse und das Kontrollsystem erscheinen, wird ein grösserer oder kleinerer Umfang an aussagebezogenen Prüfungshandlungen durchgeführt.

Aussagebezogene Handlungen überprüfen konkrete Aussagen der Geschäftsleitung, z.B. Zahlen in der Jahresrechnung. Unterschieden wird zwischen analytischen Prüfungen und Einzelfallprüfungen. Analytische Prüfungen testen die Plausibilität von aggregierten Daten. Der Prüfer bildet Erwartungen an einzelne Werte (z.B. durch Schätzungen) und definiert die maximale Abweichung, die akzeptiert wird. Beispiele einer analytischen Prüfung sind die Analyse der Jahresrechnung, Vorjahres- und Branchenvergleiche. Bei einer massgeblichen Abweichung werden zusätzliche Einzelfallprüfungen durchgeführt. Diese Einzelfallprüfungen analysieren die Darstellung

einzelner buchhalterischer Sachverhalte. Konkret werden unter anderem Buchungen mit Belegen verglichen, Rechnungen nachverfolgt, Akten studiert und Befragungen durchgeführt. Bei gewissen Positionen, wie etwa dem Inventar, werden Einzelfallprüfungen aufgrund der Wesentlichkeit der Position durchgeführt.

Meistens ist es nicht möglich oder höchst ineffizient eine komplette Überprüfung aller relevanten Positionen durchzuführen. Daher erfolgt die Prüfung anhand einer repräsentativen Stichprobe. Zum einen findet eine bewusste Auswahl von verschiedenen Positionen aufgrund der Risikoanalyse statt, zum anderen werden aber auch Zufallsstichproben gemacht.

Die Prüfung wird abgeschlossen mit einer Gesamtbeurteilung des Prüfers (vgl. Kartscher, Rossi und Suter, 2013). In diesem Rahmen führt der Prüfer letzte analytische Prüfungshandlungen durch. Es wird beurteilt, ob die ursprüngliche Einschätzung der Risiken wesentlicher falscher Darstellungen noch angemessen ist, und ob die vorhandenen Prüfungsnachweise für alle Posten der Jahresrechnung ausreichend sind. Geringfügige falsche Darstellungen einzelner Positionen werden in der Zusammenstellung der Fehlbuchungen nicht berücksichtigt. Die wesentlichen falschen Darstellungen auf Positionsebene werden kumuliert und die Wesentlichkeit ihrer Auswirkung auf das Jahresergebnis wird überprüft. Zudem werden sie der Geschäftsleitung als Entscheidungsgrundlage für mögliche Korrekturen weitergeleitet.

IV.1.3 Berichterstattung

Die Prüfung eines Abschlusses endet mit der Berichterstattung an die relevanten Adressaten.

Für die Generalversammlung erstellt der Prüfer einen zusammenfassenden Bericht, der sich inhaltlich auf das Prüfungsurteil und eine Empfehlung zur Genehmigung der Gewinnverwendung beschränkt. Ein nicht modifiziertes Prüfungsurteil wird abgegeben, sofern der Abschluss in allen wesentlichen Belangen in Übereinstimmung mit dem massgebenden Regelwerk der Rechnungslegung aufgestellt wurde. Ist dies nicht der Fall, wird lediglich ein eingeschränktes (falls die falschen Darstellungen einzeln oder insgesamt für den Abschluss wesentlich, jedoch nicht umfassend sind) oder ein versagtes Prüfungsurteil (falls die falschen Darstellungen einzeln oder insgesamt für den Abschluss sowohl wesentlich als auch umfassend sind) abgegeben. Daneben enthält der Bericht eine Stellungnahme zum Ergebnis der Prüfung, Angaben zur Unabhängigkeit, Angaben zu der Person, welche die Revision geleitet hat und deren fachlicher Befähigung sowie eine Empfehlung, ob die Jahresrechnung und die Konzernrechnung mit oder ohne Einschränkung zu genehmigen oder zurückzuweisen ist.

Einen umfassenden Bericht erhält der Verwaltungsrat. Dieser enthält neben Angaben zur Durchführung der Revision auch einzelne Prüfungsergebnisse. Daneben werden Feststellungen zur Rechnungslegung und zum internen Kontrollsystem aufgeführt.

Neben der gesetzlich verlangten Berichterstattung informiert der Prüfer in der Regel auch die Verantwortlichen des geprüften Unternehmens und der einzelnen Bereiche. Zum einen werden die wesentlichen Prüfungsergebnisse und Resultate zum internen Kontrollsystem in einer Schlussbesprechung präsentiert. Zum anderen gibt es eine ergänzende schriftliche Berichterstattung mit organisatorischen Vorschlägen und Hinweisen auf Problemstellungen. Die Art und der Umfang dieser nicht-gesetzlichen Berichterstattung hängen jedoch stark vom festgelegten Auftrag und der Situation ab.

IV.2

Eingeschränkte Revision

Die eingeschränkte Revision entspricht in ihrem Grundaufbau der ordentlichen Revision (vgl. Treuhand-Kammer, 2013b). Es wird daher hier nur auf die Unterschiede zur ordentlichen Revision eingegangen.

IV.2.1 Prüfungsplanung

In der Prüfungsplanung ähnelt die eingeschränkte Prüfung einer ordentlichen Revision stark. Im Rahmen der Prüfungsvorbereitung wird eine erste analytische Prüfung durchgeführt, die Risikoanalyse vorgenommen, die Wesentlichkeitsgrenze festgesetzt und darauf aufbauend eine Prüfungsstrategie entworfen. Ein Unterschied ergibt sich dadurch, dass das Kontrollsystem nicht im Prüfungsumfang enthalten ist und somit das Kontrollrisiko (d.h. Fehler werden von den Prozessen nicht erkannt) nicht miteinbezogen werden kann. Zusätzlich beschränkt sich die Risikoanalyse auf Irrtümer, was im Gegensatz zur ordentlichen Revision steht, bei der das Risiko deliktischer Handlungen miteinbezogen werden muss.

IV.2.2 Prüfungsdurchführung

Bei der Prüfungsdurchführung hebt sich die eingeschränkte von der ordentlichen Prüfung dadurch ab, dass der Gesetzgeber verlangt, die Handlungen auf analytische Prüfungen und angemessene Detailprüfungen zu beschränken (Art. 729a Abs. 2 OR). Damit werden Funktionsprüfungen, d.h. Überprüfung der Prozesse und des internen Kontrollsystems, ausgeschlossen und es kommen nur aussagebezogene Prüfungshandlungen in Betracht. Grundsätzlich macht sich der Prüfer bei grösseren Unternehmen dennoch ein Bild von den internen Abläufen, um die Prüfung adäquat vornehmen zu können. Im Rahmen der analytischen Prüfungshandlungen werden die Beziehungen von Finanzinformationen auf ihre Plausibilität überprüft, beispielsweise wird ein Vorjahresvergleich durchgeführt. Für angemessene Detailprüfungen gibt es verschiedene Varianten, seien dies Belegprüfungen, Aktenstudium, kritische Durchsicht oder Nachrechnen. Ein zusätzliches wichtiges Mittel sind Befragungen der relevanten Personen.

IV.2.3 Berichterstattung

Im Gegensatz zur ordentlichen Revision stellt der Prüfer nur einen zusammenfassenden Bericht für das entscheidende Organ (Generalversammlung) zusammen. Dieser beinhaltet - neben den Formalitäten - vor allem Art und Umfang der eingeschränkten Revision sowie die negative Prüfungsaussage. Daneben wird eine Beurteilung des Antrags über die Verwendung des Bilanzgewinnes abgegeben. Äquivalent zur ordentlichen Revision wird bei der eingeschränkten Revision ein modifiziertes Prüfungsurteil abgegeben, sofern der Abschluss wesentliche Mängel aufweist.

Literatur

- Audit Quality Forum (2005). Agency theory and the role of audit.
- Baker, George P. (1992). Incentive Contracts and Performance Measurement. *Journal of Political Economy*, 100 (3), 598-614.
- Baker, George P. (2002). Distortion and Risk in Optimal Incentive Contracts. *Journal of Human Resources*, 37(4), 728-751.
- BDO (2012) IFRS für KMU und Swiss GAAP FER – Ein Direktvergleich. www.bdo.ch/media/filer_public/2013/03/08/ifrs_fur_kmu_und_swiss_gaap_fer_-_ein_direktvergleich_update2012.pdf.
- Coase, Ronald H. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4 (16), 386-405.
- Coase, Ronald H. (1960). The Problem of Social Cos. *Journal of Law and Economics*, 3, 1-44).
- Colbert, Janet L. und Jahera, John S. Jr. (1988). The Role of the Audit and Agency Theory. *The Journal of Applied Business Research*, 4 (2), 7-12.
- Eidgenössische Revisionsaufsichtsbehörde (2014). Tätigkeitsbericht 2013. https://www.rab-asr.ch/rab/download/1140/rab_2013_deutsch.pdf?v=1400857372.
- Eidgenössische Revisionsaufsichtsbehörde (2013). Tätigkeitsbericht 2012. https://www.rab-asr.ch/rab/download/1141/rab_2012_deutsch.pdf?v=1400857389.
- Furubotn, Erik G. and Richter, Rudolf (2005). *Institutions and Economic Theory* (2nd Edition). The University of Michigan Press.
- Grossekettler, Heinz (1991) Die Versorgung mit Kollektivgütern als ordnungspolitisches Problem, in: *ORDO-Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, Band 42, S. 69 - 89.
- Holmstrom, Bengt and Milgrom, Paul (1991). Multitask Principal-Agent Analyses: Incentive Contracts, Asset Ownership and Job Design. *Journal of Law, Economics and Organization*, 7, 24-52.
- IAASB (2014) IAASB Website. <http://www.ifac.org/auditing-assurance>.
- Kartscher, Peter; Rossi, Bruno und Suter, Daniel (2013). *Wirtschaftsprüfung – interne und externe Revision*. Schulthess.
- Laffon, Jean-Jacques and Martimort, Daid (2002). *The Theory of Incentives: The Principal-Agent Model*.
- Linde, Frank (2008). *Ökonomie der Information*. Universitätsverlag Göttingen.
- Offenhammer, Christian (2012). *Das Audit Committee in der Schweiz: Empirische Erkenntnisse im Rahmen einer effektiven Corporate Governance*. Springer Gabler, Wiesbaden.
- Pfiffner, Daniel C. (2008). *Revisionsstelle und Corporate Governance: Stellung, Aufgaben, Haftung und Qualitätsmerkmale des Abschlussprüfers in der Schweiz, in Deutschland, in der Europäischen Union und in den Vereinigten Staaten*. Schweizer Schriften zum Handels- und Wirtschaftsrecht, Band 275.
- Rosen, Harvey S. (1999). *Public Finance* (5th edition). McGraw-Hill.
- Sappington, David E. M. (1991). Incentives in Principal-Agent Relationships. *The Journal of Economics Perspectives*, 5 (2), 45-66.
- Treuhand-Kammer (2009). *Schweizer Handbuch der Wirtschaftsprüfung*, Band 2 "Abschlussprüfung". Schulthess.
- Treuhand-Kammer (2013a). *Schweizer Prüfungsstandards (PS)*. Ausgabe 2013.
- Treuhand-Kammer (2013b). *Schweizer Handbuch der Wirtschaftsprüfung*, Band „Eingeschränkte Revision“. Schulthess.

- Von Neumann, John und Morgenstern, Oskar (1944). *Theory of Games and Economic Behavior*. Princeton University Press.
- Watts, Ross L. und Zimmerman, Jerold L. (1983). Agency Problems, Auditing, and the Theory of the Firm: Some Evidence. *Journal of Law and Economics*, 26 (3), 613-633.
- Williamson, Oliver E. (1979). Transaction-Cost Economics: The Governance of Contractual Relations. *Journal of Law and Economics*, 22 (2), 233-261.
- Williamson, Oliver E. (1985). *The economic institutions of capitalism: firms, markets, relational contracting*. New York: The Free Press.
- Schweizerischer Bundesrat (2004). Botschaft zur Änderung des Obligationenrechts (Revisionspflicht im Gesellschaftsrecht) sowie zum Bundesgesetz über die Zulassung und Beaufsichtigung der Revisorinnen und Revisoren. www.admin.ch/ch/d/ff/2004/3969.pdf.