Editorial

Dieses Heft enthält vier Beiträge aus den Bereichen der Planung, Produktion und Wirtschaftsprüfung, wobei einer der beiden Beiträge aus dem Bereich der Wirtschaftsprüfung ein Übersichtsaufsatz ist.

Determinanten des Informationsgehalts von Managementprognosen

Nölte untersucht anhand von etwa 1450 Prognosemeldungen von DAX- und MDAX-Unternehmen, die im Zeitraum von 2002 bis 2005 in einschlägigen Wirtschaftszeitungen abgedruckt worden sind, die Eigenschaften und Determinanten des Informationsgehalts von Managementprognosen, wobei der Aspekt der Präzisierung der Formulierung der Prognosen im Vordergrund der empirischen Analyse steht. Die Prognosevariablen beschränken sich auf die Gewinn- und Verlustrechnung sowie die eng damit verbundenen Kennzahlen. Es sind nur solche Prognosen in die Betrachtungen einbezogen worden, die von der Geschäftsführung der Unternehmungen oder von Personen abgegeben worden sind, die eng mit der Geschäftsführung verbunden sind. Generell lassen sich mehrere Eigenschaften der Prognosen wie z. B. der Zeithorizont, der Informationsgehalt, der Überraschungseffekt, die Fehlerhaftigkeit oder die Prognoseeigung der Unternehmungen untersuchen. Im Hinblick auf die Präzision des Informationsgehalts, auf die sich die vorliegende Studie konzentriert, können in quantitativer Art Punkt-, Intervall-, Mindest- oder Maximalschätzungen in Frage kommen; daneben kann die Information rein qualitativen Inhalts sein. Determinanten der Präzisierung sind nach der vorgetragenen Auffassung des Verfassers die Informationsunsicherheit des Managements, die Informationsunsicherheit der Adressaten sowie die Kosten der Publizität. Nach einer deskriptiven Statistik bezüglich der Häufigkeit der Prognosearten – hier überrascht, dass Punktprognosen Intervall- und Mindestprognosen bei Weitem übersteigen – wird auf der Grundlage drei unterschiedlicher Modelle eine Regressionsanalyse bezüglich der Präzisionsklassen und der Präzision durchgeführt, an die sich eine sehr schöne Diskussion der Einschätzungen der Ergebnisse anschließt. Generell lässt sich festhalten, dass MDAX-Unternehmungen präzisere Prognosen als DAX-Unternehmen abgeben. Bezüglich der formulierten und getesteten Hypothesen lassen die empirischen Ergebnisse erkennen, dass die Präzisierung des Informationsgehalts umso höher ausfällt, je geringer der Anteil der immateriellen Vermögenspositionen in der Bilanz ist und je geringer die Marktkapitalisierung und die Volatilität der Ergebnisse ausfallen. Zudem erhöhen ein größerer Bedarf an externen Finanzmitteln sowie ein größeres Verhältnis von Marktwert zu Buchwert die Präzision der Prognoseformulierung.

Zustandsorientierte Maschinenzuordnungs- und Instandhaltungsplanung

Jacobs, Junker und Letmathe weisen zu Beginn ihres methodischen Beitrags darauf hin, dass die in der Literatur bisher dargestellten Instandhaltungsmodelle auf stochastischen Ansätzen basieren, die zwar durchaus im Zeitablauf verschlechterte Maschinenzustände betrachten, welche jedoch im Hinblick auf ihre Brauchbarkeit für die Leistungserstellung nur dichotonisch in Ja und Nein unterschieden werden. Der Gefahr im Zeitablauf höherer Ausschussraten bzw. eingeschränkter Intensitätsnutzung tragen diese Ansätze dagegen kaum Rechnung. Hier setzt das von den Autoren formulierte Optimierungsmodell zur simultanen Instandhaltungs- und Maschinenzuordnungsplanung an. Es bezieht die variablen Produktionskosten, die Produktivitäten, die Anfangskapazität, den Zustand des Produktionssystems sowie die Instandhaltungsmöglichkeiten und die mit ihnen verbundenen Kosten in die Betrachtungen ein. Die Zustandssituation der Anlagekapazitäten wird über die Ist-Situation und eine darauf aufbauende Prognose modelliert. Die Abnutzungsfunktion, die sich sowohl auf geringere Output-Erzielung wie auch auf höheren Input-Bedarf beziehen kann, wird im Hinblick auf die für die Produktion zu bestimmten Zeitpunkten jeweils verfügbare Maschinenkapazität S-förmig fallend mit Wendepunkt unterstellt, wobei zugleich ein Mindestzustand eingehalten werden muss. Für die anschließenden Planungsrechnungen wird die Abnutzungsfunktion stückweise linearisiert. Das NP-schwere Planungsmodell ist zeitdiskret, deterministisch und dynamisch formuliert. Reihenfolgen von Produkten oder Instandhaltungsmöglichkeiten werden dabei nicht betrachtet. Die Beispielsrechnungen für neun Perioden und drei Maschinen zeigen, wie sich die Rechenzeiten in Abhängigkeit von Maschinenkapazitäten und -zuständen sowie der Problemgröße verhalten. Insgesamt gelingt den Autoren damit eine sehr überzeugende methodische Erweiterung der betrachteten Problemstellung.

Gültigkeit des Quasirentenmodells für Abschlussprüfungshonorare in Deutschland

Bigus und Zimmermann überprüfen in ihrer empirischen Analyse, ob das Quasirentenmodell von *DeAngelo* Gültigkeit für Konzernabschlüsse börsennotierter Gesellschaften in Deutschland besitzt. Zu diesem Zweck sind 120 Unternehmungen aus DAX, MDAX, TecDAX, SDAX und GEX untersucht worden, wobei sich an die deskriptive Statistik Modelle der einfachen linearen und multiplen Regression zum Test der formulierten Hypothesen anschließen. Die dem Quasirentenmodell zugrunde liegende Hypothese, dass Erstprüfungshonorare nicht kostendeckend sind, lässt sich nach den Untersuchungen der Verfasser für Deutschland nicht bestätigen. Ebenfalls hängen die Prüfungshonorare nicht vom Marktanteil der Prüfungsgesellschaften ab. Die Hypothese, dass die Big4 im deutschen Prüfungsgeschäft höhere Prüfungshonorare als andere Abschlussprüfer erhalten, lässt sich nur schwach bestätigen. Allerdings steigen die Prüfungshonorare mit der zunehmenden Dauer des Mandats, und die Prüfungshonorare korrelieren stark zu den Beratungshonoraren (die Beratungshonorare machen durchschnittlich etwa 40% der Prüfungshonorare aus). Diese Ergebnisse sind durchaus teilweise vereinbar mit den methodischen Annahmen des Quasirentenmodells. Die Verfasser vertreten auf der Grundlage der von ihnen

dargestellten Untersuchungszusammenhänge jedoch die Auffassung, dass eine Trennung von Beratungs- und Prüfungshonoraren die relative wirtschaftliche Abhängigkeit der Abschlussprüfer von den Mandanten kaum verändern wird.

Lobbying bei der Rechnungslegungsstandardsetzung

Königsgruber diskutiert anhand eines Literaturüberblicks die Frage, inwieweit sich die Erkenntnisse angelsächsischer Studien zum Thema der Beeinflussung der Rechnungslegungsstandardsetzung durch Lobbying nach Inkrafttreten der IAS-Verordnung auch auf die Situation in der Europäischen Union übertragen lassen. Im Wesentlichen sind es die ökonomischen Effekte der Rechnungslegungsregulierung, die den Anreiz zum Lobbying setzen. Gründe für das Lobbying sind demnach Kapitalmarktreaktionen auf die Veränderung der Rechnungslegungsstandards sowie Auswirkungen auf Entlohnungs- und Schuldverträge und die mögliche Steigerung von Kosten für höhere Gewinne. Ansatzpunkte für eine Einflussnahme sind die Phasen der Erstellung einer Agenda im politischen Raum, der sich daran anschließende Erarbeitungsprozess von Gesetzesvorlagen sowie das politische Lobbying bei der Entscheidung über die Setzung von Rechnungslegungsstandards. Die Erörterungen des Verfassers zeigen im Ergebnis, dass große Unternehmungen, die in professioneller Weise Bilanzen erstellen, durchaus Lobbying betreiben. Dies gilt in begrenztem Maße ebenso für in den Diskussionsprozess eingebundene Wissenschaftler. Bilanznutzer wie Finanzanalysten z. B. betreiben dagegen kein Lobbying. Der Verfasser ist der Meinung, dass das politische Lobbying ebenfalls in der EU zunehmen wird und im institutionellen Kontext eine erhebliche Auswirkung erreichen kann.

Das Dezember-Heft

Das nächste Heft enthält vier Forschungsbeiträge, die aus den betrieblichen Bereichen des Managements, der Steuerlehre, der Klein- und Mittelbetriebe sowie der Personalwirtschaft kommen.

Zander, Büttner, Hadem, Richter und Schäffer untersuchen den Zusammenhang zwischen Unternehmenserfolg, Wechsel im Vorstandsvorsitz und der Disziplinierung von Finanzvorständen. Insbesondere geht es um die Beantwortung der Frage, ob Finanzvorstände wie Vorstandsvorsitzende bei geringem Unternehmenserfolg häufiger entlassen werden und inwieweit ein erzwungener Wechsel im Vorstandsvorsitz disziplinierend auf den Finanzvorstand wirken kann.

Anhand eines einfachen Modells untersuchen *Bauer, Niemann, Schanz und Schanz*, wie sich die Unternehmensteuerreform 2008 in Deutschland und die Einführung der Gruppenbesteuerung in Österreich 2005 auf die Käufer- und Verkäufergrenzpreise bei grenzüberschreitendem Erwerb von Kapitalgesellschaften auswirken.

Keßler, Korunka, Frank und Lueger untersuchen anhand einer Längsschnittbeobachtung über acht Jahre die Wachstumsbedingungen von Ein-Personen-Gründungen. Dieses Wachstumspotential wird im Hinblick auf die Gültigkeit der Prädiktoren Eigenschaften der Person, Ressourcen, Strategie, Branche und organisatorische Strukturen und Systeme geprüft.

Hammen analysiert die Wirkungen von Mehrfachqualifikationen auf Einkommen und Zufriedenheit von Mitarbeitern. Auswirkungen solcher Mehrfachqualifikationen ergeben sich im weiteren Erwerbsleben insbesondere dann, wenn es einen fachlichen Zusammenhang zwischen den einzelnen berufsbildenden Elementen gibt. Der Trade-Off zwischen Einkommenshöhe und Zufriedenheit mit der ausgeübten Tätigkeit fällt bei Männern und Frauen anders aus.

Günter Fandel

Editor-in-Chief

E-Mail: ZFB@FernUni-Hagen.de