Editorial

Verlag und Herausgeber wünschen allen Lesern, Autoren und Gutachtern ein gesundes, glückliches und erfolgreiches Jahr 2010!

Das vorliegende Heft enthält wegen des größeren Umfangs zweier Arbeiten nur drei Beiträge. Sie kommen aus den Gebieten der Wirtschaftsprüfung, des Marketing und der Bilanzierung.

Prüfungshonorare in Deutschland

Marten, Köhler, Ratzinger und Wagner untersuchen die Determinanten und Implikationen der Gestaltung von Honoraren für die Prüfung kapitalmarktorientierter Unternehmen in Deutschland und versuchen auf der Grundlage einer empirischen Studie die Frage zu klären, ob der Preiswettbewerb auf dem Markt der Prüfungsgesellschaften noch funktioniert oder eingeschränkt ist. Da die kapitalmarktorientierten Unternehmen seit dem Jahre 2005 die von ihnen gezahlten Prüferhonorare veröffentlichen müssen, können die Autoren im Rahmen einer Vollerhebung die empirischen Daten für rund 450 Unternehmen für die Jahre 2005 bis 2007 ermitteln. Die Vermutung eines eingeschränkten Preiswettbewerbs bei den Prüfungshonoraren wird zunächst durch den Umstand genährt, dass die Honorare seit Mitte der 90er Jahre sprunghaft gestiegen sind und in dieser Zeit durch den Zusammenschluss von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften aus den ehemals Big-Eight nun die Big-Four geworden sind, die 93% aller Prüfungshonorare vereinnahmen und dabei insbesondere die stärkere Herausbildung der Gesellschaften KPMG und PWC ein faktisches Duopol charakterisieren. Zudem hat in den Nichtprüfungsleistungen – wie zum Beispiel Bestätigungs-, Bewertungs-, Steuerberatungs- und sonstigen Leistungen – eine noch stärkere Konzentration stattgefunden, wodurch immer wieder die Diskussion über die Befangenheit der Wirtschaftsprüfer und die Korrektheit der attestierten Bilanzen angeregt wird. Die Gesamtheit aller Prüfungshonorare ist zwar vom Jahre 2005 auf das Jahr 2006 um 26% gestiegen und vom Jahre 2006 auf das Jahr 2007 nur leicht um 3% gefallen, das Hauptaugenmerk der Autoren liegt aber in diesem Zusammenhang im Hinblick auf die Klärung existierenden Preiswettbewerbs auf der Frage, wie sich ein Prüfungswechsel durch die geprüften Unternehmen auf die von den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften geforderten Prüfungshonorare auswirkt. Als Honorardeterminanten werden die Mandantengröße, die Mandantenkomplexität, das Mandantenrisiko sowie prüferspezifische Größen analysiert. Mithilfe einer multivariaten Regression lässt sich für die 450 untersuchten Unternehmen als Ergebnis festhalten, dass ein Prüferwechsel im Jahre 2005 bei dem jeweiligen Un-

ternehmen zu einem Honorarrückgang von 24% und ein derartiger Prüferwechsel in den Jahren 2006 und 2007 jeweils zu einem Rückgang der Honorare um 15% geführt hat. Die Autoren merken selber kritisch an, dass man die Ergebnisse wegen der Länge der Zeitreihe von drei Jahren nur mit gewissen Vorbehalten akzeptieren kann, sehen aber andererseits in diesen Honorarrückgängen ein klares Indiz für funktionierenden Preiswettbewerb auf dem Markt der Prüfungsgesellschaften in Deutschland. Dieses Resümee wird zudem durch die Befunde gestützt, dass die ermittelten Honorarrückgänge nicht durch nachfolgende Honorarsteigerungen kompensiert worden sind und ebenfalls auch beim Prüferwechsel seitens der Prüfungsgesellschaften bei der Festlegung von Prüfungshonoraren kein Lowballing stattgefunden hat.

Werbe-Management in jungen Wachstumsunternehmen

Brettel, Wolff, Steffenhagen und *Engelen* weisen zu Beginn ihrer empirischen Studie darauf hin, dass der Misserfolg junger Unternehmen oft durch den fehlenden Bekanntheitsgrad am Markt bedingt ist. Insofern ist ein zielgerichtetes Werbemanagement erforderlich, zu dessen Wirksamkeit es aber bisher nur wenige Erkenntnisse aus der Literatur gibt. Diese Lücke wollen die Autoren durch ihre Untersuchung schließen, in die 181 Unternehmen forschungs- und technologieintensiver Branchen einbezogen sind. Auf der methodischen Grundlage eines Ressourcen- und Kontingenzansatzes formulieren die Autoren Hypothesen zur direkten Erfolgswirkung einzelner Komponenten der Werbeplanung und -kontrolle. Eine moderierende Wirkung nimmt dabei die Lebenszyklusphase als Kontingenzfaktor ein. Mithilfe der Partial-Least-Squares-Methode weisen die Autoren die hohe Bedeutung der Werbeplanung und -kontrolle für den Erfolg junger Wachstumsunternehmen nach. Insbesondere kommt einer umfassenden Berücksichtigung operativer Inhalte der Werbeplanung sowie der zielorientierten Werbebudgetierung und der Formalisierung der Werbeplanung eine hohe Bedeutung für den Erfolg zu. Ebenso positiv wirken sich eine umfassende Berücksichtigung werbebezogener Kontrollinhalte und der Einsatz einfacher Kontrollmethoden positiv auf den Erfolg aus. In späteren Zeitpunkten der Lebenszyklusphase übt die systematische Werbekontrolle einen stärkeren Effekt aus als die systematische Werbeplanung.

Erosion handelsrechtlicher GoB durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz

Das Mitte vorigen Jahres erlassene Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz stellt nach den Ausführungen von *Wehrheim* und *Fross* einen Kompromiss zwischen dem HGB und dem IFRS dar. Wenn in diesem Zusammenhang nach den Ansichten der Autoren auch die Abschaffung der zahlreichen Wahlrechte des HGB zu begrüßen ist, so sind sie doch der Meinung, dass das neue Gesetz, das sich stärker an der Informationsfunktion des IFRS ausrichtet, das durch das HGB verfolgte Prinzip der Werterhaltung des Kapitals unterläuft. Die Mängel werden hauptsächlich darauf zurückgeführt, dass das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz die nach dem HGB geltenden Vorsichts-, Realisations- und Objektivierungsprinzipien zurückdrängt und dadurch die Bilanz nicht mehr die traditionellen

Funktionen der Kapitalerhaltung, der Ausschüttungssperre und des Gläubigerschutzes erfüllt. Wegen der dem IFRS innewohnenden Schwächen bezweifeln die Autoren sogar, dass das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz zur Internationalisierung deutscher Rechnungslegung tatsächlich eine Weiterentwicklung des HGB darstellt. Sie untersuchen dies für zwei besonders brisante Änderungen, die sich auf das Aktivierungswahlrecht für nichtentgeltlich erworbene immaterielle Vermögensgegenstände des Anlagevermögens sowie auf die Bewertung von zu Handelszwecken erworbenen Finanzinstrumenten zum beizulegenden Zeitwert beziehen. Das Fazit ist, dass das neue Gesetz in bestimmter Weise zur Erosion handelsrechtlicher Grundsätze ordnungsgemäßer Bilanzierung führt, wobei auch die nach dem IFRS angestrebten Verbesserungen der Information durchaus schon nach dem alten HGB möglich gewesen wären.

Das Februar-Heft

Das nächste Heft enthält vier Beiträge. Drei Beiträge kommen aus dem Bereich der Betriebswirtschaftlichen Steuerlehre und ein Beitrag behandelt eine Thematik aus dem Bereich des Marketing.

Diller und Grottko diskutieren die Grenzen und Erweiterungsmöglichkeiten der investitionsneutralen Besteuerung nach dem ökonomischen Gewinn. Der Beitrag analysiert, inwieweit die Besteuerung nach dem ökonomischen Gewinn dem Prinzip der Gleichbehandlung und der Leistungsfähigkeit entspricht. Die Autoren zeigen, dass hierzu die zusätzliche Besteuerung des Kapitalwerts erforderlich ist.

Natter, Kim und Spann stellen Form und Inhalt des partizipativen Preismechanismus Pay-What-You-Want dar, bei dem der Käufer die volle Kontrolle über die Bestimmung des Kaufpreises besitzt. Anwendungsbranchen zum Einsatz dieses Preismechanismus und Erscheinungsformen des Konsumentenverhaltens mit den dahinter liegenden Motiven werden dargelegt.

In einer vergleichenden Analyse ausgewählter Reformvorschläge untersuchen *Sureth und Bäumer* die Besteuerung multinationaler Unternehmen in der EU. Neben dem von der Europäischen Kommission ausgearbeiteten Steuersystem schlagen die Autoren das European Tax Allocation System als alternatives Konzept vor und vergleichen die Unterschiede in den steuerlichen Belastungen von Investitionen und der Anreize für grenzüberschreitende Gewinnverlagerungen.

Broekelschen und Maiterth gehen der Frage nach, inwieweit eine gleichmäßige Bewertung von Mietwohngrundstücken durch das neue steuerliche Ertragswertverfahren ermöglicht wird. Anhand empirischer Ergebnisse zeigen sie, dass das neue Ertragswertverfahren ebenso ungleichmäßig wirkt wie die Bedarfsbewertung. Überraschenderweise kann der Steuerwert von Mietwohngrundstücken sogar im Durchschnitt über dem Verkehrswert liegen.

Günter Fandel
Editor-in-Chief
E-mail: ZFB@FernUni-Hagen.de