

Editorial

Günter Fandel

Das vorliegende Heft umfasst drei Forschungsarbeiten und vier kleinere Diskussionsbeiträge. Die Forschungsarbeiten kommen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung, Unternehmensgründung und Dienstleistungsmanagement, wobei der letztere Beitrag den State-of-the-Art referiert. Die vier Diskussionsbeiträge sind wiederum aus dem Gebiet der Wirtschaftsprüfung und diskutieren die Eignung bestimmter Determinanten, Prüfungshonorare in Deutschland zu bestimmen.

Mandatsdauer und Prüfungsqualität

Vor dem Hintergrund der Diskussionen im öffentlichen Raum über die Notwendigkeit weiterer regulatorischer Maßnahmen zur Gewährleistung einer hohen Prüfungsqualität und dabei insbesondere über die Begrenzung der Mandatsdauer durch Pflichtrotation untersuchen *Quick* und *Wiemann* mithilfe multivariater Analysen den Einfluss der Mandatsdauer des Abschlussprüfers auf die Prüfungsqualität. Als Maß für die Prüfungsqualität beziehungsweise als Anhaltspunkt dafür, in welchem Ausmaß dabei eine gewisse Bilanzpolitik zugelassen wird, betrachten die Autoren den Gesamtbetrag der Periodenabgrenzungen. Die Hypothesenbildung für die empirische Studie, die sich auf rund tausend deutsche börsennotierte Unternehmungen in den Jahren 2005 bis 2007 bezieht, fußt dabei auf der Überlegung, dass die ausgewiesenen Jahresergebnisse durch entsprechende positive und negative Periodenabgrenzungen manipulativ beeinflusst sein könnten. Insgesamt kommen die Verfasser zu dem Ergebnis, dass die so von ihnen interpretierte Bilanzpolitik bei zunehmender Mandatsdauer des Prüfers rückgängig ist und insofern eine Begrenzung der Mandatsdauer einen negativen Einfluss auf die Prüfungsqualität hätte. Auf der Grundlage der Stichprobe der Unternehmungen aus dem CDAX, die ihren Konzernabschluss nach IFRS vornehmen, kann über die Geltung der einzelnen Hypothesen folgendes ausgesagt werden: Während die Hypothese, dass das Ausmaß an Bilanzpolitik in einem positiven Zusammenhang zu einer kurzen Mandatsdauer des Abschlussprüfers steht, sowohl

Online publiziert: 23.08.2011
© Gabler-Verlag 2011

Prof. Dr. Dr. h.c. G. Fandel (✉)
Editor in Chief

Lehrstuhl für Betriebswirtschaftslehre, insb. Produktions- und Investitionstheorie,
FernUniversität in Hagen, Universitätsstr. 41, 58084 Hagen, Deutschland
E-Mail: zfb@fernuni-hagen.de

für den absoluten Betrag der Periodenabgrenzungen wie auch für die positiven und negativen Periodenabgrenzungen separat bestätigt wird, lässt sich die Hypothese, dass das Ausmaß an Bilanzpolitik in einem systematischen Zusammenhang zur Mandatsdauer des Abschlussprüfers steht, nicht für die negativen Periodenabgrenzungen bestätigen.

Franchise- vs. Neugründung

Chlosta und *Kissel* prüfen innerhalb ihrer empirischen Studie, welchen Einfluss Unterschiede in der Gründerpersönlichkeit auf die Gründungsart und den Gründungserfolg von Unternehmungen haben, wobei 126 Franchise-Unternehmen und 338 Neugründungen aus Deutschland in die Studie einbezogen werden. Unter Rekurs auf entsprechende Ansätze der Persönlichkeitstheorie wird ein Wirkungszusammenhang vermutet, dass die Persönlichkeitsmerkmale des Unternehmungsgründers die Gründungsart und den Gründungserfolg beeinflussen, dabei aber die Gründungsart einen moderierenden Einfluss ausübt. Zudem wird unterstellt, dass Franchisegründungen eine stärker regulierte Entscheidungssituation als Neugründungen darstellen. Diskutierte Persönlichkeitsmerkmale der Gründerperson sind die emotionale Stabilität, Extraversion, Verträglichkeit, Offenheit und Gewissenhaftigkeit des Gründers. Auf dieser Basis testen die Autoren mithilfe der Regression sechs Hypothesen, wobei psychometrische Kennwerte in die Messungen einfließen. Dabei zeigt sich im Einzelnen, dass Neugründer keine größere emotionale Stabilität als Franchisenehmer aufweisen, wohl aber durch eine höhere Extraversion, eine größere Offenheit und eine geringere Verträglichkeit in den zwischenmenschlichen Beziehungen charakterisiert sind. Eine größere Gewissenhaftigkeit der Franchisenehmer wirkt sich nicht stärker auf den Gründungserfolg als bei den Neugründern aus. Wohl aber ist der Einfluss der emotionalen Stabilität auf den Gründungserfolg bei Neugründern stärker als bei Franchisenehmern.

Management und Marketing ferngesteuerter Dienstleistungen

In ihrem Übersichtsbeitrag nehmen *Wünderlich*, *Schumann*, *von Wangenheim* und *Holz-müller* eine konzeptionelle Verortung des Managements und des Marketing ferngesteuerter Dienstleistungen vor und erörtern in diesem Zusammenhang die betriebswirtschaftlichen Herausforderungen und künftigen Forschungsaufgaben. Ferngesteuerte Dienstleistungen, die sich aus den Möglichkeiten ergeben, Informations- und Kommunikations-Technologien mit der Datenfernübertragung zu verbinden, haben bisher in der betriebswirtschaftlichen Erörterung wenig Beachtung gefunden. Insofern geht es den Autoren zunächst einmal vornehmlich darum, ferngesteuerte Dienstleistungen systematisch zu charakterisieren, dabei betriebswirtschaftliche relevante Aspekte herauszuarbeiten und begriffliche Abgrenzungen vorzunehmen. Beispiele ferngesteuerter Dienstleistungen sind die Systemadministration, die ferngesteuerte Reparatur und Instandhaltung von Aggregaten sowie die Telemedizin. Die Abgrenzung ferngesteuerter Dienstleistungen gegenüber klassischen Dienstleistungen könnte auf der Grundlage einer Typologie erfolgen, in der sechs verschiedene Formen unterschieden werden, je nachdem ob es zu einem direkten oder indirekten Kundenkontakt kommt, oder aber die Dienstleistung technologiefrei oder technologiegestützt vorgenommen wird. Diese Typologie greift nach der Auffassung der

Autoren jedoch zu kurz, da sie im eigentlichen Sinne keine Befassung mit ferngesteuerten Dienstleistungen darstellt. Die Verfasser sehen vielmehr eine Spezifizierung dieser Dienstleistungsart darin, dass es sich um Absatzleistungen handelt, die technologisch vermittelt werden, räumlich flexibel erbracht werden können und durch eine geringe Interaktionstiefe zwischen Anbieter und Nachfrage gekennzeichnet sind. Den Herausforderungen für das Management ferngesteuerter Dienstleistung wird man nach Meinung der Autoren am besten mithilfe eines Instrumentenmixes gerecht, welcher sich auf den Einsatz der Produkt-, Preis-, Kommunikations-, Distributions-, Personal-, Ausstattungs- und Prozesspolitik bezieht. So sollte die Einzigartigkeit des Produkts herausgestellt werden, ein value-based pricing vorgenommen werden sowie auf distanzüberwindende Kommunikationsmedien zurückgegriffen werden. Eine Dezentralisierung der Wertschöpfungsstufen, die Einbringung interkultureller Kompetenz, die audiovisuelle Ausstattung und das im Hinblick auf den Personaleinsatz optimale Prozessmanagement sind dabei ebenfalls von höchster Bedeutung. Künftige Forschungsaufgaben liegen darin, Wertschöpfungsmodelle zu überprüfen, Erfolgsfaktoren virtueller Teams zu ermitteln, Hemmnisse in der Kontaktpflege abzubauen und eine gemeinsame Wertgenerierung von Kunden und Anbietern zu erreichen.

Diskussionsforum

Die Diskussion zu den Einflussfaktoren von Prüfungshonoraren in Deutschland ist durch *Merkl* angestoßen worden. Er bezieht sich dabei auf Beiträge von *Bigus* und *Zimmermann* sowie von *Köhler*, *Marten*, *Ratzinger* und *Wagner*, die in den Heften 11/2009 und 1/2010 dieser Zeitschrift erschienen sind. Die Relevanz der dort diskutierten Einflussgrößen ist Anlass der kritischen Auseinandersetzung.

Das Oktober-Heft

Die nächste Ausgabe wird vier Beiträge enthalten, die aus den Bereichen der Betrieblichen Steuerlehre, der Forschung und Entwicklung sowie der Finanzierung stammen.

Die steuerliche Behandlung von Gewinnen aus der Veräußerung von Kapitalgesellschaftsanteilen durch natürliche Personen, durch welche die Steuerwirkungen verringert werden können, ist Gegenstand des Beitrags von *Schmiel*. Insbesondere wird analysiert, inwieweit Veräußerungsgewinne aus stillen Reserven Steuerwirkungen erwarten lassen. So können beispielsweise Veräußerungsgewinne aus offenen Reserven im Teileinkünfteverfahren zur Steuerfreiheit führen.

Institutionelle Determinanten von Investitionen in die Forschung und Entwicklung untersuchen *Mahlich* und *Yurtoglu* in ihrem Beitrag. Dabei zeigt sich, dass ein starker Anlegerschutz die Probleme aus asymmetrischer Information und Agency-Beziehungen in der Finanzierung von F&E-Investitionen reduziert. Insofern werden Länder mit einem starken Anlegerschutz höhere F&E-Investitionen erwarten lassen als solche, in denen dieser Schutz weniger gut ausgebildet ist.

Knauer und *Lachmann* gehen der Frage nach, welche Kapitalmarktreaktionen durch Personalabbauprogramme ausgelöst werden und welchen Einfluss dabei Motiv, Umfang

und Freiwilligkeit des Personalabbaus haben. Das Augenmerk im Rahmen der vorgenommenen Ereignisstudie liegt dabei auf den Wirkungen, die von der Ankündigung derartiger Personalabbauprogramme auf den Shareholder Value ausgehen.

Hechtner diskutiert in seinem Beitrag, inwieweit paradoxe Wirkungen des Progressionsvorbehalts zur enteignenden Besteuerung durch steuerfreie Einkünfte führen können. Dabei zeigt sich insbesondere, dass ein negativer Progressionsvorbehalt über weite Einkommensintervalle hinweg den Anforderungen an ein systematisches Tarifgefüge nicht genügt.