

Marc-Oliver Obermann

Bilanzpolitik und Kreditvergabeentscheidungen

GABLER RESEARCH

Marc-Oliver Obermann

Bilanzpolitik und Kreditvergabeentscheidungen

Auswirkung von Kreditvergabeentscheidungen
auf das rechnungslegungspolitische Verhalten
von mittelständischen Unternehmen

Mit einem Geleitwort von Prof. Dr. Ulrich Döring



RESEARCH

Bibliografische Information der Deutschen Nationalbibliothek
Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der
Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über
<<http://dnb.d-nb.de>> abrufbar.

Dissertation Leuphana Universität Lüneburg, 2010

1. Auflage 2011

Alle Rechte vorbehalten

© Gabler Verlag | Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH 2011

Lektorat: Marta Grabowski | Sabine Schöller

Gabler Verlag ist eine Marke von Springer Fachmedien.

Springer Fachmedien ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media.

www.gabler.de



Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung außerhalb der engen Grenzen des Urheberrechtsgesetzes ist ohne Zustimmung des Verlags unzulässig und strafbar. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Umschlaggestaltung: KünkelLopka Medienentwicklung, Heidelberg

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Printed in the Netherlands

ISBN 978-3-8349-2868-9

Geleitwort

Kreditgeber erwarten zweierlei: Die Zahlung einer vereinbarten Verzinsung und die Rückgewährung des erhaltenen Kapitals. Kreditgewährung setzt Kreditwürdigkeit des potentiellen Schuldners voraus. Im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung macht sich der Kreditgeber ein Bild von der Persönlichkeit und den wirtschaftlichen Verhältnissen des Kreditantragstellers.

Die vorliegende Dissertation untersucht dabei die wichtigste Informationsquelle eines Kreditgebers: Den Jahresabschluss. Basierend auf gesetzlichen Vorgaben drückt der Jahresabschluss die wirtschaftlichen Handlungen eines Unternehmens vorrangig in monetären Größen aus. Damit ist er grundsätzlich das ideale Informationsinstrument, um einschätzen zu können, inwieweit das kreditsuchende Unternehmen in der Lage sein wird, Zins- und Rückzahlungen zu leisten. Das geltende Bilanzrecht bietet zahlreiche Möglichkeiten zur „Gestaltung“ des Jahresabschlusses. Der Kreditgeber muss immer damit rechnen, dass sich das kreditsuchende Unternehmen „reichgerechnet“ hat, um überhaupt einen Kredit zu bekommen oder um Zinskonditionen zu erhalten, die er bei Aufdeckung der tatsächlichen Verhältnisse nie erreicht hätte.

Dieses Problem wird durch den Verfasser mittels eines ganzheitlichen Ansatzes systematisch analysiert. Im ersten Teil der Dissertation werden die Anreizwirkungen einer Kreditvergabe zur Vornahme rechnungslegungspolitischer Maßnahmen untersucht. Dabei werden insbesondere die Wirkungen der Rechnungslegungspolitik auf den Jahresabschluss und Kreditvergaben diskutiert. Darauf aufbauend wird im zweiten Teil untersucht, welche Determinanten auf die Entscheidung wirken, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Modifikation der Kreditvergabe einzusetzen. Hierbei werden modelltheoretisch Bedingungen aufgezeigt, die rechnungslegungspolitisches Verhalten des Schuldners eher begünstigen bzw. eher verhindern. Im dritten Teil entwickelt der Verfasser ein Modell zur empirischen Überprüfung seiner im ersten und zweiten Teil aufgestellten Thesen und liefert auch mit bisherigen empirischen Befunden entsprechende Nachweise. Der Verfasser hat mit seinen Ausführungen einen wichtigen Beitrag zum Forschungsgebiet der Rechnungslegungspolitik bei Kreditvergabeentscheidungen geleistet.

Prof. Dr. Ulrich Döring

Vorwort

Die vorliegende Arbeit entstand während meiner Zeit als wissenschaftlicher Mitarbeiter am Institut für Betriebswirtschaftslehre der Leuphana Universität Lüneburg. Sie wurde im Dezember 2009 abgeschlossen und im September 2010 vom Fachbereich Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften der Leuphana Universität Lüneburg als Dissertation angenommen. Mein herzlicher Dank gilt all jenen, die mich im Entstehungsprozess dieser Arbeit unterstützt haben.

Danken möchte ich meinem akademischen Lehrer Prof. Dr. Ulrich Döring für die Betreuung der Arbeit und den damit verbundenen zahlreichen Anregungen und Diskussionen. Herrn Prof. Dr. Ulf Baxmann danke ich für die freundliche Übernahme des Zweitgutachtens. Meinen Kollegen am Lehrstuhl für Bank-, Finanz- und Rechnungswesen danke ich für die moralische und die in zahlreichen Diskussionen sehr fruchtbare fachliche Unterstützung. Mein besonderer Dank gilt hierbei Dipl.-Kfm. Andreas Kadner, Dipl.-Kff. Christina Kasten, Dipl.-Kfm. Tobias Lücke und Dipl.-Kfm. Jörn Pistorius.

Mein ganz spezieller Dank gilt meiner Familie: Meinem Schwiegervater für die wichtige Unterstützung und die Hinweise in einigen Phasen der Arbeit und meinen Eltern sowie meiner Frau für all die Kraft und Motivation, die sie mir in den schwierigen Zeiten der Promotion gegeben haben.

Marc-Oliver Obermann

Inhaltsverzeichnis

Geleitwort	V
Vorwort	VII
Inhaltsverzeichnis	IX
Abbildungsverzeichnis	XIII
Abkürzungsverzeichnis	XVII
Symbolverzeichnis	XXII

Einleitung

1	Problemstellung der Arbeit.....	1
2	Gang der Untersuchung	6

Teil I: **Darstellung und Analyse des Anreizes zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung**

1	Vorbemerkungen	9
2	Fundamentale Aspekte der Rechnungslegungspolitik	9
2.1	Begriff der Rechnungslegungspolitik	9
2.2	Entscheidungsträger und Adressaten der Rechnungslegungspolitik	17
2.3	Anreize und Zielsystem der Rechnungslegungspolitik	23
2.3.1	Anreize der Rechnungslegungspolitik	23
2.3.2	Zielsystem der Rechnungslegungspolitik	31
2.4	Zielgrößen und Zielfunktion der Rechnungslegungspolitik	37
2.5	Systematisierung des rechnungslegungspolitischen Instrumentariums	43
2.6	Analysekriterien der rechnungslegungspolitischen Instrumente	46
2.6.1	Vorbemerkungen	46
2.6.2	Wirkungsweise	49
2.6.2.1	Primärwirkungen	49
2.6.2.2	Sekundärwirkungen	53
2.6.2.3	Erkennbarkeit	59
2.6.3	Flexibilität	62
2.6.4	Kosten	64
2.6.5	Wirtschaftlichkeit	65
2.7	Grenzen der Rechnungslegungspolitik	66

3	Kreditvergabe und Kreditrisiken	72
3.1	Begriff der Kreditvergabe und des Kreditrisikos.....	72
3.2	Unvollkommene Informationen beim Kreditgeschäft.....	78
3.2.1	Ursachen unvollkommener Informationen beim Kreditgeschäft.....	78
3.2.2	Prognoseprobleme beim Kreditgeschäft.....	79
3.2.3	Heterogene Informationsstrukturen beim Kreditgeschäft	82
3.3	Kreditprüfung zur Begrenzung des Kreditrisikos.....	91
3.3.1	Begriff und Inhalt der Kreditprüfung	91
3.3.2	Eignung von Jahresabschlussinformationen zur Bonitätsanalyse	93
3.3.3	Analysemöglichkeiten der Jahresabschlussinformationen	95
3.4	Regulierungseinfluss bei der Kreditvergabe.....	101
3.4.1	Regulatorisches Umfeld vor Basel II.....	101
3.4.2	Änderung bei der Kreditvergabe durch Basel II.....	103
3.4.2.1	Vorbemerkungen	103
3.4.2.2	Kreditpreisermittlung und Wettbewerbssituation....	107
3.4.2.3	Risikobeurteilungsverfahren unter Basel II.....	111
3.4.2.3.1	Vorbemerkungen	111
3.4.2.3.2	Externes Rating	112
3.4.2.3.3	Internes Rating.....	116
3.4.2.3.4	Schlussfolgerungen.....	122
3.4.3	Erwartete und tatsächliche Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen in Deutschland	127
4	Grundlegende Schlussfolgerungen zum rechnungslegungspolitischen Anreiz zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung	130

**Teil II: Entscheidungstheoretische Überlegungen zum Einsatz von
rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung
der Kreditvergabeentscheidung**

1	Vorbemerkungen	139
2	Motivationstheoretische Grundlagen.....	140
2.1	Überblick	140
2.2	Erwartungs-Wert-Theorien.....	142
2.2.1	Konzept der Erwartung.....	142
2.2.2	Entwicklung der Erwartungs-Wert-Theorien	143
2.2.3	Rubikon-Modell.....	155
2.3	Kritik zu den dargestellten Motivationstheorien	160

3	Übertragung des Rubikon-Modells auf die entscheidungstheoretischen Überlegungen zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik zur Beeinflussung von Kreditvergabeentscheidung	162
3.1	Phase des Abwägens.....	162
3.1.1	Vorbemerkungen	162
3.1.2	Komponenten des erweiterten kognitiven Modells	166
3.1.2.1	Personenkomponente	166
3.1.2.2	Situationskomponente	175
3.1.2.3	Person-Situations-Interaktionskomponente.....	177
3.1.2.4	Handlungskomponente	179
3.1.2.5	Ergebniskomponente	186
3.1.2.6	Folgenkomponente	187
3.1.2.7	Erwartungskomponenten	202
3.1.2.7.1	Vorbemerkungen	202
3.1.2.7.2	Situations-Ergebnis-Erwartung	210
3.1.2.7.3	Handlungs-Ergebnis-Erwartung	211
3.1.2.7.4	Ergebnis-Folgen-Erwartung	213
3.1.3	Motivationstendenz ohne kreditpolitische Strategien.....	216
3.1.4	Berücksichtigung von institutionellen Maßnahmen	223
3.1.5	Nash-Gleichgewicht zur Prognose des Verhaltens von Kreditnehmer und Kreditgeber im Modell	232
3.1.6	Beendigung der Phase des Abwägens	241
3.2	Phase des Planens	242
3.3	Phase des Handelns	247
3.4	Phase des Bewertens.....	248
4	Grundlegende Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen aus den entscheidungstheoretischen Modellen.....	252

Teil III: Empirische Verifizierung des Einsatzes von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

1	Vorbemerkungen	263
2	Techniken zur Entdeckung oder zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik.....	264
2.1	Überblick	264
2.2	Individualanalyse zur Entdeckung von Rechnungslegungspolitik	265
2.2.1	Vorgehensweise und Informationsgewinnung	265
2.2.2	Profil der Rechnungslegungspolitik	266
2.2.3	Aussagewert der Individualanalyse	269

2.3	Mathematisch-statistische Verfahren zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik.....	270
2.3.1	Überblick über die mathematisch statistischen Verfahren	270
2.3.2	Darstellung und Beurteilung ausgewählter mathematisch-statistischer Verfahren	273
2.3.2.1	Periodenabgrenzungsmodelle.....	273
2.3.2.1.1	Beschreibung des Verfahrens	273
2.3.2.1.2	Modelle zur Schätzung der NPA	278
2.3.2.1.3	Anreizverifizierung mittels der DPA.....	290
2.3.2.2	Variabilitätsmodelle.....	296
2.3.2.3	Schwellenwertmodelle.....	298
2.3.3	Aussagewert und vergleichende Analyse der skizzierten mathematisch statistischen Verfahren	303
3	Empirische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Rechnungslegungspolitik und Kreditvergabe	305
3.1	Bisherige Empirische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Rechnungslegungspolitik und Kreditvergabe.....	305
3.1.1	Überblick	305
3.1.2	Untersuchung von SWEENEY (1994).....	307
3.1.3	Untersuchung von DEFOND/JIAMBALVO (1994)	308
3.1.4	Untersuchung von DEMIRTAS/GHOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006).....	309
3.1.5	Untersuchung von LIU/NING/DAVIDSONIII (2009)	311
3.1.6	Schlussfolgerungen aus den bisherigen empirischen Untersuchungen.....	313
3.2	Ökonometrisches Modell zu Nachweis von Rechnungslegungspolitik zur Beeinflussung von Kreditvergabeentscheidungen.....	315
3.2.1	Beschreibung des Untersuchungsinhalts und der Untersuchungsgestaltung.....	315
3.2.2	Beschreibung des Datensamples	323
3.2.3	Ergebnisse der Untersuchung	324
4	Grundlegende Schlussfolgerungen aus den empirischen Modellen	327
	Zusammenfassung und Ausblick	329
	Literaturverzeichnis	333

Abbildungsverzeichnis

Einleitung

Abb. E-1	Stimulus-Innerer Prozess-Reaktion-Model	5
Abb. E-2	Untersuchungsverlauf anhand des S-I-R-Modells.....	6

Teil I: Darstellung und Analyse des Anreizes zum Einsatz von Rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

Abb. I-1	Betrachtungsweise der Rechnungslegungspolitik	11
Abb. I-2	Unterschied zwischen Rechnungslegungspolitik und Bilanzmanipulation.....	17
Abb. I-3	Adressaten der Rechnungslegungspolitik.....	21
Abb. I-4	Anreize für Rechnungslegungspolitik	25
Abb. I-5	Prozessphasen bei der Rechnungslegungspolitik	28
Abb. I-6	Rechnungslegungspolitische Strategien	30
Abb. I-7	Rechnungslegungspolitische Zielsetzungen	32
Abb. I-8	Zielgrößen und Zielfunktion der Rechnungslegungspolitik	42
Abb. I-9	Rechnungslegungspolitisches Instrumentarium	46
Abb. I-10	Analysekriterien rechnungslegungspolitischer Instrumente.....	48
Abb. I-11	Wirkungsweise rechnungslegungspolitischer Maßnahmen.....	59
Abb. I-12	Grenzen der Rechnungslegungspolitik.....	66
Abb. I-13	Unsicherheiten hinsichtlich Adressatenreaktion	69
Abb. I-14	Bankbetriebliche Risiken.....	74
Abb. I-15	Darstellung des Bonitätsrisikos	78
Abb. I-16	Informationsasymmetrie bei Kreditgeschäften.....	83
Abb. I-17	Prinzipal-Agent-Probleme bei Kreditgeschäften	89
Abb. I-18	Ausfallwahrscheinlichkeiten im Zusammenhang mit Scorewerten	100

Abb. I-19	Vergleich der prozentualen Eigenkapitalunterlegung	106
Abb. I-20	Bestandteile und Abhängigkeiten bei der Kreditpreiskalkulation	108
Abb. I-21	Ratingklassen der großen Ratingagenturen	113
Abb. I-22	Ratingkriterien der Ratingagenturen	115
Abb. I-23	Vergleich der Bonitätsklassen zwischen dem Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR-II) und des Sparkassen- und Giroverbandes	118
Abb. I-24	Ratingkriterien des BVR-II und des Sparkassen- und Giroverbandes Ratings	120
Abb. I-25	Kreditvergabe als Grund für eine „big-bath“-Bilanzierung	132
Abb. I-26	Verteilung der Ratingklassen in einem Musterportfolio für den Mittelstand	134
Abb. I-27	Deutsche Bundesbank – Verhältniszahlen von Unternehmen im Zeitraum 2003 bis 2007	136

Teil II: Entscheidungstheoretische Überlegungen zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

Abb. II-1	Abgrenzung von Inhalts- und Prozesstheorien der Motivationsforschung	141
Abb. II-2	Variablen bei VIE-Theorien	145
Abb. II-3	Prozessmodell der Instrumentalitätstheorie von Vroom	146
Abb. II-4	Modell von Heckhausen/Rheinberg	150
Abb. II-5	Die aussagenlogische Fassung des Erweiterten Kognitiven Motivationsmodells	154
Abb. II-6	Rubikon-Modell	156
Abb. II-7	Graphische Darstellung der Motivationstendenzen bei Abwägungs- und Planungsphase	157
Abb. II-8	Erweitertes kognitives Modell bei Einsatz von Rechnungslegungs- politik zur Beeinflussung von Kreditvergabeentscheidungen	163
Abb. II-9	Einordnung der personalen Dispositionen	167
Abb. II-10	Fünf-Faktoren-Modell	169
Abb. II-11	Beispielhafte Verhaltensanalyse im Rahmen eines SIR-Modells	170

Abb. II-12	Bestimmung der modifizierten Rechnungslegung.....	180
Abb. II-13	Folgen der rechnungslegungspolitischen Handlung.....	187
Abb. II-14	Beispielhafte Klassenbildung für den Risikoprämiensatz in Abhängigkeit von der Performance eines Kreditnehmers	192
Abb. II-15	Beispielhafte Darstellung der Schwellenwertproblematik bei Beeinflussung der Ratingbewertung	193
Abb. II-16	Unsicherheiten und Erwartungen des Entscheidungsträgers beim Einsatz von Rechnungslegungspolitik zur Modifikation einer Kreditvergabeentscheidung	203
Abb. II-17	Handlungsmöglichkeiten und potentielle Folgen	208
Abb. II-18	Motivationstendenz (ohne Strategien des Kreditgebers).....	217
Abb. II-19	Wirkungsmodell der Neuen Institutionenökonomik	223
Abb. II-20	Beispielhafte Zusammenhänge zwischen Prüfungsniveau und Prüfkosten.....	229
Abb. II-21	Beispielhafter Nutzenverlauf für den Kreditgeber unter Bezug auf die Rechnungslegungspolitik.....	231
Abb. II-22	Auszahlungsmatrix Kreditgeber/-nehmer bei einem nicht-kooperativen Nash-Spiel	234
Abb. II-23	Gleichgewichtsproblematik bei reinen Strategien	236
Abb. II-24	Umsetzung einer rechnungslegungspolitischen Zielsetzung.....	244
Abb. II-25	Beispielhafte Ableitung der Zielfunktion der Rechnungslegungs- politik zur Modifikation der Kreditvergabeentscheidung.....	245
Abb. II-26	Analyse der Verhaltensdeterminanten	258

**Teil III: Empirische Verifizierung des Einsatzes von
rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der
Kreditvergabeentscheidung**

Abb. III-1	Profil der Rechnungslegungspolitik	267
Abb. III-2	Indirekte Ermittlung des Cash Flows der operativen Geschäftstätigkeit	274
Abb. III-3	Healy-Modell zur Schätzung der NPAs	281
Abb. III-4	Beispiel einer variabilitätsorientierten Messung von Rechnungslegungspolitik.....	297

XVI

Abb. III-5	Beispiel einer schwellenwertorientierten Messung von Rechnungslegungspolitik.....	300
Abb. III-6	Untersuchungsgestaltung des empirischen Modells.....	322
Abb. III-7	Werte des untersuchten Datensatzes.....	324
Abb. III-8	Ergebnisse der multivariaten Regression	325

Abkürzungsverzeichnis

Abb.	Abbildung
ABl.	Amtsblatt
Abs.	Absatz
AktG	Aktiengesetz
Aufl.	Auflage
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Bd.	Band
BFuP	Betriebswirtschaftliche Forschung und Praxis
BGB	Bürgerliches Gesetzblatt
BGBI.	Bundesgesetzblatt
BIG4	Vier größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
BilMoG	Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz
BVR	Bundesverband der Deutschen Volks- und Raiffeisenbanken
BWA	Betriebswirtschaftliche Auswertung
bzw.	beziehungsweise
CEO	Chief Executive Officer
c.p.	ceterius paribus
CRD	Capital Requirements Directive
DCGC	Deutscher Corporate Governance Codex
d.h.	das heißt
DIHK	Deutsche Industrie- und Handelskammer

XVIII

DPA	diskretionäre Periodenabgrenzungen
DPR	Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung
DRS	Deutsche Rechnungslegungsstandards
DSGV	Deutscher Sparkassen- und Giroverband
DStR	Deutsche Steuerrecht
EDV	Elektronische Datenverarbeitung
EG	Europäische Gemeinschaft
EStDV	Einkommensteuer-Durchführungsverordnung
EStG	Einkommensteuergesetz
etc.	et cetera
et al.	Et alii
EU	Europäische Union
f.	folgende
FAZ	Frankfurter Allgemeine Zeitung
ff.	fortfolgende
GAAP	General Accepted Accounting Principles
GE	Geldeinheiten
ggf.	gegebenenfalls
GMM	General Method of Moment
GmbH	Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GmbHG	Gesetz betreffend die Gesellschaft mit beschränkter Haftung
GoB	Grundsätze ordnungsmäßiger Buchführung
GPA	Gesamte Periodenabgrenzungen

XIX

GuV	Gewinn- und Verlustrechnung
HFA	Hauptfachausschuss
HGB	Handelsgesetzbuch
Hrsg.	Herausgeber
IAS	International Accounting Standards
IASB	International Accounting Standards Board
IDW	Institut der Wirtschaftsprüfer
IFRS	International Financial Reporting Standards
IKW	Institut für Kommunalwirtschaft
IWK	Institut für Wirtschaftsanalysen und Kommunikation
IRB	Internal Rating Based
Jg.	Jahrgang
KfW	Kreditanstalt für Wiederaufbau
KMU	kleine und mittelständische Unternehmen
KonTraG	Gesetz zur Kontrolle und Transparenz im Unternehmensbereich
KoR	Zeitschrift für internationale und kapitalmarktorientierte Rechnungslegung
KStG	Körperschaftsteuergesetz
KWG	Gesetz über das Kreditwesen
LuL	Lieferungen und Leistungen
m.w.N.	mit weiteren Nachweisen
MaK	Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft
MaRisk	Mindestanforderungen an das Risikomanagement

m.E.	meines Erachtens
Mio.	Millionen
NPA	nicht diskretionäre Periodenabgrenzungen
Nr.	Nummer
OLS	Ordinary Least Square
PE	Produktionseinheiten
PersG	Personengesellschaften
PublG	Publizitätsgesetz
Rz.	Randziffer
S.	Seite
SEC	Securities and Exchange Commission
Sec.	Section
SME	Small and medium enterprises
SolvV	Solvabilitätsverordnung
Sp.	Spalte
S-I-R-Modell	Stimulus-Innerer Prozess-Reaktions-Modell
S-R-Modell	Stimulus-Reaktions-Modell
TUG	Transparenzrichtlinien-Umsetzungsgesetz
Tz.	Textziffer
u.a.	unter anderem
u.ä.	und ähnliche
u.s.w.	und so weiter
Vgl.	vergleiche

Vol.	Volume
WiSt	Wirtschaftswissenschaftliches Studium
WISU	Das Wirtschaftsstudium
WPg	Die Wirtschaftsprüfung
z.B.	zum Beispiel
ZfB	Zeitschrift für Betriebswirtschaft
ZfbF	Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung

Symbolverzeichnis

(Anm.: Die Notation wurde in Übereinstimmung mit der entsprechenden Literatur weitestgehend beibehalten, so dass es zwischen den Modellen zu Überschneidungen einzelner Variablenverwendungen und -bezeichnungen kommen kann.)

Teil I: **Darstellung und Analyse des Anreizes zum Einsatz von Rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung**

Abschnitt 2.4

$i_{r(t)}$	=	risikoabhängiger Zinssatz im Zeitpunkt t
$EK_{(t)}$	=	Eigenkapital im Zeitpunkt t
$GK_{(t)}$	=	Gesamtkapital im Zeitpunkt t
$\mu_{(t)}$	=	Schätzfehler im Zeitpunkt t
$Ge_{(t)}$	=	Gewinn im Zeitpunkt t

Abschnitt 3.1

i_s	=	sicherer Zinssatz
i_r	=	risikoadäquate Zins
H	=	Kredithöhe
PD	=	Ausfallwahrscheinlichkeit der Kreditforderung
EL	=	erwartete Verluste
EAD	=	erwartete Höhe der Kreditforderung zum Zeitpunkt des Ausfalls
LGD	=	Verlustquote bei Ausfall des Kredites

Abschnitt 3.3.2

P	=	Resultat eines Score / Performancewert
k	=	zu beurteilender Kreditnehmer
x_{kj}	=	Realisation des Vektors x der p entscheidungsrelevanten Kriterien beim zu beurteilenden Kreditsuchenden k
T_j	=	Transformierte Ausprägung des j -ten Kriteriums
g_j	=	Gewichtungsfaktor des j -ten Kriteriums
P	=	Resultat eines Score / Performancewert
PD	=	geschätzte Ausfallwahrscheinlichkeit
b_0	=	Konstante der Regression
b_1	=	Koeffizient der Regression

Teil II: Entscheidungstheoretische Überlegungen zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

Abschnitt 2.2.2*Instrumentalitätstheorie von VROOM (1964)*

$V_{E,x}$	=	Valenz des Handlungsergebnisses x
Y_z	=	Anreiz der Handlungsfolge z
I_{xz}	=	die erwartete Instrumentalität des Handlungsergebnisses x für das Eintreten einer Handlungsfolge z (mit $-1 \leq I_{xz} \leq 1$)
z	=	bestimmte Handlungsfolgen (Ziele) mit $z=1 \dots Z$
x	=	bestimmtes Handlungsergebnis mit $x=1 \dots k$
f_z	=	Wertungsfunktion für Handlungsfolgen mit $z=1 \dots Z$
i	=	bestimmte Handlung
F_i	=	psychologische Kraft (Anstrengungsgrad/Motivation) zur Durchführung der Handlung i

E_{ix}	=	Erwartung, durch eine Handlung i das Handlungsergebnis x zu erreichen
f_i	=	Präferenzfunktion der Handlung i
f_F	=	Funktion der erforderlichen Fähigkeiten zur Erreichung von x

Modell von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980)

V_E	=	Ergebnisvalenz
z	=	bestimmte Handlungsfolgen (Ziele) mit $z=1 \dots Z$
Y_z	=	Anreiz der Folge z (subjektiv gewertete Folge z)
$K_{E-F,z}$	=	Ergebnis-Folgen-Erwartung (Erwartung, dass das Ergebnis zur Folge z führt)
V_H	=	Handlungsvalenz
K_{H-E}	=	Handlungs-Ergebnis-Erwartung
V_S	=	Situationsvalenz
V'_E	=	Ergebnisvalenz beim „Nicht-Handeln“
K_{S-E}	=	Situations-Ergebnis-Erwartung
M	=	resultierende Motivationstendenz, psychologische Kraft
K_{S-E}	=	Situations-Ergebnis-Erwartung

Abschnitt 3.1.2.-3.1.4

$X^i_{(t)}$	=	modifizierte Rechnungslegung durch die Handlung i im Zeitpunkt t – definiert als Vektor in einem Raum mit m entscheidungs-relevanten Parametern
$X^0_{(t)}$	=	„unmodifizierte“ Rechnungslegung im Zeitpunkt t – definiert als Vektor in einem Raum mit m entscheidungsrelevanten Parametern
J	=	Anzahl zur Anwendung kommender rechnungslegungspolitischer Maßnahmen j durch die rechnungslegungspolitische Handlung i
j	=	bestimmte rechnungslegungspolitische Maßnahme mit $j=1 \dots J$

$A_{j(t)}$	=	Wirkungsmultiplikator (in Bezug auf die Rechnungslegungsparameter) der Maßnahme j, Einperiodenbetrachtung
e_j	=	Intensität, mit der die Maßnahme j eingesetzt wird.
$X^{m \times n, i}$	=	modifizierte Rechnungslegung durch die Handlung i – dargestellt als Matrix mit m entscheidungsrelevanten Rechnungslegungsparametern und n betrachteten Perioden
Y_1	=	Anreiz der Folgekomponente: Kreditbewilligung
n	=	Anzahl der betrachteten Perioden
t	=	Zeitindex
$f_{KN, z(t)}$	=	Wertungsfunktion für unterschiedliche Ausprägungen des Anreizes z im Zeitpunkt t
$G_{(t)}$	=	genereller Nutzen des Kreditnehmers aus dem Kreditvertrag im Zeitpunkt t, wobei $G \in \{0; \text{Wertigkeit des Kreditvertrags für den Kreditnehmer}\}$
Y_2	=	Anreiz der Folgekomponente: Kreditkonditionen
$Z_{Kredit(t)}$	=	Kreditzinsenzahlungen im Zeitpunkt t
Y_3	=	Anreiz der Folgekomponente: Kosten der Rechnungslegungspolitik
$K_{N(t)}$	=	Kosten des Kreditnehmer für die Durchführung rechnungslegungspolitischer Maßnahmen im Zeitpunkt t
$i_{Kredit(t)}$	=	Kreditpreis bzw. -zinssatz im Zeitpunkt t
$i_{RP(t)}$	=	Risikoprämie im Zeitpunkt t
i_{GKM}	=	Refinanzierungskostensatz
b	=	Bearbeitungskostensatz
f_{P1}	=	Wertungsfunktion der Performance zur Entscheidung über die Kreditbewilligung
f_{P2}	=	Wertungsfunktion der Performance zur Bemessung der Risikoprämie
$P_{(t)}$	=	Performancewert im Zeitpunkt t

f_R	=	Ratingfunktion zur Bestimmung des Performancewertes P
$X_{(t)}$	=	Rechnungslegung im Zeitpunkt t – definiert als Vektor in einem Raum mit m wesentlichen Parametern
K	=	Anzahl der eingehenden gewichteten Kennzahlen
g_K	=	Gewichtungsfaktor der Transformatierten Ausprägungen von Rechnungslegungsparametern
T_K	=	Transformierte Ausprägungen von Rechnungslegungsparametern
$K_{N(t)}^i$	=	Summe der Kosten der Handlung i im Zeitpunkt t
$K_{j(t)}$	=	Kosten der Maßnahme j im Zeitpunkt t
$StBW^i$	=	Steuerbarwert bei Handlung i
$St_{(t)}^i$	=	Steuerzahlung bei Handlung i im Zeitpunkt t
$zvE_{(t)}$	=	zu versteuerndes Einkommen im Zeitpunkt t
$s_{(t)}$	=	Steuersatz im Zeitpunkt t
ZBW^i	=	Barwert der Zinszahlungen bei Handlung i
H	=	Höhe des Kreditbetrages
$i_{r(t)}$	=	risikoabhängiger Zinssatz im Zeitpunkt t
μ_1	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Sicherheit des „unmodifizierten“ Jahresabschlusses
$w_{j(t)}$	=	Entdeckungswahrscheinlichkeit der einzelnen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen j (bei nicht gewollter Entdeckung) im Zeitpunkt t
μ_2	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Möglichkeit der Modifikation der Rechnungslegung
$P_{(t)}^i$	=	modifizierter Performancewert durch die Handlung i im Zeitpunkt t
μ_3	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Auswahl geeigneter Entscheidungsparameter

μ_4	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Beurteilung der Entscheidungsgrößen durch den Kreditgeber (Kreditbewilligung)
μ_5	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Beurteilung der Entscheidungsgrößen durch den Kreditgeber (Bepreisung)
μ_6	=	Annahme- oder Schätzfehler hinsichtlich der Kosten der Modifikation der Rechnungslegung
$PA^i_{(t)}$	=	Performanceabschlag im Zeitpunkt t bei Handlung i
f_S	=	funktionaler Zusammenhang zwischen entdeckten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen und Sanktionen
f_w	=	Funktionaler Zusammenhang zwischen Prüfungsniveau/Erkennbarkeit und Entdeckungswahrscheinlichkeit
E_j	=	Erkennbarkeit der Maßnahme j
$PN_{(t)}$	=	Prüfungsniveau im Zeitpunkt t
f_{PN}	=	Funktionaler Zusammenhang zwischen Prüfkosten und Prüfungsniveau
$K_{G(t)}$	=	Prüfungskosten des Kreditgebers

Abschnitt 3.1.5

K_N	=	Kosten für den Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen seitens des Kreditnehmers
K_G	=	Kosten des hohen Prüfungsniveaus beim Kreditgeber
S	=	Nutzenverlust für den Kreditnehmer durch Sanktionierung aufgrund des entdeckten Einsatzes rechnungslegungspolitischer Instrumente / Nutzengewinn des Kreditgebers durch Sanktion
B	=	Nutzengewinn für den Kreditnehmer, wenn seine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nicht entdeckt werden / Nutzenverlust für den Kreditgeber durch die unentdeckten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen
α_k^0	=	Wahrscheinlichkeit für keine Rechnungslegungspolitik

β_g^0	=	Wahrscheinlichkeit, dass ein geringes Prüfungsniveau vorliegt
f^0	=	Die Wahrscheinlichkeit für eine falsche Risikodarstellung des Kreditnehmers im Ratingverfahren, Prüfungsrisiko
α_p^0	=	Wahrscheinlichkeit für progressive Rechnungslegungspolitik

Abschnitt 4

Modell von ROMNEY/ALBRECHT/CHERRINGTON (1980)

F	=	Fraud (als „Bilanzmanipulation“), wenn $F >$ bestimmter kritischer Wert
P	=	Pressure (als „Druck in bestimmten Situationen“)
O	=	Opportunity (als „Gelegenheit“)
C	=	Character (als „Charaktereigenschaften“)

Modell von LOEBBECKE/EINING/WILLINGHAM (1989)

$P(MI)$	=	Wahrscheinlichkeit der Bilanzmanipulation
C	=	Condition (als „Gelegenheit“)
M	=	Motivation
A	=	Attitude (als „innere Einstellung“)

Teil III: Empirische Verifizierung des Einsatzes von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

$PA_{(t)}$	=	gesamte absolute Periodenabgrenzungen im Zeitpunkt t
$G_{(t)}$	=	Jahresergebnis im Zeitpunkt t
$CF_{(t)}$	=	Cash Flow im Zeitpunkt t
$WC_{(t)}$	=	kurzfristiges Vermögen (ohne liquide Mittel) abzüglich kurzfristige Verbindlichkeiten im Zeitpunkt t
$DPA_{(t)}$	=	Diskretionäre Periodenabgrenzungen im Zeitpunkt t
$NPA_{(t)}$	=	Nichtdiskretionäre Periodenabgrenzungen im Zeitpunkt t

$BS_{(t-1)}$	= Bilanzsumme im Zeitpunkt t-1
T	= Anzahl der betrachteten Perioden (Schätzperioden)
Med	= Median der gesamten Periodenabgrenzungen von Unternehmen in der Branche, normiert mit der Bilanzsumme der Vorperiode
α_1, α_2	= Unternehmensspezifische Parameter, die mit Hilfe des OLS-Verfahrens in der Schätzperiode ermittelt werden
$\Delta U_{(t)}$	= Umsatzveränderung im Zeitpunkt t im Vergleich zur Vorperiode; $\Delta U_{(t)} = U_{(t)} - U_{(t-1)}$
$SAV_{(t)}$	= Bruttosachanlagevermögen im Zeitpunkt t
ΔFLL	= Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Zeitpunkt t im Vergleich zur Vorperiode: $\Delta FLL = FLL_{(t)} - FLL_{(t-1)}$
$Wachstum_{-U_{(t+1)}}$	= Umsatzwachstum in der Folgeperiode
OCF	= operativer Cash Flow = Jahresergebnis – PA
γ_k	= Regressionskoeffizient der k-ten relevanten Variable
$X_{k(t)}$	= Relevante Variablen im Zeitpunkt t, die die Höhe der DPA beeinflussen
$DPAs_{(t)}$	= Stellvertretervariable für DPA im Zeitpunkt t
$\eta_{(t)}$	= Schätzfehler bei den DPA im Zeitpunkt t
$\mu_{(t)}$	= Schätzfehler bei den DPA und nicht erfasste Determinanten im Zeitpunkt t
$Prüfung_{(t)}$	= 1 = Unternehmen wurde im Zeitpunkt t mit Vergabe eines Bestätigungsvermerks geprüft; 0 = sonst
$Notierung_{(t)}$	= 1 = Unternehmen ist im Zeitpunkt t an einer Börse notiert; 0 = sonst
$Verlust_{(t)}$	= 1 = Unternehmen weist im Zeitpunkt t einen Verlust im Jahresabschluss auf; 0 = sonst

$ROA_{(t)}$	=	Return on Assets = Jahresüberschuss abzgl. Ertragssteuern und a.o. Aufwendungen im Verhältnis zu Bilanzsumme der vorherigen Periode
$Verschuldung_{(t)}$	=	Verschuldungsgrad des Unternehmens = Fremdkapital zu Eigenkapital in Buchwerten
$Wachstum_{(t)}$	=	Veränderung der Bilanzsumme; normiert auf die Bilanzsumme der vorherigen Periode
$Größe_{(t)}$	=	gemessen anhand der Logarithmierten Marktkapitalisierung
$ReWe_{(t)}$	=	1 = Rechnungslegung nach IFRS; 0 = sonst
$EKn_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t eine Eigenkapitalausstattung von unter 12 %
$Diff_i$	=	standardisierte Differenz des Intervalls i
B_i	=	tatsächlich beobachteter Wert des Intervalls i
$\hat{B}_i$	=	erwarteter Wert des Intervalls i, mit $\hat{B}_i = \frac{B_{i-1} + B_{i+1}}{2}$
$\hat{\sigma}_{B_i - \hat{B}_i}$	=	geschätzte Standardabweichung des Intervalls i
$Pre_Kredit_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t+1 ein besonderes Kreditvergabeereignis; 0 = sonst
$Kredit_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t ein besonderes Kreditvergabeereignis; 0 = sonst
$Post_Kredit_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t-1 ein besonderes Kreditvergabeereignis; 0 = sonst
$IA_Pre_EKn_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t+1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und eine Eigenkapitalausstattung unter 12 %; 0 = sonst
$IA_EKn_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t ein besonderes Kreditvergabeereignis und eine Eigenkapitalausstattung unter 12 %; 0 = sonst

$IA_Post_EKn_{(t)} =$ 1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t-1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und eine Eigenkapitalausstattung unter 12 %; 0 = sonst

$IA_Pre_Basel_{(t)} =$ 1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t+1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und t liegt im Zeitraum nach 2003; 0 = sonst

$IA_Basel_{(t)} =$ 1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t ein besonderes Kreditvergabeereignis und t liegt im Zeitraum nach 2003; 0 = sonst

$IA_Post_Basel_{(t)} =$ 1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t-1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und t liegt im Zeitraum nach 2003; 0 = sonst

Einleitung

1 Problemstellung der Arbeit

Durch die Neuregelung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für Kreditinstitute (Basel II) müssen sich Unternehmen auf eine geänderte Kreditvergabepaxis einstellen. Insbesondere werden die Banken der Beurteilung des unternehmensspezifischen Kreditrisikos eine größere Bedeutung beimessen. In der Folge werden Unternehmen vor der Kreditvergabe einem Ratingverfahren unterworfen, um die Kreditrisiken treffend beurteilen zu können. Rating bedeutet hier, „eine Aussage über die zukünftige Fähigkeit eines Schuldners zur vollständigen und termingerechten Bedienung seiner Verbindlichkeiten“¹ zu treffen. Ergebnis des Ratingverfahrens ist eine Einordnung des zu beurteilenden Unternehmens in eine Kategorie, die die Ausfallwahrscheinlichkeit des Kredites widerspiegelt. Je schlechter die Kategorie ist, in die ein Unternehmen (Kreditnehmer) eingestuft wird, desto höher sind (c.p.) die Risiko- und Eigenkapitalkosten des Kreditgebers und damit auch der zu entrichtende Zins durch den Kreditnehmer. Letzterer wird somit bestrebt sein, eine möglichst gute Ratingbeurteilung zu erhalten.

Die einzelnen Ratingverfahren unterscheiden sich zwar hinsichtlich der Anzahl und Ausprägung der einbezogenen Kriterien, jedoch wird bei jedem Rating eine Beurteilung von quantitativen Faktoren (Jahresabschluss, BWA etc.) und qualitativen Faktoren (Führung des Unternehmens, Organisationsstruktur etc.) vorgenommen.² In aller Regel stellt die Analyse der quantitativen Faktoren, insbesondere die Analyse des Jahresabschlusses, die wichtigste Komponente der Ratingbeurteilung dar, d.h. „eine relative Bedeutung (Gewichtung) von 50% ist durchaus denkbar und auch bei einigen Banken zu finden“³. Der Jahresabschluss fungiert damit auch bei der Kreditvergabe als ein wesentliches Kommunikationsmittel zum Abbau von Informationsasymmetrien zwischen Management und externen Adressaten und folglich als primäre Entscheidungsgrundlage für die Kreditgeber.

¹ Lüdicke (2003), S. 66 f.

² Vgl. Stur (2001), S. 327 ff.; Eigermann (2001a), S. 343 ff.; Everling (2005), S. 67 ff.; Döhring/Hromadka (2005), S. 89 ff.

³ Behr/Fischer (2005), S. 51; vgl. Teil I, Abschnitt 3.3.2.

Der Jahresabschluss ist jedoch keine von den Einflüssen des Bilanzierenden unabhängige Größe. Durch die Rechnungslegungspolitik, also durch die bewusste und zielgerichtete Ausnutzung von Gestaltungsspielräumen innerhalb der Rechnungslegung (Ermessensspielräume und Wahlrechte), kann das Kommunikationsmittel Jahresabschluss durch den Bilanzierenden beeinflusst werden.⁴ Da die Kreditgewährung und die zu entrichtende Risikoprämie von der Ratingbeurteilung und diese wiederum wesentlich von den Jahresabschlussdaten abhängt, möchte der Kreditnehmer einen möglichst positiven Jahresabschluss präsentieren. Mithin kann – entgegen dem Informationsinteresse des Kreditgebers – ein Anreiz zum verstärkten Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen bei den Kreditnehmern vermutet werden.

Ziele der Arbeit

Aus dieser Problemstellung ergeben sich mehrere, aufeinander aufbauende Fragen, die in der vorliegenden Arbeit unter theoretischer und empirischer Perspektive erörtert werden. Hierfür wurden folgende **Untersuchungsgebiete** differenziert:

- (1) **Stellt eine Kreditvergabeentscheidung einen generellen Anreiz zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen dar? Wie begründet sich ein solcher Anreiz?**
(*hypothetisch-theoretische Analyse*)
- (2) **Welche Faktoren wirken auf die Entscheidung eines Kreditnehmers, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Einflussnahme auf die Kreditvergabeentscheidung einzusetzen?**
(*entscheidungstheoretische Analyse*)

⁴ Zur Begriffsdefinition von Rechnungslegungspolitik vgl. Teil I, Abschnitt 2.1.

(3) Ist in signifikantem Ausmaß zu beobachten, dass Kreditnehmer Rechnungslegungspolitik zur Einflussnahme auf die Kreditvergabeentscheidung einsetzen?

- Lassen sich bestimmte Bedingungen klassifizieren, unter denen rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Anwendung kommen (z.B. progressive Rechnungslegungspolitik im Zeitpunkt der Neuvergabe bzw. Verlängerung eines Kredites)?
- Hat die Neuregelung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für Kreditinstitute (Basel II) zu einem signifikanten Anstieg progressiver⁵ rechnungslegungspolitischer Maßnahmen geführt?

(empirische Untersuchung)

Um diese Forschungsfragen angemessen zu beantworten, ist eine interdisziplinäre Betrachtung sinnvoll. Die **Verhaltenswissenschaften** bieten ein hierfür geeignetes interdisziplinär angelegtes Forschungsfeld, das als Erkenntnisobjekt die Erforschung menschlichen Verhaltens fokussiert. Sie beschreiben, analysieren und prognostizieren, wie bzw. warum sich eine Person oder Personengruppe in bestimmten Situationen unter bestimmten Bedingungen verhält.⁶ Die behavioristische Sicht⁷ der Wissenschaft der Persönlichkeit geht hierbei von der Annahme aus, dass das Verhalten vor dem Hintergrund des kausalen Einflusses der Umwelt auf die Person erklärt werden muss.⁸ Sie entwickelt ihr Verständnis des Menschen und menschlichen Verhaltens anhand einer objektiv nachvollziehbaren (evidenzbasierten) Forschung, verwendet mithin grundsätzlich statistische Methoden und ist im Allgemeinen eher darauf ausgerichtet, das durchschnittliche Verhalten von Personen zu untersuchen.⁹ Aufgrund ihrer praktischen Nähe und ihrer vielfachen Anwendung im Bereich der Wirtschaftswissenschaften werden in dieser Arbeit Modelle des sog. **kognitiven Behaviorismus** diskutiert. Insgesamt wird unter diesem Ansatz dem Individuum eine akti-

⁵ Zur Unterscheidung zwischen progressiver und konservativer Rechnungslegungspolitik vgl. Teil I, Abschnitt 2.1.

⁶ In der Betriebswirtschaftslehre finden verhaltenswissenschaftliche Ansätze z.B. in der Organisations- und Entscheidungslehre, der Spieltheorie, der Kommunikationstheorie, der Konsumentenforschung und in der Personalwirtschaft breite Anwendung vgl. Staehle (1999), S. 151 ff.; Meffert (2000), S. 98 ff.; Schönbrunn (1988), S. 19 ff.; Kirchler/Meier-Pesti (2006), S. 791 ff. m.w.N.; Antoni (2006), S. 761 ff. m.w.N.

⁷ Zu den anderen Sichtweisen vgl. Zimbardo/Gerrig (2008), S. 504 ff.

⁸ Vgl. Pervin/Cervone/John (2005), S. 431.

⁹ Vgl. Goble (1979), S. 28.

vere Rolle gegenüber den Umweltfaktoren (als Situationskomponenten) eingeräumt¹⁰ und es wird von einem bewusst handelnden (Nutzen optimierenden) Individuum ausgegangen.

Die Anwendung verhaltenswissenschaftlicher Erkenntnisse – also u.a. der Modelle des kognitiven Behaviorismus – auf Sachverhalte des Rechnungswesens und damit auch Erklärungsansätze für das rechnungslegungspolitische Verhalten von Personen sind unter dem Begriff **Behavioral Accounting** aus der anglo-amerikanischen betriebswirtschaftlichen Literatur bekannt. Innerhalb des Behavioral Accounting gibt es wiederum eine Vielzahl von Erklärungsansätzen, Studien und speziellen Forschungsbereichen.¹¹ Unter der hier verfolgten Fragestellung empfiehlt sich eine Eingrenzung auf die in der Motivationsforschung entwickelten Verhaltensmodelle. Diese sind besonders geeignet, Verhaltensweisen im Kontext des Rechnungswesens zu erklären und werden analog in der verhaltenswissenschaftlichen Forschung in diesem Bereich mehrheitlich angewendet.¹² Insbesondere stellt das S-I-R-Modell (Stimulus-Innerer Prozess-Reaktion)¹³ ein häufig verwendetes Modell zur Analyse von menschlichem Verhalten dar. Zur Beantwortung der oben explizierten Fragestellungen bietet es sich daher an, Exposition und Struktur des S-I-R-Modell auf den hier diskutierten Zusammenhang zu übertragen (vgl Abb. E-1).

¹⁰ Insofern gibt es einen fließenden Übergang zum „Kognitivismus“. Die grundsätzliche Vorstellung, dass Verhalten letztlich durch situative Einflüsse ausgelöst und aufrechterhalten wird, wird jedoch nicht aufgegeben. Vgl. Nolting/Paulus (2009), S. 184. Zur generellen Unterscheidung der einzelnen Ansätze vgl. Smith et al. (2007), S. 597 ff.

¹¹ Vgl. Gillenkirch/Arnold (2008), S. 128 ff.; Süßmair (2000), S. 3 ff.; Coenenberg/Haller (1993), S. 563; Coenenberg (1998), S. 548; Kern (1986).

¹² Vgl. Schönbrunn (1998), S. 26.

¹³ Das bekanntere SOR-Modell wurde 1929 erstmals von Robert Sessions Woodworth in *Psychology: A study of mental life* eingeführt und stellt eine Erweiterung des bisher angewendeten SR-Modells (Stimulus-Reaktions-Modell) dar. Wenn die im Organismus aktiven Variablen als intervenierende Variablen (I) bezeichnet werden, wird auch vom S-I-R-Modell gesprochen, das durch Hull (1943) aufgestellt und durch Lambert (1954) ausgebaut wurde.

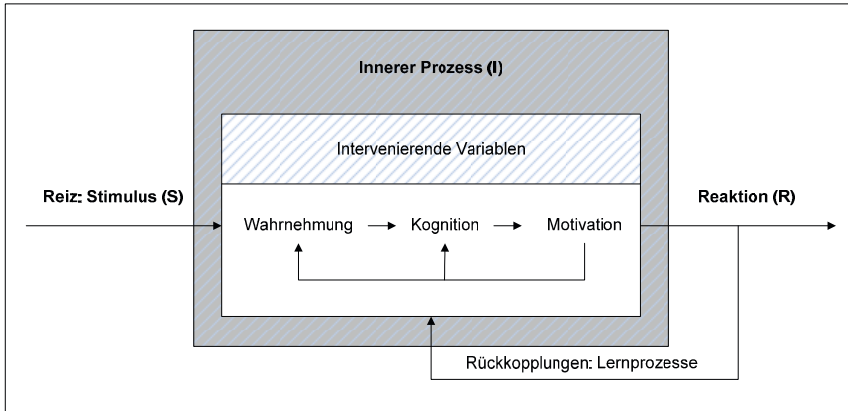


Abb. E-1: Stimulus-Innerer Prozess-Reaktion-Modell¹⁴

Nach dem **S-I-R-Modell** wird eine Person mit einem Reiz bzw. Stimulus aus der Umwelt konfrontiert (hier: rechnungslegungspolitische Anreize), der über Rezeptoren (Wahrnehmung) aufgenommen wird. Unter Einwirkung individueller Charakteristika, wie Werte, Qualifikationen, Bedürfnisse etc. (kognitive Prozesse), wird eine bestimmte Verhaltensintention (hier: Motivation hinsichtlich des Einsatzes rechnungslegungspolitischer Maßnahmen) erzeugt. Diese mentalen Faktoren werden zum einen durch biologische Faktoren (z.B. angeborene Emotionsmuster), zum anderen durch das Ergebnis von Lernprozessen (z.B. Erfahrungen) determiniert. Wahrnehmung, Kognition und Motivation beeinflussen sich dabei untereinander.¹⁵ Über Effektoren führt die Verhaltensintention schließlich zu einer Reaktion (hier: Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen). Dabei sind Reiz und Reaktion beobachtbar, wohingegen die beim inneren Prozess stattfindenden Vorgänge nicht verfolgt werden können (Black-Box). Diese individuelle Komponente bewirkt, dass gleiche Reize bei unterschiedlichen Personen verschiedene Reaktionen hervorrufen können, da der Stimulus entsprechend der Persönlichkeit mehr oder weniger verstärkt bzw. geschwächt wird.

Im Rahmen dieser Untersuchung kann es daher nicht darum gehen, den Anreiz einer spezifischen rechnungslegungspolitischen Reaktion universell zuzuordnen. Ziel ist

¹⁴ Inhaltlich modifiziert nach: Drumm (2008), S. 402.

¹⁵ Vgl. Drumm (2008), S. 398.

vielmehr die **Identifikation von Anreizen**, bei denen mit hoher Wahrscheinlichkeit eine spezifische bzw. gewünschte Reaktion eintritt.¹⁶ Darüber hinaus korreliert die **Intensität eines Anreizes**¹⁷ auch mit der Heftigkeit der Reaktion. So führt beispielsweise der Anreiz, der durch eine Unternehmenskrise ausgelöst wird, mit höchster Wahrscheinlichkeit zu einem massiven Einsatz von legalen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen bis hin zur illegalen Bilanzmanipulation.¹⁸

2 Gang der Untersuchung

Wird das S-I-R-Modell auf die Fragestellung der Arbeit angewendet, ergibt sich der in Abb. E-2 dargestellte Untersuchungsverlauf.

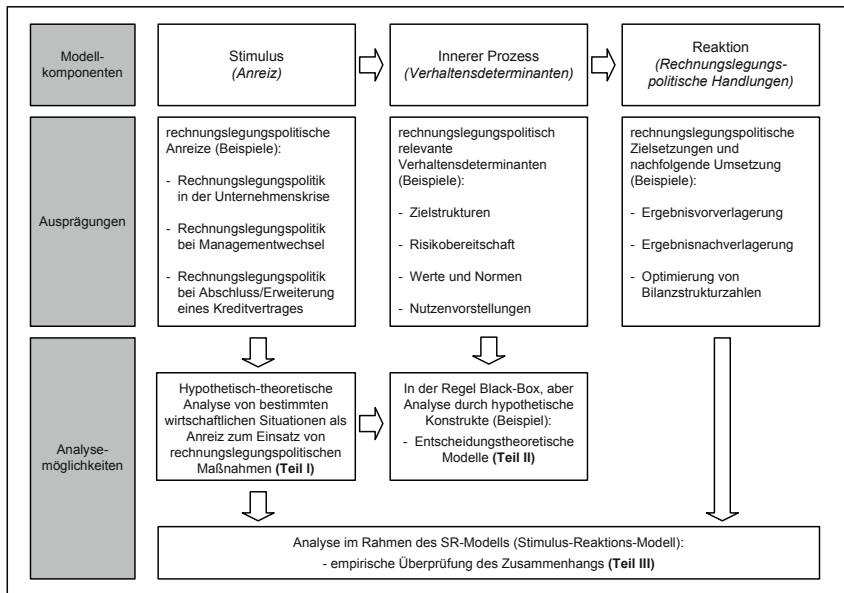


Abb. E-2: Untersuchungsverlauf anhand des S-I-R-Modells

¹⁶ Vgl. Süßmair (2000), S. 17 ff.

¹⁷ Für den Wertcharakter eines Anreizes (Intensität) werden in der Verhaltenswissenschaft auch andere Begriffe verwendet. So spricht Lewin auch von „**Valenz**“ oder „**Aufforderungscharakter**“, Tolman von „**Zielverlangen**“. Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 106 m.w.N.

¹⁸ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.1.

Ausgangsüberlegung ist die Frage, ob durch die Situation der angestrebten Kreditnahme für ein Individuum ein genereller Anreiz geboten wird, rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen. Folglich wird im **ersten Teil** der Arbeit die **Stimulus-Komponente** diskutiert. Dabei wird zunächst erörtert, was unter Rechnungslegungspolitik im hier gegebenen Kontext verstanden wird und wie rechnungslegungspolitische Maßnahmen wirken. Die Darstellung dieser fundamentalen Aspekte der Rechnungslegungspolitik orientiert sich dabei am prozessualen Ablauf, dem der rechnungslegungspolitische Anreiz bis zur tatsächlichen Umsetzung in einem Unternehmen folgt. Während bis hierhin die Rechnungslegungspolitik weitgehend unabhängig von speziellen Umweltfaktoren darstellt wurde, rückt nun die Situation der Kreditvergabe vor dem Hintergrund des rechnungslegungspolitischen Anreizes in den Mittelpunkt. Hierbei wird untersucht, inwieweit die Rechnungslegung einen Einfluss auf die Kreditvergabe hat. Insbesondere wird betrachtet, welche regulatorischen Gegebenheiten seitens der Kreditinstitute bei einer Kreditvergabe in Bezug auf die Rechnungslegung zu beachten sind. Um die Intensität des Anreizes als eine der Kernfrage diskutieren zu können, wird zudem die Finanzierungssituation von mittelständischen deutschen Unternehmen dargestellt und kritisch reflektiert.

Auf Basis der so gewonnenen Erkenntnisse wird im **zweiten Teil** der Arbeit der **Innere Prozess** betrachtet. Gefragt wird nach den individuellen „Verhaltensdeterminanten“, die dazu führen, dass ein Individuum rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzt. Da die Verhaltensdeterminanten nicht empirisch zu beobachten sind, werden sie hier mit deduktiv-hypothetischen Konstrukten erschlossen. Hierzu werden Erkenntnisse aus den Verhaltenswissenschaften (Motivationstheorien) und der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie auf die Fragestellung angewendet und entscheidungstheoretische¹⁹ Modelle entwickelt.

Im **dritten Teil** werden die **Reaktionskomponente** betrachtet und die Möglichkeiten der empirischen Messbarkeit und Überprüfung der vorherigen Aussagen thematisiert. Zu diesem Zweck werden ausgewählte Methoden zur Entdeckung bzw. zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik analysiert, bisherige Forschungsergebnisse diskutiert und eine Modellkonstellation zur Verifizierung der in den vorherigen Teilen

¹⁹ Insofern kommen im Rahmen der Arbeit auch praktisch-normative, präskriptive Ansätze zur Anwendung.

erarbeiteten und abgeleiteten Hypothesen angewendet. Die Überprüfung konzentriert sich hierbei auf den Stimulus-Reaktions-Zusammenhang (sog. S-R-Modell), da intervenierende Variablen, also die in einer Person verhafteten Verhaltensdeterminanten, nicht empirisch beobachtet werden können.

Die Struktur der Arbeit insgesamt ist so angelegt, dass jeder Teil eine der oben aufgeführten Fragestellungen bearbeitet und dabei jeweils eine Komponente im S-I-R-Modell fokussiert. Durch die Verknüpfung der Teile I bis III lassen sich dann im Ergebnis die Auswirkungen der Rechnungslegungspolitik auf die Kreditvergabeentscheidung darstellen.

Teil I: Darstellung und Analyse des Anreizes zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

1 Vorbemerkungen

Dieser erste Teil der Untersuchung fokussiert die Frage, inwieweit eine angestrebte Kreditnahme einen generellen Anreiz („Anreger“) zur Modifikation der Rechnungslegung eines Unternehmens darstellt. Dabei wird analysiert, wie sich ein solcher Anreiz begründet und wie er ggf. ausgestaltet sein kann. Da sich dieser Anreiz aus der Umwelt – also den jeweiligen situativen Gegebenheiten – ergibt, sind nachfolgend diese Gegebenheiten genau zu betrachten. Dabei werden zunächst die fundamentalen Aspekte der Rechnungslegungspolitik und die allgemeinen Modalitäten einer Kreditvergabe im unternehmerischen Kontext erläutert. Abschließend wird aus hypothetisch-theoretischer Perspektive diskutiert, inwieweit ein Anreiz zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik bei einer angestrebten Kreditnahme vorliegt und wie stark ein solcher Anreiz insbesondere auf Entscheidungsträger von deutschen Unternehmen wirkt. Dazu wird die Finanzierungssituation mittelständischer deutscher Unternehmen betrachtet.

2 Fundamentale Aspekte der Rechnungslegungspolitik

2.1 Begriff der Rechnungslegungspolitik

In der betriebswirtschaftlichen Literatur finden sich für den Begriff der Rechnungslegungspolitik weitere Bezeichnungen, die weitestgehend inhaltsgleich sind.¹ So werden neben Rechnungslegungspolitik auch die Begriffe „Bilanzpolitik“, „Jahresabschlusspolitik“ oder das anglo-amerikanische Äquivalent „earnings management“ verwendet.² Im Folgenden wird der Begriff *Rechnungslegungspolitik* präferiert, um zum Ausdruck zu bringen, dass sich der Anwendungsbereich nicht nur

¹ Vgl. Ziesemer (2002), S. 11; Veit (2002), S. 3.

² Vgl. Fischer/Klöpper (2006), S. 709 f.; Matsumoto (2002), S. 484.

auf die Bilanz bezieht, sondern auch die übrigen Bestandteile eines Abschlusses bzw. abschlussbezogene Informationen beinhaltet. Unter der zweiten Begriffskomponente „Politik“ meint die Betriebswirtschaftslehre ein zielgerichtetes Handeln und Gestalten³ und nach weitgehender Übereinkunft versteht man unter obigen Begriffen *„die absichtsvolle, zielgerichtete Gestaltung des Jahresabschlusses und abschlussbezogener Informationen durch den Bilanzierenden im Rahmen der rechtlichen Zulässigkeit“*.⁴

Wichtige Bestandteile der Definition⁵ sind somit:

- Zielorientierung

Die Zielorientierung impliziert, dass die rechnungslegungspolitischen Handlungen des Bilanzierenden nicht willkürlich und unbewusst, sondern immer willentlich in Bezug auf ein angestrebtes Resultat ausgerichtet sind.⁶ Die Ziele leiten sich dabei aus der Unternehmenspolitik bzw. den individuellen Zielsetzungen der Entscheidungsträger ab, wobei nicht zwangsweise von absoluter Kongruenz auszugehen ist. Diese Ziele können kurz- oder langfristig⁷ sein und betreffen die Modifikation der Informations- und Zahlungsbemessungsfunktion des Jahresabschlusses bzw. abschlussbezogener Informationen.⁸ Modifikation meint hier die Tatsache, dass „Jahresabschlüsse das Ergebnis einer bewusst gesteuerten Bilanzpolitik“⁹ sind, der Begriff ist also nicht per se negativ konnotiert und somit von den Begriffen „Täuschung“ oder „Manipulation“ klar zu trennen. Entscheidend ist der Blickwinkel der jeweiligen Adressaten des bilanzierenden Unternehmens. So kann beispielsweise das Ziel der Steuerbarwertminimierung oder der Abbau von etwaigen Informations-

³ Vgl. Wöhe/Döring (1997), S. 50; Heinhold (1984a), S. 388.

⁴ Vgl. hierzu Definitionen von Harder (1962), S. 65; Schulze zur Wiesche (1981), S. 61; Clemm (1989), S. 358; Heinhold (1993), Sp. 525, Bitz/Schneeloch/Wittstock (2003), S. 642; Heintges (2005), S. 28; Kirsch (2006), S. 1266; Detert/Sellhorn (2007), S. 247.

⁵ In Anlehnung an Heinhold (1984a), S. 388.

⁶ In Abgrenzung zu sog. stillen Willkürrücklagen oder -lasten. Vgl. Wöhe/Döring (1997), S. 610 f.; Harder (1962), S. 56 ff.

⁷ In der Regel wird jedoch eine langfristige Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik propagiert. Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 433; Fuchs (1997), S. 281 ff.; Clemm (1989), S. 358; Scheffler (1992), S. 627.

⁸ Vgl. Fuchs (1997), S. 23; vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.2.

⁹ Küting (1995), S. 60.

asymmetrien (signaling) durchaus im Interesse vieler Bilanzadressaten sein.¹⁰ Der in Fachzeitschriften und der Tagespresse häufig formulierte „negative Beigeschmack“ der Rechnungslegungspolitik tritt jedoch dann auf, wenn Adressaten durch rechnungslegungspolitische Handlungen zu wesentlichen und für sie negativen (Fehl-)Entscheidungen veranlasst werden.¹¹ Insofern kann die Rechnungslegungspolitik je nach Intention unterschiedlich ausgestaltet sein (vgl. Abb. I-1).

weiß	grau	schwarz
Die Rechnungslegungspolitik nutzt die Gestaltungsspielräume des jeweiligen Rechnungslegungssystems, um die Einschätzungen des Managements über die zukünftige Entwicklung des Unternehmens in die Rechnungslegung einfließen zu lassen. Infolgedessen wird eine informativere Darstellung der spezifischen Unternehmenssituation ermöglicht (signaling). ¹²	Die Rechnungslegungspolitik unterstützt die übergeordneten Unternehmenszielsetzungen eines Unternehmens und/oder die individuellen Zielsetzungen bestimmter Adressaten. Der Nutzen oder Schaden hängt somit vom jeweiligen betroffenen Adressaten ab. ¹³	Die Rechnungslegungspolitik stellt eine Politik zur Verschleierung der tatsächlichen wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens dar. Sie führt zu einer Reduzierung der Transparenz der Berichterstattung. ¹⁴

Abb. I-1: Betrachtungsweise der Rechnungslegungspolitik¹⁵

- **gestaltendes Handeln**

Das gestaltende Handeln setzt das Tätigwerden eines Entscheidungsträgers voraus. Im Rahmen der hier weit gefassten Definition bezieht sich der Begriff Rechnungslegungspolitik hinsichtlich der Handlungsmöglichkeiten nicht nur auf die Darstellung durchgeführter Transaktionen und Ereignisse (buchmäßi-

¹⁰ Vgl. Detert/Sellhorn (2007), S. 247.

¹¹ Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 238; Groh (2005), S. 97.

¹² Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 14.

¹³ Vgl. Freidank/Velte (2007), S. 659.

¹⁴ Vgl. Pfleger (2001), S. 9.

¹⁵ Vgl. Ronen/Yaari (2008), S. 25 f. m.w.N.

ge Sachverhaltsdarstellung), sondern auch auf den „realen“ Einsatz von Geschäftsvorfällen mit bilanzieller Wirkung (reale Sachverhaltsgestaltung).¹⁶ Das Ausmaß des möglichen gestaltenden Handelns wird insbesondere durch bestimmte, von der Umwelt vorgegebene Umstände (z.B. Geschäftsführerwechsel, Abschluss wichtiger Verträge, drohende Insolvenz, Einhaltung von Prognosen etc.) und die Rahmenbedingungen des Entscheidungsträgers (gesetzliche Entscheidungsfreiheiten, institutionelle Überwachung, Corporate Governance etc.) determiniert. Darüber hinaus haben auch die Persönlichkeitsmerkmale des Entscheidungsträgers wesentlichen Einfluss auf das Ausmaß des Handelns.¹⁷ Bei diesem Zusammentreffen von Determinanten der Umwelt und der Person wird von Anreizen zur Vornahme von rechnungslegungs politischen Handlungen gesprochen.¹⁸

- rechtliche Zulässigkeit

Unter Rechnungslegungspolitik sollen die legalen, also die gesetzlich erlaubten Handlungen verstanden werden. Gesetzswidriges Vorgehen wäre hier begrifflich beispielsweise durch Bilanzmanipulation, -betrug oder -fälschung, abgegrenzt.¹⁹ Dennoch besteht hier eine zwar signifikante jedoch feine Differenz, denn überspitzt ausgedrückt: Rechnungslegungspolitik „ist die Möglichkeit, auf legale Weise die Unwahrheit zu sagen“²⁰. Diese Abgrenzung ist in der Praxis nicht leicht durchführbar, da es Grauzonen gibt, in denen sich die gesetzliche Lage im Einzelfall unklar darstellt. So ist es in bestimmten Fällen nur ein kleiner (auslegungsbedürftiger) Schritt von der Rechnungslegungspolitik zur Bilanzfälschung²¹ und der Übergang von legaler Rech-

¹⁶ Vgl. Detert/Sellhorn (2007), S. 247; Döring/Obermann (2008), S. 420; Küting (2005a), S. 505.

¹⁷ Zu den Grenzen der Rechnungslegungspolitik vgl. Teil I, Abschnitt 2.7.

¹⁸ Vgl. Healy/Wahlen (1999); Goncharov (2005); Sellhorn (2004); Detert/Sellhorn (2007), S. 248.

¹⁹ Vgl. Wöhe/Döring (1997), S. 58. Die Begriffe „Betrug“ oder „Fälschung“ sind insbesondere auch durch das StGB geprägt, implizieren somit bereits gesetzswidriges Verhalten. Der Begriff der Bilanzmanipulation ist grundsätzlich auslegungsbedürftig. Manipulation unterstellt eine gezielte und verdeckte Einflussnahme. Die Bedeutung reicht somit von Beeinflussung bis zum Betrug. Im Folgenden soll der Begriff „Bilanzmanipulation“ negativ interpretiert werden und damit ein illegales Verhalten unterstellen.

²⁰ Groh (2005), S. 97.

²¹ Zur Diskussion hinsichtlich der Abgrenzung vgl. Wöhe/Döring (1997), S. 58 m.w.N.; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 238.

nungslegungspolitik zur illegalen Bilanzmanipulation kann leicht vollzogen werden. Vielfach wendet ein Bilanzierender zunächst legale Mittel zur Modifikation seiner Rechnungslegung an und greift erst zu illegalen Mitteln, sobald diese ausgeschöpft sind.²² Von der Grundintention verfolgt der Entscheidungsträger das Ziel, das Verhalten (hier: die Entscheidungen) eines Adressaten oder einer Adressatengruppe zu beeinflussen. Bestimmte Zielvorgaben können einem hohen persönlichem Anspruch unterliegen, der – wenn legale Mittel nicht genügen – auch illegale Mittel möglich bzw. notwendig erscheinen lässt. Wesentlich ist folglich die unbedingte bzw. bedingte Bereitschaft des Entscheidungsträgers seine Ziele zu erreichen²³, wobei den möglichen Schädigungen der Adressaten bei illegalen Maßnahmen grundsätzlich höhere Bedeutung beizumessen ist. Im Hinblick auf weiterführende Erkenntnisse dieser Untersuchung sei daher an dieser Stelle angemerkt: Da die Grundintention des Entscheidungsträgers gleich ist, lassen sich die meisten der hier dargestellten Erkenntnisse und Modelle zur legalen Rechnungslegungspolitik auch auf den Einsatz von illegalen Maßnahmen übertragen.

- Jahresabschluss und abschlussbezogene Informationen sind Gegenstand der Rechnungslegungspolitik

Je nach angewendetem Rechnungslegungssystem²⁴ besteht der Abschluss aus einer unterschiedlichen Anzahl von Jahresabschlussbestandteilen. Nach dem HGB enthält ein Jahresabschluss im Grundsatz eine Bilanz, eine Gewinn- und Verlustrechnung sowie ggf. Anhang und Lagebericht.²⁵ Bei einem Konzernabschluss müssen zusätzlich eine Kapitalflussrechnung und ein Eigenkapitalspiegel erstellt werden, eine Segmentberichterstattung ist freiwillig.²⁶ Nach IAS 1.8 ergeben sich für den IFRS-Abschluss vergleichbare Jahresabschlussbestandteile. Durch die starke Verknüpfung von Handels- und Steuerbilanz

²² Zum Phasenmodell der Rechnungslegungspolitik vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.1.

²³ Entscheidend ist also, welche Mittel dem Entscheidungsträger „Recht“ sind oder wie weit er schließlich geht, um sein Ziel zu erreichen.

²⁴ Im Rahmen dieser Arbeit werden die Rechnungslegungssysteme des HGB und der IFRS zur Verdeutlichung von Aussagen und Erklärungen herangezogen. Die Aussagen lassen sich bei gleichwertigen Regelungen auf andere Rechnungslegungssysteme übertragen.

²⁵ §§ 242 Abs. 3, 264 Abs. 1 HGB.

²⁶ § 297 Abs. 1 und 2 HGB.

durch die Maßgeblichkeit²⁷ und den damit einhergehenden derivativen Charakter der Steuerbilanz²⁸ ist es nicht vollumfänglich möglich, eine separate und losgelöste Steuerpolitik vorzunehmen. Es ist somit nicht nur der handels- sondern auch der steuerrechtliche Jahresabschluss Gegenstand der Rechnungslegungspolitik.²⁹

Abschlussbezogene Informationen sind alle nicht gesetzlich vorgeschriebenen, auf „freiwilliger“ Basis veröffentlichten Angaben zu den wirtschaftlichen Handlungen des Unternehmens. Beispielsweise sind dies der jährliche Geschäftsbericht bzw. Quartalsbericht, der Aktionärsbrief, Umweltberichte, Sozialberichte sowie Wertschöpfungsrechnungen.³⁰ Auch mit den zusätzlichen und freiwilligen Informationen können die Entscheidungen bzw. das Verhalten der Adressaten beeinflusst werden. Sie sind somit auch Gegenstand der Rechnungslegungspolitik. Aufgrund der fehlenden gesetzlichen Normierung dienen sie jedoch nicht unmittelbar zur Modifikation der Zahlungsbemessung eines Unternehmens.

Der bis hierhin erläuterte Definitionsrahmen der Rechnungslegungspolitik ist durch einen Blick auf zwei forschungs- und praxisrelevante Ansätze zu erweitern: Von einem **praktisch-normativen, präskriptiven Ansatz** der Rechnungslegungspolitik wird gesprochen, wenn die Ableitung von Handlungsempfehlungen in spezifischen Entscheidungssituationen im Mittelpunkt steht.³¹ In einem normativen Modell wird eine unmittelbare Beziehung zwischen Zielen und Mitteln auf entscheidungslogischer und rationaler Basis abgeleitet. Hingegen untersucht ein **verhaltensorientierter Ansatz** in einem deskriptiven Modell, welche Verhaltensweisen bei den Entscheidungsträgern bzw. den Adressaten unter bestimmten Gegebenheiten bzw. bei Einsatz bestimmter rechnungslegungspolitischer Maßnahmen ausgelöst werden.³²

In der praktischen Umsetzung von Rechnungslegungspolitik ist eine Wechselwirkung zwischen den Ansätzen zu beobachten: Der normative Ansatz erläutert die Zusammenhänge zum Entscheidungsverhalten der Entscheidungsträger und

²⁷ § 5 Abs. 1 EStG.

²⁸ § 60 Abs. 2 EStDV.

²⁹ Vgl. Sieben (1998), S. 8; Reibis (2005), S. 13.

³⁰ Vgl. Ziesemer (2002), S. 13.

³¹ Vgl. Greth (1996), S. 22; Sieben/Barion/Maltry (1993), Sp. 232; Glaschke (2006), S. 18.

³² Vgl. Glaschke (2006), S. 18; Greth (1996), S. 7 f.

Adressaten und liefert für beide Akteure Handlungsempfehlungen. Im Gegenzug beeinflussen die empirischen Erkenntnisse über das tatsächliche Verhalten der Personen die praktisch-normative Rechnungslegungspolitik (beispielsweise durch Anpassung des Zielsystems der Rechnungslegungspolitik).³³

Das Pendant zur Rechnungslegungspolitik stellt die **Jahresabschlussanalyse bzw. Bilanzanalyse** dar. Die Jahresabschlussanalyse soll dazu dienen, „möglichst umfassende Einblicke in die Vermögens-, Ertrags- und Finanzlage des untersuchten Unternehmens“³⁴ zu gewähren. Sie soll einen tatsächlichen „Eindruck von der wirtschaftlichen Lage eines Unternehmens“³⁵ ermöglichen und zielt auf die Informationsgewinnung und -verbesserung zur Entscheidungsfundierung. Die Jahresabschlussanalyse steht dem Ziel der Rechnungslegungspolitik, die Darstellung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens nach bestimmten Zielsetzungen zu modifizieren, gegenüber. Es kann somit von einem Spannungsverhältnis zwischen Rechnungslegungspolitik und Jahresabschlussanalyse gesprochen werden³⁶, denn letztere markiert die Grenze der Rechnungslegungspolitik, indem sie gestalterisches Handeln aufdeckt und neutralisiert.³⁷ Aus diesem Spannungsverhältnis erwächst folglich eine interessante Wechselbeziehung: Je intensiver rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Modifikation in der Darstellung der Unternehmenssituation eingesetzt werden, desto umfassender muss bei der Jahresabschlussanalyse vorgegangen werden. Aber je umfassender die Jahresabschlussanalyse, desto intensiver sind rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu verfolgen, um eine zielkonforme Verhaltensbeeinflussung zu erreichen.³⁸

Je nach Interessenlage des Entscheidungsträgers – hier auch je nach seiner Perspektive als Kreditnehmer oder Kreditgeber (vgl. Teil II, Abschnitt 3.1) – kann mit aufsteigender Tendenz von konservativer Rechnungslegungspolitik, neutraler Rechnungslegung, progressiver Rechnungslegungspolitik und schließlich von

³³ Für eine ganzheitliche Analyse der Rechnungslegungspolitik müssen folglich beide Ansätze betrachtet und diskutiert werden. Insofern finden in gewissem Umfang beide Ansätze im Rahmen dieser Arbeit Anwendung, wobei jedoch der verhaltenswissenschaftliche Ansatz dominiert.

³⁴ Schult (2003), S. 5.

³⁵ Lachnit (2004), S. 1.

³⁶ Vgl. Küting (2006), S. 2754.

³⁷ Vgl. Küting/Wohlgemuth (2004), S. 9; Haeseler/Kirchberger (2005), S. 17; Kühnberger (1996), S. 589.

³⁸ Zum spieltheoretischen Zusammenhang vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.5.

Bilanzmanipulation gesprochen werden.³⁹ Bei **konservativer Rechnungslegungspolitik** nutzt der Bilanzierende seine Gestaltungsspielräume am unteren Ende seines Entscheidungsspektrums. Das heißt, er bildet seine wirtschaftliche Situation in der Rechnungslegung möglichst schlecht ab. So werden beispielsweise Aktivierungswahlrechte nicht wahrgenommen, Passivierungswahlrechte hingegen ausgeübt. Bestehen Bewertungsspielräume, wählt der Bilanzierende generell den niedrigsten anzusetzenden Wert bei den aktiven und den höchsten bei den passiven Vermögenswerten. Dies entspricht einer starken Ausprägung des Vorsichtsprinzips nach § 252 Abs. 4 HGB. Bei einer **neutralen Rechnungslegung** liegt keine Rechnungslegungspolitik vor – also keine willentliche Beeinflussung des Rechenwerkes. Jedoch: Auch wenn der Bilanzierende keine rechnungslegungspolitischen Instrumente anwendet, kann nicht angenommen werden, dass er sich bei Ausübung seiner bilanziellen Gestaltungsalternativen immer treffsicher für die richtige Abbildung eines Sachverhaltes entscheidet (z.B. bei Schätzung der Höhe einer Rückstellung). In diesem Fall wird von sog. stillen Willkürücklagen oder -lasten gesprochen.⁴⁰ Diese Verzerrungen treten allerdings auch bei einer progressiven bzw. konservativen Rechnungslegungspolitik auf (z.B. bei Schätzung von Bewertungsbandbreiten), weshalb sie bei den nachfolgenden Betrachtungen entscheidungsirrelevant sind und daher nicht berücksichtigt werden. Bei einer **progressiven Rechnungslegungspolitik** versucht der Bilanzierende das Unternehmen in der Rechnungslegung möglichst positiv zu präsentieren. Im Gegensatz zur konservativen Rechnungslegungspolitik werden Gestaltungsspielräume am oberen Ende des Entscheidungsspektrums ausgeübt. In ihrer extremsten Form steht an der Grenze die **illegale Bilanzmanipulation**, bei der die getroffenen Maßnahmen außerhalb der erlaubten Gestaltungsspielräume des jeweiligen Rechnungslegungssystems liegen.⁴¹ Abb. I-2 stellt diese Unterschiede zwischen Rechnungslegungspolitik und Bilanzmanipulation anhand der exemplarischen Ausübung von unterschiedlichen Gestaltungsspielräumen dar.

³⁹ Vgl. Dechow/Skinner (2000), S. 239; Giroux (2004), S. 3; Tanski (2006), S. 8 f.

⁴⁰ Vgl. Wöhe/Döring (1997), S. 610 f.

⁴¹ Vgl. Schirmeister/Siebold (2008), S. 505.

Unterschied zwischen Rechnungslegungspolitik und Bilanzmanipulation		
	<u>Wahlrechte bei der Rechnungslegung</u>	<u>Wahlrechte beim „Real“ Cash Flow</u>
	Im Rahmen von IFRS	
„Konservative“ Rechnungslegungspolitik	Überbewertung von Rückstellungen Festlegung des Zeitpunktes zwischen FuE Überbewertung der Kosten für Neustrukturierungen erhöhte Abschreibungen auf das Vermögen	Aufschiebung von Zahlungseingängen Erhöhte Ausgaben in Forschung und Entwicklung
„Neutrale“ Rechnungslegungspolitik	Erträge aus üblichen Vorgängen des Unternehmens	
„Progressive“ Rechnungslegungspolitik	Unterbewertung der Abschreibungen bei Forderungsausfällen Unterbewertung von Rückstellungen	Vorziehen von Zahlungseingängen Verminderte Ausgaben in Forschung und Entwicklung
„Bilanzmanipulation“	Außerhalb des Rahmens von IFRS	
	Ausweis von nicht realisierten Erträgen	
	Ausweis von fiktiven Erträgen	
	Rückdatierung von Rechnungen	
	Überbewertung des Inventars durch die Aufnahme von fiktiven Beständen	

Abb. I-2: Unterschied zwischen Rechnungslegungspolitik und Bilanzmanipulation⁴²

2.2 Entscheidungsträger und Adressaten der Rechnungslegungspolitik

Nach §§ 242 Abs. 1 u. 2, 264 Abs.1 HGB ist die **Unternehmensleitung** verpflichtet, den Jahresabschluss aufzustellen. Sie ist damit der wesentliche Entscheidungsträger beim Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen.⁴³ Hierbei erfolgt eine Unterscheidung nach Rechtsform: Bei Einzelunternehmen ist ausschließlich der Inhaber zur Rechnungslegung autorisiert, während bei Personen- und Kapitalgesell-

⁴² In Anlehnung an Dechow/Skinner (2000), S. 239.

⁴³ Vgl. Schmidt (1979), S. 6; Reibis (2005), S. 14; Rammert (2009), S. 2218 f.

schaften differenzierte Regelungen bestehen. Bei Kapitalgesellschaften nehmen die gesetzlichen Vertreter die Gestaltungen wahr.⁴⁴

Neben der Unternehmensleitung gibt es innerhalb jedes größeren Unternehmens weitere Gruppen, die an der Jahresabschlusserstellung beteiligt sind und damit auf das Ergebnis Einfluss nehmen können. Dies sind zum einen die Personen der **mittleren Führungsebene**, wie beispielsweise Leiter von Filialen oder einzelnen Unternehmensbereichen. Kennzeichen dieser Teilbereiche ist, dass sie in der Regel nach dem Profit-Center-Prinzip mit separatem Rechnungswesen geführt werden und ihre Teilabschlüsse an die Unternehmensspitze weiterleiten. Neben diesem Einflusspotenzial besteht auch die Möglichkeit zur Einflussnahme durch technisches Personal, wenn dieses z.B. eine zu kurze Nutzungsdauer von technischen Anlagen festlegt oder Sonderabschreibungen an die Buchhaltung meldet, um eine möglichst moderne bzw. neue Ausstattung mit Anlagen zu gewährleisten.⁴⁵ In der Regel dürfte der Umfang der Rechnungslegungspolitik unterhalb der Unternehmensleitung allerdings weniger weit reichend und damit weniger folgeschwer für das Unternehmen sein als das Einflusspotenzial seitens der Unternehmensleitung, die aufgrund ihrer Machtstellung und der damit verbundenen Verfügungsgewalt umfassende Möglichkeiten hat.⁴⁶

Interessant ist auch die Frage, inwieweit **unternehmensexterne Gruppen** den Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen veranlassen. So können die Anteilseigner oder Gesellschafter von Kapitalgesellschaften⁴⁷ auf der Hauptversammlung oder Gesellschafterversammlung im Rahmen der Feststellung des Jahresabschlusses oder des Gewinnverwendungsbeschlusses bei der Rechnungslegungspolitik mitwirken.⁴⁸ Bei einer Einbindung des Unternehmens in Konzernstrukturen könnte das Mutterunternehmen bestimmte rechnungslegungspolitische Vorgaben machen. Überdies können auch die Betriebs- und Abschlussprüfer die Gestaltung der Rechnungslegung eines Unternehmens beeinflussen. Sofern von einer

⁴⁴ § 78 AktG und § 35 GmbHG; vgl. Bachem (1997), S. 105.

⁴⁵ Vgl. Schmidt (1979), S. 6.

⁴⁶ Zum Unterschied zwischen „Management Fraud“ und „Employee Fraud“ vgl. Peemöller/Hofmann (2005), S. 27.

⁴⁷ Anteilseigner bzw. Gesellschafter werden zu den externen Gruppen gezählt, da es bei Kapitalgesellschaften üblich ist, Entscheidungskompetenzen an die Unternehmensleitung zu delegieren.

⁴⁸ Vgl. Reibis (2005), S. 14; Heinhold (1984a), S. 392.

(potenziell denkbaren) beratenden Aktivität des Wirtschaftsprüfers abgesehen wird⁴⁹, dürfte den Prüfern im Rahmen der Rechnungslegungspolitik eine Kontroll- und Korrekturfunktion zukommen, die das Ziel verfolgt, einen gesetzeskonformen Abschluss vorzulegen.⁵⁰ Praktisch ist bei den externen Gruppen jegliche faktische Einflussnahme aufgrund wirtschaftlicher Macht denkbar, z.B. durch einen Gläubiger im Rahmen einer wesentlichen Finanzierung des Unternehmens.⁵¹

Diverse gesetzliche Bestimmungen⁵² bringen zum Ausdruck, dass **letztlich die Unternehmensleitung** die Verantwortung für die Rechnungslegung trägt. Verschärft wurde diese Betrachtungsweise durch den von bestimmten Unternehmen zu leistenden Bilanzeid, der durch das Transparenzrichtlinien-Umsetzungsgesetz mit Wirkung zum 20.1.2007 ins Handelsgesetzbuch aufgenommen worden ist.⁵³ Der Bilanzeid wird als die deutsche Version des Sarbanes-Oxely Act (Section 302) gesehen, bei dem die Unternehmensleitung eidesstattlich zu versichern hat, dass nach bestem Wissen der Jahresabschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens vermittelt oder entsprechende Angaben im Anhang gemacht worden sind, falls dies nicht erfüllt wurde.⁵⁴ Ob die Unternehmensleitung dadurch zur Einhaltung der Grenzen der Rechnungslegungspolitik oder zum verminderten Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen diszipliniert wird, ist kritisch zu hinterfragen, da bei vorsätzlicher unrichtiger Wiedergabe oder Verschleierung der Verhältnisse der Kapitalgesellschaft in Rechnungslegungsunterlagen auch bereits ohne den Bilanzeid eine Straftat vorliegt.⁵⁵

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, dass die Unternehmensleitung grundsätzlich der Entscheidungsträger⁵⁶ für die Rechnungslegungspolitik eines Unternehmens ist. Dies ist auch für den Bereich der Bilanzmanipulation entspre-

⁴⁹ Wirtschaftsprüfer verfügen aufgrund ihrer Tätigkeit über erhebliches Know-How im Bereich der Rechnungslegungspolitik, das beispielsweise im Fall „Enron“ missbräuchlich eingesetzt wurde. Zu einzelnen Fällen von Bilanzdelikten vgl. Peemöller/Hofmann (2005).

⁵⁰ Vgl. Schmidt (1979), S. 6 f.

⁵¹ Vgl. Bachem (1997), S. 107.

⁵² Unter anderem § 91 Abs. 1 AktG, § 41 GmbHG und DCG Ziffer 3.3.

⁵³ Art. 5 TUG (BGBl. I Nr. 1 vom 10. Januar 2007 S. 10).

⁵⁴ § 264 Abs. 2 S. 3 HGB.

⁵⁵ Hierzu kritisch vgl. von Rosen (2006), S. 13.

⁵⁶ Im Bereich der Bilanzmanipulation wird von „Täter“ gesprochen.

chend festgestellt worden.⁵⁷ Bei größeren Unternehmen wird die Unternehmensleitung in der Regel noch vom Rechnungswesenleiter unterstützt⁵⁸, da dieser funktional nicht umgangen werden kann oder über entsprechende (Fach-)Kenntnisse verfügt.

Da die Rechnungslegungspolitik darauf abzielt, das Verhalten von Adressaten im Sinne der Unternehmensziele oder individueller Zielsetzungen zu beeinflussen, ist sie an den **Interessen der Adressaten** auszurichten.⁵⁹ Zur Systematisierung der Adressaten bietet sich eine Klassifizierung nach Interessen und den daraus resultierenden Informationsbedürfnissen an. Die Interessen leiten sich dabei aus den Bindungen der Adressaten zum Unternehmen ab (vgl. Abb. I-3⁶⁰).⁶¹

⁵⁷ Vgl. Terlinde (2005), S. 323.

⁵⁸ Im Bereich der Bilanzmanipulation wird auch von „Mittäter“ oder „Helfer“ gesprochen. Zum empirischen Nachweis bei Bilanzmanipulationen vgl. Terlinde (2005), S. 323.

⁵⁹ Vgl. Küting/Weber (2006), S. 44 f.; Hauschildt (1988), S. 660.

⁶⁰ Unter Berücksichtigung von Döring/Obermann (2008) S. 418 f.; Peemöller (2003), S. 9. Zu weiteren Strukturierungen vgl. Wehrheim/Schmitz (2009), S. 148; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 5; Detert/Sellhorn (2007), S. 248.

⁶¹ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 418 f.; ähnliche Klassifizierung bei Hauschildt (1988), S. 660; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 5.

Bindung und Systematisierung	Adressaten	primäre Interessen und Informationsbedürfnis
Gruppe 1: Direkte oder indirekte Beteiligung am Erfolg des Unternehmens	Eigentümer	- Risikoadäquate Rendite - Gewinnausschüttung - Vermögensmehrung
	Investoren	- Risikoadäquate Rendite
	Finanzbehörden	- Ermittlung der Steuerlast
Gruppe 2: Planmäßige Leistungserfüllung der mit dem Unternehmen geschlossenen Verträge	Unternehmensleitung	- Sicherung der eigenen Position - Sicherung des Einkommens
	Arbeitnehmer	- Sicherung der Arbeitsplätze - Angemessenes Einkommen - Adäquate Arbeitsbedingungen
	Gläubiger	- Einblick in die VFE-Lage - Ausschüttungssperre - Planmäßiger Zins und Tilgung
	Lieferanten	- Angemessene Preise - Beurteilung der Zahlungsfähigkeit - Kalkulierbare Geschäftsbeziehungen
	Kunden	- Wertadäquate Produkte und Leistungen - Sicherung der Versorgung - Stabilität und Fortbestand
Gruppe 3: Keine unmittelbare vertragliche Bindung, aber Einfluss auf die Tätigkeit und Entwicklung des Unternehmens	Öffentlichkeit	- wirtschaftliche und ökologische Auswirkungen auf bestimmte Regionen
	Wettbewerb	- Vergleichsmaßstab - Ableitung von wirtschaftlichen Gegebenheiten und Risiken
	Meinungsbildner	- Interessen und Informationsbedürfnis der zu beratenden Adressaten

Abb. I-3: Adressaten der Rechnungslegungspolitik

Die Gesellschafter, Investoren und Finanzbehörden (**Gruppe 1**) zählen zu den Adressaten, die bei ihren **Entscheidungen primär auf erfolgsbezogene Größen** (gegenwärtige und zukünftige Ertragslage) abzielen. Diese Gruppe ist dadurch gekennzeichnet, dass alle Zugehörigen direkt oder indirekt am Erfolg des Unternehmens teilhaben. Die Aktionäre beispielsweise interessieren sich für die zukünftigen Dividendenzahlungen und die (voraussichtliche) Kursentwicklung der Anteile, um ihre Entscheidung über Kaufen, Verkaufen oder Halten fundieren zu können.

Hingegen haben Kreditinstitute, Lieferanten, Kunden sowie Gläubiger eines Unternehmens (**Gruppe 2**) in erster Linie ein Interesse an der **planmäßigen Erfüllung der mit dem Unternehmen geschlossenen Verträge**. Ein Kreditinstitut wird die Rechnungslegungsinformationen zunächst dahingehend auswerten, ob die im Vertrag festgelegten Zins- und Tilgungszahlungen voraussichtlich geleistet werden können.

Zu dieser zweiten Gruppe zählen grundsätzlich auch die Unternehmensleitung und die Arbeitnehmer. Diese Adressaten können auch unter Gruppe 1 systematisiert werden, wenn der Anteil der erfolgsabhängigen Vergütung entsprechend hoch ist. Die Unternehmensleitung bleibt jedoch Entscheidungsträger der Rechnungslegungspolitik und bestimmt damit den Einsatz der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. Die Adressatenrolle der Unternehmensleitung kann allerdings Bedeutung erlangen, wenn analysiert werden soll, welche Ziele die Unternehmensleitung bei der Rechnungslegung verfolgt.⁶²

Weitere Adressatengruppen (**Gruppe 3**) haben zwar keine unmittelbare (vertragliche) Beziehung zum Unternehmen, können dennoch **Einfluss auf die Tätigkeiten und Entwicklungen** des Unternehmens ausüben. Unter diese Gruppe fallen insbesondere Wettbewerber und die Öffentlichkeit. Wettbewerbsunternehmen können durch die Rechnungslegungsinformationen des Konkurrenten beispielsweise dessen Kostenstrukturen analysieren und ggf. Anpassungen im eigenen Unternehmen vornehmen. Das Informationsbedürfnis und das Informationsinteresse der Öffentlichkeit sind eher vielschichtig. In der Regel werden Auswirkungen der Unternehmenstätigkeit auf die Arbeitsplatzsituation, die Umweltbelastung sowie die

⁶² Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.2.

wirtschaftliche und damit auch finanzielle Lage (im Rahmen von Steuerzahlungen) der jeweiligen Regionen im Vordergrund stehen.⁶³ Die letzte Adressatengruppe bilden die sog. Meinungsbildner. Dazu zählen u.a. Finanzanalysten, Anlageberater oder Ratingagenturen. Sie dienen anderen Adressatengruppen als vorgeschobene Institutionen. Ihr Informationsinteresse leitet sich daher aus dem Informationsinteresse genau der Gruppen ab, in deren Auftrag sie eine Untersuchung durchführen bzw. eine Handlungsempfehlung aussprechen. Da die Meinungsbildner für eine Vielzahl von Unternehmensexternen beratend tätig sind, hat ihre Beeinflussung die Wirkung eines Multiplikators. Dies resultiert insbesondere daraus, dass sich viele Marktteilnehmer aufgrund der steigenden Marktkomplexität überfordert fühlen und daher auf die gebündelten Informationen der Meinungsbildner zurückgreifen.⁶⁴

2.3 Anreize und Zielsystem der Rechnungslegungspolitik

2.3.1 Anreize der Rechnungslegungspolitik

Um potenzielle Anreize identifizieren zu können, ist zunächst die Frage nach der Motivation des Entscheidungsträgers für den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zu beantworten.

Motivation (lat. *movere* = bewegen) stellt nach RHEINBERG (2006 u. 2009) ein Konstrukt dar, das „die aktivierende Ausrichtung des momentanen Lebensvollzuges auf ein positiv bewerteten Zielzustand“⁶⁵ beschreiben und erklären soll. Allgemeiner bezeichnen ZIMBARDO/GERRIG (2008) Motivation als „dynamisches Konzept, um jene Prozesse zu beschreiben, die das Verhalten steuern“⁶⁶. Die Motivationsforschung erklärt menschliches Verhalten als Wechselwirkung von Merkmalen der Person mit Merkmalen der Situation.⁶⁷ Dieser Zusammenhang wird auch als „Person-Situations-Interaktion“ bezeichnet⁶⁸, sodass die Beweggründe menschlichen Verhaltens in der hohen Komplexität der Verknüpfung betrachtet werden. Untersuchungsgegenstände der auch als Motivationspsychologie bezeichneten Disziplin sind somit die Person, was und wie sie es tut, in welcher Situation dies

⁶³ Vgl. Clemm (1989), S. 360.

⁶⁴ Vgl. Reibis (2005), S. 15 m.w.N.

⁶⁵ Rheinberg (2006), S. 510 f. und Rheinberg (2009), S. 668.

⁶⁶ Zimbardo/Gerrig (2008), S. 450.

⁶⁷ Vgl. Rheinberg (2008), S. 13.

⁶⁸ Vgl. Heckhausen/Heckhausen (2006), S. 3; Zimbardo (1992), S. 7 ff., Staehle (1999), S. 151 ff.

geschieht sowie mit welcher Motivation und zu welchem Zweck bzw. mit welchem Ziel sie dieses tut.⁶⁹

Zusammenfassend geht es um:⁷⁰

1. die Anregung menschlichen Verhaltens
2. die Zielrichtung dieses Verhaltens
3. die Intensität dieses Verhaltens
4. die Dauer dieses Verhaltens.

Motivation entsteht, wenn durch Wahrnehmung von Anreizen Motive aktiviert werden.⁷¹ Es muss somit auf der einen Seite ein bestimmtes Motiv (individuelle und damit personenabhängige Komponente) vorliegen und andererseits müssen in der Situation zu dem Motiv „passende“ Anreize gegeben sein.⁷² Nachfolgend wird zunächst der situative Aspekt betrachtet. Dieser wird in Teil II durch die personalen Dispositionen (Personenkomponente) ergänzt, um die inneren Prozesse eines Entscheidungsträgers genauer erfassen und analysieren zu können.

Unter **Anreizen** werden situative Reize verstanden, die „auf affektiv besetzte Zielzustände verweisen“⁷³. Bezogen auf die Rechnungslegungspolitik heißt dies, dass bestimmte Umweltsituationen (wirtschaftliche Gegebenheiten) auftreten müssen, durch die bestimmte rechnungslegungspolitische Ziele erstrebenswert werden, wobei diese rechnungslegungspolitischen Ziele in der Person des Entscheidungsträgers (innerer Prozess) einer gefühlsmäßigen Gewichtung oder Zwängen unterliegen. Mitunter liefern diese wirtschaftlichen Gegebenheiten einen **Grund** – hier einen **Anreiz zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen**.⁷⁴ Dieser Anreiz ist dann durch die besondere Situation, mit der der Entscheidungsträger konfrontiert ist, spezifiziert und muss in exakt diesem Kontext

⁶⁹ Vgl. Wunderer/Grunwald (1980), S. 169.

⁷⁰ Vgl. Weinert (2004), S. 188; Rudolph (2007), S. 5.

⁷¹ Vgl. Smith et al. (2007), S. 459. Siehe auch die Grundlagen zu S-I-R-Modell Einleitung, Abschnitt 1.

⁷² Vgl. Rosemann/Bielski (2001), S. 94.

⁷³ Beckmann/Heckhausen (2006), S. 141.

⁷⁴ Vgl. Detert/Sellhorn (2007), S. 248 f.; der „**Grund** zur Durchführung einer Handlung“ ist ebenso als „**Anreiz** zur Durchführung einer Handlung“ zu betrachten, weshalb die Begriffe im Folgenden synonym verwendet werden.

untersucht werden. Allerdings sind diese bestimmten wirtschaftlichen Gegebenheiten auch nach typischen Determinanten klassifizierbar, wie die folgende Abbildung veranschaulicht. Folglich können die mit ihnen korrespondierenden Anreize für rechnungslegungspolitische Maßnahmen nach der Häufigkeit ihres Auftretens und nach dem Umfang der Maßnahmen systematisiert werden (vgl. Abb. I-4).⁷⁵

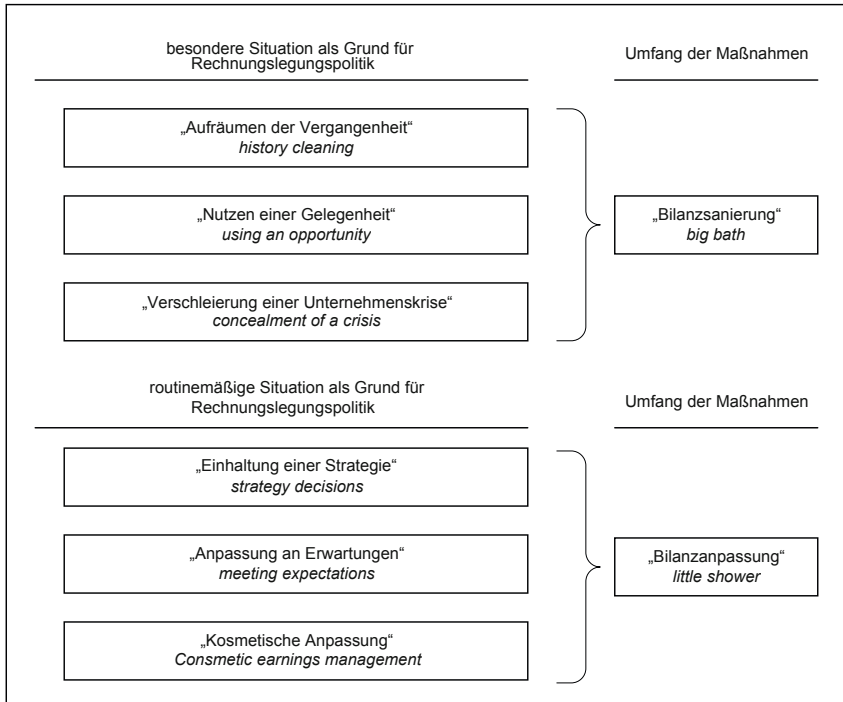


Abb. I-4: Anreize für Rechnungslegungspolitik⁷⁶

So ist zwischen Anreizen, die im Rahmen einer **besonderen Situation** auftreten und solchen zu unterscheiden, die faktisch **jede Periode** dem Entscheidungsträger einen Grund liefern, rechnungslegungspolitisch aktiv zu werden. Besondere Situationen sind Gegebenheiten, die in einem absehbaren Zeithorizont grundsätzlich nicht

⁷⁵ Zur empirischen Untersuchung von vermuteten Anreizen im Bereich der Bilanzmanipulationen vgl. Dechow/Sloan/Sweeney (1996).

⁷⁶ In modifizierter Form übernommen aus: Tanski (2006), S. 155, wobei dieser die Gründe in einem anderen Zusammenhang darstellt.

wiederholt auftreten.⁷⁷ Während solche besonderen Situationen meist rechnungslegungspolitische Maßnahmen in größerem Maßstab bewirken, wird der Entscheidungsträger bei routinemäßigen Situationen in der Regel nur in geringerem Umfang Rechnungslegungspolitik betreiben.⁷⁸ Die hier vorgenommene Abgrenzung zwischen einer **Bilanzsanierung** (größerer Umfang) und einer **Bilanzanpassung** (geringerer Umfang) ist daher fließend. Offen bleibt die Frage, ab welchem Ausmaß rechnungslegungspolitischer Ergebnisverzerrung von einem sog. „big bath“ gesprochen werden kann. ELLIOTT/SHAW (1988) beispielsweise definieren einen „big bath“ als „a write-off, reported as a special item in the financial statements, that represents more than 1% of the book value of total assets.“⁷⁹ WALSH/CRAIG/CLARKE (1991) weisen diese Klassifizierung mit dem Argument zurück, dass zu viele Berichtsperioden erfasst würden und somit der Einzigartigkeit und Bedeutung dieses Phänomens nicht Rechnung getragen werde.⁸⁰ Sie definieren „big bath“ als Abweichung von der „normalen“ Entwicklung von Ergebnisgrößen, nehmen jedoch keine objektive Quantifizierung vor. Ein eindeutiges, generelles Kriterium für einen „big bath“ gibt es folglich nicht. Vielmehr können nur anhand von Signifikanztests im Rahmen von empirischen Untersuchungen innerhalb einer analysierten Stichprobe Aussagen getroffen werden, ab welcher Veränderung einer bestimmten Messgröße ein „big bath“ unterstellt werden kann.⁸¹ Die Aussage, wann eine Beobachtung als wesentlich anzusehen ist, bleibt jedoch von den subjektiven Einstellungen des jeweiligen Betrachters geprägt.⁸² In der negativen Abgrenzung werden alle „kleineren“ Abweichungen als Bilanzanpassungen klassifiziert.

In der Regel werden bei bestimmten Situationen die gewählten Ansatz- und Bewertungsmethoden sowie der Ausweis der Vermögenswerte einer grundlegenden Neubetrachtung unterworfen. Ziel eines solchen **Aufräumens der Vergangenheit** ist die Schaffung einer neuen Ausgangsbasis, um ggf. für die Zukunft rechnungslegungspolitische Manövriermasse aufzubauen. Darüber hinaus könnte auch ein Ziel

⁷⁷ Zu Beispielen vgl. Pfleger (2001), S. 13 u. 14.

⁷⁸ Dies liegt insbesondere an den Umkehrungseffekten der ergriffenen Maßnahmen vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.2.2.

⁷⁹ Elliott/Shaw (1988), S. 92.

⁸⁰ Vgl. Walsh/Craig/Clarke (1991), S. 176 ff.

⁸¹ Vgl. Szczesny (2007), S. 102.

⁸² Vgl. Fischer/Haller (1993), S. 54.

sein, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu beenden, die in vorherigen Perioden eingesetzt wurden.

Unter **Nutzen einer Gelegenheit** sind unterschiedliche Situationen denkbar. Unter anderem wurde in der Literatur die Situation der personellen Veränderung im Top-Management untersucht.⁸³ Das neue Management nutzt die Situation des Wechsels, um rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Senkung des Ergebnisses zu erreichen (in der Regel durch hohe außerplanmäßige Abschreibungen oder Rückstellungen). Der Anreiz besteht in der Möglichkeit, die alte Unternehmensleitung für den niedrigen Ergebnisausweis verantwortlich zu machen und von den in der Zukunft positiv auf das Ergebnis wirkenden Sekundäreffekten zu profitieren.⁸⁴ Das Management kann so die Ansprüche und Erwartungen der Anteilseigner in den Folgeperioden erfüllen, der einzelne Akteur im Management kann damit seinen Arbeitsplatz sichern bzw. seine Reputation steigern. So ist es nicht selten, dass nach einem Wechsel der Unternehmensleitung zunächst eine Phase verringerten Erfolgsausweises folgt.⁸⁵ Dieses Vorgehen konnte in unterschiedlichen Studien nachgewiesen werden.⁸⁶

Ein weiterer häufig diskutierter Grund ist ein bevorstehender Börsengang. Der Anreiz besteht hier darin, einen möglichst hohen Ausgabekurs zu erzielen. Rechnungslegungspolitische Maßnahmen können in dieser Unternehmenssituation besonders gut eingesetzt werden, da über die Unternehmen vor dem Börsengang eher wenige Informationen vorliegen⁸⁷ und damit die Informationsasymmetrie zwischen Eigentümer und Kapitalmarkt besonders groß ist.⁸⁸ Auch dieser Grund konnte als Anreiz zur Rechnungslegungspolitik empirisch belegt werden.⁸⁹

Die **Verschleierung einer Unternehmenskrise** ist mit einer der häufigsten Gründe, um rechnungslegungspolitische bzw. tendenziell oder faktisch illegale Maßnahmen einzusetzen.⁹⁰ Der Entscheidungsträger versucht in einem solchen Fall auf diesen Wegen „ein Durchschlagen der Unternehmenskrise auf den Jahresabschluss und

⁸³ Vgl. Heintges (2005), S. 205; Lee (2006), 281, 287; Moore (1973), S. 100 f., 106 f.; Elliot/Shaw (1988), S. 91 f., 113; Peck (2004), S. 27, 42; Healy (1985), S. 85 f., 106 f.

⁸⁴ Vgl. Wagenhofer / Ewert (2007), S. 246.

⁸⁵ Vgl. Fockenbrock, D. (2007), S. 20.

⁸⁶ Vgl. Kiefer (2008), S. 79 ff. m.w.N.

⁸⁷ Für börsennotierte Unternehmen kann eine Vielzahl an zusätzlichen Informationspflichten bestehen (z.B. §§ 264 Abs. 1 S. 2, 286 Abs. 3 S. 3, 293 Abs. 5, 315 Abs. 2 Nr. 5 HGB).

⁸⁸ Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 257.

⁸⁹ Vgl. Teoh/Wong/Rao (1998).

⁹⁰ Vgl. Terpitz (2009), S. 17.

damit ein Bekanntwerden in der Öffentlichkeit zu verhindern bzw. das wahre Ausmaß der Krise zu verschleiern oder zumindest zu verharmlosen“.⁹¹ Ein weiteres Eskalieren soll somit vermieden werden. In dieser Phase ist es das erstrangige Ziel, das Überleben des Unternehmens zu sichern, d.h. die Kapital- und Kreditwürdigkeit zu erhalten. Insofern lassen sich Prozessphasen einer Rechnungslegungspolitik hinsichtlich einer Unternehmenskrise aufzeigen (vgl. Abb. I-5).⁹²

			Unternehmenskrise	
	Phase 1a	Phase 1b	Phase 2	Phase 3
Wirtschaftliche Verhältnisse	positiv, oberhalb der Erwartungen	positiv, unterhalb der Erwartungen	negativ, kurzfristig	negativ, zunehmend/anhaltend
Generell vorrangiges Ziel der Rechnungslegungspolitik	abhängig vom Zielsystem, z.B. Steuerlastminimierung, Ergebnisglättung	abhängig vom Zielsystem, z.B. Ergebnisglättung	Kapital-/Kreditwürdigkeit sichern	Kapital-/Kreditwürdigkeit sichern
Generelle Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik	leicht konservativ	leicht progressiv	progressiv	stark progressiv
Rechnungslegungs-politische Orientierung	tendenziell legal	tendenziell legal	tendenziell legal	tendenziell illegal

Abb. I-5: Prozessphasen bei der Rechnungslegungspolitik⁹³

Während der Bilanzierende in den wirtschaftlich positiven Phasen (1a, 1b) die Rechnungslegungspolitik einsetzt, um beispielsweise kleinere Schwankungen bei der Darstellung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens in der Rechnungslegung auszugleichen (Ergebnisglättung), wird er in den Phasen 2 und 3 Spielräume nutzen, um das ausgewiesene Eigenkapital zu stabilisieren oder zu erhöhen (Sicherung der Kapital- und Kreditwürdigkeit). Ist die rechnungslegungspolitische Manövriermasse ausgenutzt, verbleiben nur noch die illegalen Möglichkeiten, um die externen

⁹¹ Küting (2005b), S. 225.

⁹² Vgl. Schirmeister/Siebold (2008), S. 506 f.

⁹³ In modifizierter Form übernommen aus: Mertens (2000), S. 10.

Kapitalgeber weiterhin zu beeinflussen.⁹⁴ Die *Verschleierung* einer Unternehmenskrise erfolgt in der Regel über mehrere Perioden. Sie wird trotzdem als eine einmalige Gegebenheit aufgefasst (vgl. Abb. I-4) und ist für das jeweilige Unternehmen somit nicht als routinemäßige Situation zu werten. Abb. I-6 bildet diese Problematik graphisch ab.

Neben diesen einmaligen Gegebenheiten sind die routinemäßigen Situationen relevant, die signifikante Anreize zum Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen liefern. Elementar ist hier die **Einhaltung einer bestimmten Strategie**, um Konsistenzen zu wahren und zu kommunizieren. Beispielhafte Strategien sind die Steuerbarwertminimierung oder der Ausweis eines bestimmten Ergebnisses sowie bestimmter Bilanzstrukturzahlen (z.B. Eigenkapitalquote) mit dem Ziel, die Zinsbelastung zu senken. Darüber hinaus ist auch immer von einem Anreiz zur *Glättung* der Ergebnisse auszugehen, um Schwankungen zu vermeiden und eine konstante Entwicklung des Unternehmens abzubilden bzw. zu suggerieren (vgl. Abb. I-6).⁹⁵

⁹⁴ Vgl. Schirmeister/Siebold (2008), S. 507.

⁹⁵ Entsprechende empirische Nachweise werden u.a. von Fischer/Haller (1993) erbracht.

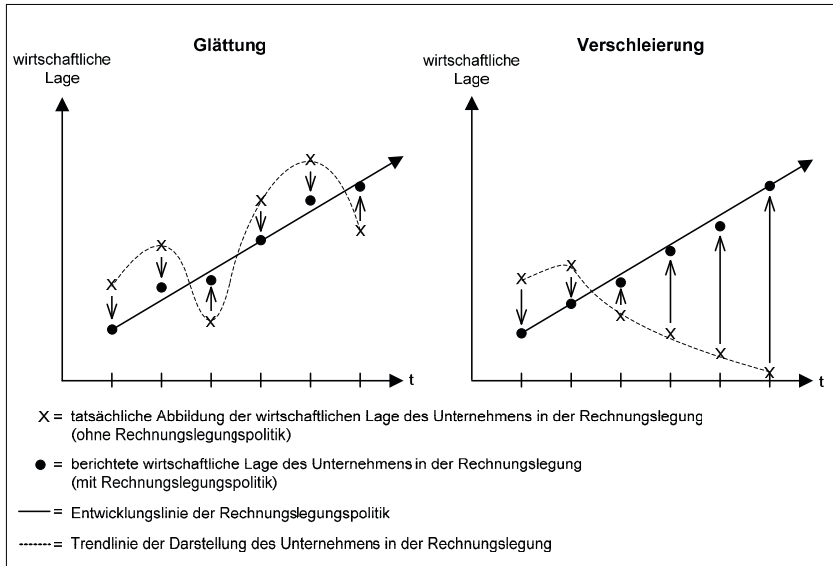


Abb. I-6: Rechnungslegungspolitische Strategien

Ein weiterer wesentlicher Anreiz für rechnungslegungspolitische Maßnahmen ist darin begründet, dass bei der Rechnungslegung eine **Anpassung an die Erwartungen** der Adressaten vorgenommen wird. Gerade bei börsennotierten Unternehmen tritt die Einhaltung von Analystenprognosen in den Vordergrund, da die Nichterreichung mit massiven Kursverlusten „bestraft“ werden kann.⁹⁶ Vielfach wird im Rahmen der Anpassung an Erwartungen auch eine „earnings surprise“-Strategie⁹⁷ verfolgt. NÖLDECKE (2007) resümiert nach einer Befragung von Managern und Analysten zum Thema Rechnungslegungspolitik: „So sehen sich viele Manager gezwungen, ein so genanntes Gewinnüberraschungsmanagement zu betreiben, indem sie entweder den zu publizierenden Gewinn künstlich strecken (Gewinnmanagement bzw.

⁹⁶ Vgl. Babalyan (2007), S. 390.

⁹⁷ Die Strategie basiert auf einem überraschenden Übertreffen der Adressatenerwartungen. Damit soll eine positive Entwicklung des Unternehmens suggeriert werden. Bei börsennotierten Unternehmen wird in solchen Fällen regelmäßig eine Steigerung des Kurses der Unternehmensanteile erwartet. Zu empirischen Nachweisen vgl. Lindemann (2004) m.w.N.

Earnings Management) oder aber die Erwartungen im Vorfeld dämpfen (Gewinnerwartungsmanagement bzw. Earnings Guidance).⁹⁸

Bei **kosmetischen Anpassungen** sind keine besonderen Strategien oder weit reichende Erwartungsanpassungen als Anreiz ausschlaggebend. Hier handelt es sich in der Regel um kleinere Korrekturen zur Glättung bestimmter Zielgrößen, um bestimmte (psychologische) Wahrnehmungseffekte zu nutzen (z.B. Aufrundung der Eigenkapitalquote von 19,8 % auf einen Wert, der unwesentlich über 20 % liegt).

2.3.2 Zielsystem der Rechnungslegungspolitik

Wie die bisherigen Ausführungen gezeigt haben, sind die Kausalzusammenhänge der Rechnungslegungspolitik äußerst komplex. Hinzu kommt die interessante Frage, „wie“ die Anreizwirkungen operationalisiert werden. Um diesen Gesamtzusammenhang adäquat erfassen zu können, muss zunächst das Zielsystem der Rechnungslegungspolitik betrachtet werden. In den vorhergehenden Abschnitten wurde aufgezeigt, dass ein Entscheidungsträger das Ausmaß und den Umfang der Rechnungslegungspolitik festlegt. Der Entscheidungsträger liegt somit im Fokus der Betrachtung.

Seine Handlungen werden von den wirtschaftlichen Gegebenheiten determiniert, die als situative Reize auf ihn treffen. Er bewertet und gewichtet sie im folgenden Rechnungslegungsprozess, geprägt u.a. durch seine (individuellen) Zielstrukturen, rationalen Nutzensvorstellungen sowie (kulturbedingte) Werte und Normen. Damit die situativen Reize überhaupt vom Entscheidungsträger beachtet bzw. (auch analytisch-reflexiv) berücksichtigt werden, müssen sie auf Zielvorstellungen des Entscheidungsträgers ausgerichtet sein. Für die Rechnungslegungspolitik können diese Zielstrukturen dem Entscheidungsträger von „außen“ im Rahmen seiner Tätigkeit im Unternehmen vorgegeben sein (Unternehmensziele) oder in eigenen Motiven des Entscheidungsträgers begründet liegen (Individualziele). Dieser Zusammenhang wird in Abb. I-7 dargestellt.

⁹⁸ Nöldeke (2007), S. 358.

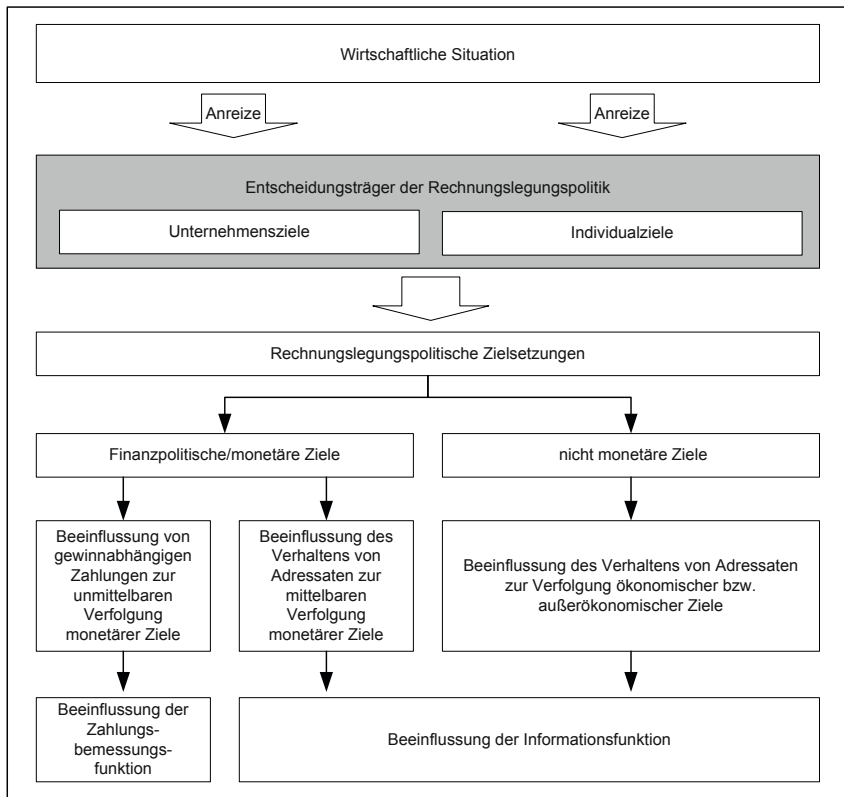


Abb. I-7: Rechnungslegungspolitische Zielsetzungen⁹⁹

Im Bereich der **Unternehmensziele** sind vorrangig die Interessen der Eigentümer manifestiert (Shareholderansatz)¹⁰⁰, also die Gewinnmaximierung. Weitere Ziele wie beispielsweise die Existenzsicherung bzw. der Erhalt der Arbeitsplätze kennzeichnen das Interesse der Stakeholder (Stakeholderansatz). Zur Erreichung der Zielsetzung koordiniert die Unternehmenspolitik die einzelnen Unternehmensbereiche. Die Rechnungslegungspolitik stellt somit neben der Beschaffungs-, Produktions-, Absatz- und Finanzierungspolitik etc. einen wesentlichen Teilbereich der gesamten

⁹⁹ Unter Berücksichtigung von Küting/Wohlgemuth (2004), S. 4.

¹⁰⁰ Die Unternehmensziele stellen somit auch bestimmte, im Unternehmen fest verankerte Individualziele von Adressaten bzw. Adressatengruppen dar.

Unternehmenspolitik dar.¹⁰¹ Grundsätzlich bestehen signifikante Interdependenzen zwischen den Teilbereichen. Gleichwohl wird jeder Bereich – qua Auftrag bzw. qua spezifischer Interessensschwerpunkte – eigene (Teil-)Ziele der Unternehmenspolitik verfolgen. Die aus Unternehmenszielen bedingte Rechnungslegungspolitik ist damit als derivative Partialpolitik anderen Teilpolitiken untergeordnet. Diese Zielunterstützungsfunktion der Rechnungslegungspolitik kann in bestimmten Fällen dazu führen, dass ein Entscheidungsträger (üblicherweise die Unternehmensleitung) sogar verpflichtet sein kann (Zwang), rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu ergreifen, um seiner unternehmerischen Aufgabe nachzukommen.¹⁰²

Die aus der Unternehmenspolitik abgeleiteten Ziele werden hier eindeutig von **Individualzielen** differenziert, da diese aus den persönlichen Motiven des Entscheidungsträgers resultieren.¹⁰³ Anzumerken ist, dass selbstverständlich auch die Individualziele bestimmter Adressaten im Rechnungslegungsprozess wirksam werden können. So kann beispielsweise ein wesentlicher Kapitalgeber versuchen, seine Gestaltungswünsche entgegen den eigentlichen Unternehmenszielen durchzusetzen. Die vorliegende Untersuchung verlangt an dieser Stelle jedoch eine Eingrenzung auf die Individualziele der Entscheidungsträger *im* Unternehmen, zumal diese im Kontext der Rechnungslegungspolitik in erster Linie der Unternehmensleitung zuzuordnen sind. Während die Individualziele der Unternehmensleitung bei eigentümergeführten Unternehmen¹⁰⁴ mit den Unternehmenszielen in aller Regel deckungsgleich sind, kann es bei managementgeführten Unternehmen¹⁰⁵ zu Abweichungen kommen. Diese resultieren aus der persönlichen Nutzenmaximierung auf Seiten der Unternehmensleitung. Insbesondere wenn deren Bezüge von der Höhe des Gewinns abhängen, kann ein Grund bestehen, möglichst positive Ergebnisse auszuweisen.¹⁰⁶ Aber auch die Arbeitsplatzsicherung oder Macht- und Prestigestreben können individuelle Zielsetzungen der Unternehmensleitung sein.¹⁰⁷ Sicher ist,

¹⁰¹ Vgl. Freidank (1990), S. 4.

¹⁰² Vgl. Küting (2006), S. 2756 f.; Pfleger (2001), S. 7.

¹⁰³ Zur motivationsbezogenen Einteilung vgl. Goncharov, I. (2005), S. 73 ff.

¹⁰⁴ Ein eigentümergeführtes Unternehmen liegt vor, wenn der bzw. die Eigentümer des Unternehmens gleichzeitig die Geschäftsführung übernimmt bzw. übernehmen – beispielsweise trifft dies grundsätzlich für Einzelunternehmen, Personengesellschaft (§ 114 HGB) und Ein-Mann-GmbHs zu.

¹⁰⁵ Ein managementgeführtes Unternehmen liegt vor, wenn der bzw. die Eigentümer seine bzw. ihre Eigentümerrechte teilweise an eine andere Person oder Personengruppe delegiert bzw. delegieren.

¹⁰⁶ Vgl. Reibis (2005), S. 23; Gaber (2004), S. 340 ff.; Hoffmann (2004), S. 137 ff.; Healy (1985), S. 106.

¹⁰⁷ Vgl. Freidank (1990), S. 15.

dass durch alle oben genannten möglichen Entscheidungsträger individuelle Zielsetzungen in die Rechnungslegungspolitik des Unternehmens einfließen können.¹⁰⁸ Die mit der Rechnungslegungspolitik verfolgten Ziele können nach finanzpolitischen/monetären und nicht monetären Zielen systematisiert werden.¹⁰⁹

Die Aufgabe der **finanzpolitischen/monetären Ziele** besteht in der Koordination der Zahlungsströme des Unternehmens. Hierbei sind die unmittelbare Beeinflussung und mittelbare Beeinflussung des finanziellen Bereichs zu unterscheiden.¹¹⁰

Unmittelbare Beeinflussung meint Ziele zur *Beeinflussung der jahresabschlussabhängigen Auszahlungen*. Diese Ziele resultieren daraus, dass sich aus der Handelsbilanz Zahlungsansprüche ableiten, die sich wiederum aus zivilrechtlichen Verträgen oder aus den Vorschriften des öffentlichen Rechts ergeben. Die Maßnahmen zur Beeinflussung der zivilrechtlichen Ansprüche werden häufig unter dem Begriff „Ausschüttungspolitik“ zusammengefasst, deren Anliegen es ist, die Gewinnverteilung des Unternehmens zu regulieren.¹¹¹ Ansprüche der Anteilseigner oder Gesellschafter auf Verfügung des ihnen zustehenden Anteils am Gewinn werden modifiziert, wobei sich der Umfang der Modifikation durch die Rechtsform des Unternehmens sowie durch die zivilrechtlichen und gesellschaftsvertraglichen Konstellationen ergibt.¹¹² Neben der Modifikation der Gewinnverteilung der Anteilseigner oder Gesellschafter kann auch – häufig durch den Einsatz der gleichen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen – eine Regulierung der Gewinnbeteiligungen vorgenommen werden. Solche Gewinnbeteiligungen bestehen beispielsweise bei stillen Gesellschaftern, Gewinnschuldverschreibungen, aber auch bei der Unternehmensleitung selbst, wenn diese in Form von Tantiemen am Gewinn partizipiert. Der Umfang der Modifikation ergibt sich aus dem der Gewinnbeteiligung zugrunde liegenden Vertragsverhältnis. Eine Zielsetzung im Rahmen der Modifikation von zivilrechtlichen Ansprüchen könnte beispielsweise die Sicherstellung der Selbstfinanzierung sein. Eine wesentlich größere Bedeutung gegenüber der Modifizierung zivilrechtlicher Ansprüche kommt der Beeinflussung von öffentlich-rechtlichen

¹⁰⁸ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.2.

¹⁰⁹ Vgl. Küting/Wohlgemuth (2004), S. 4; zu ähnlichen Systematisierungskonzepten vgl. Harder (1962), S. 73 ff.; Heinhold (1984a), S. 389; Freidank (1990), S. 7 f.; Nobach (2006), S. 165 f.; Tanski (2006), S. 3-4.

¹¹⁰ Zur Problematik der Abgrenzung der Bereiche: Kußmaul (2007), S. 180.

¹¹¹ Bei einer Kapitalgesellschaft wird deshalb auch von „Dividendenpolitik“ gesprochen.

¹¹² Vgl. Harder (1962), S. 74 ff.

Ansprüchen zu.¹¹³ Hierbei dominiert die Steuerpolitik. Dies resultiert aus der oben beschriebenen¹¹⁴ starken Verknüpfung zwischen Handels- und Steuerbilanz und der vergleichsweise hohen Relevanz, die steuerlichen Auswirkungen bei Unternehmensentscheidungen regelmäßig beigemessen wird.¹¹⁵ Die wesentliche rechnungslegungspolitische Zielsetzung in diesem Bereich ist die Steuerbarwertminimierung.¹¹⁶ Insgesamt wird durch die Modifikation der jahresabschlussabhängigen Auszahlungen die Zahlungsbemessungsfunktion beeinflusst und der Bilanzierende befasst sich mit der Gewinn- bzw. Ergebnisregulierung.

Die mittelbare Einflussnahme auf den finanziellen Bereich gilt der Steuerung des künftigen Mittelzuflusses des Unternehmens durch Verhaltensbeeinflussung der Adressaten. Es werden insbesondere die Ziele der *Beeinflussung der Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten* verfolgt, wobei diese nach der Beschaffung von Eigen- oder Fremdkapital zu systematisieren sind. Ungeachtet dieser Differenz geht es hier um die Erhaltung oder Verbesserung der Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten. Die Modifikation durch die Rechnungslegungspolitik zielt darauf ab, dass den (potenziellen) Kapitalgebern möglichst ein solches Bild von dem Unternehmen geboten wird, das sie veranlasst, dem Unternehmen das gewünschte Kapital unter optimalen Konditionen zur Verfügung zu stellen.¹¹⁷ Die Modifikation hinsichtlich des Fremdkapitals gilt somit der Stärkung der Kreditwürdigkeit, hinsichtlich des Eigenkapitals gilt sie Maßnahmen zur Verbesserung des Börsenkurses bzw. der Steigerung der Attraktivität des Unternehmens für potenzielle Investoren oder Gesellschafter. Aus diesen Zielen können sich Vorgaben für die Rechnungslegungspolitik ergeben, wenn die Vorhersagen der Analytiker oder Prognosen der Unternehmensleitung erreicht oder übererfüllt werden.¹¹⁸ Neben der Beeinflussung der Kapitalbeschaffungsmöglichkeiten können sich die monetären Ziele auch auf die *Beeinflussung von Geschäftsbeziehungen mit Lieferanten und Kunden* beziehen, wenn z.B. einem Lieferanten suggeriert werden soll, dass die vereinbarten Preise

¹¹³ Dies ist damit zu begründen, dass die Entscheidungsträger der Rechnungslegungspolitik bei Modifikation der zivilrechtlichen Ansprüche selbst betroffen sind.

¹¹⁴ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.1.

¹¹⁵ Vgl. von Schorlemer/Posluschny (2001), S. 18 f.

¹¹⁶ Vgl. Seicht (1990), S. 23 ff.

¹¹⁷ Vgl. Bitz/Schneeloch/Wittstock (2003), S. 648.

¹¹⁸ Vgl. Lindemann (2004).

angemessen sind. Die mittelbare Einflussnahme zielt somit auf die Modifikation der Informationsfunktion, indem Erfolgs- und Bestandsgrößen reguliert werden.

Auch die **nicht monetären Ziele** beeinflussen die Darstellung des Unternehmens im Hinblick auf den Stand und die Entwicklung seiner Wirtschaftlichkeit, Liquidität, Kapitalstruktur, sozialen Leistungen etc. Sie umfassen ökonomische und außerökonomische Ziele, wie beispielsweise soziale, ethische oder persönliche Ziele.¹¹⁹ Sie verwirklichen sich aktuell im Zeichen der Nachhaltigkeit in der Schaffung eines arbeitnehmer- und umweltfreundlichen Bildes des Unternehmens in der öffentlichen Wahrnehmung, sodass aus diesem bereits positiven Bild der Ist-Situation weitere Verbesserungen und eine noch höhere Akzeptanz der wirtschaftlichen Tätigkeiten des Unternehmens prognostiziert werden können. Die nicht monetären Ziele modifizieren damit auch die Informationsfunktion des Jahresabschlusses.

Werden die einzelnen Zielsetzungen im Rahmen der Rechnungslegungspolitik einander gegenübergestellt, wird ersichtlich, dass es zu **Zielkonflikten** kommen kann. Ein in der Literatur häufig genanntes Beispiel ist der Konflikt zwischen dem in der Steuerpolitik dominierenden Wunsch der Gewinnnachverlagerung und dem Interesse der Gewinnvorverlagerung zur Erfüllung der Ansprüche der Unternehmensleitung und Unternehmenseigner.¹²⁰ Teilweise kommt es auch zu Zielidentitäten, wenn etwa zur Anwerbung von Fremdkapitalgebern und zur positiven Beurteilung des Managements ein stabiler Gewinnausweis (Gewinnglättung) angestrebt wird. Um die Konflikte bei den Zielsetzungen zu handhaben, müssen den Zielen Prioritäten beigemessen werden.¹²¹ Dies verlangt jedoch eine Vernachlässigung untergeordneter Ziele. Alternativ kann versucht werden, die unterschiedlichen Zielsetzungen jeweils soweit zu verfolgen, dass der gesamte Nutzengewinn aus der Rechnungslegungspolitik für das Unternehmen oder Management maximiert wird. Dies dürfte jedoch ein schwieriges Unterfangen sein, da die rechnungslegungspolitischen Wirkungen auf die Adressaten, zumindest hinsichtlich des Umfangs der Auswirkung, mit Unsicherheiten behaftet sind.¹²² Zum Beispiel ist der Erfolg einer rechnungslegungspolitischen Maßnahme zur Verbesserung des Bankenratings des

¹¹⁹ Vgl. Küting/Wohlgemuth (2004), S. 4.

¹²⁰ Vgl. Packmohr (1984), S. 2; Freidank (1998), S. 101; Hilke (2002), S. 12.

¹²¹ Vgl. Wöhe/Döring (1997), S. 691; Pfleger (1991), S. 27; Peemöller (2003), S. 175.

¹²² Dies dürfte dazu führen, dass die Maßnahmen zur Ergebnisglättung in der Praxis grundsätzlich präferiert werden. Vgl. Scheffler (2002), S. 188; Packmohr (1998), S. 508; Bieg/Kußmaul (2009), S. 253 f.

Unternehmens und der damit vermeintlich einhergehenden Zinssatzsenkung im Voraus nur schwer abzuschätzen.¹²³ Daher können zwar die Entscheidungsgrößen der Adressaten analysiert werden, die Auswirkungen der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen bleiben meist jedoch ungewiss.¹²⁴

Weiterhin ist zu beachten, dass die von der Rechnungslegungspolitik verfolgten Zielsetzungen mit **lang- und kurzfristigen Zielen** unterschiedliche zeitliche Horizonte haben. So kann der Wunsch zur Verbesserung der Beurteilung durch die Fremdkapitalgeber aus einem einmaligen Finanzierungsbedarf aufgrund einer Kapazitätserweiterung resultieren. Sobald die entsprechende Finanzierung vorliegt und keine „Covenants“¹²⁵ einzuhalten sind, tritt diese Zielsetzung jedoch wieder in den Hintergrund.

Ergebnis des gesamten Zielsetzungsprozesses für die Rechnungslegungspolitik ist die Vorgabe von unterschiedlichen Zielen, die hinsichtlich ihrer Priorität und Zeitperspektive systematisiert sind (Zielsystem).

2.4 Zielgrößen und Zielfunktion der Rechnungslegungspolitik

Bevor konkrete Instrumente zur Erreichung der vorgegebenen Ziele ausgewählt werden können, müssen diese operationalisiert werden. Das bedeutet, es sind auf die Rechnungslegung des Unternehmens bezogene Subziele abzuleiten¹²⁶, die auch als Zielparameter oder Zielgrößen der Rechnungslegungspolitik bezeichnet werden. Der Deduktion der **Zielgrößen** liegt folgende Überlegung zugrunde: Da alle rechnungslegungspolitischen Maßnahmen dem Zweck dienen, die Entscheidungen bestimmter Adressaten zu beeinflussen, muss sich die Rechnungslegungspolitik zur Zielerreichung an den Entscheidungsgrößen dieser Adressaten ausrichten.¹²⁷ Diese

¹²³ Vgl. Henselmann/Leischel (2006), S. 49.

¹²⁴ Zur Kapitalmarktrelevanz vgl. Lindemann (2006), S. 968-1003 m.w.N. sowie Coenenberg (1998), S. 545-566. Die Ungewissheit kann mehr oder weniger stark ausgeprägt sein. So ist beispielsweise die Prognose der Steuerbilanzpolitik leichter und ungleich präziser, da sie auf einer festen und erkennbaren Zielgröße (steuerlicher Gewinn) basiert. Vgl. Teil I, Abschnitt 2.4.

¹²⁵ Bedingungen, die bei Nichteinhaltung zu Anpassung oder Kündigung des Kreditvertrages führen können.

¹²⁶ Vgl. Freidank/Velte (2007), S. 681.

¹²⁷ Vgl. Küting/Weber (2006), S. 33.

Entscheidungsgrößen stehen in enger Korrelation mit den Interessen und den daraus resultierenden Informationsbedürfnissen der Adressaten.¹²⁸ Sie sind hieraus als Zielgrößen für die Rechnungslegungspolitik zu antizipieren. Es können dabei zwei Arten der Ableitung von Zielgrößen unterschieden werden:

Zum **ersten Typus** zählen die Zielgrößen, die sich unmittelbar aus gesetzlichen oder vertraglichen Vorschriften ergeben. Kennzeichnend für diesen Typus ist, dass sich seine Zielgrößen durch die gegebenen normativen Bedingungen herleiten lassen. So wird durch das Körperschaftsteuergesetz determiniert, dass der steuerliche Gewinn mit einem Steuersatz von 15 % besteuert wird.¹²⁹ Als Zielgröße ist also zweifelsfrei der steuerliche Gewinn auszumachen. Ähnliche Verknüpfungen liegen etwa bei Tantiemenzahlungen an die Unternehmensleitung vor. Dieser Typus tritt somit hauptsächlich bei finanzwirtschaftlichen Zielen der Beeinflussung jahresabschlussbedingter Auszahlungen auf. Denkbar ist auch, dass in abgeschlossenen Kreditverträgen bestimmte Unter- oder Obergrenzen für ausgewählte Kennzahlen vereinbart sind, deren Nicht-Einhaltung negative Folgen für den Kreditnehmer hat. Durch die normative Herleitung besteht bei diesen Zielgrößen keine bzw. geringe¹³⁰ Unsicherheit, d.h. der gewünschte Effekt durch Anwendung der notwendigen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen kann im Voraus vergleichsweise genau bestimmt werden.

Diesen Vorzug genießt der **zweite Typus** von Zielgrößen nicht. Diese können nicht aus Gesetzen oder Verträgen hergeleitet, sondern müssen aus Informationsbedürfnissen der Adressaten sowie deren Bindungen an das Unternehmen antizipiert werden.¹³¹ Diese Zielgrößen treten insbesondere bei Zielen auf, die aus der Informationspolitik resultieren. Wird die Stärkung der Kreditwürdigkeit angestrebt, müssen dem Kreditnehmer beispielsweise die Entscheidungsgrößen der Ratingbeurteilung bekannt sein. Davon ist jedoch im Regelfall nicht auszugehen, da die Kreditgeber die genaue Ermittlungsweise ihrer Ratingbeurteilung grundsätzlich nicht veröffentlichen. So ist der Kreditnehmer auf eigene Spekulationen angewiesen, etwa anhand der in der Literatur erläuterten Kennzahl „Eigenkapitalquote“, der im

¹²⁸ Zu den Informationsbedürfnissen der Adressaten vgl. Abb. I-3.

¹²⁹ § 20 Abs. 1 KStG 2008.

¹³⁰ Diese könnten bei Gestaltungsspielräumen der zugrunde gelegten Gesetze oder Verträge auftreten.

¹³¹ Vgl. Küting/Weber (2006), S. 45; Werner (1990), S. 374.

Rahmen einer Ratingbeurteilung eine hohe Bedeutung beigemessen wird.¹³² Überdies ist davon auszugehen, dass sich die quantitative Analyse im Rahmen des Ratings nicht nur auf eine Kennzahl beschränkt, sondern mehrere Kennzahlen mit einer bestimmten Gewichtung (Scoring-Modelle) berücksichtigt werden. Die traditionelle Finanzanalyse kann hier einige Anhaltspunkte bieten.¹³³ Am Ende dieses Herleitungsprozesses stehen die angenommenen Entscheidungsgrößen der Adressaten, die jedoch durch das antizipative Vorgehen in mehrfacher Hinsicht mit Unsicherheiten behaftet sind. Zum einen ist unsicher, ob eine tatsächlich signifikante Auswahl von Zielgrößen getroffen wurde. Zum anderen sind die tatsächlichen Auswirkungen bei einer Modifikation der einzelnen Zielgrößen schwer zu prognostizieren. Dies macht auch die nachträgliche Kontrolle der Beeinflussung sehr schwierig. Damit geht die Problematik einher, dass die Entscheidungsträger der Rechnungslegungspolitik die Auswahl und Gewichtung ihrer antizipierten Zielgrößen der Rechnungslegungspolitik kaum verbessern können, da aus der Vergangenheit kaum Erfahrungswerte generiert werden.¹³⁴ Hinzu kommt, dass die Zielgrößen innerhalb einer Adressatengruppe potenziell differieren. So verwenden beispielsweise Kreditinstitute unterschiedliche Ratingverfahren, weshalb ihre Entscheidungsgrößen durchaus unterschiedlich sein können.¹³⁵ Das nachfolgende Beispiel verdeutlicht die komplexe Problematik bei der Bestimmung von antizipierten Zielgrößen durch einen Entscheidungsträger (vgl. Beispiel I-1).

Beispiel I-1: (Gefahr bei antizipierten Zielgrößen)

Ein Unternehmen möchte in der nächsten Periode Fremdkapital akquirieren. Es unterstellt, dass der risikoabhängige Zinsanteil mit der Eigenkapitalquote nach folgender Prämisse korreliert:

$$i_{r(t)} = \frac{1}{100} \times \left(\frac{1}{\frac{EK_{(t-1)}}{GK_{(t-1)}}} \right) + \mu_{(t)}$$

¹³² Vgl. Lentes/Weber (2007), S. 223; Kintscher (2007), S. 33 m.w.N.

¹³³ Vgl. Schüller (2007), S. 82 ff.; Bieg/Kußmaul (2009), S. 235 ff.

¹³⁴ Das heißt, dass die Lernprozesse im Verhaltensmodell eingeschränkt sind. Vgl. Teil II, Abschnitt 3.4.

¹³⁵ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 430.

wobei:

$i_{r(t)}$ = risikoabhängiger Zinssatz im Zeitpunkt t

$EK_{(t)}$ = Eigenkapital im Zeitpunkt t

$GK_{(t)}$ = Gesamtkapital im Zeitpunkt t

$\mu_{(t)}$ = Schätzfehler im Zeitpunkt t

Die zu beeinflussenden Kreditgeber ermitteln den risikoabhängigen Zins jedoch nach folgender Formel:

$$i_{r(t)} = \frac{1}{100} \times \left(\frac{1}{\frac{EK_{(t-1)}}{GK_{(t-1)}}} \right) + \frac{3}{100} \times \left(\frac{1}{\frac{Ge_{(t-1)}}{EK_{(t-1)}}} \right)$$

wobei:

$Ge_{(t)}$ = Gewinn im Zeitpunkt t

Der Kreditgeber berücksichtigt neben der Eigenkapitalquote auch die vereinfachte Eigenkapitalrentabilität (mit einer starken Gewichtung von 3 zu 1). Der Schätzfehler ($\mu_{(t)}$), der dem Entscheidungsträger unterläuft, kann durch Gleichsetzen der antizipierten und tatsächlichen Entscheidungsprämissen bestimmt werden:

$$\mu_{(t)} = \frac{3}{100} \times \left(\frac{1}{\frac{Ge_{(t-1)}}{EK_{(t-1)}}} \right)$$

Das Unternehmen soll beispielsweise über ein EK_{t-1} von 400 GE, GK_{t-1} von 800 GE und Ge_{t-1} von 400 GE verfügen.

Das Unternehmen nimmt nach obigen Überlegungen an, einen risikoabhängigen Zins von 2 % zahlen zu müssen. Tatsächlich wären es jedoch 5 %. Der Schätzfehler der Ausgangslage beträgt absolut bereits 3 %. Nun sei angenommen, das Unternehmen hätte die Möglichkeit, durch eine rechnungspolitische Maßnahme (angenommenes Beispiel: Wechsel der Bewertungsmethode bei den Vorräten) das EK_{t-1} und GK_{t-1} um 200 GE zu erhöhen. Da es sich um einen IFRS-Abschluss handelt, soll Ge_{t-1} durch die Maßnahme unverändert bleiben (IAS 8.14 ff.). Nach der vom Unternehmen antizipierten Entscheidungsprämisse würde sich der risikoabhängige Zins von 2 % auf 1,66 % verbessern. Wird jedoch die tatsächliche Entscheidungsprämisse des Kreditgebers angewendet, so ergibt sich eine Änderung von 5 % auf 6,16 %. Statt der angenommenen Verbesserung um 0,33 % führt die Durchführung der Maßnahme zur Verteuerung des Fremdkapitals und damit zu einem realwirtschaftlichen Verlust. Das Unternehmen selbst kann nur eine Abweichung von absolut 4,5 % von dem angenommenen Risikozins von 1,66 % feststellen und somit immer noch nicht bestimmen, welche genauen Entscheidungsprämissen vom Kreditgeber verwendet werden. Im Beispiel erkennt der Entscheidungsträger auch nicht, dass er durch den Einsatz der rechnungslegungspolitischen Maßnahme einen Pyrrhus-Sieg erzielt hat.

Um die im Zielsystem aufgestellten Ziele optimal zu erreichen, müssen die definierten Zielgrößen hinsichtlich Gewichtung und Ausmaß in einer **Zielfunktion** ggf. mit Nebenbedingungen operationalisiert werden (Handlungsziel der Rechnungslegungspolitik). Mit der Gewichtung legt der Entscheidungsträger fest, welche Priorität er welcher Zielgröße bezüglich des Zielsystems einräumt. Hinsichtlich des Ausmaßes kann mit den Ausprägungen Extremierung, Fixierung oder Satisfizierung gearbeitet werden.¹³⁶ Durch die Extremierung wird die Zielgröße je nach Zielsetzung maximiert oder minimiert. Bei einer Fixierung soll eine bestimmte Ausprägung einer Zielgröße erreicht werden (z.B. wenn die Eigenkapitalquote unverändert zu den Vorjahren bleiben soll), während bei Satisfizierung einer Zielgröße ein bestimmtes Anspruchsniveau nicht unterschritten oder überschritten (abhängig von der Kennzahl) werden soll (z.B. Gewinnprognosen der Analysten). Bei Festlegung des

¹³⁶ Vgl. Freidank/Velte (2007), S. 681; Hauschildt (1988), S. 13.

Ausmaßes der Beeinflussung einzelner Zielgrößen muss zusätzlich beachtet werden, dass die Adressaten die Auswirkungen rechnungslegungspolitischer Maßnahmen antizipieren und daher bei ihren Ansprüchen ex ante berücksichtigen könnten.¹³⁷ Die Zielfunktion wird dabei je nach Zielsystem nicht nur für einen Jahresabschluss definiert, sondern in der Regel für mehrere Abschlüsse gelten. Eine zusammenfassende Darstellung wird in Abb. I-8 vorgenommen.

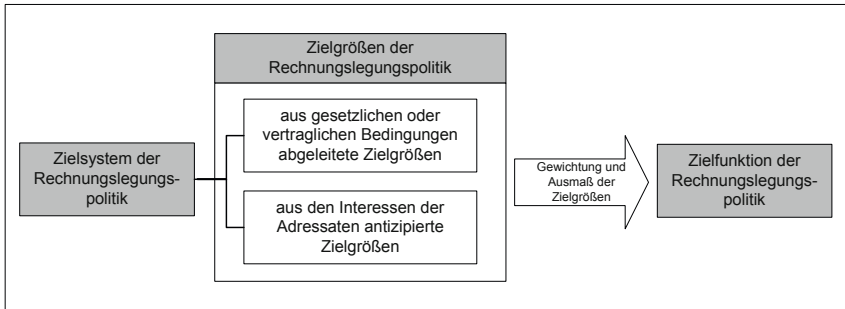


Abb. I-8: Zielgrößen und Zielfunktion der Rechnungslegungspolitik

Bei Ermittlung der Zielfunktion ist ökonomisch vorzugehen, d.h. es muss und kann keine vollständige Berücksichtigung aller Zielgrößen erfolgen. Grundsätzlich wird die Zielfunktion auf die wesentlichen, für die Adressaten relevanten Zielgrößen bei Herleitung der Zielfunktion fokussiert. In (kleinen und) mittelständischen Betrieben beschränkt sich daher die Zielfunktion häufig auf die Gestaltung des Jahresergebnisses oder bestimmter wesentlicher Strukturzahlen (z.B. Eigenkapitalquote oder Anlagendeckungsgrad).¹³⁸

¹³⁷ Vgl. Wagenhofer/Ewert (2007), S. 239.

¹³⁸ Vgl. Pfleger (2001), S. 10.

2.5 Systematisierung des rechnungslegungspolitischen Instrumentariums

Sofern die Zielfunktion(en) aufgestellt ist (sind), kann mit der Auswahl geeigneter rechnungslegungspolitischer Maßnahmen begonnen werden.¹³⁹ Aufgrund der Vielzahl der Möglichkeiten bietet sich an dieser Stelle eine Systematisierung der Instrumente an. In der Literatur sind unterschiedliche Strukturierungsvorschläge für rechnungslegungspolitische Maßnahmen ausgewiesen¹⁴⁰, durch die teils nachhaltige Tatbestände des Jahresabschlusses fixiert (institutionelle Mittel) oder situationsbedingte wirtschaftliche Tatbestände modifiziert werden. Zu den **institutionellen Mitteln** zählen beispielsweise die terminliche Festlegung des Bilanzstichtages, der Bilanzaufstellung und -veröffentlichung.¹⁴¹

Für die **situationsbedingten wirtschaftlichen Tatbestände** bietet sich auf zeitlicher Ebene eine Differenzierung in reale Sachverhaltsgestaltung vor dem Abschlussstichtag und buchmäßige Sachverhaltsdarstellung nach dem Abschlussstichtag an.

Unter **realer Sachverhaltsgestaltung** wird der zielgerichtete Einsatz von Geschäftsvorfällen mit bilanzieller Wirkung verstanden.¹⁴² Die Ziele der Rechnungslegungspolitik sind somit der wesentliche Auslöser für die Umsetzung, Vermeidung oder Modifikation der Geschäftsvorfälle. Damit unterliegen die betroffenen Geschäftsvorfälle einer veränderten bilanziellen Behandlung. Bei der Sachverhaltsgestaltung ist die Unterscheidung von Terminpolitik und Transaktionspolitik bedeutsam:¹⁴³

- Bei der **Terminpolitik** werden Geschäftsvorfälle zeitlich vor- oder nachverlagert, die ohnehin vorgenommen werden sollen. Als Beispiel kann das zeitliche Aufschieben von Reparaturen oder die Verschiebung von Zahlungen für Anschaffungen genannt werden.
- Bei der **Transaktionspolitik** werden Geschäftsvorfälle vorgenommen, die ohne den rechnungslegungspolitischen Hintergrund nicht durchgeführt wor-

¹³⁹ Zur Darstellung möglicher Maßnahmen zur Beeinflussung des Ratings vgl. Haas (2009), S. 2022 ff.

¹⁴⁰ Vgl. Heinhold (1984b), S. 449; Küting/Wohlgemuth (2004), S. 5; Freidank/Velte (2007), S. 668 m.w.N.

¹⁴¹ Vgl. Heinhold (1996), S. 413 f.; Scheffler (2002), S. 190; Ossadnik (1998), S. 172.

¹⁴² Vgl. Küting (2005a), S. 505.

¹⁴³ Vgl. Küting/Wohlgemuth (2004), S. 5.

den wären. Häufig werden solche Maßnahmen – sofern es möglich ist – ab einem bestimmten Zeitpunkt wieder rückgängig gemacht.¹⁴⁴ Als Beispiel können sale-and-lease-back-Transaktionen genannt werden, bei denen ein Rückkauf der Vermögenswerte nicht ausgeschlossen wird, oder die Rückzahlung eines Kredits, der nach dem Abschlussstichtag wieder aufgenommen wird.

Sachverhaltsgestaltungen haben aus Sicht des Entscheidungsträgers den Vorteil, dass sie im Regelfall nicht zu erkennen sind, da die Unternehmen grundsätzlich nicht über einzelne Vertragsgestaltungen berichten müssen. Sie nehmen im Vergleich zu den buchmäßigen Sachverhaltsdarstellungen grundsätzlich jedoch einen untergeordneten Stellenwert ein, da sie häufig mit höheren Kosten verbunden sind.¹⁴⁵ Außerdem entstehen rechnungspolitische Gestaltungswünsche in der Regel erst nach Kenntniss der gesamten wirtschaftlichen Gegebenheiten, d.h. nach dem Abschlusszeitpunkt.

Die buchmäßigen **Sachverhaltsdarstellungen** können auch als Rechnungslegungs-politik i.e.S. bezeichnet werden.¹⁴⁶ Sie schaffen im Vergleich zu den Sachverhaltsgestaltungen keine neuen Geschäftsvorfälle, sondern verändern im Nachhinein deren Darstellung. Hierbei können formelle und materielle Mittel unterschieden werden.

Die **formellen Mittel** haben keinen wertmäßigen Einfluss auf den Jahresabschluss und weitere Berichterstattungen. Sie modifizieren ausschließlich die Darstellung der äußeren Form von Informationen.¹⁴⁷ Die formellen Mittel lassen sich in Ausweis-, Erläuterungs- und Gliederungswahlrechte strukturieren. Als Beispiel sei die Ausführlichkeit bei Anhangangaben und des Lageberichtes genannt.

Die **materiellen Mittel** dienen zur Steuerung des periodischen Ergebnisausweises bzw. bestimmter Kennzahlenniveaus.¹⁴⁸ Sie beeinflussen den Ansatz und die

¹⁴⁴ Je nachdem, wie groß der Zeitraum bis zur Rückabwicklung bemessen ist, wird von kurzfristiger oder langfristiger sachverhaltsgestaltender Transaktionspolitik gesprochen. Vgl. Tanski (2006), S. 33.

¹⁴⁵ Dies liegt darin begründet, dass bei der Sachverhaltsgestaltung realwirtschaftliche Sachverhalte erst geschaffen werden müssen (z.B. Kauf und Verkauf von Wertpapieren), während bei Sachverhaltsdarstellungen nur die wirtschaftliche Beurteilung von Sachverhalten geändert wird. Dies kann in besonderen Fällen auch sehr kostenintensiv sein.

¹⁴⁶ Vgl. Veit (2002), S. 5; Heinhold (1996), S. 419.

¹⁴⁷ Vgl. Veit (2002), S. 6.

¹⁴⁸ Vgl. Freidank/Velte (2007), S. 675; Vollmuth (2009), S. 284 f.; Pfleger (1991), S. 22.

Bewertung von wirtschaftlichen Sachverhalten und können nach dem gesetzlichen Konkretisierungsgrad in Wahlrechte und Ermessensspielräume differenziert werden.¹⁴⁹

- **Wahlrechte** gewähren dem Bilanzierenden in den Normen ausdrücklich vorgegebene Wahlmöglichkeiten zwischen zwei oder mehr Rechtsfolgen, die an denselben wirtschaftlichen Sachverhalt anknüpfen.¹⁵⁰ Jedes Rechnungslegungssystem gewährt in gewissem Umfang Wahlrechte.¹⁵¹ Beispielsweise wird durch IAS 16 das Wahlrecht zwischen der Anschaffungskosten- und der Neubewertungsmethode gewährt.
- **Ermessensspielräume** ermöglichen dem Bilanzierenden trotz bestehender Regeln rechnungslegungspolitische Gestaltungen. Diese ergeben sich daraus, dass eine nicht zu beseitigende Ungenauigkeit oder fehlende Nachprüfbarkeit bei einer Rechnungslegungsnorm vorliegt oder dass sich ein ökonomischer Sachverhalt nicht eindeutig einer Rechnungslegungsnorm subsumieren lässt.¹⁵² Es kann beispielsweise ein *faktisches Wahlrecht* vorliegen, wie es bei dem Aktivierungsgebot von Entwicklungsleistungen nach IAS 38.57 gegeben ist. Aktivierungsvoraussetzung ist, dass eine entsprechende Dokumentation vorliegt. Durch Unterlassen dieser Dokumentation muss keine Aktivierung vorgenommen werden, womit das Aktivierungsgebot zu einem faktischen Wahlrecht wird.¹⁵³

Darüber hinaus können *fehlende oder unscharfe Regelungen* existieren. Eine unscharfe Regelung liegt bei unbestimmten Rechtsbegriffen vor. Beispiele hierfür bieten die Begriffe: „Bewertung nach kaufmännischer Vorsicht“ gemäß § 252 Nr. 4 HGB oder das Ansatzkriterium der „Wahrscheinlichkeit“ für die Rückstellungsbildung nach IAS. Dem Bilanzierenden bieten sich bei Auslegung der Begriffe Interpretationsspielräume. Darüber hinaus wird der Bilanzierende durch bestimmte

¹⁴⁹ Zu einer etwas anderen Systematisierung vgl. Küting/Wohlgemuth (2004), S. 6; Tanski (2006), S. 38 ff.; Fuchs (1997), S. 27 ff.

¹⁵⁰ Vgl. Bauer (1981), S. 66 f.; Scheffler (2002), Sp. 190; Glaschke (2006), S. 40 m.w.N.

¹⁵¹ Die Wahlrechte sind nach dem Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) in Angleichung an die internationale Rechnungslegung eingeschränkt worden, um u.a. eine verbesserte Vergleichbarkeit der Abschlüsse zu ermöglichen. Vgl. BT-Drucksache 16/10067, S. 1.

¹⁵² Vgl. Fuchs (1997), S. 29.

¹⁵³ Vgl. Küting/Wohlgemuth (2004), S. 7.

Regelungen aufgefordert, *Schätzungen* vorzunehmen. Diese Schätzungen liegen etwa bei der Ermittlung eines Nutzwertes nach IAS 36.30 ff. vor. Hierbei kann der Bilanzierende den Wert innerhalb einer gewissen Bandbreite von zulässigen Werten frei festlegen.

Abb. I-9 stellt die erläuterte Systematisierung des rechnungslegungspolitischen Instrumentariums in einer Übersicht dar.

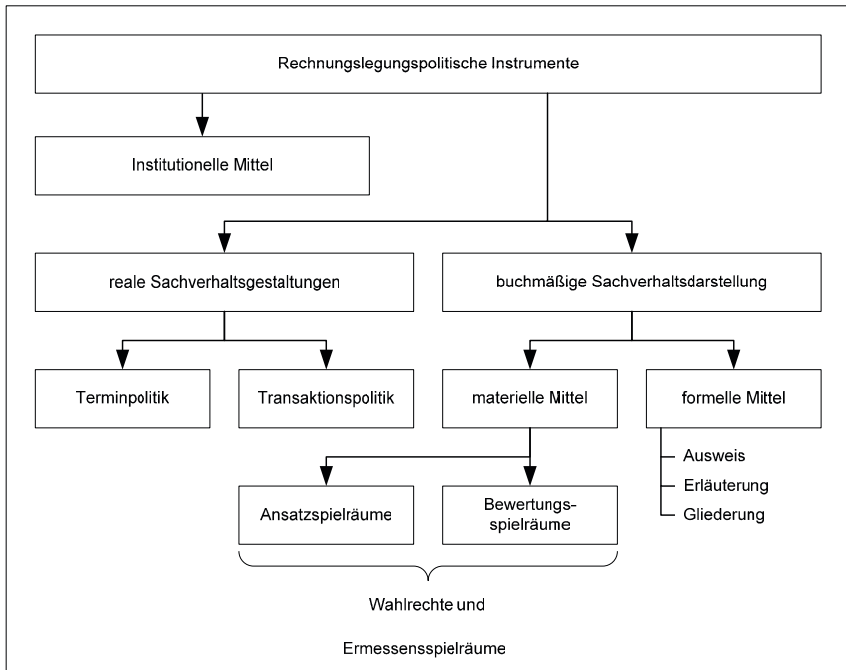


Abb. I-9: Rechnungslegungspolitisches Instrumentarium

2.6 Analysekriterien der rechnungslegungspolitischen Instrumente

2.6.1 Vorbemerkungen

Durch die Rechnungslegungspolitik sollen die Adressaten bewusst und zielgerichtet beeinflusst werden. Aus der Vielzahl an rechnungslegungspolitischen Instrumenten

muss vor dem Hintergrund der jeweiligen Zielfunktion und Unternehmenssituation eine geeignete Auswahl getroffen werden.¹⁵⁴ Hierbei werden bestimmte Analyse Kriterien¹⁵⁵ durch die betriebswirtschaftliche Literatur vorgeschlagen.¹⁵⁶

Bei der Überlegung, welche Instrumente zur bestmöglichen Erreichung der rechnungslegungspolitischen Zielsetzungen angewendet werden sollten, ist eine Wirksamkeitsanalyse durchzuführen.¹⁵⁷ Sie zeigt auf, in welchem Umfang das zu untersuchende Instrument die Darstellung der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens modifizieren und damit zur Zielerreichung der Rechnungslegungspolitik beitragen kann. Darüber hinaus hängt die Wirkung der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen davon ab, inwieweit ihr Einsatz von den Adressaten erkannt und neutralisiert wird oder unentdeckt bleibt. Im Rahmen der Analyse der Wirkungsweise der Instrumente ist es üblich, eine Systematisierung hinsichtlich Primär- und Sekundärwirkungen vorzunehmen,¹⁵⁸ da sich die Wirkungsrichtung der Instrumente grundsätzlich im Zeitablauf umkehrt.

Neben der Wirkungsweise gibt es weitere Beurteilungs- und Auswahlkriterien, die zu berücksichtigen sind. Hierzu zählen die Fragen, wie flexibel eine Maßnahme eingesetzt werden kann und welche Kosten ihre Anwendung verursacht. Die Analyse Kriterien werden in den folgenden Abschnitten vorgestellt und kritisch betrachtet. Abb. I-10 stellt die wesentlichen Analyse Kriterien in einer Übersicht dar.

¹⁵⁴ Vgl. Ziesemer (2002), S. 31.

¹⁵⁵ Die Begriffe Analyse-, Beurteilungs- bzw. Auswahlkriterien werden in der Literatur synonym verwendet.

¹⁵⁶ Zu den Analyse Kriterien vgl. Nobach (2006), S. 219; Kirsch (2006), S. 1267 ff.; Ziesemer (2002), S. 31 ff.; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 244 f.; Fuchs (1997) S. 30 f.; Hinz (1994), S. 136 ff.; Stein (1993), S. 983 ff.; Pfleger (1991), S. 52 ff.; Wohlgemuth (2007), S. 72 ff.

¹⁵⁷ Vgl. Küting (2004) S. 602.

¹⁵⁸ Vgl. Harder (1962), S. 140 ff.; Bieg/Kußmaul (2009), S. 256.

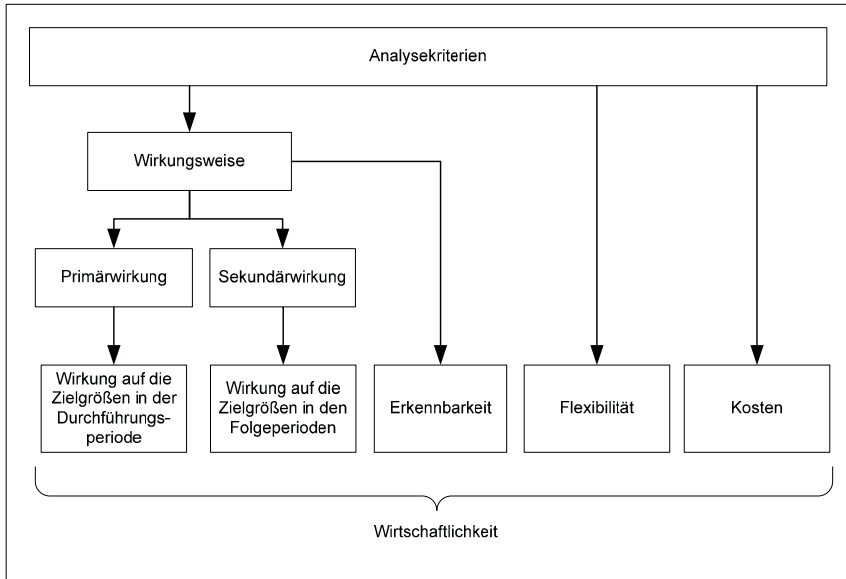


Abb. I-10: Analyse Kriterien rechnungslegungspolitischer Instrumente

Durch die heutigen EDV-technischen Möglichkeiten kann das rechnungslegungspolitische Maßnahmenbündel durch Optimierungsmodelle (häufig mittels linearer Programmierung) so zusammengestellt werden, dass der Einsatz von Maßnahmen im Rahmen der rechnungslegungspolitischen Gestaltungsmasse weitestgehend optimiert erfolgen kann.¹⁵⁹ In Abhängigkeit von dieser Gestaltungsmasse und der zu berücksichtigenden Perioden können solche Modelle jedoch sehr komplex werden. Sofern festgestellt wird, dass ein erwarteter Grad der Zielerreichung nicht möglich ist, weil keine geeigneten Maßnahmen zur Verfügung stehen, um die Zielfunktion (die Handlungsziele) zu erfüllen, findet ein Rückkopplungsprozess statt, bei dem der Entscheidungsträger den durch die wirtschaftlichen Gegebenheiten entstehenden Anreiz neu beurteilt und ggf. die Zielsetzungen für die Rechnungslegungspolitik überdenkt. So kann sich beispielsweise ein Entscheidungsträger zunächst aufgrund

¹⁵⁹ Dies bedeutet jedoch nicht, dass solche Modelle auch tatsächlich angewendet werden, da deren Komplexität sehr hoch ist. Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.6. Zu einem Modell der linearen Programmierung vgl. Reibis (2005).

einer bevorstehenden Bonitätsbeurteilung zur Umsetzung des Ziels „Verbesserung der Einschätzung durch die Fremdkapitalgeber“ entschließen. Nachdem er jedoch festgestellt hat, dass keine geeigneten Maßnahmen zur Beeinflussung dieser Einschätzung ergriffen werden können, revidiert der Entscheidungsträger diese Zielsetzung und versucht nun, den periodisch wiederkehrenden Anreiz der steueroptimalen Gestaltung des Jahresabschlusses umzusetzen.

Die Beurteilungs- und Auswahlkriterien der Wirksamkeitsanalyse sind somit ganz entscheidende Faktoren, die den Rechnungslegungsprozess des Entscheidungsträgers charakterisieren. Es obliegt allerdings seiner Professionalität, in welchem Umfang und in welcher Qualität er diese Kriterien und die Wirksamkeitsanalyse selbst zu leisten vermag (vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.1).

2.6.2 Wirkungsweise

2.6.2.1 Primärwirkungen

Zu den Primärwirkungen zählen alle Auswirkungen von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen im Zeitpunkt ihrer Ausübung.¹⁶⁰ Da die Berichterstattung in der Rechnungslegung zeitpunktbezogenen Charakter hat, wird der Zeitraum zwischen den jeweiligen Berichterstattungen, in dem die Maßnahme (wirtschaftlich) ausgeübt worden ist, als Durchführungsperiode bezeichnet. Grundsätzlich sind keine Maßnahmen denkbar, die keine Primärwirkungen auf die Rechnungslegung entfalten, da auch das bewusste Unterlassen von Geschäftsvorfällen zur Rechnungslegungspolitik zählt. In besonderen Fällen können sich die rechnungslegungspolitischen Effekte einer Maßnahme nur auf einen Berichtszeitpunkt begrenzen. Dies betrifft Maßnahmen, die sich nicht – bedingt durch Bilanzidentität und Bilanzzusammenhang – in den Folgeperioden auswirken.¹⁶¹ Hierbei hat der Entscheidungsträger keine Folgewirkungen in den nächsten Perioden zu beachten, denn der Einsatz des rechnungslegungspolitischen Mittels orientiert sich dann ausschließlich an der gegenwärtigen Zielsetzung der Rechnungslegungspolitik¹⁶² und ist aufgrund der Planungssicherheit in den Folgeperioden sehr reizvoll. Die Auswahl und der

¹⁶⁰ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 422 m.w.N.

¹⁶¹ Vgl. Hinz (1994), S. 143.

¹⁶² Vgl. Harder (1962), S. 141.

Wirkungsumfang solcher Maßnahmen sind allerdings de facto sehr begrenzt, etwa in der Festlegung des Aufstellungs- und Festlegungszeitpunktes¹⁶³.

Um die Wirkungen auf die Zielgrößen in der Durchführungsperiode abzuschätzen, müssen die Wirkungsrichtung und der Wirkungsumfang, die Wirkungsart und die Wirkungsbreite beurteilt werden.

Durch die **Wirkungsrichtung** wird beschrieben, ob sich die einzelnen Zielgrößen bzw. Rechnungslegungsparameter (wie Eigenkapital, Gewinn etc.) durch den Einsatz eines rechnungslegungspolitischen Instruments erhöhen, vermindern oder unverändert bleiben.¹⁶⁴ Der **Wirkungsumfang** ergibt sich aus der Höhe, in der die Zielgrößen beeinflusst werden. Um die konkreten Veränderungen (Wirkungsrichtung und Wirkungsumfang) der Zielgrößen durch eine Maßnahme zu ermitteln, bedarf es einer Referenzgröße, die als „unbeeinflusste Rechnungslegung“ zu Grunde gelegt wird.¹⁶⁵ Die Ermittlung einer solchen Referenzgröße ist jedoch problematisch, da Annahmen über die Nutzung sämtlicher Gestaltungsspielräume getroffen werden müssen. Mitunter kann dabei ein Benchmarking mit anderen Bilanzierenden in vergleichbaren Situationen zutage fördern, wie die übliche Praxis bei der Ausübung eines Gestaltungsspielraumes ist, und somit einen Anhaltspunkt bieten. Darüber hinaus ist es möglich, die Gestaltungsspielräume analog zum Vorjahr und ggf. ohne Rücksicht auf die vorgegebenen rechnungslegungspolitischen Ziele auszuüben.¹⁶⁶ Dies ist jedoch problematisch, da in der Regel auch die Vorjahre durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen geprägt sind. Deshalb existiert eine „unbeeinflusste Rechnungslegung“ genauso wenig wie ein objektiver Unternehmenswert. Um jedoch auf eine Basis zur Analyse der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zurückgreifen zu können, wird im Folgenden von einer unbeeinflussten bzw. unmodifizierten Rechnungslegung gesprochen, wenn damit die Rechnungslegung vor dem Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen in der Entscheidungsperiode gemeint ist. Die Veränderung auf die unbeeinflusste Rechnungslegung

¹⁶³ Der Grund für die Wahl eines relativ späten oder frühen Zeitpunktes der Aufstellung oder Festlegung liegt darin begründet, dass die Adressaten bei Vorlage der Rechnungslegungsinformationen ein noch erwartetes wirtschaftliches Ereignis in ihre Beurteilungen einbeziehen bzw. nicht einbeziehen sollen.

¹⁶⁴ Vgl. Bauer (1981), S. 202; Wohlgemuth (2007), S. 76.

¹⁶⁵ Vgl. Bauer (1981), S. 201; Fuchs (1997), S. 31; Hinz (1994), S. 139.

¹⁶⁶ Vgl. Kloock (2003), S. 348.

(Ausgangspunkt) durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen (Richtung) kann somit mittels Vektoren abgebildet werden.¹⁶⁷

Die **Wirkungsart** differenziert, ob die einzelne Maßnahme unmittelbare oder mittelbare Wirkung auf die einzelnen Zielgrößen hat. Maßnahmen mit unmittelbarer Wirkung werden ohne Ausnutzung weiterer Gestaltungsspielräume wirksam.¹⁶⁸ Durch die Ausübung des Wahlrechts, das Sachanlagevermögen nach der Anschaffungskosten- oder nach der Neubewertungsmethode zu bilanzieren (IAS 16.29), ergeben sich unmittelbar Auswirkungen auf die Bilanzstruktur. Die meisten dieser Maßnahmen wirken somit unmittelbar.¹⁶⁹ Maßnahmen mit mittelbarer Wirkung bilden lediglich die Ausgangsbasis für weitere rechnungslegungspolitische Eingriffe. So kann die Ausübung eines faktischen Wahlrechts zur Klassifizierung von Finanzinstrumenten in eine bestimmte Kategorie zur Vorbereitung einer späteren Umklassifizierung vorgenommen werden (IAS 39.50-54). Die Maßnahme der Klassifizierung eines Finanzinstruments in eine bestimmte Kategorie hat daher nur mittelbare Wirkung.¹⁷⁰

Schließlich ist die **Wirkungsbreite** als relevanter Faktor zu berücksichtigen. Sie gibt Aufschluss darüber, welche Veröffentlichungen durch die rechnungslegungspolitische Maßnahme modifiziert werden¹⁷¹ und legt damit auch fest, welche Adressatengruppen beeinflusst werden (sollen). Im Rahmen der Analyse der Wirkungsbreite lässt sich beispielsweise feststellen, inwieweit eine Maßnahme, die eine Wirkung auf den HGB-Abschluss erzielen soll, durch die Maßgeblichkeit des Handelsrechts (§§ 4 Abs. 1; 5 Abs. 1 S. 1 EStG) auch Ausstrahlung auf die Steuerbilanz entfaltet. Wenn eine konkurrierende Zielsetzung hinsichtlich der Beeinflussung bei unterschiedlichen Veröffentlichungen (Rechenwerken) und den damit korrelierten Adressaten besteht – wie regelmäßig bei der Handelsbilanz (hoher Gewinnausweis) und der Steuerbilanz (niedriger Gewinnausweis) –, ist eine geringe Wirkungsbreite wünschenswert. Bei einem Abschluss nach internationalen Vorschriften stellt sich diese Problematik

¹⁶⁷ Zur mathematischen Abbildung vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.4.

¹⁶⁸ Vgl. Klein (1989), S. 161; Ziesemer (2002), S. 32.

¹⁶⁹ Vgl. Wohlgemuth (2007), S. 75.

¹⁷⁰ Vgl. Ziesemer (2002), S. 33.

¹⁷¹ Vgl. Pfleger (1991), S. 52; Kirsch (2006), S. 1268.

infolge der fehlenden Verknüpfung mit der Steuerbilanz nicht.¹⁷² In diesem Zusammenhang wird auch die Option einer **zweigleisigen Rechnungslegungspolitik** angesprochen. Diese Möglichkeit, in unterschiedlichen Abschlüssen verschiedene rechnungslegungspolitische Zielsetzungen zu verfolgen, besteht nicht nur zwischen Steuer- und Handelsbilanz, sondern kann auch zwischen Einzel- und Konzernabschluss genutzt werden.¹⁷³

Bei einer komplementären Zielsetzung zwischen einzelnen Veröffentlichungen und den damit korrelierten Adressaten ist im Umkehrschluss eine hohe Wirkungsbreite der einzelnen Maßnahmen erwünscht.

Darüber hinaus kann die Wirkungsbreite auch über die Erkennbarkeit der Maßnahme intentional gesteuert werden. So ist es möglich, einzelne Maßnahmen für ausgewählte Adressaten erkennbar und damit wirkungslos zu machen, hier als intentional d.h. bewusst gesteuerter Vorgang.¹⁷⁴

Die primären Wirkungen von sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen auf die rechnungslegungspolitischen Zielgrößen lassen sich vergleichsweise genau bestimmen, da keine neuen wirtschaftlichen Sachverhalte den Abschluss verändern. Insbesondere lässt sich die quantitative Wirkung hinreichend ermitteln, da die bisherige Rechnungslegungssituation (unbeeinflusste Rechnungslegung¹⁷⁵) die notwendigen Referenzgrößen liefert. Bei sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen, die zwingend vor dem Stichtag durchgeführt werden müssen, besteht eine gewisse Restunsicherheit. Diese kann jedoch vernachlässigt werden, da die Wahrscheinlichkeit einer möglichen Änderung des geplanten Abschlusses aufgrund des kurzen Zeitraums zwischen Durchführung einer sachverhaltsgestaltenden Maßnahme und Stichtag relativ gering ist. Auf Basis der vorhandenen Daten liegt eine relativ sichere Entscheidungssituation vor. Bei der Wirkungsanalyse ist jedoch immer zu berücksichtigen, dass der Entscheidungsträger zwar die Auswirkungen auf die Zielgrößen abschätzen bzw. bestimmen kann. Hinsichtlich der aus den Interessen der Adressaten antizipierten Zielgrößen sind allerdings keine gesicherten Rückschlüsse

¹⁷² Durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz (BilMoG) wird die umgekehrte Maßgeblichkeit (§ 5 Abs. 1 S. 2 EStG) aufgegeben. Die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz bleibt jedoch unverändert. Vgl. BGBl I Nr.27 vom 28. Mai 2009, S. 1120.

¹⁷³ Vgl. Rammert (2009), S. 2261.

¹⁷⁴ Vgl. Stein (1993), S. 985. Zur Auswirkung der Erkennbarkeit vgl. Abb. II-15.

¹⁷⁵ Zur Problematik der unbeeinflussten Rechnungslegung siehe oben.

auf die resultierenden Konsequenzen des Entscheidungsverhaltens der Adressaten möglich.¹⁷⁶

2.6.2.2 Sekundärwirkungen

Mit Sekundär- oder (synonym) Folgewirkungen werden die Auswirkungen der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen auf die Zielgrößen bezeichnet, die erst in den folgenden Perioden auftreten.¹⁷⁷ Ihre Analyse fokussiert die Wirkungsrichtung und den Wirkungsumfang, da die Wirkungsart und die Wirkungsbreite in der Regel im Zeitpunkt der Durchführung der Maßnahme determiniert werden und sich in den Folgeperioden nur selten verändern. Sie stellen daher bei der Analyse der Sekundärwirkungen grundsätzlich untergeordnete Größen dar.

Hinsichtlich der **Wirkungsrichtung** können die Sekundärwirkungen mit den Primärwirkungen gleichgerichtet oder zu diesen gegenläufig sein.¹⁷⁸ Eine gleichgerichtete Wirkung entsteht immer dann, wenn neben einer potenziellen Erfolgsverlagerung auch eine Veränderung der Bilanzstruktur vorliegt, diese in den Folgeperioden beibehalten wird und eine relevante Zielgröße im Rahmen der Rechnungslegungspolitik unverändert lässt. Aufgrund des Bilanzenzusammenhangs kommt es jedoch (irgendwann) immer zu einer Umkehrung der rechnungspolitischen Maßnahme. Dieser (Umkehr-) Effekt wird als „Zweischneidigkeit der Bilanz“ bezeichnet¹⁷⁹ und muss nicht zwangsläufig spiegelbildlich zur Primärwirkung erfolgen. In diesem Kontext ist die **Wirkungsdauer** einer Maßnahme bedeutsam, also der Zeitraum, in dem die rechnungslegungspolitische Maßnahme bestimmte Wirkungen entfaltet.¹⁸⁰ Die Wirkungsdauer hängt auch stark von dem Kriterium der Flexibilität ab.¹⁸¹ Je nachdem, ob sich die Maßnahme in den Folgeperioden automatisch umkehrt oder ob hierfür eine Handlungsaktivität des Bilanzierenden

¹⁷⁶ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 423.

¹⁷⁷ Vgl. Bieg/Kußmaul (2009), S. 253. Es ist jedoch zu beachten, dass es bei einigen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Anpassung der Vorperioden kommen kann (retrospektive Anwendung – z.B. IAS 8.22). Die Primäreffekte verschieben sich damit auf die früheste ausgewiesene Periode.

¹⁷⁸ Vgl. Ziesemer (2002), S. 34; Harder (1962), S. 142.

¹⁷⁹ Vgl. Kußmaul/Lutz (1993), S. 402.

¹⁸⁰ Vgl. Ziesemer (2002), S. 34; Stein (1993), S. 986.

¹⁸¹ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.3.

erforderlich ist, kann die Wirkungsdauer unterschiedlich lang sein und wird unter Umständen vom Bilanzierenden bestimmt. In dieser Komplexität der Sekundärwirkungen ist es hilfreich, zwischen fortgeführten, zeitpunktbezogenen oder zeitraumbezogenen Sekundärwirkungen zu unterscheiden:

- **Fortgeführte Sekundärwirkungen** entfalten hinsichtlich der Bilanzstruktur gleichgerichtete Effekte zu den Primärwirkungen, bis der Bilanzierende die Maßnahme durch aktives Handeln beendet. Wesentliches Anwendungsgebiet sind die Bewertungsspielräume bei den Aktiva (insbesondere der Vorräte).

Beispiel I-2: (Fortgeführte Sekundärwirkungen)

Ein Unternehmen produziert jede Periode 10 Produktionseinheiten (PE) auf Lager. Im jeweils folgenden Jahr werden diese PE für 50 Geldeinheiten (GE) pro Stück verkauft, d.h. die neu produzierten PE gehen jeweils ins Lager, während die in der Vorperiode produzierten Einheiten verkauft werden. Es fallen jede Periode insgesamt Kosten in Höhe von 400 GE an. Das Unternehmen macht somit 100 GE Gewinn pro Periode, der ausgeschüttet wird. Das Unternehmen bewertet die produzierten, aber noch nicht verkauften PE mit 200 GE. Das Unternehmen hat 150 GE Eigenkapital. Das Anlagevermögen wird in jeder Periode 50 GE abgeschrieben. Das Unternehmen weist somit jede Periode (mit Ausnahme der Startperiode) folgende Rechnungslegungsparameter aus:

Periode	t_{-1}	t_0	t_1	t_2	t_3
Gewinn	100 GE	100 GE	100 GE	100 GE	100 GE
Vorräte	200 GE	200 GE	200 GE	200 GE	200 GE
Anlagen	200 GE	150 GE	100 GE	50 GE	0 GE
Eigenkapital	150 GE	150 GE	150 GE	150 GE	150 GE

Das Unternehmen hat jedoch die Möglichkeit, durch Bewertungsspielräume die Vorräte anstatt mit 200 GE mit 300 GE zu bewerten. In dem Zeitpunkt der Änderung der Bewertung (t_0) würden somit 100 GE mehr aktiviert werden. Es sollen jedoch weiterhin nur 100 GE ausgeschüttet werden. Wenn das Unter-

nehmen diese Maßnahme durchführt, ergeben sich folgende Veränderungen auf die Rechnungslegungsparameter:

Periode	t_{-1}^*	t_0^*	t_1	t_2	t_3
Gewinn	100 GE	200 GE	100 GE	100 GE	100 GE
Vorräte	200 GE	300 GE	300 GE	300 GE	300 GE
Eigenkapital	150 GE	250 GE	250 GE	250 GE	250 GE

Periode	t_{-1}^*	t_0^*	t_1	t_2	t_3
Δ Gewinn	0 GE	+100 GE	0 GE	0 GE	0 GE
Δ Vorräte	0 GE	+100 GE	+100 GE	+100 GE	+100 GE
Δ Eigenkapital	0 GE	+100 GE	+100 GE	+100 GE	+100 GE

(* Bei einem IFRS-Abschluss muss eine Änderung der Bilanzierungs- und Bewertungsvorschriften retrospektiv vorgenommen werden (IAS 8.19 (b)). Die Primärwirkungen im Zeitpunkt t_0 würden sich somit auf die früheste ausgewiesene Periode verschieben. Der fortgesetzte Sekundäreffekt auf die Bilanzstrukturzahlen wäre jedoch unverändert.)

Ceteris paribus würden sich Vorräte und Eigenkapital nicht nur als Primärwirkung um 100 GE erhöhen, sondern als fortgeführter Sekundäreffekt solange erhöht bleiben, bis der Bilanzierende die Bewertung der Vorräte wieder aktiv ändert.

- **Zeitpunktbezogene Sekundärwirkungen** kehren sich in einem bestimmten Zeitpunkt automatisch wieder um. Die Bilanzstrukturzahlen entfalten bis zu diesem Zeitpunkt gleichgerichtete Effekte zu den Primärwirkungen. Danach neutralisieren sich die Auswirkungen der Maßnahme, d.h. es kommt zu dem gegenläufigen Effekt.

Beispiel I-3: (Zeitpunktbezogene Sekundärwirkungen)

Das unmodifizierte Unternehmen aus Beispiel I-2 hat im Zeitpunkt t_0 eine Rückstellung in Höhe von 100 GE gebildet (bereits in den Kosten von 400 GE enthalten). Die Rückstellung wird im Zeitpunkt t_2 zahlungswirksam. Das Unternehmen rechnet mit an Sicherheit grenzender Wahrscheinlichkeit mit einem

Erfüllungsbetrag von 100 GE. Es hat jedoch den Ermessensspielraum, die Rückstellung um 100 GE höher auszuweisen (200 GE). Im Zeitpunkt t_0 würden somit bei Ausreizung der Spanne 100 GE Kosten mehr berücksichtigt. Es sollen jedoch weiterhin 100 GE ausgeschüttet werden. Wenn das Unternehmen diese Maßnahme durchführt, ergeben sich folgende Veränderungen auf die Rechnungslegungsparameter:

Periode	t_{-1}	t_0	t_1	t_2	t_3
Gewinn	100 GE	0 GE	100 GE	200 GE	100 GE
Eigenkapital	150 GE	50 GE	50 GE	150 GE	150 GE

Periode	t_{-1}	t_0	t_1	t_2	t_3
Δ Gewinn	0 GE	-100 GE	0 GE	+100 GE	0 GE
Δ Eigenkapital	0 GE	-100 GE	-100 GE	0 GE	0 GE

Ceteris paribus würde sich das Eigenkapital nicht nur als Primärwirkung um 100 GE verringern, sondern bis zum Zeitpunkt der Umkehrung und damit zur Neutralisierung der Maßnahme verringert bleiben.

- **Zeitraumbezogene Sekundärwirkungen** kehren sich im Zeitablauf automatisch wieder um. Die Bilanzstrukturzahlen und Erfolgsgrößen entfalten hinsichtlich der Wirkungsrichtung gegenläufige Effekte, wobei der Wirkungsumfang in den einzelnen Perioden zwar geringer ist, in ihrer Summe entsprechen sie jedoch den Werten der Primärwirkungen.

Beispiel I-4: (Zeitraumbezogene Sekundärwirkungen)

Das unmodifizierte Unternehmen aus Beispiel I-2 hat sich zu Beginn der Periode t_{-1} eine Maschine für 250 GE gekauft. Die Maschine hat eine Nutzungsdauer von fünf Perioden. Im Zeitpunkt t_0 hat die Maschine einen beizulegenden Zeitwert von 300 GE und einen Buchwert von 150 GE. Das Unternehmen soll das Wahlrecht haben, die Maschine auf den beizulegenden Zeitwert zuzuschreiben oder den bisherigen Buchwert beizubehalten. Die Nutzungsdauer

bleibt unverändert. Wenn das Unternehmen die Zuschreibung vornimmt, ergeben sich folgende Veränderungen auf die Rechnungslegungsparameter:

Periode	t_{-1}^*	t_0^*	t_1^*	t_2^*	t_3^*
Gewinn	100 GE	100 GE	50 GE	50 GE	50 GE
Anlagen	200 GE	300 GE	200 GE	100 GE	0 GE
Eigenkapital	150 GE	300 GE	250 GE	200 GE	150 GE

Periode	t_{-1}^*	t_0^*	t_1^*	t_2^*	t_3^*
Δ Gewinn	0 GE	0 GE	-50 GE	-50 GE	-50 GE
Δ Anlagen	0 GE	+150 GE	+100 GE	+50 GE	0 GE
Δ Eigenkapital	0 GE	+150 GE	+100 GE	+50 GE	0 GE

(Bei einem IFRS-Abschluss wäre die Zuschreibung und deren zeitanteilige Auflösung ergebnisneutral vorzunehmen (IAS 16.39). Die Veränderungen der Bilanzstrukturzahlen würden sich jedoch trotzdem ergeben. Beim HGB gilt das Anschaffungskostenprinzip.)*

Der Wirkungsumfang der Sekundäreffekte kann, wie die Beispiele zeigen, als Veränderungsgröße abgeschätzt werden. Die tatsächlichen Auswirkungen auf die Zielgrößen der Rechnungslegungspolitik sind jedoch unsicher, denn die wirtschaftliche Situation des Unternehmens, auf die die Sekundärwirkungen in Zukunft treffen werden, ist ungewiss. Es müssen daher Planabschlüsse erstellt werden, die die wirtschaftliche Entwicklung des Bilanzierenden widerspiegeln.¹⁸² Diese dienen als Referenzgrößen, um die Auswirkungen auf die Zielgrößen zu beurteilen. Für Planabschlüsse, die weit in der Zukunft liegen, steigt naturgemäß die Unsicherheit hinsichtlich der Auswirkungen. Insgesamt gilt dies für Maßnahmen mit einer langen Wirkungsdauer. In letzter Konsequenz können Sekundäreffekte sogar Wirkungen verursachen, die der ursprünglichen Zielsetzung der Rechnungslegungspolitik zuwiderlaufen.¹⁸³ Dies kann beispielsweise eintreten, wenn die Zielsetzung der Rechnungslegungspolitik Ergebnisglättung ist und eine einperiodige Ergebnisvorverlagerung vorgenommen wird, um einen Verlust auszugleichen. Wird jedoch entgegen

¹⁸² Vgl. Freidank/Velte (2007), S. 667.

¹⁸³ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 424.

der Planung in der Folgeperiode auch ein Verlust erwirtschaftet, wird dieser zusätzlich mit dem Umkehrungseffekt belastet, so dass eine wesentlich höhere Ergebnisschwankung entsteht.

Daneben können Sekundärwirkungen auch positiv ausfallen können, etwa wenn sich im Zeitablauf die relevanten Zielsetzungen ändern. Dann wird es das Ziel sein, den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen so abzustimmen, dass sich positive Auswirkungen auf die geänderten Zielsetzungen ergeben. Diese Auswirkungen lassen sich anhand der individuellen Zielsetzungen bei einem Managerwechsel gut verdeutlichen: Sollte ein Manager nur noch eine begrenzte Verweildauer im Unternehmen haben, besteht von seiner Seite ein Anreiz, eine Ergebnisvorverlagerung in die verbleibenden Jahre vorzunehmen, um seine persönliche Präsentation und Reputation gegenüber den Adressaten zu optimieren. Gleichzeitig erwirkt er durch die Umkehrungseffekte der Vorverlagerung den Eindruck, dass sein Nachfolger im Amt Schwierigkeiten in der Führung des Unternehmens hat – was ihn selbst als ausscheidenden Manager noch positiver erscheinen lässt, da er das Unternehmen augenscheinlich besser leiten konnte. Im Rahmen seiner individuellen Zielsetzung profitiert der ausscheidende Manager hier von Primär- und Sekundäreffekten.¹⁸⁴

Die Wirkungsweise rechnungslegungspolitischer Maßnahmen wird zusammenfassend durch Abb. I-11 dargestellt.

¹⁸⁴ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 431.

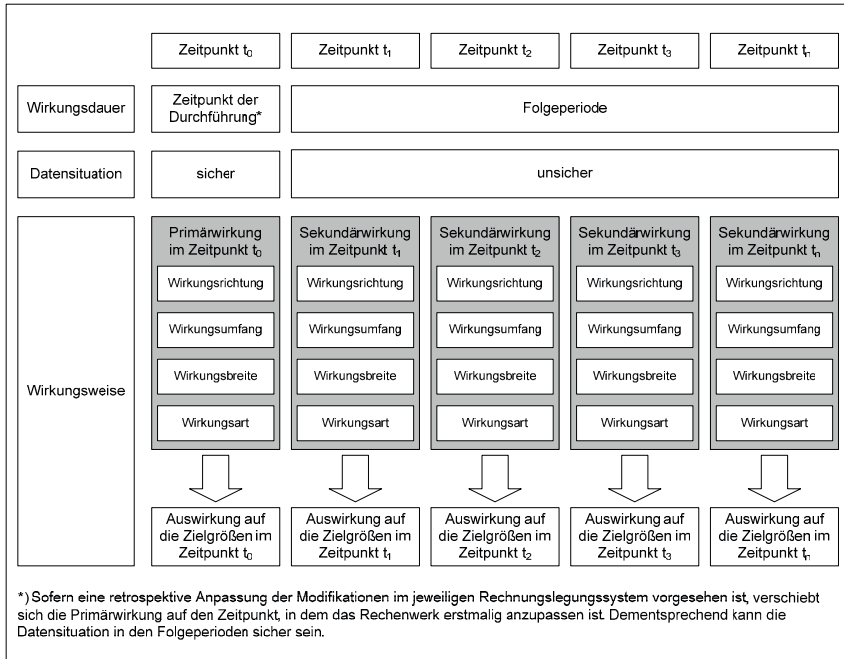


Abb. I-11: Wirkungsweise rechnungslegungspolitischer Maßnahmen¹⁸⁵

2.6.2.3 Erkennbarkeit

Das Kriterium der Erkennbarkeit kennzeichnet, ob und inwieweit für die Adressaten der Rechnungslegung die Möglichkeit besteht, den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen und die daraus folgenden betragsmäßigen Auswirkungen zu erkennen und mittels Aufbereitungstechniken zu neutralisieren.¹⁸⁶ Das Kriterium der Erkennbarkeit spielt folglich im Wesentlichen eine Rolle, wenn die Rechnungslegungspolitik auf die Beeinflussung des Verhaltens der Adressaten abzielt. Dieser Kausalzusammenhang ist leicht verständlich: Sofern diese den Beeinflussungsversuch bemerken, verlieren die Maßnahmen ihre beabsichtigte Wirkung.¹⁸⁷ Vielmehr

¹⁸⁵ In Anlehnung an Döring/Obermann (2008), S. 425.

¹⁸⁶ Vgl. Kirsch (2007), S. 83; Glaschke (2006), S. 43 f. m.w.N.

¹⁸⁷ Vgl. Nobach (2006), S. 224.

kann hier sogar eine kontraproduktive Reaktion erfolgen, indem die Entdeckung von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen bei einem Bankenrating dazu führt, dass die Bank einen entsprechenden Sicherheitszuschlag bei der Beurteilung des Unternehmens vornimmt. Wenn jedoch gesetzlich oder vertraglich determinierte Zielgrößen modifiziert werden, hat die Erkennbarkeit der entsprechenden Maßnahmen eher nur eine untergeordnete Bedeutung, da durch die jeweilige (gesetzliche oder vertragliche) Regelung Gestaltungsspielräume eingeräumt werden.¹⁸⁸ Im Prinzip kann es dem Entscheidungsträger der Rechnungslegungspolitik gleichgültig sein, ob beispielsweise das Finanzamt erkennt, dass er den Bilanzgewinn im Rahmen der gesetzlichen Möglichkeiten zu seinen Gunsten modifiziert hat (z.B. steuerliche Abschreibungswahlrechte¹⁸⁹). Das Finanzamt hat sich an die zugrunde gelegten Steuergesetze bei Festsetzung der Steuern zu halten. Gleichwohl ist nicht auszuschließen, dass auch das Erkennen einer Vielzahl von Modifikationen seitens des Finanzamtes kontraproduktive Folgewirkungen für das Unternehmen haben kann, indem die Grenzwahrung der Legalität schärfer geprüft wird. Sofern der Adressat – wie hier der Kreditgeber – jedoch nicht an ein solches vorgegebenes (Entscheidungs-) Regelwerk gebunden ist, kommt der Erkennbarkeit bzw. Nichterkennbarkeit der einzelnen Maßnahmen immense Bedeutung zu.

Die gewünschte, produktive Wirkung auf die Zielgrößen ist somit nur zu erreichen, wenn die Maßnahmen des Bilanzierenden nicht erkannt werden. Das Kriterium der Erkennbarkeit ist daher in enger Korrelation mit der Analysefähigkeit der Adressaten zu betrachten. Der Bilanzierende ist gefordert einzuschätzen, inwieweit der zu beeinflussende Adressat sachlich und faktisch die Möglichkeit hat, die einzelne Maßnahme zu erkennen. Hier ist unbedingt von Unterschieden bei den jeweiligen Adressaten auszugehen, wodurch der Bilanzierende im positiven Fall auch die Wirkungsbreite einzelner Maßnahmen steuern kann. Insgesamt ist die Erkennbarkeit somit ein entscheidendes Kriterium bei der Auswahl der rechnungspolitischen Instrumente,¹⁹⁰ das im Folgenden abschließend auf drei Ebenen expliziert wird: die

¹⁸⁸ Hierbei muss jedoch beachtet werden, dass der jeweilige Vertragspartner bzw. der Gesetzgeber ggf. diese Gestaltungsspielräume bei der nächsten Vertragsverhandlung oder per Gesetzesbeschluss eingrenzen bzw. abschaffen wird.

¹⁸⁹ In Fall der steuerlichen Abschreibung wurden explizit Gestaltungsspielräume geschaffen.

¹⁹⁰ Vgl. Krog (1998), S. 107; Schäfer (1999), S. 85-87.

betragsmäßige, die tendenzielle und die schwere bzw. nicht vorhandene Erkennbarkeit von Maßnahmen der Rechnungslegungspolitik.¹⁹¹

Wenn eine rechnungslegungspolitische Maßnahme und deren quantitative Auswirkung durch die Adressaten genau bzw. annähernd genau erfasst werden kann, liegt eine **betragsmäßige Erkennbarkeit** vor. Als Beispiel lässt sich hier das Wahlrecht zur Aktivierung von Fremdkapitalkosten (IAS 23.7 ff; § 253 Abs. 2 HGB) nennen. Eine betragsmäßige Erkennbarkeit ist für die Adressaten von hoher Signifikanz, da sie eine unmittelbare wertmäßige Bereinigung der Maßnahme erlaubt.¹⁹²

Bei **tendenzieller Erkennbarkeit** kann der Adressat nur noch die Wirkungsrichtung der rechnungslegungspolitischen Maßnahme nachvollziehen. Die qualitative Bilanzanalyse kann Aufschluss darüber geben, ob der Bilanzierende tendenziell progressive oder konservative rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzt.¹⁹³ So lässt sich beispielsweise bei Änderung der Bewertung der Vorräte auf die vom Bilanzierenden gewählte Rechnungslegungspolitik schließen. Eine Neutralisierung bei tendenzieller Erkennbarkeit ist schwierig und wird meistens über pauschal geschätzte Auf- oder Abschläge vorgenommen.

Auf der dritten Ebene – **schwere bzw. nicht vorhandene Erkennbarkeit** – lässt sich die rechnungspolitische Maßnahme nicht mehr erkennen bzw. nur mit unverhältnismäßigem Analyseaufwand offenbaren. Hinsichtlich der sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen gilt, dass sie im Jahresabschluss nicht per se als rechnungslegungspolitische Maßnahmen ersichtlich sind.¹⁹⁴ Im Rahmen der sachverhaltsdarstellenden Maßnahmen können Ermessensspielräume kaum erkannt werden, da dies ihre Offenlegung voraussetzen würde. Dabei ist zu berücksichtigen, dass die Ermessensspielräume den Adressaten vielfach nicht bewusst sind¹⁹⁵, wofür hier beispielhaft der Ermessensspielraum bei der Rückstellungsbildung genannt sei.

¹⁹¹ Vgl. Pfleger (1991), S. 74; Klein (1989), S. 178; Ziesemer (2002), S. 42.

¹⁹² Vgl. Bieg/Kußmaul (2009), S. 253.

¹⁹³ Vgl. Fuchs (1997), S. 32; Küting/Weber (2006), S. 401.

¹⁹⁴ Vgl. Küting/Weber (2006), S. 49.

¹⁹⁵ Vgl. Kirsch (2006), S. 1270.

Sicher wird der Bilanzierende die Absicht verfolgen, die Maßnahme mit der geringsten Erkennbarkeit zu wählen.¹⁹⁶ PFLEGER (1991) verweist auf die strategische Option, durch den kombinierten Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen unterschiedlicher Erkennbarkeit den Adressaten in die Irre zu führen.¹⁹⁷ So kann der Bilanzierende etwa durch offensichtliche Wahlrechtsausübung eine konservative Rechnungslegungspolitik suggerieren, aber im Rahmen der schwierig zu erkennenden Ausnutzung von Ermessensspielräumen progressive Rechnungslegungspolitik betreiben. Festzustellen ist: Je komplexer das Maßnahmenpaket, desto schwieriger gestaltet sich die Erkennbarkeit der einzelnen Maßnahme, da analog die Bilanzanalyse zunehmend komplexer wird.

Das Kriterium der Erkennbarkeit ist im Wesentlichen im Rahmen der Primärwirkung zu berücksichtigen,¹⁹⁸ da die veröffentlichten Informationen immer nur einer einmaligen, umfassenden Überprüfung unterliegen (z.B. Jahresabschlussprüfung durch den Wirtschaftsprüfer). Ist eine Maßnahme als Primärwirkung akzeptiert (z.B. Bewertung des Sachanlagevermögens nach der Neubewertungsmethode, IAS 16.29) führen die Sekundäreffekte häufig nicht zur nachträglichen Neutralisation der Maßnahme (höhere Abschreibung in den Folgeperioden, IAS 16.49). Die periodenübergreifende Bilanzanalyse wäre hier im Grundsatz ein geeignetes Instrument der Prüfung, sie führt jedoch nur selten zur Entdeckung einer rechnungslegungspolitischen Maßnahme anhand deren Sekundärwirkungen. Insgesamt ist somit die Periode, in der die Maßnahme durchgeführt wird, grundsätzlich ausschlaggebend für ihre Entdeckung.¹⁹⁹

2.6.3 Flexibilität

Die Kriterien der Flexibilität beurteilen die Anpassungsfähigkeit bei der Anwendung der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. Im Einzelnen handelt es sich um

¹⁹⁶ Vgl. Wohlgemuth (2007), S. 73.

¹⁹⁷ Vgl. Pfleger (1991), S. 77.

¹⁹⁸ Vgl. Bieg/Kußmaul (2009), S. 256.

¹⁹⁹ Vgl. Teil I, Abschnitt 4.

Reversibilität, zeitliche Flexibilität, quantitative Flexibilität und sachliche Flexibilität.²⁰⁰

Die **Reversibilität** stellt die Option dar, den Einsatz eines rechnungslegungspolitischen Mittels wieder aufzuheben und den Modifikationsprozess damit rückgängig zu machen. Hier ist die Frage, ob eine Aufhebung auch für vergangene (ex tunc) oder nur für zukünftige (ex nunc) Jahresabschlüsse erfolgen kann. Bei der Anpassung von Bilanzierungs- oder Bewertungsmethoden beispielsweise hat eine Anpassung der vorherigen Berichtsperioden zu erfolgen (IAS 8.22), hingegen werden Korrekturen von Schätzungen ab dem Zeitpunkt der Entdeckung berücksichtigt (IAS 8.36). In diesem Zusammenhang ist auch die zeitliche Bindungswirkung der rechnungslegungspolitischen Maßnahme entscheidend, d.h. die Frage, inwieweit die bilanzielle Stetigkeit zwischen den Perioden relevant ist.²⁰¹ So wird es in der Regel mit dem Grundsatz der Stetigkeit (IAS 8.13) nicht zu vereinbaren sein, dass die festgelegten Bewertungsmethoden in jeder Periode angepasst werden.

Die **zeitliche Flexibilität** bezieht sich auf die Aufschiebbarkeit der einzelnen Maßnahme.²⁰² Wird eine rechnungslegungspolitische Option in einer Periode nicht wahrgenommen, kann sie bei gegebener zeitlicher Flexibilität später genutzt werden. Rechnungslegungspolitische Maßnahmen mit zeitlicher Flexibilität bieten daher für den Bilanzierenden einen besonderen Gestaltungsspielraum, da er diese „bilanzpolitische Manövriermasse“ insbesondere bei einer mehrperiodigen Planung der Rechnungslegungspolitik nutzen kann.²⁰³ Als produktiver Nebeneffekt ist hervorzuheben, dass sich so auch die Unsicherheitskomponente hinsichtlich der Planung zukünftiger Abschlüsse durch den Bilanzierenden verringert.²⁰⁴

Die **quantitative Flexibilität** bzw. Teilbarkeit der Maßnahme impliziert die Möglichkeit, den Wirkungsumfang einer Maßnahme beliebig festzulegen.²⁰⁵ Quantitative Flexibilität erlaubt es, den Einsatz einer rechnungslegungspolitischen Maßnahme zielkonform abzustimmen (z.B. Erzielung einer definierten Eigenkapital-

²⁰⁰ Vgl. Meyer (2005), S. 271-273; Freidank (1998), S. 116 f.

²⁰¹ Vgl. Kußmaul/Lutz (1993), S. 403.

²⁰² Vgl. Freidank (1998), S. 116; Schäfer (1999), S. 80.

²⁰³ Vgl. Meyer (2005), S. 272; Pfleger (1991), S. 58 f.

²⁰⁴ Vgl. Eigenstetter (1998), S. 462 ff.; Meyer (2005), S. 272 f.

²⁰⁵ Vgl. Pfleger (1991), S. 60; Schäfer (1999), S. 7; Meyer (2005), S. 273.

quote). Sie liegt dann vor, wenn der Bilanzierende die Auswahl zwischen mehreren Werten innerhalb einer regelwerkkonformen Bandbreite hat.²⁰⁶

Von **sachlicher Flexibilität** ist auszugehen, wenn durch die Anwendung einer Maßnahme die Nutzung anderer rechnungslegungspolitischer Instrumente nicht eingeschränkt wird.²⁰⁷ Sie beschreibt die sachliche Bindungswirkung von Maßnahmen und ergibt sich aus der Willkürfreiheit.²⁰⁸ So dürfen gleiche Sachverhalte nicht willkürlich unterschiedlich ausgewiesen, bilanziert oder bewertet werden. Im Rahmen der Prüfung der sachlichen Flexibilität hat der Bilanzierende somit im Einzelfall zu kontrollieren, inwieweit die Maßnahme Folgewirkungen auf analoge Sachverhalte entfaltet. Die Festlegung auf ein Bewertungsmodell bei der Folgebewertung des Sachanlagevermögens (IAS 16.29) beispielsweise wirkt auf die ganze Gruppe des Sachanlagevermögens, zu dem der neu zu bewertende Gegenstand gehört (IAS 16.36). Bei diesem Wahlrecht besteht daher hinsichtlich der Gruppe des Sachanlagevermögens keine sachliche Flexibilität.

2.6.4 Kosten

Die Anwendung rechnungslegungspolitischer Instrumente kann mit zusätzlichen Kosten verbunden sein.²⁰⁹ Im Wesentlichen entstehen Kosten bei sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen²¹⁰, da hierbei in betriebliche Prozesse eingegriffen wird. Es werden wirtschaftliche Transaktionen vorgenommen, die ohne den rechnungslegungspolitischen Hintergrund nicht (Transaktionskosten) oder zeitlich verlagert (Zinskosten) durchgeführt würden. Daneben können bei sachverhaltsdarstellenden Maßnahmen in Bezug auf die Ausübung von Ansatz- und Bewertungswahlrechten interne Kosten durch aufwendige Dokumentationspflichten (z.B. Änderung von Abschreibungsplänen) oder externe Kosten durch Anfertigung von Gutachten bei Neubewertungen (Fair-value-Bewertung) entstehen. Darüber hinaus sind auch Opportunitätskosten einer Maßnahme denkbar, wenn durch ihren Einsatz andere rechnungslegungspolitische Zielsetzungen nicht erreicht werden

²⁰⁶ Vgl. Pfleger (1991), S. 60 f.

²⁰⁷ Vgl. Freidank (1998), S. 116; Stein (1993), S. 985; Pfleger (1991), S. 58.

²⁰⁸ Vgl. Kußmaul/Lutz (1993), S. 403; Kußmaul/Bieg (2009), S. 254.

²⁰⁹ Vgl. Kirsch (2007), S. 51; Pfleger (1991), S. 105; Zieseimer (2002), S. 43.

²¹⁰ Vgl. Stein (1993), S. 986 f.

können. Als Beispiel diene eine ergebniserhöhende Maßnahme, die zwar positive Wirkung auf die Ratingbeurteilung und damit auf die zu zahlenden Kreditzinsen entfaltet, aber im Gegenzug höhere Lohnforderungen der Arbeitnehmer bzw. höhere Steuerlast zur Folge hat. Einen weiteren Kostenfaktor birgt die Wahrscheinlichkeit, dass eine Maßnahme entdeckt und ihr Einsatz sanktioniert wird (z.B. durch einen Risikozuschlag).²¹¹ Neben diesen direkt einer Maßnahme zurechenbaren Kosten sind auch indirekte Kosten zu bedenken, beispielsweise verursacht durch die Arbeitszeit zur Identifikation von Gestaltungspotenzialen im Rechnungswesen.²¹²

2.6.5 Wirtschaftlichkeit

Die Wirtschaftlichkeit ist das zusammenfassende und abschließende Kriterium für die Entscheidung, ob eine rechnungslegungspolitische Maßnahme oder ein rechnungslegungspolitisches Maßnahmenbündel eingesetzt wird. Die Wirtschaftlichkeitsbetrachtung prüft, ob die Kosten der einzelnen Maßnahmen deren Nutzen (Wirkungsweise und Flexibilität) nicht übersteigen. In dieser Analyse ergibt sich der Nutzen aus den (erwarteten) Auswirkungen der Modifikation der in der Zielfunktion berücksichtigten Zielgrößen. Insoweit sich die Zielgrößen aus definierten Regelwerken ableiten, kann der Nutzen der betreffenden Maßnahme vergleichsweise gut monetär quantifiziert werden (beispielsweise Modifikation der Steuerzahlungen). Bei antizipierten Zielgrößen gestaltet sich die Nutzenbestimmung als ein komplexer, durch Schätzungen geprägter Vorgang. Der Nutzen einer Maßnahme ist hierbei auch deshalb schwer zu bewerten²¹³, da die Nutzenpräferenzen des Entscheidungsträgers (z.B. seine Risikobereitschaft) ausschlaggebend sind. Da der Nutzen einer Maßnahme außerdem grundsätzlich von Unsicherheit geprägt ist, muss bei der Bewertung auch immer die situationsbedingte Gegebenheit des Einzelfalls beachtet werden.²¹⁴

²¹¹ Zum Risikozuschlag vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.4.

²¹² Vgl. Glaschke (2006), S. 44 m.w.N.

²¹³ Vgl. Meyer (2005), S. 269; Ziesemer (2002), S. 44.

²¹⁴ Zu den Modellansätzen vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.7.

2.7 Grenzen der Rechnungslegungspolitik

Rechnungslegungspolitik kann nicht uneingeschränkt durchgeführt werden. Sie unterliegt prinzipiell rechtlichen und faktischen Grenzen, die auch als Determinanten der Rechnungslegungspolitik bezeichnet werden.²¹⁵ Insgesamt können drei wesentliche Determinanten der Rechnungslegungspolitik formuliert werden, die diese Grenzlinien markieren (Abb. I-12).

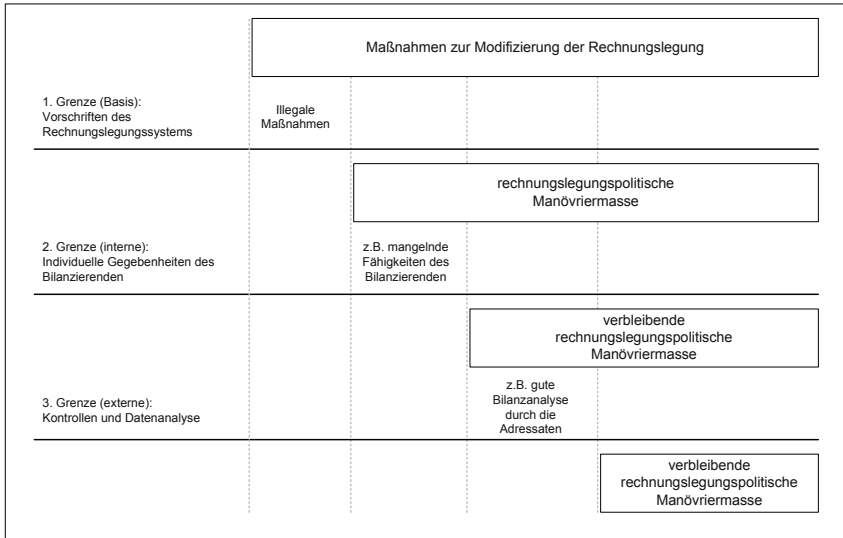


Abb. I-12: Grenzen der Rechnungslegungspolitik

Nach der in Teil I, Abschnitt 1.1 gewählten Definition handelt es sich bei Rechnungslegungspolitik um die zielgerichtete Gestaltung im Rahmen der **rechtlich zugestandenen Gestaltungsspielräume**. Die rechtlichen Grenzen der Rechnungslegungspolitik sind daher überschritten, wenn Maßnahmen vorgenommen werden, die gegen zwingende Normen des Handels- oder ggf. Steuerrechts²¹⁶ verstoßen, nicht den Grundsätzen ordnungsmäßiger Buchführung entsprechen oder nicht im Einklang

²¹⁵ Zur Darstellung als Determinanten vgl. Goncharov (2005), S. 73 ff.

²¹⁶ Neben den Vorschriften des HGB entfalten auch die IFRS gesetzliche Grenzen, insofern sie in nationales Recht umgesetzt wurden und damit bindende Wirkung haben.

mit der Satzung bzw. dem Gesellschaftsvertrag stehen.²¹⁷ Eine große Einschränkung der Rechnungslegungspolitik ist etwa der im HGB (§ 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB) und in den IFRS (IAS 8.13) verankerte Stetigkeitsgrundsatz. Demgemäß sind Bewertungsmethoden im Zeitablauf beizubehalten.²¹⁸ Insofern bildet das jeweils angewendete Rechnungslegungssystem die erste und wesentliche Grenze bei dem Einsatz von Rechnungslegungspolitik.²¹⁹ TENDELOO/VANSTRAELEN (2005) untersuchten in einer empirischen Analyse, welchen Einfluss unterschiedliche Rechnungslegungssysteme auf den Einsatz von Rechnungslegungspolitik haben.²²⁰ Das Rechnungslegungssystem determiniert demnach die tatsächliche Basis für die Rechnungslegungspolitik. Diese Interdependenz konnte GONCHAROV (2005) in einer empirischen Analyse nachweisen.²²¹ Ein Rechnungslegungssystem ist insbesondere vom sozioökonomischen Umfeld (z.B. Geschichte, Kultur, Recht- und Steuersystem und Kapitalmarktverhältnisse) abhängig.²²² Mit der Internationalisierung der Kapitalmärkte stellt sich die interessante Frage, welches System am besten die wirtschaftliche Situation eines Unternehmens unter Ausschaltung möglicher Gestaltungsspielräume abbilden kann. In diesem Zusammenhang ist ein kontinuierlicher Wettbewerb der Rechnungslegungssysteme zu beobachten, der analog zu kontinuierlichen Veränderungen der einzelnen Systeme führt. So wurden beispielsweise durch das BilMoG²²³ viele Wahlrechte im HGB abgeschafft.²²⁴ Das aktuell anzuwendende Rechnungslegungssystem bildet somit einen variablen Grenzrahmen, innerhalb dessen der Entscheidungsträger stetig überprüfen muss, welche Gestaltungsspielräume für die Abbildung seiner spezifischen wirtschaftlichen Gegebenheiten bestehen.²²⁵

²¹⁷ Vgl. Freidank/Velte (2007), S. 677 m.w.N.

²¹⁸ Vgl. Reibis (2005), S. 39; Rammert (2009), S. 2238.

²¹⁹ Zur Diskussion vgl. Küting (2006), S. 2753 ff. Zur spieltheoretischen Analyse, welcher Typ von Manager welche Art von Rechnungslegungsregulierung präferiert, vgl. Königsgruber (2009), S. 848 ff.

²²⁰ Vgl. Tendeloo/Vanstraelen (2005).

²²¹ Vgl. Goncharov (2005), S. 97 ff. m.w.N.

²²² Vgl. Pellens/Fülbier/Gassen (2008), S. 34.

²²³ Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz, BGBl I Nr. 27 vom 28. Mai 2009.

²²⁴ Zu den Auswirkungen auf die Rechnungslegungspolitik vgl. Göllert (2008), S. 1167 ff.

²²⁵ Bei sachverhaltsgestaltender Rechnungslegungspolitik sind die Spielräume, die zur Abbildung eines Sachverhaltes eingeräumt werden, von untergeordneter Bedeutung, da durch sie neue wirtschaftliche Tatbestände geschaffen werden.

Die Rechnungslegungspolitik wird weiterhin von der **individuellen Situation des Bilanzierenden** eingeschränkt.²²⁶ Zu der individuellen Situation zählt u.a. die *Fähigkeit*, Gestaltungsspielräume zu erkennen (Rechnungslegungs-Know-how), sowie seine *generelle innere Bereitschaft*, diese Gestaltungsspielräume auch tatsächlich auszunutzen (siehe Teil II). Die Fähigkeiten werden dabei durch die Ausbildung und permanente Fortbildung des Bilanzierenden determiniert, wobei die generelle innere Bereitschaft von seiner persönlichen Risikobereitschaft²²⁷ und seinem Werte- und Normensystem abhängt (geprägt durch Kultur, Umfeld etc.)²²⁸. Darüber hinaus werden auch durch die *individuellen wirtschaftlichen Gegebenheiten* des Bilanzierenden Grenzen gesetzt. So kann er Wahlrechte oder Ermessensspielräume hinsichtlich der planmäßigen Abschreibungsmethode oder -dauer relativ wenig nutzen, wenn er nur in geringem Umfang über langfristiges Vermögen verfügt. Überdies hängt auch die Planbarkeit der Auswirkungen der Rechnungslegungspolitik von den individuellen wirtschaftlichen Gegebenheiten ab. Zum einen kann es dem Bilanzierenden schwer fallen, die richtigen Zielgrößen zur Beeinflussung der Adressaten (hier: aus ihren Interessen abgeleitete Zielgrößen) zu wählen (zur Verdeutlichung der Abgrenzung zwischen Unternehmensebene und Adressatenebene vgl. Abb. I-13). Zum anderen kann es, beeinflusst durch das wirtschaftliche Umfeld, problematisch sein, zukünftige Abschlüsse (Planbilanzen) zu erstellen. Damit wäre wiederum das Abschätzen der Auswirkungen von Sekundäreffekten erschwert.²²⁹

²²⁶ Vgl. Tanski (2006), S. 156.

²²⁷ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 432.

²²⁸ Vgl. Goncharov (2005), S. 89 f. m.w.N.

²²⁹ Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 431.

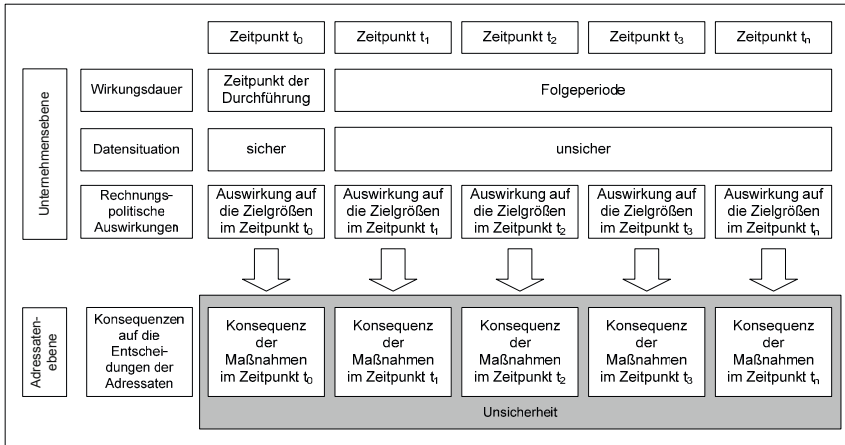


Abb. I-13: Unsicherheiten hinsichtlich Adressatenreaktion (Fortsetzung von Abb. I-11)

Die in Abb. I-13 veranschaulichten Unsicherheiten führen – wie ausgeführt – grundsätzlich dazu, dass der Nutzen der Rechnungslegungspolitik schwieriger bemessen werden kann. Dagegen müssen die von der spezifischen Situation abhängigen Kosten (z.B. Opportunitätskosten für die Nicht-Erreichung anderer rechnungslegungspolitische Zielsetzungen) betrachtet werden. Diese Kosten/Nutzen-Aspekte stellen eine faktische Grenze für die Rechnungslegungspolitik dar.²³⁰ Deshalb wird häufig die über die Maßgeblichkeit mit der Handelsbilanz verknüpfte Steuerbilanz als „Anreiz“ für konservative Rechnungslegungspolitik bzw. neutrale Rechnungslegung gesehen, da die Kosten für progressive Rechnungslegungspolitik durch ggf. vorgezogene Steuerzahlungen erhöht werden.²³¹

Die abschließende Grenze für die Rechnungslegungspolitik bilden die **durchgeführten Kontrollen und Datenaufbereitungen der vorgelegten Rechnungslegung** auf Seiten der Adressaten. Dabei liegt die Überlegung zugrunde, dass eine entdeckte rechnungslegungspolitische Maßnahme nicht mehr die gewünschte Wirkung erzielt

²³⁰ Vgl. Detert/Sellhorn (2007), S. 251.

²³¹ Zur Diskussion um das Maßgeblichkeitsprinzip und seine Folgen vgl. Watrin (2001), S. 244 ff. m.w.N.

und potenziell Konsequenzen (Sanktionen) nach sich ziehen kann.²³² Somit hat nicht nur die Wahrscheinlichkeit der Entdeckung per se, sondern auch das Ausmaß der zu befürchtenden Sanktionen²³³ eingrenzende Wirkung. Insbesondere die seit Anfang des Jahrtausends auftretenden Bilanzskandale führten zu wesentlichen Verschärfungen hinsichtlich der Anzahl der Kontrollinstanzen und des Umfangs der durchzuführenden Kontrollen.²³⁴ Rechtliche und faktische Kontrollinstanzen verfolgen hier unterschiedliche Ansätze, die im Folgenden kurz expliziert werden.

Zu den **rechtlichen Kontrollinstanzen** zählen insbesondere bei prüfungspflichtigen Unternehmen die Kontrolle durch den Abschlussprüfer (§ 316 Abs. 1 und 2 HGB), bei Aktiengesellschaften zusätzlich die Kontrolle durch den Aufsichtsrat (§ 171 Abs. 1 AktG), die Kontrolle durch einen ggf. eingerichteten Prüfungsausschuss (audit committee) oder die Kontrolle durch die Deutsche Prüfstelle für Rechnungslegung²³⁵ (§ 342b HGB). Zwar schreiten die rechtlichen Kontrollinstanzen erst bei illegaler Bilanzmanipulation ein, aber die bereits erläuterte fließende Grenze zwischen Politik und Manipulation dürfte dazu beitragen, dass strenge Kontrollsysteme auch das Vorkommen legaler Rechnungslegungspolitik einschränken.²³⁶ Der einschränkende Charakter der rechtlichen Kontrollinstanzen wurde bereits in empirischen Untersuchungen analysiert. So weisen CARAMANIS/LENNOX (2008) den Zusammenhang nach zwischen der Anwendung von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen und dem Aufwand im Bereich des privatrechtlichen Enforcement.²³⁷ XIE/DAVIDSON III/DADALT (2003) sowie KLEIN (2002) zeigen in empirischen Analysen, dass weniger Rechnungslegungspolitik betrieben wird, wenn ein unabhängiger Aufsichtsrat (Board) oder ein eingerichteter Prüfungsausschuss existiert.²³⁸

²³² Vgl. Küting/Weber (2006), S. 45; Teil I, Abschnitt 2.6.4.

²³³ Die Anwendung illegaler Maßnahmen ist im HGB explizit unter Strafe gestellt (§ 331 HGB).

²³⁴ Als Beispiele seien hier der Sarbanes-Oxley Act, der DPR, der Bilanzaid und der Deutsche Corporate Governance Kodex genannt.

²³⁵ Die Unternehmen fürchten insbesondere einen Reputationsverlust bei unsachgemäßer Rechnungslegung, wie eine Studie über DPR-Prüfungen zeigt. Vgl. PricewaterhouseCoopers AG WPG und Deutsches Aktieninstitut e.V. (Hrsg.) (2009), S. 26.

²³⁶ Vgl. Detert/Sellhorn (2007), S. 251; mit Beispiel vgl. Freidank/Velte (2007), S. 677; Goncharov (2005), S. 88 f. u. 92 f. m.w.N. Insbesondere zum Einfluss des Sarbanes-Oxley Act auf Rechnungslegungspolitik vgl. die empirischen Untersuchungen von Cohen/Dey/Lys (2008) sowie Aono/Guan (2008).

²³⁷ Vgl. Caramanis/Lennox (2008) m.w.N. zu empirischen Untersuchungen.

²³⁸ Vgl. Xie/Davidson III/DaDalt (2003) m.w.N.; Klein (2002) m.w.N.

Faktische Kontrollinstanzen ergeben sich u.a. durch die interne Unternehmensüberwachung. Beispielsweise kann durch die Forderung nach hohen ethischen Prinzipien an das Management im Rahmen eines Corporate Governance Kodex der Handlungsspielraum des Entscheidungsträgers genauso eingeengt werden²³⁹ wie durch eine starke unabhängige interne Revision. Dem Entscheidungsträger werden enge interne Rahmenbedingungen gesetzt, bei denen er nicht beliebig agieren kann, ohne das Risiko entdeckt zu werden. Eine weitere faktische Grenze ergibt sich durch die von den Adressaten vorgenommene Aufbereitung der Rechnungslegungsinformationen zum Zwecke der Analyse der Unternehmenssituation. Mithin verfolgt diese Datenaufbereitung und -analyse ein weiterführendes Ziel in Relation zu den rechtlichen Kontrollen, die nur die Gesetzmäßigkeit der veröffentlichten Informationen feststellen. Grundsätzlich ist somit mit größerer Begrenzung der rechnungslegungspolitischen Manövriermasse zu rechnen.

Für alle Kontrollen (insbesondere für die Untersuchung durch die Adressaten) gilt, dass es von der Qualität der Analyse abhängt, ob es zu einer einschränkenden Wirkung der Rechnungslegungspolitik kommt oder nicht. Im Kern muss somit auf die Fähigkeiten der mit der Kontrolle beauftragten Person (z.B. die Fähigkeiten des Abschlussprüfers oder Analytikers) oder auf die Ausgestaltung der Kontrollstrukturen (Rahmenbedingungen durch die Corporate Governance) abgestellt werden. Letztlich entscheiden die Auswahl und die Qualität der bilanzanalytischen Instrumente über den Erfolg der Rechnungslegungspolitik.²⁴⁰

Nach dem die fundamentalen Aspekte der Rechnungslegungspolitik dargestellt worden sind, wird nachfolgend die spezielle Situation der Kreditvergabe betrachtet und deren Anreiz zu Einsatz von rechnungslegungspolitische Maßnahmen diskutiert.

²³⁹ Vgl. Tanski (2007), S. 13.

²⁴⁰ Vgl. Küting (2004), S. 608 ff.

3 Kreditvergabe und Kreditrisiken

3.1 Begriff der Kreditvergabe und des Kreditrisikos

Im Rahmen dieser Arbeit werden Kreditmarktbeziehungen analysiert, bei denen ein Kreditgeber (Bank) unverbriefte Darlehen an einen Kreditnehmer (Nichtbank, privatrechtliches Unternehmen) vergibt. Zur genaueren Darstellung des Zusammenhangs werden in diesem Abschnitt zunächst die hier relevanten bzw. gewählten Begriffsverständnisse erläutert.

Es wird von einer klassischen Kreditfinanzierung als Außenfinanzierung ausgegangen. Der Kreditgeber übernimmt dabei keine Haftung für die Geschäftstätigkeit des Unternehmens, erwirbt dafür aber auch kein Mitspracherecht bei unternehmerischen Entscheidungen. Auf die Darstellung des Handels mit verbrieften Forderungen (Wertpapiere i.e.S.) wird verzichtet. Der Kreditvertrag ist zwar im Grundsatz ein Schuldvertrag gemäß § 241 BGB, unterscheidet sich aber vom Handel mit physischen Gütern und nicht-finanziellen Dienstleistungen insbesondere durch den zeitlichen Aspekt. Bei einer **Kreditvergabe** erbringt der Kreditgeber eine einseitige Vorleistung, indem er dem Kreditnehmer Finanzmittel zur Verfügung stellt.²⁴¹ Im Gegenzug erhält der Kapitalgeber vom Kapitalnehmer das Versprechen zukünftiger Entgeltleistungen in Form von Zinsen und Tilgung für das überlassene Fremdkapital (sowie ggf. Informationsrecht).²⁴² Es liegt somit kein klassisches Zug-um-Zug-Geschäft nach § 271 Abs. 1 BGB vor, sondern eine zeitliche Verschiebung von Leistung und Gegenleistung. Insbesondere aufgrund dieser **zeitlichen Diskrepanz** stellt sich für Kreditgeber das Problem der Auswahl geeigneter Kreditnehmer. Der Kreditgeber bildet Erwartungen darüber, inwieweit der Kreditnehmer die vereinbarten Zahlungen leisten kann, d.h. er ist gefordert, die Risiken, die mit dem Kreditgeschäft verbunden sind, abzuschätzen.

Zur Definition und Einordnung des Kreditrisikos ist es zunächst zweckmäßig, die gesamten **bankbetrieblichen Risiken**²⁴³ zu betrachten. Diese Risiken werden in

²⁴¹ Vgl. Gischer/Herz/Menkhoff (2005), S. 86; Schneck (2006), S. 117; Pfingsten (2000b), S. 665.

²⁴² Vgl. Kürsten (2000), S. 160 f.

²⁴³ Die bankbetrieblichen Risiken werden stellvertretend für alle potenziellen Kreditgeber dargestellt, da sich die Ausführungen auf jede Art von Kreditgeber übertragen lassen.

Theorie und Praxis dahingehend differenziert, ob sie im internen²⁴⁴ oder externen²⁴⁵ Leistungsbereich der Bank entstehen. Die Risiken der erstgenannten Kategorie werden auch als operationelle Risiken bezeichnet, da sie sich auf den Betriebsbereich des bankbetrieblichen Kombinationsprozesses beziehen.²⁴⁶ Dabei stehen Risiken im Vordergrund, die sich aus fehlerhaften bzw. ungeeigneten Prozessen, Personen oder Systemen und anderen nicht-monetären Produktionsfaktoren ergeben. Die Risiken des externen Leistungsbereichs werden in der bankbetriebswirtschaftlichen Literatur in Erfolgs- und Liquiditätsrisiken untergliedert.²⁴⁷ Abb. I-14 stellt die Systematisierung der Risiken in einer Übersicht dar.

Liquiditätsrisiken beruhen auf der Tatsache, dass die Fähigkeit der Bank, den zwingend fälligen Zahlungsansprüchen nachzukommen, durch eine Abweichung der tatsächlichen von den geplanten Zahlungsströmen beeinträchtigt wird. Beispielsweise werden Einzahlungen verspätet geleistet (Terminrisiko), Einlagen oder Kreditzusagen vorzeitig abgerufen (Abrufisiko) oder eine Refinanzierung langfristiger gebundener Aktiva ist zum Zeitpunkt der Fälligkeit der kurzfristigen Passiva nicht möglich (Liquiditätsanspannungsrisiko).²⁴⁸

Die **Erfolgsrisiken** werden in Marktpreis- und Gegenpartierisiken²⁴⁹ unterschieden. Die Systematisierung von **Marktpreisrisiken** resultiert daraus, dass sich Zinssätze, Aktienkurse und Wechselkurse, aber auch Werte von Rohwaren und Sachvermögen zu Lasten der Banken verändern können.²⁵⁰ So lassen sich beispielsweise Zinsänderungsrisiken auf nicht antizipierte Änderungen der Zinsstruktur oder Aktienkursrisi-

²⁴⁴ Diese Risiken werden auch als Risiken im Betriebsbereich bzw. im technisch-organisatorischen Bereich bezeichnet.

²⁴⁵ Diese Risiken werden auch als Risiken im Wertbereich bzw. im liquiditätsmäßig-finanziellen Bereich bezeichnet.

²⁴⁶ Vgl. Spellmann (2002), S. 10; Büschgen/Börner (2003), S. 268; Döhring (1996), S. 53; Körner (1998), S. 64 f.

²⁴⁷ Vgl. Schierenbeck/Lister/Kirmße (2008), S. 3 f.; Büschgen/Börner (2003), S. 271 ff.; Spellmann (2002), S. 10 ff.; Baxmann (2001), S. 10. Die Einteilung suggeriert, dass sich die jeweiligen Risiken entweder auf die Liquiditäts- oder auf die Erfolgslage auswirken. Prinzipiell entfaltet jedoch auch ein Erfolgsrisiko eine Liquiditätswirkung und vice versa vgl. Schierenbeck/Lister/Kirmße (2008), S. 6 f.; Döhring (1996), S. 59. Zur Kritik an dieser Einteilung vgl. Hölscher (2002), S. 6. Zu unterschiedlichen Ansätzen bei Risikosystematiken: Baxmann (2009), S. 4 ff.

²⁴⁸ Vgl. Schöning (2004), S. 385 f.

²⁴⁹ Für den Begriff des Gegenpartierisikos wird teilweise auch noch der Begriff Kreditrisiko verwendet vgl. Büschgen/Börner (2003), S. 271 ff.; Ammann (2006), S. 25.

²⁵⁰ Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 595.

ken auf Schwankungen der Aktienmärkte zurückführen.²⁵¹ Das **Gegenparteirisiko** ist in vier Unterkategorien abgebildet: Kreditrisiko, Kontrahentenrisiko, Länderrisiko und Anteilseignerrisiko.²⁵² Im Rahmen der hier vorgenommenen Untersuchung erfolgt eine Fokussierung auf das Kreditrisiko, da auf die Betrachtung anderer Gegenparteirisiken kontextuell verzichtet werden kann.²⁵³

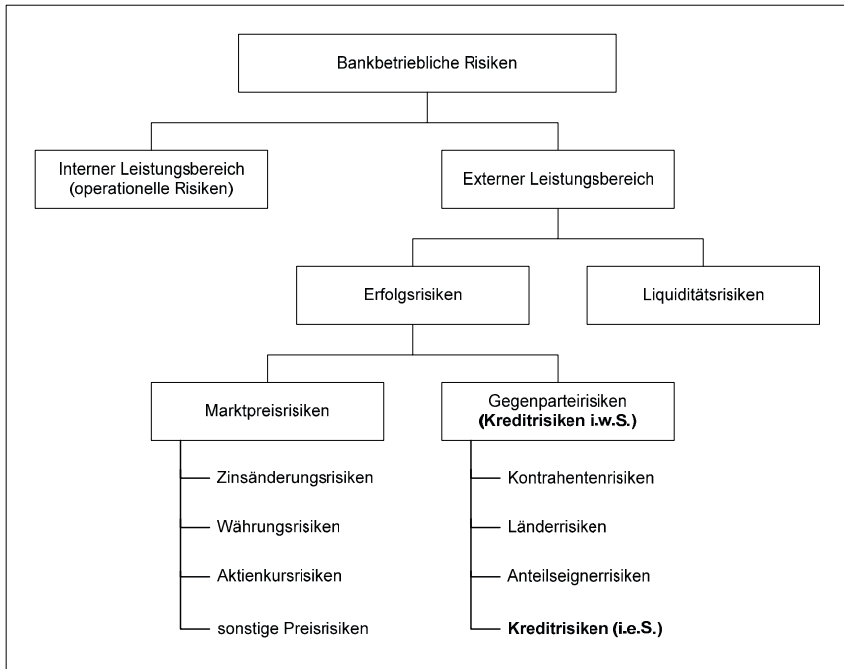


Abb. I-14: Bankbetriebliche Risiken²⁵⁴

Das **Kreditrisiko** kann in einem ersten Schritt als Gefahr definiert werden, dass „ein Kreditnehmer seinen Zahlungsverpflichtungen in Form der Zins- und Tilgungsleis-

²⁵¹ Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 595 ff.; Ammann (2006), S. 24.

²⁵² Vgl. Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (Hrsg.) (2000), S. 15 f.

²⁵³ Vgl. zu den anderen Risiken Schierenbeck/Lister/Kirmße (2008), S. 6.

²⁵⁴ In Anlehnung an Spellmann (2002), S. 11.

tungen nicht vollständig nachkommt.“²⁵⁵ Das heißt, das Kreditrisiko bezeichnet auch immer ein Vertrauensrisiko (lat. credere = vertrauen) – denn der Kreditgeber vertraut darauf, dass der Kreditnehmer seine vertraglichen Verpflichtungen erfüllt. In der Regel besteht ein Kreditrisiko darin, dass ein Kreditnehmer wirtschaftlich nicht mehr in der Lage ist, die vereinbarten Zahlungen zu leisten.²⁵⁶ Um diese bonitätsinduzierte Zahlungsunfähigkeit des Kreditnehmers möglichst auszuschließen und um seine Zahlungsfähigkeit optimal beurteilen zu können, versucht der Kreditgeber im Rahmen der Kreditprüfung, die mutmaßliche Ausfallwahrscheinlichkeit der Kreditforderung angemessen abzuschätzen. Hierbei greift er auf seinen Informationsstand während des Kreditvergabeprozesses zurück. Sobald der Kreditgeber die Ausfallwahrscheinlichkeit ermittelt hat, bieten sich ihm als mögliche Verhaltensweisen die Risikoabgeltung, die Risikonormierung und die Risikovermeidung.²⁵⁷ Bei der Risikoabgeltung kompensiert der Kreditgeber die Ausfallwahrscheinlichkeit über den Kreditpreis, d.h. durch einen Risikoaufschlag auf den Kreditzins. Bei der Risikonormierung wird bei der Kreditvergabe ein vorgegebenes Risikoniveau nicht überschritten. Im Extremfall der Risikonormierung – der Risikovermeidung – werden Kreditanträge mit entsprechendem Risiko negativ beschieden.

Die **Risikoabgeltung** lässt sich anhand eines Beispiels von GISCHER/HERZ/MENKHOFF (2005) sehr gut darstellen.²⁵⁸ Der Kreditgeber kann entscheiden, ob er den Betrag H zu einem sicheren Zins i_s für eine Periode anlegt, oder ein Darlehen mit der Ausfallwahrscheinlichkeit PD ($0 < PD < 1$) begibt. Der Kreditgeber ist bei seiner Entscheidung grundsätzlich indifferent²⁵⁹, wenn gilt:

$$H \times (1 + i_s) = H \times (1 + i_r) \times (1 - PD) \quad (I-1)$$

Durch einfaches Umformen kann der risikoadäquate Zins (i_r) ermittelt werden:

$$i_r = \frac{1 + i_s}{1 - PD} - 1 \quad (I-2)$$

²⁵⁵ Ammann (2006), S. 25 m.w.N. Diese Definition orientiert sich an der traditionellen Sichtweise des Kreditrisikos als Ausfallrisiko.

²⁵⁶ Die Zahlungsunwilligkeit eines Kreditnehmers soll nicht problematisiert werden.

²⁵⁷ Vgl. Pfingsten (2000b), S. 668 f.

²⁵⁸ Vgl. Gischer/Herz/MenkhoFF (2005), S. 88.

²⁵⁹ Unter der Annahme, dass der Kreditgeber risikoneutral ist.

Der Aufschlag auf den sicheren Zins (i_s) berechnet sich abschließend wie folgt:

$$\Delta i = i_r - i_s = \frac{PD}{1 - PD} \times (1 + i_s) \quad (\text{I-3})$$

Es ist zu erkennen, dass der Risikoaufschlag bei einem Anstieg der Ausfallwahrscheinlichkeit überproportional wächst. Im Prinzip könnte jede Ausfallwahrscheinlichkeit durch einen adäquaten Risikozins kompensiert werden. In der Praxis wird der Risikozins bestimmte Grenzen nicht überschreiten. Dabei ist die tatsächliche Zinsdifferenz abhängig von der Marktsituation und der Verhandlungsmacht der Vertragspartner.²⁶⁰

Eine **Risikonormierung** hingegen begrenzt das Risiko durch die Festlegung von Kreditlimits (Kreditobergrenzen). Das Limit spiegelt dabei die Risikoeinstellung des Kreditgebers und auch dessen individuelle Erwartungen und Informationen wider. Ein risikoscheuer Kreditgeber wird eine vergleichsweise niedrige Kreditobergrenze wählen, um seinen potenziellen Verlust zu limitieren.

In der Gesamtbetrachtung erweist sich, dass Zinssatz und Kreditlimit (Risikoabgeltung und -normierung) vom Kreditgeber simultan bestimmt werden. Sie basieren auf seinem Informationsstand während des Kreditvergabeprozesses. Prinzipiell kann sich der Kreditgeber durch die Risikoabgeltung und -normierung indifferent zu einer sicheren Anlage stellen. Allerdings wird er nicht alle mit dem Kreditgeschäft korrelierten Risiken berücksichtigen können. Neben den erwarteten Verlusten (EL; Expected Loss) – die sich aus dem Produkt der erwarteten Höhe der Forderung zum Zeitpunkt des Ausfalls (EAD; Exposure at Default), Ausfallwahrscheinlichkeit (PD) und Verlustquote bei Ausfall (LGD; Loss given Default) zusammensetzen – auch die unerwarteten Verluste berücksichtigen muss.²⁶¹

$$EL = EAD * LGD * PD \quad (\text{I-4})$$

²⁶⁰ Vgl. Teil I, 3.4.2.2.

²⁶¹ Zu Modellen der Bestimmung des erwarteten und unerwarteten Verlustes vgl. Hartmann-Wendels/Rfingsten/Weber (2007), S. 439 ff.

Jedes Kreditrisiko ist somit auf eine beim Kreditvergabeprozess für den Kreditgeber nicht zu antizipierende negative Bonitätsänderung des Kreditnehmers zurückzuführen.²⁶² Hier kann die unvollständige Information des Kreditgebers bei der Kreditvergabe²⁶³ zugrunde liegen, so dass – retrospektiv betrachtet – der realisierte Verlust eines Kreditvertrages unterschätzt bzw. die realisierten Einzahlungen überschätzt wurden.²⁶⁴ Es wird in solchen Fällen der antizipierte Referenzwert verfehlt, was sich negativ auf das Reinvermögen des Kreditgebers auswirken kann. Dieses **Bonitätsrisiko** des Kreditnehmers lässt sich mit Hilfe des Kapitalwertansatzes messen. Bei im Zeitablauf abnehmender bzw. während des Kreditvergabeprozesses zu gut beurteilter Bonität verändert sich der zu fordernde adäquate Risikozins. Kann dieser nachträglich nicht mehr erhöht werden (bei nachverhandlungssicheren Verträgen²⁶⁵), reduziert sich der Barwert des Kredits. Das höchste Risiko ist naturgemäß das **Ausfallrisiko**. Es beschreibt die Gefahr, dass fällige Zahlungen nicht oder nicht vollständig geleistet werden und damit die Uneinbringlichkeit der Kreditforderungen des Kreditgebers. Das Ausfallrisiko kann somit als die extremste Form des Bonitätsrisikos betrachtet werden.²⁶⁶ Abb. I-15 bildet diesen Zusammenhang ab.

²⁶² Da es sich bei einem Kreditrisiko um eine Abweichung der tatsächlichen Rückzahlung vom Erwartungswert der Rückzahlung handelt, stellt ein von dem Kreditgeber erwarteter und mittels Standardisikoprämien abgoltener gewisser prozentualer Ausfall nach obiger Definition kein Risiko dar. Ein Risiko stellt nur das unerwartete negative Abweichen von dem erwarteten Rückzahlungsbeitrag dar. Ein positives Abweichen kann als Chance verstanden werden. Vgl. Schierenbeck (2006), S. 311 ff.; Baxmann (2001), S. 6.

²⁶³ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.2.1.

²⁶⁴ Vgl. Bröker (2000), S. 14.

²⁶⁵ Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.3.1.

²⁶⁶ Vgl. Baxmann (2001), S. 9; Schierenbeck/Lister/Kirmße (2008), S. 6.

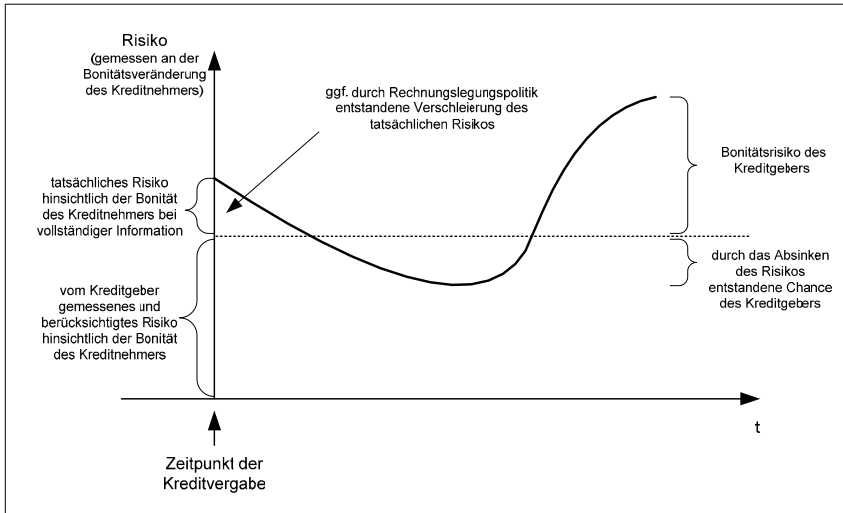


Abb. I-15: Darstellung des Bonitätsrisikos

Das Kreditrisiko lässt sich somit abschließend präzisieren als *die Gefahr einer Fehleinschätzung durch den Kreditgeber über die Bonität des Kreditnehmers, im Sinne einer negativen Abweichung von dem erwarteten Zahlungsstrom des Kreditgeschäftes, aufgrund unvollkommener Informationen beim Kreditgeschäft.*

3.2 Unvollkommene Informationen beim Kreditgeschäft

3.2.1 Ursachen unvollkommener Informationen beim Kreditgeschäft

Die Risiken, die bei der Bemessung des Entgelts für einen Kredit für den Kreditgeber²⁶⁷ entstehen können, sind auf unvollkommene Informationen beim Kreditgeschäft – genauer beim Kreditvergabeprozess – zurückzuführen.²⁶⁸ Die Risiken des

²⁶⁷ Die Risiken des Kreditnehmers bei der Finanzierung werden in Eingrenzung des Untersuchungsgegenstandes nicht weiter erörtert. Denkbar ist z.B. eine schlechte Übersicht über den Kreditmarkt und eine daraus resultierende mangelnde Kenntnis des Verhandlungsspielraums. Vgl. Kürsten (2000), S. 161.

²⁶⁸ Vgl. Tolkmitt (2007), S. 152.

einzelnen Kreditgeschäftes liegen dabei sowohl im Kreditnehmer als auch in dem zu finanzierenden Vorhaben begründet.²⁶⁹ Unvollkommene Informationen werden im Rahmen der Informations- und Entscheidungstheorie nach quantitativen und qualitativen Merkmalen expliziert:

- Das Fehlen wichtiger Teilinformationen (**Unvollständigkeit**) während der Entscheidungsfindung.
- Unpräzise Informationen mit folglich geringem Informationsgehalt (**Unbestimmtheit**) und die potenzielle Gefahr, dass vorhandene Informationen sich retrospektiv als falsch erweisen können (**Unsicherheit**).²⁷⁰

Unvollständigkeit, Unbestimmtheit und Unsicherheit der vorhandenen Informationen während des Kreditvergabeprozesses sind auf das Prognoseproblem bei Kreditgeschäften und die heterogenen Informationsstrukturen bzw. Informationsasymmetrie zwischen Kreditnehmer und -geber zurückzuführen.²⁷¹ Hierzu bieten die folgenden Abschnitte genauere Erläuterungen.

3.2.2 Prognoseprobleme beim Kreditgeschäft

Ex ante, hier vor einer Kreditvergabe, wird der Kreditgeber die Qualität des zukünftigen Engagements genau prüfen. Jede Kreditbeurteilung zielt darauf ab, optimal einschätzen zu können, mit welchem Grad der Wahrscheinlichkeit der Kreditnehmer seinen Leistungsverpflichtungen nachkommen kann. Hierfür werden Aussagen bzw. Annahmen über die zukünftige wirtschaftliche Entwicklung des Kreditnehmers getroffen. Dies geschieht primär unter Berücksichtigung der Ist-Situation, wobei in diese Betrachtung auch die Gesamtentwicklung bis hin zu diesem Status mehr oder minder einfließen kann. Immer jedoch liegt der Kreditbeurteilung die Generierung einer Kreditrückzahlungsprognose zugrunde.²⁷² Diese Prognose ist Ziel und Kern der Analyse und basiert auf der Einschätzung von umweltszustandsbe-

²⁶⁹ Vgl. Kürsten (2000), S. 674.

²⁷⁰ Vgl. Tytko (1999), S. 53 m.w.N.

²⁷¹ Die unvollkommenen Informationen werden auch als Informationsrisiken in der Verhandlungs- und Entscheidungsphase bezeichnet und in endogene Faktoren (Informationsasymmetrie) und exogene Faktoren (Prognoseproblem) unterteilt. Vgl. Oehler/Unser (2002), S. 199 ff.

²⁷² Vgl. Tytko (1999), S. 53.

dingten Faktoren, d.h. der Identifizierung der Arten und Eintrittswahrscheinlichkeiten zukünftiger Umweltzustände.²⁷³ Die Bonität des Kreditnehmers wird anhand der Eintrittswahrscheinlichkeit prognostizierter Bonitätsrisiken gemessen.

Für die Erstellung dieser Prognosen stehen verschiedene Methoden zur Verfügung.²⁷⁴ Diese **Prognosemethoden** beruhen bei Kreditgeschäften im Allgemeinen darauf, dass Erfahrungen und Beobachtungen der Vergangenheit ausgewertet und auf Basis dieser Auswertungen Schlüsse für die Zukunft gezogen werden.²⁷⁵ Zeitreihen der Vergangenheit, in denen statistische Gesetzmäßigkeiten wie ein Trend oder zyklische Bewegungen erkennbar sind, werden in die Zukunft extrapoliert (Zeitreihenanalyse). Ein Kausalzusammenhang mit den tatsächlich eintretenden Ereignissen wird dabei nicht hergestellt. Beispielsweise wird ermittelt, dass bei Unternehmen mit einer Verschuldensquote von 50 % statistisch gesehen 2 % der Kredite ausfallen, weshalb bei einem Unternehmen mit einer solchen Quote eine Ausfallwahrscheinlichkeit von 2 % angenommen wird. Mehrere Variablen sollen dazu beitragen, die Ausfallwahrscheinlichkeit genauer zu ermitteln. Neben der statistischen Extrapolation können auch Modelle formuliert bzw. genutzt werden, welche die Kausalzusammenhänge berücksichtigen (Regressionsanalysen). Bei diesen Modellen werden für die Entwicklung des Unternehmens die wesentlichen Variablen identifiziert und hieraus Frühwarnindikatoren generiert. Dementsprechend müssen solche Variablen früher und leichter zu prognostizieren sein als die Größen, auf die die eigentliche Prognose zielt.²⁷⁶ Neben diesen quantitativen Prognosen (mathematisch-statistisch) kommen auch qualitative Prognosemethoden (intuitiv-kreativ) zum Einsatz. Sie umfassen u.a. Expertenurteile von Kreditsachbearbeitern, Firmenkundenbetreuern, Expertenteams oder externen Gutachtern.²⁷⁷ In der Kreditvergabepraxis wird bei einer Kreditwürdigkeitsprüfung in der Regel eine sich ergänzende Kombination aus quantitativen und qualitativen Methoden eingesetzt. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass die qualitativen Urteile nicht selten durch die Ergebnisse der quantitativen Methoden beeinflusst werden, so wird z.B. ein

²⁷³ Vgl. Oehler/Unser (2002), S. 200.

²⁷⁴ Für einen Überblick zu gängigen Prognoseverfahren vgl. Hansmann (1995) S. 269 ff.

²⁷⁵ Vgl. Franke/Hax (2009), S. 252.

²⁷⁶ Vgl. Franke/Hax (2009), S. 253.

²⁷⁷ Vgl. Tytko (1999), S. 58 m.w.N.

risikoaverser Kreditsachbearbeiter seine Aussagen an den quantitativen Analysen orientieren.

Darüber hinaus wird die Güte der Messung der Kreditwürdigkeit von weiteren Faktoren beeinflusst. Sie selbst wird dabei zunächst unter dem Begriff **Prognosequalität** erfasst. Bei niedriger Prognosequalität liegen Prognoseungenauigkeiten vor, die zu Prognoseproblemen beim Kreditgeschäft führen. Diese Probleme haben unterschiedliche Ursachen²⁷⁸, allein die Frage der **Komplexität der Beurteilung** spielt eine große Rolle. Sie ist gerade im Firmenkundengeschäft sehr hoch, da eine Vielzahl von Faktoren die wirtschaftliche Entwicklung eines Unternehmens bestimmt.²⁷⁹ So sind z.B. manche Ereignisse, die Einfluss auf die Bonität haben, zufallsgesteuert (sie unterliegen keiner Gesetzmäßigkeit). Bei der Prognose müssen damit **Aspekte der Stochastik** beachtet werden, womit die Auswahl und die Bewertung der entscheidungsrelevanten Informationen für Prognosemodelle erschwert werden. Außerdem wird die Prognosequalität durch **Wirtschaftlichkeitsüberlegungen** des Kreditgebers determiniert.²⁸⁰ Da die Kreditpreisbildung nicht nur von den Risikokosten, sondern auch von den Bearbeitungskosten des Kreditvergabeprozesses abhängt, wird der Kreditgeber bemüht sein, einen optimalen Ausgleich zwischen Risikokosten und Bearbeitungskosten zu finden (Minimum).²⁸¹ Das heißt, der Kreditgeber kann beispielsweise die Prognosequalität bewusst niedrig halten, da eine höhere Qualität in Relation zu deren Kosten ineffizient wäre. Abschließend soll noch einmal darauf hingewiesen werden, dass jede Prognose durch die **subjektiven Einschätzungen** des Betrachters (Entscheidungssträgers) geprägt ist. So kann mancher Kreditnehmer seine spezifischen Absatz- und Beschaffungsmärkte sicher besser einschätzen als der Kreditgeber²⁸² und damit die Eintrittswahrscheinlichkeiten einzelner zukünftiger Ereignisse genauer bestimmen. Er kann durch sein Handeln bestimmte zukünftige Ereignisse herbeiführen und auf Entwicklungen Einfluss nehmen. Wie sich dies im Einzelnen

²⁷⁸ Zu den nachfolgenden Prognoseproblemen vgl. Tytko (1999), S. 53.

²⁷⁹ Es besteht bei der Komplexität der Beurteilung grundsätzlich per se ein Spannungsverhältnis zwischen Prognosepräzision und -zuverlässigkeit. Grundsätzlich geht mit höherer Präzision eine sinkende Zuverlässigkeit einher, da die Komplexität der Prognose zunimmt und sich damit der Umfang der zu berücksichtigenden und ggf. zu schätzenden Faktoren erhöht. Vgl. Wildgruber (1997), S. 112 m.w.N.

²⁸⁰ Vgl. Wildgruber (1997), S. 113 m.w.N.

²⁸¹ Zu Optimierungsproblemen des Kreditgebers vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.4.

²⁸² Vgl. Oehler/Unser (2002), S. 200.

gestaltet, wird im Folgenden als Problematik der heterogenen Informationsstrukturen beim Kreditgeschäft verdeutlicht.

3.2.3 Heterogene Informationsstrukturen beim Kreditgeschäft

Heterogene Informationsstrukturen werden durch asymmetrische Informationsverteilungen verursacht. Die Prinzipal-Agent-Theorie behandelt diesen Aspekt der Informationsasymmetrie. Sie geht von einem Vertragsverhältnis aus, bei dem ein Auftraggeber (Prinzipal) einen Auftragnehmer (Agent) mit der Durchführung einer Leistung beauftragt. Probleme treten dann auf, wenn die Interessen des Agenten von denen des Prinzipals abweichen, da jeder der beteiligten Partner versucht, seinen erwarteten Nutzen zu maximieren.²⁸³ Der Agent besitzt gegenüber dem Prinzipal über die zu erbringende Leistung einen oder mehrere Informationsvorsprünge. Diese resultieren aus der Kenntnis bestimmter Umweltzustände, zukünftiger Ereignisse oder geplanter Handlungen, über die der Prinzipal entweder aufgrund der (prohibitiv hohen) Kosten der Informationsgenerierung oder der Nichtbeobachtbarkeit dieser Zusammenhänge nicht verfügt. Das Bewusstsein solcher Informationsverteilung löst beim Prinzipal potenziell Verhaltensunsicherheiten aus.²⁸⁴ Er hat nicht alle Aktionsmöglichkeiten des Agents im Blick, während dieser seine Informationsvorsprünge zum Nachteil des Prinzipals ausnutzen könnte. Entgegen aller Win-Win-Theorien werden solche Prinzipal-Agent-Beziehungen gerade bei einem Kreditgeschäft wirksam²⁸⁵, da – wie bereits ausgeführt – die Leistung des Kreditgebers (Bereitstellung des Kreditbetrages) zeitlich vor der Erfüllung der Leistungsverpflichtung des Kreditnehmers (Zahlung der vereinbarten Schulden zuzüglich Zinsen) liegt und der Kreditnehmer die mit seinem Unternehmen zusammenhängenden Fähigkeiten zur Tilgung und Zinszahlung besser einschätzen kann.²⁸⁶ Fehleinschätzungen

²⁸³ Vgl. Tolkmitt (2007), S. 153; Segbers (2007), S. 28 m.w.N.

²⁸⁴ Vgl. Spremann (1990), S. 562 ff.; Elschen (1991), S. 1004 f.

²⁸⁵ Bei den hier diskutierten Kreditverträgen soll es sich um vollständige und explizite Verträge handeln, d.h. es wird in der folgenden Diskussion von einem „pacta servantur“ ausgegangen (Verträge sind nicht nur einzuhalten „pacta sunt servanda“, sondern werden auch eingehalten). Zu dieser Problematik vgl. Alparslan (2006), S. 14 ff.

²⁸⁶ Im Gegensatz zu den Kreditgebern haben Kreditnehmer genaue Kenntnisse über die unternehmens-internen Strukturen und die unmittelbar bevorstehenden, gesteuerten Ereignisse, die die zukünftige Zahlungsfähigkeit des Unternehmens beeinflussen. Sie besitzen höchstwahrscheinlich auch genauere

des Kreditgebers in Bezug auf die Verhaltensweisen des Kreditnehmers vor und zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses sowie während der Laufzeit des Vertrages sind somit eine Entstehungsursache für Kreditrisiken.²⁸⁷

Im Folgenden werden die hier angesprochenen Verhaltensunsicherheiten im Zeichen der Prinzipal-Agent-Theorie in drei unterschiedlichen Typen von Informationsasymmetrie spezifiziert.²⁸⁸ Abb. I-16 stellt diese drei Typen in einer Übersicht dar.

Kriterium \ Typ	(1) Hidden Characteristics	(2) Hidden Intention	(3) Hidden Action
Entstehungszeitpunkt	vor Vertragsschluss	vor und nach Vertragsschluss	nach Vertragsschluss
Informationsvorsprung wird begründet durch	ex ante nicht beobachtbare / beurteilbare Qualität des Kreditnehmers	ex ante nicht beobachtbare / beurteilbare Absichten des Kreditnehmers	ex post nicht beobachtbare / beurteilbare Handlungen des Kreditnehmers
Wichtigste Einflussgröße und Problemursache	Erfahrungs-/Vertrauenseigenschaften	(einseitige) Bindungen / Ressourcenspezifität	Ressourcenplastizität / Überwachungsmöglichkeiten und -kosten
Resultierende Gefahr	adverse selection	hold up	moral hazard
Verringerung des Informationsvorsprungs	Screening in Bezug auf Vertrauenseigenschaften (KG) Reputation signalisieren (KN)	Extrapolation guter Erfahrungen (KG) Anreize gestalten (KG) Sozialkapital aufbauen (KN)	

KG=Kreditgeber, KN=Kreditnehmer

Abb. I-16: Informationsasymmetrie bei Kreditgeschäften²⁸⁹

- (1) Der Typ der „**Hidden Characteristics**“ – auch als Qualitätsunsicherheit bezeichnet – beschreibt eine Entscheidungssituation, bei der vor Abschluss des Kreditvertrages bestimmte Eigenschaften des Kreditnehmers dem Kreditgeber nicht oder nur teilweise bekannt sind.²⁹⁰ Wichtig ist dabei, dass Qualitätsunsicherheiten im Kreditgeschäft insbesondere bei der Beurteilung der wirtschaftli-

Kenntnisse über die Branchensituation, Wettbewerbsverhältnisse und über die zu erwartenden technischen Entwicklungen. Vgl. Spremann (1996), S. 717.

²⁸⁷ Vgl. Tytko (1999), S. 58 f.

²⁸⁸ Vgl. Alparslan (2006), S. 21 ff. m.w.N.; Gischer/Herz/Menkhoff (2005), S. 86; Kürsten (2000), S. 167 ff.; Tytko (1999), S. 59 ff.; Segbers (2007), S. 29 m.w.N.

²⁸⁹ Unter Berücksichtigung von Segbers (2007), S. 28; Göbel (2002), S. 110; Picot et al. (2007), S. 26; Pingsten (2000a), S. 167.

²⁹⁰ Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 100.

chen und persönlichen Situation des Kreditnehmers auftreten.²⁹¹ Analog hierzu sinkt die Verhaltensunsicherheit des Kreditgebers bei mehrfachen Kreditvergaben an den selben Kreditnehmer, da bestimmte Erfahrungswerte (z.B. termingerechte Vertragserfüllung) und Vertrauensmerkmale (z.B. sichere Prognose des Kreditnehmers) durch den Kreditgeber aufgebaut worden sind. Das Sinken seiner Verhaltensunsicherheit führt jedoch gerade nicht dazu, dass das Informationsdefizit abgebaut wird.²⁹² Vielmehr kann der Kreditnehmer das Informationsdefizit des Kreditgebers ausnutzen, um eigene Zielsetzungen zu verfolgen. So kann er beispielsweise seine wirtschaftlichen Verhältnisse (durch Rechnungslegungspolitik) positiver darstellen, um die Kreditvergabe zu sichern oder um bessere Kreditkonditionen zu erhalten.²⁹³ Mithin entstehen neben Bewertungsschwierigkeiten der zu beurteilenden Kreditnehmer durch die Gefahr der fehlerhaften Informationsauswertung auch Risiken durch Nachlässigkeit, sofern ein (aus Vergangenheitswerten) gewachsenes Vertrauen für die Zukunft nicht berechtigt ist bzw. missbraucht wird. Dabei kommt es zu einem Selektionsproblem aufseiten der Kreditgeber. Im schlechtesten Fall können die Kreditinstitute gute Bonitätsrisiken nicht von schlechten unterscheiden, so dass ein Fall der „Adversen Selektion“ (adverse selection) vorliegt.²⁹⁴ In der Folge kann es zu einer Kreditrationierung kommen, bei der die Kreditgeber keine weiteren Kredite gewähren, obwohl die Kreditnehmer zur Zahlung höherer Zinsen bereit wären.²⁹⁵ Zur Verhinderung der „adverse selection“ und zur Lösung des Selektionsproblems werden Kreditprüfungen durchgeführt.²⁹⁶

- (2) Eine „**Hidden Intention**“ (verborgene Absicht) liegt vor, wenn der Kreditnehmer einen Verhaltensspielraum hinsichtlich der Leistungserfüllung besitzt bzw. nutzt. Sein diesbezügliches Verhalten kann etwa bei der Mitwirkung der jährlichen Bonitätsbeurteilung betrachtet werden. Der Kreditgeber kann beurteilen, ob der Kreditnehmer alle benötigten Unterlagen zeitnah – wie vereinbart –

²⁹¹ Vgl. Tytko (1999), S. 59.

²⁹² So ist es beispielsweise denkbar, dass ein langjähriger Kunde bei schlechter wirtschaftlicher Lage seines Unternehmens versucht, seine Krise zu verdecken oder in ihrer Darstellung abzumildern. Er kann dazu dann das in ihn bis dato gesetzte Vertrauen ausnutzen.

²⁹³ Vgl. Tytko (1999), S. 59.

²⁹⁴ Vgl. Spremann (1990), S. 567 f.

²⁹⁵ Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 100 f.

²⁹⁶ Vgl. Tytko (1999), S. 59.

eingereicht hat; das Unternehmen kann jedoch über eigenes Verhalten diesen Vorgang beeinflussen. Eine offene Ausnutzung von Verhaltensspielräumen im ureigenen Interesse wird als „Hold up“ (Überfall) bezeichnet. Diese Gefahr des Opportunismus besteht vor allem, wenn es innerhalb einer Beziehung zu einer einseitigen Bindung aufgrund spezifischer Ressourcen kommt. Der Kreditgeber würde den Kreditvertrag aufgrund der „unzuverlässigen“ Einreichung der Unterlagen somit nicht zwangsläufig abbrechen, weil damit die zuvor erworbenen Kenntnisse über den spezifischen Kunden verlorengehen.²⁹⁷

- (3) Die letzte Form der Informationsasymmetrie „**Hidden Action**“ liegt vor, wenn die Verhaltensweise des Kreditnehmers für den Kreditgeber ex ante und ex post unbekannt ist. Für den Kreditnehmer besteht der Anreiz, durch eine riskantere Unternehmenspolitik die Risikoposition des Kreditgebers zu erhöhen, wobei derartige Verhaltensweisen auf die asymmetrische Erfolgsverteilung zwischen Kreditnehmer und Kreditgeber zurückzuführen sind. Beispielsweise investiert der Kreditnehmer die zur Verfügung gestellte plastische Ressource Geld in hoch riskante Projekte,²⁹⁸ um hohe Gewinne bei konstanten Zinszahlungen zu erwirtschaften. Die Überwachung aller Handlungsweisen des Kreditnehmers wäre für den Kreditgeber zu aufwendig bzw. auch nicht vollständig zu leisten. Deshalb formulieren Kreditgeber üblicherweise einen Handlungsrahmen, der den Kreditnehmer veranlassen soll, entsprechend den Erwartungen der Kreditgeber zu agieren. Da auch die Formulierung solcher Rahmenbedingungen für den Agenten (Kreditnehmer) nicht alle Handlungsoptionen exakt determinieren kann, wird sie als Moral Hazard-Problematik bezeichnet.²⁹⁹

Insgesamt sind die „verborgenen Absichten“ (Hidden Intentions) des Kreditnehmers als untergeordneter Problembereich bei Kreditvergabeentscheidungen einzustufen, da Kreditverträge in der Regel für die wichtigsten Fälle des nicht vertragskonformen Verhaltens des Kreditnehmers entsprechende Sanktionsmöglichkeiten vorsehen. Zudem besteht für den Kreditgeber die Möglichkeit, „Hold ups“ ex post festzustellen, womit deren Entstehung kontrolliert werden kann (z.B. ist bei langfristigen

²⁹⁷ Vgl. Segbers (2007), S. 29 f.

²⁹⁸ Vgl. Gischer/Herz/Menkhoﬀ (2005), S. 89 f.

²⁹⁹ Vgl. Alparslan (2006), S. 27 f. m.w.N.

Finanzierungen häufig eine Auszahlung des Finanzierungsbetrages in Teilbeträgen vorgesehen, so dass bei Nicht-Erfüllung der Auszahlungsbedingung ein weiterer Kredit verweigert werden kann). Daher konzentrieren sich Wissenschaft und Praxis mehr auf die Entwicklung von Vorschlägen, die zur Lösung der Qualitätsunsicherheit (Hidden Characteristics) beitragen oder zur Vermeidung der Moral Hazard-Problematik (Hidden Action/Hidden Intention) führen.³⁰⁰ Die Lösungsvorschläge werden im Rahmen der Prinzipal-Agent-Theorie im Zusammenhang mit der **neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie** als Kooperationsdesigns bezeichnet.³⁰¹ Die Designs verursachen jedoch in der Regel Reibungs- oder Effizienzverluste, sog. Agency-Kosten.³⁰² Die Agency-Kosten stellen theoretisch die Differenz aus der optimalen Lösung bei symmetrischen Informationen („first best“-Lösung) und der besten Lösung bei asymmetrischer Informationslage („second best“-Lösung) dar.³⁰³ Daneben können die Parteien auch beschließen, dass keine Korrektur von Informationsmängeln („third best“-Lösung) erfolgt.³⁰⁴ Fraglich ist, welche Lösung für den Kreditgeber bzw. den Kreditnehmer die jeweils effizienteste Lösung darstellt. Es können drei Arten der Agency-Kosten unterschieden werden: Kosten für die Überwachung des Agenten (**monitoring costs**), Selbstbindungskosten des Agenten (**bonding costs**) oder sonstige Wohlfahrtsverluste (**residual costs**).³⁰⁵

Die Wahl eines geeigneten Agency-Kosten-minimierenden Kooperationsdesigns hängt von der jeweiligen Form der Informationsasymmetrie ab. Als Kooperationsdesign werden in der Literatur vertraglich geregelte Anreiz-, Kontroll- und Informationsmechanismen diskutiert.³⁰⁶ Nachfolgend werden drei Kooperationsdesigns³⁰⁷ im Rahmen der Kreditvergabe kurz dargestellt.

³⁰⁰ Vgl. Tytko (1999), S. 61.

³⁰¹ Die Entwicklung solcher Kooperationsdesigns steht im Mittelpunkt der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie, die durch mehrere Theoriegebiete determiniert ist. Neben der Agency-Theorie sind dies insbesondere die Property-Rights-, die Transaktionskostentheorie und die Informationsökonomie. Zu den einzelnen Bereichen vgl. Schmidt/Terberger (1999), S. 396-399.

³⁰² Zu den Agency-Kosten vgl. Jensen/Meckling (1976), S. 308.

³⁰³ Das Problem ist hierbei jedoch die praktische Unbeobachtbarkeit der Situation bei symmetrischer Information. Zur Diskussion dieser Frage vgl. Schneider (1987).

³⁰⁴ Vgl. Picot (2007), S. 22.

³⁰⁵ Vgl. Segbers (2007), S. 31.

³⁰⁶ Vgl. Hartmann-Wendels (1989), S. 714 f.; Spremann (1990), S. 576-583; Tytko (1999), S. 64 f.

³⁰⁷ Zur unterschiedlichen Strukturierung der Kooperationsdesigns vgl. Franke/Hax (2009), S. 461; Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 100 ff.; Tytko (1999), S. 64 bzw. Alparslan (2006), S. 29 ff. m.w.N. zu einer ähnlichen Strukturierung.

- (1) Zur Lösung der Prinzipal-Agent-Problematik werden in der Literatur unterschiedliche Maßnahmen untersucht, die zur **Verbesserung des Informationsstandes** des Prinzipals beitragen. Dabei wird angenommen, dass das Verhalten und die Charakteristiken des Agenten aufgrund eines verbesserten Informationssystems transparenter werden. Hierdurch verkleinert sich der Spielraum für opportunistische Verhaltensweisen des Agenten. Dabei kann eine Differenzierung zwischen ex ante oder ex post wirksamen Informationssystemen vorgenommen werden. Im ersten Fall werden Zusatzinformationen zur Verbesserung der Entscheidungsgrundlage gewonnen, während im zweiten Fall die Kontrollmöglichkeiten des Prinzipals verbessert werden.³⁰⁸ Beispielsweise kann eine umfassende Kreditwürdigkeitsprüfung (sog. **Screening**³⁰⁹) vorgenommen werden, um die wirtschaftliche Lage des Agenten besser einschätzen zu können. Dies würde die Qualitätsunsicherheit des Prinzipals reduzieren. Die umfassende Kreditwürdigkeitsprüfung verursacht allerdings wiederum Überprüfungskosten. Fraglich ist hier, ob die Agency-Kosten mit Prüfung (hohe Prüfungskosten) oder ohne Prüfung (Akzeptieren der Qualitätsunsicherheit und Inkaufnahme opportunistischen Verhaltens) tatsächlich minimiert werden. Insgesamt werden deshalb in der Praxis zur Verbesserung des Informationsstandes dem Kreditnehmer bestimmte Verhaltensregeln durch den Kreditvertrag auferlegt, wie etwa die bereits angesprochene fristgerechte Einreichung von geprüften Jahresabschlüssen, die Quartalsberichterstattung, monatliche BWA etc.³¹⁰
- (2) Weiterhin können durch **ergebnisorientierte Anreizverträge** Vereinbarungen geschaffen werden, bei denen der Agent am Erfolg oder Misserfolg des Kreditvertrages stärker partizipiert.³¹¹ Der übliche Fall ist die Stellung von Sicherheiten und Garantien durch den Agenten. Dabei findet eine Erfolgsrisikoverlagerung im Rahmen des Kreditvertrages zugunsten des Prinzipals statt. Der Anreiz zum opportunistischen Verhalten des Agenten wird reduziert, da

³⁰⁸ Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 101 f.

³⁰⁹ Vgl. Alparslan (2006), S. 29 ff. m.w.N.

³¹⁰ Vgl. Watrin (2001), S. 39 m.w.N.

³¹¹ Vgl. Alparslan (2006), S. 32 m.w.N.

er an dem Misserfolg des Vertrages in Form des Verlustes der Sicherheit oder Garantie beteiligt wird.³¹²

- (3) Als drittes Kooperationsdesign sind **wahrheitsinduzierte Anreizverträge** zu nennen, bei denen durch das Informationsverhalten eines Vertragspartners die Vertragskonditionen beeinflusst werden. Hierbei sei insbesondere die **Signaling-Theorie** betrachtet. Diese Theorie versucht, die Interpretationsmöglichkeiten von Signalen aufzuzeigen und deren Auswirkung auf die Vertragsbeziehungen zu messen.³¹³ Da die Informationsübermittlung einer bestimmten Merkmalsausprägung des Agenten oder des Prinzipals vor Vertragsabschluss erfolgt, können die hierdurch übersendeten Signale identifiziert und bei der Vertragsschließung berücksichtigt werden. Die Validität und Reliabilität der Signale ist allerdings nur dann gewährleistet, wenn die Kosten einer Fehlinformation für den Agent höher sind als deren Vorteile.³¹⁴ Signifikantes Beispiel ist die Reputation des Kreditnehmers. Im Rahmen eines ökonomischen Kosten-Nutzen-Kalküls baut der Kreditnehmer bewusst gegenüber dem Kreditgeber Reputationskapital auf, da er sich in der Zukunft einen größeren Nutzen verspricht. Diese Reputation kann auch als Pfand betrachtet werden, das bei Missverhalten verbraucht wird.³¹⁵ Das Vertrauensverhältnis wäre in solchen Fällen zerstört und dementsprechend wird der Anreiz zu opportunistischem Verhalten reduziert. Darüber hinaus kann auch der Kreditgeber gewisse Signale zur Reduzierung der Agency-Kosten senden. So kann er beispielsweise eine umfassende Bilanzanalyse ankündigen und damit vor Vertragsabschluss den Anreiz des Kreditnehmers verringern, mittels rechnungslegungspolitischer Maßnahmen seine Rechnungslegung zu modifizieren.³¹⁶

Alle hier vorgestellten Kooperationsdesigns sind geeignet, Prinzipal-Agent-Probleme zu vermeiden bzw. zu verringern. Hinsichtlich der praktischen Umsetzung haben sie jedoch unterschiedliche Bedeutung erlangt. Insbesondere wird – auch vor dem Hintergrund von Basel II – mittels verbesserter Informationssysteme angestrebt, im

³¹² Vgl. Bester (1987); Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 104 f.

³¹³ Vgl. Alparslan (2006), S. 30 ff.; Franke/Hax (2009), S. 462; Perridon/Steiner (2009), S. 546.

³¹⁴ Vgl. Spremann (1996), S. 721; Tytko (1999), S. 65.

³¹⁵ Vgl. Segbers (2007), S. 31 m.w.N.

³¹⁶ Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.7.

Firmenkundengeschäft auftretende Kreditrisiken zu begrenzen,³¹⁷ so dass den Verfahren der Kreditprüfung und -überwachung hohe Geltung beigemessen wird. Darüber hinaus ist es bei bestimmten vertraglichen Konstellationen üblich, dass der Kreditnehmer Sicherheiten oder Garantien stellt, um die Moral-Hazard-Problematik zu kompensieren. Abb. I-17 stellt die Prinzipal-Agent-Probleme bei einem Kreditgeschäft graphisch dar.

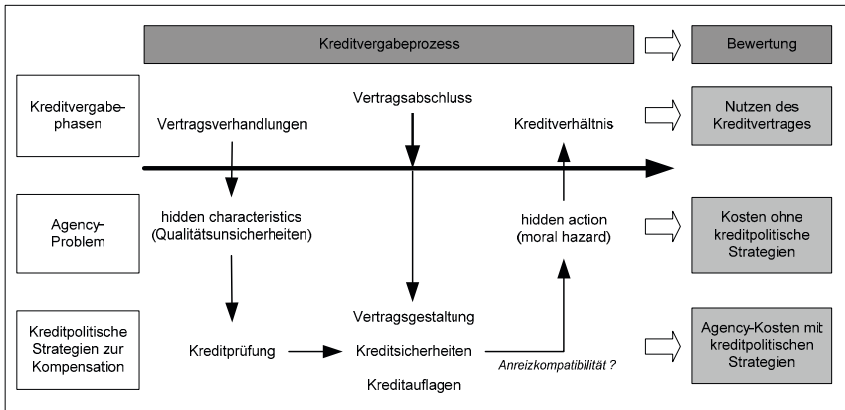


Abb. I-17: Prinzipal-Agent-Probleme bei Kreditgeschäften³¹⁸

Abschließend werden die Ansätze der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie kurz kritisch betrachtet. Sie liefern primär statische Aussagen zur Erklärung der Existenz einer Geschäftsbeziehung, sinnvolle Begründungen für Verhaltensunsicherheiten bei Kooperationen sowie Maßnahmen zum Abbau dieser Verhaltensunsicherheiten.³¹⁹ Dabei fokussieren sie das Kriterium der Effizienz einer Kooperation. Zur Effektivität einer Geschäftsbeziehung, d.h. zu ihrem generellen Nutzen (Sicherung des Überlebens eines Unternehmens, Verbesserung der Wettbewerbssituation etc.) liefern sie kaum Erkenntnisse.³²⁰ Darüber hinaus gehen die Ansätze von planvollem und bewusstem Handeln aus und können folglich die sozioökonomischen, unbewussten Entscheidungen der Vertragspartner kaum erklären. Es kann somit

³¹⁷ Vgl. Brakensiek (1994), S. 8.

³¹⁸ Unter Berücksichtigung von Tytko (1999), S. 66.

³¹⁹ Vgl. Alparslan (2006), S. 38 ff. m.w.N.

³²⁰ Vgl. Segbers (2007), S. 35.

positiv festgehalten werden, dass durch die neoinstitutionalistische Finanzierungstheorie die ökonomischen Bindungen einer Geschäftsbeziehung in theoretisch konsistenter Form beschrieben werden. Die vorgeschlagenen Maßnahmen zielen darauf ab, das Verhalten der beteiligten Personen so zu beeinflussen, dass der ökonomische Nutzen aus einer Geschäftsbeziehung maximiert wird.³²¹

Die Verhaltensannahmen hinsichtlich der beteiligten Vertragspartner stellen jedoch eine Vereinfachung und Abstraktion des menschlichen Verhaltens dar, indem von (beschränkter) Rationalität und Opportunismus ausgegangen wird. Die handelnden Personen werden damit nicht ausreichend erfasst. So kritisieren FRANKE/HAX (2009), dass es „schwer vorstellbar“ sei, „wie ein soziales und ökonomisches System funktionieren könnte, in dem sich jeder ohne Einschränkung opportunistisch verhält“.³²² Die **verhaltenswissenschaftlichen Erklärungsansätze** greifen diesen Kritikpunkt auf und analysieren die in einer Person ablaufenden psychischen Vorgänge, die im Zusammenhang mit einer Geschäftsbeziehung stattfinden können.³²³ Sie erweitern somit die ökonomischen Gesichtspunkte um soziale und persönlichkeitsbezogene Faktoren.³²⁴ Hier verbinden sich die sozialpsychologischen mit den persönlichkeitspsychologischen Ansätzen: Erstere beschäftigen sich mit der Frage, welche Prozesse im Kontext sozialer Kontakte ablaufen, letztere betrachten stärker die psychischen Prozesse (Emotionen, Motive etc.), um das Verhalten unabhängig vom sozialen Einfluss zu bestimmen. Erst diese interdisziplinäre Verbindung erlaubt eine ganzheitliche und realitätsnahe Betrachtung des menschlichen Entscheidungsverhaltens und versucht damit auch ökonomisch nicht-rationale Verhaltensweisen zu erklären.³²⁵

In Teil II und somit in einem weiteren Hauptteil dieser Arbeit werden die hier skizzierten Ansätze aufgegriffen und vertieft. Zum besseren Verständnis der aktuellen Sachlage erläutert der nachfolgende Abschnitt die derzeitigen Rahmenbe-

³²¹ Vgl. Perridon/Steiner (2009), S 24 f.

³²² Franke/Hax (2009), S. 460 f.

³²³ Verhaltenswissenschaftliche Erklärungsansätze wurden bisher vorrangig in den wirtschaftswissenschaftlichen Bereichen des Marketings und des Personals angewendet. Zur Systematisierung der einzelnen Ansätze vgl. Foscht/Swoboda (2007), S. 23 f. m.w.N.

³²⁴ An die Stelle des Homo Oeconomicus tritt die begrenzte Rationalität des realen Menschen. Vgl. Simon (1957).

³²⁵ Vgl. Segbers (2006), S. 36 m.w.N.

dingungen der Kreditprüfung und -überwachung zur Verringerung des Kreditrisikos, d.h. zum Abbau der Qualitätsunsicherheiten.

3.3 Kreditprüfung zur Begrenzung des Kreditrisikos

3.3.1 Begriff und Inhalt der Kreditprüfung

Die Kreditprüfung³²⁶ ist eine der wichtigsten Komponenten zur Risikovorbeugung. Durch sie ist es im Vorfeld der Kreditvergabe möglich, die entscheidenden Risiken zu identifizieren und Kenntnisse über die mögliche Kreditentwicklung zu erhalten.³²⁷ Bei der Kreditprüfung wird zwischen Privatkunden- und Firmenkundengeschäft unterschieden, da hier mit den vom Kreditgeber erhaltenen Mitteln ein wirtschaftlich-unternehmerisches Engagement finanziert werden soll, während sie dort im Bereich der privaten Lebensführung eingesetzt werden.³²⁸ Alternativ kann auch eine Trennung nach der Maßgabe erfolgen, inwieweit die Vertragspartner verpflichtet sind, Bücher zu führen. Für die nachfolgenden Betrachtungen sind nur (natürliche oder juristische) Personen mit Buchführungspflicht³²⁹ ausschlaggebend. Somit wird lediglich die Kreditprüfung im Firmkundengeschäft dargestellt. Die Kreditprüfung als solche gliedert sich üblicherweise in die Teilprüfungsgebiete Kreditfähigkeit und (persönliche und wirtschaftliche) Kreditwürdigkeit.³³⁰

Kreditfähigkeit liegt vor, wenn der Kreditnehmer rechtswirksame Kreditverträge abschließen kann. Dies impliziert die Fähigkeit, die aus solchen Verträgen resultierenden Rechte und Pflichten rechtsverbindlich übernehmen zu können. Kreditfähigkeit bezieht sich somit auf die Feststellung der Geschäftsfähigkeit sowie die gegebenenfalls notwendige Vertretungsbefugnis (z.B. bei juristischen Personen)

³²⁶ Die Kreditprüfung wird auch als Bonitätsbeurteilung bezeichnet, da das Bonitätsrisiko ermittelt werden soll. Vgl. Hückmann (2003), S. 55.

³²⁷ Vgl. Hückmann (2003), S. 54 f. m.w.N.; Olfert/Reichel (2008), S. 280.

³²⁸ Hierbei wird auf das Vorliegen der Kaufmannseigenschaft im Sinne von § 1 HGB sowie das Vorliegen einer Firma nach § 17 ff. HGB abgestellt. Wobei im klein- und mittelständischen Bereich zu konstatieren ist, dass eine Vermischung der Grenzen zwischen Privatkunden- und Firmenkundengeschäft aufgrund der grundsätzlich starken personellen Verflechtung im Unternehmensbereich vorliegt.

³²⁹ Im Rahmen der originären oder derivativen Buchführungspflicht – ohne eine Befreiung nach § 241a HGB.

³³⁰ Vgl. Pfingsten (2000b), S. 671 ff.; Olfert/Reichel (2008), S. 280 ff.

des für den Kreditnehmer Unterzeichnenden. Sie wird für nachfolgende Betrachtungen als gegeben vorausgesetzt.

Bei Überprüfung der **Kreditwürdigkeit** wird der grundlegenden Frage nachgegangen, ob der Kreditnehmer voraussichtlich in der Lage sein wird, die vereinbarten Zahlungen (Tilgung samt Zinsen) zu leisten.³³¹ Formal geht es darum, die Wahrscheinlichkeitsverteilung der zukünftigen Zahlungen zu schätzen.³³² Hierbei entstehen die in Teil II, Abschnitt 3.2.2 skizzierten Prognoseprobleme (leistungswirtschaftliches Risiko) und Unsicherheiten hinsichtlich der Verhaltensweisen des Kreditnehmers (Verhaltensrisiko). Es müssen daher solche Informationen vom Kreditgeber nachgefragt werden, die in Bezug auf Kosten-Nutzen-Aspekte eine bestmögliche Prognose erlauben. Hierbei wird zwischen den persönlichen und wirtschaftlichen Verhältnissen³³³ des Kreditnehmers differenziert.

Die Prüfung der **persönlichen Verhältnisse** soll Anhaltspunkte für die Zuverlässigkeit und die geschäftlichen Fähigkeiten des Kreditnehmers liefern. Insbesondere werden dabei Kriterien wie die Zahlungsmoral, die Geschäftsmoral, geschäftliche und berufliche Qualifikation des Kreditnehmers bzw. Unternehmensvertreters gewürdigt.³³⁴ Da Aspekte wie die Geschäftsmoral eines Kreditnehmers schwierig statistisch zu messen oder in anderer Weise analysierbar sind, werden sie auch als sog. „soft facts“ im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung bezeichnet.

Bei Prüfung der **wirtschaftlichen Verhältnisse** soll ermittelt werden, inwieweit der Kreditnehmer finanzwirtschaftlich voraussichtlich in der Lage sein wird, den Kreditvertragsverpflichtungen zu genügen. Hierbei ist nach wie vor zu konstatieren, dass bei der Kreditwürdigkeitsprüfung im Firmenkundengeschäft die Analyse von Jahresabschlüssen im Vordergrund steht.³³⁵

³³¹ Vgl. Hückmann (2003), S. 55; Fischer (1986), S. 15.

³³² Vgl. Pfingsten (2000b), S. 674.

³³³ Im Rahmen eines Ratings wird häufig eine Differenzierung in qualitative und quantitative Faktoren vorgenommen.

³³⁴ Vgl. Olfert/Reichel (2008), S. 281.

³³⁵ Vgl. Behr/Fischer (2005), S. 51; von Pfösl (2005), S. 233 ff.; Hückmann, C. (2003), S. 59; Everling/Niggemann/Simmert (2007), S. 289; Niggemann/Simmert (2005); Kley (2004a), S. 520; Feidicker (1992), S. 25; Hückmann (2003), S. 59; Pfingsten (2000b), S. 675; Olfert/Reichel (2008), S. 281; Haas (2009), S. 2021.

3.3.2 Eignung von Jahresabschlussinformationen zur Bonitätsanalyse

Bei der Jahresabschlussanalyse wird die Vermögens- und Kapitalstruktur, Aufwands- und Ertragsstruktur sowie die Liquiditätslage analysiert.³³⁶ Die Verwendung von Jahresabschlussinformationen zur Bonitätsbeurteilung wird hierbei teilweise kritisch betrachtet, insbesondere hinsichtlich Vergangenheits- und Stichtagsbezug, Veröffentlichungsdauer und Manipulationsanfälligkeit.³³⁷

- Der **Vergangenheits- und Stichtagsbezug** des Jahresabschluss führt für die Bonitätsbeurteilung zu einem konzeptionellen Mangel, da zur Bestimmung der Bonität weniger die Entwicklungen in der Vergangenheit ausschlaggebend sind als vielmehr die Fähigkeit des Kreditnehmers, seine Zahlungsverpflichtungen in der Zukunft zu erfüllen.³³⁸ Für die Beurteilung wären somit zukunftsbezogene Daten erforderlich. Darüber hinaus stellt der Jahresabschluss naturgemäß die wirtschaftlichen Verhältnisse zu einem bestimmten Zeitpunkt fest, während für die Prognose Stromgrößen, also die Entwicklung bestimmter wirtschaftlicher Größen im Zeitablauf erforderlich sind. Dem ist allerdings entgegenzuhalten, dass Entwicklungsprognosen oder Unternehmenspläne des Kreditnehmers in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße für den Kreditgeber nur schwierig erhältlich sind und dass sich die Überprüfung solcher Daten problematisch gestaltet. PRASCH (1989) kommentiert diese Schwierigkeiten wie folgt: *„Auch die beste Kreditwürdigkeitsprüfung kann nur anhand von Phänomenen der Vergangenheit und bestenfalls der flüchtigen Gegenwart eine Diagnose des gegenwärtigen Zustands eines Kreditnehmers erlauben. Selbst wenn sich in die Interpretation der Fakten kein Fehler eingeschlichen hat, selbst wenn der zur Prüfung geeignete Stoff vollständig zugänglich sein sollte, der Ablauf der Geschehnisse in der Zukunft mit ihren vielen neuen Wirkursachen bleibt doch mit erheblichen Ungewissheiten behaftet. Das Schicksal mischt die mikro- und*

³³⁶ Vgl. Olfert/Reichel (2008), S. 281.

³³⁷ Vgl. Prasch (1989), S. 134 f.; Ballwieser (1987), S. 57; Feidicker (1992), S. 25 ff.; Buchmann (2003), S. 31.

³³⁸ Vgl. Feidicker (1992), S. 26; Hückmann (2003), S. 61.

*makroökonomischen Karten täglich neu und die Wette auf die Zukunft bleibt ein schwieriges Geschäft.*³³⁹

- Ein weiteres Problem des Jahresabschlusses als Informationsgrundlage für die Bonitätsbeurteilung liegt in der **Veröffentlichungsdauer**³⁴⁰ von Jahresabschlüssen. Grundsätzlich räumt der Gesetzgeber den Unternehmen einen bestimmten Zeitraum zur Veröffentlichung ein.³⁴¹ Die Jahresabschlüsse stehen somit in der Regel erst Monate nach dem Bilanzstichtag zur Verfügung. Dies beinhaltet die Gefahr, dass relevante, im zeitlichen Abstand zwischen Stichtag und Aufstellung vorhandene Informationen bei der Entscheidungsfindung nicht berücksichtigt werden.³⁴² Insofern wird das Kriterium der Vergangenheitsorientierung noch verstärkt, da der Jahresabschluss nicht den gegenwärtigen wirtschaftlichen Stand des zu prüfenden Unternehmens abbildet.
- Der dritte Kritikpunkt richtet sich auf den in dieser Arbeit zu analysierenden Aspekt der **Manipulationsanfälligkeit** von Jahresabschlüssen. Denn gerade der Jahresabschluss in seiner hohen Komplexität kann durch den Kreditnehmer intentional beeinflusst werden.

Ein signifikanter **Vorteil** des Jahresabschlusses liegt darin, dass er die von einem Kreditnehmer in einer bestimmten Periode vorgenommenen wirtschaftlichen Handlungen nach einem **einheitlichen Normensystem** abbildet und damit in gewissem Umfang nachprüfbar und vergleichbar macht.³⁴³ Insofern eignet sich der Jahresabschluss etwa für eine automatische Klassifikation der Kreditnehmer anhand von statistischen Daten im Rahmen der Kreditwürdigkeitsprüfung. Zugleich basiert er auf prinzipiell objektiv generierbaren, nachvollziehbaren Tatsachen und nicht auf spekulativen Handlungen oder erwarteten Ereignissen der Zukunft. Darüber hinaus

³³⁹ Prasch (1989), S. 108.

³⁴⁰ In der Regel werden einzelne große Kreditgeber bereits Einsicht in den aufgestellten bzw. geprüften Jahresabschluss haben, bevor dieser veröffentlicht wird.

³⁴¹ Der Jahresabschluss muss nach § 243 Abs. 3 HGB innerhalb einer einem ordnungsmäßigen Geschäftsgang entsprechenden Zeit aufgestellt werden. Für Kapitalgesellschaften konkretisiert der Gesetzgeber nach § 264 Abs. 1 HGB diese Frist auf 3 bzw. 6 Monate. Für den Konzernabschluss stehen nach § 290 Abs. 1 HGB 5 bzw. 4 Monate zur Verfügung. Für die tatsächliche Veröffentlichung stehen nach § 325 Abs. 1 HGB 12 Monate zur Verfügung. Für große Personengesellschaften und Einzelunternehmen gelten vergleichbare Vorschriften nach § 5 Abs. 1 und § 9 Abs. 1 PublG.

³⁴² Wobei diese Informationen teilweise beispielsweise in den Lagebericht gemäß § 289 Abs. 2 S. 1 HGB aufzunehmen sind. Darüber hinaus müssen sog. Wertaufhellungen berücksichtigt werden.

³⁴³ Vgl. Feidicker (1992), S. 26; Franke/Hax (2009), S. 496 ff.

ist in diesem Zusammenhang zu beobachten, dass die Rechnungslegungssysteme zunehmend zukunftsbezogene Aspekte, wie beispielsweise die Nutzwertbestimmung von Zahlungsmittel generierenden Einheiten im Rahmen des IAS 36 oder die Bewertung der zu Handelszwecken gehaltenen Finanzinstrumente zum beizulegenden Zeitwert nach § 255 Abs. 4 HGB integrieren müssen.

Zusammenfassend kann somit festgestellt werden, dass der Jahresabschluss als Informationsgrundlage hinsichtlich der Bonitätsbeurteilung zwar Mängel aufweist, dass aber aus Mangel an besseren oder auch nur gleichwertigen Alternativen auf die traditionelle Jahresabschlussanalyse im Rahmen der wirtschaftlichen Kreditwürdigkeitsprüfung nicht verzichtet werden kann.³⁴⁴ Ebenso ist festzuhalten, dass auch in der modernen Kreditwürdigkeitsprüfung, die auf Planbilanzen und Cashflow-Prognosen fokussiert,³⁴⁵ vielfach bereits aufgestellte Jahresabschlüsse als Ausgangspunkt dieser Schätzungen dienen. In Bezug auf diese Argumentation hat der Gesetzgeber den Jahresabschluss explizit als wichtigste Basisunterlage zur Offenlegung der wirtschaftlichen Verhältnisse von Kreditnehmern bestimmt.³⁴⁶

3.3.3 Analysemöglichkeiten der Jahresabschlussinformationen

Hinsichtlich der Analysemöglichkeiten der Jahresabschlussinformationen von Unternehmen bieten sich mehrere Methoden zur Identifikation und Messung von Kreditausfallrisiken an. Nachfolgend werden die wesentlichen Methoden kurz dargestellt und kritisch reflektiert.³⁴⁷

Die **traditionelle Vorgehensweise** bei einer Kreditwürdigkeitsprüfung sah eine intuitiv-subjektive Einschätzung durch den Kreditsachbearbeiter oder andere Entscheidungsträger vor. In der Regel wurde eine Bonitätscheckliste zentral vom Kreditinstitut vorgegeben, anhand derer sich der Entscheidungsträger über die Stärken und Schwächen des Kreditnehmers strukturiert informieren konnte. Dabei wurden grundsätzlich nur ausgewählte Daten des Jahresabschlusses in die EDV

³⁴⁴ Vgl. Feidicker (1992), S. 28.

³⁴⁵ Vgl. Olfert/Reichel (2008), S. 281.

³⁴⁶ § 18 KWG.

³⁴⁷ Ausführlich zu den Modellen und zu nachfolgenden Ausführungen vgl. Pfingsten (2000b), S. 676 ff.; Martin (2007), S. 28 ff.

eingetragen und die Bilanzanalyse sowie der Branchenvergleich erfolgten systemgeneriert. Die Evaluation und Interpretation der Ergebnisse (Kennzahlen) wurde vom Entscheidungsträger vorgenommen. Bei dieser Vorgehensweise kam somit dem Entscheidungsträger maßgebliche Bedeutung zu, da es allein von seiner Ausbildung und Erfahrung abhängig war, inwieweit die Daten zutreffend evaluiert und interpretiert wurden.³⁴⁸ Diese im ersten Schritt standardisierte Vorgehensweise der Entscheidungsfindung hat den Vorteil, dass sie einen ganzheitlichen Eindruck des Kreditnehmers anzustreben scheint. Problematisch ist allerdings, dass in ihrem zweiten Schritt (willkürliche) persönliche Präferenzen des Entscheidungsträgers zum Tragen kommen. In der Konsequenz ist die Vergabeentscheidung im Allgemeinen durch das grundsätzlich nicht standardisierte Verfahren durch Dritte schwierig nachzuvollziehen. Hier fehlt eindeutig ein formales Beurteilungsraster, um sicherzustellen, dass der Entscheidungsträger in gleichen Situationen immer gleich entscheidet.³⁴⁹

Um den hier evidenten, starken subjektiven Einfluss auf die Kreditvergabeentscheidung abzumildern, wird durch den Kreditgeber in der Regel ein **Scoringverfahren** zur Kreditwürdigkeitsprüfung verwendet. Bei Einsatz eines Scoringverfahrens wird der Kreditnehmer anhand bestimmter Kriterien in Verbindung mit exakt determinierten Werten charakterisiert. Diese Werte werden in einer festgelegten (standardisierten) Weise aggregiert. Das Resultat ist ein Score (P), auch als sog. Performancewert geläufig. Er gibt Aufschluss über die Kreditwürdigkeit des potenziellen Kreditnehmers. Damit ein Scoringverfahren angewendet werden kann, müssen demnach die relevanten Kriterien bestimmt sein, mittels eines Gewichtungsschemas bewertet und zuletzt rechnerisch abgeleitet werden. Die einfachste Möglichkeit ist ein additives Modell. Hierbei legt (k) den zu beurteilenden Kreditnehmer fest, dessen einzelne transformierte Kriterien T_j (im Rahmen der quantitativen Analyse in der Regel Kennzahlen) mit deren Gewichtung g_j den Scorewert (P) ergeben.

³⁴⁸ Vgl. Hückmann (2003), S. 60.

³⁴⁹ Vgl. Pfingsten (2000b), S. 677.

$$\begin{aligned}
 P(x_1) &= g_1 \times T_1(x_1) + g_2 \times T_2(x_1) + \dots + g_j \times T_j(x_1) \\
 P(x_k) &= \sum_{j=1}^p g_j \times T_j(x_{kj})
 \end{aligned}
 \tag{I-5}$$

wobei:

$x_{kj} = (x_{k1}, \dots, x_{kp})$: Realisation des Vektors x der p entscheidungsrelevanten Kriterien beim zu beurteilenden Kreditnehmer k ,

$T_j(x_{kj})$: Transformierte Ausprägung des j -ten Kriteriums,

g_j : Gewichtungsfaktor des j -ten Kriteriums.

Zur Ermittlung der Kriterien und deren Gewichtung werden in der Praxis unterschiedliche Verfahren eingesetzt. Bei einer **präskriptiven Bestimmung** werden die gesuchten Größen durch eine Befragung des Managements ermittelt. Es wird hierbei davon ausgegangen, dass ausreichend Wissen beim Kreditmanagement vorliegt, um durch Befragungen die entsprechenden Kriterien und Gewichte zu fixieren. Bei einer **deskriptiven Ermittlung** werden statistische Auswertungen mit den vergangenen Kreditengagements vorgenommen. Hierbei kommen insbesondere die **multivariate Diskriminanzanalyse**, die **logistische Regressionsanalyse** und **künstliche neuronale Netze** im Rahmen der modernen Bilanzanalyse zum Einsatz.³⁵⁰ Interessant ist, dass sich die künstlichen neuronalen Netze bei der Ermittlung von Kreditausfallrisiken offenbar durchgesetzt haben³⁵¹ bzw. werden sie komplementär zu anderen Verfahren eingesetzt. Die Eignung künstlicher neuronaler Netze liegt nicht nur in der interdisziplinär angelegten Korrelation und Vertrautheit mit dem Begriff neuronaler Netzwerke: Auch nichtlineare Zusammenhänge können so gut dargestellt werden, wodurch allerdings die Nachvollziehbarkeit im Vergleich zu anderen, linear basierten Modellen leidet.³⁵² Insgesamt wird an den mathematisch-statistischen Verfahren bemängelt, dass keine theoretischen Gesetzmäßigkeiten bestehen, die allgemeingültige Aussagen über Ursachen-Wirkungs-Zusammenhänge

³⁵⁰ Zur Diskussion um die Eignung solcher Modell für die Kreditwürdigkeitsprüfung vgl. Oser (1996), S. 367 ff.; Baetge/von Keitz/Wünsche (2007), S. 480 ff.; Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 464 ff.; Baetge/Brüggemann (2006), S. 573 ff. m.w.N.

³⁵¹ Vgl. Baetge/Jerschensky (1999).

³⁵² Vgl. Pfingsten (2000b), S. 685.

zwischen Jahresabschlussdaten und der Insolvenzwahrscheinlichkeit der Kreditnehmer erlauben.³⁵³ Neben den Ergebnissen, die die mathematisch-statistischen Verfahren liefern, sollte somit grundsätzlich auch ein Kreditanalyst in die Kreditwürdigkeitsprüfung einbezogen werden, der entsprechende Ergebnisse mit berücksichtigt. In der Praxis werden daher überwiegend hybride Ansätze zur Bonitätsbeurteilung eingesetzt, wobei die Höhe des Kreditvolumens für die Methoden ausschlaggebend sein dürfte.³⁵⁴

Im **einfachen Fall** kann der Score dazu verwendet werden, um einen Trennwert zu ermitteln. „Unterhalb“ dieses Trennwertes wird der Kreditantrag abgelehnt, innerhalb einer bestimmten Bandbreite oberhalb des Trennwertes wird der Kreditantrag weiter überprüft. Liegt der Scorewert weit „über“ dem Trennwert, kann der Kreditantrag angenommen werden, wobei ein eher geringes Kreditrisiko lediglich leicht prüfbar ist.

Bei **komplexeren Verfahren** wird der Score dazu verwendet, die potenziellen Kreditbeträge je nach Score einer bestimmten Rating-Klasse zuzuordnen.³⁵⁵ In diesem Fall bildet der Score das Risiko des Kreditengagements genauer ab und kann über die Rating-Klasse die Ausfallrate des Kredits definieren. Das Kredit-Rating stellt dann die Grundlage für die Kreditvergabeentscheidung dar.

Beispiel I-5:

Die Kalibrierung von Scorewerten auf Basis von empirischen Ausfallwahrscheinlichkeiten kann exemplarisch anhand einer exponentiellen Regression durch das Beispiel von HARTMANN-WENDELS/PFINGSTEN/WEBER (2007)³⁵⁶ verdeutlicht werden. Hierbei werden zunächst bestimmte Gruppen von Kreditnehmern gebildet und nachfolgend wird die Kalibrierungskurve bestimmt. Die Bildung der Gruppen erfolgt auf Basis der geordneten Scorewerte in gleich große Gruppen (Buckets). Für jede dieser Gruppe wird dann die empirische Ausfallrate bestimmt. Für die Ermittlung

³⁵³ Zu weiteren Kritikpunkten der mathematisch-statistischen Verfahren vgl. Oser (1996), S. 373 m.w.N.

³⁵⁴ Zur methodischen Klassifikation in empirisch-statistische, heuristische und kausalanalytische Modelle vgl. OeNB/FMA (2004).

³⁵⁵ Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 456; Blochwitz/Eigermann (2001), S. 241 hierzu auch die Ausführungen im Teil II, Abschnitt 3.1.2.6.

³⁵⁶ Zum folgenden Beispiel vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 468 ff.

folgender funktionaler Beziehung zwischen Scorewert $P(x)$ und der geschätzten Ausfallwahrscheinlichkeit $PD(x)$ kann eine exponentielle Regression verwendet werden:

$$PD(x) = b_0 \exp(b_1 P(x))$$

Als lineare Regressionsgleichung ergibt sich

$$\ln PD(x) = \ln b_0 + b_1 P(x)$$

Dabei bezeichnen $\ln b_0$ die Konstante und b_1 den Koeffizienten der Regression. Die Parameterbestimmung wird auf Basis von zuvor gebildeten Datenpaaren nach der Methode der kleinsten Quadrate aus mittlerem Scorewert und logarithmierter Ausfallrate vorgenommen. Der in Abb. I-18 verwendete fiktive Datensatz zeigt exemplarisch den Zusammenhang zwischen Scorewerten und Ausfallwahrscheinlichkeit. Für die Konstante und den Koeffizienten ergeben sich bei Anwendung der Regressionsgleichung die Schätzwerte $\hat{b}_0 = 20,1036$ und $\hat{b}_1 = -0,5468$.

Bucket Nr.	Anzahl	Anteil	ø S(x)	PD(x)
I	0	0,0 %	10	0,08 %
II	3	0,3 %	9	0,15 %
III	1	0,1 %	8	0,25 %
IV	5	0,5 %	7	0,44 %
V	9	0,9 %	6	0,76 %
VI	15	1,5 %	5	1,31 %
VII	14	1,4 %	4	2,26 %
VIII	34	3,4 %	3	3,89 %
IX	87	8,7 %	2	6,73 %
X	132	13,2 %	1	11,64 %

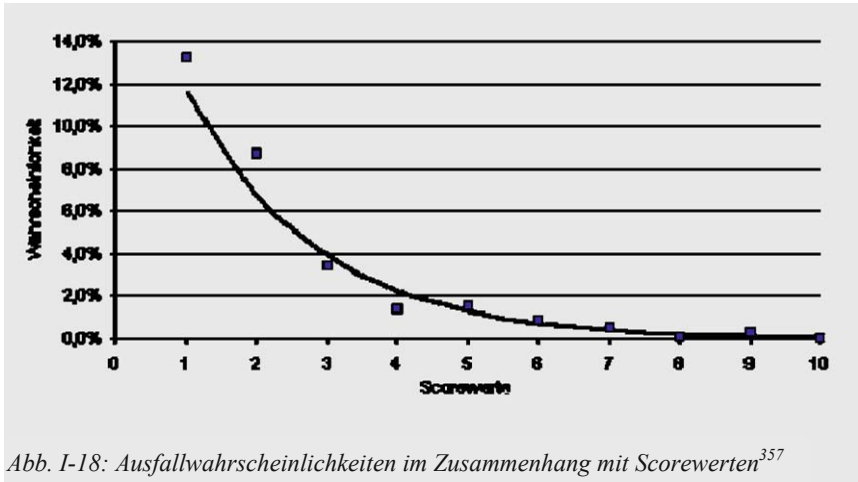


Abb. I-18: Ausfallwahrscheinlichkeiten im Zusammenhang mit Scorewerten³⁵⁷

In der Anwendung der mathematisch-statistischen Modelle kann durch Verwendung bestimmter Kennzahlen erreicht werden, dass **rechnungslegungspolitische Maßnahmen** sich weniger stark bzw. weitgehend nicht auf die Ergebnisse der Bonitätsbeurteilung auswirken.³⁵⁸ Aber selbst durch Verwendung solcher intelligenten Kennzahlen ist nicht zu gewährleisten, dass die Auswirkungen aller – gegebenenfalls der neu entwickelten – sachverhaltsgestaltenden und sachverhaltsdarstellenden Maßnahmen neutralisiert werden.³⁵⁹ Insofern ist fraglich, inwieweit Kreditinstitute die Möglichkeiten haben bzw. gewillt sind, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu entdecken und zu neutralisieren. Der leitende Direktor von S&P RATING SERVICE Ronald M. Barone, traf dazu vor einem US-amerikanischen Untersuchungsausschuss zur ENRON-Pleite am 23. Juli 2002 folgenden Aussage:³⁶⁰

³⁵⁷ Das verwendete Beispiel orientiert sich an den Größen aus Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S. 469. Da jedoch für das spätere Verständnis ein höherer Scorewert eine positive Risikoklasse impliziert, wurden der Datensatz und damit der Kurvenverlauf gespiegelt.

³⁵⁸ Zur Bildung von Kennzahlen, die rechnungslegungspolitische Maßnahmen neutralisieren vgl. Baetge/Thiele/Kirsch (2004), S. 162 ff. Zur Problematik gegenläufiger Zielgrößen der Rechnungslegungspolitik vgl. Döring/Obermann (2008), S. 429 ff.

³⁵⁹ Vgl. Baetge/Brüggemann (2006), S. 580.

³⁶⁰ S&P Rating Services hatte Enron in ihrem Rating ein vergleichsweise hohe Kreditwürdigkeit eingeräumt.

„Our ratings opinions are based on public information provided by the issuer, audited financial information, and qualitative analysis of a company and its sector....We are not auditors, we do not audit the auditors of the companies that we rate or repeat the auditors' accounting work, and we have no subpoena power to obtain information that a company is not willing to provide.”

Prinzipiell steht es den Kreditgebern nach der Vertragsautonomie frei, die Kreditvergabe und -prüfung nach ihrem Ermessen und ihren Anforderungen vorzunehmen.³⁶¹ Jedoch führten einige Bankschieflagen und Bankinsolvenzen insbesondere Anfang der 2000er-Jahre, die auf mangelhafte Organisation, Handhabung und Risikosteuerung zurückzuführen waren, dazu, dass die Ausgestaltung des Kreditgeschäftes durch eine Vielzahl von Auflagen seither stark reguliert worden ist.³⁶²

3.4 Regulierungseinfluss bei der Kreditvergabe

3.4.1 Regulatorisches Umfeld vor Basel II

Vor der Umsetzung der neuen Eigenkapitalunterlegung des Basler Ausschusses für Bankenaufsicht (Basel II) wurden qualitative Vorgaben hinsichtlich der Ausgestaltung und Organisation des Kreditgeschäftes in deutschen Banken durch die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht formalisiert (**MaK**)³⁶³. Die MaK haben neben der Verpflichtung zur Implementierung einer Kreditrisikostategie³⁶⁴ insbesondere Vorgaben zur Aufbau- und Ablauforganisation³⁶⁵ bei einem Kreditgeschäft aufgestellt. Hinsichtlich der Entwicklung eines MaK-konformen Kreditprozesses wurden in den MaK auch die Vorschriften zur Risikoklassifizierung konkretisiert. Alle Kreditinstitute hatten demnach ein aussagekräftiges Risikoklassifizierungsverfahren einzuführen,³⁶⁶ in dem alle Kreditengagements nach feststehen-

³⁶¹ Diese Freiheit wird jedoch insbesondere durch § 18 KWG eingeschränkt.

³⁶² Vgl. BaFin (2002), Tz. 1 ff.

³⁶³ Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft (MaK), die 2005 in den Mindestanforderungen an das Risikomanagement (MaRisk) aufgegangen sind.

³⁶⁴ Vgl. BaFin (2002), Tz. 9 ff.

³⁶⁵ Vgl. BaFin (2002), Tz. 24 ff.

³⁶⁶ Dies gilt auch noch nach den BTO 1.4 MaRisk.

den Regeln „einer jeweiligen Risikoklasse“ zugeordnet wurden.³⁶⁷ Ziel war es, eine stärkere Orientierung am ökonomischen Risiko eines Engagements gegenüber der traditionellen, volumenorientierten Ausrichtung zu erreichen.³⁶⁸ Die Konditionsgestaltung der einzelnen Engagements sollte sich nach der Risikoklassifizierung richten. Den Kreditinstituten oblag jedoch nicht die Pflicht, eine Verknüpfung zwischen der Risikoeinstufung und der Bepreisung eines Kreditengagements auch tatsächlich vorzunehmen.³⁶⁹

Die Kreditinstitute mussten jedoch zugleich bei der Kreditvergabe den **Basler Kreditakkord**³⁷⁰ aus dem Jahre 1988 beachten. Der Basler Kreditakkord gab ein Messsystem vor für die Berechnung, wie viel Prozent Eigenkapital für einen Kredit bzw. ein Portfolio an Krediten vorzuhalten war, um den potenziellen Verlust aus diesen Geschäften abzudecken. So musste ein Kreditinstitut für einen Kredit an ein Unternehmen acht Prozent der gewichteten Kreditsumme³⁷¹ an Eigenkapital zur Deckung der Verluste aus diesem Geschäft vorhalten.³⁷² Auch hinsichtlich der Eigenkapitalhinterlegung bestand die Problematik der fehlenden Risikoverknüpfung des Kreditengagements. Für die Kreditvergabe an ein Unternehmen, das in einer risikoreichen Branche tätig war bzw. solche Geschäfte tätigte, musste demnach genauso viel Eigenkapital vorgehalten werden wie für ein Unternehmen mit einem geringeren oder höheren Bonitätsrisiko: Abgesehen von Interbankkrediten galten für alle Unternehmen uniform acht Prozent.³⁷³

Als **Folge dieses regulatorischen Umfeldes** waren die Kreditvergabe und die Konditionen des Kreditgeschäfts noch stark von den Einschätzungen und Entscheidungen der jeweiligen Bankmitarbeiter geprägt. Zwar intendierten die MaK eine Objektivierung des Kreditvergabeprozesses, sie hatten jedoch eine bankinterne

³⁶⁷ Vgl. BaFin (2002), Tz. 67 ff.

³⁶⁸ Vgl. Segbers (2006), S. 105 m.w.N.

³⁶⁹ Vgl. BaFin (2002), Tz. 42.

³⁷⁰ Der Basler Ausschuss für Bankenaufsicht wurde 1974 gegründet. Seine Hauptaufgabe besteht darin, rechtlich unverbindliche Vorschläge zur Bankenaufsicht zu machen. In Europa werden diese Vorschläge über entsprechende Richtlinien in nationales Recht der Mitgliedstaaten umgesetzt. Die wohl wichtigsten Vorgaben des Ausschusses betreffen Regelungen zu den Eigenkapitalanforderungen von Banken. Vgl. Behr/Fischer (2005), S. 36 ff.

³⁷¹ Die Kreditsumme wurde mit einem Risikogewicht bewertet. Das Gewicht für Unternehmen war 100 %. Für Kredite an Staaten und andere Banken waren andere Prozentsätze vorgegeben.

³⁷² Vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (1988), S. 14.

³⁷³ Der Basler Kreditakkord hat durch § 10 KWG a.F. in Verbindung mit dem Grundsatz I der BaFin Eingang in nationales Recht gefunden.

Subventionierung von riskanten Kreditnehmern durch sichere Kreditnehmer nicht verhindern können.³⁷⁴ Insofern waren die jeweiligen Verhandlungen über die Kreditkonditionen weniger von einer schematischen Risikoeinstufung als vielmehr von einer persönlichen Einschätzung oder Strategie des jeweiligen Firmenkundenbetreuers bzw. des Kreditinstitutes geprägt. Insofern kann insbesondere hier ein **Adverse Selection Effect** entstehen, da bei einer pauschalen Risikoprämie für Kreditnehmer mit guter und schlechter Bonität die Kreditnehmer mit guter Bonität eine zu hohe und die riskanten Kreditnehmer eine zu niedrige Risikoprämie zahlen. Dies hat die weitere Konsequenz, dass die guten Kreditnehmer abwandern und dafür mehr „schlechte“ (riskante) Kreditnehmer das Kreditportfolio ins Ungleichgewicht bringen.³⁷⁵

3.4.2 Änderung bei der Kreditvergabe durch Basel II

3.4.2.1 Vorbemerkungen

Die weitgehend risikoindifferente Kreditvergabe führte zu einer grundlegenden Neukonzeption des Basler Eigenkapitalakkords.³⁷⁶ So wurden bereits im Juni 1999 neue Vorschläge zur Eigenkapitalanforderung von Banken (sog. Konsultationspapier) durch den Basler Ausschuss veröffentlicht. Nach einem langjährigen Weiterentwicklungsprozess der Vorschläge wurde im Juni 2004 die endgültige Version von Basel II veröffentlicht.³⁷⁷ Basel II³⁷⁸ musste in Deutschland aufgrund von Übergangsvorschriften³⁷⁹ von deutschen Kreditinstituten seit Anfang 2007, teils erst seit 2008 angewendet werden.³⁸⁰ Viele Kreditinstitute hatten jedoch schon vorausgehend begonnen, ihr Kreditrisikomanagementsystem sukzessiv anzupas-

³⁷⁴ Vgl. Behr/Fischer (2005), S. 38; Schöning (2006), S. 223 m.w.N.

³⁷⁵ Vgl. Wolke (2008), S. 163.

³⁷⁶ Vgl. Schöning (2007a), S. 562 m.w.N.

³⁷⁷ Zum Entwicklungsprozess vgl. Behr/Güttler (2004), S. 21.

³⁷⁸ Basel II wurde durch die Capital Requirements Directive (CRD) der EU-Kommission in supranationales Recht umgesetzt. Durch das CRD-Umsetzungsgesetz hielt die Neufassung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften Einzug in nationales Recht. Dies führte zur neuen Solvabilitätsverordnung (SolvV) und zur Novellierung des Kreditwesengesetzes (KWG).

³⁷⁹ § 339 Abs. 9 SolvV.

³⁸⁰ Vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 15.

sen,³⁸¹ so dass es bereits vor dem Jahr 2007 zu mehr schematischen (standardisierten) und risikobezogenen Kreditvergaben kam (s.u.).

Die seither gültige Neuregelung besteht aus **drei Säulen**. Die erste Säule gilt den Mindesteigenkapitalanforderungen (Minimal Capital Requirements). Es wird dabei festgelegt, wie die Quantifizierung der Risiken im Rahmen der Berechnung der bankenaufsichtsrechtlichen Eigenkapitalausstattung vorzunehmen ist. Sie wirkt sich damit indirekt auf die Kredit beantragenden Unternehmen aus. Die zweite und dritte Säule betreffen primär den Bankensektor, wobei Säule zwei die Verfahren zur Überprüfung durch die Aufsichtsbehörde (Supervisory Review Process) bestimmt und Säule drei die Transparenz und Offenlegungspflichten der Kreditinstitute (Market Discipline) regelt.³⁸² Da im Folgenden nur die Säule eins für die hier bearbeiteten Fragestellungen relevant ist, werden ausschließlich diese Veränderungen im Weiteren erläutert.

Die Höhe der **Eigenkapitalhinterlegungsanforderung** von acht Prozent bei Bankrisiken ist seither unverändert, allerdings wurde durch Basel II die Gewichtung der Kreditrisiken differenzierter ausgestaltet. Die Höhe des Kreditrisikos kann gemäß Basel II neben einem Standardansatz auch über einen auf internen Ratings basierenden Ansatz (Internal Rating-based Approach – IRB-Ansatz) bestimmt werden. Bei einem IRB-Ansatz kann dabei zwischen einer Basis- und einer fortgeschrittenen Version gewählt werden.³⁸³

Beim **Standardansatz** richtet sich das Risikogewicht einer Kreditforderung an Unternehmen³⁸⁴ nach der externen Bonitätsbeurteilung einer durch nationale Aufsichtsinstanzen anerkannten Ratingagentur. Basel II ist bei der Notation der einzelnen Ratingklassen im Standardansatz der Ratingagentur Standard & Poor's gefolgt.³⁸⁵

³⁸¹ Dies lag insbesondere an den bisher mangelhaften Risikomanagementsystemen der Kreditinstitute sowie an dem zunehmenden Kosten- und Ertragsdruck. Vgl. Paul et al. (2007), S. 178 ff.; Prümer (2003), S. 22.

³⁸² Vgl. Ehrmann (2005), S. 177; Cluse/Göttgens (2007), S. 70.

³⁸³ Vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 16 ff. u. S. 54 ff.

³⁸⁴ Die Risikogewichte für Staaten, Zentralbanken und Banken sind für die folgenden Überlegungen nicht von Belang und werden daher nicht berücksichtigt.

³⁸⁵ Vgl. Reichling/Bietke/Henne (2007), S. 28.

Wenn ein Kreditinstitut den internen Rating-Ansatz (IRB-Ansatz) anwendet, bemisst sich die Eigenkapitalunterlegung für das Kreditrisiko nach den internen Bonitätseinschätzungen. Im **IRB-Basisansatz** ist nur eine rudimentäre Berücksichtigung des kreditspezifischen Risikos erforderlich. Bei der Berechnung der Eigenkapitalunterlegung werden die aufsichtsrechtlich vorgegebenen Standardwerte für die Risikoparameter Verlustquote bei Ausfall (*LGD*), Laufzeit (*M*) und erwartete Höhe der Forderung zum Zeitpunkt des Ausfalls (*EAD*) verwendet. Dies bedeutet, es muss „nur“ das individuelle Ausfallrisiko (*PD*) des jeweiligen Kreditnehmers bestimmt werden.³⁸⁶ Beim **fortgeschrittenen Ansatz** werden hingegen alle Risikoparameter bankintern geschätzt und berechnet.³⁸⁷

Hinsichtlich der drohenden Gefahr der zu erwartenden veränderten Kreditvergabe für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) wurden zwei **Ausnahmeregelungen** in Basel II implementiert. Zum ersten wird bei Unternehmen mit einem jährlichen Umsatz zwischen 5 und 50 Mio. Euro eine Anpassung der Berechnung der Eigenkapitalunterlegung in Abhängigkeit von der Unternehmensgröße vorgenommen.³⁸⁸ Die Anpassung führt zu einer Verringerung der Eigenkapitalunterlegung dieser Unternehmen. Zweites können Kredite unter 1 Mio. Euro als sog. Retailkredite (Kredite an Klein- oder Privatkunden) mit der Folge qualifiziert werden, dass die Eigenkapitalunterlegung ebenfalls reduziert wird.³⁸⁹ Die implementierten Ausnahmeregelungen sollen die (negativen) Auswirkungen von Basel II für KMU abschwächen. Sie führen jedoch nicht dazu, dass Basel II für deutsche KMU nur geringe Effekte mit sich bringt.³⁹⁰

Abb. I-19 zeigt einen Vergleich der prozentualen Eigenkapitalunterlegung von Basel I zu Basel II sowie den Unterschied zwischen dem Standardansatz und dem IRB-Ansatz.

³⁸⁶ Vgl. Cluse/Göttgens (2007), S. 78 ff.

³⁸⁷ Zu den Schätzungsmethoden der Risikoparameter vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 70 ff.

³⁸⁸ Vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 229.

³⁸⁹ Vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 22. Die prozentuale Eigenkapitalunterlegung sinkt um 25 % im Standardansatz.

³⁹⁰ Vgl. Behr/Fischer (2005), S. 47 f.

Vergleich der prozentualen Eigenkapitalunterlegung					
Risikoklassen*	Basel I	Basel II			
		Standardansatz		Interner Ansatz**	
	Eigenkapitalunterlegung	Risikogewicht	Eigenkapitalunterlegung	Risikogewicht	Eigenkapitalunterlegung
AAA	8 %	20 %	1,6 %	1,875 %	0,15 %
AA	8 %	20 %	1,6 %	3,75 %	0,30 %
A	8 %	50 %	4 %	5,625 %	0,45 %
BBB	8 %	50 %	4 %	25,00 %	2,00 %
BB	8 %	50 %	4 %	75,00 %	6,00 %
B	8 %	100 %	8 %	112,50 %	9,00 %
CCC	8 %	100 %	8 %	168,75 %	13,50 %
CC	8 %	100 %	8 %	295,00 %	23,60 %
C	8 %	150 %	12 %	432,50 %	34,60 %
D	8 %	150 %	12 %	662,50 %	53,00 %
kein Rating	8 %	100 %	8 %	-	-
* Die Bezeichnungen der Risikoklassen sind frei gewählt.					
** Basisansatz; Ausfallwahrscheinlichkeit für die einzelnen Risikoklassen sind willkürlich gewählt.					

Abb. I-19: Vergleich der prozentualen Eigenkapitalunterlegung³⁹¹

Die Abbildung zeigt, dass die Anforderungen der Eigenkapitalunterlegung im **Vergleich von Basel I zu Basel II** bereits im Standardansatz stark differieren. Im internen Ansatz verstärkt sich diese Differenzierung nochmals. Darüber hinaus wird deutlich, dass die Veränderung eines Ratinggrads des Kreditnehmers erhebliche Auswirkungen auf die Eigenkapitalunterlegung und damit auf die Eigenkapitalkosten des Kreditinstitutes haben kann.³⁹²

Inwieweit die Eigenkapitalunterlegung für Kredite an deutsche Unternehmen sinkt oder steigt, hängt mit den von den einzelnen Kreditinstituten verwendeten Ansätzen

³⁹¹ Quelle mit kleinen Ergänzungen übernommen aus: Prümer (2003), S. 20.

³⁹² Vgl. Prümer (2003), S. 20.

ab. So kann es für einige Kreditinstitute vorteilhaft sein, auf einen aufwendigen IRB-Ansatz zu verzichten und auf den Standardansatz zurückzugreifen. Bei einem Kreditnehmer ohne Rating verändert sich beispielsweise die Eigenkapitalunterlegung nicht bzw. bei Retail-Krediten reduziert sie sich sogar (auf 75 %). Es ist somit vom Kredit-Portfolio und der Strategie des einzelnen Kreditinstitutes abhängig, welcher Ansatz angewendet wird.³⁹³

Neben der risikosensitiven Anpassung der Eigenkapitalunterlegung – also der Berücksichtigung des Kreditrisikos (unerwartetes Risiko) – wird durch Basel II auch eine adäquate Kenntnis des bei der Kreditprüfung beobachtbaren und damit erwarteten Risikos verlangt. Um Missverständnissen vorzubeugen: Basel II schreibt nicht vor, dass die Kreditinstitute die unter anderem mit Hilfe der Rating-Verfahren ermittelten Konditionen auch durchsetzen müssen. Es reicht vielmehr aus, wenn sie den jeweiligen risikoadäquaten Zins *kennen*³⁹⁴ – die Freiheit der Preisgestaltung wird den Kreditinstituten somit nicht genommen. Sie wird jedoch insofern eingeschränkt, als verhindert werden soll, dass sich ein Kreditinstitut „unwissentlich“ – durch nicht risikoadäquate Zinsen – „aus dem Markt“ kalkuliert bzw. nicht risikogerechte Preise ansetzt. Grundsätzlich soll durch Basel II also eine Risikoabgeltung bei der Kreditvergabe erzielt werden und insgesamt wurde die Kreditpreiskalkulation der Banken wesentlich homogenisiert bzw. reguliert.

3.4.2.2 Kreditpreisermittlung und Wettbewerbssituation

Abb. I-20 bildet die vorzunehmende Kreditpreiskalkulation der Kreditinstitute³⁹⁵ und deren Bestandteile nach den Regulierungen von Basel II ab.

³⁹³ Zur Analyse der Anwendung der unterschiedlichen Ansätze vgl. Schöning (2007a), S. 568 ff. m.w.N.

³⁹⁴ Vgl. Burkhardt/Gaumert (2006), S. 62.

³⁹⁵ Zum Kalkulationsschema vgl. Ehrmann (2005), S. 212 ff.

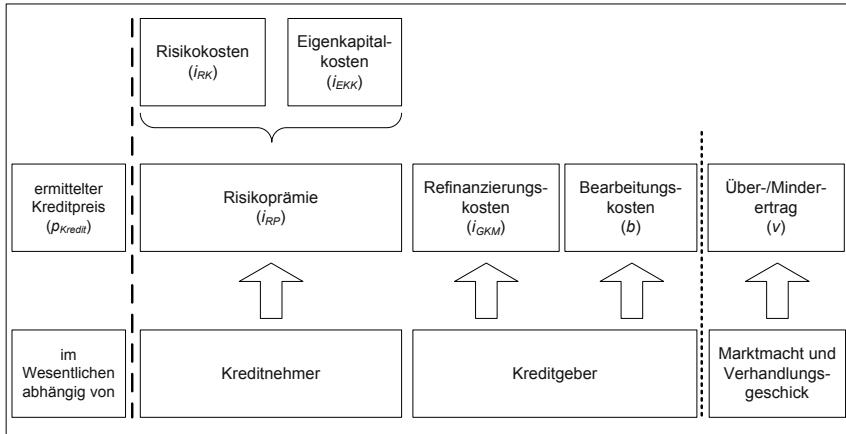


Abb. I-20: Bestandteile und Abhängigkeiten bei der Kreditpreiskalkulation

Die Ermittlung der **Risikoprämie** eines Engagements muss durch die Bank spezifischer als bislang festgelegt und damit als kreditnehmerbezogene Differenzierung bei der Kreditpreisbestimmung³⁹⁶ berücksichtigt werden.³⁹⁷ Die Risikoprämie eines Engagements setzt sich aus dem Risikokostensatz und dem Eigenkapitalkostensatz zusammen.³⁹⁸

Der **Risikokostensatz** (i_{RK}) für drohende Kreditausfälle bildet das erwartete Risiko eines Engagements ab und wird durch eine risikosensitive Kreditprüfung (Rating) bestimmt. Die Genauigkeit wird jedoch – je nach Verfahrenspraxis der einzelnen Banken – Unterschiede aufweisen.

Neben der Berücksichtigung des erwarteten Risikos muss für die unerwarteten Risiken (Kreditrisiko) haftendes Eigenkapital zur Verfügung gestellt werden. Dieses gebundene Eigenkapital verursacht für die kreditgebende Bank Opportunitätskosten und ist daher mit dem Verzinsungsanspruch der Eigenkapitalgeber zu berücksichtigen ($hEK_{\text{unerwartetes Risiko}} \times i_{hEK}$).³⁹⁹ Der Betrag ist ins Verhältnis zu der Kredithöhe zu

³⁹⁶ Zu den generellen Verfahren zur Kreditpreisbestimmung vgl. u.a. Schierenbeck (2003), S. 70ff., Lentos (1997).

³⁹⁷ Vgl. Schöning (2007b), S. 173; Lentos/Weber (2007), S. 221; Tallner (2003), S. 31 ff.

³⁹⁸ Vgl. Bundesverband deutscher Banken (2005), S. 39.

³⁹⁹ Vgl. Schöning (2006), S. 226.

setzen, um den **Eigenkapitalkostensatz** (i_{EKK}) zu ermitteln. Dieser stellt somit den Renditeanspruch der Eigenkapitalgeber dar.

Weitgehend unbeeinflusst vom Risiko eines einzelnen Engagements sind die **Refinanzierungskostensätze** (i_{GKM}) der Bank. Diese ermitteln sich aus dem Zinssatz, den die Bank für die Aufnahme von Fremdkapital am Geld- und Kapitalmarkt bezahlen muss. Dabei wird die Höhe der Refinanzierungskosten maßgeblich von dem Eigenrating der Bank bestimmt. Vergleichbar mit der Situation der Unternehmen erhöhen sich auch für Banken die Refinanzierungskosten bei schlechter werdender Ratingbeurteilung, weshalb sie gefordert sind, durch die Verfeinerung ihres Kundenratings und die damit einhergehende Verbesserung ihres Kreditrisikomanagements ihr Eigenrating zu verbessern, um letztlich auch bessere Refinanzierungskosten zu erhalten.

Schließlich sind ebenso die **administrativen Kosten**, d.h. die Kosten der Kreditbearbeitung und -verwaltung einzurechnen. Dabei wirken sich die Art des Verfahrens zur risikosensitiven Kreditwürdigkeitsprüfung und ggf. die Besonderheiten des Kreditnehmers auf den Bearbeitungskostensatz⁴⁰⁰ (b) des Kredits aus (u.a. Kosten des Rating, der Sicherheitenbestellung oder Kosten des Vertragsabschlusses).⁴⁰¹ In der Regel erfolgt die Ratingbeurteilung nach einem standardisierten Verfahren, um die Bearbeitungskosten gering zu halten. Insgesamt werden die relativ geringen Bearbeitungskosten nur eine untergeordnete Bedeutung auf die Kreditpreiskalkulation haben.⁴⁰²

Die skizzierte Kreditpreiskalkulation spiegelt für den Kreditgeber die langfristige Preisuntergrenze. Die tatsächlichen Konditionen entstehen jedoch durch Verhandlungen zwischen Kreditnehmer und -geber, d.h., der tatsächliche Kreditpreis begründet sich durch die jeweilige Wettbewerbssituation am Kreditmarkt sowie das Verhandlungsgeschick der Vertragsparteien. Hieraus resultiert eine gewisse Bandbreite um den ohne Berücksichtigung der Machtmacht und des Verhandlungs-

⁴⁰⁰ Der Bearbeitungskostensatz ist als eine prozentuale Größe zu verstehen.

⁴⁰¹ Vgl. Schöning (2006), S. 226; Ehrmann (2005), S. 213; Bächstädt/Bauer/Geldermann (2004), S. 578-579.

⁴⁰² Vgl. Bundesverband deutscher Banken (2005), S. 39.

geschicks ermittelten Kreditpreis.⁴⁰³ Die Abweichung von diesem ermittelten Kreditpreis stellt den **Über- bzw. Minderertrag** des Kreditinstitutes⁴⁰⁴ dar. Das Verhandlungsgeschick der Vertragsparteien ist eine individuell bedingte Komponente und wird im Folgenden nicht weiter erörtert. In Fragen der Marktmacht ist in Deutschland in den letzten Jahren ein Konsolidierungstrend zu beobachten (Abbau von Überkapazitäten), wodurch sich die Anzahl der in Deutschland selbstständig tätigen Kreditinstitute kontinuierlich reduziert.⁴⁰⁵ Darüber hinaus sehen sich die deutschen Kreditinstitute in einem zunehmenden Wettbewerb mit ausländischen Banken sowie mit einer ansteigenden Finanzierung der Unternehmen bei Non- und Near-Banks konfrontiert. Zu nennen ist insbesondere die Entwicklung des Leasings und des Factorings als Kreditsubstitute.⁴⁰⁶ Die deutsche Kreditwirtschaft ist somit durch eine relativ hohe Wettbewerbsintensität gekennzeichnet⁴⁰⁷, die zu einer geringeren Marktmachtstellung und damit zu einer verminderten Möglichkeit führt, Übererträge zu realisieren.

Kreditinstitute haben somit ein großes Interesse an der **möglichst genauen Bestimmung der Risikoprämie**. Sie wollen einerseits verhindern, dass potenzielle Kreditnehmer bei Wettbewerbern günstigere Konditionen wahrnehmen und folglich zu anderen Anbietern wechseln oder auf andere Finanzierungsmöglichkeiten zugreifen. Andererseits würden sie bei zu niedriger Verzinsung den Kredit nicht risikoadäquat vergeben und sich damit – wie bereits angemerkt – „aus dem Markt“ kalkulieren. Auch mit ausreichender bzw. ausreichend beständiger Marktmacht liegt es im Interesse des Kreditinstitutes, die Risikoprämie möglichst adäquat zu bestimmen, da diese Transparenz des Kreditpreises zur Ermittlung des Spielraums (Über-/Minderertrag) für die Kreditverhandlung notwendig ist.⁴⁰⁸

An dieser Stelle sei nochmals betont, dass hinsichtlich der Kreditpreiskalkulation die Komponente Risikoprämie im Wesentlichen von den individuellen Gegebenheiten

⁴⁰³ Vgl. Büschgen (1998), S. 678 ff.; Bundesverband deutscher Banken (2005), S. 39; Burkhardt/Gaumert (2006), S. 62.

⁴⁰⁴ Die Begrifflichkeit des Über- und Minderertrags wurde hier gewählt, da der Renditeanspruch der Eigenkapitalgeber bereits über den Eigenkapitalkostensatz berücksichtigt worden ist.

⁴⁰⁵ Die Veränderung der Bankenstrukturen kann in den Monatsberichten der Deutschen Bundesbank nachvollzogen werden. Vgl. beispielsweise Deutsche Bundesbank (2008), S. 20.

⁴⁰⁶ Vgl. Segbers (2007), S. 98 ff.

⁴⁰⁷ Vgl. Rehm (2008), S. 140 ff.

⁴⁰⁸ Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.7.1.

des Kreditnehmers abhängig ist.⁴⁰⁹ Der einzelne Kreditnehmer kann somit durch gute Bonität und ausreichende Sicherheiten seine Risikoprämie verringern und damit Einfluss auf den Preis für den Kredit nehmen.⁴¹⁰ Hingegen hat der er keinen oder nur geringen Einfluss auf die Refinanzierungs- und Bearbeitungskosten, da diese durch die Rahmenbedingungen des Kreditgebers determiniert werden.⁴¹¹ Aus der **Perspektive des Kreditnehmers** stellt damit die Ratingbeurteilung für ihn die wesentliche Bestimmungsgröße für die Festlegung seiner Kreditzinsen dar. Sein Interesse orientiert sich somit nicht an einer möglichst genauen Bestimmung, sondern an einer für ihn möglichst positiven Beurteilung der Risikoprämie, da dadurch der für ihn ermittelte Kreditpreis sinkt.

3.4.2.3 Risikobeurteilungsverfahren nach Basel II

3.4.2.3.1 Vorbemerkungen

Der Abschnitt 3.4.2.3 nimmt eine Präsentation und vergleichende Gegenüberstellung von in der Praxis eingesetzten Risikobeurteilungsverfahren vor. Hierbei werden zunächst das Umfeld und die Vorgehensweise der externen Ratings skizziert – also die von einer unabhängigen Ratingagentur durchgeführte Bonitätsbeurteilung. Danach werden ausgewählte Ratingsysteme dargestellt, die von den Kredit gewährenden Banken eingeführt worden sind (Interne Ratings). Diese Ratingverfahren der Kreditinstitute und Ratingagenturen sind keineswegs ausgereift, sondern unterliegen häufigen Korrekturen und Optimierungen. Auch in der vorliegenden Arbeit kann somit nur eine Momentaufnahme geboten werden, die im Hinblick auf die Zielsetzung der Arbeit nicht die umfassende und vollständige Darstellung einzelner Ratingverfahren in den Vordergrund stellt. Ziel ist es eher, einen Eindruck im Überblick zu vermitteln und zu analysieren, mit welchen Verfahren sich deutsche Kreditnehmer gegebenenfalls konfrontiert sehen.

⁴⁰⁹ Sie ist in gewissem Umfang auch von den Eigentümern des jeweiligen Kreditinstitutes abhängig, da diese den Verzinsungsanspruch festlegen (i_{HEK}). Grundlegend sind jedoch – auch vor dem Hintergrund der Wettbewerbssituation zwischen den einzelnen Kreditinstituten – vergleichsweise geringe Auswirkungen anzunehmen.

⁴¹⁰ Vgl. Lentes/Weber (2007), S. 221.

⁴¹¹ Zu Kostenstrukturen im der Kreditwirtschaft: vgl. Baxmann (2003), S. 10 ff.

3.4.2.3.2 Externes Rating

Externes Rating bedeutet, dass keine Geschäftsbeziehungen zwischen Beurteiler (Ratingagentur) und Kreditnehmer bestehen (ggf. mit Ausnahme des Ratingvertrages) und sich der Kontakt auf die Kreditvergabeentscheidung und Überwachung des Ratings beschränkt.⁴¹² Die Ratingagentur nutzt somit nicht die erworbenen Informationen, um selbst auf Kapitalgeber- oder Kapitalnehmerseite als Marktteilnehmer aufzutreten, sondern ihre Leistung beschränkt sich auf die Erstellung eines Bonitätsurteils.⁴¹³ Dies impliziert, dass eine Ratingagentur grundsätzlich einen Auftrag zur Beurteilung eines Unternehmens erhält. Dieser kann von einem Dritten, der eine Geschäftsbeziehung mit den zu beurteilenden Unternehmen eingehen möchte oder aber vom Kredit suchenden Unternehmen selbst erteilt werden, um besseren Zugang zum Kapitalmarkt zu erhalten.⁴¹⁴

Der externe Ratingmarkt kann weltweit als Oligopol betrachtet werden. Während MOODY'S, S&P und FITCH RATINGS weltweit und weitgehend in allen Bereich tätig sind, agieren die übrigen Agenturen meist in Marktnischen oder bieten ihre Leistungen nur auf lokalen Märkten an.⁴¹⁵ Zu den relevanten Agenturen in Deutschland zählen DBRS, FITCH RATING, MOODY'S, S&P sowie CREDITREFORM RATING, COFACE, EULER HERMES RATING und RS RATING SERVICES.⁴¹⁶ Aus Abb. I-21 wird ersichtlich, dass die Definition und Anzahl von **Ratingklassen** der dargestellten drei großen Agenturen – abgesehen von kleinen Unterschieden – prinzipiell sehr ähnlich sind.

⁴¹² Vgl. Hundt/Neitz/Grabau (2003), S. 16 m.w.N.

⁴¹³ Vgl. Everling (2005), S. 69.

⁴¹⁴ Vgl. Müller (2007a), S. 278.

⁴¹⁵ Vgl. Everling/Trieu (2007), S. 98.

⁴¹⁶ Vgl. Everling/Trieu (2007), S. 98.

S&P	Moody's	Fitch Ratings	Bonitätseinstufung/Bewertung des Ausfallrisikos	
AAA	Aaa	AAA	Sehr gut: Höchste Bonität; geringstes Risiko.	Investive Anlage
AA+ AA AA-	Aa1 Aa2 Aa3	AA+ AA AA-	Sehr gut bis gut: Hohe Qualität mit etwas größerem Ausfallrisiko als in der Spitzengruppe.	
A+ A A-	A1 A2 A3	A+ A A-	Gut bis befriedigend: Gute Qualität mit vielen guten Investmentattributen, aber auch Elementen, die sich bei veränderter Wirtschaftsentwicklung negativ auswirken können; angemessene Deckung von Zins und Tilgung.	
BBB+ BBB BBB-	Baa1 Baa2 Baa3	BBB+ BBB BBB-	Befriedigend: Mittlere Qualität, aber mangelnder Schutz gegenüber sich verändernder Wirtschaftsentwicklung; angemessene Deckung von Zins und Tilgung.	
BB+ BB BB-	Ba1 Ba2 Ba3	BB+ BB BB-	Ausreichend: Spekulative Anlage mit nur mäßiger Deckung für Tilgungs- und Zinsleistungen auch in gutem wirtschaftlichen Umfeld.	Spekulative Anlage
B+ B B-	B1 B2 B3	B+ B B-	Mangelhaft: Sehr spekulative Anlage mit geringer Sicherheit der langfristigen Schuldbedienung.	
CCC CC C	Caa Ca	CCC CC C	Ungenügend: Niedrigste Qualität mit geringstem Anlegerschutz mit akuter Gefahr des Zahlungsverzugs.	
SD D	C	DDD DD D	Zahlungsunfähig: In Zahlungsverzug; bei Fitch differenziert nach erwarteten Rückzahlungsquoten.	

Abb. I-21: Ratingklassen der großen Ratingagenturen⁴¹⁷

⁴¹⁷ Vgl. Grunwald/Grunwald (2008), S. 155 f. Eine vergleichbare Darstellung findet sich in Geisen/Demps/Schüller (2003), S. 78.

Hinsichtlich der **Ratingmethodik** bestehen Unterschiede zwischen den Agenturen⁴¹⁸, beispielsweise in Verbindung mit den konkreten Ratinganlässen. So entwickelten MOODY'S, S&P und FITCH eine besondere Ratingmethodik für den Öl/Gas-⁴¹⁹ bzw. den gesamten Energieversorgungssektor⁴²⁰. Außerdem sind – bis auf einige Ausnahmen⁴²¹ – Informationen über die genaue Ermittlung der Ratingklassifizierung der Unternehmen (Gewichte und Einflussfaktoren) nicht öffentlich verfügbar.⁴²² Es finden sich nur allgemein gehaltene grundsätzliche Ratingkriterien (vgl. Abb. I-22), die als Indikatoren für die Bonitätsbeurteilung betrachtet werden können. Aus den verwendeten Kriterien wird ersichtlich, dass bei der Beurteilung quantitative und qualitative Faktoren herangezogen werden. Quantitative Faktoren sind z.B. Informationen aus dem Jahresabschluss. Hier werden die wichtigsten Kennzahlen, wie Cash Flow, Eigenkapitalquote, Gesamtkapitalrentabilität betrachtet, wobei diese Analyse nach wie vor das Kernelement des Ratingprozesses darstellt.⁴²³ Die Bilanzdaten werden dabei in standardisierte Strukturbilanzen übertragen und im weiteren Verlauf durch die oben⁴²⁴ skizzierten Verfahren automatisch ausgewertet. Interessant ist der Hinweis der Ratingagenturen, dass ihr Ratingurteil nicht nur durch die mathematische Verknüpfung von Kennzahlen zustandekommt, sondern durch die subjektive Beurteilung eines Analysten signifikant beeinflusst wird.⁴²⁵

⁴¹⁸ Vgl. Dimitrakopoulos/Spahr (2004), S. 213 ff.; von Pfösl (2004), S. 233 ff.

⁴¹⁹ Vgl. Fitch (2008).

⁴²⁰ Vgl. S&P (2008); Moody's (2005).

⁴²¹ Vgl. exemplarisch Moody's Ratingmethodik für den Einzelhandelssektor (2006).

⁴²² Dies ist durchaus verständlich, da es sich um den wesentlichen Wettbewerbsfaktor der Ratingagenturen handelt.

⁴²³ Wie beispielsweise im Modell der Creditreform Rating AG; vgl. Munsch (2007), S. 235 ff.; Huber/Frickhöfer (2001), S. 283.

⁴²⁴ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.3.2.

⁴²⁵ Vgl. von Pfösl (2004), S. 259.

<i>Standard & Poor's</i>	<i>Moody's</i>
Finanzielles Risiko: • Bilanz- und Rechnungswesen • Finanzpolitik • Rentabilität • Cash Flow • Finanzielle Stabilität	Finanzwirtschaftliche Risiken: • Cash Flow • Liquidität • Verbindlichkeitsstruktur • Eigenkapital und Reserven
Geschäftsrisiko: • Industriemerkmale • Wettbewerbsposition • Management	Wettbewerbsliche und betriebliche Risiken • relativer Marktanteil • Wettbewerbsposition • Diversifizierung • Umsatz, Kosten, Ergebnis • Absatz und Beschaffung Unternehmensstruktur und rechtliche Risiken: • Einbeziehung verbundener Unternehmen Managementqualität: • Planungs- und Kontrollwesen • Managementenerfahrung • Organisationsstruktur • Nachfolgeregelung

Abb. I-22: Ratingkriterien der Ratingagenturen⁴²⁶

Damit ein externes Rating bei der Kreditvergabe im Rahmen der Vorgaben von Basel II⁴²⁷ Verwendung finden darf, muss die beauftragte Agentur seitens der

⁴²⁶ Unter Vernachlässigung der dritten Spalte übernommen aus Brunner/Krahen/Weber (2000), S. 8.

⁴²⁷ Das externe Rating kann unabhängig der Anforderung von Basel II für den Kreditgeber zusätzlich als Indikator zur eigenen Bonitätseinstufung verwendet werden.

nationalen Aufsichtsinstanzen anerkannt sein.⁴²⁸ Dies soll eine Qualitätssicherung der externen Ratings gewährleisten, indem interessengesteuerte Bonitätsurteile von „beauftragten Ratings“ verhindert bzw. zumindest erschwert werden.⁴²⁹ Um nicht von externen Agenturen abhängig zu sein, die Problematik von interessengesteuerten Ratingaufträgen zu vermeiden und weiterhin im Wettbewerb bestehen zu können, verlassen sich viele Kreditinstitute auf ihr eigenes Ratingsystem und tendieren damit zu dem durch Basel II mittels niedrigerer Eigenkapitalhinterlegungsanforderungen geförderten IRB-Ansatz (vgl. Abb. I-16).⁴³⁰

3.4.2.3.3 Internes Rating

Im Gegensatz zum externen Rating ist beim **internen Rating**⁴³¹ der Beurteiler gleichzeitig Vertragspartner für eine sich dem Rating anschließende Geschäftsbeziehung. Eine Kreditwürdigkeitsprüfung wurde von den Kreditinstituten bereits vor Basel II vorgenommen. Durch Basel II sollten – wie unter Teil I, Abschnitt 3.4.2.1 angesprochen – die vorhandenen Risikomessverfahren jedoch weiterentwickelt bzw. statistisch fundierte Risikomessverfahren erstmalig implementiert werden. Eine Optimierung der vorhandenen Verfahren ist gerade vor dem Hintergrund der adäquaten Kalkulation der Preisforderung⁴³² und der Erhöhung des Zinsergebnisses nach Risikovorsorge durch differenzierte Kreditentscheidungen für ein Kreditinstitut zweckmäßig. Dies gilt zumal sich nachweisen lässt, dass jede Erhöhung der Trennfähigkeit⁴³³ eines Ratingsystems zu einer Reduzierung des Risikovorsorgebe-

⁴²⁸ Zu den Anerkennungs Voraussetzungen vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 26 ff.; § 54 SolvV.

⁴²⁹ Zur Diskussion von unbeauftragten und beauftragten Ratings durch Agenturen vgl. von Pfölstl (2004), S. 283 ff. m.w.N.

⁴³⁰ Zu der bisherigen Anwendung des IRB-Ansatzes in Deutschland und im europäischen Vergleich vgl. Deutsche Bundesbank (2009b), S. 60 ff.

⁴³¹ Der Begriff des Ratings ist grundlegend mit einer Anwendung des IRB-Ansatzes im Rahmen von Basel II verbunden. Die übrigen Verfahren, die „nur“ den Anforderungen der MaRisk entsprechen, können als Risikoklassifizierungsverfahren bezeichnet werden. Da aber im allgemeinen Sprachgebrauch die Bezeichnung „Rating“ für alle Bonitätsbeurteilungsverfahren üblich ist und im Rahmen dieser Arbeit der Differenzierung eine untergeordnete Bedeutung zukommt, wird die Terminologie „Rating“ im weiteren Verlauf für den gesamten Sachzusammenhang verwendet. Zur Differenzierung vgl. Schöning (2007b), S. 173 ff.

⁴³² Vgl. Teil II, Abschnitt 3.4.2.2.

⁴³³ Die Trennfähigkeit stellt eine Größe dar, mit der gemessen wird, wie genau ein Ratingsystem die einzelnen Kreditnehmer bestimmten Ratingklassen zuordnet.

darfs führt.⁴³⁴ Durch die Vorschriften von Basel II wird somit der IRB-Ansatz durch niedrigere Eigenkapitalhinterlegungsvorschriften explizit gefördert. Darüber hinaus sind alle in Deutschland ansässigen Kreditinstitute durch die MaRisk per se gefordert, über ein aussagekräftiges Risikoklassifizierungsverfahren zu verfügen.⁴³⁵ Da prinzipiell jede Bank ein (individuelles) Ratingsystem vorhalten muss, werden hier exemplarisch das Ratingsystem der jeweiligen Verbände der SPARKASSEN und der VOLKS- UND RAIFFEISENBANKEN skizziert.⁴³⁶

In Bezug auf die **Ratingklassen** ist auffällig, dass sich deren Anzahl nur unwesentlich von denen der externen Ratingagenturen unterscheidet. Allerdings sind die Bonitätsklassen des BVR-II-Ratings im Vergleich zu der Masterskala des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes im oberen Bereich der Bonitätseinstufungen wesentlich feingliedriger aufgestellt. Im Bereich der normalen Firmenkundenbeziehung besitzen beide Ratingsysteme ungefähr gleich viele Segmentierungsmöglichkeiten (vgl. Abb. I-23).

⁴³⁴ Vgl. Müller (2007a), S. 279 f.

⁴³⁵ Vgl. BTO I.4-1 MaRisk.

⁴³⁶ Diese Kreditinstitute wurden ausgewählt, da sie bei der Finanzierung von mittelständischen Unternehmen in Deutschland eine tragende Rolle spielen.

Bonitätsklassen des Bundesverbandes der Deutschen Volksbanken und Raiffeisenbanken (BVR-II-Rating)			Bonitätsklassen des Deutschen Sparkassen- und Giroverbandes (Masterskala)		
Bonitätsklasse	Ausfallrate in %	Erläuterung	Bonitätsklasse	Ausfallrate in %	Erläuterung
1a	0,01	Für Staaten, Kommunen etc. Für erste Adressen der Kapitalmärkte Für Unternehmen ohne wirtschaftliche Schwierigkeiten mit hoher Fähigkeit zur Schuldentilgung	1	0,01	Für Staaten, Kommunen etc.
1b	0,02			0,02	
1c	0,03			0,03	
1d	0,04			0,04	
1e	0,05			0,05	
				0,06	
				0,07	
				0,08	
2a	0,07	Wenig krisenanfällige Unternehmen	2	0,12	Für Firmenkunden
2b	0,10		3	0,17	
2c	0,15		4	0,30	
2d	0,23		5	0,40	
2e	0,35		6	0,60	
3a	0,50	Mittelständische Unternehmen mit normalen Risiken, aber ohne erkennbare Schwierigkeiten	7	0,90	
3b	0,75		8	1,30	
3c	1,10		9	2,00	
3d	1,70		10	3,00	
3e	2,60		11	4,40	
4a	4,00	Unternehmen mit bereits erkennbaren Schwierigkeiten Nur bis zur Ratingklasse 3e oder 4a werden Kredite bewilligt (Quelle: Bundesverband deutscher Unternehmensberater)	12	6,70	
4b	6,00		13	10,00	
4c	9,00		14	15,00	
4d	13,50		15	20,00	
4e	20,00				
5a	100,00	Bei mehr als 90 Tagen Zahlungsverzug Bei zwangsweiser Abwicklung des Kredits Bei Insolvenz	16	100,00	Einzelwertberichtigung: Einzelne Forderungen müssen reduziert werden
5b	100,00		17	100,00	Abgabe an die Rechtsabteilung
5c	100,00		18	100,00	Eröffnetes Insolvenzverfahren
5d	100,00				
5e	100,00				

Abb. I-23: Vergleich der Bonitätsklassen zwischen dem Bundesverband der Volks- und Raiffeisenbanken (BVR-II) und dem Sparkassen- und Giroverband⁴³⁷

⁴³⁷ Geisen/Demps/Schüller (2003), S. 76 f. Hierbei ist zu beachten, dass die Ausfallraten der einzelnen Ratingklassen ständigen Anpassungen unterliegen. Es können somit nicht die jeweils aktuellen Ausfallraten abgebildet, sondern ein Eindruck hinsichtlich der Ausfallraten entwickelt werden.

Die internen Ratings basieren im Grundsatz auf den gleichen Prinzipien der externen Ratings. Auch hier wird hinsichtlich der **Ratingmethodik** eine Beurteilung auf Basis von quantitativen und qualitativen Faktoren vorgenommen. Die Ermittlung der Ratingeinstufung – also die genaue Kausalität zwischen Eingangsdaten und Ratingurteil – bleibt für den Kreditnehmer weitgehend intransparent.⁴³⁸ Vergleichbar mit der Informationssituation der externen Ratingagenturen lassen sich jedoch bestimmte Einflussgrößen aus unterschiedlichen Quellen⁴³⁹ antizipieren. So hat beispielsweise die österreichische Firma PRO SUCCESS in einem Benchmark einen Vergleich der angewendeten quantitativen Kennzahlen von österreichischen Banken veröffentlicht.⁴⁴⁰ Daneben sind die ratingrelevanten Kennzahlen des BVR-II-Ratings als Literaturquellen nachzuvollziehen, nicht aber deren individuelle Gewichtung.⁴⁴¹ Für die hier im Fokus stehenden Ratingverfahren der VOLKS- UND RAIFFEISENBANKEN und SPARKASSEN bildet Abb. I-24 die wesentlichen Ratingkriterien ab. Anhand dieser maßgeblichen Kriterien wird ersichtlich, dass gleichermaßen harte (quantitative) und weiche (qualitative) Faktoren innerhalb des Beurteilungsverfahrens ausgewertet werden, um den jeweiligen Kreditnehmer einer Ratingkategorie zuordnen zu können.⁴⁴² Faktisch sind viele Überschneidungen bei den Ratingkriterien erkennbar. So ziehen beide Ratingverfahren bei der Analyse der Finanzsituation – gemäß der traditionellen Bilanzanalyse – statische und dynamische Kennzahlen aus den Bereichen Vermögens-, Finanz- und Ertragslage zur Beurteilung heran. Welche Gewichtung und damit welche Relevanz den einzelnen Faktoren im Ratingsystem beigemessen wird, ist jedoch nicht ersichtlich.⁴⁴³

⁴³⁸ Gegenteilige Äußerungen werden insbesondere von den Kreditinstituten vorgenommen: Vgl. Döhring/Hromadka (2005), S. 105.

⁴³⁹ Vgl. beispielsweise Buchmann (2003), S. 30 ff.; Gleißner/Füser (2003), S. 94 ff.

⁴⁴⁰ Vgl. Karglmayer/Böhm (2004), S. 117 f.

⁴⁴¹ Vgl. Nolte (2003), S. 115.

⁴⁴² Diese Zusammensetzung der Ratingmethode wird auch vom Basler Ausschuss vorgeschlagen: vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 98 bzw. durch die MaRisk vorgegeben: vgl. BTO 1.4-3 MaRisk.

⁴⁴³ Vgl. Gleißner (2007), S. 35.

	Volks- und Raiffeisenbanken	Sparkassen
Zielgruppe	Alle Unternehmen Unterschiedliche Ratinginhalte für den Bereich Unternehmensführung nach kleinen Unternehmen mit einem Umsatz zwischen 0,5 und 5 Mio. Euro und mittleren/großen Firmenkunden mit einem Umsatz über 5 Mio. Euro.	Kleine, mittlere und große Firmenkunden mit weniger als 2,5 Mio. Euro Nettoumsatz Gewerbe- und Geschäftskunden mit mehr als 2,5 Mio. Euro Nettoumsatz Die jeweiligen Ratinginhalte sind unterschiedlich je nach – Produktion – Handel – Dienstleistung
Ratinginhalte	Finanzkennzahlen/Jahresabschluss Privatvermögen des Unternehmers Qualität der Unternehmensführung	Finanzkennzahlen Harte Faktoren (kein Ermessensspielraum bei der Bewertung) Weiche Faktoren (Ermessensspielraum bei der Bewertung) Sog. „Warnsignale“ (z.B. Pfändungen) Garantien/Sicherheiten
Finanzkennzahlen	Vermögenslage, Ertragslage, Wertschöpfung, Liquiditätslage, Finanzlage, kurzfristige Verschuldung, Vergleich der Gesamtleistung zum Vorjahr	Vermögenslage des Unternehmens Finanzlage des Unternehmens Ertragslage des Unternehmens
Qualitative Faktoren	Jahresabschluss, Privatvermögen, Kontoführung, Betriebswirtschaftliche Auswertung (BWA), Markt, Unternehmen/Management, Unternehmensplanung, Nachfolgeplanung	Harte Forderungen: Rechtsform, unternehmerische Erfahrung, Debitorenbuchhaltung, Unternehmensplanung, Familienstand des Unternehmers, Alter des Unternehmers, Alter des Unternehmens, Nachfolgeplanung, Dauer der Kundenbeziehung

		Weiche Faktoren: Qualität der Unternehmensführung, Planung und Steuerung, Markt und Produkt, Gestaltung der Wertschöpfungskette
Sicherheiten/ Garantien	Nicht verlangt	In der Regel nur von Konzernen oder öffentlichen Institutionen verlangt
Bewertung	Weniger differenziertes Rating Dafür weiterer Ermessensspielraum für den Kreditsachbearbeiter beim Ratingergebnis (kann eher zu einer Kreditbewilligung, aber auch zu Risiko-Fehleinschätzungen führen) Ratingprozess für Kreditsachbear- beiter und Kunden viel zu intransparent	Differenziertes Rating, das je nach Kundenart einen anderen Analyse- aufwand verlangt und differenzierte Aussagen zum Kundenrisiko ermöglicht Kaum Ermessensspielraum für den Kreditsachbearbeiter beim Rating- ergebnis Für den Kreditsachbearbeiter und Kunden viel zu intransparent. Auf diese Weise kann der Bankkunde keine frühzeitigen und gezielten Verbesserungsmaßnahmen einleiten.

Abb. I-24: *Ratingkriterien des BVR-II- und des Sparkassen- und Giroverbandes Ratings*⁴⁴⁴

Damit interne Ratings per IRB-Ansatz eine Zulassung erhalten, müssen sie bestimmte Voraussetzungen hinsichtlich der Ausgestaltung erfüllen.⁴⁴⁵ Dabei spielt die Genauigkeit der Zuordnung ihrer Kreditnehmer in Ratingkategorien (Trennschärfe des Ratingsystems) eine bedeutende Rolle.⁴⁴⁶ Einige Unternehmen werden daher die Kosten eines ggf. aufwendigen IRB-Ansatzes scheuen und nur das Mindestmaß

⁴⁴⁴ Geisen / Demps / Schüller (2003), S. 79 f. nach Nolte (2003).

⁴⁴⁵ Vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 93 ff.

⁴⁴⁶ Vgl. Basler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004), S. 98.

der Anforderungen der MaRisk erfüllen.⁴⁴⁷ Insbesondere ist dies dann anzunehmen, wenn das Kreditinstitut durch viele riskante Kreditnehmer gebunden ist und sich ihre Eigenkapitalanforderungen durch den IRB-Ansatz sogar noch erhöhen würden.

3.4.2.3.4 Schlussfolgerungen

In Bezug auf die Fragestellung der Arbeit lassen sich aus den skizzierten Ratingmodellen folgende Schlussfolgerungen ableiten:

1. Der Großteil der mittelständischen deutschen Kreditnehmer wird im Rahmen eines internen Ratings beurteilt.

Für den deutschen Mittelstand lohnt es sich in der Regel nicht, über die Vor- und Nachteile eines externen Ratings nachzudenken, da im Rahmen der vielfach (langjährig) vorliegenden Hausbankbeziehung ohnehin das bankinterne Rating Dreh- und Angelpunkt der Kreditvergabeentscheidung ist.⁴⁴⁸ Nach der bankinternen Bonitätseinschätzung entscheidet das Kreditinstitut über eine Kreditvergabe oder die Neugestaltung (Verbesserung/Verschlechterung) der Kreditkonditionen. Die Tatsache, dass alle größeren Kreditinstitute über eigene (Verbands-)Ratings verfügen, liegt primär an der Erfüllung von gesetzlichen Forderungen (z.B. MaRisk, KWG) und an den möglichen Kostenvorteilen einer niedrigen Eigenkapitalunterlegung bzw. adäquaten Schätzung der Risikoabgeltung. Insofern wird das externe Rating aufgrund des geringen Einflusses auf die Kreditkonditionen⁴⁴⁹ für mittelständische Unternehmen nur eine untergeordnete Rolle spielen.⁴⁵⁰ Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass externe Ratings zusätzliche Kosten für die Arbeit der Ratingagentur verursachen.

⁴⁴⁷ Zur Diskussion vgl. Schöning (2007a), S. 568 ff.

⁴⁴⁸ Vgl. Everling (2005), S. 83.

⁴⁴⁹ Ein möglicher Grund könnte sein, dass sich die Unternehmen nicht auf ein undurchsichtiges, bankeigenes System verlassen wollen, wenn ihre Finanzierung auf dem Prüfstand steht. Vgl. Munsch (2007), S. 241. Allerdings ist anzunehmen, dass gerade bei angespannter wirtschaftlicher Lage nur wenige mittelständische Unternehmen diese Möglichkeit des Gegenchecks wahrnehmen werden, u.a. da dieser wiederum Kosten verursacht.

⁴⁵⁰ Vgl. Müller (2007a), S. 278.

2. Die Grundstruktur der verwendeten Ratingmodelle ist sowohl bei externen als auch bei internen Ratings im Prinzip weitgehend identisch.

Die exemplarisch skizzierten Ratingsysteme der Agenturen und der Kreditinstitute haben gezeigt, dass alle Systeme im Prinzip auf die gleichen Komponenten zurückgreifen. Auch verwenden alle Systeme sowohl qualitative als auch quantitative Kriterien zur Messung des Bonitätsrisikos.⁴⁵¹ Hinsichtlich der Auswertung der quantitativen Faktoren wird auf mathematische Modelle zurückgegriffen – damit diese Kriterien maschinell bearbeitet und für die Evaluation und Interpretation geliefert werden können. Zur Bestimmung der (weichen) qualitativen Faktoren ist Expertenwissen erforderlich, das eigenen Gütekriterien und Standards unterliegt. Die mathematischen Modelle fußen in erster Linie auf den Daten der Jahresabschlussanalyse und verwenden daher vielfach identische Kennzahlen. Es ist folglich zu konstatieren, dass hinsichtlich der generellen Vorgehensweise und Konzeption der Ratingsysteme Ähnlichkeiten bestehen. Jedoch können sich im Einzelnen die verwendeten Ratingklassen, -kriterien sowie deren Beziehung und Relevanz (Ratingarchitektur) gravierend unterscheiden.⁴⁵²

3. Die Anwendung unterschiedlicher Ratingarchitekturen auf Seiten der Kreditgeber kann zu verschiedenen Bonitätsurteilen bei einem identischen Kreditnehmer führen.

Durch die Anwendung unterschiedlicher Ratingarchitekturen liegt die Überlegung nahe, dass sich für einen identischen Kreditnehmer je nach angewandtem Ratingsystem unterschiedliche Bonitätsurteile ergeben können. Diese Annahme konnte bereits in empirischen Studien nachgewiesen werden. So stellen

⁴⁵¹ Vgl. Dimitrakopoulos/Spahr (2007), S. 220.

⁴⁵² In 2004 haben sich die Mitglieder der Initiative Finanzplatz Deutschland (IFD) für die Verwendung einer einheitlichen sechsstufigen Ratingskala ausgesprochen. Damit sollten die Ratings der einzelnen Banken vergleichbar sein. Komplementär sollten die Ratings der einzelnen Mitglieder veröffentlicht werden, um so einen Transfer der Ratings zu ermöglichen. Fraglich ist in diesem Zusammenhang, ob die einzelnen Mitglieder tatsächlich auf eigene Bonitätsurteile verzichten würden. Vgl. Reichling/Bietke/Henne (2007), S. 95 f. Mit der im Jahre 2008/2009 herrschenden Finanzkrise und dem damit verbundenen Vertrauensverlust unter den Kreditinstituten scheint dieses Ziel in weite Ferne gerückt zu sein. Dies ist bedauerlich, da – wie Jappelli/Pagano (2002) festgestellt haben – Länder mit etablierten Datenpoolinginstitutionen einen größeren Markt für Bankkredite und geringere Ausfallquoten aufweisen.

BERNET/WESTERFELD (2008) in ihrer Studie bei einem Vergleich von drei Ratingmodellen fest, dass nicht einmal die Hälfte (38-45 %) der Ratingergebnisse im Rahmen einer paarweisen Gegenüberstellung identisch sind oder in einer Bandbreite von plus/minus einer Ratingklasse liegen.⁴⁵³ Zu ähnlichen Ergebnissen gelangen auch CAREY (2002)⁴⁵⁴ und vergleichbare andere Untersuchungen⁴⁵⁵. In der Praxis bedeutet dies für einen Kreditnehmer, dass er bei verschiedenen Kreditinstituten unterschiedliche Risikoeinstufungen erhält.⁴⁵⁶ In der Folge wird vermutlich auch eine unterschiedliche Festlegung der Risikoprämie bei den Kreditinstituten resultieren, wenn das Bonitätsurteil nicht per se die Kreditvergabe an anderer Stelle verhindert. Es kann mitunter bei denselben Kreditinstituten und bei demselben Ratingverfahren zu gravierenden Ratingurteilen kommen, wenn die qualitativen Faktoren unterschiedlich beurteilt werden.

4. Der Anteil der quantitativen Faktoren und damit die Auswertung des Jahresabschlusses nimmt beim Rating eine dominierende Rolle ein.

Die Tatsache, dass die Bonitätsbeurteilung zu einem Großteil von einer quantitativen Jahresabschlussanalyse abhängt, hat mehrere Gründe.⁴⁵⁷ Zunächst lassen sich die quantitativen Daten des Jahresabschlusses strukturiert (systematisch) erfassen und maschinell auswerten, so dass die Ergebnisse nachvollziehbar sind und bei gleichen Inputdaten bei wiederholter Anwendung zu gleichen Ergebnissen führen. Ferner werden durch die maschinelle Verarbeitung und die generelle Verfügbarkeit der Inputdaten die Prüfungskosten reduziert. Durch die Einbeziehung der Jahresabschlussdaten wird außerdem den Forderungen unterschiedlicher Vorschriften entsprochen.⁴⁵⁸ Unterschiedlichen Quellen ist zu entnehmen, dass die Analyse der Jahresabschlussdaten üblicherweise eine

⁴⁵³ Vgl. Bernet/Westerfeld (2008).

⁴⁵⁴ Vgl. Carey (2002).

⁴⁵⁵ Vgl. Jacobson/Lindé/Roszbach (2006); Fender/Kiff (2005). Bei beauftragten Ratings können zusätzlich Interessen gesteuerte Unterschiede hinzukommen. Vgl. Cantor/Packer (1995); Beattie/Searle (1992); Tabakis/Vinci (2002). Zur generellen Problematik vgl. Wahrenburg (2005), S. 99 ff.

⁴⁵⁶ Vgl. Reichling/Bietke/Henne (2007), S. 95.

⁴⁵⁷ Zu den vorherigen theoretischen Vorteilen vgl. Teil I, Abschnitt 3.3.2.

⁴⁵⁸ Vgl. § 18 KWG; BTO 1.4 MaRisk, Basel II.

Gewichtung von 50 % bis 80 % im Rahmen des Ratings erfährt.⁴⁵⁹ Da die jeweiligen Kreditinstitute über unterschiedliche Ratingarchitekturen verfügen, liegen unterschiedliche Gewichtungen vor. Darüber hinaus nehmen die Kreditinstitute häufig auch eine Differenzierung hinsichtlich der Größe der Unternehmen vor. So sieht das Sparkassenrating z.B. bei Freiberuflern eine Schwerpunktsetzung von 45 % vor, bei Gewerbekunden eine Schwerpunktsetzung von 50 % und bei Firmenkunden eine Schwerpunktsetzung von 60 % bezogen auf die Jahresabschluss- bzw. Einnahmenüberschussrechnungsdaten.⁴⁶⁰ Eine ähnliche Differenzierung wird bei österreichischen Banken vorgenommen.⁴⁶¹ Für eine größere Gewichtung der Jahresabschlussdaten bei kleineren Unternehmen spricht, dass die Erhebung anderer (qualitativer) Daten im Einzelfall sehr aufwendig ist und damit in keinem Verhältnis zu dem üblichen Kreditvolumen in dieser Klasse steht. Dem ist entgegenzuhalten, dass jedoch bei solchen Unternehmen in der Regel weniger die Jahresabschlussdaten als vielmehr die qualitativen Faktoren (Unternehmerpersönlichkeit etc.) für die Bonitätsanalyse entscheidend sein werden. Dementsprechend lassen sich zwar unterschiedliche Architekturen belegen, doch die Jahresabschlussanalyse nimmt in den bisherigen Systemen immer eine dominierende Rolle ein.⁴⁶² Für viele Kreditnehmer ist daher eine Verbesserung der für das Rating herangezogenen, quantitativen Kennziffern der wichtigste Ansatzpunkt bei der Verbesserung der Ratingnote.⁴⁶³

5. Der Kreditnehmer erlangt keine genauen Kenntnisse über die Zusammensetzung der Bonitätsbeurteilung, kann aber Entscheidungsgrößen des Kreditgebers antizipieren.

Mittlerweile legen viele Kreditinstitute die Kernelemente ihrer Ratingverfahren für das kreditsuchende Unternehmen offen. Diese Offenlegung beschränkt sich

⁴⁵⁹ Vgl. Gleißner (2007), S. 35; vgl. hierzu auch: von Pfölstl (2005), S. 233 ff.; Hückmann, C. (2003), S. 59; Everling/Niggemann/Simmert (2007), S. 289; Niggemann/Simmert (2005) gehen von einer Gewichtung der quantitativen Faktoren von durchschnittlich 60-70 % aus. Kley (2004a), S. 520 setzt eine Gewichtung des Jahresabschlusses von 67 % an.

⁴⁶⁰ Vgl. Nolte (2003), S. 123 ff.

⁴⁶¹ Vgl. Lorenz (2004), S. 67 ff.

⁴⁶² In Folge mit der Bankenkrise im Jahr 2008/2009 werden vermutlich auch in näherer Zukunft die quantitativen Faktoren mehr Gewicht erhalten.

⁴⁶³ Vgl. Burkhardt/Gaumert (2006), S. 62 f.

meist in erster Linie auf die wichtigsten Inputfaktoren. Die Beziehung der einzelnen Elemente und damit die genaue Zusammensetzung der Ratingnote bleibt für den Kreditnehmer jedoch weitgehend intransparent, da die Ratingarchitektur als wichtiger Differenzierungsfaktor im Wettbewerb betrachtet wird.⁴⁶⁴ Der Kreditnehmer kann somit die Entscheidungsgrößen des Kreditgebers identifizieren, deren Relevanz jedoch nur (bedingt) abschätzen. Für den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen ergibt sich somit die Problematik von antizipierten Zielgrößen⁴⁶⁵, wobei sich der Schätzfehler bei der Beeinflussung des Ratings – aufgrund der weitgehenden Kenntnis der Zielgrößen – vorrangig auf die Gewichtung und die Verknüpfung der Inputgrößen beschränken dürfte.

6. Für den Kreditnehmer besteht hinsichtlich der Zuordnung zu einer Ratingklasse eine Schwellenwertproblematik.

Jedes Ratingsystem sieht die Zuordnung eines Kreditnehmers in eine bestimmte Risikokategorie vor. In der Konsequenz besteht kein unmittelbarer linearer Zusammenhang zwischen dem Risiko eines Unternehmens und der Bemessung der Risikoprämie, sondern es existieren bestimmte festgelegte Grenzen zwischen den Klassen. Wird eine Grenze überschritten, erfolgt ein Sprung in die nächste Risikoklasse und damit zu geänderten Parametern für Ausfallwahrscheinlichkeit und damit ggf. zu einer geänderten Risikoprämie. Für den Kreditnehmer stellen die Grenzen zwischen den Klassen Schwellenwerte dar. Wie groß sich der Unterschied zwischen den Risikoprämien der einzelnen Ratingklassen gestaltet, ist abhängig von dem jeweiligen Ratingsystem und dem spezifischen Kreditinstitut. Um einen Eindruck von diesen „Spreads“ zu bekommen, werden nachstehend die Risikoaufschläge der Vergangenheit für Anleihen von US-Industrieunternehmen (Januar 1990 bis Juni 1995) gegenüber vergleichbaren Staatsanleihen betrachtet⁴⁶⁶:

⁴⁶⁴ Vgl. Bernet/Westerfeld (2008), S. 1014.

⁴⁶⁵ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.4.

⁴⁶⁶ Vgl. Schnabel (1996), S. 314 m.w.N.; Haas (2009), S. 2021.

- Rating AAA → +032 Basispunkte
- Rating AA → +043 Basispunkte
- Rating A → +058 Basispunkte
- Rating BBB → +080 Basispunkte
- Rating BB → +292 Basispunkte
- Rating B → +454 Basispunkte

Die aktuellen Spreads können jedoch vor allem durch die Finanzkrise von den dargestellten Zahlen (deutlich) abweichen.⁴⁶⁷

3.4.3 Erwartete und tatsächliche Auswirkungen von Basel II auf die Kreditvergabe an mittelständische Unternehmen in Deutschland

Die erwarteten und tatsächlichen Auswirkungen von Basel II können erkenntnisreich im Rahmen einer Zeitraumbetrachtung analysiert werden, da zum einen ausschlaggebend ist, welche Erwartungshaltung bei den Unternehmen vorlag und zum anderen, welche Situation nach der Implementierung von Basel II eingetreten ist.

Die meisten Kreditinstitute haben bereits vor der erstmaligen Verpflichtung die Anforderungen von Basel II zu erfüllen,⁴⁶⁸ begonnen, ihre Risikoklassifizierungssysteme umzustellen. So hat ein Großteil der Kreditinstitute bereits in den Jahren 2003 und 2004 mit der Einführung von neuen, auf Basel II abgestimmten Ratingsystemen angefangen.⁴⁶⁹ Insofern muss in Bezug zur Problemstellung der Arbeit zunächst der Zeitraum vor der Neueinführung der Ratingsysteme betrachtet werden. Durch Studien seitens der KfW und des IKW konnte gezeigt werden, dass im Jahre 2000 und 2001 der Informationsstand über Basel II bei deutschen Unternehmen weithin nicht gut ausgeprägt war.⁴⁷⁰ So waren im April 2001 ungefähr 50 % der untersuchten

⁴⁶⁷ Vgl. Haas (2009), S. 2021.

⁴⁶⁸ Die erstmalige Anwendung war für das Jahr 2007 vorgesehen vgl. Deutsche Bundesbank (2006b), S. 69.

⁴⁶⁹ Exemplarisch für das DSGV Rating vgl. Feisthauer/Ohlenroth/Schillmann (2002), S. 164.

⁴⁷⁰ Vgl. zu den Studien vgl. Becker/Grunert (2004), S. 94.;

Unternehmen noch nicht über Basel II informiert, wobei größere Unternehmen im Rahmen dieser und später durchgeführter Erhebungen vergleichsweise besser abgeschnitten haben.⁴⁷¹ Informationsquelle über die geplanten Änderungen war für den Mittelstand überwiegend der Kontakt zu ihren Hausbanken. Ebenso haben nach einer Umfrage der RBW auch Wirtschaftsprüfer/Steuerberater sowie die Information seitens der Verbände eine bedeutende Rolle gespielt.⁴⁷² Das hier beschriebene Informationsdefizit hat sich laut einer Studie der DIHK vom November 2002 deutlich abgebaut⁴⁷³, die Unternehmen waren somit weitgehend gut informiert.⁴⁷⁴ Das durch die Kreditinstitute vorzunehmende Rating wird von den Unternehmen recht unterschiedlich bewertet. So ergab die Auswertung im Rahmen der DIHK-Studie, dass etwa nur die Hälfte der Unternehmen das Rating als Chance sah, während die andere Hälfte es eher als Risiko betrachtete.⁴⁷⁵ Viele Unternehmen erwarten überdies, dass Kreditvergabeverfahren in Zukunft wesentlich aufwendiger und langwieriger sein werden und demnach hierdurch mehr Kosten entstehen.⁴⁷⁶ Hinsichtlich der künftigen Gestaltung der Kreditkonditionen wurde insgesamt eine restriktivere Kreditvergabe erwartet⁴⁷⁷, ebenso wie prinzipiell eine Verteuerung der Kredite für den Mittelstand.⁴⁷⁸ Prägend erscheint die Aussage, „je kleiner das Unternehmen, desto eher verschlechtern sich die Finanzierungsbedingungen, denn sie stellen für Banken ein besonders hohes Kreditrisiko dar. Die Kleinen sind die ersten, denen die Kredite gekündigt werden.“⁴⁷⁹ Nach der IKW-Studie sahen die befragten Unternehmen die quantitative Analyse als die wichtigste Komponente für die Ratingbeurteilung an (83,9 %).⁴⁸⁰ Insgesamt ist somit festzuhalten, dass speziell die hier fokussierten kleinen und mittelständischen Unternehmen vor dem erstmaligen Rating nach einem durch Basel II determinierten Verfahren hinsichtlich der Kreditkonditionen eher verunsichert waren. Dies ist sehr wahrscheinlich auch auf ihren unzureichenden Informationsstand zurückzuführen, wobei in diesem Kontext

⁴⁷¹ Vgl. Heyken (2001), S. 21.

⁴⁷² Vgl. zu dieser Studie vgl. Becker/Grunert (2004), S. 102.

⁴⁷³ Vgl. DIHK (2002), S. 13.

⁴⁷⁴ Vgl. Hückmann (2003), S. 10.

⁴⁷⁵ Vgl. DIHK (2002), S. 13.

⁴⁷⁶ Vgl. Heyken (2001), S. 23.

⁴⁷⁷ Vgl. Steiner/Starbatty (2004), S. 19.

⁴⁷⁸ Vgl. Heyken (2001), S. 23.

⁴⁷⁹ Janßen (2004), S. 156.

⁴⁸⁰ Vgl. Becker/Grunert (2004), S. 98.

sogar von einem „Credit Crunch“ gesprochen wurde.⁴⁸¹ Als weiteres interessantes Ergebnis ist zu erkennen, dass sich viele Unternehmen als wichtigen Faktor zur Bonitätsbeurteilung auf die quantitative Analyse – mitunter die traditionelle Finanzdatenanalyse – verlassen haben.

In den Jahren 2006 und 2007 hatten die Kreditinstitute erstmalig aufgrund der Datenverfügbarkeit die Möglichkeit, ihre Ratingsysteme einem adäquaten Backtesting zu unterziehen und damit eine Kalibrierung der Ratingfaktoren vorzunehmen.⁴⁸² Durch eine Studie der KfW im Jahre 2005 wurde deutlich, dass sich die Befürchtungen der Unternehmen teilweise bewahrheitet haben.⁴⁸³ So berichteten 42,2 % aller befragten Unternehmen, dass sie mehr Schwierigkeiten hatten, Kredite aufzunehmen. Bei kleineren Unternehmen (Jahresumsatz < 1 Mio. Euro) lag diese Zahl noch höher. Als Gründe für die Verschlechterung haben die Unternehmen primär die Anforderungen an die Offenlegung genannt (59,6 %). Kleine Unternehmen hatten jedoch allgemein Probleme, überhaupt noch Kredite zu bekommen (43,6 %). Darüber hinaus ergab die Studie, dass 64,7 % aller Unternehmen die Ratingkriterien ihres Kreditinstitutes kennen. Bei den kleinen Unternehmen kannten nur 47,6 % die wesentlichen Faktoren, d.h. sie nehmen sich folglich teilweise die Möglichkeit, ihr Rating positiv zu beeinflussen.⁴⁸⁴

Zusammenfassend ist zu konstatieren, dass insbesondere mittelständische Unternehmen Befürchtungen hinsichtlich einer restriktiveren und teureren Kreditvergabe hatten. Diese Befürchtungen waren in der Retro-Perspektive nur teilweise berechtigt. Die Ratingnote ist aktuell für das einzelne deutsche mittelständische Unternehmen zum wesentlichen Schlüsselfaktor geworden, da sie nicht nur den Zugang zum Fremdkapital definiert, sondern auch die Finanzierungskosten determiniert.⁴⁸⁵

⁴⁸¹ Vgl. Burkhardt/Gaumert (2006), S. 60.

⁴⁸² Es wird eine bestimmte Anzahl von Ratings und eingetretenen Unternehmensentwicklungen benötigt, um entsprechende Backtestings vorzunehmen. Vgl. Kley (2004b), S. 239; Güttler/Wahrenburg (2007).

⁴⁸³ KfW (2005); Zimmermann/Schuhmacher (2005) andere Auffassung: Burkhardt/Gaumert (2006), S. 60.

⁴⁸⁴ Vgl. Reich (2007), S. 8.

⁴⁸⁵ Vgl. Reich (2007), S. 7.

4 **Grundlegende Schlussfolgerungen zum rechnungslegungspolitischen Anreiz zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung**

Ziel des ersten Teils dieser Arbeit ist die Beantwortung der Frage, ob für einen Entscheidungsträger – insbesondere auch nach den Änderungen der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften nach Basel II – ein Anreiz vorliegen kann, rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen, um eine Kreditvergabeentscheidung zu beeinflussen. Hierzu können folgende Feststellungen getroffen werden.

Es muss eine Situation von **asymmetrischer Informationsverteilung** vorliegen, damit überhaupt rechnungslegungspolitische Überlegungen zum Tragen kommen. Dies ist bei einer Kreditvergabeentscheidung unstrittig der Fall – wobei bei Rechnungslegungspolitik speziell die Problematik der „hidden characteristics“ dominiert. Die Situation der „hidden characteristics“, also das Vorliegen „unvollkommener Information“, kann sich negativ auf das Kreditrisiko des Kreditgebers auswirken. Mithin versucht dieser, die Problematik zu entschärfen, indem er geeignete Kreditwürdigkeitsprüfungen verwendet. Es wurde aufgezeigt, dass mit der Umsetzung von Basel II die Kreditwürdigkeitsprüfungen veränderten regulatorischen Vorgaben unterworfen sind. Auf Basis dieser wirtschaftlichen Gegebenheiten muss untersucht werden, ob ein verstärkter Anreiz zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik vorliegt, d.h. ob dieser situative Reiz auf eine geeignete Zielstruktur des Entscheidungsträgers trifft. Nur dann kann dieser Entscheidungsträger – mit Rückgriff auf seine Entscheidungsparameter – diesen Reiz durch Aufnahme in das Zielsystem der Rechnungslegungspolitik operationalisieren.

Bei Analyse der **wirtschaftlichen Gegebenheit** (also des generellen Reizes) ist zunächst festzuhalten, dass eine neue Kreditvergabe grundsätzlich **keine routinemäßige Situation** darstellt und somit ein „use an opportunity“-Anreiz vorliegen kann. Gerade das erstmalige Rating auf Basis der Anforderungen nach Basel II verweist auf einen sehr starken Anreiz (hohe Intensität), da insbesondere der Mittelstand vergleichsweise große Befürchtungen vor der Systemumstellung hatte. Die hohe Intensität des Anreizes kann somit eher die Vornahme einer „**big bath**“-**Modifikation** begründen.

Der Anreiz dürfte am stärksten bei dem letzten Jahresabschluss vor der nächsten Kreditvergabe sein, da dieser prinzipiell den aktuellsten Stand der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens widerspiegeln soll (vgl. Abb. I-22). Zwar müssen die Kreditinstitute vom Grundsatz her jährlich die Risiken überprüfen – also ein jährliches Rating durchführen⁴⁸⁶ –, fraglich ist jedoch, ob diese Überprüfung des Ratings wesentliche Auswirkungen für das Unternehmen haben kann. Zum einen ist anzunehmen, dass die Überprüfung aus Kostengründen nicht so vollumfänglich wie beim erstmaligen Rating erfolgt. Zum anderen bleiben die Konsequenzen aus einer Verschlechterung des Ratings weitgehend streitig. Selbst wenn der Kreditvertrag eine nachträgliche Anpassung der Risikoprämie vorsieht (keine nachverhandlungssicheren Verträge), ist die Durchsetzung doch zumindest kritisch zu betrachten. So könnte das Unternehmen eine Diskussion über die Verschlechterung erwarten, wobei das Kreditinstitut die entsprechende Zusammensetzung der Ratingnote aufzeigen müsste.

Liegen solche **Präferenzen für den Zeitpunkt der Kreditvergabe** vor, würde sich ein Anreiz zur Verbesserung der Bonitätsbeurteilung ergeben und die relevanten Jahresabschlüsse könnten durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen verbessert werden (Primäreffekte). Hierbei hätten jedoch die nachfolgenden Jahresabschlüsse unter möglichen negativen Sekundäreffekten der ergriffenen Maßnahmen zu leiden. Im Rahmen einer „big-bath“-Bilanzierung würde der Abschluss nach der Kreditvergabe (bzw. der darauf folgende) sicher am stärksten unter den Sekundäreffekten beeinflusst, da hier die Umkehrwirkung der kurzfristigen Maßnahmen zum Tragen kommt.⁴⁸⁷ Abb. I-25 stellt diesen Zusammenhang graphisch dar.

⁴⁸⁶ Vgl. BTO 1.2 Tz. 5 MaRisk; § 18 KWG.

⁴⁸⁷ Es liegt dabei die Überlegung zugrunde, dass möglichst viele Maßnahmen zur Zielunterstützung ergriffen werden. Neben Maßnahmen mit fortgeführten Sekundäreffekten kommen somit auch Instrumente mit zeitraum- und zeitpunktbezogenen Sekundäreffekten zum Einsatz, wobei der Zeithorizont der zeitpunktbezogenen Effekte meist eher kurz ist (Beispiel: Rückstellungen).

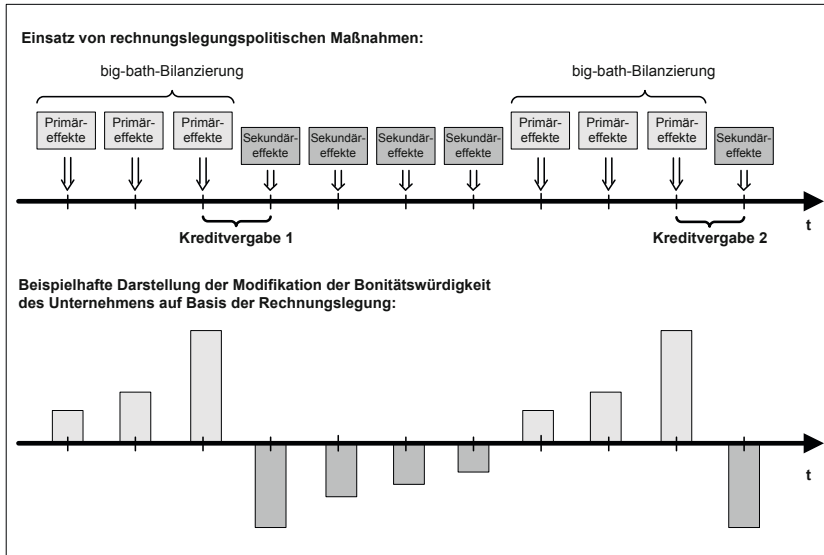


Abb. I-25: Kreditvergabe als Grund für eine „big-bath“-Bilanzierung

Ungeachtet dessen kann die Kreditvergabe auch als **periodisch wiederkehrender Reiz** erscheinen. Hierbei sind als Gründe bestimmte Finanzierungsstrategien (strategy decision) – etwa mit dem Ziel, nicht in die nächste Ratingkategorie „abzurutschen“ – oder kleinere Anpassungen (cosmetic earnings management), um entsprechende Schwellenwerte nicht zu unterschreiten (z.B. eine Eigenkapitalquote unter 20 %), bedeutend.

Bei der Zielstruktur eines Entscheidungsträgers sind in Bezug auf die Rechnungslegungspolitik die Unternehmensziele und Individualziele zu würdigen. Das generelle **Unternehmensziel** der Unternehmensfortführung bzw. langfristigen Gewinnmaximierung führt gleichzeitig zu der (untergeordneten) Zielsetzung der positiven Beeinflussung der Fremdkapitalgeber zur Bewilligung eines Kreditantrages oder zur Minimierung der Finanzierungskosten.

Die **individuelle Zielsetzung** ist bei eigentümergeführten Unternehmen deckungsgleich mit den Unternehmenszielen. Bei managementgeführten Unternehmen hingegen ergibt sich die Zielsetzung „Verbesserung der Bonitätsdarstellung“ aus der

Arbeitsplatzsicherung bzw. dem internen – und gegebenenfalls durch erfolgsabhängige Bezahlung geförderten – Wunsch, als (mitarbeitender) Manager erfolgreich zu sein. Dies führt hinsichtlich der Kreditvergabe wiederum zu dem Ziel „Bewilligung eines Kreditantrages“ oder „Minimierung der Finanzierungskosten“.⁴⁸⁸

Die **Intensität des Anreizes** kann prinzipiell nicht ohne Berücksichtigung der generelle Finanzierungssituation in Deutschland erörtert werden, wie ein Blick auf unterschiedliche Studien zur der Finanzierungssituation von kleinen und mittelständischen Unternehmen in Deutschland im Zeitraum von 2003 bis 2009 zeigt.⁴⁸⁹

Durch Studien der **KfW-BANKENGRUPPE** wird ersichtlich, dass die Eigenkapitalquote im Mittelstand innerhalb der letzten Jahre deutlich angestiegen ist. Im Jahre 2002 betrug diese 19 %, im Jahre 2006 waren es bereits 23,9 %. Der Anstieg der Eigenkapitalquote konnte in allen Größenklassen beobachtet werden. Die größeren Mittelständler verfügen dabei mit 27,5 % über eine höhere durchschnittliche Eigenkapitalausstattung als kleinere Mittelständler, deren Eigenkapitalausstattung durchschnittlich 18,2 % beträgt. Der Rückgang des Anteils der KMU mit einer negativen Eigenkapitalquote verstärkt die positive Entwicklung der Eigenkapitalausstattung der KMU. Im Jahre 2004 betrug dieser Anteil 12,2 %, 2007 betrug der Anteil der KMU mit einer negativen Eigenkapitalquote nur noch 10,0 %. Laut der KfW ist die Verbesserung der Eigenkapitalquote bis 2008 auch bei den Bankgeschäften spürbar. Der Anteil der Kreditablehnungen ist deutlich gesunken. Im Jahre 2004 betraf dies noch 47 % der KMU, im Jahre 2007 waren es nur noch 25 %. Zusammenfassend wird aus Studien bis 2007 ersichtlich, dass sich die durchschnittliche Eigenkapitalquote der mittelständischen Unternehmen bis ins Jahr 2008 signifikant verbessert hat, wobei die Finanzierungssituation der kleineren Unternehmen nach wie vor deutlich schlechter ist als die der größeren.⁴⁹⁰ Seit Ende 2008, als die Auswirkungen der Bankenkrise zunehmend spürbar und verstärkt diskutiert wurden, zeigt sich analog eine deutliche Verschlechterung der Finanzierungsbedingungen. Risiken werden deutlicher wahrgenommen, in Folge dessen müssen mehr Sicherheiten gestellt werden und Kredite werden nur zur schlechteren Konditionen

⁴⁸⁸ Zur Verschuldungsgradhypothese von Watts/Zimmermann (1986) vgl. Teil III; Abschnitt 3.1.1.

⁴⁸⁹ Aufgrund unterschiedlicher Selektionsverfahren (Abgrenzungskriterien der KMU) und damit resultierender unterschiedlicher Datensamples ergeben sich bei den erhobenen Kennzahlen der einzelnen Studien geringfügige (nicht-signifikante) Verzerrungen.

⁴⁹⁰ Vgl. KfW (2008), S. 5 f.

vergeben⁴⁹¹, wobei diese Finanzierungsprobleme insbesondere kleinere Unternehmen im Vergleich zu mittleren haben.⁴⁹² Durch Förderung der KfW wurde ein Mittelstandsportfolio von über 3000 Krediten ermittelt, welches die Bonitätsstruktur von Kunden mittelständischer Banken repräsentativ abbilden soll. Als Einteilungskriterium wurden die internen Ratings der Hausbanken verwendet. In Abb. I-26 ist die resultierende Verteilung der Ratingklassen abgebildet.

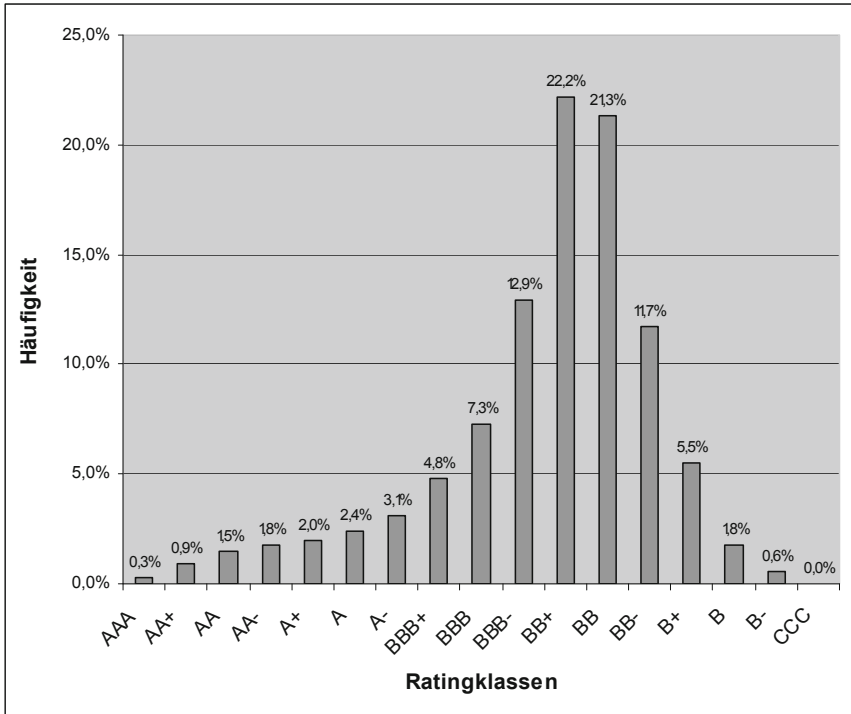


Abb. I-26: Verteilung der Ratingklassen in einem Musterportfolio für den Mittelstand⁴⁹³

⁴⁹¹ Vgl. KfW (2009a), S. 1 f.

⁴⁹² Vgl. KfW (2009b).

⁴⁹³ Vgl. Vincenti/Hollmann (2009), S. 305 m.w.N.

Es zeigt sich, dass in diesem Portfolio 37 % der Unternehmen im Investment-Grade-Bereich (Ratingklasse AAA bis BBB-) liegen. Der höhere Anteil jedoch im Non-Investment-Grade-Bereich (Ratingklasse BB+ oder schlechter) positioniert ist. In diesem Mittelstandsportfolio hätten folglich viele Unternehmen mit erheblichen Problemen bei der Kreditfinanzierung zu rechnen.⁴⁹⁴

Die **DEUTSCHE BUNDESBANK** veröffentlicht in regelmäßigem zeitlichem Abstand Verhältniszahlen aus den Jahresabschlüssen deutscher Unternehmen.⁴⁹⁵ Abb. I-27 zeigt die relevanten Daten für den Zeitraum 2003 bis 2007.

Insgesamt wird ersichtlich, dass die Unternehmen im Zeitraum von 2003 bis 2007 ihre finanzielle Widerstandsfähigkeit verstärken konnten, was im Hinblick auf die Finanzkrise von großem Vorteil sein wird.⁴⁹⁶ Allerdings ist die finanzielle Situation von Unternehmen unter 2 Mio. € Umsatz angespannter. Speziell die Zinsaufwendungen stellen im Vergleich zu ihren Betriebssteuern und zu den Zinszahlen von Unternehmen mit mehr Umsatz einen großen Posten dar.

⁴⁹⁴ Vgl. Vincenti/Hollmann (2009), S. 305 m.w.N.

⁴⁹⁵ Vgl. Statistische Sonderveröffentlichungen der Deutschen Bundesbank (http://www.bundesbank.de/statistik/statistik_wirtschaftsdaten_tabellen.php, Stand 17.06.2009). Erhebungen für kleine und mittelständische Unternehmen wurden von der Deutschen Bundesbank nur bis zum Jahr 2004 vorgenommen. Diese sind in der Folge nicht aufgeführt vgl. Deutsche Bundesbank (2006a).

⁴⁹⁶ Vgl. Deutsche Bundesbank (2009b), S. 33.

Bilanzposten (Prozentangaben im Verhältnis zur Bilanzsumme)	Umsätze		
	bis 2 Mio. €	2 bis 10 Mio. €	10 bis 50 Mio. €
Eigenmittel	11,0 % (2003)	19,9 % (2003)	26,1 % (2003)
	18,0 % (2007)	24,0 % (2007)	28,9 % (2007)
Verb. ggü. Kreditinstitut (kurzfr.)	15,2 % (2003)	12,4 % (2003)	10,8 % (2003)
	12,2 % (2007)	11,0 % (2007)	9,3 % (2007)
Verb. ggü. Kreditinstitut (langfr.)	26,1 % (2003)	14,5 % (2003)	10,2 % (2003)
	25,1 % (2007)	13,2 % (2007)	9,2 % (2007)
Erfolgsposten (Prozentangaben im Verhältnis zur Gesamtleistung)	Umsätze		
	bis 2 Mio. €	2 bis 10 Mio. €	10 bis 50 Mio. €
Steueraufwand	0,2 % (2003)	0,1 % (2003)	0,2 % (2003)
	0,1 % (2007)	0,1 % (2007)	0,2 % (2007)
Zinsaufwand (gesamt)	2,1 % (2003)	1,3 % (2003)	1,1 % (2003)
	1,9 % (2007)	1,1 % (2007)	0,9 % (2007)

Abb. I-27: Deutsche Bundesbank – Verhältniszahlen von Unternehmen im Zeitraum 2003 bis 2007⁴⁹⁷

Die hier vorgelegten Daten konnten aufgrund einer **eigenen Erhebung** mittelständischer Unternehmen aus einer Datenbank der Firma HOPPENSTEDT verifiziert werden.⁴⁹⁸ Der Median der Eigenkapitalquote für selektierte mittelständische Unternehmen schwankte in den Jahren 2003 bis 2007 zwischen 24 und 26 %. Der

⁴⁹⁷ Deutsche Bundesbank siehe FN 480.

⁴⁹⁸ Im Zeitraum von Mitte März bis Anfang Juni 2009 erfolgte eine Selektion von jeweils 600 mittelständischen Unternehmen nach den Größenkriterien des § 267 HGB für die Jahre 2003 bis 2007, um die Finanzierungssituation mittelständischer Unternehmen in Deutschland repräsentativ zu ermitteln und auszuwerten. Anhand der ermittelten Daten wurden zunächst die erforderlichen Kennzahlen generiert. Die Ergebnisse dieser Studie fließen in alle folgenden Überlegungen ein.

Median für den Zinsaufwand lag in den Jahren 2003 bis 2007 zwischen 0,85 bis 1,2 %, wobei der Median des Ertragssteueraufwands zwischen 0,55 bis 0,93 % betrug.

In einer Untersuchung der **CREDITREFORM WIRTSCHAFTSFORSCHUNG** ergeben sich folgende Feststellungen zur Finanzierungssituation mittelständischer Unternehmen: Im Jahr 2007 verfügten ca. 32 % der befragten Unternehmen über eine Eigenkapitalquote bis 10 %, 26 % über eine Eigenkapitalquote bis 20 %, 20 % über eine Eigenkapitalquote von 30 % und 23 % über eine Eigenkapitalquote über 30 %.⁴⁹⁹ Schwierigkeiten in der Kreditnahme hatte primär solche Unternehmen, die über keine solide Eigenkapitalquote verfügten. So gaben in einer Studie im Herbst 2008 lediglich 22,4 % der Unternehmen mit einer Eigenkapitalausstattung über 30 % an, Schwierigkeiten bei der Finanzierung zu haben, während ca. 42 % der Unternehmen mit einer Eigenkapitalquote unter 10 % gleiche Probleme nannten.⁵⁰⁰ Parallel ergab sich aus der Studie von 2009, dass der Anteil der unterkapitalisierten Unternehmen weiter steigen dürfte und dass es „ohne eine solide Eigenkapitalbasis derzeit kaum möglich“ sei, „zu vernünftigen Bedingungen Fremdkapital aufzunehmen“.⁵⁰¹

Werden **alle Studien** zusammenfassend betrachtet, lässt sich konstatieren, dass vor allem in den Jahren 2006 und 2007 ein positiver Trend der Finanzierungssituation kleiner und mittlerer Unternehmen zu verzeichnen war. Diese wirtschaftlich guten Jahre haben allerdings nicht ausgereicht, um die „Eigenkapitallücke“ vieler kleiner und mittelständischer Unternehmen zu schließen. Die Eigenkapitalausstattung der diskutierten Unternehmensgruppe von durchschnittlich ca. 23 % (im Zeitraum von 2003 bis 2007 und über alle Studien) impliziert für die Mittelherkunft eine Abhängigkeit gegenüber den jeweiligen Gläubigern, wobei die Zinsaufwendungen ebenso wie die Steueraufwendungen in Bezug auf den Gesamtaufwand eine eher untergeordnete Rolle einnehmen. Dies lässt auch die Schlussfolgerung zu, dass bei dieser (hohen) Fremdkapitalausstattung seitens der Unternehmen im Durchschnitt eher die Sicherstellung der Kreditgewährung als die Minimierung des Zinsaufwandes im Vordergrund steht, wobei ungeachtet dessen die Kreditbedingungen zunehmend wichtiger werden – auch in Relation zum Steueraufwand. Zu dieser Erkenntnis

⁴⁹⁹ Vgl. Creditreform (2009), S. 20.

⁵⁰⁰ Vgl. Creditreform (2008), S. 20.

⁵⁰¹ Creditreform (2009), S. 21.

führen auch die Betrachtung der dargestellten Verteilung der Ratingklassen unter Abb. I-26 und die Ausführungen zu den Aufschlägen auf die Risikoprämie bei einer Ratingsklassifizierung unter BBB im Teil I, Abschnitt 3.4.2.3.4. Es lässt sich schlussfolgern, dass aufgrund der Aufschläge bei vielen Unternehmen ein erhebliches Interesse zu einer besseren Ratingklassifizierung besteht. In Zeiten einer angespannten Finanzierungssituation (seit Ende 2008) lässt sich folglich gerade bei Unternehmen mit einer niedrigen Eigenkapitalquote prinzipiell eine hohe Intensität des Anreizes zur Modifikation der Kreditvergabeentscheidung mittels Rechnungslegungspolitik vermuten. Für eine genauere Analyse dieser Frage ist jedoch immer eine Situationsanalyse bezogen auf den Einzelfall unbedingte Voraussetzung.

Zusammenfassend ist somit Folgendes festzustellen: Geprägt durch die wirtschaftlichen Gegebenheiten und die Zielstruktur des Entscheidungsträgers besteht ein mehr oder minder starker Anreiz zur Beeinflussung einer Kreditvergabeentscheidung. Das Interesse, dieser vereinfachten Aussage genau nachzugehen, liegt in dem Erkenntnispotenzial, das sich hinter den Wirkungszusammenhängen dieser Beeinflussung verbirgt. So sind gerade kleine und mittelständische Unternehmen in Deutschland durch die Umstellung auf Basel II vor neue Anforderungen mit größeren Auswirkungen gestellt. Angesichts ihrer vergleichsweise niedrigen Eigenkapitalausstattung ist bei diesen Unternehmen grundsätzlich ein stärkerer Anreiz (**Stimulus**) für den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen im Kontext der Kreditvergabe anzunehmen.

Im Teil II der Untersuchung werden deshalb die Faktoren betrachtet, die im Rahmen des Entscheidungsprozesses den Entscheidungsträger veranlassen, tatsächlich eine Modifikation der Rechnungslegung vorzunehmen. Im Fokus steht hier der komplexe „innere Prozess“ des Kreditsuchenden, welcher nachfolgend unter Bezugnahme auf motivationstheoretische und entscheidungstheoretische Grundlagen dargelegt und analysiert wird.

Teil II: Entscheidungstheoretische Überlegungen zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

1 Vorbemerkungen

Dieser Hauptteil der Arbeit gilt dem „Inneren Prozess“ im S-I-R-Modell¹. Im Fokus steht die Frage, welche Determinanten die Entscheidung beeinflussen, rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen, weshalb die Person des Entscheidungsträgers (Kreditnehmers) genau zu analysieren ist. Hierzu werden Erkenntnisse aus den Verhaltenswissenschaften² und der neoinstitutionalistischen Finanzierungstheorie auf die Problemstellung angewendet. Durch eine deduktiv-hypothetische Vorgehensweise werden entsprechende Modelle hergeleitet und diskutiert. Ziel ist es, die Verhaltenweise – mithin die in der Einleitung beschriebene „Black-Box“ – transparent(er) zu machen.

Die nachfolgend diskutierten Modelle sind dabei nicht als isomorphe Abbildung der Realität zu verstehen. Ihre Funktion liegt vielmehr in einer Komplexitätsreduktion, die es erlaubt, die wesentlichen Einflussgrößen für die Entscheidung des Kreditnehmers zu identifizieren, zu analysieren und damit zu einem umfassenderen Verständnis der zugrunde liegenden ökonomischen und verhaltenswissenschaftlichen Problematik zu gelangen.³ Insofern orientieren sich die folgenden Überlegungen an dem Zitat von MASLOW (1987) zur Komplexität der Motivationsforschung:

„This kind of research is in principle so difficult that if we were to wait for conventionally reliable data, we should have to wait forever. It seems that the only manly thing to do is not to fear mistakes, to plunge in, to do the best that one can, hoping to learn enough from blunders to correct them eventually. At present the only alternative is simply to refuse to work with the problem.“⁴

¹ Vgl. Einleitung, Abschnitt 1.

² Im Folgenden werden bezogen auf die Problemstellung die kognitiven verhaltenswissenschaftlichen Ansätze (kognitiver Behaviorismus) im Mittelpunkt der Untersuchung stehen.

³ Zur Einbindung verhaltenswissenschaftlicher Erklärungsansätze bei betrieblichen Entscheidungen vgl. Kahle (2001), S. 98 ff.

⁴ Maslow (1987), S. 125.

2 Motivationstheoretische Grundlagen

2.1 Überblick

In Teil I, Abschnitt 1.3 wurde aufgezeigt, wie Motivation entsteht und wie daraus bestimmte Reaktionen von Personen resultieren. Wenn das Verhalten des Kreditnehmers in Bezug auf den Einsatz von Rechnungslegungspolitik beeinflusst werden soll, müssen die Bedingungen, die eine Verhaltensänderung bewirken, untersucht werden. Diese im Mittelpunkt der Motivationsforschung stehenden Vorgänge und Faktoren werden als „Verhaltensdeterminanten“ bezeichnet.⁵ Um diese Determinanten hinsichtlich des rechnungslegungspolitischen Verhaltens des Entscheidungsträgers bei Kreditvergabe zu analysieren, versprechen somit die Grundlagen der Motivationstheorien bezogen auf diese Problemstellung ein hohes Erkenntnispotential.

Die **Motivationstheorien** werden nach der historischen Entwicklung grundsätzlich zwei großen Gruppen zugeordnet, den Inhaltstheorien und den Prozesstheorien.⁶ Die **Inhaltstheorien** setzten sich mit dem Inhalt von Motiven auseinander und zeigen auf, welche Anreize beim Individuum oder seiner Umwelt Verhalten erzeugen und aufrechterhalten.⁷ Dabei werden die Abläufe, die zwischen der Ausbildung der Motive und dem Handeln liegen, weitgehend ausgeblendet. Diesen dynamischen Vorgängen widmen sich die **Prozesstheorien**. Innerhalb der Prozesstheorien wird die Absicht verfolgt, die kognitiven Prozesse aufzudecken, die zur Entscheidung für ein Handlungsziel (unabhängig von den Inhalten) führen. Hierbei wird versucht zu erklären, *wie* ein bestimmtes Verhalten hervorgebracht, gelenkt, erhalten oder abgebrochen wird. Prozesstheorien der Motivation untersuchen die Beziehung der Variablen, die das Verhalten beeinflussen (Verhaltensdeterminanten) und erklären, wie eine Handlung ausgeführt wird.⁸

Während sich Inhaltstheorien folglich mit der Art, dem Inhalt und der Wirkung von individuellen Motiven beschäftigen, wollen Prozesstheorien erklären, wie Motivation formal und losgelöst von Bedürfnissen entsteht und wie sie auf das Verhalten wirkt.

⁵ Vgl. Thomae (1965), S. 3; Graumann (1981), S. 1 f. Im Rahmen der Leistungsmotivation wird auch von „Leistungsdeterminanten“ gesprochen. Vgl. Schanz (1992), Sp 406.

⁶ Unterteilung nach Campbell und Pritchard (1976). Vgl. dazu Neuberger (1985), S. 130; Rosenstiel (1988), S. 224. Daneben sind auch weiterführende Strukturierungen möglich; vgl. Schönbrunn (1988) S. 183 ff.

⁷ Vgl. Nerdinger (1995), S. 26.

⁸ Vgl. Semmer/Udris (2007), S. 165.

Allerdings enthalten die Inhaltstheorien grundsätzlich auch prozessuale Elemente, und umgekehrt sind Prozesstheorien nicht vollkommen ohne inhaltliche Annahmen denkbar.⁹ Insgesamt gibt es somit – insbesondere bei neueren Modellen – eine **Überschneidung beider Motivationstheorien**. Die einzelnen Theorien erklären jedoch Teilaspekte der Motivation eines Individuums, und es finden sich je nach Theorie grundsätzlich nur wenige Ansatzpunkte zu deren Operationalisierung. Sie bieten aber eine Verständnishilfe für den Prozess der Motivation und schaffen damit die Möglichkeit, heuristische Handlungsempfehlungen abzuleiten.¹⁰ Abbildung II-1 zeigt eine Übersicht der wesentlichen Inhaltstheorien und Prozesstheorien.¹¹

Inhaltstheorien	Prozesstheorien
• Maslow (1954): <i>Theorie der Bedürfnishierarchie</i> • Alderfer (1966): <i>ERG-Theorie</i> • Herzberg (1967): <i>Zwei-Faktoren-Theorie</i> • McClelland (1975; 1987): <i>Inhaltstheorie der Motivation</i>	• Lewin (1936): <i>Feldtheorie</i> • Hull (1943); Lambert (1954): <i>SIR-Theorie</i> • Thibaut/Kelley (1959); Homans (1961); Adams (1965): <i>Gleichgewichtstheorie</i> • Vroom (1964): <i>Instrumentalitätstheorie</i> • Porter/Lawler (1968): <i>Erwartungsmodell der Motivation</i> • Heckhausen/Rheinberg (1977/80): <i>Erweiterte kognitive Motivations- theorie</i> • Heckhausen/Gollwitzer (1990): <i>Rubikon-Modell</i>

Abb. II-1: Abgrenzung von Inhalts- und Prozesstheorien der Motivationsforschung¹²

⁹ Vgl. Drumm (2008), S. 391.

¹⁰ Vgl. Drumm (2008), S. 391.

¹¹ In der Literatur wird die Zuordnung der einzelnen Theorien grundsätzlich nicht einheitlich vorgenommen, da bei manchen Theorien (z.B. Weiners „Attributionstheorie“ – Weiner (1976)) sich eine genaue Zuordnung schwierig gestaltet. Zu den Selektionen vgl. beispielsweise Steahle (1999), S. 221 ff.; Weinert (2004), S. 190 ff.; Drumm (2008), S. 391 ff.

¹² Unter Berücksichtigung von Beckmann/Heckhausen, S. 107 ff.; Weinert (2004, S. 190 ff.; Drumm (2008), S. 391 ff; Steahle (1999), S. 221 ff.

In dieser Arbeit werden nachfolgend die Prozesstheorien fokussiert, da sie den meisten Motivationsmodellen zugrunde liegen¹³ und zweckmäßig auf die hier betrachtete wirtschaftswissenschaftliche Problemstellung (Identifikation der Verhaltensdeterminanten) übertragbar sind. Im Zuge einer sinnvollen Engführung werden für die Erklärung des Verhaltens des Entscheidungsträgers beim Einsatz von Rechnungslegungspolitik die sog. Erwartungs-Wert-Theorien analysiert, da diese durch die Implikation der ökonomischen Entscheidungstheorie die wirtschaftlichen Sachverhalte in geeigneter Weise abbilden können.¹⁴

2.2 Erwartungs-Wert-Theorien

2.2.1 Konzept der Erwartung

In Teil I dieser Arbeit sind das generelle Umfeld und die Anreize, die auf einen Entscheidungsträger wirken können, dargelegt. Die dort beschriebenen, gewichteten situativen Anreize setzen sich aus den Komponenten Erwartung und Wert zusammen.¹⁵

Unter dem Begriff „Wert“ wird die Bedeutung verstanden, die ein Individuum einem bestimmten Ereignis beimisst. Es wurde bereits diskutiert, welchen Wert ein Entscheidungsträger dem situativen Anreiz der Kreditvergabeentscheidung beimessen kann.¹⁶ Da ein Individuum jeweils einen bestimmten Zustand subjektiv beurteilt, handelt es sich um einen **subjektiven Wert**. Der Wert eines bestimmten Ereignisses wird somit auch als Anreiz bzw. umgangssprachlich als etwas „Wünschenswertes“ bezeichnet und erfasst.¹⁷

Eine weitere situative Variable, die auch das Motivationsgeschehen determiniert, ist die **individuelle Erwartung**, d.h. die vom Individuum wahrgenommene Wahrscheinlichkeit, dass sich aus einer bestimmten Situation ein bestimmter Zielzustand ergibt.¹⁸ Der Begriff der „individuellen“ Erwartung impliziert bereits, dass es sich bei

¹³ Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 107.

¹⁴ Zur Erklärung von Straftaten (Bilanzmanipulationen) auch im Rahmen der Kriminalitätstheorien verwendet vgl. Lösel/Schmucker (2008), S. 21 ff.

¹⁵ Vgl. Rosemann/Bielski (2001), S. 95.

¹⁶ Vgl. Teil I, Abschnitt 4.

¹⁷ Vgl. Schmalt/Sokolowski (2005), S. 513; Achziger/Gollwitzer (2009), S. 154.

¹⁸ Wobei sowohl die bestimmte Situation als auch der resultierende Zielzustand klar umrissen sind. Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 107.

der Erwartung auch um eine subjektive Größe handelt, die sich aus den personalen Dispositionen eines Individuums ergibt.¹⁹ Umgangssprachlich wird in diesem Zusammenhang von dem „Machbaren“ gesprochen.²⁰

Werden der Wert und die Erwartung miteinander verknüpft, erfolgt eine Verbindung von Determinanten einer Situation und einer Person. Insgesamt wird eine motivationale Tendenz aufgebaut. Die auf dieser Überlegung basierenden Konzepte werden als Erwartungs-Wert-Theorien bezeichnet. Diese Theorien gehen davon aus, dass das – aus dem individuell gewichteten Anreiz resultierende – Verhalten von einem Individuum aus einer gedachten (multiplikativen) Verknüpfung von Erwartung und Wert zu erklären ist:²¹

$$\text{Motivation (eines bestimmten Verhaltens)} = \text{Erwartung} \cdot \text{Wert} \quad (\text{II-1})$$

Auf den Erwartungs-Wert-Theorien basieren unterschiedliche Modelle, die im Kontext ihrer historischen Entwicklung und der anwendungsbezogenen Konzeptionierung kontinuierlich ausgebaut und spezifischer wurden.²² Im Folgenden wird die Entwicklung der Erwartungs-Wert-Theorien kurz skizziert und eine Auswahl vorgenommen, die die Übertragbarkeit auf die hier betrachtete Problemstellung besonders berücksichtigt.

2.2.2 Entwicklung der Erwartungs-Wert-Theorien

Lewins Feldtheorie

Die Entwicklung dieser Forschungsrichtung begann mit den Überlegungen von Kurt LEWIN (1890-1947). Seine „**Feldtheorie**“²³ geht von der Annahme aus, dass sich Verhalten durch ein je spezifisches, zu einem bestimmten Zeitpunkt existierendes

¹⁹ Vgl. Heckhausen/Heckhausen (2006), S. 5.

²⁰ Vgl. Schmalt/Sokolowski (2005), S. 513; Achziger/Gollwitzer (2009), S. 154. In diesem Zusammenhang kann bei dem subjektiven Wert auch vom „Wollen“ und bei dem individuellen Wert vom „Können“ gesprochen werden.

²¹ Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 107.

²² Vgl. Reisenzein (2006), S. 241.

²³ Vgl. Lewin, Kurt (1935), S. 70-81.

Feld psychologischer Kräfte erklären lässt.²⁴ Nach LEWIN resultiert das Verhalten einer Person aus einer Funktion zwischen dieser Person und ihrer Umwelt, also:

$$\text{Verhalten} = f(\text{Person}, \text{Umwelt}) \quad (\text{II-2})$$

Person und Umwelt gemeinsam determinieren in LEWINS Modell den Lebensraum. Der Lebensraum stellt sich wiederum als Umwelt dar, wie sie von der Person wahrgenommen wird (psychologische Umwelt). Diese psychologische Umwelt abstrahiert LEWIN in vereinheitlichter (feldtheoretischen) Perspektive als Momentaufnahme eines Kräftespiels. Das Handeln ergibt sich in diesem Modell dann wie eine Vektorsumme.²⁵ LEWIN nennt die psychologische Kraft, die eine Person in einen Zielbereich drängt oder zieht, „**Valenz**“. LEWINS Beitrag zur Motivationsforschung besteht daher insbesondere in der Forderung, Verhalten stets in Abhängigkeit von Faktoren der Person und der Situation zu betrachten.²⁶

Berücksichtigung in der Entscheidungstheorie

In Erweiterung dieses Forschungsansatzes wurden auch Aspekte der **Entscheidungstheorie** in die Erwartungs-Wert-Modelle integriert. Insbesondere ist das Konzept des „erwarteten Werts“ durch Blaise PASCAL (1623-1662) sowie die darauf aufbauende Ergänzung²⁷ des „erwarteten Nutzens“ durch David BERNOULLI (1738) berücksichtigt worden. Leonard SAVAGE (1954) verfeinerte diese Aspekte noch einmal, indem er nicht von einem objektiv erwarteten Nutzen ausgeht, sondern der Wahrscheinlichkeitserwartung selbst ebenfalls einen subjektiven Charakter beimisst.²⁸ Insgesamt führte die Einbeziehung von Aspekten der Entscheidungstheorie in verhaltenswis-

²⁴ Die Grundprinzipien der Feldtheorie wurden aus der Physik entliehen: Ein Körper ist in einem Zeitpunkt unterschiedlichen physischen Kräften ausgesetzt und bewegt sich dementsprechend in eine bestimmte Richtung.

²⁵ Vgl. Schönbrunn (1988), S. 205.

²⁶ Vgl. Rheinberg (2008), S. 47.

²⁷ Bernoulli veränderte den erwarteten objektiven Wert durch Integration von subjektiven Einstellungen einer Person, wodurch der Begriff des erwarteten Nutzens eingeführt wurde.

²⁸ Eine Übersicht über die wesentlichen Entscheidungstheorien findet sich in Kahle (2001).

senschaftliche Arbeiten zu einer Reihe von Weiterentwicklungen der Erwartungs-Wert-Theorien.²⁹

Instrumentalitätstheorie von Vroom

In den Wirtschaftswissenschaften hat insbesondere die **entscheidungsorientierte Motivationstheorie von Victor H. VROOM** breite Anwendung gefunden.³⁰ Nach dieser Theorie hängt die Motivation davon ab, welches Ergebnis ein Individuum als Folge seiner Anstrengungen und seines Handelns erwartet. Das Verhalten ergibt sich somit durch subjektive Erwartungen anhand bewerteter Ergebnisse. Dabei hat das Individuum eine konkrete Vorstellung von den erwünschten Zielen³¹ einer Handlung. Dieser Zusammenhang zwischen Handlung, Ergebnis und Folgen (Zielen) wird in Abb. II-2 dargestellt.³²

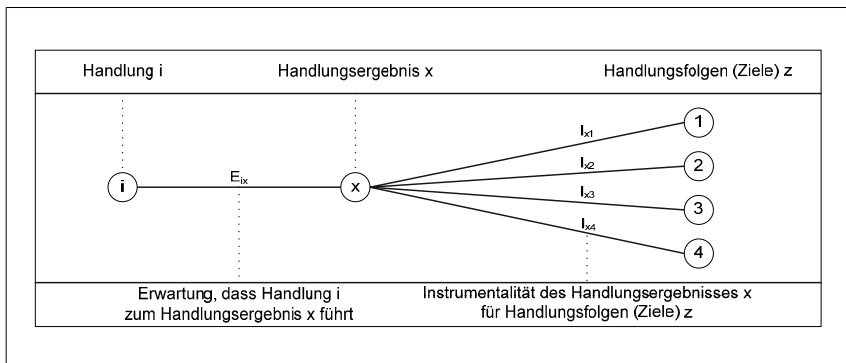


Abb. II-2: Variablen bei VIE-Theorien³³

²⁹ So entwickelten Neumann/Morgenstern (1944) aus den entscheidungstheoretischen Konzepten ein Verhaltensmodell, mit dem anhand von subjektiven Vorzugswahlen bei gegebenen Alternativen die Nutzenfunktion für ein Individuum bestimmt werden kann.

³⁰ Vgl. Vroom (1964). Die von Vroom entwickelte Theorie wird auch als Instrumentalitätstheorie bezeichnet, da sie im Unterschied zu den Erwartungs-Wert-Theorien eine Einbeziehung von Handlungsfolgen (Instrumentalität) vornimmt. Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 142.

³¹ Die Ziele können auch als (Handlungs-)Folgen oder Konsequenzen bezeichnet werden.

³² Zur besseren gedanklichen Verknüpfung der einzelnen Theorien wurde die übliche Notation leicht geändert.

³³ Mit geänderter Notation übernommen aus: Beckmann/Heckhausen (2006), S. 138.

Die Ziele z sind durch die Instrumentalität mit dem Ergebnis x verknüpft, d.h. dass z nur erzielt werden kann, wenn zuvor x erreicht worden ist. Die Instrumentalität gibt an, mit welcher Wahrscheinlichkeit das Ergebnis x zu einer bestimmten Handlungsfolge $z=1$ führt. Entsprechend kann das Ergebnis x mit einer gewissen Wahrscheinlichkeit durch die Handlung i erzielt werden. Der Erwartungswert der Valenz³⁴ ist somit als Anreiz zu betrachten, die Handlung i durchzuführen. Die auf diesem Zusammenhang basierenden Modelle werden daher als Valenz-Instrumentalität-Erwartungs(VIE)-Theorien bezeichnet.³⁵

Basierend auf diesen Theorien spezifiziert VROOM wiederum drei Teilmodelle: Valenzmodell, Handlungsmodell und Ausführungsmodell (Abb. II-3).

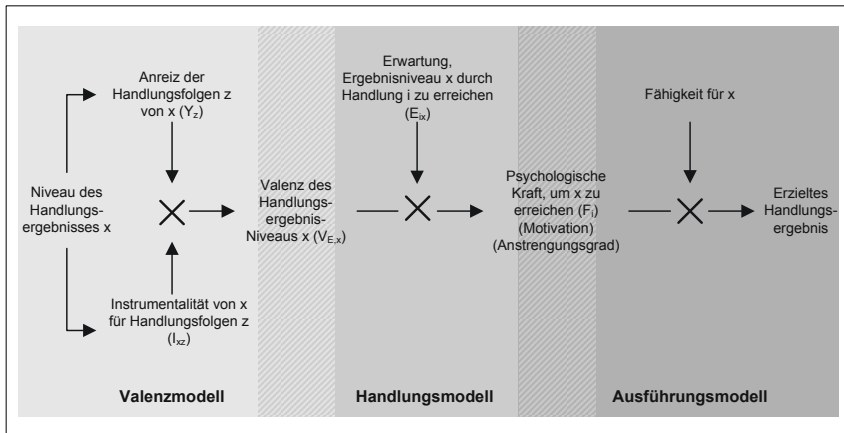


Abb. II-3: Prozessmodell der Instrumentalitätstheorie von Vroom³⁶

Das **Valenzmodell** ermittelt den wahrgenommenen Wert eines Handlungsergebnisses. Hierfür ermittelt es die Valenzen aller einzelnen Handlungsfolgen, indem es die bewerteten Handlungsfolgen (Anreize) mit der ihrem Eintreten zugeschriebenen

³⁴ Die Valenz stellt in diesem Modell einen vom Individuum wahrgenommenen Wert einer Handlungsfolge dar.

³⁵ Vgl. Drumm (2008), S. 400 ff.

³⁶ Quelle: Beckmann/Heckhausen (2006), S. 138.

Instrumentalität verbindet und diese als Funktion des Handlungsergebnisses darstellt.³⁷ Als Formel ergibt sich hieraus wie folgt:

$$V_{E,x} = f_z \left[\sum_{z=1}^Z (Y_z \cdot I_{xz}) \right] \quad (\text{II-3})$$

wobei:

$V_{E,x}$	=	Valenz des Handlungsergebnisses x
Y_z	=	Anreiz der Handlungsfolge z
I_{xz}	=	die erwartete Instrumentalität des Handlungsergebnisses x für das Eintreten einer Handlungsfolge z (mit $-1 \leq I_{xz} \leq 1$)
z	=	bestimmte Handlungsfolgen (Ziele) mit $z=1 \dots Z$
x	=	bestimmtes Handlungsergebnis mit $x=1 \dots k$
f_z	=	Wertungsfunktion für Handlungsfolgen mit $z=1 \dots Z$

Die Formel ist wie folgt zu verstehen: $V_{E,x}$ ist der subjektiv wahrgenommene Wert eines Ergebnisses x, das ein Individuum erreichen kann. Der Wert ergibt sich als Funktion f_z , der Summe der Wertigkeiten Y_z , anderer Ereignisse $z=1 \dots Z$, die das Individuum für erstrebenswert hält und die jeweils mit der Instrumentalität multipliziert werden. Die Ereignisse können dabei auch als Ziele interpretiert werden.³⁸ Durch die Instrumentalität wird aus Sicht des Individuums die Eignung ausgedrückt, die das Ergebnis x impliziert, um die Ereignisse z zu erreichen. So zeigt beispielsweise I_{x1} den subjektiven, instrumentellen Nutzen von x für Y_1 auf. Bei $I_{x1}=-1$ wird $z=1$ bei Einsatz von x mit Sicherheit nicht erreicht. Dagegen führt bei $I_{x1}=1$ der Einsatz von x mit Sicherheit zu $z=1$. Mit dem Valenzmodell kann somit die wertmäßige Situationsbeurteilung eines Individuums erklärt werden, wenn das Individuum bereits in einer bestimmten Richtung und Intensität handelt oder wenn bereits Handlungsergebnisse vorliegen.³⁹

³⁷ Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 137.

³⁸ Vgl. Drumm (2008), S. 404.

³⁹ Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 137.

Durch das **Handlungsmodell** wird erklärt,

- (1) welche Handlungsalternativen unter mehreren möglichen
- (2) mit welcher Intensität
- (3) in einer gegebenen Situation bevorzugt und ausgeführt werden.

Hierbei wird die subjektive Wahrscheinlichkeit berücksichtigt, mit der die Handlung erwartungsgemäß zu dem erwünschten Handlungsergebnis führt. Insofern wird die ermittelte Valenz des Handlungsergebnisses multiplikativ mit der Erwartung verknüpft, ein bestimmtes Handlungsergebnis durch eine Handlung zu erreichen. Angelehnt an LEWINS Feldtheorie bezeichnet VROOM diese Verhaltenstendenz als psychologische Kraft (F_i).

$$F_i = f_i \left[\sum_{x=1}^{\ell} (E_{ix} \cdot V_{E,x}) \right] \quad (\text{II-4})$$

wobei:

i	=	bestimmte Handlung
F_i	=	psychologische Kraft (Anstrengungsgrad/Motivation) zur Durchführung der Handlung i
E_{ix}	=	Erwartung, durch eine Handlung i das Handlungsergebnis x zu erreichen
f_i	=	Präferenzfunktion der Handlung i
$V_{E,x}$	=	Valenz des Handlungsergebnis-Niveaus x
x	=	bestimmtes Handlungsergebnis mit $x=1 \dots \ell$

Das Handlungsmodell der psychologischen Kraft ermittelt nicht das Handlungsergebnis, sondern den Anstrengungsgrad bei der Verfolgung eines Handlungsziels.

Das Handlungsergebnis wird durch das **Ausführungsmodell** bestimmt. Danach ist das erzielte Handlungsergebnis die Funktion einer multiplikativen Verknüpfung zwischen Fähigkeit und dem Anstrengungsgrad (Motivation) eines Individuums.

$$\text{Handlungsergebnis} = f_F(\text{Fähigkeit}) \cdot f_i \left[\sum_{x=1}^{\ell} (E_{ix} \cdot V_{E,x}) \right] \quad (\text{II-5})$$

wobei:

i	=	bestimmte Handlung
f_F	=	Funktion der erforderlichen Fähigkeiten zur Erreichung von x
f_i	=	Präferenzfunktion der Handlung i
E_{ix}	=	Erwartung, durch eine Handlung i das Handlungsergebnis x zu erreichen
$V_{E,x}$	=	Valenz des Handlungsergebnis-Niveaus x
x	=	bestimmtes Handlungsergebnis mit $x=1 \dots \ell$

Individuelle Unterschiede bei den Fähigkeiten wurden in der Forschung nur selten berücksichtigt, so dass das Handlungsmodell bisher relativ selten zur Anwendung gekommen ist.⁴⁰

Die **Schwäche der Instrumentalitätstheorie** von VROOM liegt in der Bestimmung der Variablen Y_z , I_{xz} , E_{ix} , f_z , f_i , f_x und f_F .⁴¹ Diese müssen im Rahmen eines Modells geschätzt werden, wobei die Schätzung für jeden zu beobachtenden Entscheidungsträger nach seinen spezifischen Bedingungen (personale Dispositionen und Umweltbedingungen) vorgenommen werden müsste.⁴² Darüber hinaus wird individuelle Nutzenmaximierung unterstellt, und es bleibt offen, wie die konkrete Situation, in der eine Handlung i gewählt werden kann, auf die obigen Variablen wirkt.⁴³ Zudem wird eine multiplikative Verknüpfung von „Erwartungen“ und „Valenz“ unterstellt, was erfordert, dass beide anhand eines Rationalskalenniveaus gemessen werden können. In der Realität wird jedoch regelmäßig ein Intervallskalenniveau vorliegen.⁴⁴ Die Instrumentalitätstheorie verfügt folglich idealiter über eine hohe Erklärungskraft, es mangelt ihr realiter jedoch an Operationalisierbarkeit⁴⁵.

⁴⁰ Vgl. Beckmann/Heckhausen (2006), S. 139.

⁴¹ Unter Berücksichtigung des Ausführungsmodells ist außerdem der Fähigkeitsaspekt zu beachten.

⁴² Vgl. Neuberger (1985), S. 153.

⁴³ Zur weiteren Kritik vgl. Drumm (2008), S. 406 m.w.N.

⁴⁴ Vgl. Neuberger (1985), S. 153 m.w.N.

⁴⁵ Zu unterschiedlichen Motivationsdiagnostiken vgl. Rheinberg (2004).

Modell von Heckhausen/Rheinberg

Aufbauend auf der Grundidee von VROOM basiert das „erweiterte kognitive Motivationsmodell“ von HECKHAUSEN⁴⁶ auf einer Verknüpfung von (bisher isolierten) Motivationsparametern.⁴⁷ Integriert wird dabei RHEINBERGS „Grundmodell der klassischen Motivationspsychologie“⁴⁸. Das Modell von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) folgt somit dem Grundgedanken, die Hauptfaktoren der Motivation in einem summarischen Motivkonstrukt individueller Unterschiede darzustellen, wobei alle wesentlichen Parameter mit dem Ziel getrennt erfasst werden, die Verhaltensvarianz besser erklären zu können.⁴⁹ Dabei wird eine Handlungsepisode in die Komponenten „Situation/Person-Interaktion“ (1-3), eine mögliche „Handlung“ (4), deren „Ergebnis“ (5) und die „Folgen“ (6), die das Ergebnis mit bestimmter Wahrscheinlichkeit nach sich ziehen wird, zerlegt.⁵⁰ Abb. II-4 zeigt, wie die einzelnen Komponenten miteinander verbunden sind.

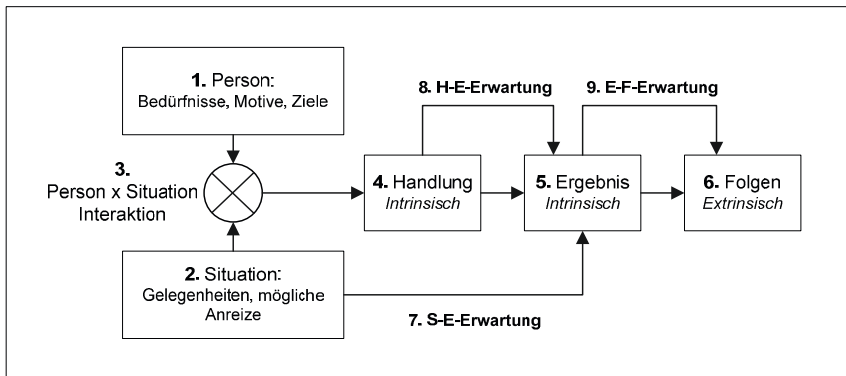


Abb. II-4: Modell von Heckhausen/Rheinberg⁵¹

⁴⁶ Vgl. Heckhausen (1977a,b).

⁴⁷ Vgl. Kuhl (1983), S. 78.

⁴⁸ Vgl. Rheinberg (1980) S. 16.

⁴⁹ Vgl. Heckhausen (1989), S. 466.

⁵⁰ Vgl. Rheinberg (2008), S. 132.

⁵¹ Quelle: Heckhausen/Heckhausen (2006), S. 5.

Insgesamt sind im Wesentlichen drei Erwartungsannahmen⁵² für eine Handlungstendenz relevant. Die **Situations-Ergebnis-Erwartung** (S-E-Erwartung; Nr. 7 in Abb. II-4) gibt den Grad der Überzeugung an, dass aus einer bestimmten Situation – ohne eigenes Handeln – ein bestimmtes Ergebnis zu erwarten ist.⁵³ Erstmals wurden somit auch Erwartungen hinsichtlich eines Nicht-Handelns berücksichtigt. Diesem Ansatz liegt die Überlegung zugrunde, dass zumindest in einer vertrauten Situation ein Individuum Annahmen darüber treffen kann, wie sich die Situation entwickelt, wenn nicht handelnd eingegriffen wird.⁵⁴

Die **Handlungs-Ergebnis-Erwartung** (H-E-Erwartung; Nr. 8 in Abb. II-4) zeigt wiederum die Erwartung eines Individuums, dass eine bestimmte Handlung zu einem bestimmten Ergebnis führt. Die **Ergebnis-Folge-Erwartung** (E-F-Erwartung; Nr. 9 in Abb. II-4) spiegelt die bereits eingeführte Instrumentalität wider. Die beiden letztgenannten Erwartungen sind somit aus der Instrumentalitätstheorie von VROOM bekannt und auch die Verknüpfung der Parameter ist durch VROOMS Theorie vorgezeichnet.

Um die Motivation eines Individuums für bestimmte Handlungen erklären zu können, müssen wiederum die einzelnen Valenzen bestimmt werden. Insgesamt wird zunächst eine Ergebnisvalenz ermittelt, um darauf aufbauend mit der Handlungsvalenz und der Situationsvalenz ermitteln zu können, ob eine Person tendenziell eine Handlung vornimmt.

Die Ergebnisvalenz (V_E) wird ausgedrückt über die Summe aller (Z) antizipierten subjektiv gewerteten Folgen (ausgedrückt als Anreiz (Y_Z) und der Erwartung ($K_{E-F,Z}$)⁵⁵), dass das Handlungsergebnis zu der Handlungsfolge z führen wird. In der formalen Darstellung wird beim Modell von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) üblicherweise auf die Modellierung unterschiedlicher Handlungsergebnisse $x=1 \dots \ell$ verzichtet und damit der Fokus auf ein bestimmtes Handlungsergebnis gelegt.⁵⁶ Diese Darstellungsweise wird auch im Folgenden verwendet:

⁵² Im grundsätzlichen Modell von Heckhausen (1977) wurde noch die Handlung-bei-Situation-Ergebnis-Erwartung separiert.

⁵³ Vgl. Kuhl (1983), S. 78.

⁵⁴ Vgl. Rheinberg (2008), S. 132.

⁵⁵ $K_{H-F,Z}$ ist in dem Modell von Vroom mit Instrumentalität I_{xz} abgebildet.

⁵⁶ Im Modell von Vroom sind alle potenziellen Handlungsergebnisse $x=1 \dots \ell$ abgebildet und daraus ist die psychologische Kraft abgeleitet worden.

$$V_E = f_z \left[\sum_{z=1}^Z (Y_z \cdot K_{E-F,z}) \right] \quad (\text{II-6})$$

wobei:

V_E = Ergebnisvalenz

z = bestimmte Handlungsfolgen (Ziele) mit $z=1 \dots Z$

Y_z = Anreiz der Folge z (subjektiv gewertete Folge z)

$K_{E-F,z}$ = Ergebnis-Folgen-Erwartung (Erwartung, dass das Ergebnis zur Folge z führt)

Die Valenz einer bestimmten Handlung (V_H) ergibt sich nachfolgend aus der Multiplikation der Ergebnisvalenz mit der resultierenden Handlungs-Ergebnis-Erwartung (K_{H-E})⁵⁷.

$$V_H = V_E \cdot K_{H-E} \quad (\text{II-7})$$

wobei:

V_H = Handlungsvalenz

V_E = Ergebnisvalenz

K_{H-E} = Handlungs-Ergebnis-Erwartung

Entsprechend ist auch die Situationsvalenz (V_S) zu bestimmen. Zur Ermittlung der Situationsvalenz wird die Ergebnisvalenz ohne eigene Handlung (V'_E) mit der Situations-Ergebnis-Erwartung multipliziert (K_{S-E})⁵⁸. Da hier die Situation ohne eigene Handlung betrachtet wird, kann V'_E im Vergleich zu V_E in Formel II-7 andere Folgen aufweisen.⁵⁹

⁵⁷ K_{H-E} ist in dem Modell von Vroom mit E_{ix} abgebildet.

⁵⁸ K_{S-E} ist in dem Modell von Vroom als eine Ausprägung von E_{ix} (E_{0x}) abgebildet.

⁵⁹ V_E kann auch als V_E^i und V'_E als V_E^0 dargestellt werden.

$$V_S = V'_E \cdot K_{S-E} \quad (\text{II-8})$$

wobei:

$$\begin{aligned} V_S &= \text{Situationsvalenz} \\ V'_E &= \text{Ergebnisvalenz beim „Nicht-Handeln“} \\ K_{S-E} &= \text{Situations-Ergebnis-Erwartung} \end{aligned}$$

Die resultierende Tendenz (M), ein Ergebnis und die damit verbundenen Folgen durch Vollzug einer bestimmten Handlung anzustreben – anders ausgedrückt: wiederum die psychologische Kraft – ergibt sich aus der Differenz zwischen Handlungs- und Situationsvalenz:

$$M = (V_E \cdot K_{H-E}) - (V'_E \cdot K_{S-E}) \quad (\text{II-9})$$

wobei:

$$\begin{aligned} M &= \text{resultierende Motivationstendenz, psychologische Kraft} \\ V_E &= \text{Ergebnisvalenz} \\ K_{H-E} &= \text{Handlungs-Ergebnis-Erwartung} \\ V'_E &= \text{Ergebnisvalenz beim „Nicht-Handeln“} \\ K_{S-E} &= \text{Situations-Ergebnis-Erwartung} \end{aligned}$$

Insgesamt besagt das Modell, dass die Handlungstendenz einer Person umso stärker wird, je sicherer das Handlungsergebnis Folgen mit hohem Anreizwert nach sich zieht und je eher dieses Ergebnis vom eigenen Handeln abhängt und sich nicht ohne weitere Einflussfaktoren ergibt. Durch das Zusammenspiel von drei Erwartungstypen⁶⁰ und den Anreizwerten verschiedener Folgen – zu algebraischen Ausdrücken verdichtet – lässt sich die Stärke der Handlungstendenz erfassen. Das Modell kann somit relativ gut auf die Motivationsanalyse bei Einzelfällen angewendet werden,

⁶⁰ Ergebnis-Folgen-Erwartung, Handlungs-Ergebnis-Erwartung und Situations-Ergebnis-Erwartung.

insbesondere wenn es, wie durch HECKHAUSEN/RHEINBERG (1980) vorgeschlagen, in eine aussagenlogische Sequenz von Fragen und Antworten gefasst wird (vgl. Abb. II-5).⁶¹

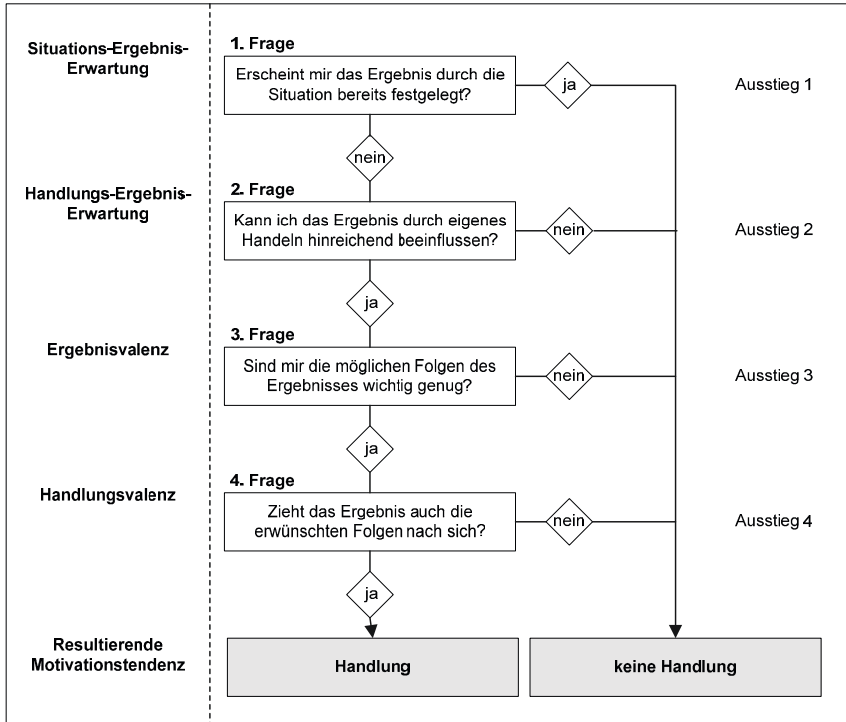


Abb. II-5: Die aussagenlogische Fassung des Erweiterten Kognitiven Motivationsmodells⁶²

Durch die aussagenlogische Fassung lässt sich nicht nur vorhersagen, ob jemand voraussichtlich handeln wird, sondern es können auch, durch die abgestuften Möglichkeiten insgesamt „keine Handlung“ vorzunehmen, qualitative Aussagen zum „motivationalen Aussteigen“ spezifiziert werden.⁶³

⁶¹ Vgl. Rheinberg (2008), S. 134.

⁶² Modifiziert nach Heckhausen/Rheinberg (1980), S. 19.

⁶³ Vgl. Rheinberg (2008), S. 135.

Die **Kritik an dem Modell** knüpft – wie bei allen VIE-Theorien – an der Operationalisierbarkeit der Modellvariablen an. Insofern bietet das Modell (wiederrum) im Wesentlichen lediglich einen Theorierahmen, der den Motivationsprozess formal konsistent erklärt.⁶⁴ Darüber hinaus kann die aus dem Modell ermittelte Motivationstendenz noch nicht hinreichend erklären, inwieweit ein Handlungsziel so verbindlich wird, dass ein Individuum danach trachtet, es zu erreichen. Hierzu muss es zunächst eine Intention bilden. Diesbezügliche „Intentionsprozesse“ regeln, „welche der zu jeder Zeit simultan vorliegenden und je nach Situation und Bedürfniszustand auf- und abschwelenden Motivationstendenzen jeweils Zugang zum eigentlichen Handeln gewinnen“⁶⁵. Ohne Intention wäre kein geordnetes Handeln möglich, da die jeweils gerade herausgebildete stärkste Tendenz eine bereits ablaufende Handlung unterbrechen würde, um selbst direkt zur Ausführung zu gelangen. Es ist einem Individuum jedoch möglich, starke Motivationstendenzen zurückzustellen, wenn es für eine schwächere Tendenz momentan eine vergleichsweise günstige Situation identifiziert. Diese im Individuum liegenden regulativen Prozesse werden als „**Volitionen**“ bezeichnet.⁶⁶ Ohne Volitionen kommt es zu einem „Verhaltensflimmern“, ein geregeltes Handeln ist dann nicht möglich.⁶⁷

Aufbauend auf dem dargestellten erweiterten kognitiven Motivationsmodell wurde ein Handlungsphasen-Modell entwickelt – das sog. Rubikon-Modell –, das die verschiedenen Funktionen volitionaler Prozesse in der Sequenz des Handlungsablaufs verortet.

2.2.3 Rubikon-Modell

Das Rubikon-Modell⁶⁸ ist ein deskriptives Modell, das den im Individuum ablaufenden, verhaltensrelevanten Prozessen ihren Platz zuweist und den Handlungsablauf in

⁶⁴ Vgl. Drumm (2008), S. 410 f.

⁶⁵ Heckhausen/Heckhausen (2006), S. 6.

⁶⁶ Vgl. Heckhausen/Heckhausen (2006), S. 7.

⁶⁷ Vgl. Atkinson/Birch (1970), S. 91 ff.

⁶⁸ Der Name des Modells geht auf das Überschreiten des Grenzflusses Rubikon zurück, wodurch Julius Cäsar 49 v. Chr. dem Römischen Senat den Krieg erklärte. Der Vorgang steht metaphorisch dafür, dass beim Überschreiten eines gewissen Punktes keine Umkehr mehr möglich ist („alea iacta est“). Es geht in den nachfolgenden Prozessen nur noch um die bestmögliche Umsetzung des gefassten Entschlusses.

einer Sequenz von Motivations- und Volitionsphasen beschreibt (vgl. Abb. II-6).⁶⁹ Insofern basiert das Rubikon-Modell zwar hinsichtlich der Motivationsphase auf den Erwartungs-Wert-Theorien, geht jedoch über diese hinaus und reflektiert den gesamten Handlungsablauf. Es gleicht einem „Baukastensystem“, bei dem je nach Bedarf einzelne Theorien oder Modelle integriert werden können (z.B. das erweiterte kognitive Motivationsmodell von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) in der Abwägungsphase).

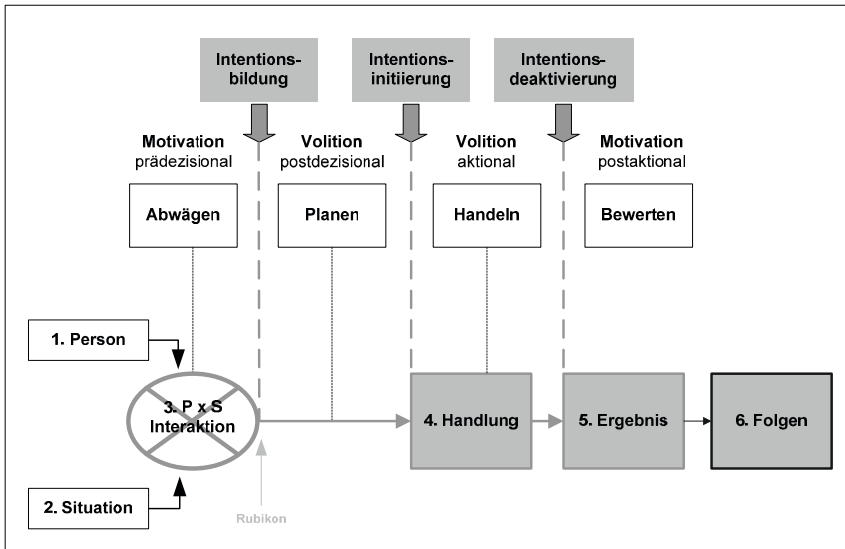


Abb. II-6: Rubikon-Modell⁷⁰

Der Handlungsprozess beginnt mit der **Motivationsphase (Abwägen)**, in der die Realisationskonsequenzen von situativen Reizen beurteilt werden.⁷¹ Diese Beurteilungsprozesse und deren Entwicklung wurden bereits im vorherigen Abschnitt behandelt.⁷² Insofern wird hier das zweckrationale erweiterte kognitive Motivationsmodell von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) angewendet. In dieser Phase ist

⁶⁹ Vgl. Rheinberg (2008), S. 184.

⁷⁰ Leicht modifiziert nach Heckhausen/Heckhausen (2006), S. 7.

⁷¹ Vgl. Von Cranach/Tschan (2005), S. 132.

⁷² Vgl. Teil II, Abschnitt 2.2.2.

das Individuum hoch realitätsorientiert. Es werden entscheidungsrelevante Informationen gesammelt, unerwünschte Nebenfolgen und bestimmte Situationsentwicklungen bedacht.⁷³ Hierbei treibt das Individuum innerlich eine Fazittendenz, um zu einem Entschluss zu gelangen. Je länger das Abwägen dauert, desto stärker wird die Fazittendenz. Wenn eine Entscheidung zwischen den Handlungsalternativen gefallen ist, dann wurde „der Rubikon überschritten“ und das Individuum strebt nach Umsetzung der ausgewählten Handlungstendenz. Der Rubikon-Ansatz hinterfragt metaphorisch beispielsweise auch Situationen, in denen Menschen halbherzige Entscheidungen treffen und bei Umsetzungsschwierigkeiten die Handlungen umkehren wollen. Der „Blick zurück“ wird jedoch in der Regel vermieden, so dass die gewählte Handlung auch ausgeführt werden soll.⁷⁴ Abb. II-7 verdeutlicht diesen Zusammenhang graphisch.

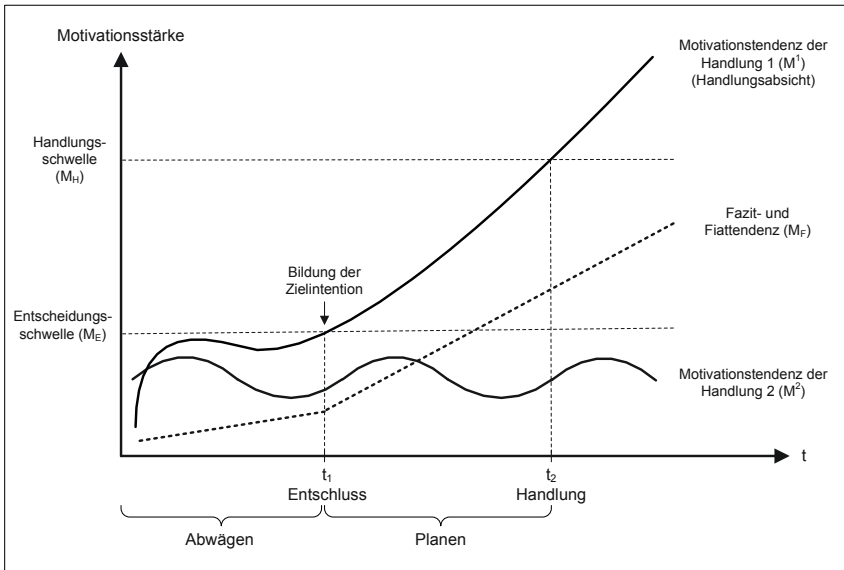


Abb. II-7: Graphische Darstellung der Motivationstendenzen bei Abwägungs- und Planungsphase⁷⁵

⁷³ Vgl. Rheinberg (2008), S. 185.

⁷⁴ Vgl. Nerdinger (1995), S. 77.

⁷⁵ Modifiziert nach Kuhl (1987), S. 105.

In der beispielhaften Darstellung der Motivationstendenz für eine Handlung 1 (M^1) zeigt sich, dass die Motivationstendenz von der Fazittendenz ($M^1 = f(M_F, \dots)$) abhängig ist. Die Fazittendenz treibt das Individuum zu einer Entscheidung.⁷⁶ Die Motivationstendenz überschreitet jedoch in dem Beispiel eine gewisse Entscheidungsschwelle (M_E): Das hier dargestellte Individuum steht einer Handlungsalternative so positiv gegenüber, dass es die Entscheidung trifft, diese Alternative auszuführen. Mit $M_E \leq M_F$ wäre das Individuum durch den Zeitablauf gefordert, eine Entscheidung zu treffen, die dann auch der stärksten Motivationstendenz entgegenstehen kann.⁷⁷ Durch die Entscheidung für eine Handlungsalternative wandelt sich die Motivationstendenz unter Bildung einer Zielintention in eine Handlungsabsicht. Die Fazittendenz wandelt sich ab dieser Entscheidung in eine das Individuum wiederum zur Handlung treibende Ausführungstendenz (Fiattendenz)⁷⁸. Hierbei verstärkt sich die Intention zur Ausführung der Handlung, bis eine bestimmte Handlungsschwelle überschritten wird. Entscheidungs- und Handlungsschwellen verhindern somit „Kurzschlussentscheidungen oder -handlungen“ – die beispielsweise bei Kaufvorgängen beobachtet werden können.⁷⁹

Die **präaktionale Volitionsphase (Planen)** wurde bereits in Abb. II-7 dargestellt. In dieser Phase ist die Realisierung einer bestimmten Handlung gewollt, aber es liegen (bestimmte) Widerstände vor. So müssen etwa andere Handlungen vorher abgeschlossen werden, oder es lohnt sich, eine günstigere Situation abzuwarten.⁸⁰ Vorwiegend muss das Individuum die eigentliche Handlungsdurchführung planen bzw. strukturieren, also bestimmen, wann, wo und auf welche Art und Weise es eine zielführende Handlung durchführen möchte.⁸¹

Die **aktionale Volitionsphase (Handeln)** tritt dann ein, wenn das Individuum eine Handlungsiniziation einleitet. Der Handelnde versucht in dieser Phase, die geplan-

⁷⁶ Dieser Prozess kann sich auch als „Qual der Wahl“ darstellen.

⁷⁷ Vgl. Kuhl (1987), S. 105.

⁷⁸ Die Fiattendenz kann auch als Stärke der Ausführungsverpflichtung (Volitionsstärke) gefasst werden. Vgl. Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 280; Rheinberg (2008), S. 188.

⁷⁹ Die Motivationstendenz (resultierend aus entsprechenden Kaufanreizen) ist so hoch, dass in relativ kurzer Zeit Entscheidungs- und Handlungsschwelle überschritten sind. Zu Kaufentscheidungen vgl. Wolff/Moser (2007), S. 11 ff.

⁸⁰ Vgl. Nerdinger (1995), S. 78.

⁸¹ Vgl. Gollwitzer (1999), S. 494 f. Grundsätzlich werden bereits in der Abwägungsphase Aspekte der Realisierung einbezogen.

ten zielfördernden Handlungen durchzuführen und sie erfolgreich abzuschließen.⁸² Er wird hier flexibel auf neue Situationen und Anforderungen reagieren.⁸³ Dabei zeigt sich in der Volitionsstärke (Ausführungstendenz) zugleich der Grenzwert für die Anstrengungsbereitschaft.⁸⁴

Die letzte Phase des Handlungsablaufs wird als **postaktionale Handlungsphase (Bewerten)** bezeichnet und stellt eine weitere motivationale Phase dar. Die erzielten Handlungsergebnisse werden im Hinblick auf die gebildete Zielintention bewertet. Aus dieser Bewertung zieht das Individuum wiederum Konsequenzen für das zukünftige Handeln.⁸⁵ Wenn das Handlungsergebnis dem erwünschten Zielzustand entspricht, findet eine Deaktivierung des Ziels statt. Häufig werden jedoch Defekte der „motivationalen Elaboration“ (Abwägen positiver und negativer, kurz- und langfristiger Konsequenzen) in der prädeziSIONalen Handlungsphase sichtbar.⁸⁶ So können beispielsweise Ergebnis-Folge-Erwartungen zu optimistisch eingeschätzt worden sein – eine Handlung führte zu anderen, weniger nutzbringenden Konsequenzen als angenommen. Da eine vollständige Zielerreichung nicht immer erfolgt bzw. erzielte Handlungsergebnisse meist im Detail von den Erwartungen abweichen, kommt es nicht zwangsläufig zur Deaktivierung des Ziels. Teilweise wird als Reaktion auf eine Abweichung auch das Anspruchsniveau des Ziels gesenkt, um das Handlungsergebnis entsprechend anzupassen. Alternativ kann das ursprüngliche Ziel bei Abweichungen neu fokussiert werden, können neue Handlungen geplant und initiiert werden, um das Ziel doch noch zu erreichen.⁸⁷

Die verschiedenen Handlungsphasen sind damit durchlaufen. Bei weiteren Wahl- und Entscheidungssituationen beginnt der motivationale und volitionale Prozess – mit geänderten Ausgangsbedingungen (Lerneffekte, andere Situation etc.) – von neuem mit der Phase des Abwägens.

⁸² Vgl. Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 280.

⁸³ Vgl. Rudolph (2007), S. 161.

⁸⁴ Zu Maßnahmen der Einflussnahme auf die Volitionsstärke vgl. Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 280.

⁸⁵ Vgl. Nerdinger (1995), S. 85. Heckhausen bezeichnet dieses auch als „janusköpfigen Charakter“ der Phase. Vgl. Heckhausen (1987) S. 129.

⁸⁶ Vgl. Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 281.

⁸⁷ In solchen Fällen kann es sinnvoll sein, das nicht erreichte Ziel durch ein neues Ziel zu ersetzen. Vgl. Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 281 m.w.N.

2.3 Kritik zu den dargestellten Motivationstheorien

Die Motivationstheorien bzw. das weiterführende Rubikon-Modell wollen theoretische und **allgemeine Erklärungsansätze** für menschliches Verhalten finden. Das menschliche Verhalten ist jedoch komplex und hängt von sehr vielen unterschiedlichen Faktoren ab, so dass einzelne Modelle grundsätzlich nicht alle Verhaltensdeterminanten abbilden können. Insofern eignen sich die dargestellten Modelle als **theoretisches Grundgerüst** für spezielle verhaltenswissenschaftliche Problemstellungen. Sie müssen folglich auf die individuelle und praktische Problemstellung übertragen werden – beispielsweise auf betriebswirtschaftliche Fragestellungen des Personal- oder Rechnungswesens.⁸⁸ In diesen Bereichen können inhaltliche Ergänzungen der Modelle vorgenommen werden, um komplexere Theorien zur Erklärung der Motivation und Handlungsabsichten von Individuen in besonderen Situationen vornehmen zu können.⁸⁹

Die Motivationstheorien und insbesondere die Erwartungs-Wert-Theorien haben die Schwäche, dass eine **Operationalisierung** bzw. **instrumentelle Anwendung** ungeachtet des angewendeten Modells immer nur bedingt möglich ist (vgl. oben). Dies liegt insbesondere an der schwierigen Bestimmung (Schätzung) der subjektiven Erwartungen und Wertvorstellungen von Individuen. Die zentralen Variablen solcher Modelle (insbesondere bei den VIE-Modellen) sind nicht valide und reliabel bestimmbar. Darüber hinaus liegt den dargestellten Erwartungs-Wert-Modellen die Annahme eines **rational kalkulierenden Individuums** (kognitiver Behaviorismus) zugrunde. Es sind zwar durch unterschiedliche Wertungs- und Präferenzfunktionen subjektive Vorstellungen eines Individuums berücksichtigt, aber letztlich bilden sich Motivationstendenzen grundsätzlich nach den Vorstellungen des maximalen Nutzens. Grundsätzlich werden daher wenige Erklärungen für gewohnheitsmäßiges oder impulsives Handeln geboten. Die dargestellten Motivationstheorien bieten somit vorrangig die Möglichkeit, Verhaltensvorgänge zweckmäßig zu strukturieren und **heuristische Annahmen** zu verhaltensbeeinflussenden Maßnahmen treffen zu können.⁹⁰

⁸⁸ Zur Übertragung auf spezielle Sachverhalte vgl. Steahle (1999), S. 601 ff.; Kirchler (2003), S. 85 ff.; Wolff/Moser (2007), S. 11 ff.

⁸⁹ Zu Beispielen der Übertragung des erweiterten kognitiven Modells auf praktische Sachverhalte vgl. Rheinberg (2008), S. 137 m.w.N.

⁹⁰ Vgl. Drumm (2008), S. 412.

Das **Rubikon-Modell** hingegen erlaubt die Integration unterschiedlicher verhaltenswissenschaftlicher Theorieentwürfe und empirischer Befunde. Darüber hinaus ist es aufgrund seiner systematischen Strukturierung in einzelne Handlungsphasen leicht nachvollziehbar und eignet sich als Theorierahmen zur Analyse von spezifischen Wahl- und Entscheidungssituationen.⁹¹ Es ist in diesem Sinne „alltagstauglich“.⁹² Deshalb bildet das Rubikon-Modell im Weiteren die Grundlage für die Untersuchung der „Verhaltensdeterminanten“ des Entscheidungsträgers beim Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Modifikation einer Kreditvergabeentscheidung. Es wird nachfolgend jede Phase des Prozesses betrachtet, wobei die Phase des Abwägens – also die Bildung der Zielintention – die wichtigste Rolle spielt. Die Bildung der Zielintention wird anhand des bereits vorgestellten⁹³ erweiterten kognitiven Modells von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) analysiert und diskutiert und insofern in das Rubikon-Modell integriert.

⁹¹ Genau dieser Aspekt führt zur Kritik am Rubikon-Modell, dass sich in der Realität die Phasen teilweise überschneiden können. Darüber hinaus wird angemerkt, dass Akteure in der Praxis gelegentlich von späteren in vorhergehende Phase zurückfallen.

⁹² Vgl. Rheinberg (2008), S. 190.

⁹³ Vgl. Teil II, Abschnitt 2.2.2.

3 Übertragung des Rubikon-Modells auf die entscheidungstheoretischen Überlegungen zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

3.1 Phase des Abwägens

3.1.1 Vorbemerkungen

Die Phase des Abwägens stellt bei der betrachteten Problemstellung den Zeitraum dar, in dem der Entscheidungsträger die Entscheidung trifft, Gestaltungsspielräume zur Modifikation der Kreditvergabeentscheidung auszunutzen oder nicht auszunutzen. In dieser Phase wird der Entscheidungsträger alle für seine Entscheidung maßgeblichen Informationen sammeln und nach seiner subjektiven Einschätzung beurteilen. Grundsätzlich wird er in dieser Phase seine Beurteilung aus seiner Perspektive und Überzeugung absolut realitätsnah und rational treffen.⁹⁴

In Bezug auf die Problemstellung bedeutet dies, dass sich der Entscheidungsträger eingehend mit den Entscheidungskriterien aller für ihn relevanten Kreditinstitute auseinandersetzt.⁹⁵ Darüber hinaus wird er alle Möglichkeiten, die sich ihm im Rahmen der Rechnungslegung zur Einflussnahme auf diese Entscheidungsparameter bieten, analysieren – d.h. er schätzt sein rechnungslegungspolitisches Gestaltungspotential genau ein.⁹⁶ Dabei wird er auch Prognosen darüber anstellen, welche weiteren Folgen die Anwendung bestimmter Maßnahmen haben und wie sich ein Verzicht auf rechnungslegungspolitische Handlungen auswirken kann.

Um die Intentionsbildung des Entscheidungsträgers systematisch analysieren zu können, wird im Folgenden das – in Teil II, Abschnitt 2 dargestellte – erweiterte

⁹⁴ Zu den Effekten einer abwägenden Bewusstseinslage vgl. Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 287 ff. m.w.N.

⁹⁵ Bei mittelständischen Unternehmen liegt weitgehend eine Hausbankbeziehung vor, so dass sich die Problematik unterschiedlicher Entscheidungsparameter innerhalb einer Adressatengruppe nicht stellt. Zu Untersuchungen hinsichtlich der Hausbankbeziehung vgl. Segbers (2006).

⁹⁶ So ist in der Praxis festzustellen, dass bestimmte Entscheidungsträger sogar die Kreditinstitute kontaktieren, nach deren Entscheidungsparametern fragen und mit den kontaktierten Personen sogar den Einsatz sowie die Auswirkungen bestimmter rechnungslegungspolitischer Maßnahmen diskutieren (wollen).

kognitive Modell von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) verwendet. Abb. II-8 zeigt die Übertragung des generellen Modells auf die beschriebene Problemstellung.

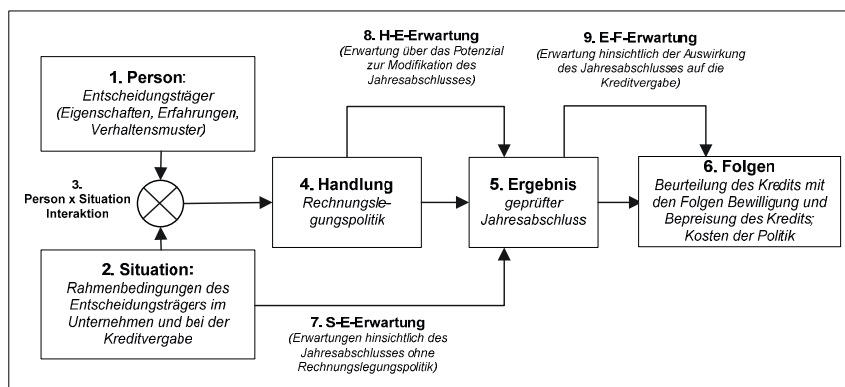


Abb. II-8: Erweitertes kognitives Modell bei Einsatz von Rechnungslegungspolitik zur Beeinflussung von Kreditvergabeentscheidungen

Grundmodell

Orientiert am Grundschemata des dargestellten Modells wird die resultierende Motivationstendenz des Kreditnehmers aus der Bestimmung der Ergebnisvalenzen, gefolgt von den einzelnen Handlungsvalenzen bzw. der Situationsvalenz ermittelt (vgl. Teil II, Abschnitt 2.2.2).

Dabei wird der Kreditnehmer grundsätzlich zunächst seine **Situationsvalenz** abschätzen, d.h. er wird zuerst eine Einschätzung darüber erstellen, welche Folgen unter der (bisherigen) unmodifizierten Rechnungslegung eintreten werden. Bei dieser Überlegung des Kreditnehmers fließen zunächst Erwartungen darüber ein, wie der unmodifizierte Jahresabschluss ausfallen wird.⁹⁷ Darüber hinaus überschlägt er die Wahrscheinlichkeit des Eintritts bestimmter Folgen, die die abgeschätzte unmodifizierte Rechnungslegung haben wird. Hierbei würdigt der Kreditsuchende

⁹⁷ Grundsätzlich ist davon auszugehen, dass bei der Bestimmung der unmodifizierten Rechnungslegung nur sehr geringe Unsicherheit bestehen dürfte, da viele Entscheidungsträger erst nach Kenntnis des Zahlenwerks – mithin nach Vorliegen des vorläufigen Jahresabschlusses – Überlegungen zur Rechnungslegungspolitik vornehmen (sachverhaltsdarstellende Maßnahmen).

insbesondere die Auswirkungen auf die Kreditbeurteilung und -bepreisung⁹⁸. Erst in einem zweiten Schritt wird der Entscheidungsträger überlegen, welche Folgen aus einem modifizierten Jahresabschluss resultieren könnten (Ergebnisvalenz mit Handlung) und seine Möglichkeiten zur Darstellung eines solchen modifizierten Jahresabschlusses abwägen (**Handlungsvalenz**).

Beispiel II-1 (Grundmodell)

Ein Unternehmen hat finanzielle Schwierigkeiten und weist dieses Jahr einen schlechten Jahresabschluss auf. Die Gläubiger des Unternehmens orientieren sich stark an den Ergebnissen, die ihnen die Rechnungslegung des Unternehmens vermittelt. Die Unternehmensführung sieht vier mögliche Folgen hinsichtlich der Kredite:

(Wertigkeit in den Augen des Entscheidungsträgers)

- Folge A: Die bisherigen Gläubiger kündigen die Kreditlinien. (0)*
- Folge B: Die bisherigen Gläubiger behalten die Kreditlinien und warten ab. (1)*
- Folge C: Die bisherigen Gläubiger erweitern die Kreditlinien. (3)*
- Folge D: Die bisherigen Gläubiger kündigen die Kreditlinien und ergreifen hinsichtlich der Rechnungslegungspolitik Sanktionsmaßnahmen. (-1)*

Die dargestellten Wertigkeiten spiegeln – als abstrakte Werte – den Nutzen wider, den der Kreditnehmer den jeweiligen Folgen subjektiv beimisst. Bei der Folge D können die Sanktionen darin bestehen, dass die bisherigen Gläubiger einen Reputationsverlust herbeiführen, so dass das Unternehmen auch von potenziell neuen Gläubigern keinen Kredit gewährt bekommt.

Insgesamt sind drei wesentliche Jahresabschluss-Resultate denkbar:

- Ergebnis 1: Schlechter Jahresabschluss*
- Ergebnis 2: Durchschnittlicher Jahresabschluss*
- Ergebnis 3: Guter Jahresabschluss*

⁹⁸ Insbesondere bei der Kreditbeurteilung und -bepreisung liegt mit Einführung von Basel II eine große Unsicherheit bei den Unternehmen vor. Vgl. Teil I, Abschnitt 3.4.3.

Der Entscheidungsträger schätzt ein, dass bei einem schlechten Jahresabschluss die Kreditlinien mit hoher Wahrscheinlichkeit gekündigt werden, ein durchschnittlicher Jahresabschluss würde die Gläubiger voraussichtlich zum Abwarten bewegen und ein guter Jahresabschluss könnte zur Erweiterung der Kreditlinien führen. Insgesamt rechnet er mit folgenden Wahrscheinlichkeiten (Ergebnisvalenzen):

Schlechter Jahresabschluss (ohne Rechnungslegungspolitik):

$$V_{E1} = 80 \% \cdot \text{Folge A} + 20 \% \cdot \text{Folge B} = 0,2$$

Durchschnittlicher Jahresabschluss (mit Rechnungslegungspolitik):

$$V_{E2} = 30 \% \cdot \text{Folge A} + 40 \% \cdot \text{Folge B} + 30 \% \cdot \text{Folge D} = 0,1$$

Guter Jahresabschluss (mit Rechnungslegungspolitik):

$$V_{E3} = 40 \% \cdot \text{Folge B} + 30 \% \cdot \text{Folge C} + 30 \% \cdot \text{Folge D} = 1$$

Ohne rechnungslegungspolitische Handlung hat das Unternehmen einen schlechten Jahresabschluss erwirtschaftet, d.h. die Situationsvalenz ermittelt sich wie folgt:

$$V_S = 100 \% \cdot \text{Ergebnis 1} = 0,2$$

Hinsichtlich seines rechnungslegungspolitischen Gestaltungspotentials rechnet der Entscheidungsträger mit folgender Instrumentalität seiner Handlung:

$$V_H = 85 \% \cdot \text{Ergebnis 2} + 15 \% \cdot \text{Ergebnis 3} = 0,235$$

Im Beispielfall überwiegt eine Motivationstendenz in Bezug auf die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen:

$$M = V_H - V_S = 0,035$$

Fazit: Der Kreditnehmer wird voraussichtlich rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Beeinflussung der Gläubiger einsetzen.

Aufbauend auf diese grundlegenden Überlegungen werden im Folgenden die einzelnen Komponenten des Modells betrachtet,⁹⁹ um die wesentlichen Faktoren zur Bildung der Motivationstendenz transparent zu machen. Dabei werden zuerst die Kernkomponenten (Nr. 1.-6. in Abb. II-8) diskutiert, d.h. es wird zunächst davon ausgegangen, dass der Entscheidungsträger über den Zusammenhang zwischen Handlung, Ergebnis und Folgen vollständig informiert ist. Später wird die Annahme der sicheren Entscheidungsgrundlagen aufgegeben und das Modell um die Erwartungskomponenten ergänzt (Nr. 7.-9. in Abb. II-8). Die aus der modellhaften Herleitung resultierenden Motivationstendenzen werden anschließend zunächst ohne kreditpolitische Strategien des Kreditgebers analysiert. In Abschnitt 3.1.4 werden sukzessiv auch die Handlungen des Kreditgebers berücksichtigt, damit die Wechselwirkungen des Verhaltens von Kreditnehmer und Kreditgeber transparent und diskutiert werden können.

3.1.2 Komponenten des erweiterten kognitiven Modells

3.1.2.1 Personenkomponente

Eine wichtige Komponente zur Analyse der Intentionsbildung liegt in der Person des Entscheidungsträgers. Die **Persönlichkeit** bildet jene Charakteristika oder Merkmale des Menschen ab, die konsistente Muster des Fühlens, Denkens und Verhaltens ausmachen.¹⁰⁰ Im Rahmen der Persönlichkeitstheorie wurden sehr unterschiedliche Modelle entwickelt, deren Vielfalt darauf beruht, dass Theoretiker die Komplexität der Psyche unter differenten Fragestellungen betrachten.¹⁰¹ Für die Analyse im vorliegenden Kontext steht die Untersuchung der Persönlichkeitsstruktur im Vordergrund, genauer der Bezug zu den stabilen oder beständigen Aspekten der Persönlichkeit.¹⁰² Diese beständigen Aspekte werden auch als **personale Dispositionen** bezeichnet¹⁰³, denn Menschen unterscheiden sich darin, inwieweit sie in bestimmten Situationen „disponiert“ sind. Diesen Zusammenhang stellt Abb. II-9 dar.

⁹⁹ Das Modell lässt sich in der dargestellten Form auch auf andere Fragestellungen der legalen Rechnungslegungspolitik bzw. auch auf die Motivation zur Vornahme von illegalen Bilanzfälschungen übertragen (z.B. auf die Motivation, fiktive Umsätze zu Bilanzmanipulationszwecken zu buchen).

¹⁰⁰ Vgl. Pervin/Cervone/John (2005), S. 33.

¹⁰¹ Zu den einzelnen Theorien vgl. Zimbardo/Gerrig (2008), S. 504 ff.

¹⁰² Vgl. Pervin/Cervone/John (2005), S. 33.

¹⁰³ Vgl. Nolting/Paulus (2009), S. 43.

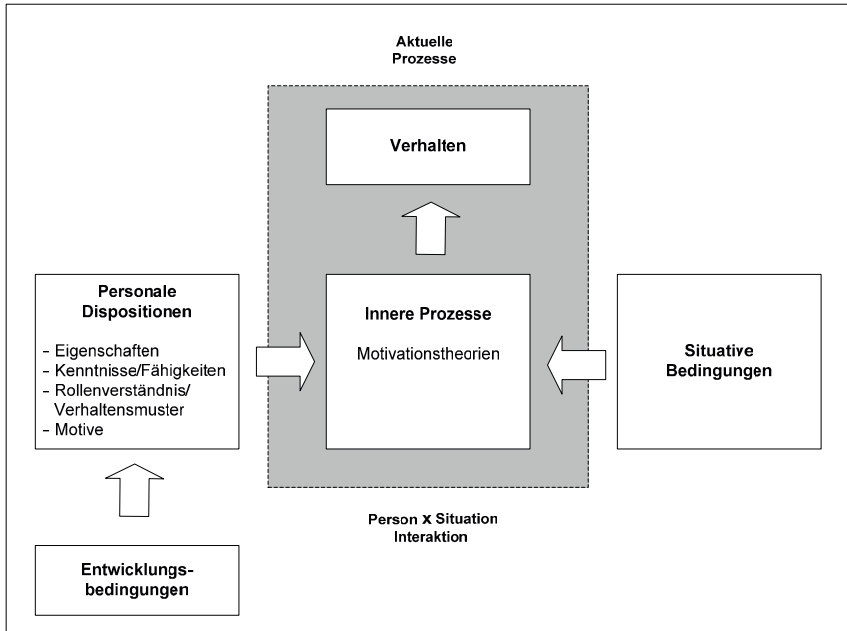


Abb. II-9: Einordnung der personalen Dispositionen¹⁰⁴

Die personalen Dispositionen ergeben sich aus unterschiedlichen Komponenten, wie etwa aus allgemeinen Eigenschaften, Kenntnissen oder Fähigkeiten, aus dem Rollenverständnis und Verhaltensmustern, Motiven etc. und bilden insgesamt ein interdependentes Gefüge.

Eigenschaften

Bei der Analyse der personalen Dispositionen sind insbesondere die Eigenschaftstheorien ausschlaggebend. „**Eigenschaften**“¹⁰⁵ sind generalisierende Handlungstendenzen, über die Menschen in unterschiedlichem Maße und auf unterschiedliche Weise verfügen. „Sie geben dem Verhalten einer Person in verschiedenen Situatio-

¹⁰⁴ In modifizierter Form übernommen aus Nolting/Paulus (2009), S. 36.

¹⁰⁵ Pervin/Cervone/John sprechen in diesem Zusammenhang von Wesenszügen einer Person. Vgl. Pervin/Cervone/John (2005), S. 33 f.

nen und im Zeitverlauf Kohärenz.“¹⁰⁶ Aus analytischer Perspektive sind die Fragen problematisch, welche und wie viele Eigenschaftsdimensionen eine zweckmäßige Charakterisierung aller Menschen erlauben. Neben anderen Ansätzen¹⁰⁷ hat sich hier das Fünf-Faktoren-Modell von COSTA/MCCRAE¹⁰⁸ herausgebildet, auch **NEO-FFI** (NEO-Fünf-Faktoren-Inventar)¹⁰⁹ genannt. Abb. II-10 zeigt die Ausprägungen jeder Dimension in einer Übersicht.

Da das NEO-FFI aus einem lexikalischen Ansatz¹¹⁰ heraus entwickelt worden ist, können unterschiedliche Begriffe zur Beschreibung einer Person verwendet und den Dimensionen zugeordnet werden. Die Dimensionen sind dabei bipolar. Bezeichnungen, die dem Namen des Faktors ähnlich sind, stellen den oberen Pol dar, Attribute, die ihm unähnlich sind, den unteren Pol der Dimension.¹¹¹ Die Eigenschaften haben Einfluss auf das Verhalten in bestimmten Situationen, sie können sich vorteilhaft oder nachteilig auswirken. Einer Person mit hohen Werten in der Verträglichkeit fällt es beispielsweise leichter, Interaktionspartnern vertrauensvoll und offenherzig gegenüberzutreten. Diese vertrauensvolle Haltung kann jedoch auch negative Folgen haben, indem es der Person schwer fällt, sich in einer wettbewerbsorientierten Umgebung durchzusetzen.

¹⁰⁶ Zimbardo/Gerrig (2008), S. 507.

¹⁰⁷ Vgl. Allports idiographischen Eigenschaftsansatz (Allport (1966)) oder Eysencks Persönlichkeitszirkel (Eysenck (1990)).

¹⁰⁸ Der erste Ansatz der Entwicklung des Fünf-Faktoren-Modells wurde bereits 1936 durch Allport/Odberet vorgenommen, indem sie 18.000 Wörter, die individuelle Unterschiede beschreiben, grundlegenden Dimensionen zugeordnet haben. Diese Vorgehensweise wurde bis heute weiterverfolgt und Costa/McCrae haben schließlich das NEO-FFI herausgearbeitet. Zur Entwicklung vgl. Borckenu/Ostendorf (2008), S. 16 ff.

¹⁰⁹ NEO steht für die drei wesentlichen Kriterien: Neurotizismus, Extraversion und Offenheit für Erfahrungen.

¹¹⁰ Ausgangspunkt waren 17.953 Begriffe zur Beschreibung individueller Unterschiede. Diese wurden durch Faktorenanalyse auf 35 Variablen reduziert, aus denen wiederum fünf Faktoren generiert wurden.

¹¹¹ Vgl. Zimbardo/Gerrig (2008), S. 528 f.

Neurotizismus: <i>Der Neurotizismus beschreibt die Tendenz zu emotionaler Labilität und Empfindlichkeit. Es geht vor allen darum, wie Emotionen erlebt werden.</i>	
Hohe Werte	Niedrige Werte
besorgt, labil, launenhaft, ängstlich, nervös, beschämt, unsicher, empathisch	stabil, ruhig (»calm«), zufrieden, sorgenfrei, stressresistent
Extraversion: <i>Extraversion beschreibt Aktivität und damit die Reiz- und Stimulationsbedürfnisse von Menschen. Das Gegenteil von Extraversion ist Introversion.</i>	
Hohe Werte	Niedrige Werte
gesellig, selbstsicher, gesprächig, energisch, heiter, bestimmend, ausgelassen	zurückhaltend, konzentriert, ausgeglichen, unabhängig, gerne alleine, reserviert, schüchtern
Offenheit für Erfahrung: <i>Die Offenheit für Erfahrung beschreibt die Eigenschaft eines Individuums, sich mit Interesse und Bereitschaft auf Neues einzustellen und andersartige Erfahrungen zu suchen.</i>	
Hohe Werte	Niedrige Werte
kreativ, intellektuell, offen, experimentierfreudig, phantasievoll, wissbegierig	konventionell, konservativ, traditionell, einfach, oberflächlich, unintelligent
Verträglichkeit: <i>Die (soziale) Verträglichkeit gibt die prosozialen Einstellungen und Verhaltensweisen eines Individuums an. Sie beschreibt somit analog zur Extraversion interpersonelles Verhalten.</i>	
Hohe Werte	Niedrige Werte
freundlich, verständnisvoll, wohlwollend, mitfühlend, hilfsbereit, vertrauensvoll, kooperativ, harmoniebedürftig, nachgiebig	egozentrisch, misstrauisch, kompetitiv, antagonistisch, durchsetzungsstark, skeptisch, unfreundlich, ich-bezogen
Gewissenhaftigkeit: <i>Gewissenhaftigkeit stellt die dauerhaft erlebte Verpflichtung eines Individuums gegenüber verschiedenen gesellschaftlichen oder sozialen Forderungen bzw. Wertzielen dar. Darüber hinaus verlangen übernommene Verpflichtungen eine genaue und sorgfältige Bewältigung.</i>	
Hohe Werte	Niedrige Werte
sorgsam, genau, pflichtbewusst, gründlich, zuverlässig, achtsam, exakt, akkurat, vorbereitet, diszipliniert, verantwortungsbewusst, vorsichtig, ausführlich, pünktlich, penibel, überkorrekt	sorglos, verantwortungslos, leichtfertig, risikofreudig, unbesonnen, unzuverlässig, undiszipliniert, improvisiert, spontan

Abb. II-10: Fünf-Faktoren-Modell¹¹²

¹¹² Unter Beachtung von: Zimbardo/Gerrig (2008), S. 509, Pervin/Cervone/John (2005), S. 320 ff.

Bezogen auf die Problemstellung kann es beispielsweise ein sehr ehrlicher Entscheidungsträger nicht mit seinem Gewissen vereinbaren, dass er eine Modifikation in der Darstellung seines Unternehmens vornimmt, die er selbst als unbillige Verzerrung wahrnehmen würde. In diesem Fall kann eine Handlungsprognose anhand des SIR-Modells¹¹³ vorgenommen werden.

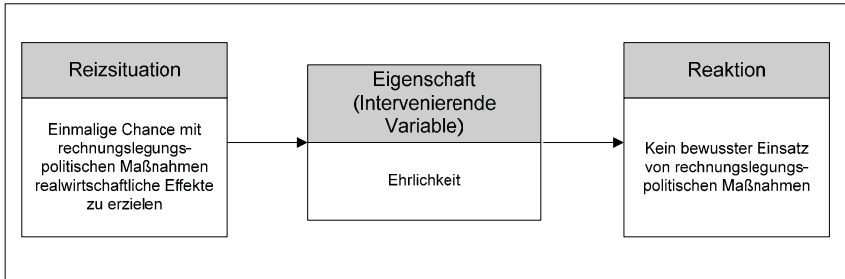


Abb. II-11: Beispielhafte Verhaltensanalyse im Rahmen eines SIR-Modells

Damit solche Prognosen möglich sind, müsste es sich bei dem betrachteten Attribut, um eine **Kardinaleigenschaft** – also um einen fundamentalen Charakterzug – der Person handeln. Die Identifizierung solcher Kardinaleigenschaften, also der signifikanten (extremen) Ausprägung bestimmter Eigenschaften, obliegt somit der Eigenschaftsbeurteilung bzw. der Überprüfung, welche Ausprägungsstärke bei jeder einzelnen Eigenschaft vorliegt. Bei Festlegung der Ausprägungsstärke wird üblicherweise mit Skalen (z.B. von 1 bis 9) gearbeitet.¹¹⁴

Wie in Abschnitt 2.2 expliziert, begründet sich das Verhalten einer Person immer als Interaktion zwischen Situation und Person.¹¹⁵ Es kann somit auch zum sog. „**Konsistenzparadox**“ kommen, d.h. die Eigenschaftsbeurteilungen eines Individuums durch verschiedene Beurteiler und zu verschiedenen Zeitpunkten haben sich als konsistent erwiesen (eine bestimmte Person ist ehrlich), das Verhalten in verschiedenen Situationen hat sich hingegen nicht als konsistent erwiesen (d.h. die untersuchte Person hat in bestimmten Situationen gelogen). Hier ist die Problematik evident, dass allein auf

¹¹³ Zum S-I-R-Modell vgl. Einleitung, Abschnitt 1.

¹¹⁴ Vgl. Pervin/Cervone/John (2005), S. 324.

¹¹⁵ Vgl. Teil II, Abschnitt 2.2.2.

Grundlage der Einschätzung von Eigenschaftsausprägungen kaum valide Verhaltensvorhersagen getroffen werden können.¹¹⁶

Die Einschätzung von (nicht extremen) Eigenschaftsausprägungen kann jedoch Rückschlüsse darauf zulassen, welche Erwartungen bestimmte Personen an den Verlauf bestimmter Situationen haben.¹¹⁷ Risikoscheue Menschen halten sich beispielsweise eher an Regeln und Gesetze.¹¹⁸ So wird ein vorsichtiger und eher ängstlicher Entscheidungsträger bei seinen Erwartungen grundsätzlich die Befürchtung hegen, dass die eingesetzten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen aufgedeckt, neutralisiert und sanktioniert werden. Auf der anderen Seite wird ein eher sorgloser und risikofreudiger Entscheidungsträger den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen eher praktizieren.¹¹⁹

Fähigkeiten und Kenntnisse

Neben den Eigenschaften müssen auch die **Fähigkeiten oder Kenntnisse (Weisheit)** einer Person beurteilt werden. Zu den individuellen Fähigkeiten gehören unter anderem die Intelligenzstruktur oder die Fähigkeit zum komplexen Denken.¹²⁰ Bezüglich der Kenntnisse wird – neben dem Weltwissen – zwischen generellen und speziellen Kenntnissen unterschieden. Generelle Kenntnisse umfassen die Ausbildung oder das Studium (betriebswirtschaftlich, naturwissenschaftlich etc.) und die praktische Tätigkeit im Beruf (z.B. Anzahl der Berufsjahre und Aufgabenfelder). In Bezug auf die speziellen Kenntnisse ist relevant, inwieweit der Entscheidungsträger über Erfahrungen mit dem Prozess einer Kreditvergabe verfügt und inwieweit die Spezifität der involvierten Kreditinstitute seine Erfahrungen determiniert. Wird der Entscheidungsträger mit einer ähnlichen Situation (Verlängerung oder Erweiterung des Kredits) konfrontiert, wird er bei seinen Handlungen auf diese Erfahrungen bewusst zurückgreifen – häufig auch unbewusst durch diese gesteuert. Hat der Entscheidungsträger

¹¹⁶ Vgl. Zimbardo/Gerrig (2008), S. 512.

¹¹⁷ Vgl. Pervin/Cervone/John (2005), S. 325.

¹¹⁸ Vgl. Meyer (2009), S. 9.

¹¹⁹ Welche der dargestellten Eigenschaften sich als bester Prädiktor für eine Person darstellt, welche keine oder nur in Ausnahmefällen rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzt, ist nach Kenntnis des Verfassers noch nicht hinreichend erforscht. Zu Aussagen in anderen Bereichen vgl. Weinert (2004), S. 151 m.w.N.

¹²⁰ Vgl. Brandstätter (2007), S. 257.

beispielsweise bereits rechnungslegungspolitische Maßnahmen eingesetzt und aus diesem Vorgehen nach seiner Einschätzung positive Folgen festgestellt, wird er diese Erfahrung im anstehenden Kreditvergabeprozess berücksichtigen und seine Erwartungen entsprechend anpassen (relativ positive E-F-Erwartung). Für die untersuchte Problemstellung muss daher insbesondere berücksichtigt werden,

- welcher Ausbildungsgrad,
- welche Kenntnisse im Bereich des Rechnungswesens,
- welche Berufserfahrung,
- welche Fähigkeiten zur Prognose der Unternehmensentwicklung und
- welche Erfahrungen im Kreditgeschäft bei dem Entscheidungsträger vorliegen.

Verhaltensmuster und Rollenverständnis

Darüber hinaus müssen die **Verhaltensmuster** und das **Rollenverständnis**¹²¹ zur Einschätzung der personalen Dispositionen beachtet werden. Hierbei spielt insbesondere die **Kultur** eine entscheidende Rolle, da jede Kultur ihre eigenen institutionalisierten und sanktionierten erlernten Verhaltensmuster, Rituale und Überzeugungen (Werte und Normen) hat. Ferner determiniert bzw. prägt auch die Zugehörigkeit zu einer **sozialen Schicht** und einer **Familie** bestimmte Gepflogenheiten, die Einfluss auf eine Entscheidung nehmen.¹²² So kann es in bestimmten Kulturkreisen innerhalb einer Gesellschaft als „normal“ betrachtet werden, die rechnungslegungspolitische Gestaltungsmasse zu manipulativen Zwecken einzusetzen. Ebenso kann auch die Hemmschwelle zum Einsatz von illegalen Maßnahmen entsprechend niedrig sein, wenn innerhalb des bestimmten Kulturkreises solche Handlungen als „Kavaliersdelikt“ gewertet und damit grundsätzlich nicht als negatives (illegales) Verhalten empfunden werden (relativ positive E-F-Erwartung).¹²³

¹²¹ Unter Rollenverständnis wird hier die Einschätzung eines Individuums verstanden, wie sich eine aus seiner Sicht idealtypische Person in einer bestimmten Rolle (z.B. in der Rolle eines Unternehmensleiters, guter Freund etc.) zu verhalten hat. In diesem Zusammenhang ist auch die Selbstpräsentation von signifikanter Bedeutung. Vgl. Rost (2005), S. 525.

¹²² Vgl. Pervin/Cervone/John (2005), S. 41 ff.

¹²³ Als höchst relevant gilt insbesondere das soziale Umfeld der betreffenden Entscheidungsträger, wie in diversen Studien festgestellt worden ist. Vgl. Meyer (2009), S. 9 m.w.N.

Motive

Aufschlussreich ist auch hier die Frage der **Motive**. „Motive beschreiben eine dispositionelle Neigung und Voreingenommenheit in der Bewertung bestimmter Klassen von Reizereignissen.“¹²⁴ Sie sind folglich situationsübergreifende persönliche Dispositionen und bewerten Zielzustände einer bestimmten Thematik emotional positiv oder negativ. Die Klassifikationsversuche von Motiven sind dabei entsprechend dem jeweiligen wissenschaftlichen Ansatz sehr unterschiedlich.¹²⁵

Motive legen die Rahmenbedingungen für Erleben und Handeln fest.¹²⁶ Sie wirken somit wie eine Brille, durch die Sachverhalte selektiv wahrgenommen und bewertet werden. Das bedeutet, dass dadurch bestimmte Folgen von Handlungen ausgeblendet bleiben, was auch erklärt, warum große Bilanzskandale wie COMROAD, FLOWTEX, IT-FACTORY etc.¹²⁷ de facto vorgekommen und weiterhin möglich sind. In diesen Betrugsfällen mit fiktiven Geschäftsvorfällen und Schneeballsystemen war faktisch „vorhersehbar“, dass der Betrug nach einer gewissen Zeit aufgedeckt wird, da bei solchen Fällen fiktive Erträge gebucht werden, die realwirtschaftliche Zahlungsvorgänge auslösen. Mangels tatsächlicher Leistungserbringung entsteht eine Teufelsspirale zur Aufdeckung (der Umfang der illegalen Maßnahmen muss immer größer werden, um die Verschleierung aufrechtzuerhalten).

Nach MCCLELLAND (1985) lässt sich ein Großteil motivierten Verhaltens mit drei großen Klassen von Motiven erklären und analysieren: Anschluss, Leistung und Macht.¹²⁸

- | | |
|------------------------|---|
| Anschlussmotiv: | das Bestreben, positive soziale Beziehungen zu unterhalten |
| Leistungsmotiv: | das Bestreben, etwas besonders gut oder besser als andere zu können und die eigenen Fähigkeiten zu verbessern |
| Machtmotiv: | das Bestreben, Kontrolle über andere zu haben und sich stark und einflussreich zu fühlen. ¹²⁹ |

¹²⁴ Schmalt/Sokolowski (2006), S. 514.

¹²⁵ Zu einer Übersicht vgl. Schultheiss/Brunstein (2005), S. 300 m.w.N.

¹²⁶ Vgl. Schmalt/Sokolowski (2006), S. 515.

¹²⁷ Zu diesen „Bilanz-Skandalen“ vgl. Peemöller/Hofmann (2005); Ballwieser/Dobler (2003), Heck (2006); Steuer (2008); o.V. (2002). Dass solche Bilanzskandale nicht erst eine Erscheinung der neueren Zeit sind, zeigt exemplarisch auch der Fall von Ivar Kreuger. Vgl. Wanner (2009), S. 54.

¹²⁸ Vgl. McClelland (1985).

¹²⁹ Vgl. Goschke (2006), S. 564; Langens/Schmalt/Sokolowski (2005), S. 75; Kuhl (2001), S. 559 ff.

Insbesondere das Machtmotiv kann Manager dazu verleiten, bei stockender Karriere entsprechend nachzuhelfen.¹³⁰ Das Anschlussmotiv hingegen gewinnt im Rahmen der Rechnungslegungspolitik häufig bei den sog. Mitwissern oder Helfern (wie beispielsweise beim Rechnungswesensleiter)¹³¹ an Bedeutung.¹³²

Entwicklungsbedingungen

Personale Dispositionen sind prozessual geprägt, sie unterliegen der Möglichkeit sich zu verändern, wie etwa durch **Lern- und Reifeeffekte (psychologische Entwicklung)**. Lernen ist unbedingt als Prozess zu definieren, der zu mehr oder weniger nachhaltigen Veränderungen im Verhalten oder im Verhaltenspotenzial führt und per se auf Erfahrungen aufbaut.¹³³ Die speziellen Erfahrungen, die der Entscheidungsträger bei seinen Handlungen in Bezug auf die Kreditvergabe berücksichtigt, ergeben sich aus der **Phase der Bewertung**.¹³⁴

Zusammenfassend bleibt festzustellen, dass sowohl die Erwartungen als auch die Wertigkeit im erweiterten kognitiven Modell durch die personalen Dispositionen des Entscheidungsträgers, d.h. je nach Ausprägung der Eigenschaften, der vorhandenen Kenntnisse, erlernter Verhaltensmuster und der einzelnen Motive unterschiedlich stark beeinflusst werden können. Es lassen sich jedoch für eine Verhaltensprognose grundsätzlich nur Indikatoren ableiten, die Rückschlüsse auf ein bestimmtes Verhalten erlauben (deduktives Herleiten), da bisher keine einschlägigen empirischen Forschungsergebnisse hinsichtlich des konsistenten Verhaltens von Entscheidungsträgern und deren Persönlichkeit (personalen Dispositionen) vorliegen. Häufig sind Untersuchende (gleich ob aus wissenschaftlicher Perspektive oder in der Alltagspraxis) daher hinsichtlich der personalen Dispositionen auf eine (eher grobe) Typenbildung angewiesen, die bei bestimmten Situationen ein spezifisches Verhalten unterstellt. So beispielsweise unterscheiden SCHNEIDER/JOHN (2009) im Rahmen der Wirtschaftskriminalität die Typen „Der Krisentäter“, „Der chronische Täter“, „Der

¹³⁰ Vgl. Terpitz (2009), S. 17.

¹³¹ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.2.

¹³² Zu anschlussmotivierten Kontakten mit statushöheren Personen vgl. Kuhl (2001), S. 561.

¹³³ Vgl. Zimbardo/Gerrig (2008), S. 192.

¹³⁴ Vgl. Teil II, Abschnitt 2.2.3.

Abhängige“ und „Der Unauffällige“. ¹³⁵ Eine solche Typenbildung kann eine schnelle Einschätzung darüber erlauben, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein bestimmter Entscheidungsträger ein Jahresabschluss modifiziert hat und welche Vorkehrungen von Seiten des Kreditinstitutes ggf. zu treffen sind. In Teil II, Abschnitt 3.1.5 werden die Auswirkungen einer solchen Typenklassifizierung auf das Entscheidungsverhalten dargestellt. ¹³⁶

3.1.2.2 Situationskomponente

Die Situationskomponente betrachtet die Konstellation von Umweltbedingungen, denen der Entscheidungsträger während der Abwägungsphase ausgesetzt ist. Dabei können aufgrund der Komplexität aller beteiligten Faktoren nicht alle Situationsparameter erfasst werden, vielmehr ist die Betrachtung auf die als wesentlich angenommenen ¹³⁷ Einflussgrößen zu fokussieren. In Teil I dieser Arbeit wurde der Situationsaspekt, in dem sich ein Entscheidungsträger bei der Intentionsbildung zur Beeinflussung einer Kreditvergabe befindet, detailliert erörtert. Zusammenfassend konnten zwei wesentliche Situationsaspekte für die hier untersuchte Problemstellung festgehalten werden: Zum einen ist entscheidend, wie die Situation des Entscheidungsträgers im Unternehmen ausgestaltet ist und welche spezifischen Gegebenheiten beim Unternehmen vorliegen. Zum anderen stellt sich die Frage, wie sich die spezielle Situation der Kreditvergabe für dieses Unternehmen darstellt. Mithin sind die Rahmenbedingungen des Entscheidungsträgers im Unternehmen und bei der Kreditvergabe genau zu betrachten.

Rahmenbedingungen des Entscheidungsträgers im Unternehmen

Für die Verhaltensanalyse ist die Funktion des Entscheidungsträgers im Unternehmen ein maßgeblicher „Gegenstand“. Die Kernfrage ist hier, welche vorrangigen Interessen sich aus seiner Stellung im bzw. aus seinem Bezug zum Unternehmen ergeben. Hierbei muss berücksichtigt werden, dass der Entscheidungsträger natur-

¹³⁵ Vgl. Terpitz (2009), S. 17.

¹³⁶ Es wird die Auswirkung auf die Entscheidung des Kreditgebers hinsichtlich der Prüfungsintensität modelliert.

¹³⁷ Der Beobachter schränkt also die Analyse auf dieser Ebene bereits ein, so dass ggf. bestimmte Parameter der Intentionsbildung unbeachtet bleiben.

gemäß **in die Organisationsstruktur eines Unternehmens eingebunden** ist. Die Rechnungslegungspolitik ist dabei den allgemeinen Unternehmenszielen untergeordnet und soll der besseren Zielerreichung des Unternehmens dienen. Für eine Unternehmensleitung und andere Entscheidungsträger stellt somit die Rechnungslegungspolitik ein Instrument zur verbesserten Zielerreichung, d.h. der „besseren“ Erfüllung ihrer Aufgaben im Unternehmen dar.¹³⁸ Die Unternehmensleitung und andere Entscheidungsträger werden daher (legale) rechnungslegungspolitische Maßnahmen grundsätzlich immer dann einsetzen, wenn sie dadurch erwarten, ihre Aufgaben im Unternehmen besser erfüllen zu können.

Daneben ist Gegenstand der Analyse, **wie die Verpflichtung zur Aufgabenerfüllung** in der betrachteten Situation bei dem Entscheidungsträger ausgestaltet ist. Die Stärke der Verpflichtung kann von unterschiedlichen Determinanten beeinflusst werden. So ist beispielsweise denkbar, dass die Unternehmensleitung (als Entscheidungsträger) aufgrund der hohen Renditeerwartungen der Eigenkapitalgeber unter großem Erfolgsdruck¹³⁹ steht oder dass der Entscheidungsträger aufgrund von Fehlern aus der Vergangenheit bestimmte Ergebnisse erzielen muss.¹⁴⁰ Wie die Verpflichtung zur Aufgabenerfüllung wiederum individuell gewertet wird, hängt von den personellen Dispositionen des (einzelnen) Entscheidungsträgers ab.

Darüber hinaus ist zu beobachten, welche **besonderen Gegebenheiten bei dem Unternehmen** vorliegen. Hierbei müssen u.a. folgende generelle Fragen beantwortet werden:

- Welche rechnungslegungspolitischen Gestaltungspotenziale liegen durch die wirtschaftlichen Aktivitäten des Unternehmens in welchen Bereichen vor?
- Welchen Kontrollen unterliegt das Unternehmen?

¹³⁸ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.2.

¹³⁹ Zu weiteren Beispielen vgl. IDW PS 210, Tz. 24.

¹⁴⁰ Die Verpflichtung zur Aufgabenerfüllung muss sich nicht nur aus dem beruflichen Umfeld bestimmen, sondern kann – auch dominant – durch private (persönliche) Aspekte determiniert werden, die wiederum mit dem beruflichen Umfeld korrespondieren. Beispielsweise unterhält der Geschäftsführer einen gewissen sozialen Status (Situationsaspekt) und möchte diesen unbedingt beibehalten aufgrund seines starken Wunsches, einer bestimmten sozialen Schicht anzugehören (Anschlussmotiv).

Rahmenbedingungen bei der Kreditvergabe

Neben der generellen Analyse des Unternehmens und der Einbindung des Entscheidungsträgers in dieses Unternehmen und seine Organisationsstruktur muss die zu untersuchende Sachlage (hier: Kreditvergabesituation) genau betrachtet werden. Bei Kreditverträgen liegen Informationsasymmetrien vor, die durch Rechnungslegungspolitik opportunistisch ausgenutzt werden können.¹⁴¹ Darüber hinaus kann es bei der Gewährung oder Verweigerung des Kredits bzw. bei der Festlegung des zu zahlenden Zinssatzes zu realwirtschaftlichen Auswirkungen kommen.¹⁴² Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund der in Teil I, Abschnitt 3.4.2. dargestellten veränderten Rahmenbedingungen nach Basel II. Bei der Situationsanalyse sind somit u.a. folgende Fragestellungen zu erläutern:

- Welchen Zugang hat das Unternehmen zum Fremdkapitalmarkt?
- Wie sieht die Fremdfinanzierungssituation des Unternehmens aus?
- Inwieweit ist die geschäftliche Aktivität des Unternehmen von dem beantragten Kredit abhängig?
- Wie häufig schließt das Unternehmen Kreditverträge ab?
- Inwieweit sind die Kreditvergabemodalitäten des Kreditinstituts im Unternehmen bekannt?

3.1.2.3 Person-Situations-Interaktionskomponente

Die Person-Situations-Interaktionskomponente kombiniert Aspekte der Person und der Situation. Sie beschreibt somit die möglichen Zielzustände (Anreize), erreichbare Zwischenergebnisse sowie die generellen Handlungsmöglichkeiten eines Individuums in einem bestimmten situativen Umfeld. Damit determiniert diese Komponente alle nachfolgend zu erläuternden Aspekte und stellt den Ausgangspunkt dieser Untersuchung dar. Der **Fokus bei der Analyse** zur Klärung der Frage, wie sich eine bestimmte Person in einer bestimmten Situation verhalten wird und warum sie sich unter den gegebenen Umständen so verhält, muss folglich auf der Betrachtung und

¹⁴¹ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.2.

¹⁴² Vgl. Teil I, Abschnitt 3.4.2.2.

Beschreibung der Person-Situations-Interaktionskomponente liegen. Sie ermöglicht die Einschätzung des Entscheidungsträgers hinsichtlich

- seiner Wertbeimessung der möglichen Zielzustände und
- seiner Erwartungsbildung in Bezug auf das Erreichen dieser Zielzustände.

Beispiel II-2: (Person-Situations-Interaktionskomponente)

Situationskomponente

Der Entscheidungsträger ist Geschäftsführer eines Unternehmens. Das Unternehmen hat Schwierigkeiten bei der Finanzierung, so dass der Fortbestand des Unternehmens ohne neuen Kredit gefährdet sein könnte. Dies hätte zur Folge, dass der Betrieb eingestellt und die Arbeitnehmer freigesetzt werden müssten. Hinsichtlich seiner wirtschaftlichen Tätigkeiten bieten sich für das Unternehmen rechnungslegungs-politische Gestaltungsspielräume. Es sind keine nennenswerten Prüfungen durch Kontrollinstanzen zu erwarten.

Personenkomponente

Der Entscheidungsträger zeichnet sich durch folgende stark ausgeprägte Personeneigenschaften aus: bestimmend, experimentierfreudig, harmoniebedürftig (hohes Anschlussmotiv), risikofreudig und Machtstreben (hohes Machtmotiv). Er besitzt umfassende Kenntnisse im Bereich der Rechnungslegung.

Die Person-Situations-Interaktionskomponente könnte im Rahmen des erweiterten kognitiven Modells wie folgt interpretiert werden:

Zusammen mit dem Machtstreben und seiner bestimmenden Art entfaltet der Zielzustand „Unternehmen bleibt mit Kredit bestehen“ für den Entscheidungsträger einen vergleichsweise hohen subjektiven Wert (hohe Bewertung dieser Folge). Für die hohe Bewertung dieses Zielzustandes spricht auch sein Harmoniebedürfnis. Er möchte weiterhin ein gutes Verhältnis zu Arbeitnehmern, Lieferanten und Kunden haben und dieses nicht durch den Schatten einer möglichen Insolvenz gefährden. Durch seine Experimentierfreude steht er dem Einsatz geeigneter rechnungslegungs-politischer Maßnahmen eher positiv gegenüber (relativ positive H-E-Erwartung). Seine Risikofreudigkeit spricht dafür, dass er damit rechnet, dass seine Maßnahmen vorrangig

positive Folgen zeitigen werden (relativ positive E-F-Erwartungen). Schließlich sprechen seine umfassenden Kenntnisse und die erwarteten mangelnden Kontrollen dafür, dass er durch seine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen auch einen entsprechenden positiven Jahresabschluss erstellen kann (hohe H-E-Erwartung).

Das Beispiel zeigt, wie die Betrachtung der Person-Situations-Interaktionskomponente eine Einschätzung darüber erlaubt, welchen Wert ein bestimmter Entscheidungsträger möglichen Zielzuständen beimisst und welche Erwartung er hinsichtlich der Erreichung dieser Zielzustände durch bestimmte Handlungen hat. Hieraus sind wiederum Rückschlüsse auf sein zukünftiges Verhalten möglich.

3.1.2.4 Handlungskomponente

Die Handlungskomponente bildet die potenziellen Handlungen eines Kreditnehmers ab. Bei dem erweiterten kognitiven Modell überlegt sich der Entscheidungsträger, **welche rechnungslegungspolitischen Maßnahmen** er ergreifen kann (Identifikation des rechnungslegungspolitische Gestaltungspotenzials) und welche dieser Maßnahmen geeignet sind, das angestrebte Ergebnis zu erreichen (Auswahl der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen). In dieser Phase des Abwägens schätzt er also deren Einsatzmöglichkeiten ab, während die Durchführung der Maßnahmen erst in Phase Handlung erfolgt (vgl. Teil II, Abschnitt 2.2.3).

In Bezug auf die Rechnungslegungspolitik bietet sich dem Entscheidungsträger grundsätzlich eine Vielzahl von **Gestaltungsalternativen**. So kann ein Entscheidungsträger hinsichtlich der Modifikation der Rechnungslegung eine **unterschiedliche Anzahl von Maßnahmen** (j) zur Ergebniserzielung einsetzen. Er wird sich dabei für die Anzahl von Maßnahmen entscheiden, mittels derer er sein gewünschtes Ergebnis – gemäß seiner Prognose – optimal erreicht. Ein Maßnahmenbündel, das $1, 2, \dots, J$ Maßnahmen beinhaltet, wird als rechnungslegungspolitische Handlung i zusammengefasst.

Die **modifizierte Rechnungslegung** ergibt sich aus den Ausgangsparametern der unmodifizierten Rechnungslegung¹⁴³ und den Veränderungen durch die Summe aller angewandten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen ($j=1, 2, 3, \dots, J$). Die Auswir-

¹⁴³ Zur Problematik der unmodifizierten Rechnungslegung vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.2.

kungen der einzelnen Maßnahmen auf die Rechnungslegungsparameter werden durch Wirkungsrichtung und -umfang der Maßnahme abgebildet (vgl. Abb. II-12).¹⁴⁴

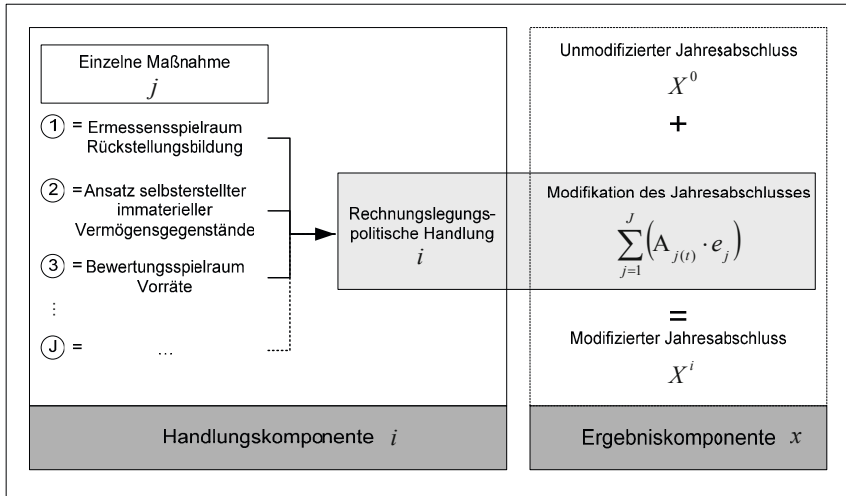


Abb. II-12: Bestimmung der modifizierten Rechnungslegung

Den **Wirkungsmultiplikator** der Maßnahme j zum Zeitpunkt t wird mit dem Vektor

$$A_{j(t)} = \begin{pmatrix} a_{1(t)} \\ a_{2(t)} \\ a_{3(t)} \\ \vdots \\ a_{m(t)} \end{pmatrix} \quad (\text{II-10})$$

bezeichnet.¹⁴⁵ In Bezug auf die Anzahl der möglichen **Rechnungslegungsparameter** (m) wird ein Entscheidungsträger so viele Parameter betrachten, wie es für seine spezielle Entscheidungssituation erforderlich ist. Wenn für einen Entscheidungsträger beispielsweise nur die Modifikation des Gewinns ($a_{1(t)}$), des Eigenkapitals ($a_{2(t)}$), des

¹⁴⁴ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.2.

¹⁴⁵ Hierbei gibt m die Anzahl der relevanten Rechnungslegungsparameter an.

Fremdkapitals ($a_{3(t)}$) und des Anlagevermögens ($a_{4(t)}$) von Belang ist, würde er nur diese Rechnungslegungsparameter bei seinen Überlegungen berücksichtigen ($m=4$). Relevant ist ein Rechnungslegungsparameter, wenn der Entscheidungsträger der Meinung ist, dass die zu beeinflussenden Adressaten genau diesen bei ihrer Entscheidungsfindung berücksichtigen werden. Im einfachsten Fall hat der Entscheidungsträger nur einen Parameter (häufig den Periodenerfolg) zu beachten. Je mehr Rechnungslegungsparameter als relevant eingestuft werden, desto komplexer werden das Optimierungsproblem und damit die Abwägungen des Entscheidungsträgers.¹⁴⁶

Für den Wirkungsmultiplikator zu den einzelnen Rechnungslegungsparametern (a_m) sind die Ausprägungen $0 < a_m \leq 1$ für Erhöhungen, $-1 \leq a_m < 0$ für Verminderungen oder $a_m = 0$ für keine Beeinflussung möglich. So kann z.B. der Rechnungslegungsparameter Eigenkapital im Zeitpunkt t durch eine Maßnahme entweder erhöht, vermindert oder nicht beeinflusst werden. Bei einer **Mehrperiodenbetrachtung** (mit $t=1, \dots, n$) bietet sich hingegen eine Matrixdarstellung mit $A_j^{(1, \dots, m) \times (1, \dots, n)}$ an.¹⁴⁷

Die **Intensität** ($e_{j(t)}$) hingegen beschreibt die monetäre Höhe, mit der eine Maßnahme j ausgeführt wird.¹⁴⁸ Da die Intensität – bis auf wenige Ausnahmen – im Zeitpunkt der Durchführung der Maßnahme festgelegt wird, kann bei ihr auf eine zeitliche Indizierung verzichtet werden (e_j).

Die **Wirkungsrichtung** und der **-umfang** stellen sich somit als multiplikative Verknüpfung des Wirkungsmultiplikators und der Intensität dar und bilden die monetären Veränderungen von m entscheidungsrelevanten Rechnungslegungsparametern durch eine Maßnahme j im Zeitpunkt t ab. Mittels S-Multiplikation werden folglich die Wirkungsrichtung und der -umfang wiederum als resultierender Vektor abgebildet.¹⁴⁹

¹⁴⁶ Zur Komplexitätsreduktion vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.6.

¹⁴⁷ Hierbei gibt n die Wirkungsdauer der Maßnahme j an. In der Matrixdarstellung werden Wirkungsrichtung und -umfang von nur einer Periode wiederum als Spaltenvektor mit $A_{j(t)}^{m \times 1}$ abgebildet.

¹⁴⁸ Insofern soll die Intensität im Rahmen dieser Arbeit als Skalar interpretiert werden.

¹⁴⁹ Im Rahmen der Skalarmultiplikation (S-Multiplikation) zwischen dem Wirkungsmultiplikator (Vektor) und der Intensität (Skalar) kann die Wirkung der Rechnungslegungspolitik dargestellt werden. Wenn der Skalar positiv (progressive Rechnungslegungspolitik) ist, zeigt der resultierende Vektor in dieselbe Richtung, ist er negativ (konservative Rechnungslegungspolitik), in die Gegenrichtung.

Durch die nachfolgende Indizierung mit i wird verdeutlicht, dass es sich um eine Rechnungslegung handelt, die durch eine bestimmte Handlung i modifiziert worden ist.

Bei einer **Einperiodenbetrachtung** ergibt sich für die modifizierte Rechnungslegung folgende Darstellung:

$$X_{(t)}^i = X_{(t)}^0 + \sum_{j=1}^J (A_{j(t)} \cdot e_j) \quad (\text{II-11})$$

wobei:

$X_{(t)}^i$	=	modifizierte Rechnungslegung durch die Handlung i im Zeitpunkt t – definiert als Vektor in einem Raum mit m entscheidungsrelevanten Parametern
$X_{(t)}^0$	=	„unmodifizierte“ Rechnungslegung im Zeitpunkt t – definiert als Vektor in einem Raum mit m entscheidungsrelevanten Parametern
J	=	Anzahl zur Anwendung kommender rechnungslegungspolitischer Maßnahmen j durch die rechnungslegungspolitische Handlung i
j	=	bestimmte rechnungslegungspolitische Maßnahme mit $j=1 \dots J$
$A_{j(t)}$	=	Wirkungsmultiplikator (in Bezug auf die Rechnungslegungsparameter) der Maßnahme j , Einperiodenbetrachtung
e_j	=	Intensität, mit der die Maßnahme j eingesetzt wird.

Für die **Mehrperiodenbetrachtung** ist folgende Darstellung zu verwenden:

$$X^{m \times n, i} = (X_1^i, X_2^i, X_3^i, \dots, X_n^i) \quad (\text{II-12})$$

wobei:

$X^{m \times n, i}$	=	modifizierte Rechnungslegung durch die Handlung i – dargestellt als Matrix mit m entscheidungsrelevanten Rechnungslegungsparametern und n betrachteten Perioden
---------------------	---	---

Beispiel II-3: (Motivationstendenz einer rechnungslegungspolitischen Handlung i bei einer Kreditvergabe – Teil 1)

Ein Entscheidungsträger kann als rechnungslegungspolitische Maßnahmen einen Ermessensspielraum bei der Rückstellungsbildung ($j=1$) ausnutzen, ein fiktives Wahlrecht beim Ansatz von selbst erstellten immateriellen Vermögenswerten ($j=2$) ausüben sowie eine Änderung des Bewertungsverfahrens bei den Vorräten ($j=3$) vornehmen. Er kann die Rückstellung um bis zu 200 niedriger ausweisen als bisher angesetzt. Die Rückstellung muss im Zeitpunkt $t=2$ aufgelöst bzw. in Anspruch genommen werden.¹⁵⁰ Darüber hinaus kann er den immateriellen Vermögensgegenstand in Höhe von 200 höher aktivieren und über vier Jahre abschreiben.¹⁵¹ Die Änderung der Vorratsbewertung führt zu einer Erhöhung des Vorratssaldos um 200. Das Unternehmen hat jedes Jahr die gleichen Vorräte am Stichtag auf Lager. Die Änderung der Bewertung soll zukünftig aufgrund des Stetigkeitsgebotes nicht mehr verändert werden. Es wird nach der IFRS-Rechnungslegung bilanziert.

Wird die Rechnungslegung nur durch die entscheidungsrelevanten Parameter a_1 =Gewinn (Ge), a_2 =Eigenkapital (EK), a_3 =Fremdkapital (FK) und a_4 =Anlagevermögen (AV) determiniert,¹⁵² ergeben sich für die Maßnahmen folgende Wirkungsrichtungen und -umfänge.

Für die Rückstellungen ($j=1$).¹⁵³

$$A_{1(0)} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ -1 \\ 0 \end{pmatrix}, \quad A_{1(1)} = \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \\ -1 \\ 0 \end{pmatrix}, \quad A_{1(2)} = \begin{pmatrix} -1 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} \quad \text{bzw. in der Matrixdarstellung}$$

¹⁵⁰ Die Wirkungsdauer beträgt somit drei Jahre (einschließlich der Durchführungsperiode – $n=3$).

¹⁵¹ Die Wirkungsdauer beträgt somit fünf Jahre (einschließlich der Durchführungsperiode – $n=5$).

¹⁵² Es existieren also vier relevante Rechnungslegungsparameter ($m=4$).

¹⁵³ Für die Untersuchung der Maßnahmen nach deren Primär- und Sekundärwirkung vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.2. Erläuterung von $\tilde{a}_{1(0)}$: Die Maßnahme würde zu einer Steigerung des Gewinns und des EK führen, da sich die Aufwandposition mit Abnahme der Rückstellung reduziert. Das FK würde hingegen sinken, da die Rückstellung dem FK zugerechnet wird und diese sich verringert. Das Anlagevermögen wäre von der Maßnahme nicht beeinflusst.

$$A_1^{4 \times 3} = \begin{pmatrix} 1 & 0 & -1 \\ 1 & 1 & 0 \\ -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

Für die selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenstände (j=2):

$$A_{2(0)} = \begin{pmatrix} 1 \\ 1 \\ 0 \\ 1 \end{pmatrix}, \quad A_{2(1)} = \begin{pmatrix} -0,25 \\ 0,75 \\ 0 \\ 0,75 \end{pmatrix}, \quad A_{2(2)} = \begin{pmatrix} -0,25 \\ 0,5 \\ 0 \\ 0,5 \end{pmatrix}, \quad A_{2(3)} = \begin{pmatrix} -0,25 \\ 0,25 \\ 0 \\ 0,25 \end{pmatrix}, \quad A_{2(4)} = \begin{pmatrix} -0,25 \\ 0 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix}$$

bzw.

$$A_2^{4 \times 5} = \begin{pmatrix} 1 & -0,25 & -0,25 & -0,25 & -0,25 \\ 1 & 0,75 & 0,5 & 0,25 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0,75 & 0,5 & 0,25 & 0 \end{pmatrix}$$

Für die Änderung der Vorratsbewertung (j=3):

$$\vec{a}_{3(0)} = \begin{pmatrix} 0 \\ 1 \\ 0 \\ 0 \end{pmatrix} \quad \text{bzw.} \quad A_3^{4 \times m} = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 1 & 1 & 1 & \dots & 1 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 \\ 0 & 0 & 0 & \dots & 0 \end{pmatrix}$$

Für die Intensität der Maßnahmen gilt:

$$e_1 \in \{0, \dots, 200\}_R$$

$$e_2 \in \{0, 200\}$$

$$e_3 \in \{0, 200\}$$

Sofern sich folgende „unmodifizierte“ Rechnungslegung aus einer vierjährigen Planungsrechnung ergibt:¹⁵⁴

$$X^{4 \times 5, 0} = \begin{pmatrix} 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \\ 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \\ 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \\ 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \end{pmatrix}$$

und die drei Maßnahmen mit maximaler Intensität ausgeübt werden, ermittelt sich die modifizierte Rechnungslegung wie folgt:

¹⁵⁴ Vereinfachend wird u.a. davon ausgegangen, dass der Gewinn jeweils zu 100 % ausgeschüttet wird und sich die Realinvestitionen mit den Abschreibungen decken.

$$\begin{aligned}
 X^{4 \times 5, i} &= \begin{pmatrix} 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \\ 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \\ 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \\ 400 & 400 & 400 & 400 & 400 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 1 & 0 & -1 \\ 1 & 1 & 0 \\ -1 & -1 & 0 \\ 0 & 0 & 0 \end{pmatrix} \cdot 200 \\
 &+ \begin{pmatrix} 1 & -0,25 & -0,25 & -0,25 & -0,25 \\ 1 & 0,75 & 0,5 & 0,25 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 0,75 & 0,5 & 0,25 & 0 \end{pmatrix} \cdot 200 + \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 1 & 1 & 1 & 1 & 1 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix} \cdot 200 = \\
 &\begin{pmatrix} 800 & 350 & 150 & 350 & 350 \\ 1000 & 950 & 700 & 650 & 600 \\ 200 & 200 & 400 & 400 & 400 \\ 600 & 550 & 500 & 450 & 400 \end{pmatrix}
 \end{aligned}$$

Die Handlungskomponente wird von der Person-Situations-Interaktionskomponente bestimmt. So wird beispielsweise die Anzahl an möglichen Maßnahmen (j) zum einen durch die Person des Entscheidungsträgers festgelegt – also durch dessen Fähigkeit, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu konzipieren, zu strukturieren, anzuordnen oder durchzuführen – und zum anderen wird sie durch das situative Umfeld (fähiger Rechnungswesenleiter, geeignetes Rechnungslegungssystem, zweckmäßige wirtschaftliche Rechnungslegungssachverhalte etc.) geprägt.

3.1.2.5 Ergebniskomponente

Das Ergebnis aller rechnungslegungspolitischen Handlungen ist die Modifikation der Rechnungslegung des Unternehmens. Im vorherigen Abschnitt wurde aufgezeigt, wie sich eine modifizierte Rechnungslegung formal bestimmen lässt. In Abhängigkeit von der Anzahl rechnungslegungspolitischer Maßnahmen ist eine Vielzahl von möglichen Ergebnissen denkbar, und wird das Entscheidungsproblem für den Kreditnehmer mehr oder minder komplex. In Abhängigkeit von der Stärke des Anreizes (generelle Wertigkeit des Zielzustandes) wird der Entscheidungsträger in der Phase

des Abwägens das Anliegen verfolgen, ein optimales Ergebnis zu gewährleisten. Im Prinzip kann ein Entscheidungsträger mittels Methoden der linearen Programmierung (z.B. der Simplexmethode) für seine Überlegungen optimale Ergebnisse erzielen. Da er sich jedoch in der Phase des Abwägens befindet, wird er in der Regel den Einsatz des rechnungslegungspolitischen Instrumentariums nur überschlägig bedenken (Der Rubikon ist noch nicht überschritten.).¹⁵⁵ Als Ergebnis wird hier die modifizierte Rechnungslegung **nach Prüfung** – also der geprüfte Jahresabschluss – interpretiert. Ergebnis ist demnach die Rechnungslegung (Jahresabschluss), von der der Entscheidungsträger erwartet, dass sie so von den Adressaten (und vom Wirtschaftsprüfer) angenommen und akzeptiert wird.¹⁵⁶

3.1.2.6 Folgekomponente

Die Folgekomponente bildet die möglichen Konsequenzen des Handlungsergebnisses ab. Es werden somit die Folgen eines modifizierten Jahresabschlusses dargestellt (Abb. II-13):

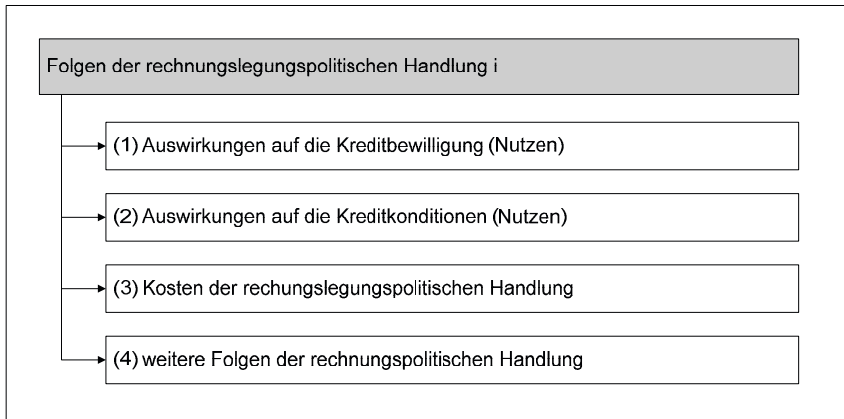


Abb. II-13: Folgen der rechnungslegungspolitischen Handlung

¹⁵⁵ Zur Abschätzung der Ergebniskomponenten werden häufig weniger komplexe Verfahren angewendet und insofern wird auf die Techniken des „muddling through“ zurückgegriffen. Zu Begriff und Techniken des „muddling through“ vgl. Schreyögg/v. Werder (Hrsg.) (2004), S. 1370 f. m.w.N.

¹⁵⁶ Zu möglichen Entdeckung und Neutralisierung von Maßnahmen vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.4.

Da im Rahmen der zu untersuchenden Problemstellung die Auswirkungen auf die Kreditvergabe analysiert werden, fokussieren die nachfolgenden Ausführungen diesen Aspekt. Als Folgenkomponente wird somit zunächst nur die realwirtschaftliche Beeinflussung¹⁵⁷ des zugrunde liegenden Kreditengagements betrachtet. Die realwirtschaftliche Beeinflussung eines Kreditengagements mittels rechnungslegungspolitischer Maßnahmen kann dabei letztlich immer auf die (kurz- oder langfristige) Veränderung der Kreditkonditionen (Z_{Kredit}) und/oder die Sicherstellung des Vertragsabschlusses (G)¹⁵⁸ reduziert werden. Darüber hinaus wird der Kreditnehmer in diesem Zusammenhang als resultierende Folgen auch die Kosten der Rechnungslegungspolitik (K_N) berücksichtigen. Die Motivation einer Handlung ergibt sich nicht nur aus einer einzigen antizipierten, subjektiv gewerteten Folge (Y_z), sondern aus einem Folgenspektrum, wobei einzelnen Folgen in Abhängigkeit von der Situation unterschiedliche Präferenzen erhalten ($f_{KN,z}$).

$$Y_1 = \sum_{t=0}^n f_{KN,1(t)}(G_{(t)}) \quad (\text{II-13})$$

$$Y_2 = \sum_{t=0}^n f_{KN,2(t)}(Z_{\text{Kredit}(t)}) \quad (\text{II-14})$$

$$Y_3 = \sum_{t=0}^n f_{KN,3(t)}(K_{N(t)}) \quad (\text{II-15})$$

wobei:

Y_1	=	Anreiz der Folgenkomponente: Kreditbewilligung
n	=	Anzahl der betrachteten Perioden
$f_{KN,z(t)}$	=	Wertungsfunktion für unterschiedliche Ausprägungen des Anreizes z im Zeitpunkt t
$G_{(t)}$	=	genereller Nutzen des Kreditnehmers aus dem Kreditvertrag im Zeitpunkt t , wobei $G \in \{0; \text{Wertigkeit des Kreditvertrags für den Kreditnehmer}\}$

¹⁵⁷ Vgl. Coenenberg/Haller/Schultze (2009), S. 1290 ff.

¹⁵⁸ G stellt dabei den generellen Nutzen dar, den der betrachtete Kreditnehmer dem Kreditverhältnis beimisst.

Y_2	=	Anreiz der Folgekomponente: Kreditkonditionen
$Z_{Kredit(t)}$	=	Kreditzinseinzahlungen im Zeitpunkt t
Y_3	=	Anreiz der Folgekomponente: Kosten der Rechnungslegungspolitik
$K_{N(t)}$	=	Kosten des Kreditnehmer für die Durchführung rechnungslegungspolitischer Maßnahmen im Zeitpunkt t

Ebenso ist zu bedenken, dass das bilanzierende Unternehmen durch seine rechnungslegungspolitischen Handlungen sowohl Einfluss auf den Kreditgeber als auch auf die **Entscheidungen anderer Adressaten** haben kann. Diese Folgen sollte ein Entscheidungsträger bei seinen Überlegungen zu den jeweiligen Zielzuständen mit berücksichtigen. So werden durch die obige Handlung i nicht nur die Kreditvergabeentscheidung beeinflusst, sondern ggf. auch die Ansprüche auf Ausschüttung, Steuerzahlung, Arbeitnehmergehaltsforderungen etc. Nachstehend werden die in Abb. II-13 dargestellten Anreize genauer betrachtet, um aus ihrer Analyse weitere Konsequenzen rechnungslegungspolitischer Handlungen zu erschließen.

(1) + (2) Kreditbewilligung und Kreditkonditionen

Zunächst werden die Anreize der Kreditbewilligung und der Kreditkonditionen analysiert. Ausgangspunkt für die Ableitung dieser Folgekomponente ist die in Teil I, Abschnitt 3.4.2.2 skizzierte Kreditpreiskalkulation der Kreditgeber unter der Annahme, dass der Kreditgeber bei der **Bestimmung der Kreditkonditionen (Bepreisung)** einem Umfeld der vollkommenen Konkurrenz ausgesetzt ist. Dies bedeutet, er verfügt über keine Informationsvorteile gegenüber dem Kreditnehmer und seine Kreditzinseinzahlungen pro Periode ($Z_{Kredit(t)}$) bestimmen sich aus dem Kreditpreis bzw. -zinssatz ($i_{Kredit(t)}$) multipliziert mit der Kredithöhe (H). Der Kreditzinssatz setzt sich dabei aus der Risikoprämie ($i_{RP(t)}$), dem Refinanzierungskostensatz ($\overline{i_{GKM}}$) und dem Bearbeitungskostensatz ($\overline{b}$) zusammen.

$$Z_{Kredit(t)} = H \cdot i_{Kredit(t)} = H \cdot (i_{RP(t)} + \overline{i_{GKM}} + \overline{b}) \quad (\text{II-16})$$

wobei:

$Z_{Kredit(t)}$	=	Kreditinsenzahlungen im Zeitpunkt t
H	=	Höhe des Kreditbetrages
$i_{Kredit(t)}$	=	Kreditpreis bzw. -zinssatz im Zeitpunkt t
$i_{RP(t)}$	=	Risikoprämie im Zeitpunkt t
i_{GKM}	=	Refinanzierungskostensatz
b	=	Bearbeitungskostensatz

Darüber hinaus wird angenommen, dass nur die Risikoprämie ($i_{RP(t)}$) dispositiven Charakter besitzt. Alle anderen Bestimmungsgrößen, d.h. der Refinanzierungskostensatz (i_{GKM}) und der Bearbeitungskostensatz (b) werden bei einer einzelnen Kreditvergabe als gegeben angesehen.¹⁵⁹

Die **Risikoprämie** stellt sich als Funktion f_P der Performance $P_{(t)}$ des betrachteten Kreditnehmers dar (**Bewertung**). Sie resultiert aus der Bewertung des Kreditnehmers anhand von Entscheidungsgrößen des Kreditgebers.¹⁶⁰ Unter Performance wird hier somit eine abstrakte Größe verstanden, die die wirtschaftliche Leistung des Kreditnehmers aus Sicht des Kreditgebers darstellt. Neben der Bestimmung der Risikoprämie wird ein Kreditgeber folglich auch die **Kreditbewilligung** von der Performance abhängig machen. Für den Kreditnehmer kann die Abhängigkeit der Kreditkonditionen und Kreditbewilligung von der Performance wie folgt abgebildet werden:

$$G_{(t)} = f_{P1}(P_{(t)}) \quad (\text{II-17})$$

$$i_{RP(t)} = f_{P2}(P_{(t)}) \quad (\text{II-18})$$

¹⁵⁹ Dies kann bei einem standardisierten Verfahren angenommen werden, da das Beurteilungsverfahren und die Refinanzierung am Markt generell festgelegt und nicht auf den einzelnen Kreditvertrag abgestimmt werden.

¹⁶⁰ Vgl. Blochwitz/Eigermann (2001), S. 241, Teil I, Abschnitt 2.4.

wobei:

$G_{(t)}$	=	genereller Nutzen des Kreditnehmers aus dem Kreditvertrag im Zeitpunkt t
$i_{RP(t)}$	=	Risikoprämie im Zeitpunkt t
f_{P1}	=	Wertungsfunktion der Performance zur Entscheidung über die Kreditbewilligung
f_{P2}	=	Wertungsfunktion der Performance zur Bemessung der Risikoprämie
$P_{(t)}$	=	Performancewert im Zeitpunkt t

Je besser die Performance des Kreditnehmers ist, desto geringer ist die vom ihm zu zahlende „Risikoprämie für ihn“.¹⁶¹ Zur generellen Kreditgewährung muss hingegen ein bestimmter Performancewert vom Kreditnehmer überschritten werden. Die Performance kann beispielsweise, sofern beim betrachteten Ratingverfahren ein Scoringmodell angewendet wird, mit der erreichten Scoringpunktzahl gleichgesetzt werden. Da beim Rating eine **Klassenbildung** vorliegt, werden den einzelnen Klassen bestimmte Ausfallwahrscheinlichkeiten zugeordnet.¹⁶² Daher ist die Risikoprämie für bestimmte Bereiche der Performance konstant. Ebenso muss für die Kreditgewährung eine bestimmte Performance erzielt bzw. überschritten werden. Dies führt zu einer Schwellenwertproblematik (Abb. II-14 und II-15). Wird eine kritische Performance nicht erreicht, ist die Ausfallwahrscheinlichkeit und die damit verbundene Risikosituation für den Kreditgeber so ungünstig, dass der Kredit abgelehnt wird. Sofern $P_{(t)}$ also eine bestimmte Höhe nicht überschreitet, führt dies ex ante zur Ablehnung oder ex post – sofern vertraglich vereinbart – zur Kündigung des Kredits ($G=0$).

¹⁶¹ Vgl. hierzu die Ausführung in Teil I, Abschnitt 3.3.2.

¹⁶² Vgl. Teil I, Abschnitt 3.3.2.

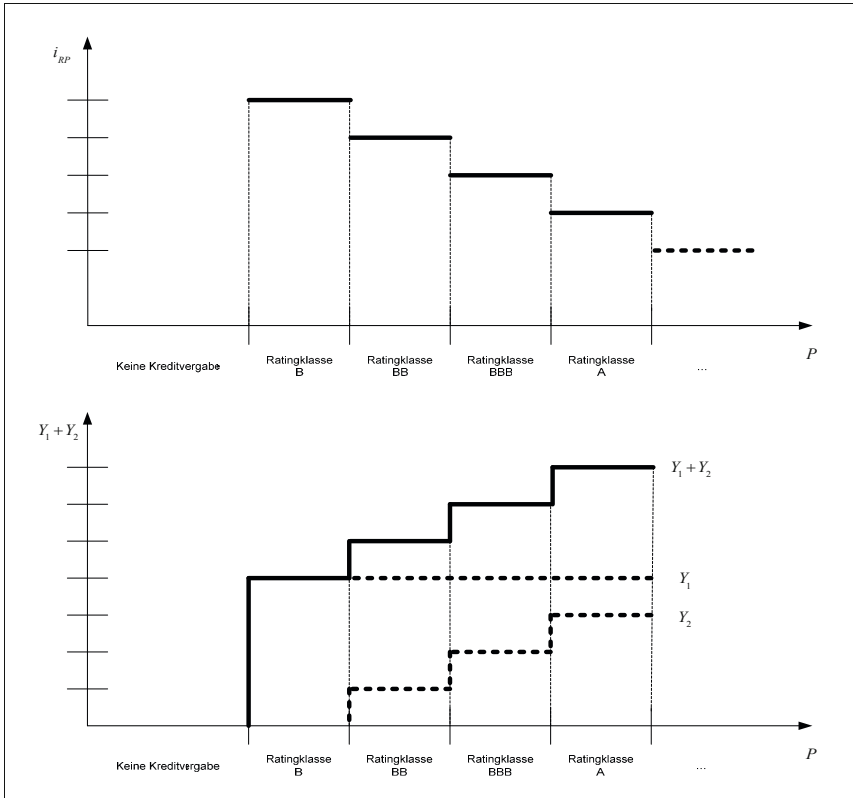


Abb. II-14: Beispielhafte Klassenbildung für den Risikoprämienatz in Abhängigkeit von der Performance eines Kreditnehmers

Die vom Kreditnehmer angestrebte realwirtschaftliche Auswirkung durch Veränderung der Risikoprämie hängt letztlich von der Ausgestaltung der Ratingklassen ab, d.h. von der Frage, ob durch die Rechnungslegungspolitik eine Einstufung bzw. ein Wechsel in bessere Ratingklassen vollzogen werden kann. Wenn durch die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen insgesamt eine vorgegebene Performance nicht überschritten wird, bleibt die Risikoklasse und damit die Risikoprämie unverändert bzw. wird der Kredit auch mit Hilfe von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nicht bewilligt.

Abb. II-15 bildet diese **Schwellenwertproblematik** ab. Im ersten Fall reichen die durchgeführten Maßnahmen des Kreditnehmers nicht aus, um eine bessere Ratingkategorie zu erreichen. Sie haben hinsichtlich des Kreditvertrages keine realwirtschaftlichen Auswirkungen, da die Risikoprämie unverändert bleibt. Im zweiten Fall hingegen wurden in ausreichendem Umfang rechnungslegungspolitische Maßnahmen ergriffen, woraus eine Verbesserung der Ratingkategorie resultiert.

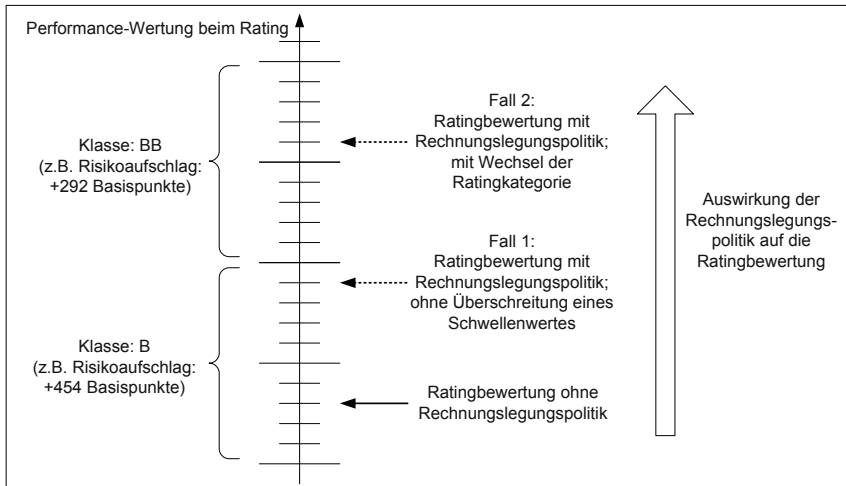


Abb. II-15: *Beispielhafte Darstellung der Schwellenwertproblematik bei Beeinflussung der Ratingbewertung*¹⁶³

Generell stellt sich die Performance **im Rahmen der quantitativen Analyse** als Funktion f_R eines oder mehrerer Jahresabschlüsse dar.¹⁶⁴ Der Effekt der Rechnungslegungspolitik auf die Performance ermittelt sich somit als Abweichung der modifizierten Performance ($P_{(t)}^i$) von der unmodifizierten Performance ($P_{(t)}^0$) des Kreditnehmers. Inwieweit die Maßnahmen Auswirkungen auf die Beurteilung durch den Kreditgeber, d.h. auf den **Performancewert** haben, ist abgesehen vom Ausmaß der ergriffenen Maßnahmen auch abhängig von den spezifischen Besonderheiten des Ratingsystems des Kreditgebers – also seinen Entscheidungsgrößen und seiner -

¹⁶³ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.4.2.3.4.

¹⁶⁴ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.3.2.

struktur.¹⁶⁵ Generell lässt sich der Zusammenhang zwischen Rechnungslegung und Performancewert wie folgt darstellen:

$$P_{(t)} = f_R(X_{(t)}) \quad (\text{II-19})^{166}$$

wobei:

$$\begin{aligned} P_{(t)} &= \text{Performancewert im Zeitpunkt } t \\ f_R &= \text{Ratingfunktion zur Bestimmung des Performancewertes } P \\ X_{(t)} &= \text{Rechnungslegung im Zeitpunkt } t - \text{definiert als Vektor in einem Raum mit} \\ &\quad m \text{ wesentlichen Parametern} \end{aligned}$$

Die Funktion f_R kann hier beispielsweise als lineares Scoremodell dargestellt werden, d.h. als Summe ausgewählter Kennzahlenergebnisse (Transformierte Ausprägungen von Rechnungslegungsparametern) $T_1, T_2, T_3 \dots T_K$ mit den Gewichten $g_1, g_2, g_3 \dots g_K$ ¹⁶⁷, also:

$$f_R(X_t) = \sum_{k=1}^K g_k \cdot T_k(X_t) \quad (\text{II-20})$$

wobei:

$$\begin{aligned} K &= \text{Anzahl der eingehenden gewichteten Kennzahlen} \\ g_K &= \text{Gewichtungsfaktor der transformierten Ausprägungen von Rechnungsle-} \\ &\quad \text{gungsparametern} \\ T_K &= \text{Transformierte Ausprägungen von Rechnungslegungsparametern} \end{aligned}$$

¹⁶⁵ Zu den einzelnen Ratingverfahren und Beurteilungsmodellen vgl. Teil I, Abschnitt 3.4.2.3.

¹⁶⁶ Zur vereinfachenden Darstellung wird davon ausgegangen, dass bei der Performancemessung nur die Rechnungslegung im Jahr der Kreditvergabe beachtet wird ($X_{(t)}$). Es können jedoch auch mehrere Jahresabschlüsse berücksichtigt werden, z.B. die der vergangenen drei Jahre:

$$P_{(t)} = f_R(X_{(t-2)}, X_{(t-1)}, X_{(t)})$$

¹⁶⁷ Vgl. hierzu die Ausführungen in Teil I, Abschnitt 3.3.2.

Beispiel II-3: (Motivationstendenz einer rechnungslegungspolitischen Handlung i bei einer Kreditvergabe – Teil 2)¹⁶⁸

Ein Kreditgeber ermittelt die Performance des dargestellten Kreditnehmers anhand von folgendem linearem Scoremodell (Gewichtungsfaktor $8 \cdot \text{Eigenkapitalquote} + \text{Gewichtungsfaktor } 3 \cdot \text{Eigenkapitalrentabilität} + \text{Gewichtungsfaktor } 2 \cdot \text{Anlagendeckungsgrad}$):

$$f_R(X_t) = 8 \cdot \frac{a_{2(t)}}{(a_{2(t)} + a_{3(t)})} + 3 \cdot \frac{a_{1(t)}}{a_{2(t)}} + 2 \cdot \frac{a_{2(t)}}{a_{4(t)}}$$

Der Kreditnehmer mit den im ersten Teil des Beispiels dargestellten Parametern (400, 400, 400, 400) würde somit eine unmodifizierte Performance ($P_{(t=0)}^0$) von 9 im Zeitpunkt $t=0$ erreichen.

$$P_{(t=0)}^0 = 8 \cdot \frac{400}{800} + 3 \cdot \frac{400}{400} + 2 \cdot \frac{400}{400} = 9$$

Durch den Einsatz der drei oben dargestellten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen ändern sich die Rechnungslegungsparameter (800, 1000, 200, 600) zum Zeitpunkt $t=0$. Die Performance steigt durch die Anwendung der Maßnahmen auf ($P_{(t=0)}^i$)=12,4. Sie verbessert sich damit um 3,4 Punkte, wie folgende Rechnung zeigt:

$$P_{(t=0)}^i = 8 \cdot \frac{1000}{1200} + 3 \cdot \frac{800}{1000} + 2 \cdot \frac{1000}{600} = 12,4$$

Entscheidungsrelevant für den Kreditnehmer sind jedoch nicht das Performancemaß, das durch das Rating gemessen wird, sondern die tatsächlichen realwirtschaftlichen

¹⁶⁸ Zu Teil 1 des Beispiels vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.4.

Auswirkungen der Rechnungslegungspolitik, mithin die in den Formeln II-17 und II-18 modellierte Auswirkung der Performance auf Kreditbewilligung und Risikoprämie.

Beispiel II-3: (Motivationstendenz einer rechnungslegungspolitischen Handlung i bei einer Kreditvergabe – Teil 3)

Der Kreditnehmer hat folgende Risikoklassifizierung im betrachteten Performancebereich (eine Kreditgewährung soll im Beispielfall auch bei unmodifizierter Rechnungslegung garantiert sein):

$$i_{RP(t)}(P_{(t)}) = \begin{cases} 1 \% \text{ für } 12 < P_{(t)} \leq 15 \\ 2 \% \text{ für } 9 < P_{(t)} \leq 12 \\ 3 \% \text{ für } 6 < P_{(t)} \leq 9 \end{cases}$$

Für das Unternehmen ergibt sich somit nach Einsatz der Maßnahmen folgende Auswirkung auf den Risikozinssatz:

$$i_{RP}^0 = i_{RP}(P_{(t)}^0 = 9) = 3 \%$$

$$i_{RP}^i = i_{RP}(P_{(t)}^i = 12,4) = 1 \%$$

(3) Kosten der Rechnungslegungspolitik

Bei der Abschätzung der Folgekomponente wird der Kreditnehmer – als „negative“ Folge – auch die **Kosten** des Einsatzes der Maßnahmen berücksichtigen.¹⁶⁹ Je höher die Kosten für eine rechnungslegungspolitische Handlung i sind, desto geringer ist der Anreiz, diese Handlung durchzuführen. Y_3^i wird folglich für den Kreditnehmer einen negativen Wert annehmen.

¹⁶⁹ Bei detaillierten Planungen, ob rechnungslegungspolitische Maßnahmen eingesetzt werden sollen, sind grundsätzlich auch die administrativen Kosten (z.B. Kosten der Rechnungswesenabteilung und Informationsgewinnung) einzubeziehen. Diese sind jedoch nach Abschluss der Überlegungen als „sunk cost“ zu klassifizieren und damit als entscheidungsirrelevant einzustufen. Es ist unter bestimmten Konstellationen jedoch davon auszugehen, dass mit steigenden Vorab-Kosten die Wahrscheinlichkeit für den Einsatz der entsprechenden Maßnahmen zunimmt, da sich diese Kosten aus Sicht des Entscheidungsträgers durch den Nutzen relativieren.

Die Kosten ($K_{N(t)}^i$) ermitteln sich aus der Summe der Kosten aller bei der rechnungslegungspolitischen Handlung i zur Anwendung kommenden Maßnahmen j. Die Höhe der Kosten hängt dabei insbesondere von der jeweiligen Art der Maßnahme ab (z.B. Änderung der Nutzungsdauer des Anlagevermögens, Ermessensentscheidung bei der Rückstellungsbildung etc.). Es lässt sich zwar auch in Einzelfällen eine Abhängigkeit von der Intensität e – also von dem Ausmaß der Modifikation – unterstellen, diese dürfte jedoch zu vernachlässigen sein.¹⁷⁰ So spielt es beispielsweise für die Kosten in der Regel keine Rolle, ob eine Rückstellung nachträglich um 50 GE oder um 200 GE modifiziert wird.

Darüber hinaus verursachen die meisten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nur im Zeitpunkt ihrer Durchführung Kosten (z.B. administrative Kosten für die Änderung von Abschreibungsplänen) und in der Folgeperiode keine bzw. vernachlässigbare Kosten. Es gibt jedoch Maßnahmen, die auch in den Folgeperioden Kosten verursachen (z.B. bei Ausübung des Wahlrechts zum Neubewertungsmodell nach IAS 16.31 die Ermittlung des beizulegenden Zeitwertes in jeder Periode). Bei einer mehrperiodischen Betrachtung bietet sich daher wiederum eine Matrixdarstellung an:

$$K_{N(t)}^i = \sum_{j=1}^J K_{j(t)} \quad (\text{II-21})$$

wobei:

$K_{N(t)}^i$	=	Summe der Kosten der Handlung i im Zeitpunkt t
J	=	Anzahl zur Anwendung kommender rechnungslegungspolitischer Maßnahmen j
j	=	bestimmte rechnungslegungspolitische Maßnahme mit $j=1 \dots \ell$
$K_{j(t)}$	=	Kosten der Maßnahme j im Zeitpunkt t

¹⁷⁰ Der Zusammenhang zwischen den Kosten und der Intensität einer Maßnahme kann als Funktion $K_{j(t)} = f_{Kj(t)}(e_j)$ dargestellt werden, wobei der Funktionsverlauf ($f_{Kj(t)}$) von der jeweiligen Art der Maßnahme determiniert wird. Dabei ist jedoch grundsätzlich davon auszugehen, dass die Kostenfunktion bei der Durchführung einer rechnungslegungspolitischen Maßnahme ($e > 0$) nur einen bestimmten Wert annimmt (unabhängig von der Höhe der Intensität). Daher wird nachfolgend auf die Berücksichtigung dieser Abhängigkeit verzichtet.

Beispiel II-3: (Motivationstendenz einer rechnungslegungspolitischen Handlung i bei einer Kreditvergabe – Teil 4)

Für die Rückstellungsbildung ($j=1$) sind nur marginale Tätigkeiten erforderlich. Die Kosten sind zu vernachlässigen. Für das fiktive Wahlrecht der Aktivierung des selbst erstellten immateriellen Vermögenswertes ($j=2$) sind umfangreiche Dokumentationen und Nachweise zu erbringen. Darüber hinaus muss jedes Jahr ein Impairment-test vorgenommen werden. Die Kosten werden bei Aktivierung in $t=0$ auf 20 GE und in den Folgeperioden auf 5 GE geschätzt. Für die Änderung der Bewertungsmethode der Vorräte wird ein einmaliger Aufwand bei der edv-technischen Umsetzung von 30 GE anfallen.

Mithin ergeben sich für die einzelnen Maßnahmen folgende Kosten:

$$K_{1(0)} = 0, K_{1(1)} = 0, K_{1(2)} = 0$$

$$K_{2(0)} = 20, K_{2(1)} = 5, \dots, K_{2(n)} = 5$$

$$K_{3(0)} = 30, K_{3(1)} = 0, \dots, K_{3(n)} = 0$$

Bei einem vierjährigen Planungszeitraum ergeben sich unter den genannten Maßnahmen somit folgende Kosten pro Periode:

$$K_{N(1)}^i = \sum_{j=1}^J K_{j(1)} = 0 + 20 + 30 = 50$$

$$K_{N(2)}^i = \sum_{j=1}^J K_{j(2)} = 0 + 5 + 0 = 5$$

$\vdots$

$$K_{N(n)}^i = \sum_{j=1}^J K_{j(3)} = 0 + 5 + 0 = 5$$

alternative Darstellung als Kostenmatrix:

$$K_N^{J \times n, i} = \begin{pmatrix} 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 20 & 5 & 5 & 5 & 5 \\ 30 & 0 & 0 & 0 & 0 \end{pmatrix}$$

(4) Weitere Folgen aus der rechnungslegungspolitischen Handlung

Der Kreditnehmer sollte ebenso berücksichtigen, dass er durch seine rechnungslegungspolitischen Handlungen auch auf die **Entscheidungen anderer Adressaten** Einfluss nimmt. Diese Folgen wird ein Entscheidungsträger bei seinen Überlegungen hinsichtlich der jeweiligen Zielzustände mit einbeziehen. So wird durch die obige Handlung (i) nicht nur die Kreditvergabeentscheidung modifiziert, sondern dies betrifft ggf. auch die Ansprüche auf Ausschüttung, Steuerzahlung, Arbeitnehmergehaltsforderungen etc., wobei den einzelnen Anreizen in Abhängigkeit von der Situation unterschiedliche Präferenzen zuzuordnen sind.

Insbesondere – verursacht durch den Maßgeblichkeitsgrundsatz im deutschen Steuerrecht – wird grundsätzlich für jede Periode der steuerbilanzielle Anreiz der **Steuerbarwertminimierung** (z.B. Y_4) verfolgt. Hierbei wird die Zielgröße „Erfolg“ zu obigen Feststellungen mit entgegengerichteter Wirkungsrichtung angesprochen. Insofern entsteht ein Spannungsverhältnis zwischen Rating- und Steueroptimierung,¹⁷¹ da die vermeintliche Zinersparnis der höheren Steuerzahlung¹⁷² gegenübersteht. In der Konsequenz wirkt der Maßgeblichkeitsgrundsatz darauf hin, dass der Anreiz für den Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen zur Modifikation der Kreditvergabeentscheidung abgemildert wird. Der Maßgeblichkeitsgrundsatz bewirkt folglich einen Schutzeffekt gegen progressive rechnungslegungspolitische Maßnahmen.¹⁷³

¹⁷¹ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.3.

¹⁷² Die tatsächliche Steuerersparnis ergibt sich insbesondere durch den Bemessungsgrundlageneffekt, den Zeiteffekt und den Steuersatzeffekt. Zur Steuerbilanzpolitik vgl. Scheffler (2007), S. 386.

¹⁷³ Es gilt für einzelne Bereiche ein steuerlicher Spezialnormvorbehalt, so dass beispielsweise dieser Schutzeffekt sich nicht auf den Ansatz und die Bewertung von selbst erstellten immateriellen Vermögensgegenständen erstreckt, da diese in der Steuerbilanz nicht angesetzt werden dürfen (§ 5 Abs. 2a EStG).

Beispiel II-4: (Spannungsverhältnis zwischen Rating- und Steueroptimierung)

Zur Verdeutlichung des Spannungsverhältnisses werden nachfolgend die Zielsetzung Steuerbarwertminimierung und die Minimierung des Barwertes der Zinsbelastung gegenübergestellt. Der Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen steht hier außer Frage, es handelt sich nur noch um die Abwägung, welchem Ziel bei monetärer Betrachtung der größere Anreiz beigemessen wird.

Berechnung des Steuerbarwertes

$$StBW^i = \sum_{t=0}^n St_{(t)}^i \cdot (1+i)^{-t}$$

wobei:

$$StBW^i = \text{Steuerbarwert bei Handlung } i$$

$$St_{(t)}^i = \text{Steuerzahlung bei Handlung } i \text{ im Zeitpunkt } t$$

Die Steuerzahlungen ermitteln sich dabei aus dem zu versteuernden Einkommen und dem Steuersatz:

$$St_{(t)} = zvE_{(t)} \cdot s_{(t)}$$

wobei:

$$zvE_{(t)} = \text{zu versteuerndes Einkommen im Zeitpunkt } t$$

$$s_{(t)} = \text{Steuersatz im Zeitpunkt } t$$

Bei der Steuerbarwertminimierung wird die Alternative gewählt, die den niedrigsten Steuerbarwert bzw. die größte Differenz zur Ausgangslage aufweist:

$$\Delta StBW^i = \sum_{t=0}^n St_{(t)}^i \cdot (1+i)^{-t} - \sum_{t=0}^n St_{(t)}^0 \cdot (1+i)^{-t}$$

Berechnung des Barwertes der Zinszahlungen

$$ZBW^i = \sum_{t=0}^n Z_{Kredit(t)}^i \cdot (1+i)^{-t}$$

wobei:

$$ZBW^i = \text{Barwert der Zinszahlungen bei Handlung } i$$

Die Zinszahlungen ermitteln sich dabei aus der Kredithöhe und dem Zinssatz:

$$Z_{Kredit(t)} = H \cdot i_{r(t)}$$

wobei:

$$H = \text{Höhe des Kreditbetrages}$$

$$i_{r(t)} = \text{risikoabhängiger Zinssatz im Zeitpunkt } t$$

Bei der Minimierung des Barwertes der Zinsbelastungen wird die Alternative gewählt, die den niedrigsten Barwert bzw. die größte Differenz zur Ausgangslage aufweist:

$$\Delta ZBW^i = \sum_{t=0}^n Z_{Kredit(t)}^i \cdot (1+i)^{-t} - \sum_{t=0}^n Z_{Kredit(t)}^0 \cdot (1+i)^{-t}$$

Es wird dann die Handlung i gewählt, welche die niedrigste Summe (und damit den höchsten realwirtschaftlichen Gewinn der rechnungslegungspolitischen Handlung; Einsparung) aufweist. Auf die rechnungslegungspolitische Handlung i wird verzichtet, wenn keine Einsparung ersichtlich ist (negatives Ergebnis).

$$\text{Summe}^i = \Delta ZBW^i + \Delta StBW^i$$

Als Alternative kann auch einfach ein Modell angewendet werden, mit dem abgeschätzt werden soll, wie stark sich der Zinssatz ändern muss, damit eine Rechnungslegungspolitik zur Modifikation der Kreditvergabeentscheidung sinnvoll ist. Dies kann durch Gleichsetzen der obigen Gleichung erfolgen (unter der Annahme eines nachverhandlungssicheren Vertrages):

$$\begin{aligned}
-\Delta ZBW^i &= \Delta StBW^i \\
&= -\sum_{t=0}^n Z_{Kredit(t)}^i \cdot (1+i)^{-t} + \sum_{t=0}^n Z_{Kredit(t)}^0 \cdot (1+i)^{-t} = \sum_{t=0}^n St_{(t)}^i \cdot (1+i)^{-t} - \sum_{t=0}^n St_{(t)}^0 \cdot (1+i)^{-t} \\
&= -i_r^i \cdot \sum_{t=0}^n H \cdot (1+i)^{-t} + i_r^0 \cdot \sum_{t=0}^n H \cdot (1+i)^{-t} = \sum_{t=0}^n St_{(t)}^i \cdot (1+i)^{-t} - \sum_{t=0}^n St_{(t)}^0 \cdot (1+i)^{-t} \\
-i_r^i &= \frac{-i_r^0 \cdot \sum_{t=0}^n H \cdot (1+i)^{-t} + \sum_{t=0}^n St_{(t)}^i \cdot (1+i)^{-t} - \sum_{t=0}^n St_{(t)}^0 \cdot (1+i)^{-t}}{\sum_{t=0}^n H \cdot (1+i)^{-t}} \\
i_r^i &= i_r^0 - \frac{\sum_{t=0}^n St_{(t)}^i \cdot (1+i)^{-t} - \sum_{t=0}^n St_{(t)}^0 \cdot (1+i)^{-t}}{\sum_{t=0}^n H \cdot (1+i)^{-t}}
\end{aligned}$$

In obiger Formel gibt i_r^i den kritischen Zinssatz an, d.h. den Zinssatz, der erreicht werden muss, damit sich Rechnungslegungspolitik zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung im Vergleich zur vermeidlichen Steuermehrbelastung lohnt.

In der bisherigen Darstellung wurde davon ausgegangen, dass der Kreditnehmer eine Entscheidung unter Sicherheit betrachtet: Er kennt das Ergebnis seiner Handlung (den modifizierten Jahresabschluss) und kann die Folgen prognostizieren, die das Ergebnis nach sich zieht (Kreditvergabe). In diesem Sinne blieb die bisherige Betrachtung ganz bewusst auf der Ebene eines Modells, das praxisrelevante Komponenten der Unsicherheit unberücksichtigt lässt, um zunächst auf dieser Ebene höchstmögliche Transparenz zu gewährleisten. Im nächsten Analyseschritt wird diese Betrachtung erweitert, indem die Erwartungen des Kreditnehmers in den Gesamtzusammenhang integriert werden.

3.1.2.7 Erwartungskomponenten

3.1.2.7.1 Vorbemerkungen

Je höher die **Erwartung der realwirtschaftlichen Auswirkungen** ist, desto stärker werden in der Praxis die Anreize für den Kreditnehmer, rechnungslegungspolitische

Maßnahmen einzusetzen. Analog gilt dies für den Zusammenhang im Modell und ist in der Analyse entsprechend zu betrachten. Der Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen im Rahmen der Kreditvergabe stellt eine Entscheidung unter Unsicherheit für den Kreditnehmer dar. Die Unsicherheit resultiert aus mehreren Aspekten, unter denen der Entscheidungsträger seine Erwartungen bildet. Abb. II-16 stellt diese Unsicherheiten dar. Hierbei wird nicht wie in Teil II, Abschnitt 2.2.2 mittels Wahrscheinlichkeiten argumentiert, sondern es werden die Annahmefehler berücksichtigt, um die Verknüpfung der wesentlichen Determinanten besser zu veranschaulichen.¹⁷⁴

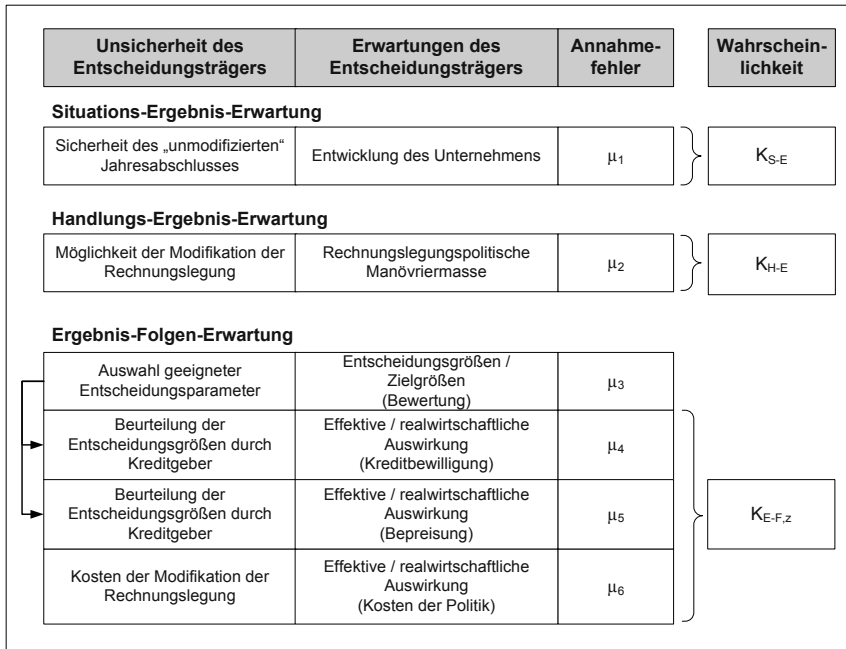


Abb. II-16: Unsicherheiten und Erwartungen des Entscheidungsträgers beim Einsatz von Rechnungslegungspolitik zur Modifikation einer Kreditvergabeentscheidung

¹⁷⁴ Die Annahmefehler berücksichtigen, dass insgesamt bei den Abwägungen von Schätzungen ausgegangen wird. Sie drücken folglich die Unsicherheit des Kreditnehmers bei den einzelnen Schätzungen aus.

Um die jeweiligen Erwartungen im Einzelnen analysieren zu können, sind das generelle Verhalten des Kreditgebers und dessen potenzielle Folgen zu betrachten, da der Kreditnehmer seine Entscheidungen von den (voraussichtlichen) Handlungen des Kreditgebers abhängig macht.

Antizipation des Verhaltens des Kreditgebers bei der Abwägung

Aufgrund der bei Kreditverhältnissen vorliegenden Informationsasymmetrie¹⁷⁵ trifft der Kreditgeber bei Festlegung, **ob der Kredit überhaupt vergeben wird und in welcher Höhe Zinsen** gefordert werden, auch eine Entscheidung unter Unsicherheit.¹⁷⁶ Um diese Informationsasymmetrie (hidden characteristics) zu reduzieren und um das Kreditrisiko bei den Kreditzinsen einschätzen zu können, muss der Kreditgeber eine Ratingbeurteilung durchführen. Die aus der Beurteilung ermittelte Risikoprämie (im Rahmen der Kreditpreisbestimmung) soll das Risiko des Kreditengagements abgelden. Eine zu hohe Risikoprämie kann unter Wettbewerbsbedingungen aber dazu führen, dass die Kreditnehmer zu anderen Kreditanbietern wechseln bzw. auf andere Finanzierungsinstrumente zurückgreifen.¹⁷⁷ Eine zu niedrige Risikoprämie resultiert aus einer fehlerhaften Ratingklassifizierung, d.h. die Ausfallwahrscheinlichkeiten der einzelnen Klassen werden verzerrt und reflektieren nicht mehr die kalkulierten Ausfallwahrscheinlichkeiten. Dies hat zur Folge, dass mehr Kredite als ursprünglich angenommen nicht zurückgezahlt werden. Dementsprechend erhält der Kreditgeber keine adäquate Verzinsung für die eingegangenen Risiken.¹⁷⁸

Ziel des Kreditgebers wird es daher sein, die Risikoprämie so zu kalkulieren, dass sie den tatsächlichen wirtschaftlichen Verhältnissen (Bonitätsverhältnissen) des je-

¹⁷⁵ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.2.1.

¹⁷⁶ Vgl. Hartmann-Wendels/Pfingsten/Weber (2007), S.100 f.; Tytko (1999), S. 53.

¹⁷⁷ Durch im Vergleich zu anderen Anbietern niedrigere Refinanzierungs- bzw. Bearbeitungskosten kann dieser Effekt jedoch kompensiert werden. Darüber hinaus sind die einmaligen Kosten eines Wechsels des Kreditanbieters bzw. auf andere Finanzierungsformen zu berücksichtigen. Die Literatur diskutiert aufgrund der „erschwerten Finanzierungsgegebenheiten“ unter Basel II umfassend alternative Finanzierungsmöglichkeiten. Vgl. hierzu exemplarisch: Schneck (2006).

¹⁷⁸ Dies gilt selbstverständlich mit entgegengerichteter Wirkung für eine zu hohe Risikoprämie bei konservativen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen.

weiligen Kreditnehmers entspricht.¹⁷⁹ Mithin möchte das Kreditinstitut im besten Fall über vollständige Informationen hinsichtlich der bonitätsbezogenen Eigenschaften des Kreditnehmers verfügen und damit eine Entscheidung unter (Quasi-) Sicherheit treffen.

Für den Kreditgeber stellt sich die mögliche **Rechnungslegungspolitik** des Kreditnehmers als Potenzial für Störeffekte dar, die die Validität seiner Entscheidungsgrundlage beeinträchtigen würden. Er wird deshalb bestrebt sein, diese Effekte ex ante zu verhindern bzw. ex post zu neutralisieren, wofür ihm optional **unterschiedliche Handlungen** zur Verfügung stehen.

So kann der Kreditgeber etwa entsprechende Signale aussenden, um den Anreiz für den Kreditnehmer, **vor Kreditvergabe** rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen, möglichst gering zu halten. Konkret könnte er beispielsweise signalisieren, dass, sollte er progressive rechnungslegungspolitische Maßnahmen feststellen, er einen entsprechenden Aufschlag auf die Risikoprämie vornehmen wird (Sanktionen). Ein weiteres Signal kann in der Ankündigung umfassender Jahresabschlussanalysen liegen, um damit zu verdeutlichen, dass die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nicht unbedingt vor Entdeckung geschützt sind und folglich die souveräne Entscheidung des Kreditgebers nicht manipulierbar ist. Neben der Möglichkeit, derartige Signale zu senden, kann der Kreditgeber auch seine Entscheidungsparameter so weit wie möglich verdeckt halten. Hierdurch wird es für den Kreditnehmer schwieriger, Zielgrößen für seine rechnungslegungspolitischen Instrumente abzuleiten und damit die Folgen seiner Maßnahmen (Abb. II-13/II-16) zu prognostizieren. Insgesamt würden die Erwartungen des Kreditnehmers, mit rechnungslegungspolitischen Maßnahmen Vorteile zu erlangen, sinken und hieraus ein negativer Einfluss auf seine Motivationstendenz resultieren.

¹⁷⁹ Ein Eigeninteresse zur Ausnutzung der Informationsasymmetrie bei der Bestimmung der Risikoprämie ist seitens des Kreditgebers als grundsätzlich gering einzustufen. Vgl. Behr/Güttler (2004), S. 85 ff., Merl (2006), S. 104; Massenberg/Borchardt (2007), S. 355. Die Kreditgeber haben zunächst ein Interesse daran, die Kreditnehmer möglichst genau zu beurteilen. Eine hohe Trennschärfe und Prognosequalität des Ratingsystems wird vom Kreditgeber angestrebt, um seinen Ertrag zu steigern. Vgl. Hofmann (2006), S. 653; Bächstädt/Bauer/Geldermann (2004), S. 578. Die Untersuchung der nachfolgenden Verhandlungen über den tatsächlichen Kreditpreis, d.h. die Berücksichtigung der Gegebenheiten des Kreditmarktes und die Verhandlungsmöglichkeiten der Parteien, kann in Rahmen der entscheidungstheoretischen Überlegungen nicht problematisiert werden. Diese Analyse bleibt entsprechenden weiterführenden Untersuchungen vorbehalten.

Um Entscheidungsverzerrungen **ex post** zu neutralisieren, können die Kreditgeber zwei Handlungen vornehmen, die sie dem Kreditnehmer bereits signalisiert haben. Zum einen können sie durch umfassende Analysen versuchen, die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zu identifizieren und zu neutralisieren. Hierbei spielt die Erkennbarkeit der einzelnen Maßnahmen eine entscheidende Rolle für das vorzunehmende Prüfungsniveau.¹⁸⁰ Diese Analysen erhöhen jedoch, je nach Prüfungsniveau, wiederum den Bearbeitungskostensatz der Kreditgeber. Zum anderen können sie einen Auf-/Abschlag auf die Risikoprämie vornehmen, um so die erwarteten Entscheidungsverzerrungen der Rechnungslegungspolitik auszugleichen. Zur Kompensation der Rechnungslegungspolitik müsste die Höhe des Auf-/Abschlags so gewählt werden, dass die hervorgerufenen Verzerrungen möglichst genau ausgeglichen werden. Üblicherweise ist dies jedoch eher problematisch, da der Kreditgeber die Auswirkungen der Rechnungslegungspolitik nicht hinreichend bestimmen kann.¹⁸¹ Daher wird häufig nur im Rahmen der qualitativen Ratingbeurteilung das Bilanzierungsverhalten grob geprüft, wobei die Rechnungslegungspolitik in drei mögliche Ausprägungen (progressiv, konservativ und neutral) kategorisiert wird.¹⁸² Die Neutralisierung wird somit nur sehr pauschal vorgenommen und ist von den subjektiven Einschätzungen des Beurteilers abhängig, da die Grenzen zwischen den einzelnen Ausprägungen unscharf sind.¹⁸³

Welche der o.g. Handlungen der Kreditgeber in welchem Umfang einsetzt, hängt von seinen Erwartungen ab, in welchem Ausmaß der Kreditnehmer Rechnungslegungspolitik betreiben wird. In jedem Fall wird er eine Kosten-/Nutzenbetrachtung der einzelnen Maßnahmen vornehmen (Agency-Kosten mit kreditpolitischen Strategien zur Kompensation / Kosten ohne kreditpolitische Strategien zur Kompensation)¹⁸⁴, um sein Angebot an den einzelnen Kreditsuchenden – und sein Kreditangebot insgesamt – optimal am Markt platzieren zu können. Die kreditpolitischen Strategien des Kreditgebers werden in Teil II, Abschnitt 3.1.4. diskutiert.

¹⁸⁰ Zum Problem der Erkennbarkeit bilanzpolitischer Maßnahmen vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.2.3.

¹⁸¹ Vgl. Eigermann (2001b), S. 522.

¹⁸² Vgl. Füser/Rödel (2002), S. 278.

¹⁸³ Zur Berücksichtigung des Bilanzierungsverhaltens im Rahmen der qualitativen Beurteilung vgl. Eigermann (2001b).

¹⁸⁴ Vgl. Bächstädt/Bauer/Geldermann (2004), S. 576.

Genereller Handlungsablauf und potenzielle Folgen

In Abb. II-17 wird das Entscheidungsproblem bei einer standardisierten Kreditvergabe skizziert und im Folgenden erläutert.

Zunächst erstellt der Kreditnehmer seine Rechnungslegung und legt sie dem Kreditgeber als Abbildung seiner wirtschaftlichen Situation vor. Er kann – bezüglich des idealtypischen Verhaltens – eine progressive, konservative oder neutrale Rechnungslegung vorlegen. Im Hinblick auf den **Handlungsablauf** entscheidet der Kreditnehmer – mit Ausnahme der zuvor gesendeten Signale des Kreditgebers – **als Erster**. In einem zweiten Schritt legt der Kreditgeber Prüfungsumfang und -qualität fest und bestimmt über das Ratingverfahren die Risikoprämie.¹⁸⁵

Entscheidet sich der Kreditnehmer für eine **progressive Rechnungslegung** kann im Rahmen eines Ratingverfahrens unterstellt werden, dass einige Maßnahmen von dem Kreditgeber nicht entdeckt und damit auch nicht neutralisiert werden. Korrespondierend hierzu kommt es in diesem Umfang zu einer Verzerrung bei der Risikodarstellung: Die aufgedeckten Maßnahmen werden grundsätzlich im Rechenwerk neutralisiert und wirken sich daher in der Regel nicht auf die Risikoeinstufung aus. Für die erkannten rechnungslegungspolitischen Handlungen wird der Kreditgeber je nach deren Umfang z.B. einen Unsicherheitsaufschlag vornehmen, um die von ihm vermuteten Verzerrungen durch die nicht entdeckten / nicht neutralisierten Maßnahmen zu berücksichtigen. Darüber hinaus wird der Kreditgeber manche Maßnahmen zwar dem Grunde nach erkennen, jedoch deren genaue Höhe nicht bestimmen können. Auch hier bietet sich ein entsprechender Risikoaufschlag an.

¹⁸⁵ Grundsätzlich legt sich der Kreditgeber bei einem standardisierten Verfahren auf ein bestimmtes Ratingverfahren sowie auf einen bestimmten Prüfungsumfang und eine bestimmte Prüfungsqualität fest. Er kann jedoch bestimmte zusätzliche Prüfungsschritte implementieren, wenn er vermutet, dass rechnungslegungspolitische Maßnahmen ergriffen wurden.

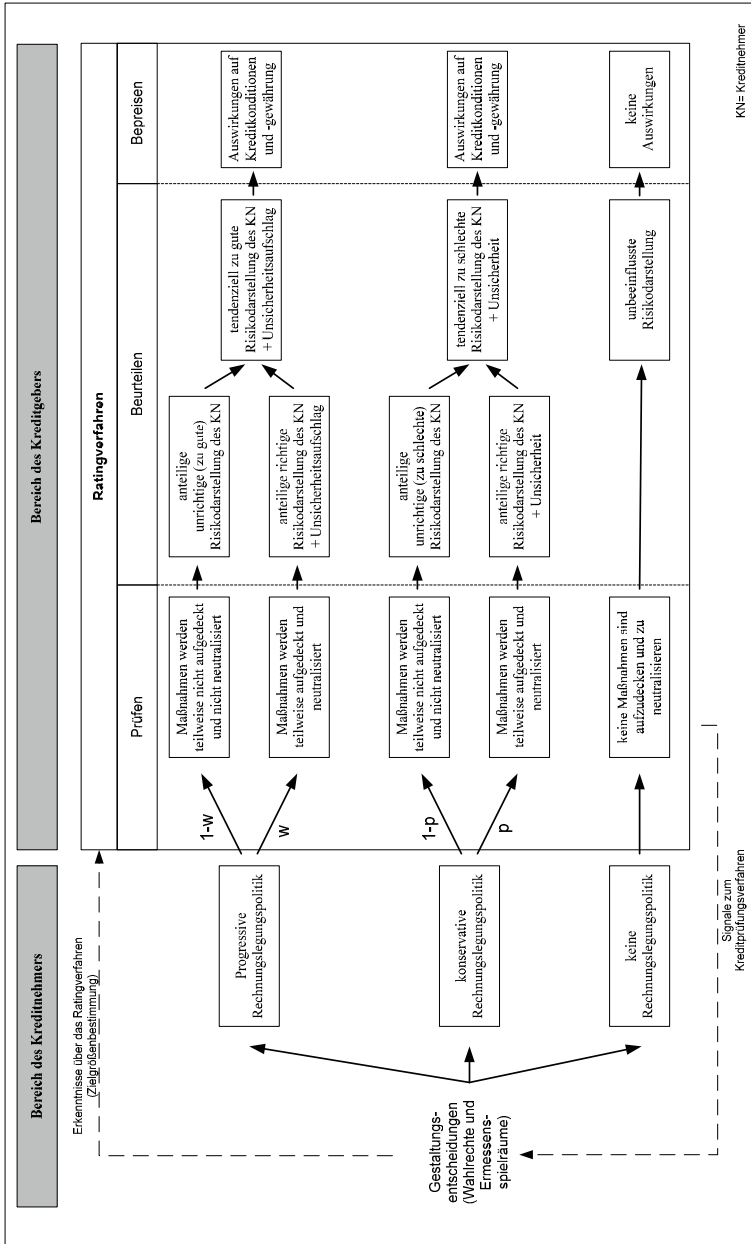


Abb. II-17: Handlungsmöglichkeiten und potenzielle Folgen

Die **Wahrscheinlichkeit**, dass die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen aufgedeckt und neutralisiert werden, resultiert aus den jeweiligen Entdeckungswahrscheinlichkeiten der einzelnen Maßnahmen bzw. des Maßnahmenbündels (w_j). Diese ergeben sich wiederum aus der (generellen) Erkennbarkeit der Maßnahme (Wahlrecht, Ermessensentscheidung) und dem Prüfungsniveau des Kreditgebers. Progressive Rechnungslegungspolitik führt somit in Abhängigkeit von deren Entdeckungswahrscheinlichkeit tendenziell¹⁸⁶ zu einer zu guten Risikodarstellung, wobei der Kreditgeber einen **Unsicherheitsaufschlag** vornehmen kann, um diese Effekte auszugleichen bzw. zu sanktionieren. Genau hierin liegt eine Problematik, die der Kreditnehmer im Blick behalten muss: Sein Ziel der progressiven Rechnungslegungspolitik – die Verbesserung der Risikodarstellung – ist naturgemäß dann verfehlt worden, wenn der durch den Kreditgeber gewählte Aufschlag so hoch ist, dass er die für den Kreditnehmer positiven Effekte der Rechnungslegungspolitik überkompensiert.¹⁸⁷

Zu gegensätzlichen Auswirkungen führt eine **konservative Rechnungslegungspolitik**. So wird etwa durch Bildung stiller Reserven in der Regel nicht die vollständige Ertragskraft und Vermögenssituation durch den Kreditgeber transparent bzw. kann nicht angemessen abgeschätzt werden. Dies führt tendenziell zu einer eher schlechteren Risikodarstellung im Rahmen des Ratingverfahrens. Die Entscheidung des Kreditnehmers, eine konservative Rechnungslegungspolitik auszuüben, resultiert somit nicht aus dem Anreiz bei einer einmaligen standardisierten Kreditvergabe eine für ihn verbesserte Risikoprämie zu erzielen, sondern leitet sich grundsätzlich aus anderen rechnungslegungspolitischen Zielsetzungen (z.B. steuerbilanziellen Gründen) ab. Im Rahmen des Ratingverfahrens ergeben sich im Vergleich zur progressiven Rechnungslegungspolitik einige Besonderheiten. Die Entdeckungswahrscheinlichkeiten für die einzelnen Maßnahmen (p_j) sind grundsätzlich höher einzustufen, da der Kreditnehmer im Rahmen des Ratings ein wesentliches Interesse an deren Neutralisierung hat und daher aktive Informationspolitik betreiben wird. Fraglich ist hingegen, ob davon ausgegangen werden kann, dass der Kreditgeber dem Kreditnehmer ohne weiteres einen negativen Unsicherheitsaufschlag bzw. einen Vertrauensbonus für die von ihm nicht nachvollzogenen und nicht dargelegten stillen Reserven gewähren wird. Grundsätzlich dürfte der Kreditgeber eine konservative Rechnungslegungspolitik

¹⁸⁶ Bei $w=1$ werden alle Maßnahmen entdeckt. Bei $w=0$ werden keine Maßnahmen entdeckt.

¹⁸⁷ Zu den Auswirkungen von Sanktionen vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.4.

tik begrüßen, da durch die Bildung stiller Reserven die Sicherheit für das gewährte Kapital zunimmt. Darüber hinaus konnten AHMED ET AL. (2002) in einer empirischen Studie nachweisen, dass Unternehmen, die konservative Rechnungslegungspolitik betreiben, vergleichsweise weniger Zinsen zahlen müssen.¹⁸⁸ Vor dem Hintergrund der geänderten Rahmenbedingungen durch Basel II (eher standardisierte und automatisierte Kreditvergabe) bleibt fraglich, inwieweit ein **Vertrauensbonus** gewährt werden wird oder gewährt werden darf und ob dieser die vermeintlich schlechtere Performancedarstellung des Kreditnehmers kompensiert. Allerdings wird der Kreditgeber auch im Falle einer konservativen Rechnungslegungspolitik grundsätzlich zunächst an einer möglichst genauen Risikoklassifizierung, d.h. an einer unbeeinflussten Kreditpreisermittlung interessiert sein. Die Verhandlungen des Kreditgebers mit dem Kreditnehmer über den tatsächlichen Kreditpreis bieten hier einen reizvollen Spielraum.¹⁸⁹

Nach den Ausführungen zu den generellen Unsicherheitskomponenten wird im Folgenden diskutiert, welche Auswirkungen sich hieraus auf die jeweiligen Erwartungen des Kreditnehmers ergeben.

3.1.2.7.2 Situations-Ergebnis-Erwartung

Die Situations-Ergebnis-Erwartung gibt an, welches Rechnungsergebnis erwartet wird, wenn der Entscheidungsträger nicht rechnungslegungspolitisch eingreift. Je nach Zeitpunkt der Intentionsbildung ist bei einer Einperiodenbetrachtung von einer sicheren bzw. unsicheren Situations-Ergebnis-Erwartung auszugehen. Sofern der Entscheidungsträger relativ spät in einer Periode die Überlegung zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik trifft, kann er anhand der bisherigen Daten abschätzen, welche Werte die Rechnungslegungsparameter voraussichtlich annehmen werden. Bei Modifikationen nach dem Stichtag (nur buchmäßige Sachverhaltsdarstellungen) kann er auf Basis der vorläufigen Rechnungslegung und damit auf Grundlage von quasi-sicheren Ergebnissen¹⁹⁰ abwägen. Bei einer Mehrperiodenbetrachtung hängt

¹⁸⁸ Vgl. Ahmed et al (2002).

¹⁸⁹ Vgl. Fn. 4. Es lässt sich jedoch vermuten, dass in solchen Verhandlungen ein potenzieller Vertrauensbonus zum Tragen kommen kann.

¹⁹⁰ Ggf. sind noch Anpassungen ungewollter Bilanzierungsfehler z.B. durch den Wirtschaftsprüfer zu erwarten.

die Situations-Ergebnis-Erwartung für die Folgeperioden von der Planbarkeit der unternehmerischen Aktivitäten hinsichtlich des Rechenwerkes (personelle Fähigkeiten, Unternehmensbranche etc.) ab. Die Unsicherheit hinsichtlich seiner Einschätzungen kann der Entscheidungsträger mittels eines Annahmenfehlers (μ_1) berücksichtigen.

$$X_{(t)}^{0*} = X_{(t)}^0 + \mu_{1(t)} \quad (\text{II-22})$$

wobei:

$X_{(t)}^0$ = „unmodifizierte“ Rechnungslegung im Zeitpunkt t – definiert als Punkt in einem Raum mit m wesentlichen Parametern

μ_1 = Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Sicherheit des „unmodifizierten“ Jahresabschlusses

3.1.2.7.3 Handlungs-Ergebnis-Erwartung

Bei der Handlungs-Ergebnis-Erwartung trifft der Entscheidungsträger Annahmen darüber, welches rechnungslegungspolitische Instrumentarium ihm zur Modifikation zur Verfügung steht, d.h. er schätzt seine rechnungslegungspolitische Manövriermasse ein. Die Handlungs-Ergebnis-Erwartung ist somit sehr stark von den Kenntnissen im Bereich der Rechnungslegungspolitik abhängig, gleichermaßen aber auch von den wirtschaftlichen Aktivitäten des Unternehmens. Da das Ergebnis der rechnungslegungspolitischen Handlungen das Erstellen eines modifizierten Jahresabschlusses ist, schätzt der Entscheidungsträger die **Grenzen seiner Rechnungslegungspolitik** ein.¹⁹¹ Vergleichbar mit der Situations-Ergebnis-Erwartung kann die Ergebnisprognose der Primäreffekte – also im Zeitpunkt der Durchführung der Maßnahmen – vergleichsweise sicher vorgenommen werden. Die Auswirkungen der Sekundäreffekte (Mehrperiodenbetrachtung) werden wiederum in Abhängigkeit von der Planbarkeit der Ergebnisse zunehmend unsicher. Die **Mehrperiodenbetrachtung** in Bezug auf

¹⁹¹ Zu den Grenzen der Rechnungslegungspolitik vgl. Teil I, Abschnitt 2.7.

die Kreditvergabeentscheidung ist insbesondere dann von wesentlichem Interesse, wenn keine Zinsfestschreibung vorgesehen ist und damit die Sekundäreffekte (zusätzlich zu den Auswirkungen auf andere Ziele) wiederum Einfluss auf die Kreditkonditionen haben können.

Berücksichtigung von Entdeckungswahrscheinlichkeiten

Im Rahmen der Bestimmung der Grenzen der Rechnungslegungspolitik wird der Entscheidungsträger insbesondere die dritte Grenze¹⁹² – also die Kontrollen – bei seiner Erwartungsbildung einbeziehen. Die Berücksichtigung der **Entdeckungswahrscheinlichkeiten** von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen gestaltet sich im Modell grundsätzlich schwierig. Dies resultiert daraus, dass der Kreditgeber regulatorisch verpflichtet ist, ein gewisses Maß an Risikovorsorge zu treffen, weshalb er eine Kreditwürdigkeitsprüfung durchführen muss.¹⁹³ Vereinfachend soll hier angenommen werden, dass die Entdeckungswahrscheinlichkeit durch eine **Erwartungswertbildung** bei der Intensität und Wirkungsrichtung berücksichtigt wird.¹⁹⁴ Wenn also beispielsweise das Eigenkapital durch eine Maßnahme $j=1$ erhöht wird ($a_{1(t)}=1$), die Intensität $e_{1(t)}=100$ beträgt und die prognostizierte Entdeckungswahrscheinlichkeit $w_{1(t)}$ der Maßnahme 30 % ist, wird davon ausgegangen, dass die Maßnahme zu 70 % ($1-w_{1(t)}$) mit einer Intensität von $e_{1(t)}=100$ berücksichtigt und zu 30 % ($w_{1(t)}$) entdeckt und neutralisiert wird, sie wäre also mit einer Intensität von $e_1'_{(t)}=0$ anzusetzen. Durch die Erwartungswertbildung ergibt sich eine erwartete Auswirkung von 70 ($a_{1(t)} \cdot e_{1(t)} \cdot (1-w_{1(t)}) + a_{1(t)} \cdot e_1'_{(t)} \cdot w_{1(t)} = 1 \cdot 100 \cdot 0,7 + 1 \cdot 0 \cdot 0,3$) auf den Rechnungslegungsparameter Eigenkapital.¹⁹⁵ Sowohl bei dieser Erwartungswertbildung als auch hinsichtlich der möglichen Maßnahmenanzahl wird der Entscheidungsträger Annahmefehler (μ_2) produzieren.

¹⁹² Vgl. Teil I, Abschnitt 2.7.

¹⁹³ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.4.

¹⁹⁴ Üblicherweise wird ein Entscheidungsträger eine Präferenz hinsichtlich der Entdeckungswahrscheinlichkeiten haben. Beispielsweise beschließt ein Entscheidungsträger bei $w_{1(t)} > 0,9$ die Maßnahme nicht durchzuführen, da die Entdeckungswahrscheinlichkeit für ihn zu hoch ist.

¹⁹⁵ Da $a_{1(t)} \cdot e_1'_{(t)} \cdot w_{1(t)}$ immer Null ergibt, wird dies im Folgenden nicht mehr abgebildet.

Abstrakt lässt sich damit die modifizierte Rechnungslegung durch die Rechnungslegungspolitik wie folgt abbilden:

$$X_{(t)}^{i*} = X_{(t)}^{0*} + \sum_{j=1}^J [A_{j(t)} \cdot e_j \cdot (1 - w_{j(t)})] + \mu_{2(t)} \quad (\text{II-23})^{196}$$

wobei:

$X_{(t)}^i$	=	modifizierte Rechnungslegung durch die Handlung i im Zeitpunkt t – definiert als Punkt in einem Raum mit m wesentlichen Parametern
$X_{(t)}^0$	=	„unmodifizierte“ Rechnungslegung im Zeitpunkt t – definiert als Punkt in einem Raum mit m wesentlichen Parametern
J	=	Anzahl zur Anwendung kommender rechnungslegungspolitischer Maßnahmen j
j	=	bestimmte rechnungslegungspolitische Maßnahme mit $j=1 \dots \ell$
$A_{j(t)}$	=	Wirkungsmultiplikator (in Bezug auf die Rechnungslegungsparameter) der Maßnahme j, Einperiodenbetrachtung
e_j	=	Intensität der Maßnahme j
$w_{j(t)}$	=	Entdeckungswahrscheinlichkeit der einzelnen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen j (bei nicht gewollter Entdeckung) im Zeitpunkt t
μ_2	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Möglichkeit der Modifikation der Rechnungslegung

3.1.2.7.4 Ergebnis-Folgen-Erwartung

Bei der Bestimmung der Ergebnis-Folgen-Erwartung ergibt sich die Problematik der antizipierten Zielgrößenbestimmung bei den zu beeinflussenden Adressaten.¹⁹⁷ Hinsichtlich einer Kreditvergabe lassen sich aus Sicht des Kreditnehmers zwei wesentli-

¹⁹⁶ Die Entdeckungswahrscheinlichkeit wird somit als Skalar integriert.

¹⁹⁷ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.4.

che Unsicherheitsdeterminanten (Beurteilung und Bepreisung des Engagements) feststellen. Sie ergeben sich aus der Vorgehensweise, mit der die Jahresabschlussinformationen in die Entscheidungsfindung des Kreditgebers einfließen. Zunächst wird der Kreditgeber die Rechnungslegungsinformationen **prüfen** (die Erwartung über die Prüfung berücksichtigt der Kreditnehmer in diesem Modell bereits bei der Handlungs-Ergebnis-Erwartung)¹⁹⁸, nachfolgend mittels seiner Entscheidungsparameter **beurteilen** und auf Basis der Beurteilung das Kreditengagement **bepreisen**.

Hinsichtlich der **Beurteilung durch den Kreditgeber** wird der Kreditnehmer die angenommene Entscheidungsfunktion des Kreditgebers (f_R) zur Bemessung der Performance zu antizipieren versuchen. Sofern die Entscheidungsgrößen des Kreditgebers und deren Verknüpfung (Zielfunktion) dem Kreditnehmer bekannt sind, kann er seine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen im Hinblick auf die Zielfunktion optimieren.¹⁹⁹ Wie bereits expliziert, wird der Kreditnehmer jedoch die genauen Entscheidungsgrößen des Kreditgebers (Ratingsystem) nicht kennen²⁰⁰, wodurch die von ihm aufzustellende Zielfunktion mit großer Wahrscheinlichkeit Annahmefehler enthalten wird. Diese Annahmefehler (μ_3) werden dabei in Abhängigkeit vom jeweiligen System vorrangig auf die strukturelle Zusammensetzung der Entscheidungsfunktion, d.h. insbesondere die Gewichtungsfaktoren, bezogen. Hingegen werden die wesentlichen einfließenden Kennzahlen grundsätzlich bekannt sein.²⁰¹

$$P_{(t)}^{i*} = f_R(X_{(t)}^{i*}) + \mu_{3(t)} \quad (\text{II-24})$$

wobei:

$P_{(t)}^i$	=	modifizierter Performancewert durch die Handlung i im Zeitpunkt t
f_R	=	Ratingfunktion zur Bestimmung des Performancewertes P
μ_3	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Auswahl geeigneter Entscheidungsparameter

¹⁹⁸ Insoweit wird das Ergebnis als modifizierter Jahresabschluss nach Prüfung betrachtet.

¹⁹⁹ Vgl. hierzu Modelle von Freidank (1990) und Reibis (2005).

²⁰⁰ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.4.2.3.4.

²⁰¹ Vgl. die Ausführungen in Teil I, Abschnitt 3.4.2.3.4.

Die tatsächliche Auswirkung auf die Kreditbewilligung und/oder auf den Risikozins ergibt sich aus der Verknüpfung zwischen Performance und Risikoklassifizierung des Unternehmens. Auch hier muss der Entscheidungsträger eine Annahme über den ihm in der Regel unbekannten Zusammenhang zwischen Performancemaß und Risikoprämie treffen. Ihm wird bewusst sein, dass seine Mutmaßungen Fehler enthalten können ($\mu_4 + \mu_5$).

$$G_{(t)}^{i*} = f_{P1}(P_{(t)}^{i*}) + \mu_{4(t)} \quad (\text{II-25})$$

$$i_{RP(t)}^{i*} = f_{P2}(P_{(t)}^{i*}) + \mu_{5(t)} \quad (\text{II-26})$$

wobei:

$G_{(t)}$	=	genereller Nutzen aus dem Kreditvertrag im Zeitpunkt t
$i_{RP(t)}$	=	Risikoprämie im Zeitpunkt t
f_{P1}	=	Wertungsfunktion der Performance zur Entscheidung über die Kreditbewilligung
f_{P2}	=	Wertungsfunktion der Performance zur Bemessung des Risikoprämie
$P_{(t)}^i$	=	modifizierter Performancewert durch die Handlung i im Zeitpunkt t
μ_4	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Beurteilung der Entscheidungsgrößen durch den Kreditgeber (Kreditbewilligung)
μ_5	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Beurteilung der Entscheidungsgrößen durch den Kreditgeber (Bepreisung)

Neben seinen Überlegungen, mit welchen Maßnahmen der ihm vorliegende Jahresabschluss beeinflusst werden kann, wird der Entscheidungsträger auch abwägen, welche Kosten zur Erstellung dieses modifizierten Jahresabschlusses (Kosten der rechnungslegungspolitischen Handlungen) entstehen. Auch die aus dieser Schätzung

potenziell resultierenden Schätzfehler wird er bei seiner Erwartungsbildung berücksichtigen.

$$K_{N(t)}^{i*} = \sum_{j=1}^J K_{j(t)} + \mu_{6(t)} \quad (\text{II-27})$$

wobei:

$K_{N(t)}^i$	=	Summe der Kosten der Handlung i im Zeitpunkt t
$K_{j(t)}$	=	Kosten der Maßnahme j im Zeitpunkt t
J	=	Anzahl zur Anwendung kommender rechnungslegungspolitischer Maßnahmen j
j	=	bestimmte rechnungslegungspolitische Maßnahme mit $j=1 \dots \ell$
μ_6	=	Annahme- oder Schätzfehler hinsichtlich der Kosten der Modifikation der Rechnungslegungspolitik

Mit dieser Ergebnis-Folgen-Erwartung sind nun alle Komponenten des Modells erläutert, aus denen die Motivationstendenz bezüglich des Anreizes, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Modifikation der Kreditvergabe einzusetzen, generiert werden kann. Die Diskussion dieser Zusammenhänge ist Gegenstand des folgenden Abschnitts.

3.1.3 Motivationstendenz ohne kreditpolitische Strategien

Hat der Kreditnehmer alle wesentlichen Konsequenzen seines Handels bedacht (in diesem Modell zunächst nur Kreditbewilligung, Risikoprämie und Kosten der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen), liegen bei ihm bestimmte Motivationstendenzen zum Handeln vor. Die **resultierende Motivationstendenz** bezogen auf die Handlung i ergibt sich aus der Differenz zwischen Handlungs- und Situationsvalenz.²⁰² Eine Übersicht zur Ermittlung der Motivationstendenz bietet Abb. II-18.

²⁰² Wobei die Folgekomponente „Kosten der Rechnungslegungspolitik“ bei der Situationsvalenz nicht enthalten ist.

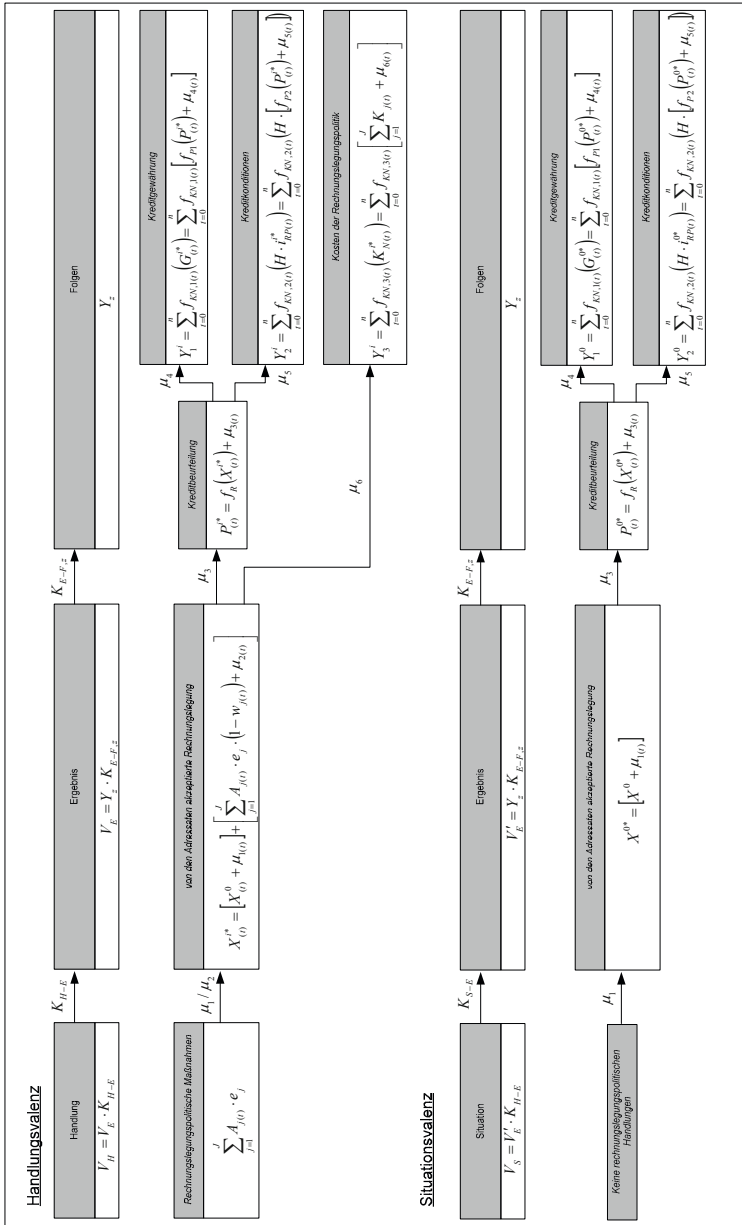


Abb. 11-18: Motivationstendenz (ohne Strategien des Kreditgebers)

Für die Analyse der Zusammenhänge unter Abb. II-18 ist die oben skizzierte Schwellenwertproblematik von signifikanter Bedeutung. Sofern $P_{(t)}^0$ und $P_{(t)}^i$ zu derselben Ratingklassifizierung führen, ergeben sich keine positiven realwirtschaftlichen Auswirkungen für den Kreditnehmer ($i_{RP}(P_{(t)}^i) = i_{RP}(P_{(t)}^0)$ und $G(P_{(t)}^i) = G(P_{(t)}^0)$). Erst durch das Erreichen bestimmter Risikoprämiensätze ($i_{RP}(P_{(t)}^0) \neq i_{RP}(P_{(t)}^i)$) ergibt sich für den Kreditnehmer ein Vorteil bzw. Nachteil. Der Unterschied in der Wertigkeit, wenn $P_{(t)}^0$ zu einer Kreditablehnung und $P_{(t)}^i$ zu einer Kreditvergabe führt ($G(P_{(t)}^0) \neq G(P_{(t)}^i)$), lässt sich nur schwer quantifizieren. Hierbei ist auf einen abstrakten Nutzen abzustellen, den der Kreditnehmer dem Abschluss des Kreditvertrages beimisst. Dieser dürfte bezogen auf die höchstwahrscheinlich sehr niedrige Performance des Kreditnehmers als hoch einzustufen sein.²⁰³

Beispiel II-3: (Motivationstendenz einer rechnungslegungspolitischen Handlung i bei einer Kreditvergabe – Teil 5)

Der Kreditnehmer geht bei seinen Überlegungen davon aus, dass er keine Annahmefehler produziert. Insofern werden die in den vorherigen Teilen dieses Beispiels erarbeiteten Ergebnisse aufgegriffen und fortgeführt (vgl. Beispiel II-3, Teil 1-4).

Es wird ein Planungshorizont von 3 Jahren betrachtet.

Die Präferenzfunktion $f_{KN,z}$ soll bei allen Anreizen eine zeitliche Präferenz darstellen, d.h. der Kreditnehmer misst den monetären Werten von heute eine höhere Präferenz bei, da er es alternativ anlegen könnte (Barwertbetrachtung). Die Anlagemöglichkeit bewertet der Kreditnehmer mit 5 %. Es besteht eine lineare monetäre Präferenzfunktion hinsichtlich aller Folgen, wobei der Kreditnehmer eine Reduzierung aller Zahlungen anstrebt, d.h. die Präferenzfunktionen werden mit einem negativen Vorzeichen verknüpft.

²⁰³ Alternativ kann das Ergebnis so interpretiert werden, dass der Kreditnehmer bei einer befürchteten Kreditablehnung unter $P_{(t)}^0$ auf alternative Finanzierungsformen mit entsprechend „hoher“ Risikovergütung zurückgreifen muss.

Die Kredithöhe soll im Beispiel 10.000 betragen und die Zinsen sind jeweils am Ende einer Periode zu entrichten. Es liegt eine Zinsfestschreibung des durch die Performancemessung in $t=0$ bestimmten Zinssatzes vor, d.h. der einmal festgelegte Zinssatz gilt für alle nachfolgenden Perioden. Die Zinsen werden erstmalig in $t=1$ fällig.

Der Kreditvertrag wird sowohl bei modifizierter als auch bei unmodifizierter Performance bewilligt, so dass Y_1^i nachfolgend nicht als entscheidungsrelevant eingestuft wird. Darüber hinaus sollen keine weiteren Anreize (Y_4 , Y_5 etc.) vorliegen.

Die resultierende Motivationstendenz bestimmt sich somit wie folgt:

$$\begin{aligned}
 M^i &= V_H^i - V_S \\
 &= \left(\sum_{t=1}^3 H \cdot i_{RP(0)}^i \cdot -1,05^{-t} \cdot -1 + \sum_{t=0}^3 K_{N(t)}^i \cdot 1,05^{-t} \cdot -1 \right) - \left(\sum_{t=1}^3 H \cdot i_{RP(0)}^0 \cdot 1,05^{-t} \cdot -1 \right) \\
 &= \left(\sum_{t=1}^3 100 \cdot 1,05^{-t} \cdot -1 + \left(-50 + \sum_{t=1}^3 5 \cdot 1,05^{-t} \cdot -1 \right) \right) - \left(\sum_{t=1}^3 300 \cdot 1,05^{-t} \cdot -1 \right) \\
 &= (-336) - (-817) = 481
 \end{aligned}$$

Sofern eine rein monetäre Betrachtung vorgenommen wird, d.h. die Geldwerte nicht in Nutzwerte transformiert werden (wie im Beispiel), ergibt sich für den Kreditnehmer ein realwirtschaftlicher Gewinn aus der rechnungslegungspolitischen Handlung i im Vergleich zum „Nicht-Handeln“ in Höhe von 481.

Aus dieser Beispielkonstellation ergibt sich, dass der Kreditnehmer eine individuell gewichtete Motivationstendenz zur Durchführung der dargestellten rechnungslegungspolitischen Handlung hat, da die Vorteile der niedrigeren Risikoprämie und der damit verbundenen niedrigeren Zinszahlungen die Kosten der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen überwiegen.

Bei der Bestimmung der Motivationstendenz muss insbesondere beobachtet werden, ob es sich um nachverhandlungssichere oder nachverhandelbare Kreditverträge handelt. Ebenso ist zwischen einer einmaligen Kreditvergabe und mehreren sukzessiven Kreditverträgen zu differenzieren. Schließlich ist zu bedenken, dass der Kreditgeber

entsprechende kreditpolitische Strategien zur Verhinderung von opportunistischem Verhalten einsetzt.²⁰⁴ Auch die Auswirkungen solcher Strategien sind zu diskutieren (vgl. Teil II, Abschnitt 3.4). Die hier genannten Faktoren kennzeichnen die spezifische Handlungssituation im Einzelfall, sind somit von hoher Praxisrelevanz und sollen daher im Folgenden genauer dargestellt werden.

Motivationstendenz bei nachverhandlungssicheren Verträgen

Bei nachverhandlungssicheren Verträgen können die festgelegten Konditionen im Nachhinein nicht mehr angepasst werden.²⁰⁵ Wird beispielsweise für einen Kredit ein Zinssatz von 6 % festgelegt, kann dieser nicht aufgrund nachträglich eintretender Ereignisse oder Erkenntnisse geändert werden.

Bei einer einmaligen Kreditvergabe liegt folglich der Fokus des Entscheidungsträgers auf den Entscheidungsparametern zum Zeitpunkt der Kreditvergabeentscheidung. Die auftretenden Sekundäreffekte der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen haben hinsichtlich seiner Motivation zur Beeinflussung der Entscheidung keine Bedeutung. Er wird in Bezug auf die Kreditvergabe keine mehrperiodische Zukunftsplanung vornehmen, sondern wird auf Basis des vergangenen Jahresabschlusses bzw. der vergangenen Jahresabschlüsse²⁰⁶ seine rechnungslegungspolitischen Zielparameter optimieren. Der Entscheidungsträger wird somit in der Abwägungsphase grundsätzlich nur die Primärwirkungen seiner Maßnahmen abschätzen und berücksichtigen. Für den Entscheidungsträger liegt eine **außergewöhnliche Situation als Grund für Rechnungslegungspolitik** vor (vgl. Abb. I-4).

Sofern mehrere nacheinander folgende Kreditvergaben bei einem Kreditinstitut angestrebt werden, ergibt sich – für den Fall, dass keine kreditpolitischen Vorkehrungen (insbesondere keine Sanktionen) getroffen worden sind – keine abweichende Motivationstendenz des Entscheidungsträgers im Vergleich zur einmaligen Kredit-

²⁰⁴ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.2.3.

²⁰⁵ Ungeachtet der Vertragsvereinbarungen muss das Kreditinstitut sehr wohl eine jährliche Ratingüberprüfung vornehmen, um eine adäquate Risikovorsorge nach Basell II zu gewährleisten. Bei nachverhandlungssicheren Verträgen kann dies zur Folge haben, dass die vereinbarte Risikoprämie nicht mehr der tatsächlichen Ratingklassifizierung entspricht.

²⁰⁶ In Abhängigkeit davon, welche vorherigen Jahresabschlüsse mit welcher Bedeutung bei der Kreditbeurteilung berücksichtigt werden.

vergabe, da der Kreditnehmer keine Reaktionen des Kreditgebers nach bisheriger Modellkonstellation befürchten wird.²⁰⁷

Motivationstendenz ohne nachverhandlungssichere Verträge

Sofern Nachverhandlungen vereinbart sind, ist eine Anpassung der Kreditkonditionen beim Eintreten bestimmter festgelegter Bedingungen möglich (z.B. Änderung der Risikobepreisung des Kredits beim Wechsel der Ratingeinstufung). In solchen Fällen ergibt sich für den Entscheidungsträger grundsätzlich in jeder Periode ein Anreiz, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Modifikation der Kreditvergabe einzusetzen. Für ihn stehen dementsprechend nicht nur die Primärwirkungen im Vordergrund, sondern er wird in der Regel auch die Sekundäreffekte im Sinne einer langfristigen Unternehmensplanung zu berücksichtigen haben. Für den Kreditnehmer liegt somit eine **routinemäßige Situation als Grund für Rechnungslegungspolitik** vor (vgl. Abb. I-4). Hierbei spielen die Einschätzungen über zukünftige Unternehmensentwicklungen und die zeitlichen Präferenzen des Entscheidungsträgers in Bezug auf seine Verhaltenstendenz eine wesentliche Rolle. Insbesondere für die weiter in der Zukunft liegenden Perioden wird der Entscheidungsträger mit größeren Schätzungen planen müssen. Die Unterscheidung zwischen einer einmaligen und mehreren nacheinander folgenden Kreditvergaben führt auch bei nachverhandelbaren Verträgen zu keiner unterschiedlichen Motivationstendenz des Entscheidungsträgers, da keine kreditpolitischen Strategien berücksichtigt werden.

Zwischenfazit zur Motivationstendenz

Sofern bei dem diskutierten Modell keine anderen rechnungslegungspolitischen Zielsetzungen (Steuerbarwertoptimierung) erreicht werden müssen oder der Entscheidungsträger deren Wertigkeit als vergleichsweise unbedeutend einstuft, und sofern darüber hinaus die Kosten der zur Zielerreichung einzusetzenden Maßnahmen relativ gering sind, wird sich der Kreditnehmer in der Hoffnung auf Erzielung von realwirtschaftlichen Effekten für rechnungslegungspolitische Maßnahmen entscheiden

²⁰⁷ Sofern beispielsweise Sanktionen vorgesehen sind, wird der Kreditnehmer diese bei seiner Entscheidung berücksichtigen, d.h. er wird möglicherweise keine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen einsetzen, wenn er befürchten muss, dass sich diese Maßnahmen nicht auf den aktuellen, aber auf folgende Kreditverträge negativ auswirken werden.

(Überschreitung des Rubikon und Ende der Abwägungsphase). Wesentliche Einflussgrößen auf die Motivationstendenz sind neben der erwarteten Sensitivität²⁰⁸ des Ratingsystems (Schwellenwertproblematik), die Kredithöhe und die generelle Einschätzung, ob der Kredit ohne rechnungslegungspolitischen Eingreifen gewährt würde.

Der **Planungsaufwand** und der **Unsicherheitsfaktor** sind bei nachverhandlungssicheren Verträgen wesentlich geringer, da die Sekundäreffekte bezüglich der Kreditvergabe grundsätzlich nicht berücksichtigt werden müssen.²⁰⁹ Bei einer solchen Konstellation liegt kein routinemäßiger Anreiz vor. Dies kann dazu führen, dass andere Zielsetzungen, bei denen ein routinemäßiger Anreiz vorliegt – wie beispielsweise die Steuerbarwertoptimierung – zu solchen Zeitpunkten (Kreditvergabe) in den Hintergrund treten. Im Regelfall besteht hier eine „stärkere“ Motivationstendenz zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen.²¹⁰ Für ein Kreditinstitut sind somit in Bezug auf die Rechnungslegungspolitik Verträge ohne Nachverhandlungssicherheit die bessere Wahl. Durch sie bildet die Situation der Kreditvergabe einen routinemäßigen Anreiz, weshalb das Risiko einer Modifikation der Rechnungslegung sinkt. Fraglich bleibt, inwieweit sich diese Vereinbarungen immer durchsetzen lassen²¹¹ und ob solche Verträge nicht doch (wenn auch in abgeschwächter Form) in späteren Perioden einen Anreiz bieten, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu ergreifen, um die entsprechende Rating-einstufung zu halten. Darüber hinaus ist zu hinterfragen, wie stark eine erstmalige Ratingeinstufung im Vergleich zu späteren Ratings gewichtet wird.²¹²

Der **Kreditgeber** ist aufgrund regulatorischer Gegebenheiten gezwungen, ein bestimmtes Maß an Risikomanagement vorzuhalten. Dies impliziert, dass er in gewissem Umfang Prüfungshandlungen zur Sicherstellung der Kreditwürdigkeit vornehmen muss. Diese Kosten werden im Grundmodell ohne Agency-Kosten als konstant

²⁰⁸ Viele Kreditinstitute betonen die Robustheit ihrer Ratingsysteme und behaupten, rechnungslegungspolitische Maßnahmen würden nur geringe Auswirkungen zeigen. Durch dieses Signal werden die Erwartungen auf eine realwirtschaftliche Auswirkung gedämpft.

²⁰⁹ Sofern kreditpolitische Strategien ergriffen worden sind, müssen diese berücksichtigt werden. Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.4.

²¹⁰ Insbesondere weil bei der Steuerbarwertoptimierung im Grundsatz keine antizipierten Zielgrößen vorliegen und damit der Unsicherheitsfaktor hinsichtlich der realwirtschaftlichen Auswirkungen geringer ist.

²¹¹ Vgl. Teil I, Abschnitt 4.

²¹² Vgl. Teil I, Abschnitt 4.

angenommen ($\overline{b_{(t)}}$) und sind daher für die Modellbetrachtung eine Größe ohne wechselnde Signifikanz. Sofern der Kreditnehmer rechnungslegungspolitische Maßnahmen mit realwirtschaftlichen Auswirkungen einsetzt, resultiert für den Kreditgeber ein Nutzenverlust durch die Rechnungslegungspolitik (nicht risikogerechte Bepreisung). Dieser Nutzenverlust schmälert den gesamten Nutzen, den der Kreditgeber dem Kreditengagement beimisst.²¹³ Der Kreditnehmer wird folglich berücksichtigen, dass der Kreditgeber institutionelle Gegebenheiten schafft, die seine Nutzenverluste minimieren bzw. verhindern.

3.1.4 Berücksichtigung von institutionellen Maßnahmen

Der Kreditgeber kann die unter Teil I, Abschnitt 3.2.3 beschriebenen institutionellen Gegebenheiten schaffen, um die Unsicherheit von Kreditengagements zu reduzieren. Abb. II-19 veranschaulicht das Wirkungsmodell der Neuen Institutionenökonomik in Bezug auf die Kreditvergabe. Nachfolgend werden die in Abb. II-19 abgebildeten Institutionen (Regeln, Sanktion und Kontrolle) bezüglich der Rechnungslegungspolitik diskutiert.

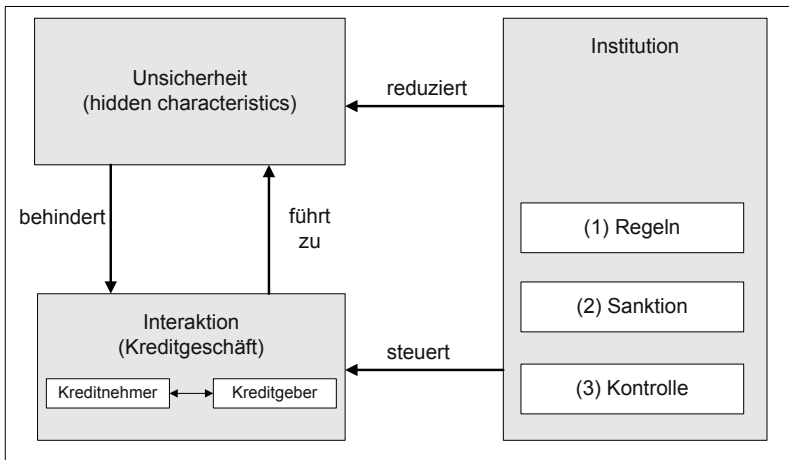


Abb. II-19: Wirkungsmodell der Neuen Institutionenökonomik²¹⁴

²¹³ Diesen Nutzenverlust (Verzerrung der Risikoprämie) kann der Kreditgeber beispielsweise durch die Verhandlungskomponente ausgleichen und dann ggf. sogar bewusst akzeptieren.

²¹⁴ In Anlehnung an Jacob (2002), S. 58.

(1) Regulatorische Vorgaben (Regeln)

Unter den Regeln sind hier die partiell in Teil I, Abschnitt 3.4.1 erläuterten Vorgaben bei einer Kreditvergabe zu verstehen (standardisierter Kreditvergabeprozess). Die regulatorischen Vorgaben im Kreditgeschäft bestimmen insbesondere, welche Unternehmensunterlagen wann beim Kreditgeber vorgelegt werden müssen. Bezogen auf die Problemstellung kann der Kreditgeber ebenso vorgeben,

- nach welchem Rechnungslegungssystem der einzureichende Jahresabschluss aufgestellt werden muss,
- wie ggf. Wahlrechte vom Kreditnehmer auszuüben sind,
- welcher Stichtag gewählt werden muss,
- dass die Steuerbilanz mit einzureichen ist etc.

Der Kreditgeber gibt folglich einen entsprechenden Rahmen vor, der die (vertragskonformen) Handlungsmöglichkeiten des Kreditnehmers hinsichtlich der Rechnungslegungspolitik eingrenzt. Insgesamt wird durch die regulativen Vorgaben das rechnungslegungspolitische Maßnahmenspektrum verkleinert ($J' < J$). Fraglich ist, inwieweit der jeweilige Kreditgeber solche regulatorischen Vorgaben bei den einzelnen Kreditnehmern durchsetzen kann.

(2) Berücksichtigung von Performanceabschlägen (Sanktion)

In Teil II, Abschnitt 3.1.2.7.1 wurde diskutiert, dass der Kreditgeber, wenn er den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen feststellt, üblicherweise einen entsprechenden Performanceabschlag ($PA_{(t)}$) vornimmt, um Entscheidungsverzerrungen abzumildern oder zu kompensieren.²¹⁵ Ob und in welcher Höhe ein Performanceabschlag erfolgt, richtet sich nach der Anzahl der durch den Kreditgeber ent-

²¹⁵ Dieser Performanceabschlag kann auch als Reputationsverlust des Kreditnehmers verstanden werden vgl. Teil I, Abschnitt 3.2.3.

deckten Maßnahmen und nach deren Intensität.²¹⁶ Deshalb kann $PA_{(t)}$ wie folgt dargestellt werden:

$$PA_{(t)}^i = f_s \left(\sum_{j=1}^J w_{j(t)} \cdot e_j \right) \quad (\text{II-28})$$

wobei:

$PA_{(t)}^i$	=	Performanceabschlag im Zeitpunkt t bei Handlung i
f_s	=	funktionaler Zusammenhang zwischen entdeckten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen und Sanktionen
J	=	Anzahl zur Anwendung kommender rechnungslegungspolitischer Maßnahmen j
j	=	bestimmte rechnungslegungspolitische Maßnahme mit $j=1 \dots \ell$
$w_{j(t)}$	=	Entdeckungswahrscheinlichkeit der einzelnen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen j (bei nicht gewollter Entdeckung) im Zeitpunkt t
e_j	=	Intensität der Maßnahme j

In der Praxis werden rechnungslegungspolitische Maßnahmen in einem Ratingverfahren nur rudimentär erfasst, d.h. im Ergebnis besteht in der Regel nur eine Klassifikation, ob Maßnahmen angewendet wurden oder nicht. Der Performanceabschlag $PA_{(t)}^i$ (Formel II-31) kann demnach nur zwei Werte annehmen: Beim Überschreiten einer kritischen Größe (R) – beispielsweise festgestellte rechnungslegungspolitische Maßnahmen im absoluten Umfang von 500.000 € oder als relative Größe mit 5 % der Bilanzsumme – wird ein bestimmter Performanceabschlag vorgenommen. Andernfalls gilt $PA_{(t)}=0$.

²¹⁶ Da hier auf die Motivationstendenz des Entscheidungsträgers abgestellt wird, kommt ebenso eine Erwartungswertbetrachtung zum Einsatz. Dies schließt jedoch nicht aus, dass nicht auch andere Zusammenhänge unterstellt werden können. Vgl. FN. 166.

Die Höhe der kritischen Größe (R) ist in der Regel subjektiv und korreliert mit den Einschätzungen des jeweiligen Person (hier: Kreditgeber). Sofern $PA_{(t)}^i$ größer ist als die Verbesserung der Risikodarstellung durch die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen, hat der Kreditnehmer einen Pyrrhussieg erzielt.²¹⁷ Die angestrebte Performanceverbesserung führt durch den Vertrauensverlust insgesamt zu einer schlechteren Gesamtdarstellung. Die Performanceermittlung des Kreditnehmers beim Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen (Formel II-18) muss somit wie folgt ergänzt werden:

$$P_{(t)}^i = f_R(X_{(t)}^i) - PA_{(t)}^i \quad (\text{II-29})$$

wobei:

$P_{(t)}^i$	=	modifizierter Performancewert durch die Handlung i im Zeitpunkt t
f_R	=	Ratingfunktion zur Bestimmung des Performancewertes P
$X_{(t)}^i$	=	modifizierte Rechnungslegung durch die Handlung i im Zeitpunkt t – definiert als Punkt in einem Raum mit m wesentlichen Parametern
$PA_{(t)}^i$	=	Performanceabschlag im Zeitpunkt t bei Handlung i

Als Folge des Performanceabschlags nimmt der Kreditnehmer nun nicht mehr zwangsläufig rechnungslegungspolitische Maßnahmen vor (vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.3), – selbst wenn die Kosten und andere rechnungslegungspolitische Ziele in den Hintergrund treten – denn die Erwartung der realwirtschaftlichen Auswirkung wird durch den möglichen Performanceabschlag reduziert. Bei seiner Maßnahmenplanung liegt folglich ein besonderes Augenmerk auf der Entdeckungswahrscheinlichkeit. Sie führt nicht nur zu einer Neutralisierung der Maßnahmen, sondern bestimmt auch, ob ein Performanceabschlag (Sanktion) vorgenommen wird. Die Unsicherheitskomponente hinsichtlich der Bewertung bei der Ergebnis-Folgen-Erwartung (Formel II-24)

²¹⁷ Die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen führen zwar zu einer besseren Risikodarstellung des Unternehmens in der Rechnungslegung. Allerdings führt die Kennzeichnung, dass die Rechnungslegung progressiv modifiziert worden ist, insgesamt zu einer schlechteren Performance im Vergleich zu unmodifizierten Rechnungslegung.

muss die Möglichkeit der Sanktionen mit berücksichtigen. Somit reflektiert μ_4 nicht nur Annahmefehler bei den Entscheidungsgrößen, sondern auch die potenziell falsche Einschätzung des Kreditnehmers hinsichtlich der Sanktionen des Kreditgebers beim Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen.

$$P_{(t)}^{i*} = f_R(X_{(t)}^{i*}) - PA_{(t)}^i + \mu_{3(t)} \quad (\text{II-30})$$

wobei:

$P_{(t)}^i$	=	modifizierter Performancewert durch die Handlung i im Zeitpunkt t
f_R	=	Ratingfunktion zur Bestimmung des Performancewertes P
$X_{(t)}^i$	=	modifizierte Rechnungslegung durch die Handlung i im Zeitpunkt t – definiert als Punkt in einem Raum mit m wesentlichen Parametern
$PA_{(t)}^i$	=	Performanceabschlag im Zeitpunkt t bei Handlung i
μ_3	=	Annahme- oder Schätzfehler des Kreditnehmers hinsichtlich der Auswahl geeigneter Entscheidungsparameter

(3) Prüfung und Entdeckungswahrscheinlichkeit (Kontrolle)

Die **Entdeckungswahrscheinlichkeit** einer Maßnahme j wird (bei progressiver Rechnungslegungspolitik) durch $w_{j(t)}$ ausgedrückt.²¹⁸ Ob eine Maßnahme entdeckt und neutralisiert wird, hängt von ihrer Erkennbarkeit und dem Prüfungsniveau des Kreditgebers ab. Die Erkennbarkeit (E_j) ist durch die Art des rechnungslegungspolitischen Instruments festgelegt (z.B. Ermessensentscheidung bei Rückstellungsbildung, offene Wahlrechte bei der Bewertung der Vorräte). Das Prüfungsniveau ($PN_{(t)}$) stellt eine abstrakte Größe²¹⁹ dar und ist determiniert durch das angewandte Prüfverfahren, die Fähigkeiten der analysierenden Mitarbeiter und die Prüfungsdauer. Damit

²¹⁸ Bei konservativer Rechnungslegungspolitik wird $p_{j(t)}$ verwendet (vgl. Abb. II-17). Im Folgenden wird nur auf den Fall der progressiven Rechnungslegungspolitik eingegangen.

²¹⁹ Im Modell wird vereinfachend davon ausgegangen, dass es ein Prüfungsniveau über alle Maßnahmen gibt. Üblicherweise können bestimmte Maßnahmen gesondert geprüft werden, so dass das Prüfungsniveau in Abhängigkeit von der Maßnahme unterschiedlich sein kann.

ergibt sich die Entdeckungswahrscheinlichkeit der einzelnen Maßnahme j aus dem funktionalen Zusammenhang (f_w) zwischen dem Prüfungsniveau und der Erkennbarkeit der Maßnahme.

$$w_{j(t)} = f_w(E_j, PN_{(t)}) \quad (\text{II-31})$$

wobei:

$w_{j(t)}$ = Entdeckungswahrscheinlichkeit der einzelnen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen j (bei nicht gewollter Entdeckung) im Zeitpunkt t

f_w = Funktionaler Zusammenhang zwischen Prüfungsniveau/Erkennbarkeit und Entdeckungswahrscheinlichkeit

E_j = Erkennbarkeit der Maßnahme j

$PN_{(t)}$ = Prüfungsniveau im Zeitpunkt t

Auf das Prüfungsniveau kann der Kreditgeber durch eingesetzte Mittel (Kosten für geschulte Mitarbeiter, Anzahl an Prüfungsmaßnahmen etc.) Einfluss nehmen, so dass sich $PN_{(t)}$ als Funktion f_{PN} der **Prüfkosten** ($K_{G(t)}$) darstellt:

$$PN_{(t)} = f_{PN}(K_{G(t)}) \quad (\text{II-32})$$

wobei:

$PN_{(t)}$ = Prüfungsniveau im Zeitpunkt t

f_{PN} = Funktionaler Zusammenhang zwischen Prüfkosten und Prüfungsniveau

$K_{G(t)}$ = Prüfungskosten des Kreditgebers

Über den Zusammenhang zwischen Prüfungsniveau und Prüfkosten, d.h. über den Verlauf der Funktion kann nur spekuliert werden. Wesentlichen Einfluss auf diesen Zusammenhang hat das vom Kreditgeber angewandte Prüfverfahren. Abb. II-20 zeigt

solche mögliche Funktionsverläufe exemplarisch auf. Während im linken Diagramm bei relativ niedrigem Kosteneinsatz eine vergleichsweise hohe Steigerung des Prüfungsniveaus erzielt wird (degressiv steigender Kurvenverlauf), muss beim unterstellten Funktionsverlauf im rechten Diagramm erst ein gewisser Kosteneinsatz aufgebracht werden, damit sich adäquate Auswirkungen auf das Prüfungsniveau ergeben (s-förmiger Kurvenverlauf).

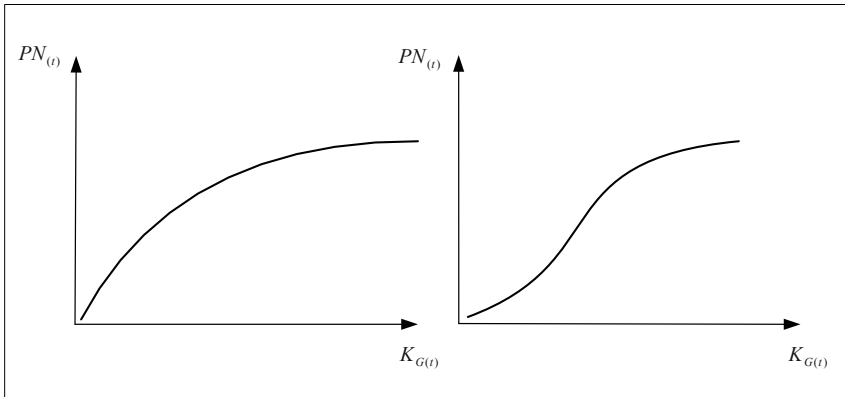


Abb. II-20: Beispielhafte Zusammenhänge zwischen Prüfungsniveau und Prüfkosten

Der Kreditgeber kann durch einen entsprechenden Mitteleinsatz ein hohes **Prüfungsniveau** erreichen. Dies führt wiederum zu höheren Entdeckungswahrscheinlichkeiten von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen, parallel aber auch zu erhöhten Prüfkosten. Aus den höheren Entdeckungswahrscheinlichkeiten wiederum resultiert, dass durchschnittlich mehr rechnungslegungspolitische Maßnahmen entdeckt und neutralisiert werden. Insgesamt werden die Entscheidungsverzerrungen bei der Bestimmung der generellen Kreditgewährung und der Kreditkonditionen verringert. Der Kreditgeber hat somit theoretisch die Möglichkeit, durch einen entsprechenden Mitteleinsatz Entscheidungsverzerrungen durch Rechnungslegungspolitik weitgehend auszuschließen. Auf der anderen Seite kann er hohe Prüfkosten vermeiden, indem er entweder davon ausgeht, dass der Kreditnehmer eine unmodifizierte Rechnungslegung vorlegt, oder wenn er die realwirtschaftlichen Aus-

wirkungen der Rechnungslegungspolitik ($\Delta Z_{Kredit(t)}$) und $(\Delta G_{(t)})$ ²²⁰ als gering einstuft. Dies kann er beispielsweise bei geringer Kredithöhe (niedriges H), bei geringer Sensitivität des Ratingverfahrens gegenüber bilanzpolitischen Maßnahmen (stabile Funktion f_R), bei großer Motivation des Kreditnehmers für den Einsatz der Rechnungslegungspolitik zur Erreichung anderer (entgegengerichteter) Zielsetzungen (hohes $Y_4, \dots$) oder bei hoher Unsicherheit eines risikoaversen Kreditnehmers hinsichtlich der Auswirkungen (hohes $\mu_{(t)}$) antizipieren.

Interessant ist, dass die Prüfkosten durch den Kreditgeber zwar über den Bearbeitungskostensatz bei der Kreditpreiskalkulation an alle Kreditnehmer weitergegeben werden, aber bei einem unterstellten vollständigen Wettbewerb wird der Kreditgeber bestrebt sein, den Nutzenverlust aus dem Zusammenhang zwischen erwarteten realwirtschaftlichen Auswirkungen der rechnungslegungspolitischen Handlungen des Kreditnehmers und den Prüfkosten insgesamt weitestgehend zu optimieren ($Y_{KG(t)}$).

Abb. II-21 stellt den diskutierten Zusammenhang an zwei beispielhaften Funktionen grafisch dar. Dabei ist zu beachten, dass die dargestellten Verläufe nur exemplarischen Charakter aufweisen. Es ist beispielsweise denkbar, dass kein Kreditnehmer rechnungslegungspolitische Maßnahmen durchführt, so dass $K_{G(t)}^{opt} = 0$ ist. Das gleiche Resultat ergibt sich, wenn die verbesserten Prüfungsverfahren so aufwendig sind, dass sich deren Einsatz nicht lohnt oder die eingesetzten Maßnahmen nur sehr schwierig zu entdecken sind.

²²⁰ Die realwirtschaftlichen Auswirkungen für den Kreditgeber resultieren aus der nicht adäquaten Risikoprämie und Gewährung eines Kredits, der unter anderen Rahmenbedingungen abgelehnt geworden wäre.

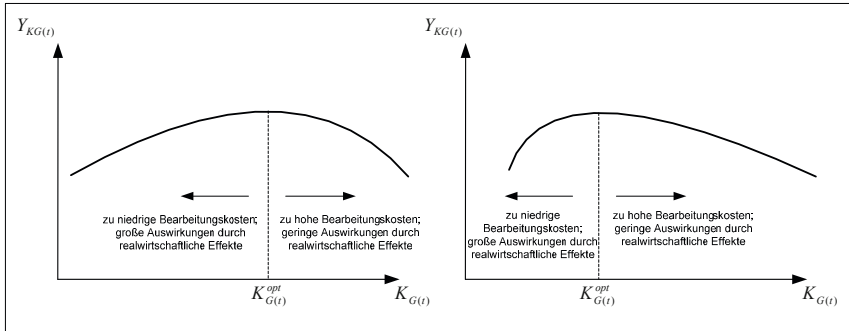


Abb. II-21: Beispielhafter Nutzenverlauf für den Kreditgeber unter Bezug auf die Rechnungslegungspolitik

Für die Gesamtanalyse ist somit in der Festlegung des Ausmaßes der Kontrollen folgender Konflikt zu beobachten: Der Kreditgeber kann durch entsprechende Kontrollen rechnungslegungspolitische Handlungen des Kreditnehmers aufdecken und neutralisieren. Dies verursacht ihm jedoch Kosten. Auf der Gegenseite kann der Kreditnehmer rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzen, um realwirtschaftliche Effekte zu erzielen. Dies verursacht jedoch auch bei ihm Kosten und bei Aufdeckung der eingesetzten Maßnahmen ggf. Sanktionen. Der Kreditgeber wiederum wird auf kostspielige Kontrollen verzichten, wenn er davon ausgeht, dass der Kreditnehmer keine rechnungslegungspolitische Handlung vornimmt. Der Kreditnehmer seinerseits wird auf eine rechnungslegungspolitische Handlung verzichten, wenn er davon ausgeht, dass der Kreditgeber entsprechende Kontrollen vornimmt. Im vorliegenden Fall handelt es sich folglich um Entscheidungen in einer Konfliktsituation, bei denen beide Akteure – der Kreditgeber und der Kreditnehmer – das jeweilige Verhalten der anderen Partei berücksichtigen muss.²²¹ Für den Kreditgeber ist es somit von elementarer Bedeutung, **das voraussichtliche Verhalten des Kreditnehmers in Bezug auf die Rechnungslegungspolitik einschätzen zu können**, für den Kreditnehmer gilt dies entsprechend in Bezug auf das **Prüfungsniveau**. Nachfolgend wird diese Konfliktsituation im Rahmen der Spieltheorie erörtert.

²²¹ Zu dem Entscheidungsverhalten in solchen Situationen vgl. Kirchler (2003), S. 24.

3.1.5 Nash-Gleichgewicht zur Prognose des Verhaltens von Kreditnehmer und Kreditgeber im Modell

Die wirtschaftliche Situation mit mehreren Handelnden und mehreren Alternativen lässt sich als Spiel modellieren. Für viele solcher Spielmodelle im Kontext der Spieltheorie wird das sog. Nash-Gleichgewicht herangezogen, um das Verhalten (hier auch: Strategien und Handlungen) der Akteure (hier: Spieler) zu beschreiben und zu analysieren. Ein Nash-Gleichgewicht in reinen Strategien besteht, wenn eine Strategie (Handlung) eines Spielers existiert, die die beste Antwort auf die gewählten Strategien der anderen Spieler gibt. Der Spieler kann sich dabei durch einseitiges Abweichen von seiner Strategie nicht verbessern. Wenn es möglich ist, dass sich die Spieler nicht auf eine bestimmte Strategie festlegen müssen, sondern auf bestimmte Wahrscheinlichkeitsverteilungen, aus denen die Handlungen zufällig bestimmt werden, existiert ein Nash-Gleichgewicht unter gemischten Strategien, sofern sich kein Spieler durch Abweichung von einer bestimmten Wahrscheinlichkeitsverteilung verbessern kann.²²²

Um in dem hier betrachteten Fall die Modellstruktur möglichst einfach zu halten, wird zunächst davon ausgegangen, dass der Kreditnehmer und der Kreditgeber jeweils zwei Handlungsalternativen haben:

- Der **Kreditnehmer** kann zum einen eine progressive Rechnungslegungspolitik vorlegen und damit versuchen, seine Risikodarstellung im Rating zu verbessern. Es wird davon ausgegangen, dass er alle vorhandenen Mittel zur Verbesserung seiner Risikodarstellung nutzt und mit deren Hilfe auch Effekte auf die Risikoprämie bzw. auf die generelle Kreditbewilligung erzielen kann, die zu realwirtschaftlichen Auswirkungen in Form von Bonuszahlungen in Höhe von B führen.²²³ Für diese Maßnahmen entstehen ihm Kosten in Höhe von K_N .

Zum anderen kann der Kreditnehmer auf rechnungslegungspolitische Maßnahmen vollständig verzichten.

²²² Zur Spieltheorie: Diekmann (2009), S. 21 ff.

²²³ Der Bonus ergibt sich aus den subjektiv gewerteten Veränderungen bei Kreditgewährung (ΔY_1^i) und Kreditkonditionen (ΔY_2^i).

- Der **Kreditgeber** hingegen hat die Möglichkeit, ein hohes Prüfungsniveau im Rahmen des Ratingverfahrens anzuwenden. Dadurch gelingt es ihm annahmegermäßig alle rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zu erkennen und zu neutralisieren (alle $w_j = 1$). Zusätzlich verhängt der Kreditgeber eine Sanktion²²⁴ gegen den Kreditnehmer, wenn dieser versucht hat, seine Risikodarstellung durch eine progressive Rechnungslegungspolitik zu verbessern. Dies führt zu einer sehr vorsichtigen Ratingbeurteilung des Kreditnehmers (durch einen Performanceabschlag), so dass dieser insgesamt höhere Zinsen (in Höhe von S) zahlen muss, als wenn er eine neutrale (unmodifizierte) Rechnungslegung präsentiert hätte. Das hohe Prüfungsniveau verursacht zusätzliche Kosten in Höhe von K_G .

Wenn der Kreditgeber auf der anderen Seite nicht oder nur in sehr geringem Umfang bestrebt ist, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu neutralisieren, liegt ein geringes Prüfungsniveau vor, wodurch keine Maßnahmen entdeckt werden (alle $w_j = 0$). Die Prüfkosten sollen hierbei zu vernachlässigen sein. Sollte der Kreditnehmer versuchen, seine Risikodarstellung zu manipulieren, muss der Kreditgeber mit entsprechenden Entscheidungsverzerrungen (B) rechnen.

Das Entscheidungsverhalten der beiden Parteien kann anhand des Gleichgewichtes eines nicht-kooperativen Nash-Spiels erklärt werden. Im Ergebnis können daraus Prognosen zur Interaktion von Kreditnehmer und -geber und zur Qualität der publizierten Unternehmensdaten hergeleitet werden.²²⁵ Zu dieser Problematik hat EWERT (1993) ein Manager-Prüfer-Spiel entwickelt,²²⁶ das hier auf die Situation Kreditnehmer – Kreditgeber in modifizierter Form übertragen wird. In Abb. II-22 werden die entsprechenden Auszahlungen an die beiden Parteien veranschaulicht.

²²⁴ Die Sanktion kann mehrere Zwecke verfolgen: Prävention und Abschreckungswirkung, Kostensatz für hohes Prüfungsniveau, Kompensation der Unsicherheit, ob alle rechnungslegungspolitischen Maßnahmen aufgedeckt worden sind etc.

²²⁵ Vgl. Fandel/Trockel (2007), S. 169.

²²⁶ Vgl. Ewert (1993), S. 715 ff.

Kreditgeber \ Kreditnehmer	keine Rechnungslegungspolitik	progressive Rechnungslegungspolitik
Hohes Prüfungsniveau	0 -K _G	-S-K _N -K _G +S
Niedriges Prüfungsniveau	0 0	+B-K _N -B

Abb. II-22: *Auszahlungsmatrix Kreditgeber/-nehmer bei einem nicht-kooperativen Nash-Spiel*

wobei:

- K_N = Kosten für den Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen seitens des Kreditnehmers
- K_G = Kosten des hohen Prüfungsniveaus beim Kreditgeber
- S = Nutzenverlust für den Kreditnehmer durch Sanktionierung aufgrund des entdeckten Einsatzes rechnungslegungspolitischer Instrumente / Nutzengewinn des Kreditgebers durch Sanktion
- B = Nutzengewinn für den Kreditnehmer, wenn seine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nicht entdeckt werden / Nutzenverlust für den Kreditgeber durch die unentdeckten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen

Bei der „Entscheidung des **Kreditnehmers**“ wird unterstellt, dass

$$B > K_N \text{ gilt}$$

(d.h. der Nutzengewinn des Kreditnehmers aus dem Einsatz der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen übersteigt deren Kosten.);

und bei der Wahl des **Kreditgebers** wird bestimmt, dass

$$B > K_G - S \text{ gilt}$$

(d.h. der Nutzenverlust durch die rechnungslegungspolitischen Entscheidungsverzerrungen ist größer als die Kosten für das hohe Prüfungsniveau – abzüglich des Nutzengewinns aus der Sanktion.)

Sollte bereits eine dieser Bedingungen nicht erfüllt sein, verfügt die jeweilige Partei über reine Strategien. Der Kreditgeber würde beispielsweise immer ein geringes Prüfungsniveau wählen, wenn die Kosten des hohen Prüfungsniveaus (abzüglich eventueller Sanktionsgewinne) größer sind als die erwarteten Entscheidungsverzerrungen durch die progressive Rechnungslegungspolitik, da er sich unabhängig von den Handlungen des Kreditnehmers durch diese Strategie immer besser stellt. Entsprechend ergreift der Kreditnehmer keine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen, wenn deren Kosten den Nutzen aus den Maßnahmen übersteigen.

Sind die Bedingungen erfüllt, ergibt sich kein Nash-Gleichgewicht in reinen Strategien: Wenn z.B. der Kreditnehmer davon ausgeht, dass nur ein geringes Prüfungsniveau vorliegt, würde er – bei opportunistischem Verhalten – eine progressive Rechnungslegungspolitik vornehmen, um folglich einen Bonus bei der Risikoprämie abzüglich seiner Kosten zu erhalten ($B - K_N$). Für den Kreditgeber stellt sich nun die Frage, ob er ein geringes Prüfungsniveau wählen sollte, wenn der Kreditnehmer rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzt. Würde er sich dafür entscheiden, käme es zu einer Einbuße in Form von Entscheidungsverzerrungen bei der Ratingbeurteilung. Für den Kreditgeber wäre es somit besser das Prüfungsniveau zu erhöhen. Diese Handlung antizipiert jedoch der Kreditnehmer. Da dieser sich Verluste durch Kosten seiner rechnungslegungspolitischen Maßnahmen und mögliche Sanktionen durch den Kreditgeber ersparen möchte, ist es für ihn nun besser, keine Rechnungslegungspolitik vorzunehmen. Der Kreditgeber wird nun, da er eine unverfälschte Rechnungslegung durch den Kreditnehmer geboten bekommt, die Kosten des hohen Prüfungsniveaus sparen und führt keine bzw. nur die notwendigsten Prüfungshandlungen durch. Damit ist die Ausgangssituation wieder hergestellt. Abb. II-23 bildet diese Problematik ab.

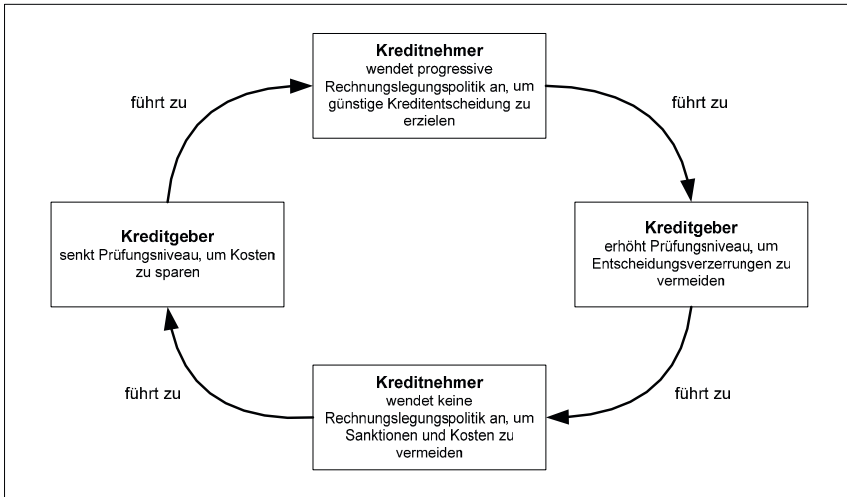


Abb. II-23: Gleichgewichtsproblematik bei reinen Strategien

Unter den gegebenen Bedingungen kann es somit ein Nash-Gleichgewicht nur unter den gemischten Strategien²²⁷ geben, da keine der Parteien sicher weiß, welche Handlungen die jeweils andere plant oder bereits durchgeführt hat. Der Kreditgeber kann davon ausgehen, dass mit einer Wahrscheinlichkeit α_p^0 die Rechnungslegung durch Maßnahmen des Kreditnehmers verfälscht wurde. Auf der anderen Seite kann der Kreditnehmer davon ausgehen, dass mit einer Wahrscheinlichkeit von β_g^0 ein geringes Prüfungsniveau vorliegt. α_k^0 (β_g^0) bzw. α_p^0 (β_h^0) steht für die Wahrscheinlichkeit, mit der beide Akteure die Strategie keine Rechnungslegungspolitik (geringes Prüfungsniveau) bzw. progressive Rechnungslegung (hohes Prüfungsniveau) bedenken müssen, um indifferent gegenüber der reinen Strategie des anderen zu sein. Eine Indifferenzgleichung ergibt sich daraus, dass die Mittelwerte für den Fall ohne Rechnungslegungspolitik (geringes Prüfungsniveau) und für den Fall mit Rechnungslegungspolitik (hohes Prüfungsniveau) übereinstimmen. Die Indifferenzgleichung für den Kreditgeber lautet:

²²⁷ Unter gemischten Strategien ist zu verstehen, dass sich eine Partei nicht auf eine bestimmte Strategie festlegt, sondern „fallweise“ entscheidet, welche Strategie sie einsetzt.

$$\alpha_k^0 \cdot (0) + (1 - \alpha_k^0) \cdot (-B) = \alpha_k^0 \cdot (-K_G) + (1 - \alpha_k^0) \cdot (-K_G + S) \quad (\text{II-33})$$

wobei:

α_k^0	=	Wahrscheinlichkeit für keine Rechnungslegungspolitik
B	=	Nutzengewinn für den Kreditnehmer, wenn seine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nicht entdeckt werden / Nutzenverlust für den Kreditgeber durch die unentdeckten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen
K_G	=	Kosten der Prüfung durch die Kreditgeber
S	=	Nutzenverlust für den Kreditnehmer durch Sanktionierung des entdeckten Einsatzes rechnungslegungspolitischer Instrumente / Nutzengewinn des Kreditgebers durch Sanktion

Mit $\alpha_p^0 = 1 - \alpha_k^0$ folgt für die Prüfungswahrscheinlichkeiten:

	Wahrscheinlichkeit für keine Rechnungslegungspolitik	Wahrscheinlichkeit für progressive Rechnungslegungspolitik
Kreditnehmer-strategien	$\alpha_k^0 = \frac{B - K_G + S}{B + S}$	$\alpha_p^0 = \frac{K_G}{B + S}$

Für den Kreditnehmer ermittelt sich seine Indifferenzgleichung nach analoger Vorgehensweise:

$$0 = \beta_g^0 \cdot (+B - K_N) + (1 - \beta_g^0) \cdot (-S - K_N) \quad (\text{II-34})$$

wobei:

β_g^0	=	Wahrscheinlichkeit, dass ein geringes Prüfungs-niveau vorliegt
B	=	Nutzengewinn für den Kreditnehmer, wenn seine rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nicht entdeckt werden / Nutzenverlust für den Kreditgeber durch die unentdeckten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen

K_N	=	Kosten für den Einsatz rechnungslegungspolitischen Maßnahmen seitens des Kreditnehmers
S	=	Nutzenverlust für den Kreditnehmer durch Sanktionierung des entdeckten Einsatzes rechnungslegungspolitischer Instrumente / Nutzengewinn des Kreditgebers durch Sanktion

Mit $\beta_h^0 = 1 - \beta_g^0$ folgt für die Aktionswahrscheinlichkeiten:

	Wahrscheinlichkeit für ein geringes Prüfungs-niveau	Wahrscheinlichkeit für ein hohes Prüfungs-niveau
Kreditgeber-strategien	$\beta_g^0 = \frac{S + K_N}{S + B}$	$\beta_h^0 = \frac{B - K_N}{B + S}$

Es kann nun analysiert werden, wann der Kreditnehmer die Alternative der progressiven Rechnungslegung ergreift. Die Wahrscheinlichkeiten ergeben sich – bei den gegebenen Bedingungen – aus dem Verhältnis der Kosten für ein hohes Prüfungs-niveau und der Summe der Schäden aus fehlerhafter Ratingklassifizierung und den Sanktionsgewinnen für den Kreditgeber. Wenn die Sanktionsgewinne für den Kreditgeber von untergeordneter Bedeutung angesehen werden, sind nur die jeweiligen Kosten von Kreditnehmer und -geber sowie der vom Kreditnehmer erhofften Nutzengewinn durch die progressiven Rechnungslegungspolitik entscheidungsrelevant.

Stuft der **Kreditnehmer** die Kosten des Kreditgebers seine rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu entdecken als relativ hoch ein, steigt sein Anreiz und damit die Wahrscheinlichkeit progressive Maßnahmen vorzunehmen. Geht der Kreditnehmer davon aus, dass der Kreditgeber grundsätzlich hohen Schaden durch eine progressive Rechnungslegungspolitik befürchtet, sinkt die Wahrscheinlichkeit, dass er solche Maßnahmen ergreifen wird. Er wird dann davon ausgehen, dass der Kreditgeber eher ein hohes Prüfungs-niveau anordnet, um diesen Schaden zu vermeiden.

Die Strategie des **Kreditgebers**, ein niedriges Prüfungs-niveau festzulegen, hängt von seiner Einschätzung bezüglich der Kosten der Rechnungslegungspolitik, dem erhofften Nutzengewinn des Kreditnehmers aus der verfälschten Risikodarstellung sowie den Sanktionen für die Aufdeckung falscher Rechnungslegungsinformationen ab. Da

die Sanktionen bei Ermittlung von β_g^0 im Zähler und Nenner enthalten sind, führen sie bei einer Steigerung zwangsläufig zu einer Verschiebung der Wahrscheinlichkeit zugunsten eines geringen Prüfungsniveaus. Dies ist auch intuitiv nachvollziehbar, da starke Sanktionen den Kreditnehmer von opportunistischem Verhalten abschrecken werden und er daraufhin eher eine unmodifizierte Rechnungslegung bevorzugen wird. Weiterhin ist das Verhältnis von den für den Kreditnehmer anfallenden Kosten und seinen erhofften Gewinnen aus den rechnungslegungspolitischen Maßnahmen ausschlaggebend. Dieses Verhältnis bestimmt, inwieweit sich der Kreditgeber ein niedriges Prüfungsniveau leisten kann. Wenn die erhofften Gewinne des Kreditnehmers aus den rechnungslegungspolitischen Maßnahmen im Vergleich zu seinen Kosten sehr groß sind (z.B. bei erwarteter Ablehnung des Kredits bei unmodifizierter Rechnungslegung), sinkt β_g^0 , weshalb der Kreditgeber dann eher ein hohes Prüfungsniveau wählen wird. Sind hingegen die Kosten der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen hoch und der erhoffte Gewinn relativ niedrig (z.B. wegen Unkenntnis der Bewertungsmaßstäbe und aufgrund der Schwellenwertproblematik²²⁸), kann der Kreditgeber davon ausgehen, dass der Kreditnehmer eine unmodifizierte Rechnungslegung präsentiert und kann folglich das niedrige Prüfungsniveau wählen.

Bei den gegebenen Prämissen gibt

$$f^0 = \alpha_p^0 \cdot \beta_g^0 \quad (\text{II-35})$$

wobei:

$$\begin{aligned} f^0 &= \text{Die Wahrscheinlichkeit für eine falsche Risikodarstellung des Kreditnehmers im Ratingverfahren, Prüfungsrisiko} \\ \alpha_p^0 &= \text{Wahrscheinlichkeit für progressive Rechnungslegungspolitik} \\ \beta_g^0 &= \text{Wahrscheinlichkeit, dass ein geringes Prüfungsniveau vorliegt} \end{aligned}$$

²²⁸ Vgl. Teil I, Kapitel 3.4.2.3.4.

die Wahrscheinlichkeit für eine falsche Risikodarstellung des Kreditnehmers im Ratingverfahren an und kann damit auch das Prüfungsrisiko beziffern.²²⁹

$q^0 = 1 - f^0$ gibt in diesem Zusammenhang die Qualität der Risikodarstellung des gerateten Kreditnehmers an.

Sollte es sich bei einem Teilnehmer des nicht-kooperativen Spiels nicht um einen rationalen, sondern beispielsweise um einen seriösen (risikoaversen) Kreditnehmer ($\alpha_k^S > \alpha_k^0$) handeln, der eher dazu tendiert, eine unmodifizierte Rechnungslegung einzureichen, ist es für den Kreditgeber besser, die reinen Strategien des niedrigen Prüfungsniveaus ($\beta_g^0 = 1$) zu wählen. Entsprechendes gilt bei einem unseriösen (risikofreudigen) Kreditnehmer ($\alpha_k^U < \alpha_k^0$), der eher eine modifizierte Rechnungslegung vorlegt. Hier sollte der Kreditgeber das hohe Prüfungsniveau ($\beta_h^0 = 1$) wählen.²³⁰ Bei solchen Entscheidungen muss der Kreditgeber jedoch vorab Annahmen über den jeweiligen Typ des Kreditnehmers treffen. Fraglich ist allerdings, inwieweit diesbezügliche Annahmen im Rahmen von standardisierten Kreditvergabeverfahren überhaupt angestellt werden können. Für eine Typenklassifizierung sind bestimmte Indikatoren zu identifizieren, die wiederum im Zusammenhang mit den personellen Dispositionen des Kreditnehmers²³¹ und der jeweiligen Situation, in der sich dieser befindet, korrelieren.

Durch das diskutierte Modell wurden **Rückschlüsse** auf das grundsätzliche Entscheidungsverhalten des Kreditnehmers und -gebers aufgezeigt und Möglichkeiten zur Beeinflussung des Verhaltens diskutiert. Jedoch müssen die getroffenen modelltheoretischen Annahmen bei dieser Diskussion beachtet werden. So müssen die teilnehmenden Parteien Einschätzungen über die Auszahlungen (Pay-offs) der jeweils anderen Partei treffen können. Der Kreditnehmer muss beispielsweise eine Vorstellung von den Kosten haben, die dem Kreditgeber durch die Prüfung zur Aufdeckung rechnungslegungspolitischer Maßnahmen entstehen. Sind diese nach seinen Einschätzungen höher als sein Nutzenverlust durch Entscheidungsverzerrungen, ergibt sich aus seiner Sicht eine reine Strategie für den Kreditgeber – und damit auch für

²²⁹ Vgl. Fandel/Trockel (2007), S. 170.

²³⁰ Zur Kombination der unterschiedlichen Typen im Manager-Prüfer-Spiel: vgl. Ewert (1993), S. 738 ff.

²³¹ Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.1.

ihn. Darüber hinaus werden im Rahmen dieses Modells (unter der Maßgabe der Komplexitätsreduzierung) nur Entweder-Oder-Entscheidungen getroffen. Der Kreditgeber kann also nur zwischen einem geringen oder hohen Prüfungsniveau wählen, wobei unterstellt wird, dass bei einem hohen Prüfungsniveau alle rechnungslegungs-politischen Maßnahmen entdeckt werden ($w=1$). Ebenso kann der Kreditnehmer nur in vollem Umfang eine progressive Rechnungslegungspolitik betreiben, während er sich in der Realität, bei angenommener Prüfung durch den Kreditgeber, vorrangig auf solche Instrumente beschränken wird, bei denen die Erkennbarkeit so niedrig ist ($w_j \rightarrow 0$), dass eine Aufdeckung unwahrscheinlich ist. Durch das Modell lassen sich somit nur wesentliche Tendenzen ableiten. Es veranschaulicht jedoch die Problema-tik der Wechselwirkungen von Verhaltensabschätzungen des Kreditnehmers und Kreditgebers und damit die Auswirkungen solcher Abschätzungen in der Abwägungsphase des Entscheidungsträgers.

3.1.6 Beendigung der Phase des Abwägens

Nachdem der Entscheidungsträger (hier: Kreditnehmer) auch mögliche kreditpoliti-sche Strategien des Kreditgebers bei seinen Überlegungen (mehr oder weniger) be-dacht und abgeschätzt hat, wird er seine Abwägungen beenden. Die Abwägungspha-se endet folglich mit dem **Entschluss** zur „Handlung“ oder „Nicht-Handlung“ (Über-schreitung des Rubikons). Hinsichtlich der Rechnungslegung muss dieser Entschluss für einen Stichtag gefällt werden. Sofern der Entschluss zu Gunsten des „Nicht-Handelns“ gefällt worden ist, werden die Abwägungsprozesse erneut für den ent-sprechend nächsten Stichtag vorgenommen. Wird der Entschluss zur „Handlung“ getroffen, endet die Abwägungsphase in der Festlegung der Zielsetzung (Zielsys-tem²³²) für die Rechnungslegungspolitik. Grundsätzlich ist hier ein Zielkonflikt beim Einsatz von Rechnungslegungspolitik zu beobachten.²³³ Durch die Maßgeblichkeit der Handelsbilanz für die Steuerbilanz stehen sich die Ziele Kreditvergabebeeinflus-sung (grundsätzlich möglichst guter Abschluss) und Steuerbilanzoptimierung (grund-sätzlich möglichst schlechter Abschluss) entgegen. Ob, wie vielfach behauptet²³⁴, die

²³² Zum Zielsystem vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.2.

²³³ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.2.

²³⁴ Vgl. etwa Geisen/Demps/Schüller (2003), S. 88.

Steuerbilanzoptimierung von der Rechnungslegungspolitik zwecks Kreditvergabebeeinflussung abgelöst wird, muss in empirischen Erhebungen untersucht werden.²³⁵ Es bleibt jedoch zu beachten, dass mit der Systemumstellung vieler Banken (Basel II) entsprechende Praktikerliteratur – die insbesondere auch die Thematik der optimalen Bilanzgestaltung aufgreift – erschienen ist.²³⁶ Mit der Festlegung der Zielsetzung für die Rechnungslegungspolitik beginnt die Phase des Planens.

3.2 Phase des Planens

Die Planungsphase ist geprägt von der bevorzugten Verarbeitung von Informationen, welche die Realisierung des Vorhabens unterstützen.²³⁷ Es geht nicht mehr darum, was eine Person erreichen möchte, sondern wie sie das Beabsichtigte meint erreichen zu können. Die Motivation wechselt zur Volition.

Nach Festlegung der Zielsetzung ist die Offenheit des Entscheidungsträgers hinsichtlich konkurrierender rechnungslegungspolitischer Zielsetzungen naturgemäß nicht mehr gegeben²³⁸ und er wird nicht mehr über die subjektiven Werte und Wahrscheinlichkeiten alternativer Ziele nachdenken.²³⁹ Es geht vielmehr um die möglichst effiziente und effektive Erreichung der gesetzten Ziele. Die Dauer und der Umfang der Planungsphase müssen dabei **im Zusammenhang mit der Abwägungsphase** und der dabei vorgenommenen Komplexitätsreduktionen betrachtet werden. Sofern bereits umfangreiche Einschätzungen aller möglichen einsetzbaren rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Erreichung bestimmter Zielsetzungen erarbeitet worden sind (um einen fundierten Entschluss zu fassen), wird im Planungsprozess auf diese Informationen zurückgegriffen und die Vorbereitungshandlungen umfassen lediglich

²³⁵ Vgl. Teil III.

²³⁶ Vgl. etwa Varnholt (2007), Haas (2009), S. 2021 ff.

²³⁷ Vgl. Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 289.

²³⁸ Dies verdeutlicht auch die Problematik, dass bei Umsetzungsschwierigkeiten selten nochmals der grundsätzliche Entschluss zu rechnungslegungspolitischen Maßnahmen verworfen wird. Achtziger/Gollwitzer attestieren dem Entscheidungsträger in dieser planenden Bewusstseinslage ein „illusionäres Gefühl von Kontrolle über unkontrollierbare Ereignisse“ (Achtziger/Gollwitzer (2006), S. 289) – z.B. die Annahme zur Entdeckung der geplanten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. Darüber hinaus findet in dieser Phase eine wenig präzise, optimistische Informationsverarbeitung statt (Rudolph (2007), S. 163), d.h. der Entscheidungsträger wird nach der Bildung seiner Zielintention die bei der Operationalisierung ggf. auftretenden Schwierigkeiten anders gewichten, als wenn ihm diese bereits in der Abwägungsphase bekannt gewesen wären.

²³⁹ Vgl. Rudolph (2007), S. 161.

operative Umsetzungsfragen. Ist hingegen nur eine überschlagartige Abwägung erfolgt,²⁴⁰ müssen die Zielgrößen und Instrumente der Rechnungslegungspolitik abgeleitet und betrachtet werden. Im Grundsatz kann dabei der Entscheidungsträger auch feststellen, dass keine geeigneten Instrumente zur Verfügung stehen und damit den Planungsprozess beenden und einen neuen Abwägungsprozess starten.²⁴¹ Die Möglichkeiten zur Umsetzung bzw. der Grad der Realisierung wird anhand eines Optimierungsprozesses vorgenommen, um bestmögliche Ergebnisse zu erzielen.²⁴² Abb. II-24 verdeutlicht diesen Zusammenhang graphisch. In der Literatur werden dabei unterschiedliche Vorschläge zum Instrumenteneinsatz zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung gemacht.²⁴³ Hier ist zu fragen, inwieweit diese universell vorgeschlagenen Instrumente, auch in Bezug auf ihre Erkennbarkeit, zielführend eingesetzt werden können.²⁴⁴

²⁴⁰ Dies ist in Unternehmen insbesondere dann der Fall, wenn Abwägen (Entschluss) und operative Umsetzung von unterschiedlichen Personen vorgenommen werden.

²⁴¹ Die Abwägung beruht in solchen Fällen auf einem sehr geringen Informationsstand. Vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.1.

²⁴² Vgl. hierzu Ausarbeitungen von Reibis (2005) oder Freidank (1991).

²⁴³ Zu einzelnen Vorschlägen vgl. etwa Haas (2009), S. 2021 ff.; Müller (2007b), 39 ff.; Kintscher (2007), S. 124 f.

²⁴⁴ In dieser Arbeit wird auf die Darstellung und Diskussion einzelner rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung verzichtet. Hier besteht eine Vielzahl möglicher Maßnahmen, die in ihrer Komplexität sowie aufgrund der Ungewissheit der Entscheidungsparameter des jeweiligen Kreditinstituts in anderen Untersuchungen zu erfassen wären und sich zudem jederzeit im Gesetz ändern können.

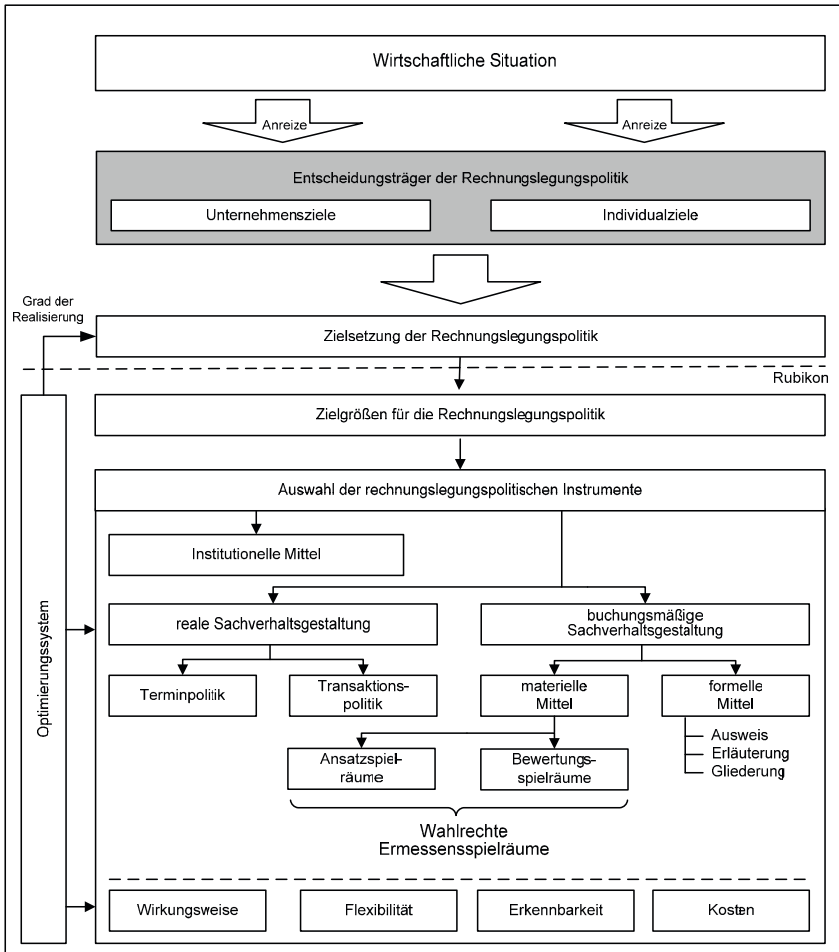


Abb. II-24: Umsetzung einer rechnungslegungspolitischen Zielsetzung

Hinsichtlich der **Zielgrößen** wurde in Teil I, Abschnitt 3.4.2.3.4 herausgearbeitet, dass die Unternehmen bei der Kreditvergabemodifikation in gewissem Umfang mit Schätzungen arbeiten müssen. Je nach Informationsstand wird der Schätzfehler größer oder kleiner sein. Grundsätzlich werden die Unternehmen jedoch die wesentli-

chen Kriterien antizipieren und als Zielfunktion für die Rechnungslegungspolitik definieren. Abb. II-25 zeigt beispielhaft die Ableitung der Zielfunktion für die Rechnungslegungspolitik.

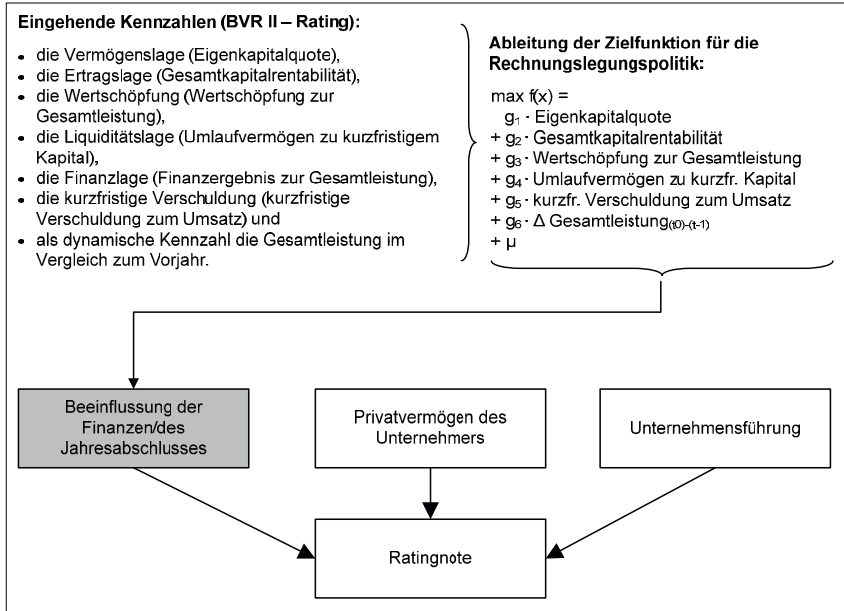


Abb. II-25: *Beispielhafte Ableitung der Zielfunktion der Rechnungslegungspolitik zur Modifikation der Kreditvergabeentscheidung*²⁴⁵

Auswahl und Verfügbarkeit geeigneter rechnungslegungspolitischer **Instrumente** werden von den in Teil I, Abschnitt 2.7 dargestellten Grenzen der Rechnungslegungspolitik determiniert. Im Rahmen der Kreditvergabe spielen insbesondere die Fähigkeiten und Möglichkeiten des Entscheidungsträgers sowie die Qualität der Kreditwürdigkeitsprüfung auf Seiten des Kreditinstitutes eine signifikante Rolle.

Neben der Ableitung von Zielgrößen und der Auswahl geeigneter Maßnahmen (sofern dieses nicht bereits in der Abwägungsphase erfolgt ist) werden im Rahmen des

²⁴⁵ Zu den eingehenden Kennzahlen des BVR II-Ratings vgl. Nolte (2003), S. 115.

Planungsprozesses auch die **operativen Umsetzungsfragen** geklärt. Diese gelten beispielsweise den Aspekten, durch welche Personen²⁴⁶ und wann die rechnungslegungspolitischen Modifikationen durchgeführt werden. Darüber hinaus wird der Entscheidungsträger neben der rein technischen Realisierung der Maßnahmen bereits in der Planungsphase bedenken, wie das „geänderte“ Rechenwerk begründet werden muss. Er legt sich somit gedanklich Argumentationsketten für die vorgenommenen Modifikationen bereit, um bei Nachfragen (z.B. von Seiten der Banken oder Wirtschaftsprüfer) entsprechend reagieren zu können. Wenn er z.B. eine Änderung der Vorratsbewertung vornimmt, wird er Argumente für die neue Methode und den neuen Bewertungsansatz vorstrukturieren.

Häufig sind Modifikationen der Rechnungslegung gewollt und auch abschließend geplant, aber bestimmte **Widerstände** verzögern die Realisierung. Hier geht es folglich darum, die **Gelegenheit zur Vornahme der Maßnahmen** abzuschätzen. Im Rahmen der Rechnungslegungspolitik könnten beispielsweise Teile des Jahresabschlusses noch nicht fertig gestellt sein, so dass mit den Modifikationen abgewartet werden muss, bis das vollständige Datenmaterial zur Verfügung steht (Abschlussbestandteile). Ein weiterer Widerstand kann in dem Kreis von Mitarbeitern bestehen, die über die Modifikationen informiert sein sollen. In der Regel möchte der Entscheidungsträger die Anzahl der Mitwisser möglichst gering halten²⁴⁷ und wird abwarten wollen, bis die jeweiligen Sachbearbeiter ihre Tätigkeiten an dem entsprechenden Rechenwerk abgeschlossen haben, um erst dann mit den Modifikationen zu beginnen.²⁴⁸ Weiterhin ist denkbar, dass bestimmte Personen erst von den Modifikationen „überzeugt“ werden müssen, damit eine Handlungsinitiierung stattfinden kann (z.B. der entsprechende Geschäftsführer oder Buchhalter einer Tochtergesellschaft). Die häufigsten Widerstände sind jedoch durch das IKS (**internes Kontrollsystem**) eines Unternehmens vorgegeben. Diese internen Kontrollen müssen erst außer Kraft

²⁴⁶ Dies impliziert auch die Frage, wer über die Modifikationen im Unternehmen informiert wird.

²⁴⁷ Dies gilt auch bei legaler Rechnungslegungspolitik, da schließlich Adressaten durch die Politik bei ihren Entscheidungen beeinflusst werden sollen, d.h. die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen begründen sich darauf, nicht erkannt oder durchschaut zu werden.

²⁴⁸ Daher werden rechnungslegungspolitische Handlungen durch den Entscheidungsträger vielfach nicht an Werktagen oder unter sonstigem Ausschluss der Mitarbeiter vorgenommen. Vgl. hierzu insbesondere die sog. „accounting groups“ im Fall von „Worldcom“. Vgl. Peemöller/Hofmann (2005), S. 42.

gesetzt oder umgangen werden.²⁴⁹ Da die Unternehmensleitung in der Regel auch Entscheidungsträger für die Rechnungslegungspolitik ist, sind ihr die internen Kontrollmechanismen hinreichend bekannt, um Umgehungsmöglichkeiten bereits bei der Abwägungsphase berücksichtigen zu können.

Wenn die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen abschließend geplant und potenzielle Widerstände beseitigt worden sind, beginnt die Realisierung.

3.3 Phase des Handelns

Die Phase des Handelns bildet die technische Durchführung der geplanten Aktionen ab. Sie umfasst das tatsächliche Buchen der Änderungen und die Abwandlungen des Berichtswesens. Da bereits zuvor alle Handlungen geplant worden sind, ist die Phase des Handelns in Bezug auf die Modifikation der Rechnungslegung in der Regel für den Entscheidungsträger nicht problembehaftet. **Schwierigkeiten** bei der Durchführung der Handlungen liegen in nicht vorhersehbaren Ereignissen oder treten dann auf, wenn Aspekte bzw. mögliche Ereignisse fälschlicherweise nicht berücksichtigt wurden. Beispielsweise könnte ein Mitarbeiter (zufällig) auf die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen aufmerksam werden, ein Adressat, der beeinflusst werden soll, bereits Kenntnisse über das originäre Zahlenwerk haben oder es könnten bestimmte nicht absehbare, interne oder externe Kontrollen erfolgen (Buchungsberechtigungen, edv-technische Buchungssperren, Dateizugriff etc.). Ein besonderes Gewicht liegt in diesem Kontext auf den Prüfungsfeststellungen des Wirtschaftsprüfers. Grundsätzlich kann bzw. hat dieser die legalen Maßnahmen nicht zu beanstanden, da er nur die ordnungsmäßige Anwendung der jeweiligen Rechnungslegungsvorschriften zu prüfen hat. Dennoch können Probleme entstehen, indem der Wirtschaftsprüfer ein Testat verweigert, nur einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk vergeben möchte oder der Prüfungsbericht von einzelnen Adressaten eingesehen werden kann.²⁵⁰

²⁴⁹ Dieses Risiko wird insbesondere auch vom IDW als ein wesentliches Problem bei der Aufdeckung von Manipulationen angesehen. Vgl. IDW PS 210, Tz. 10.

²⁵⁰ Grundsätzlich ist der Prüfungsbericht auf den Empfängerkreis der gesetzlichen Vertreter des geprüften Unternehmens beschränkt. Es bleibt den gesetzlichen Vertretern jedoch unbenommen (ggf. sind sie zuvor vertraglich verpflichtet worden), den Prüfungsbericht an Dritte (z.B. Kreditinstitute) weiterzugeben oder ihnen Einsicht zu gewähren. Vgl. IDW (Hrsg.) (2006), S. 1644, Rn. 21.

Der Entscheidungsträger wird seine rechnungslegungspolitischen Handlungen entsprechend den Umständen und dem bereits erfolgten Handlungsverlauf anpassen. Insgesamt werden bei der betrachteten Problemstellung die hier angesprochenen Schwierigkeiten von den Entscheidungsträgern gut vorhersehbar sein und damit eingeplant werden. Treten dennoch eine oder mehrere, geringe oder gravierende Schwierigkeiten bei der Umsetzung auf, gibt die Volitionsstärke (resultierende Höhe der Motivationstendenz) an, wie hoch die Anstrengungsbereitschaft des Entscheidungsträgers ist (insbesondere die Realisierungswahrscheinlichkeit), seine Handlungen doch noch zielführend zum Abschluss zu bringen. Ein Abbruch der Handlung ist in dieser Phase daher eher unwahrscheinlich, zumal Entscheidungsträger auf hohen Unternehmensebenen eher dazu neigen, ihre Anstrengungen zu erhöhen, wenn Misserfolge ersichtlich werden. Dies gilt allerdings nur so lange, wie sich der Entscheidungsträger einen erfolgreichen Abschluss der Handlung verspricht. So erklärt sich auch die Problematik des in Teil I, Abschnitt 2.1 beschriebenen „Abdriftens“ der legalen Rechnungslegungspolitik zur illegalen Bilanzfälschung: wenn der Entscheidungsträger z.B. die rechnungslegungspolitische Gestaltungsmasse falsch eingeschätzt hat und sich bei seinen Handlungen herausstellt, dass die gewünschten Werte bei entsprechenden Kennzahlen nicht mit legalen Mitteln zu erreichen sind.²⁵¹

Die Phase des Handelns endet, wenn der Entscheidungsträger die Rechnungslegung nicht mehr beeinflussen und entsprechend seiner Zielsetzung modifizieren kann, d.h. wenn der Jahresabschluss aufgestellt und veröffentlicht worden ist.²⁵²

3.4 Phase des Bewertens

In der letzten Phase des Handlungsmodells wertet der Entscheidungsträger die beobachteten Ergebnisse und Folgen aus. Diese Phase hat wiederum einen motivationalen Aspekt, da der Entscheidungsträger auf Basis der bewerteten Folgen Konsequenzen für zukünftige Handlungen generieren wird. Der Entscheidungsträger wird die Wahl des Zieles, die Planung und die Handlungen beurteilen.

²⁵¹ Dieses Abdriften ist nicht als ausschließlicher Automatismus zu verstehen. Grundsätzlich stellt der bewusste Schritt von legalen zu illegalen Maßnahmen eine wesentliche Schwierigkeit dar, so dass der Handlungsprozess abgebrochen und ggf. ein neuer Handlungsprozess (inkl. Abwägensphase) gestartet wird.

²⁵² Nachträgliche Korrekturen durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen würden eher negative Effekte haben, da solche Maßnahmen leicht zu erkennen wären.

Diese **Beurteilung wird auf Basis der von dem Entscheidungsträger beobachtbaren Ergebnisse und Folgen** vorgenommen:

Ergebnisse

(Soll-Ist-Vergleich zwischen dem angenommenen und dem tatsächlich akzeptierten Jahresabschluss)

- **Konnte die vom Adressaten akzeptierte Rechnungslegung entsprechend der gewünschten Parameter modifiziert werden?**
- **Welche rechnungslegungspolitischen Maßnahmen wurden entdeckt und neutralisiert?**

Diese Fragen betreffen die Überprüfung der rechnungslegungspolitischen Gestaltungsmasse und somit auch den Faktor, inwieweit sich der Entscheidungsträger auch zukünftig zutraut, die Rechnungslegung nach seinen Wünschen zu gestalten. Dies schließt wiederum eine Einschätzung darüber ein, welche Maßnahmen besonders produktiv zur Zielerreichung beigetragen haben. Darüber hinaus besteht für zukünftige Handlungen ein Lerneffekt hinsichtlich der internen und externen Kontrollen. Der Entscheidungsträger wird (beispielsweise anhand der Beurteilungsgespräche mit dem Kreditinstitut) vergleichsweise gut beobachten können, welche Maßnahmen akzeptiert wurden und wie hoch der Umfang der entdeckten Maßnahmen sein dürfte (z.B. wenn die Rechnungslegung des Unternehmens im Rahmen des Ratings als „progressiv“ eingestuft wurde).²⁵³

Diese Erkenntnisse des Entscheidungsträgers werden sowohl Effekte auf die nachfolgende Abwägungsphase in Bezug auf die Möglichkeiten der Rechnungslegungspolitik (höhere Handlungs-Ergebnis-Erwartung) als auch in der Planungsphase hinsichtlich der Realisierungsfragen (bestmögliche Umsetzung der Zielsetzungen) haben.

²⁵³ Es ist auch denkbar, dass das Kreditinstitut solche Informationen nicht preisgibt, um die Informationsasymmetrie und somit die Unsicherheitskomponente aufseiten des Kreditnehmers zu bewahren.

Folgen:

(Soll-Ist-Vergleich zwischen den angenommenen und den tatsächlich eingetretenen Folgen)

- **Führten die entdeckten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zu Sanktionen durch die Adressaten?**
- **Sind die beabsichtigten realwirtschaftlichen Auswirkungen eingetreten?**
- **Welche Kosten sind durch die eingesetzten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen entstanden?**
- **Welche Auswirkungen haben sich in Bezug auf andere rechnungslegungspolitische Zielsetzungen ergeben?**

Diese Fragen betreffen die Überprüfung der eingetretenen Folgen, mithin die Bewertung der Auswirkungen der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. Es wird beurteilt, ob der Einsatz von Rechnungslegungspolitik ein Erfolg war oder nicht. Im Rahmen des Einsatzes von Rechnungslegungspolitik zur Beeinflussung einer Kreditvergabeentscheidung stellt sich die Folgenanalyse für den Entscheidungsträger in Bezug auf die realwirtschaftlichen Auswirkungen grundsätzlich schwierig dar. Dies beruht vor allem auf der Schwierigkeit der antizipierten Zielgrößenbestimmung²⁵⁴ und der Schwellenwertproblematik.²⁵⁵ Der Entscheidungsträger wird nur die abschließenden Resultate (z.B. Höhe des Risikozinses) bestimmen können, wobei für ihn jedoch die Ursachen-Wirkungs-Zusammenhänge nicht oder nur teilweise ersichtlich sind. Der Entscheidungsträger kann somit nicht genau bestimmen, worauf sich Erfolg oder Misserfolg zurückführen lassen (**Kausalattribution**²⁵⁶).

Sofern der Entscheidungsträger den Einsatz insgesamt **positiv beurteilt**, erfolgt grundsätzlich eine Bestätigung seiner Vorgehensweise, so dass die Wahrscheinlichkeit, dass er bei vergleichbaren Situationen rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzt, steigt (höhere Ergebnis-Folgen-Erwartung). Eine positive Beur-

²⁵⁴ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.4.

²⁵⁵ Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.6.

²⁵⁶ Zur Kausalattribution vgl. Rheinberg (2008), S. 81 m.w.N.

teilung der Handlung impliziert nicht zwangsläufig, dass die Folgen den Erwartungen entsprochen haben. Insbesondere wenn er keine Sanktionen feststellen kann, birgt dies für die jeweiligen Adressaten das Risiko, dass er entsprechende Beeinflussungen auch weiterhin vornehmen wird (sofern die Kosten der Rechnungslegungspolitik entscheidungsirrelevant sind). Hier verfährt der Entscheidungsträger nach dem Prinzip von „trial and error“, indem er Fehlschläge bewusst und im eigentlichen Wortsinn „in Kauf nimmt“.

Wenn der Entscheidungsträger den Einsatz der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen **negativ beurteilt** (weil er sanktioniert worden ist oder keine realwirtschaftlichen Auswirkungen beobachtbar waren), wird er bei zukünftigen Abwägungen hinsichtlich des Einsatzes von Rechnungslegungspolitik grundsätzlich vorsichtiger sein (niedrigere Ergebnis-Folgen-Erwartung).

Insgesamt werden die beschriebenen Erkenntnisse aus den rechnungslegungspolitischen Handlungen als Lernprozesse **Einfluss auf die personalen Dispositionen** des Entscheidungsträgers haben. Dies kann zu führen, dass rechnungslegungspolitische Maßnahmen bei der Kreditvergabe eingesetzt werden, wenn der Einsatz von Rechnungslegungspolitik bei der Erreichung anderer Folgewirkungen (z.B. Steuerbarwertminimierung) bereits positiv beurteilt wurde. Die Rechnungslegungspolitik hat sich dann nach Ansicht des Entscheidungsträgers als Instrument zur Modifikation von Adressatenentscheidungen als wirksam erwiesen. Demnach können auch als bester Prädiktor des zukünftigen Verhaltens einer Person ihre Verhaltensweisen und deren Folgen in der Vergangenheit gelten.²⁵⁷

²⁵⁷ Vgl. Weinert (2004), S. 150 m.w.N.

4 Grundlegende Schlussfolgerungen und Handlungsempfehlungen aus den entscheidungstheoretischen Modellen

Im Rahmen des entscheidungstheoretischen Teils dieser Arbeit wurden die Verhaltensdeterminanten identifiziert, die auf die Entscheidung des Kreditnehmers wirken, eine Kreditvergabeentscheidung durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen beeinflussen zu wollen. Ziel war es, die essentiellen Determinanten und deren funktionale Verknüpfungen herauszustellen. Durch die deduktiv-hypothetische Vorgehensweise sollte der „innere Prozess“ bei dem jeweiligen Entscheidungsträger (hier Kreditnehmer) transparent(er) gemacht werden. Die Analyse der Verhaltensweise des Entscheidungsträgers orientiert sich an dem Rubikon-Modell, das die im Entscheidungsträger ablaufenden, verhaltensrelevanten Prozesse sequenziell gliedert. In der für den Verhaltensprozess bedeutenden²⁵⁸ Phase des Abwägens konnte mit Hilfe der Integration des erweiterten kognitiven Modells von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) die entscheidungsbeeinflussenden Determinanten strukturiert betrachtet werden.

Auch in bisher vorgelegten **Untersuchungen zu Bilanzmanipulationen** wurden bestimmte Faktoren herausgearbeitet, die Rückschlüsse darauf zulassen, ob ein Entscheidungsträger seine Rechnungslegung manipuliert hat. Die Herleitung dieser Einflussfaktoren beruht in allen Studien auf folgendem Ansatz: Sie untersuchen tatsächlich nachgewiesene Bilanzmanipulationen und führen das Auftreten von Manipulationen auf bestimmte, kategorisierbare Faktoren zurück, die dann zu Hauptfaktoren verdichtet werden. Insgesamt leiten diese Untersuchungen die Faktoren folglich aus empirischen Fällen ab, bei denen bereits objektiv nachgewiesen ist, dass eine Manipulation der Rechnungslegung vorliegt – mithin erfolgt hier ein induktives Vorgehen, das sich für die Analyse von Bilanzmanipulationen als geeignet erweist. Für den Bereich der Rechnungslegungspolitik stellt sich die Forschungssituation grundsätzlich anders da, da rechnungslegungspolitische Maßnahmen nicht öffentlich bekannt werden, weshalb in dieser Arbeit zur Analyse der Verhaltensweisen des Entscheidungsträgers eine hypothetisch-deduktive Vorgehensweise gewählt wurde.

²⁵⁸ Die Abwägungsphase ist als wichtigste Phase einzustufen, da sich in dieser Phase die Motivationstendenzen bilden.

Ein solches Abstellen auf bestimmte Einflussfaktoren wurde von ROMNEY/ALBRECHT/CHERRINGTON (1980) für den Bereich der Bilanzmanipulationen vorgenommen.²⁵⁹ Danach ergaben sich drei (Haupt-)Faktoren, aus denen sich Bilanzmanipulationen wie folgt ableiten lassen:

$$F = P + O + C \quad (\text{II-41})$$

wobei:

F	=	Fraud (als „Bilanzmanipulation“), wenn $F >$ bestimmter kritischer Wert
P	=	Pressure (als „Druck in bestimmten Situationen“)
O	=	Opportunity (als „Gelegenheit“)
C	=	Character (als „Charaktereigenschaften“)

ROMNEY/ALBRECHT/CHERRINGTON (1980) wählten eine additive Verknüpfung, weil sie zum Ausdruck bringen wollten, dass eine bestimmte kritische Größe überschritten werden muss, damit die Bilanzmanipulation eintritt. Die wesentliche Kritik an dem hier gezeigten Modell gilt der unterstellten Austauschbarkeit²⁶⁰ und der fehlenden Quantifizierung der Einflussgrößen. Dieser Kritik haben sich LOEBBECKE/EINING/WILLINGHAM (1989) in ihrem Modell angenommen.²⁶¹ Sie bestimmen die Wahrscheinlichkeit des Auftretens von Bilanzmanipulationen auf Basis von Gelegenheit, Motivation und Charaktereinstellung.

$$P(MI) = f(C, M, A) \text{ mit } C > 0; M > 0; A > 0, \text{ sonst } P(MI) = 0 \quad (\text{II-42})$$

wobei:

$P(MI)$	=	Wahrscheinlichkeit der Bilanzmanipulation
C	=	Condition (als „Gelegenheit“)
M	=	Motivation
A	=	Attitude (als „innere Einstellung“)

²⁵⁹ Vgl. Romney/Albrecht/Cherrington (1980).

²⁶⁰ Im Modell könnte bei entsprechend hohem Druck eine Bilanzmanipulation unterstellt werden, selbst wenn sich dem Entscheidungsträger hierfür keine Gelegenheit bietet.

²⁶¹ Vgl. Loebbecke/Eining/Willingham (1989).

Dieser Modell-Ansatz hat als sog. „Fraud-Triangel“²⁶² auch Eingang in den vom IDW herausgegebenen Prüfungsstandard 210 zur „Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten im Rahmen der Abschlussprüfung“ gefunden.²⁶³ Die für die Bilanzmanipulation entwickelten Ansätze sind im Vergleich zu der in dieser Arbeit vorgenommenen Untersuchung anders strukturiert bzw. werden die Einflussfaktoren hier anders definiert. Dies resultiert aus den beschriebenen, unterschiedlichen Herangehensweisen. Bei den in dieser Arbeit entwickelten Modellen ergibt sich die Motivation aus Situationskomponenten und personalen Dispositionen. Die Komponenten „Gelegenheit“ (als Situationskomponente) und „innere Einstellung“ (als personale Disposition) werden integriert und ergeben zusammen die Motivationstendenz. Die Untersuchungen sind damit mit den hier diskutierten und angewendeten Modellen im Grundsatz vergleichbar.²⁶⁴ Es stellt sich jedoch selbst beim Fraud-Triangel des IDW die Frage nach der Quantifizierbarkeit und der Ausgestaltung der einzelnen Faktoren. Durch deduktive Herleitung der Einflussfaktoren konnte diese Quantifizierbarkeit und differenzierte Ausgestaltung dieser einzelnen Faktoren in Teilen geleistet werden.

Insgesamt lassen sich durch die hier dargestellten und in dieser Arbeit entwickelten Modelle Abschätzungen vornehmen, mit welcher Wahrscheinlichkeit ein Entscheidungsträger seine Rechnungslegung modifiziert hat. Darüber hinaus kann mit den dargestellten Modellen fundiert diskutiert werden, inwieweit eine Einflussnahme auf das Verhalten des Entscheidungsträgers möglich ist. Für eine bessere Übersichtlichkeit sind die hier explizierten Schlussfolgerungen in folgende Themenblöcke gegliedert:

- (1) Erwartungen des Kreditnehmers
- (2) Komplexitätsreduktion durch den Kreditnehmer
- (3) Berücksichtigung der Person-Situations-Interaktion
- (4) Einflussnahme auf die Verhaltensdeterminanten

²⁶² Vgl. Baetge/Melcher (2008), S. 394.

²⁶³ Vgl. IDW PS 210 Tz. 24.

²⁶⁴ Es ist jedoch zu unterstellen, dass die Rechnungslegungspolitik (legal) im Vergleich zur Bilanzmanipulation (illegal) eine geringere Ausprägung im Bereich der personalen Dispositionen (innere Einstellung) erfordert, da noch kein gesetzeswidriges Verhalten vorliegt.

(1) Erwartungen des Kreditnehmers

Insgesamt muss im Rahmen des gesamten Verhaltensprozesses berücksichtigt werden, dass es für den Entscheidungsträger nicht ausschlaggebend ist, wie die Folgen seines Handelns tatsächlich ausfallen, sondern welche **Vorstellungen und Erwartungen** der Entscheidungsträger zu diesen Folgen entwickelt. Wenn beispielsweise eine Bank ihre Risikobeurteilung nicht primär an dem quantitativen Zahlenwerk des Kreditnehmers ausrichtet, wird der Entscheidungsträger trotzdem rechnungslegungs-politische Maßnahmen einsetzen, wenn er annimmt, dass sie es tut und wenn bei ihm eine entsprechende Motivationstendenz besteht. *Handlungsempfehlung: Bei dem Versuch einer Einflussnahme auf das Verhalten eines Entscheidungsträgers (hier: Kreditnehmer) sind dessen individuelle Erwartungen abzuschätzen. Dabei muss beachtet werden, dass der Entscheidungsträger in der Bewertungsphase festlegt, wie er den Einsatz der Rechnungslegungspolitik beurteilt. Bewertet er den Einsatz positiv, wird er gleichermaßen bei künftigen Kreditvergabesituationen rechnungslegungs-politische Maßnahmen berücksichtigen, da sich diese Kenntnisse und Erfahrungen als Lerneffekt bei den personalen Dispositionen auswirken. Insofern sind für einen Kreditgeber die Verhaltensweisen des Entscheidungsträgers in der Vergangenheit eine wichtige Komponente zur Einschätzung seines Verhaltens in der Zukunft.*²⁶⁵

(2) Komplexitätsreduktion durch den Kreditnehmer

Üblicherweise wird ein Entscheidungsträger **nicht alle Determinanten** in den dargestellten Modellen mit einer solchen expliziten mathematischen Verknüpfung berücksichtigen – dies geschieht allenfalls unbewusst. Eher wird er überschlägig abwägen, ob die rechnungspolitische Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung sinnvoll ist. Dies liegt zum einen an der Verfügbarkeit der notwendigen Informationen und zum anderen an der Komplexität²⁶⁶ der Entscheidungssituation.²⁶⁷

Die Frage, in welchem Umfang der Entscheidungsträger eine Komplexitätsreduktion vornimmt, wird wiederum durch die Person- und Situationskomponente bestimmt:

²⁶⁵ Bei erstmaliger Kreditvergabe dürfte das rechnungslegungspolitische Verhalten nur selten zu beobachten sein.

²⁶⁶ Zur Komplexität von Handlungssituationen vgl. Weinert (2004), S. 158.

²⁶⁷ Zu Entscheidungsanomalien und rationalen Entscheidungen vgl. Kirchler (2003), S. 26 ff.

Welche hier relevanten Eigenschaften hat der Entscheidungsträger?²⁶⁸ Inwieweit sammelt er alle (möglichen) Informationen, bevor er einen Entschluss zur Handlung trifft? Welche Funktion hat der Entscheidungsträger im Unternehmen? Trifft er nur die generelle Entscheidung (Unternehmensleitung) und überlässt er die Durchführung den operativen Stellen (z.B. dem Leiter des Rechnungswesens)?

Wie in Teil II, Abschnitt 3.1.2.4 dargestellt, kann zur Komplexitätsreduktion die Anzahl der relevanten Rechnungslegungsparameter (m) reduziert werden. Die einfachsten Modelle berücksichtigen dann nur die Auswirkungen der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen auf den Periodenerfolg, da dieser in der Regel die wichtigste Zielgröße der Adressaten ist. Die Komplexitätsreduktion kann jedoch auch noch weitergehen, wobei dann nur ein Vergleich zwischen unterschiedlichen rechnungslegungspolitischen Zielsetzungen vorgenommen wird.²⁶⁹ Hierbei können unterschiedliche Modelle zum Einsatz kommen, in denen immer bestimmte Parameter ausgeblendet werden. Wird beispielsweise auf die Berücksichtigung von Entdeckungswahrscheinlichkeiten oder auf die Betrachtung möglicher Sanktionen in der Abwägungsphase verzichtet, steht der Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen außer Frage. Dann geht es nur noch um die geeignete Richtung, wobei im Allgemeinen nur auf monetäre Auswirkungen abgezielt wird. In Beispiel II-4 wurde eine solche Komplexitätsreduktion in Bezug auf die Beeinflussung der zukünftigen Zins- und der Steuerzahlungen exemplarisch aufgezeigt.²⁷⁰

In der Regel wird der Kreditnehmer nicht bereits in der Abwägungsphase eine genaue Auswahl des rechnungslegungspolitischen Instrumentariums vornehmen oder genaue Überlegungen zu den Entscheidungsgrößen des Kreditgebers anstellen. Diese „Planungen“ wird er vermutlich erst durchführen, nachdem er den allgemeinen Entschluss für den Einsatz von Rechnungslegungspolitik zur Modifikation einer Kreditvergabeentscheidung, mithin also einen Entschluss über die Zielsetzung der Rechnungslegungspolitik, gefasst hat. *Handlungsempfehlung: Der Kreditgeber hat abzuschätzen, welche Determinanten für einen Entscheidungsträger (hier: Kreditnehmer) im Rahmen seines Abwägungsprozesses eine Bedeutung erlangen. Wenn beispielsweise für den Kreditgeber feststeht, dass der Kreditnehmer die Entdeckungswahr-*

²⁶⁸ Beispielsweise wird ein gewissenhafter, vorsichtiger Entscheidungsträger mehr Faktoren berücksichtigen.

²⁶⁹ Vgl. Henselmann (2006); Henselmann/Leischel (2006).

²⁷⁰ Vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.6.

scheinlichkeiten der einzelnen Maßnahmen bei seinen Entscheidungen nicht berücksichtigt, kann er seine Prüfungshandlungen eher auf solche Maßnahmen fokussieren, die hohe quantitative Auswirkungen im Rechenwerk haben.

(3) Berücksichtigung von Person-Situations-Interaktion

Die Erwartungen und das Verhalten des Entscheidungsträgers werden durch seine Persönlichkeitsmerkmale und durch die Situation, in der sich dieser befindet, bestimmt (also durch die Person-Situations-Interaktion). Die im Modell aufgezeigten Verknüpfungen zwischen den Determinanten (Anreize, Gestaltungspotenzial, Unsicherheiten etc.) sind demnach **zwar universell** auf die generellen Abwägungen eines Entscheidungsträgers hinsichtlich des Einsatzes von Rechnungslegungspolitik anwendbar, die Bewertung der einzelnen Determinanten ergibt sich jedoch aus der jeweiligen Person-Situations-Interaktion. So werden beispielsweise die Präferenzen hinsichtlich des jeweiligen Anreizes (f_{KN}) durch die finanzielle Situation des Unternehmens beeinflusst. Auch Personenmerkmale, wie etwa die Risikofreudigkeit des Entscheidungsträgers, haben Auswirkungen auf die Bewertung der mit den Annahmen verbundenen Unsicherheiten. *Handlungsempfehlung: Ein Kreditgeber muss bei der Frage danach, wie wahrscheinlich der Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen von Seiten des Kreditnehmers ist, dessen Persönlichkeitsmerkmale und Situation analysieren bzw. weitestmöglich berücksichtigen. Diese qualitative Einschätzung würde intuitiv-subjektiv durch den Kreditsachbearbeiter vorgenommen. Diese Einschätzung tritt jedoch im Rahmen der standardisierten Kreditvergabeentscheidungen, wo vorrangig die quantitativen Aspekte beachtet werden, in den Hintergrund.*²⁷¹ *Es bietet sich daher an, eine Typenklassifizierung des Kreditnehmers vorzunehmen, um eine aggregierte und damit hinsichtlich der Kosten-Nutzen-Relation optimierte Einschätzung zu ermöglichen. Eine Übersicht mit relevanten Fragestellungen bietet Abb. II-26.*

²⁷¹ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.3.2.

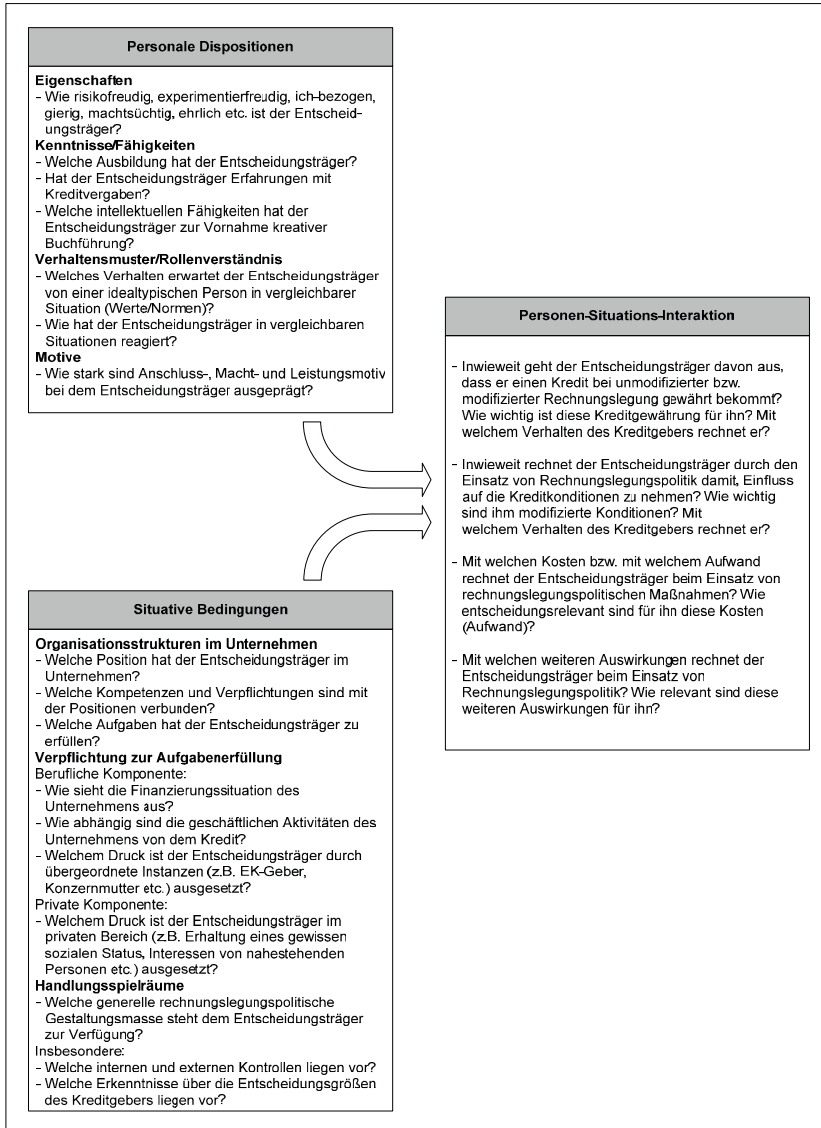


Abb. II-26: Analyse der Verhaltensdeterminanten²⁷²

²⁷² Im IDW PS 210 werden bestimmte Indizien exemplarisch genannt vgl. IDW PS 210 Tz. 35.

(4) Einflussnahme auf die Verhaltensdeterminanten

Auf die Abwägung des Kreditnehmers, Rechnungslegungspolitik zur Verringerung der Zinszahlungen oder allgemein zur Erlangung der Kreditwürdigkeit einzusetzen, wirken sich seine Erwartungen über die realwirtschaftlichen Auswirkungen der Rechnungslegungspolitik ($B; \Delta Y_1^t, \Delta Y_2^t$) aus. Die Kosten für die Durchführung der einzelnen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen dürften hingegen bei einer Vielzahl von Maßnahmen (vor allem bei den buchmäßigen Sachverhaltsdarstellungen) grundsätzlich zu vernachlässigen sein. Die Erwartungen hinsichtlich der realwirtschaftlichen Auswirkungen der Rechnungslegungspolitik werden neben der Kreditlaufzeit und der Höhe des Kredits vor allem durch die Entdeckungswahrscheinlichkeiten der einzelnen Maßnahmen (w_j) und der damit einhergehenden Wahrscheinlichkeit eines Performanceabschlags (PA), die Anfälligkeit der Performancemessung hinsichtlich rechnungslegungspolitischer Maßnahmen (Sensitivität des Ratingsystems) sowie durch die einzelnen Unsicherheiten hinsichtlich der getroffenen Annahmen (μ) geprägt. Das Modell hat gezeigt, dass dem Kreditgeber allein durch die Möglichkeit der Modifikation der Risikodarstellung des Kreditnehmers grundsätzlich Nachteile entstehen. Er wird daher versuchen, Einfluss auf wichtige Entscheidungsparameter des Kreditnehmers zu nehmen.

Durch **regulatorische Vorgaben** kann der (vertragskonforme) Gestaltungsspielraum des Kreditnehmers einschränkt werden. *Handlungsempfehlung: Insbesondere bei kleineren Unternehmen, die situationsbedingt grundsätzlich über weniger rechnungslegungspolitische Manövriermasse verfügen (z.B. keine Finanzinstrumente), können bestimmte Vorgaben zur Wahlrechtsausübung (z.B. keine Aktivierung selbst erstellter immaterieller Vermögenswerte) zu wichtigen Einschränkungen beim Gestaltungspotenzial des Jahresabschlusses führen.*²⁷³ Darüber hinaus spielt insbesondere die Vorgabe, zusätzlich zur Handelsbilanz auch die Steuerbilanz einzureichen, eine bedeutende Rolle. Diese ist über die Maßgeblichkeit mit der Handelsbilanz verknüpft und bietet grundsätzlich einen Anreiz zur konservativen Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik (Steuerbarwertoptimierung).

In diesem Zusammenhang ist auch die **Ausgestaltung des Kreditvertrages** von Bedeutung. Die Abwägungen des Kreditnehmers werden maßgeblich davon bestimmt,

²⁷³ Sofern diese durch den Kreditgeber durchgesetzt werden können.

welche Erwartungen er an die Ausgestaltung des Kreditvertrages hat. Bei nachverhandlungssicheren Verträgen ist der Anreiz zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung ungleich höher, da der Planungsumfang und die Unsicherheitskomponenten bei der Modifikation der Rechnungslegung niedriger sind. Gleiches gilt, wenn vom Kreditnehmer unterstellt wird, dass die erstmalige Beurteilung durch den Kreditgeber auch entscheidende Auswirkungen auf die nachfolgenden Beurteilungen haben wird (z.B. die Annahme, dass in den Folgeperioden nur vereinfachte Prüfungen durch den Kreditgeber erfolgen). In solchen Fällen besteht grundsätzlich kein routinemäßiger Anreiz, weshalb insbesondere bei derartig ausgestalteten Kreditverträgen von einem Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen auszugehen ist. *Handlungsempfehlung: Der Kreditgeber sollte bestrebt sein, dem Kreditnehmer keinen außergewöhnlichen Anreiz in Bezug auf die Kreditvergabeentscheidung zu bieten. Insbesondere sollten bestimmte Klauseln vereinbart werden, die eine entsprechende Anpassung der vertraglichen Vereinbarungen erlauben, wenn sich die wirtschaftliche Risikodarstellung des Kreditnehmers maßgeblich ändert (beispielsweise durch rechnungslegungspolitische Sekundäreffekte).*

Auch durch **Überprüfungen** und **Sanktionen** kann der Kreditgeber opportunistisches Verhalten des Kreditnehmers verhindern. Insgesamt wird der Kreditgeber hierbei versuchen, seinen Nutzenverlust, der sich aus der Kombination der angenommenen realwirtschaftlichen Auswirkungen der Rechnungslegungspolitik und den Prüfkosten zusammensetzt, zu minimieren. Außerdem hat sich erwiesen, dass es für den Kreditgeber hinsichtlich der Festlegung des Prüfungsniveaus sinnvoll ist, die potenziellen Kreditnehmer nach unterschiedlichen Typen (seriös/unseriös) zu klassifizieren – mithin die beschriebene Person- und Situationsanalyse vorzunehmen. *Handlungsempfehlung: Der Kreditgeber sollte durch entsprechende Signale (Ankündigung umfassender Analysen) erreichen, dass der Kreditnehmer die Gefahr der Aufdeckung seiner Maßnahmen und die mögliche Sanktionierung des Verhaltens bereits bei seinen Abwägungen berücksichtigt. Dabei darf der Kreditgeber jedoch nicht genaue Prüfungsmethoden offen legen, da zur Entdeckung von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen das Überraschungsmoment bei Prüfungshandlungen (nicht eingeplante Überprüfungen) von entscheidender Bedeutung ist.*²⁷⁴

²⁷⁴ Vgl. IDW PS 210, Tz. 42.

Als weitere Einflussnahme kann der Kreditgeber die **Wertigkeit der Anreize** zur Beeinflussung der Kreditkonditionen und -gewährung für den Kreditnehmer modifizieren. Denn die Wertigkeiten bestimmter Anreize sinken in der Regel, wenn die Erkenntnisse über die zu beeinflussenden Entscheidungsgrößen der Adressaten mit großen Unsicherheiten behaftet sind. In solchen Fällen werden dann vom Kreditnehmer die eher sicher zu kalkulierenden Folgen berücksichtigt (z.B. Minimierung der Steuerzahlung). *Handlungsempfehlung: Der Kreditgeber sollte bestrebt sein, seine Entscheidungsgrößen und -struktur (Ratingsystem) weitgehend verdeckt zu halten, da der Kreditnehmer dann eher einen geringeren Anreiz hat, die Rechnungslegung im Hinblick auf die Kreditvergabeentscheidung zu beeinflussen.*²⁷⁵

Es ließen sich weitere Handlungsempfehlungen formulieren, da mit dem Rubikon-Modell ein sehr **allgemeines und grundsätzliches Erklärungsmodell** angewendet worden ist. Ziel der vorliegenden Arbeit ist es jedoch nicht, für jedwede denkbare Kreditvergabesituation Handlungsempfehlungen abzuleiten. Vielmehr stehen die inneren Vorgänge in Personen, die nur schwierig beobachtbar und sehr komplex sind (Black-Box), im Fokus der Analyse. Mithin werden nur in Korrelation zur Zielsetzung dieser Untersuchung nur aggregierte und hypothetische Aussagen zum Verhalten der Entscheidungsträger getroffen. Durch die interdisziplinär neu angelegte, modellhafte Darstellung wird jedoch eine Systematisierung von Verhaltensannahmen ermöglicht, durch die wiederum beispielsweise eine **strukturierte Analyse** von personalen Dispositionen und Situationskomponenten vorgenommen werden kann.

Nachfolgend werden die hypothetischen Zusammenhänge empirisch verifiziert. Ziel ist es hier, bestimmte personale Dispositionen hinsichtlich eines Verhaltens zu überprüfen: Welche Eigenschaften oder Verhaltensmuster (geprägt durch eine bestimmte Kultur) einer Person werden die Vornahme einer rechnungslegungspolitischen Handlung begünstigen? Darüber hinaus werden auch bestimmte Situationskonstellationen empirisch betrachtet, und es wird etwa die Frage berücksichtigt, inwieweit generell in Unternehmen mit hoher oder niedriger Eigenkapitalausstattung Rechnungslegungspolitik erfolgt.

²⁷⁵ Insofern ist nachzuvollziehen, warum die meisten Institute trotz „hartnäckiger Kritik“ den Einblick in ihre Bewertungsmechanismen verweigern. Vgl. Bömelburg/Rödl (2009), S. 12.

Teil III: Empirische Verifizierung des Einsatzes von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidung

1 Vorbemerkungen

In der hypothetisch-theoretischen Diskussion dieser Arbeit wurde diskutiert, unter welchen Aspekten bei einer Kreditvergabe ein genereller Anreiz zur Modifikation der Rechnungslegung eines Unternehmens vorliegen kann und welche Verhaltensdeterminanten Einfluss auf diese Entscheidung haben. In diesem dritten Teil werden die Möglichkeit der empirischen Messbarkeit der einzelnen Einflussfaktoren und die Überprüfung dieser Zusammenhänge erörtert. Dabei werden ausgewählte Methoden zur Entdeckung bzw. zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik analysiert und bisherige Forschungsergebnisse zu dieser Problemstellung diskutiert. Diese Überlegungen werden schließlich in eine eigene Modellkonstellation zur empirischen Verifizierung der Fragestellung der Arbeit überführt, welche auf die Untersuchungen des Stimulus-Reaktions-Zusammenhang gerichtet ist. Bei solchen komplexen Entscheidungsfragen stellt sich allerdings die empirische Verifizierung äußerst schwierig dar. Ursächlich dafür ist die Problematik, tatsächlich alle potenziell wichtigen Einflussfaktoren modellieren zu müssen. Darüber hinaus liegen die Schwierigkeiten im Nachweis von Rechnungslegungspolitik insbesondere darin begründet, dass alle sachverhaltsdarstellenden rechnungslegungspolitischen Maßnahmen auch im gewöhnlichen Geschäftsverlauf genutzt werden können, so dass zwar relativ leicht eine Aussage darüber getroffen werden kann, ob ein Unternehmen (im Branchenvergleich) ungewöhnlich hohe Bilanzansätze ausweist. Es können jedoch noch keine konkreten Rückschlüsse gezogen werden, ob es sich dabei um eine absichtliche Beeinflussung der Adressaten handelt, oder ob der Bilanzausweis den tatsächlichen Verhältnissen im Unternehmen gerecht wird.¹ Daher lassen sich aus den bei solchen Fragestellungen angewendeten empirischen Modellen grundsätzlich nur Tendenzangaben ableiten.

¹ Vgl. Healy/Wahlen (1999), S. 370; Lindemann (2004), S. 205.

2 Techniken zur Entdeckung oder zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik

2.1 Überblick

Für die Entdeckung von Rechnungslegungspolitik lassen sich zwei Arten der Herangehensweise differenzieren.² Erstere stellt die sog. **Individualanalyse** (bzw. Fundamentalanalyse) dar. Bei dieser Methode werden einzelne Unternehmen bis ins Detail analysiert und geprüft, um möglichst genaue Kenntnisse über deren tatsächliche wirtschaftliche Situation und ggf. über eingesetzte rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu erlangen. Hierbei werden insbesondere Instrumente der **traditionellen Bilanzanalyse** angewendet.³ Diese Vorgehensweise wird vor allem von Investoren oder Analysten gewählt, die Beurteilungen oder Einschätzungen einzelner Unternehmen abgeben möchten.

Die zweite Herangehensweise beschäftigt sich nicht mit dem Bilanzierungsverhalten einzelner Unternehmen, sondern analysiert, unter welchen Voraussetzungen und bei welchen Anreizen Unternehmen dazu neigen, Rechnungslegungspolitik zu betreiben. Insbesondere wird untersucht, wie verbreitet der Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen unter bestimmten Bedingungen ist und in welchem Umfang sie durchgeführt werden. Diesbezügliche Analysen und Interpretationen basieren auf größeren Bilanzdatenmengen, weshalb sie auch als **mathematisch-statistische Verfahren zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik** bezeichnet werden. Problematisch bei dieser Herangehensweise ist jedoch, dass der rechnungslegungspolitische Einfluss auf die Rechnungslegung nicht unmittelbar quantifiziert wird, sondern dass Schätzverfahren angewendet werden, so dass nur wenige Aussagen über die tatsächlichen Sachverhalte getroffen werden können.⁴ Trotzdem lassen sich Tendenzen ausmachen, unter welchen Bedingungen welche Arten von Rechnungslegungspolitik zu erwarten sind. Die Ergebnisse dieser Verfahren dienen dazu, Rückschlüsse auf die Beantwortung übergeordneter Fragestellungen ziehen zu können (z.B. Einsatz von

² Grundsätzlich wird zwischen traditionellen und neueren Ansätze der Bilanzanalyse differenziert. Vgl. Wohlgemuth (2007), S. 12 ff.

³ Für einen Überblick vgl. Born (2008); Riebell (2006); Küting/Weber (2009); Lachnit (2004); Langenbeck (2007).

⁴ Vgl. Healy/Wahlen (1999), S. 370; Lindemann (2004), S. 205.

Rechnungslegungspolitik bei Wechsel der Unternehmensführung⁵, Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und Einsatz von Rechnungslegungspolitik⁶ etc). Sie sind hingegen nicht geeignet, Aussagen über einzelne Unternehmen zu treffen, denn ihr Ziel liegt in der Beantwortung grundlegender Fragen und in der Aufdeckung von Tendenzen.⁷ Nachfolgend werden beide Arten der Herangehensweise kurz dargestellt.

2.2 Individualanalyse zur Entdeckung von Rechnungslegungspolitik

2.2.1 Vorgehensweise und Informationsgewinnung

Im Rahmen der Individualanalyse wird der Einsatz von Rechnungslegungspolitik eines Unternehmens in dem beobachteten Berichtsjahr genau analysiert. Hierbei wird davon ausgegangen, dass Hinweise über die praktizierte Rechnungslegungspolitik verstreut über die Rechnungslegungsbestandteile (Zahlenwerk, Bilanz, Gewinn- und Verlustrechnung, Eigenkapitalveränderungsrechnung, Kapitalflussrechnung, Erläuterungsbericht des Wirtschaftsprüfers etc.) identifiziert werden können.⁸ Die einzelnen Bestandteile müssen somit einzeln ausgewertet werden. Von zentraler Bedeutung sind:

- hinsichtlich des Anhangs⁹:
 - **Methodenerläuterungen** und
 - **Positionserläuterungen zu den Rechenwerken des Jahresabschlusses**
- hinsichtlich der Rechenwerke:
 - **Proportionen von Postenveränderungen im Zeitablauf** und
 - **relative Normalität der Maßnahmen und Strukturveränderungen im überbetrieblichen Vergleich.**¹⁰

⁵ Vgl. Untersuchung von Kiefer (2008) m.w.N.

⁶ Vgl. Untersuchung von Zimmermann (2008) m.w.N.

⁷ Vgl. Babalyan (2007), S. 390.

⁸ Vgl. Lachnit (2004), S. 93; Born (2008), S. 29.

⁹ Die Untersuchung des Anhangs hat in Bezug auf die Bilanzanalyse zentrale Bedeutung. Vgl. Küting/Zwirner (2003), S. 199.

¹⁰ Vgl. Lachnit (2004), S. 94.

Da die Ergebnisse einzelner Analysen vor dem Hintergrund der abgebildeten wirtschaftlichen Sachverhalte zu interpretieren sind, ergeben sich nur einzelne rechnungslegungspolitische Eindrücke und noch keine klare Vorstellung von Richtung und Ausmaß der Rechnungslegungspolitik. Eine Möglichkeit, diese Eindrücke zu systematisieren, ist die Erstellung von Profilanalysen.

2.2.2 Profil der Rechnungslegungspolitik

Um sich einen Überblick über die Rechnungslegungspolitik eines Unternehmens zu verschaffen, wird ein Profil seiner Rechnungslegungspolitik erstellt. Basis dieser sog. typologischen Bilanzanalyse¹¹ bilden Profilbilder auf der Grundlage der Skizzierung rechnungslegungspolitisch typisierbarer Grundfälle.¹²

Als **Grundlage** erfolgt zunächst eine Sammlung bestimmter typisierbarer Grundfälle, d.h. es wird ein Katalog an Sachverhalten formuliert, bei denen das Rechnungssystem dem Bilanzierenden Gestaltungspotenziale einräumt (z.B. Ermessensentscheidungen bei Schätzung der betriebsgewöhnlichen Nutzungsdauer oder Wahlrecht beim Ansatz selbsterstellter immaterieller Vermögensgegenstände). Darauf aufbauend wird bestimmt, wie das übliche praktizierte Bilanzierungsverhalten bei den selektierten Gestaltungsspielräumen vergleichbarer Unternehmen aussieht (z.B. Bilanzierung von selbsterstellten immateriellen Vermögenswerten nach § 248 Abs. 2 HGB).¹³ Auf Basis dieser Normbilanzierung kann – ggf. unter Anpassungen aufgrund theoretischer Auslegungen¹⁴ – festgestellt werden, welche Art der Bilanzierung als „normales“ Bilanzierungsverhalten¹⁵ einzustufen ist.

¹¹ Vgl. Born (2008), S. 29.

¹² Zur Vorgehensweise vgl. Schult/Brösel (2008), S. 91 ff.; Lachnit (2004), S. 101 ff.

¹³ Eine solche Ableitung der Normbilanzierung kann diversen Untersuchungen entnommen werden. Vgl. beispielsweise von Keitz (2005). Alternativ kann auf bestehende Kataloge zurückgegriffen werden. Vgl. Born (2008), S. 31 ff.; Lachnit (2004), S. 104 ff.; Küting/Weber (2009), S. 427 ff.; Riebell (2006), S. 331; vgl. Gräfer (2008), S. 15. Zu Besonderheiten von IFRS-Bilanzen vgl. Hüttche (2005); S. 318 ff. Zu den BilMoG-Änderungen vgl. Göllert (2009), S. 1773 ff.

¹⁴ Die Normbilanzierung könnte wiederum aufgrund rechnungslegungspolitischer Überlegungen verzerrt sein.

¹⁵ Ein „normales“ Bilanzierungsverhalten spiegelt damit nicht gleichzeitig ein „neutrales“ Bilanzierungsverhalten des zu untersuchenden Unternehmens wider. Es zeigt lediglich auf, wie sich das Unternehmen gegenüber der Verfahrensweise der Vergleichsgruppe verhält. Vgl. Hüttche/Int-Veen/Dicke-Wentrup (2007), S. 43.

Danach werden die Abweichungen des zu beurteilenden Unternehmens von dem „normalen“ Bilanzierungsverhalten analysiert und interpretiert. Hieraus ergibt sich ein Rechnungslegungspolitikprofil des entsprechenden Unternehmens (vgl. Abb. III-1), wobei die Ausrichtung der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen in einem Gesamtbild eingeschätzt wird. In der operativen Umsetzung werden dazu die einzelnen Gestaltungsspielräume des Kataloges Fall für Fall beurteilt. Hierbei erfolgt die genannte Sammlung von Hinweisen.

Rechnungslegungspolitische Indikatoren	Normales Bilanzierungsverhalten	Verhalten untersuchtes Unternehmen	Interpretation		
			progressiv	normal	konservativ
1) Geschäfts- und Firmenwert - Folgebewertung	Abschreibung (ND = bis 5 Jahre)	Abschreibung (ND = 10 Jahre)	X		
2) Selbst erstellte immaterielle Vermögensgegenstände - Aktivierung	nein	ja	X		
- Zugangsbewertung	Herstellungskosten ohne FK-Kosten	Herstellungskosten ohne FK-Kosten		X	
- Folgebewertung	Abschreibung (ND = 8 Jahre)	Abschreibung (ND = 8 Jahre)		X	
3) Maschinen und Anlagen - Folgebewertung	Abschreibung (ND = 6 Jahre)	Abschreibung (ND = 8 Jahre)	X		
4) ...	...	...			

Möglichkeiten der individuellen oder pauschalen Korrektur

←

←

←

←

Interpretation der generellen Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik

Abb. III-1: Profil der Rechnungslegungspolitik

In einem letzten Schritt können die durch die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen entstandenen quantitativen Verzerrungen noch einmal abgeschätzt und korrigiert (neutralisiert) werden. Diese Möglichkeit der Neutralisierung hängt mit der Er-

kennbarkeit der vom Bilanzierenden eingesetzten Maßnahmen eng zusammen.¹⁶ Hierbei kann eine **(1) individuelle Korrektur** der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen erfolgen. Dazu müssen dem Analytiker die Auswirkungen der Maßnahmen sehr genau bekannt sein. Sofern keine annähernde Schätzung der Auswirkungen vorgenommen werden kann, sind **(2) pauschale Korrekturen** denkbar, die auf Zeitreihen- und Branchenvergleichen basieren. Wenn auch keine pauschale Korrektur möglich ist, können nur die Erkenntnisse der generellen Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik bei der **(3) Interpretation** der wirtschaftlichen Lage des Unternehmens berücksichtigt werden.¹⁷ Die Veränderung der grundsätzlichen rechnungslegungspolitischen Ausrichtung (konservativ/progressiv) stellt dabei einen wichtigen Indikator für weitere Analysen dar.¹⁸ Darüber hinaus gilt bei solchen Untersuchungen die sog. „Eisberghypothese“¹⁹, nach der neben den sichtbaren Tendenzen immer davon auszugehen ist, dass unter der (Wasser-)Oberfläche weitere (nicht entdeckte) rechnungslegungspolitische Maßnahmen gleicher Ausrichtung verborgen liegen. Diese Annahme impliziert, dass der Bilanzierende folgende Strategie verfolgt: Hinsichtlich der erkennbaren Maßnahmen vollzieht er eine bestimmte rechnungslegungspolitische Ausrichtung (mit geringeren quantitativen Auswirkungen), die ein bestimmtes generelles Bilanzierungsverhalten suggeriert (hier: konservative Rechnungslegungspolitik). Bei den schwierig(er) bzw. nicht zu erkennenden Maßnahmen (mit hohen quantitativen Auswirkungen) ändert er die rechnungslegungspolitische Ausrichtung (hier: progressive Rechnungslegungspolitik). Darüber hinaus kann die Interpretation dadurch erschwert sein, dass auch die Sekundäreffekte früherer Maßnahmen berücksichtigt werden müssen. Hat sich beispielsweise die Unternehmensleitung in den Vorjahren für eine generelle Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik entschieden und ist sie auf Grund des Stetigkeitsgebots²⁰ auf die gewählte Bilanzierungsweise festgelegt, lässt sich die Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik in der Untersuchungsperiode nur schwer bestimmen.²¹

¹⁶ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.6.2.3 sowie Teil II, Abschnitt 3.1.2.7.3.

¹⁷ Vgl. Baetge/Kirsch/Thiele (2004), S. 160 f.

¹⁸ Vgl. Born (2008), S. 30; Baetge/Kirsch/Thiele (2004), S. 161. Bei der Beurteilung von Unternehmensbonitäten im Rahmen der Refinanzierung deutscher Kreditinstitute wird beispielsweise auch die generelle Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik bei der Beurteilung mitberücksichtigt vgl. Deutsche Bundesbank (2008), S. 13.

¹⁹ Vgl. Lachnit (2004), S. 106; Born (2008), S. 30.

²⁰ § 252 Abs. 1 Nr. 6 HGB.

²¹ Vgl. Baetge/Kirsch/Thiele (2004), S. 162; Gräfer (2008), S. 17.

2.2.3 Aussagewert der Individualanalyse

Der zentrale Vorteil der Individualanalyse liegt in der umfassenden Untersuchung des **rechnungslegungspolitischen Verhaltens eines speziellen Unternehmens**. Aufgrund des grundsätzlich hohen und komplexen Beeinflussungspotenzials²² der Rechnungslegungspolitik sollte daher bei jeder Bilanzanalyse auch eine Beurteilung der Rechnungslegungspolitik erfolgen.²³ Durch die systematische Überprüfung der Nutzung der rechnungslegungspolitischen Gestaltungsmasse des Unternehmens sowie durch die Abbildung dieser Informationen in einem Profil der Rechnungslegungspolitik und anschließender Interpretation kann der Analyst einen validen Eindruck vom Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen bekommen.²⁴ Bei entsprechender Erkennbarkeit können bestimmte Maßnahmen auch neutralisiert werden, so dass sogar der quantitative Umfang der Rechnungslegungspolitik abgeschätzt werden kann. Durch die Individualanalyse sind insgesamt Aussagen zum Einsatz einzelner Maßnahmen möglich.

Die **Problematik** der Individualanalyse liegt in der **Verfügbarkeit geeigneter Informationsquellen** und der **zeitintensiven Aufbereitung** und Untersuchung dieser Quellen. Darüber hinaus muss bei der systematischen Vorgehensweise eine Auswahl an idealtypischen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen vorgenommen werden. Die Gefahr dieses Vorgehens besteht darin, dass **einzelne Maßnahmen nicht in dem Katalog** der rechnungslegungspolitischen Indikatoren enthalten sind und damit bei der Beurteilung nicht berücksichtigt werden. Diese Gefahr besteht insbesondere bei faktischen Wahlrechten oder Ermessensspielräumen sowie bei speziellen Regelungslücken in besonderen Geschäftsvorfällen. Darüber hinaus kommt bei solchen Fällen erschwerend hinzu, dass die Feststellung eines idealtypischen „normalen“ Bilanzierungsverhaltens problematisch ist. In der Folge kann ein Analyst die in die-

²² So zeigen Studien zur Rechnungslegungspolitik, dass der Kapitalmarkt diese häufig nicht erkennt. Vgl. Healy/Wahlen (1999), S. 374 f.; Dechow/Sloan/Sweeney (1996), S. 27. Vielfach schien es, „als ob die Investoren an den berichteten Zahlen ‚kleben‘ und die Rechnungslegungseffekte nicht durchschauen (mechanische Reaktion).“ (Wagenhofer/Ewert (2007), S. 251). Coenenberg/Schmidt/Werhand (1983) hingegen gelangen bei ihrer Untersuchung von Kursreaktionen am Aktienmarkt zu dem Ergebnis, dass sich Investoren nicht durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen täuschen lassen.

²³ Vgl. Lachnit (2004), S. 106; Küting/Weber (2009), S. 421; Born (2008), S. 30.

²⁴ Vgl. Lachnit (2004), S. 106.

sem Zusammenhang ausgeübten rechnungslegungspolitischen Maßnahmen nur schwer entdecken, abschätzen und damit berücksichtigen.

Da die Individualanalyse immer auch eine **Interpretation** bestimmter Abweichungen erfordert, hängt die Qualität der Analyse entscheidend von der Qualifikation des Analysten ab. Dies schließt auch die oben erläuterte Einstufung des Bilanzierungsverhaltens ein, da der Bilanzierende durch vorgeschobene Maßnahmen eine andere als die im Kern ausgeübte Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik signalisieren kann. Insgesamt hängt der Aussagewert der Individualanalyse von der Erkennbarkeit der eingesetzten Maßnahmen ab. Die Ermessensspielräume und Wahlrechte sind bei der Bewertung der Vorräte und Rückstellungen grundsätzlich als die bedeutendsten Maßnahmen einzustufen, um die Rechnungslegung zu beeinflussen.²⁵ Folglich ist auf diese Maßnahmen ein besonderes Augenmerk zu legen.

Die Individualanalyse ist in ihrer Komplexität sehr zeitintensiv, so dass eine Vielzahl von Unternehmen unmöglich analysiert werden kann. Diese Herangehensweise eignet sich somit per se nicht dazu, den Einfluss von bestimmten situativen Bedingungen (z.B. ein bestimmtes Rechnungslegungssystem) oder generelle Anreize auf Bilanzierungsverhalten von Unternehmen zu untersuchen, da hierfür im Zeichen von Objektivierbarkeit und Validität eine große Anzahl an Unternehmen zu betrachten sind, um die Signifikanz von „Ausreißern“ evaluieren zu können. Für solche Analysen wird die mathematisch-statistische Herangehensweise gewählt.

2.3 Mathematisch-statistische Verfahren zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik

2.3.1 Überblick über die mathematisch-statistischen Verfahren

Mathematisch-statistische Verfahren versuchen auf der Basis großer, valide erhobener Datenmengen generelle Aussagen zum rechnungslegungspolitischen Verhalten von Unternehmen zu treffen.²⁶ In dieser Herangehensweise werden zunächst bestimmte Situationen identifiziert, bei denen ein Entscheidungsträger einen hohen

²⁵ Vgl. Born (2008), S. 30.

²⁶ Vgl. Bissessur (2008), S. 53.

Anreiz hat, rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen.²⁷ Dabei werden Unternehmensjahre mit Anreizen mit solchen ohne Anreiz in einem Sample²⁸ korreliert.²⁹ Die ersten empirischen mathematisch-statistischen Verfahren zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik wurden in den 1960er Jahren zur Analyse des Gewinnglättungsverhaltens von Unternehmen angewendet.³⁰ In der Folge wurden weitere Verfahren und Untersuchungsdesigns entwickelt und hinsichtlich bestimmter Problemstellungen spezifiziert.³¹ Die entwickelten Modelle lassen sich dabei grob differenzieren in

- **die periodenabgrenzungsorientierte,**
- **die variabilitätsorientierte und**
- **die schwellenwertorientierte Messung der Rechnungslegungspolitik.**³²

Bei den **periodenabgrenzungsorientierten Messungen**³³ wird in erster Linie materielle sachverhaltsdarstellende Rechnungslegungspolitik nachgewiesen.³⁴ Die Modelle basieren auf der Überlegung, dass Zahlungsströme (Ein-/Auszahlungen) und Erfolgsgrößen (Erträge/Aufwand) (zeitlich) auseinander fallen. Dies ist auf den in jedem Rechnungslegungssystem (nach der dynamischen Bilanztheorie) verankerten Grundsatz der „periodengerechten Erfolgsermittlung“ zurückzuführen.³⁵ Nach diesem Grundsatz werden Geschäftsvorfälle sowie andere Ereignisse in der Rechnungslegung in dem Zeitpunkt erfasst, in dem sie (erfolgswirksam) auftreten und nicht erst,

²⁷ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.1.

²⁸ Ausgewählter Datensatz.

²⁹ Vgl. Szczesny (2007), S. 102.

³⁰ Vgl. insbesondere Gordon/Horwitz/Meyers (1966); Copeland (1968).

³¹ Bis heute beziehen sich die meisten veröffentlichten Studien auf den anglo-amerikanischen und eher wenige auf den europäischen Raum. Eine der ersten deutschen empirischen mathematisch-statistischen Untersuchung zum Gewinnglättungsverhalten wurde von Schmidt (1979) vorgenommen.

³² Zu den teilweise unterschiedlichen Differenzierungen vgl. Kiefer (2008), S. 14; McNichols (2000), S. 313; Szczesny (2007), S. 104 m.w.N.

³³ Im angelsächsischen Sprachgebrauch wird der Begriff „accruals“ verwendet. Nach Wagenhofer/Ewert (2007), S. 252 f. ist diese Bezeichnung mit Periodenabgrenzungen zu übersetzen.

³⁴ Durch gewisse Modifikationen bestimmter Modelle können auch sachverhaltsgestaltende Maßnahmen nachgewiesen werden. Zu einer solchen Modifikation vgl. Dechow/Sloan/Sweeney (1995).

³⁵ Z.B. manifestiert sich dieser Grundsatz im HGB durch § 252 Abs. 1 Nr. 5 HGB und in den IFRS im Framework 22 bzw. IAS 1.25.

wenn ein Zahlungsmittel oder -äquivalent eingeht oder bezahlt wird.³⁶ Da die materiellen sachverhaltsdarstellenden Maßnahmen die Periodenabgrenzungen beeinflussen,³⁷ wird anhand der Veränderung der Periodenabgrenzungen Rechnungslegungspolitik nachgewiesen.³⁸ Die Periodenabgrenzungsmodelle können dahingehend unterschieden werden, ob die **aggregierten bzw. absoluten Periodenabgrenzungen** gemessen werden, oder ob nur **spezifische Periodenabgrenzungen** zu analysieren sind.

Die **variabilitätsorientierten Messungen** gehen davon aus, dass in einem Rechnungslegungssystem solche Rechnungslegungsgrößen vorliegen, die „potenziell manipuliert“ sind und solche, die „nicht manipuliert“³⁹ wurden. Die Entwicklung der Variabilität dieser beiden Größen gibt Hinweise auf die Vornahme von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. Beispielsweise betrachtet ECKEL (1981) im einfachsten Fall die Entwicklung des Zusammenhangs von Gewinn und Umsatz eines Unternehmens.⁴⁰ Durch die variabilitätsorientierten Messungen können daher im Grundsatz sowohl sachverhaltsgestaltende als auch sachverhaltsdarstellende Maßnahmen nachgewiesen werden, wobei eine quantitative Differenzierung zwischen den Maßnahmen nicht vorgenommen werden kann, sondern vielmehr die Summe aus allen Maßnahmen geschätzt wird.

Die **schwellenwertorientierte Messung** baut auf der Grundidee auf, dass für ein Unternehmen ein bestimmter Schwellenwert so wichtig ist, dass es versucht, diesen ggf. auch mittels rechnungslegungspolitischer Maßnahmen zu erreichen. Die Analyse der Verteilungen, die notwendig sind, um einen solchen Schwellenwert darzustellen, bietet dann Hinweise auf den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. Auch durch die schwellenwertorientierte Messung können sowohl sachverhaltsgestaltende als auch sachverhaltsdarstellende Maßnahmen nachgewiesen

³⁶ Vgl. IFRS-Framework 22. Vereinfachende Rechenwerke beziehen sich hauptsächlich auf die Zahlungsströme, wie beispielsweise die Einnahmenüberschussrechnung des Steuerrechtes (§ 4 Abs. 3 EStG).

³⁷ Durch materielle sachverhaltsdarstellende Maßnahmen werden eben keine Zahlungsströme verändert.

³⁸ Vgl. Lindemann (2004), S. 206.

³⁹ Ggf. muss die „nicht manipulierte“ Größe noch bestimmt werden. So ist beispielsweise auch eine Kombination aus periodenabgrenzungs- und variabilitätsorientierten Messungen denkbar. Vgl. Szczensy (2007), S. 109 m.w.N.

⁴⁰ Vgl. Eckel (1981).

werden, wobei auch hier keine Differenzierung zwischen den Maßnahmen möglich ist.

Im Folgenden wird auf die unterschiedlichen Methoden zur Messung der Rechnungslegung kurz eingegangen, wobei das Hauptaugenmerk den Periodenabgrenzungsmodellen gilt.⁴¹

2.3.2 Darstellung und Beurteilung ausgewählter mathematisch-statistischer Verfahren

2.3.2.1 Periodenabgrenzungsmodelle

2.3.2.1.1 Beschreibung des Verfahrens

Die **gesamten Periodenabgrenzungen** werden als Differenz zwischen dem Jahresergebnis und dem Cash Flow definiert. Auf eine Indexierung der einzelnen Unternehmen wird hier allerdings verzichtet, so dass sich die dargestellten Formeln auf ein Unternehmen beziehen.⁴²

$$PA_{(t)} = G_{(t)} - CF_{(t)} \quad (\text{III-1})$$

wobei:

$PA_{(t)}$	=	gesamte absolute Periodenabgrenzungen im Zeitpunkt t
$G_{(t)}$	=	Jahresergebnis im Zeitpunkt t
$CF_{(t)}$	=	Cash Flow im Zeitpunkt t

Es können unterschiedliche Definitionen von Jahresergebnis und Cash Flow vorgenommen werden. In der Regel wird die Differenz als Jahresergebnis vor außerordentlichem Ergebnis abzüglich des Cash Flows aus operativer Tätigkeit definiert.⁴³

⁴¹ Der Erläuterungsschwerpunkt liegt bei den Periodenabgrenzungsmodellen, da diese in Teil III, Abschnitt 3 zum empirischen Nachweis verwendet werden.

⁴² Vgl. Healy/Wahlen (1999), S. 370; Dechow (1994), S. 36 f.

⁴³ Vgl. Zimmermann (2008), S. 75 m.w.N.

Bei mehreren Untersuchungen trat das Problem auf, dass nach obiger Formel die gesamten Periodenabgrenzungen nicht bestimmt werden konnten, da der Cash Flow aus operativer Tätigkeit aus dem Jahresabschluss mangels Kapitalflussrechnung⁴⁴ nicht ersichtlich war. Die Alternative sieht somit eine indirekte Ermittlung des Cash Flows aus operativer Tätigkeit vor (vgl. Abb. III-2).

Jahresergebnis (ohne außerordentliches Ergebnis)	
+/- Abschreibungen/Zuschreibungen von Vermögensgegenständen des Anlagevermögens	} = Periodenabgrenzungen
-/+ Gewinn/Verlust aus dem Abgang von Anlagevermögen	
+/- Zunahme/Abnahme von Rückstellungen	
-/+ Sonstige zahlungsunwirksame Erträge/Aufwendungen	
-/+ Zunahme/Abnahme der Vorräte	
-/+ Zunahme/Abnahme der Forderungen aus Lieferung und Leistung	
+/- Zunahme/Abnahme der Verbindlichkeiten aus Lieferung und Leistung	
= Cash Flow aus der operativen Geschäftstätigkeit	

Abb. III-2: Indirekte Ermittlung des Cash Flows der operativen Geschäftstätigkeit⁴⁵

Die gesamten Periodenabgrenzungen können somit auch durch die Ermittlung der nicht zahlungswirksamen Erträge und Aufwendungen eines Unternehmens bestimmt werden^{46,47}.

⁴⁴ Beispielsweise müssen nach dem HGB gemäß § 264 Abs. 1 S. 1 bzw. § 297 Abs. 1 S. 1 nur der Jahresabschluss von kapitalmarktorientierten Unternehmen bzw. der Konzernabschluss eine Kapitalflussrechnung beinhalten. Jahresabschlüsse von KMUs haben somit keine Kapitalflussrechnung auszuweisen. Nach IAS ist die Kapitalflussrechnung verpflichtender Bestandteil des Jahresabschlusses (IAS 1.8d).

⁴⁵ Zur indirekten Ermittlung des Cash Flows aus operativer Geschäftstätigkeit vgl. DRS 2 (DRSC 2000) Tz. 27; IAS 7.18(b) sowie Wöhe/Döring (2008); S. 810 f.

⁴⁶ Zur Kritik an einem solchen Vorgehen vgl. Hribar/Collins (2002), S. 123. Hierbei wird insbesondere beanstandet, dass bei Unternehmenstransaktionen (Merger & Acquisitions) Aktiv- und Passivposten der Bilanz beeinflusst werden, ohne dass sich entsprechende Einflüsse auf die Gewinn- und Verlustrechnung ergeben. Diese Veränderungen werden dann fälschlicherweise als Periodenabgrenzungen erfasst. Vgl. Lindemann (2004), S. 219.

⁴⁷ Die folgende Formel enthält alle relevanten regelmäßigen Positionen. Die latenten Steuern sollen als fiktive Forderungen bzw. fiktive Verbindlichkeiten verstanden und unter diesen Positionen erfasst werden. Vgl. Homburg/Wrede (2007), S. 884.

$$PA_{(t)} = -Abschreibungen_{(t)} + \Delta Vorräte_{(t)} + \Delta Forderungen_{(t)} - \Delta Rückstellungen_{(t)} - \Delta Verbindlichkeiten_{(t)} + \Delta Rechnungsabgrenzung_{(t)} \quad (III-2)$$

Hierbei wird häufig eine weitere Differenzierung in kurzfristige und langfristige Periodenabgrenzung vorgenommen.⁴⁸ Insbesondere die neueren Modelle berücksichtigen nicht mehr die gesamten absoluten Periodenabgrenzungen, sondern beschränken sich auf die kurzfristigen Periodenabgrenzungen, so dass die langfristigen Abgrenzungen wie Abschreibungen, Rückstellungen für Pensionsverpflichtungen etc. nicht enthalten sind.⁴⁹ Diese Beschränkung auf eine spezielle Abgrenzung ist darauf zurückzuführen, dass ein Großteil der Rechnungslegungspolitik nur im kurzfristigen Bereich der Periodenabgrenzung erfolgt, da diese Maßnahmen leichter zu kontrollieren und insbesondere die Sekundäreffekte überschaubarer sind.⁵⁰ Diese Beschränkung auf die kurzfristigen Periodenabgrenzungen impliziert naturgemäß, dass der langfristig geplante Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen⁵¹ nicht beobachtet wird.

$$PA_{(t)} = -Abschreibungen_{(t)} + \Delta WC_{(t)} \quad (III-3)$$

wobei:

$WC_{(t)}$ = kurzfristiges Vermögen (ohne liquide Mittel) abzüglich kurzfristige Verbindlichkeiten im Zeitpunkt t

⁴⁸ Thomas/Zhang (2002), S. 325.

⁴⁹ Vielfach wird nur noch die Veränderung des Working Capitals bestimmt, wobei zusätzlich die Abschreibungen berücksichtigt werden. Vgl. Jones (1991), S. 207; Dechow/Sloan/Sweeney (1995), S. 203; Maijoor/Vanstraelen (2006), S. 39.

⁵⁰ Vgl. McNichols (2000), S. 325; Szczesny (2007), S. 106 m.w.N. Zu empirischen Untersuchungen, welche Bilanzpositionen häufig manipuliert worden sind, vgl. Loebbecke/Eining/Willingham (1989) sowie Terlinde (2005). Hierbei ist zu berücksichtigen, dass Fälle von aufgedeckter Bilanzmanipulation (Bilanzbetrug) untersucht wurden und somit die Ergebnisse nicht ohne weiteres auf die hier betrachtete Problemstellung der (legalen) Rechnungslegungspolitik übertragbar sind.

⁵¹ Die Annahme, dass keine strategische Ausrichtung der Rechnungslegungspolitik vorgenommen wird, ist jedoch nicht zwangsläufig zutreffend. Vgl. Döring/Obermann (2008), S. 432 f.

Die Modelle, die sich auf wenige Bilanzpositionen konzentrieren und nicht die absoluten Abgrenzungen betrachten, werden als **spezifische Periodenabgrenzungsmodelle** definiert.⁵²

Nachdem in einem ersten Schritt festgestellt wurde, wie hoch die gesamten Periodenabgrenzungen sind, muss in einem zweiten Schritt verifiziert werden, welcher Teil der Periodenabgrenzungen durch Rechnungslegungspolitik bedingt ist und welcher Teil durch die normale betriebliche Tätigkeit des Unternehmens. Die Periodenabgrenzungen sind demnach in einen normalen Teil (**nichtdiskretionäre bzw. normale Periodenabgrenzung**) und einen potenziell durch die Rechnungslegungspolitik bedingten Teil (**diskretionäre bzw. abnormale Periodenabgrenzung**)⁵³ aufzugliedern.⁵⁴ Da die Rechnungslegungspolitik nachgewiesen werden soll, ergibt sich folgender Zusammenhang:

$$DPA_{(t)} = PA_{(t)} - NPA_{(t)} \quad (\text{III-4})$$

wobei:

$DPA_{(t)}$	=	Diskretionäre Periodenabgrenzungen im Zeitpunkt t
$NPA_{(t)}$	=	Nichtdiskretionäre Periodenabgrenzungen im Zeitpunkt t

Dieser Umweg bei der Ermittlung des rechnungslegungspolitischen Einflusses auf die Periodenabgrenzung resultiert aus dem Problem, dass die gesamten Periodenabgrenzungen zwar anhand von Rechnungslegungsdaten ermittelt werden können, der rechnungslegungspolitische Anteil in diesen Periodenabgrenzungen jedoch nicht

⁵² Die spezifischen Periodenabgrenzungen beinhalten jedoch die Problematik, dass bestimmte Modifikationen der Rechnungslegung nicht erfasst werden. Vgl. Bissessur (2008), S. 66. Beispielsweise werden im obigen Modell nicht die Rückstellungen einbezogen, obgleich anzunehmen ist, dass die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen, welche diese Bilanzposition beeinflussen, aufgrund ihrer schwierigen Erkennbarkeit und ihrer Verfügbarkeit häufig eingesetzt werden.

⁵³ Die Interpretation der diskretionären Periodenabgrenzung muss vorsichtig vorgenommen werden. Wie sich zeigen wird, ergeben sich die diskretionären Periodenabgrenzungen durch Schätzverfahren und weisen somit nur auf eine (hohe) Wahrscheinlichkeit des Einsatzes von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen hin (Indikator).

⁵⁴ Coenenberg/Haller (1993) differenzieren zwischen gesetzlich vorgeschriebenen und freiwillig vorgenommenen Periodenabgrenzungen. Vgl. Coenenberg/Haller (1993), S. 573.

direkt beobachtet werden kann.⁵⁵ Da sich die nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen durch die normale betriebliche Tätigkeit eines Unternehmens ergeben, versuchen die Modelle zunächst diesen Teil der Periodenabgrenzungen abzuschätzen. Zur Schätzung der nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen und der darauf aufbauenden Ableitung der diskretionären Periodenabgrenzungen wurden in der Literatur mehrere Modelle entwickelt.⁵⁶

In den folgenden Modellen wird grundlegend zwischen einer Beobachtungsperiode (Jahresabschlusszeitraum, der auf rechnungslegungspolitische Maßnahmen untersucht werden soll) und einer oder mehrerer Schätzperioden (Jahresabschlusszeiträume, die zur Schätzung der nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen verwendet werden) unterschieden.⁵⁷ Üblicherweise werden dabei in den Modellen die Periodenabgrenzungen **durch die Bilanzsumme des jeweiligen Vorjahres normiert**, um eine Vergleichbarkeit der Periodenabgrenzung zu erzielen. Darüber hinaus wird durch die Verhältniszahlbildung der Umfang der Rechnungslegungspolitik besser erkennbar, als wenn nur eine absolute Zahl abgebildet würde. So kann eingeschätzt werden, ob es sich um eine Bilanzsanierung (big bath accounting) oder nur um eine geringfügige Bilanzanpassung handelt (little shower accounting).⁵⁸

$$\frac{DPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \frac{PA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} - \frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} \quad (\text{III-5})$$

wobei:

$BS_{(t-1)}$ = Bilanzsumme im Zeitpunkt t-1

⁵⁵ Vgl. Lindemann (2004), S. 207.

⁵⁶ Vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.2.1.2.

⁵⁷ Der Jahresabschluss ist zwar immer zeitpunktbezogen aufzustellen. Er bildet jedoch im Zusammenspiel mit dem Vorjahresabschluss die Summe der wirtschaftlichen Sachverhalte eines Zeitraums ab. Im Folgenden werden die Begriffe Beobachtungsperiode und Schätzperiode verwendet.

⁵⁸ Vgl. Teil I, Abschnitt 2.3.1.

2.3.2.1.2 Modelle zur Schätzung der NPA

Nachfolgend werden die grundlegenden, in der Literatur meistdiskutierten Modelle⁵⁹ kurz erläutert und analysiert, orientiert an der chronologischen Reihenfolge ihrer Entwicklung.

Modell von Healy (Durchschnittswertbildung)

In dem Modell von HEALY (1985) wird davon ausgegangen, dass sich die nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen aus dem Durchschnitt der Periodenabgrenzungen der Vorjahre und der Beobachtungsperiode ergeben.⁶⁰ Dabei werden T Perioden betrachtet.⁶¹

$$\frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \frac{1}{T} \sum_{i=1}^T \frac{PA_{(i)}}{BS_{(i-1)}} \quad (\text{III-6})$$

wobei:

T = Anzahl der betrachteten Perioden (Schätzperioden)

Für dieses Modell ist kennzeichnend, dass die im Durchschnitt vorliegenden Periodenabgrenzungen nicht durch Rechnungslegungspolitik beeinflusst sind.⁶² Es wird

⁵⁹ Vgl. u.a. Lindemann (2004), S. 209 ff.; Zimmermann (2008), S. 76 ff.; Kiefer (2008), S. 150 ff.; Szczensy (2007), S. 104; Young (1999); McNichols (2000).

⁶⁰ Vgl. Healy (1985), S. 95. Um Verzerrungen durch die Beobachtungsperiode zu vermeiden, kann diese bei der Durchschnittsschätzung auch dann nicht berücksichtigt werden, wenn eine ausreichende Anzahl adäquater Schätzperioden vorliegt. Da jedoch hinter diesem Modell die Annahme steht, dass faktisch jedes Jahr rechnungslegungspolitische Maßnahmen in gewissem Umfang eingesetzt werden und der Teil der Periodenabgrenzungen, der nicht durch Rechnungslegungspolitik beeinflusst ist, einem Durchschnittswert folgt, wird üblicherweise die Beobachtungsperiode zur Schätzung herangezogen.

⁶¹ In der nachfolgenden Darstellung der Formel müsste sich der Zeitindex t eigentlich negativ entwickeln, da die Vorperioden betrachtet werden. Zum einfacheren Verständnis wird jedoch darauf verzichtet.

⁶² Vgl. Zimmermann (2008), S. 77.

vorausgesetzt, dass sich die Struktur der normalen Geschäftstätigkeit des Unternehmens zwischen den Schätz- und Beobachtungsperioden nicht wesentlich geändert hat⁶³ und dass keine wesentlichen Anreize zur Vornahme rechnungslegungspolitischer Maßnahmen die Durchschnittswertbildung verzerrt haben. Bei einer entsprechenden Anzahl von T Perioden kann davon ausgegangen werden, dass sich die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen mittels Primär- und Sekundäreffekten ausgleichen. Bei einer langen Betrachtung kann dann jedoch nicht immer davon ausgegangen werden, dass die Struktur der normalen Geschäftstätigkeit unverändert geblieben ist.

Beispiel III-1: Healy-Modell zur Schätzung der NPA

Es soll Rechnungslegungspolitik bei einer Neuvergabe eines Kredits nach dem Healy-Modell überprüft werden. Wie in Abb. I-25 gezeigt, besteht beim Jahresabschluss direkt vor der Kreditvergabe ein hoher Anreiz zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen. Dieser Zeitraum wird als Beobachtungsperiode definiert. Die drei vorherigen Perioden werden zusätzlich als Schätzperioden berücksichtigt. Zur Veranschaulichung werden exemplarisch folgende Periodenabgrenzungen und Bilanzsummen in den einzelnen Zeitpunkten angenommen.

<i>Zeitpunkt</i>	<i>Periodenabgrenzung (PA)</i>	<i>Bilanzsumme (BS)</i>	<i>$PA_{(t)}/BS_{(t-1)}$</i>	<i>Untersuchung</i>
<i>t-4</i>	-	800	-	-
<i>t-3</i>	-15	930	-0,01875	<i>Schätzperiode</i>
<i>t-2</i>	5	950	0,00538	<i>Schätzperiode</i>
<i>t-1</i>	-10	930	-0,01053	<i>Schätzperiode</i>
<i>t0</i>	50	-	0,05376	<i>Beobachtungsperiode</i>

Nach Formel III-6 ergibt sich folgende Berechnung:

⁶³ Dies ist in solchen Fällen unbeachtlich, in denen diese Änderungen durch die Normierung mittels der Bilanzsumme kompensiert werden.

$$\frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \frac{1}{4}(-0,01875 + 0,00537 - 0,01052 + 0,05376) = 0,00747$$

Als DPA ergeben sich somit folgende Werte für die Beobachtungsperioden:

Zeitpunkt	$PA_{(t)}/BS_{(t-1)}$	$NPA_{(t)}/BS_{(t-1)}$	$DPA_{(t)}/BS_{(t-1)}$	Untersuchung
t_0	0,05376	0,00747	0,04629	Beobachtungsperiode

Nach dem Modell von Healy besteht in der Beobachtungsperiode eine positive diskretionäre Periodenabgrenzung in Höhe von 4,629 % der Bilanzsumme. Inwieweit für diese DPAs das Kreditvergabeereignis ursächlich war, muss durch eine nachfolgende Untersuchung der DPAs verifiziert werden (vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.2.1.3). Anzumerken ist, dass diese Untersuchung für eine Vielzahl von Unternehmen vorgenommen werden muss, um statistisch signifikante Aussagen treffen zu können. Aufgrund seiner vereinfachenden Annahmen eignet sich ein solches Modell daher grundsätzlich nicht für die Analysen der Rechnungslegungspolitik einzelner Unternehmen.

Die nachfolgende Abbildung veranschaulicht das Modell graphisch (vgl. Abb. III-3).

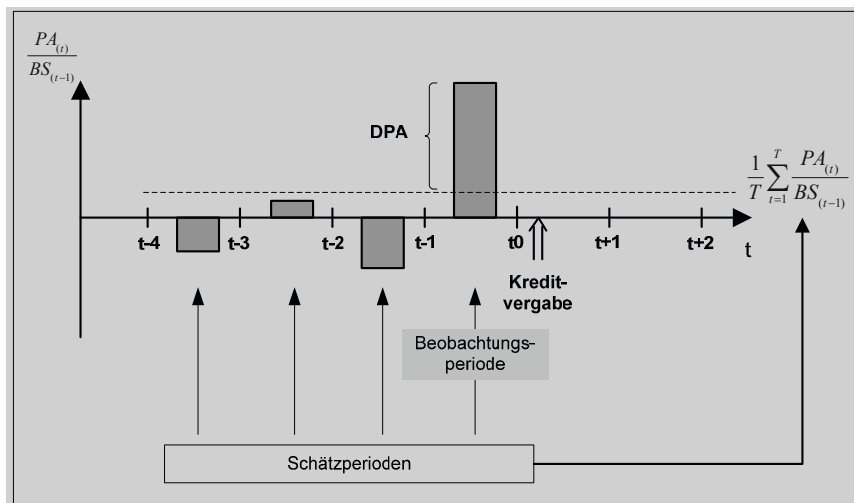


Abb. III-3: Healy-Modell zur Schätzung der NPAs

Modell von DeAngelo (Random-Walk-Modell)

Um durch diese Veränderungen der Struktur der normalen Geschäftstätigkeit die Untersuchungen nicht zu verzerren, geht DEANGELO (1986) in ihrem Modell von einem sog. „Random Walk“ aus⁶⁴, wobei dieser grundsätzlich als Ausgangswert den Wert der Vorperiode übernimmt und sich dann zufällig entwickelt.⁶⁵ Diese zufällige Entwicklung soll jedoch in zu untersuchenden Datensample einen Erwartungswert von Null und eine konstante Varianz aufweisen, womit letztlich davon ausgegangen wird, dass die nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen unverändert zum Vorjahr geblieben sind.⁶⁶ Des Weiteren trifft DEANGELO (1986) die Annahme, dass für den Entscheidungsträger in der Vorperiode kein signifikanter Anreiz bestand, seine Rechnungslegung zu modifizieren. Dies führt schließlich dazu, dass die Periodenabgrenzungen der Vorperiode komplett als nichtdiskretionäre Periodenabgrenzungen

⁶⁴ Vgl. DeAngelo (1986), S. 408 f.

⁶⁵ $y_{(t)} = y_{(t-1)} + \varepsilon_{(t)}$

⁶⁶ $NDA_{(t)} = NDA_{(t-1)}$

definiert werden.⁶⁷ Da diese als identisch zum Vorjahr angenommen werden, stellen sich die nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen der Beobachtungsperiode als gesamte Periodenabgrenzungen der Vorperiode dar.

$$\frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \frac{NPA_{(t-1)}}{BS_{(t-2)}} \quad (\text{III-7})$$

Das Modell von DEANGELO (1986) funktioniert somit genauso wie das Modell von HEALY (1985), nur mit dem Unterschied, dass es auf eine Schätzperiode beschränkt ist. Durch die Zeitgleichheit von Beobachtungs- und Schätzperiode versucht dieser Modellansatz, Verzerrungen durch die Änderung der normalen Geschäftstätigkeit von Unternehmen im Datensample möglichst gering zu halten. Problematisch ist jedoch, dass die Vorperiode nicht grundsätzlich frei von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen sein dürfte,⁶⁸ so dass es zu massiven Ungenauigkeiten kommen kann.⁶⁹ Insgesamt ist somit die gleiche Restriktion wie im Modell von HEALY (1985) erforderlich: Der Mittelwert der nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen muss in der Schätz- und der Beobachtungsperiode unverändert bleiben.

Aufgrund seiner vereinfachenden Annahmen stellt das Modell von DEANGELO (1986) demgegenüber nur geringe Anforderungen an den Datenumfang, so dass es auch heute noch in Erhebungen eingesetzt wird.⁷⁰

⁶⁷ $NDA_{(t-1)} = PA_{(t-1)}$

⁶⁸ Vgl. Lindemann (2004), S. 210.

⁶⁹ Dies kann zu zwei Problemen führen: Zum einen kann bei einem langfristigen Anreiz die Rechnungslegung über mehrere Perioden vorbereitet werden, so dass auch in der Vorperiode (progressive) rechnungslegungspolitische Maßnahmen eingesetzt worden sind. Diese (gleichgerichteten) Maßnahmen werden dann nicht in der Beobachtungsperiode erfasst, da sie als NPA klassifiziert werden. Zum anderen können auch in der Schätzperiode (entgegengerichtete) Maßnahmen eingesetzt worden sein (konservative Rechnungslegungspolitik), um in der Beobachtungsperiode bspw. von den Sekundäreffekten zu profitieren. In einem solchen Fall werden die DPA meist viel zu hoch ausgewiesen.

⁷⁰ Vgl. etwa die Studie von Zimmermann (2008).

Modell von Dechow/Sloan (Branchen-Modell)

DECHOW/SLOAN (1991) verfolgen die Annahme, dass die NPA über die Schätzperioden konstant bleiben und versuchen so, die angesprochenen Verzerrungen zu umgehen. Sie gehen davon aus, dass sich die NPA von Unternehmen in der gleichen Branche auch gleich verhalten. Je nach Spezifizierungsgrad wird damit unterstellt, dass beispielsweise Unternehmen der Chemiebranche grundsätzlich die gleichen Geschäftsstrukturen aufweisen und sich die PA der Unternehmen innerhalb einer Branche so ausgleichen, dass sie eine adäquate Schätzgröße für die NPA bieten. Die Höhe der NPA der zu untersuchenden Unternehmen ergibt sich somit aus dem Median der gesamten Periodenabgrenzungen derselben Branche.⁷¹

$$NPA_{(t)} = \alpha_1 + \alpha_2 Med \left(\frac{PA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} \right) \quad (\text{III-8})$$

wobei:

Med = Median der gesamten Periodenabgrenzungen von Unternehmen in der Branche, normiert mit der Bilanzsumme der Vorperiode

α_1, α_2 = Unternehmensspezifische Parameter, die mit Hilfe des OLS-Verfahrens in der Schätzperiode ermittelt werden

Das Modell geht somit davon aus, dass die Vergleichsunternehmen in der gleichen Branche nicht dem zu untersuchenden Anreiz ausgesetzt sind.⁷² Die weitere Annahme, dass sich die anderen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen aufgrund anderer Anreize im Datensample insgesamt ausgleichen, kann auch zu erheblichen Messfehlern führen. So ist nicht auszuschließen, dass die diskretionären Periodenabgrenzungen unterschiedlicher Unternehmen der gleichen Branche korrelieren. In einem solchen Fall liefert das Modell falsche Ergebnisse.⁷³ Ebenso wie die obigen Modelle lässt auch dieses Modell außer Acht, dass sich die wirtschaftliche Entwicklung oder

⁷¹ Vgl. Dechow/Sloan (1991), S. 51 ff.

⁷² Für Untersuchungen, die Anreize analysieren, die ganze Branche betreffen (z.B. Steuerpolitik), eignet sich dieses Modell somit nicht.

⁷³ Vgl. Goncharov (2005), S. 51; Wagenhofer/Ewert (2007), S. 256.

eine signifikante Veränderung des Unternehmens auf die Periodenabgrenzungen auswirken kann, so dass diese Veränderungen den diskretionären Periodenabgrenzungen zugerechnet werden.⁷⁴

Modell von Jones (Regressionsmodell)

Das Modell von JONES (1991) nimmt die Problematik der Entwicklung der normalen Geschäftstätigkeit und deren Auswirkungen auf die Periodenabgrenzungen in den Blick.⁷⁵ JONES geht davon aus, dass die Periodenabgrenzungen anhand bestimmter Variablen (z.B. Umsatzveränderungen, Veränderung des Bruttosachanlagevermögens) erklären und bestimmen lassen. Die Wahl der Variablen wird im Folgenden begründet:

Die **Veränderung der Umsätze** wird der gewöhnlichen Veränderung der normalen Geschäftstätigkeit zugeordnet und ist damit grundsätzlich nicht durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu beeinflussen.⁷⁶ Diese Veränderungen bewirken, dass sich die Posten Forderungen aus Lieferungen und Leistungen sowie Verbindlichkeiten aus Lieferungen und Leistungen, die Einfluss auf die Periodenabgrenzungen haben,⁷⁷ verändern.

Das **Bruttosachanlagevermögen** wird einbezogen, da der Wertverlust durch die Abschreibungen als Periodenabgrenzungen klassifiziert wird. Das Bruttosachanlagevermögen determiniert somit einen Teil der Periodenabgrenzungen, da aus einem hohen Anlagenbestand hohe Abschreibungen resultieren.

Die Erklärungsstruktur für die NPA ergibt sich nach diesem Modell wie folgt:⁷⁸

⁷⁴ Vgl. Dechow/Sloan/Sweeney (1995), S. 200.

⁷⁵ Vgl. Jones (1991), S. 193 ff.

⁷⁶ Diese Annahme lässt sich grundsätzlich nicht aufrechterhalten, da die Umsätze durchaus auch modifiziert werden können. Vgl. Kang/Sivaramakrishnan (1995), S. 353.

⁷⁷ Vgl. Abb. III-2.

⁷⁸ Vgl. Jones (1991), S. 506. Üblicherweise wird in den nachfolgenden Modellen die Rechnungslegungspolitik mittels eines eingefügten Störterms $\varepsilon_{(t)}$ gemessen. Um die Vergleichbarkeit der einzelnen Ansätze zu gewährleisten, erfolgt hier eine Darstellung ohne Störterm.

$$\frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{BS_{(t-1)}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta U_{(t)}}{BS_{(t-1)}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{SAV_{(t)}}{BS_{(t-1)}} \right) \quad (\text{III-9})$$

wobei:

$\alpha_1, \alpha_2, \alpha_3$ = Unternehmensspezifische Parameter, die mit Hilfe des OLS-Verfahrens in der Schätzperiode ermittelt werden

$\Delta U_{(t)}$ = Umsatzveränderung im Zeitpunkt t im Vergleich zur Vorperiode;
 $\Delta U_{(t)} = U_{(t)} - U_{(t-1)}$

$SAV_{(t)}$ = Bruttosachanlagevermögen im Zeitpunkt t

Für jedes zu untersuchende Unternehmen wird auf Basis einer Zeitreihe vergangener Jahresabschlussdaten aus den Schätzperioden, die annahmegemäß frei von rechnungslegungspolitischen Einflüssen sind, die obige Regressionsgleichung geschätzt. Dadurch ergeben sich die Werte für die Koeffizienten (unternehmensspezifische Parameter) der Regressionsgleichung. Die auf diesem Wege ermittelten Koeffizienten werden nun herangezogen, um auf Basis der Umsatzveränderungen und des Bruttosachanlagevermögens der Beobachtungsperiode die nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen in dieser Periode zu bestimmen.

Im Vergleich zu den vorherigen Modellen versucht dieses Modell, komplexe ökonomische Bedingungen des zu untersuchenden Unternehmens zu berücksichtigen.⁷⁹ Die Entwicklung der normalen Geschäftstätigkeit wird mittels erklärender Variablen dargestellt. Problematisch ist auch hier, dass dafür unterschiedliche Annahmen erfüllt sein müssen, deren Validität nicht immer gesichert erscheint. Da z.B. die Variablen mittels einer linearen Regression geschätzt werden, müssen die Bedingungen einer klassischen linearen Regression erfüllt sein.⁸⁰ Da diese jedoch häufig nicht erfüllt werden können, leidet die Messgenauigkeit des Modells.⁸¹ Darüber hinaus setzt die Anwendung einer Regressionsgleichung entsprechend viele Schätzperioden voraus. In der Anwendung ihres Modells setzt JONES (1991) jeweils vierzehn Schätzperioden

⁷⁹ Vgl. Kang/Sivaramakrishnan (1995), S. 355.

⁸⁰ Zu Übersichten vgl. Auer (2007), S. 46; Studenmund (2006), S. 89; Greene (2008), S. 11.

⁸¹ Vgl. dazu die Kritik an den Periodenabgrenzungsmodellen Teil III, Abschnitt 2.3.3.

für die zu untersuchenden Unternehmen ein. Im Vergleich zu den anderen Modellen werden somit wesentlich mehr Daten benötigt, um eine entsprechende statistische Signifikanz der Untersuchung zu gewährleisten.

Auf Basis des Modells von JONES (1991) wurden von verschiedenen Forschern zahlreiche Modifikationen hinsichtlich der endogenen und exogenen Variablen sowie der Schätzperioden und -methode vorgenommen.⁸² Die Mehrzahl der neueren Untersuchungen basieren bei der Schätzung der NPA im Kerngedanken auf einem (modifizierten) Regressionsansatz nach JONES (1991).⁸³ Nachfolgend werden die (im Hinblick auf die in dieser Arbeit vorzunehmende Analyse) wichtigsten Modifikationen kurz erläutert.

(1) Modifikationen der erklärenden Determinanten

Eine wesentliche Modifikation des Regressionsmodells erfolgt durch DECHOW/SWEENEY/SLOAN (1995).⁸⁴ Das Modell wird dahingehend erweitert, dass die Veränderungen des Umsatzes um die **Veränderungen bei den Forderungen** bereinigt werden. Dies soll die möglichen Ermessensspielräume bei der Umsatzermittlung abbilden, die im ursprünglichen Modell als DPA klassifiziert werden.

$$\frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{BS_{(t-1)}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta U_{(t)} - \Delta FLL}{BS_{(t-1)}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{SAV_{(t)}}{BS_{(t-1)}} \right) \quad (\text{III-10})$$

wobei:

$$\Delta FLL = \text{Veränderungen der Forderungen aus Lieferungen und Leistungen im Zeitpunkt } t \text{ im Vergleich zur Vorperiode: } \Delta FLL = FLL_{(t)} - FLL_{(t-1)}$$

Dieser Ansatz wird als *Modified-Jones-Modell* bezeichnet. Er führt dazu, dass alle Veränderungen der Forderungen aus LL als DPA eingestuft werden, d.h. alle Verän-

⁸² Zu einer Übersicht der wichtigsten Modifikationen vgl. Goncharov (2005), S. 53 ff. m.w.N.

⁸³ Vgl. Kiefer (2008), S. 160.

⁸⁴ Vgl. Dechow/Sweeney/Sloan (1995), S. 199.

derungen von Zielverkäufen gelten als rechnungslegungspolitisch motiviert.⁸⁵ Während im ursprünglichen Modell die NPA zu hoch berechnet sind, werden sie nun zu niedrig eingestuft.

Diese Problematik führte zu einer weiteren Anpassung des Modells durch DECHOW/RICHARDSON/TUNA (2003).⁸⁶ Die **Veränderungen der Forderungen**, die nicht rechnungslegungspolitisch beeinflusst sind, können hier **anhand einer Regressionsgleichung** geschätzt werden. Mit Hilfe des aus dieser Gleichung resultierenden Koeffizienten wird dann der nicht rechnungslegungspolitisch motivierte Teil der Veränderung der Forderungen bestimmt.

$$\Delta FLL_{(t)} = \alpha_1 + k\Delta U_{(t)} + \varepsilon_{(t)} \quad (\text{III-11})$$

Darüber hinaus wurden noch zwei weitere Determinanten in die Regressionsgleichungen aufgenommen, um die NPA besser bestimmen zu können: Zum einen das **künftige Umsatzwachstum**, um die Veränderungen des Vorratsbestandes aufgrund eines erwarteten Umsatzwachstums in der Folgeperiode nicht fälschlicherweise als DPA zu klassifizieren. Zum anderen werden auch die **Periodenabgrenzungen der Vorperiode** aufgenommen, um die Korrelation der Zufallsvariablen mit zu berücksichtigen.⁸⁷

Diese Modifikationen sind unter dem Namen *Forward-Looking Modified Jones-Modell* bekannt.⁸⁸ Die nachfolgende Gleichung bildet dieses Modell ab:

⁸⁵ Vgl. Jeter/Shivakumar (1999), S. 302.

⁸⁶ Vgl. Dechow/Richardson/Tuna (2003), S. 361.

⁸⁷ Vgl. Zimmermann (2008), S. 80.

⁸⁸ Vgl. Dechow/Richardson/Tuna (2003), S. 359.

$$\frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \alpha_1 \left(\frac{1}{BS_{(t-1)}} \right) + \alpha_2 \left((1+k) \frac{\Delta U_{(t)}}{BS_{(t-1)}} - \frac{\Delta FLL_{(t)}}{BS_{(t-1)}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{SAV_{(t)}}{BS_{(t-1)}} \right) + \alpha_4 \left(\frac{PA_{(t-1)}}{BS_{(t-1)}} \right) \quad (\text{III-12})$$

$$+ \alpha_5 (Wachstum_U_{(t+1)})$$

wobei:

$Wachstum_U_{(t+1)}$ = Umsatzwachstum in der Folgeperiode

Weitere Modifikationen der Regression sehen die Aufnahme der Determinante des **operativen Cash Flows** vor,⁸⁹ da die Veränderungen des Cash Flows negativ mit den gesamten Periodenabgrenzungen korrelieren.⁹⁰ Hingegen werden in anderen Untersuchungen⁹¹ bzw. Modellansätzen nicht nur der Cash Flow der Beobachtungsperiode berücksichtigt, sondern auch der operative Cash Flow der Vorperiode und der Folgeperiode.

$$\frac{NPA_{(t)}}{BS_{(t-1)}} = \alpha_1 + \alpha_2 OCF_{(t-1)} + \alpha_3 OCF_{(t)} + \alpha_4 OCF_{(t+1)} + \alpha_5 \Delta U_{(t)} + \alpha_6 SAV_{(t)} \quad (\text{III-13})$$

wobei:

OCF = operativer Cash Flow = Jahresergebnis – PA

Darüber hinaus reflektiert die Literatur eine Reihe weiterer Änderungen bzw. Aufnahmen von Determinanten.⁹² KOTHARI/LEONE/WASLEY (2005) verwenden bei-

⁸⁹ Vgl. Jeter/Shivakumar (1999), S. 300; Kim/Chung/Firth (2003), S. 331.

⁹⁰ Vgl. Zimmermann (2008), S. 80.

⁹¹ Vgl. Dachow/Dichev (2002), S. 36; McNichols (2002), S. 65; Homburg/Wrede (2007), S. 898.

⁹² Zur Übersicht vgl. Goncharov (2005), S. 54.

spielsweise den Return on Assets (ROA) der Beobachtungs- bzw. der Vorperiode statt des operativen Cash Flows⁹³, um so die Rentabilität eines Unternehmens zu berücksichtigen.⁹⁴ KANG/SIVARAMAKRISHNAN (1995) schließen in ihr Modell die Determinanten Umsatzkosten und sonstige Aufwendungen ein.⁹⁵

(2) Modifikationen der Datenerhebung

Während JONES (1991) die Regressionen auf Basis jeweils einer Unternehmenshistorie analysiert (Längsschnittanalyse/Zeitreihenanalyse),⁹⁶ werden VON DEFOND/JIAMBALVO (1994) erstmalig Regressionsschätzungen auf Basis von Branchenvergleichen vorgenommen (Querschnittsanalyse). Für eine Querschnittsanalyse spricht, dass die Datenverfügbarkeit (aufgrund des langen Zeitraums) bei den Zeitreihenanalysen häufig nicht gegeben war. Die Querschnittsanalyse schätzt die Regressionskoeffizienten der Schätzperioden im Vergleich zu den Unternehmen der gleichen Branche. Hierdurch wird auch das Problem umgangen, dass die ermittelten Regressionskoeffizienten über die Zeit konstant bleiben müssen. Untersuchungen von DEFOND/JIAMBALVO (1994), JETER/SHIVAKUMAR (1999) und PEASNELL et al. (2000) haben gezeigt, dass die Regressionen, die auf einer Querschnitterhebung basieren, mindestens vergleichbare oder bessere Schätzungen als die Zeitreihenerhebungen ermöglichen.⁹⁷

(3) Modifikationen der Schätzmethode

KANG/SIVARAMAKRISHNAN (1995) verwenden bei der Schätzung der Koeffizienten nicht die OLS-Methode, sondern setzen die Generalized method of moment (GMM-Methode)⁹⁸ ein. Damit wollen sie das Problem umgehen, dass die erklärenden Determinanten selbst rechnungslegungspolitisch beeinflusst werden könnten. Um zu

⁹³ Vgl. Kothari/Leone/Wasley (2005).

⁹⁴ Vgl. Zimmermann (2008), S. 81.

⁹⁵ Vgl. Kang/Sivaramakrishnan (1995).

⁹⁶ Um adäquate Regressionsergebnisse zu erzielen, hat Jones (1991) – wie bereits ausgeführt – bei ihrer Studie jeweils vierzehn Jahresabschlüsse ausgewertet.

⁹⁷ Vgl. DeFond/Jiambalvo (1994), S. 167; Jeter/Shivakumar (1999), S. 318; Peasnell et al. (2000), S. 325.

⁹⁸ Zur generellen Darstellung der Methode vgl. Hansen (1982), S 1029 ff.

testen, ob die GMM-Methode zu eindeutigeren Ergebnissen führt, verglichen die Autoren bei gleicher Datenlage die Ergebnisse der OLS-Methode mit den Ergebnissen der GMM-Methode bei einem Datensample. Sie stellen dabei leichte Verbesserungen durch Verwendung der GMM-Methode fest.⁹⁹

Die hier vorgestellten Modelle zur Messung der NPA bilden die Grundlage für den nächsten Schritt: Hier wird diskutiert, wie der Nachweis der Rechnungslegungspolitik im Hinblick auf bestimmte Anreize bei den Periodenabgrenzungsmodellen erfolgen kann.

2.3.2.1.3 Anreizverifizierung mittels der DPA

Alle beschriebenen Modelle haben gemeinsam, dass sie mittels Bestimmung der DPA darauf schließen wollen, inwieweit rechnungslegungspolitische Maßnahmen hinsichtlich eines bestimmten Anreizes eingesetzt worden sind. Die Erklärungsgüte und die Anreizverifizierung können dabei wiederum statistisch-mathematisch über eine Regression bestimmt werden, wobei die DPA die zu erklärende Variable darstellt:¹⁰⁰

$$DPA_{(t)} = \alpha_1 + \alpha_2 PART_{(t)} + \sum_{k=1}^K \gamma_k X_{k(t)} + \varepsilon_{(t)} \quad (\text{III-14})$$

wobei:

- | | | |
|--------------|---|--|
| $PART_{(t)}$ | = | 1 = Dummyvariable; wenn zu beobachtender Anreiz im Zeitpunkt t;
0 = sonst |
| γ_k | = | Regressionskoeffizient der k-ten relevanten Variable |
| $X_{k(t)}$ | = | Relevante Variablen im Zeitpunkt t, die die Höhe der DPA beeinflussen |

⁹⁹ Vgl. Kang/Sivaramakrishnan (1995), S. 361 ff.; Kang (1999), S. 26.

¹⁰⁰ Zu folgenden Ausführungen vgl. Dechow/Sloan/Sweeney (1995), S. 196 f.; Lindemann (2004), S. 207 ff.; Kiefer (2008), S. 158 f.

Die Summe von der Regressionskonstanten α_1 und $\sum_{k=1}^K \gamma_k X_k$ ist der durchschnittliche Wert der DPA für die Beobachtungsperiode, für die $PART = 0$ gilt. Hingegen gibt die Summe von $\alpha_1; \alpha_2$ und $\sum_{k=1}^K \gamma_k X_k$ die durchschnittliche Höhe der DPA für die Beobachtungsperiode an, für die $PART = 1$ gilt. Wenn der **Koeffizient** α_2 das **erwartete Vorzeichen** aufweist und **signifikant von null verschieden** ist, wird die Nullhypothese „Unternehmen reagieren nicht mit rechnungslegungspolitischen Maßnahmen auf den untersuchten Anreiz“ verworfen.

In mehreren Untersuchungen¹⁰¹ wurde die **Erklärungsgüte** von unterschiedlichen Modellen, mit teilweise sehr ernüchternden Ergebnissen, untersucht.¹⁰² Dies resultiert aus dem Umstand, dass die DPA nicht direkt beobachtet werden können, sondern über einen Umweg ermittelt werden. Sie werden auf Basis von erklärenden Variablen (Determinanten) geschätzt und beinhalten somit einen Schätzfehler, der berücksichtigt werden muss:

$$DPAs_{(t)} = DPA_{(t)} + \eta_{(t)} \quad (\text{III-15})$$

wobei:

$$DPAs_{(t)} \quad = \quad \text{Stellvertretervariable für DPA im Zeitpunkt t}$$

$$\eta_{(t)} \quad = \quad \text{Schätzfehler bei den DPA im Zeitpunkt t}$$

Je genauer die NPA geschätzt werden können, desto geringer ist der Schätzfehler η und desto genauer bildet die Stellvertretervariable $DPAs$ die DPA ab. Damit gilt folgender Grundsatz: *Ein Modell ist umso besser in der Lage, das Vorhandensein von Rechnungslegungspolitik bei einem bestimmten Anreiz zu bestimmen, je genauer*

¹⁰¹ Vgl. die Studien von Dechow/Sloan/Sweeney (1995); Kang/Sivaramakrishnan (1995); Young (1999); McNichols (2000); Thomas/Zhang (2000); Hribar/Collins (2002); Meuwissen et al. (2005); Jones/Krishnan/Melendrez (2006).

¹⁰² Vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.3.

es die NPA schätzen kann. Die Ergebnisse der erörterten Studien zeigen,¹⁰³ dass die Modelle die Determinanten der NPA nicht eindeutig bzw. vollständig identifizieren können und deshalb fehlspezifiziert sind. Durch diese Fehlspezifizierung sinkt die Erklärungsgüte der Modelle, die durch das Bestimmtheitsmaß R^2 gemessen wird. Unter Berücksichtigung von Schätzfehlern ergibt sich somit folgende Regressionsgleichung für die Anreizverifizierung:

$$DPAs_{(t)} = \alpha_1 + \alpha_2 PART_{(t)} + \sum_{k=1}^K \gamma_k X_{k(t)} + \mu_{(t)} + \varepsilon_{(t)} \quad (\text{III-16})$$

wobei:

$\mu_{(t)}$ = Schätzfehler bei den DPA und nicht erfassten Determinanten im Zeitpunkt t

Aus dieser Regressionsgleichung (III-16) lassen sich insgesamt mögliche Fehler bei den Periodenabgrenzungsmodellen aufzeigen:¹⁰⁴

1. Wenn zwischen $PART$ und X_k oder μ eine positive Korrelation besteht, führt dies dazu, dass der Koeffizient α_2 abweichend von Null ist. Wenn der zu untersuchende Anreiz tatsächlich keine Rechnungslegungspolitik auslöst ($\alpha_2 = 0$), kommt es fälschlicherweise zur Ablehnung der Nullhypothese, obwohl sie korrekt ist. Es wird der Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen aufgrund des Anreizes gemessen, obwohl dieser Zusammenhang nicht vorliegt (**Fehler erster Art**).
2. Bei einer negativen Korrelation von $PART$ und X_k oder μ ist der Koeffizient α_2 gleich Null, was dazu führt, dass die Nullhypothese nicht zurückgewiesen wird ($\alpha_2 \neq 0$), obwohl sie tatsächlich falsch ist: Es wird kein Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen aufgrund des Anreizes gemessen, obwohl dieser Zusammenhang besteht (**Fehler zweiter Art**).

¹⁰³ Vgl. Teil III, FN 93.

¹⁰⁴ Vgl. Dechow/Sloan/Sweeney (1995), S. 196 f.

3. Wenn keine Korrelation von $PART$ und X_k oder μ besteht, führt der Ausschluss von erklärenden Variablen dazu, dass der Standardfehler des Koeffizienten α_2 zunimmt und daraus die Wahrscheinlichkeit des Fehlers zweiter Art steigt.

In den Forschungen zu den Periodenabgrenzungsmodellen wurden die Erklärungsfunktionen zu den DPA immer weiter angepasst und ergänzt, um die $PART$ Koeffizienten möglichst genau bestimmen zu können. Insofern wurden je nach Untersuchung verschiedene $X_{k(t)}$ Variablen in die Regressionsfunktion aufgenommen, um die DPA besser zu erklären.

Beispielsweise werden üblicherweise Determinanten zur **Prüfung des Jahresabschlusses** (Determinante 1) durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft aufgenommen bzw. es wird festgestellt, ob der **Bestätigungsvermerk verweigert** (Determinante 2) worden ist, da der Anreiz zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik bei nicht geprüften Abschlüssen bzw. verweigertem Bestätigungsvermerk höher eingeschätzt wird. Vielfach wird auch erklärt, ob das Unternehmen durch eine der größeren Wirtschaftsprüfungsgesellschaften geprüft wurde, da angenommen wird, dass die **Prüfung durch die großen Wirtschaftsgesellschaften (BIG 4)**¹⁰⁵ nach einem standardisierten Muster erfolgt, dass u.a. weniger Abhängigkeit vom einzelnen Mandanten besteht und deshalb insgesamt die so geprüften Abschlüsse weniger rechnungslegungspolitische Maßnahmen beinhalten.¹⁰⁶

Darüber hinaus wird in zahlreichen Untersuchungen berücksichtigt, ob das zu untersuchende Unternehmen **an einer Börse notiert** ist. Dabei wird die Auffassung vertreten, dass die Listung an einer Börse mit stärkeren Auflagen verbunden ist und damit einschränkenden Einfluss auf die rechnungslegungspolitischen Entscheidungen nimmt.¹⁰⁷

Ferner wird zur Erklärung der DPA häufig berücksichtigt, ob das Unternehmen **einen Verlust ausweist**, da die Auffassung vertreten wird, dass Unternehmen mit ei-

¹⁰⁵ Die „BIG 4“ klassifizieren die größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in einem Land.

¹⁰⁶ Vgl. Majoor/Vanstraelen (2006); Frankel/Johnson/Nelson (2002); Krishnan (2003).

¹⁰⁷ Vgl. Zimmermann (2008), S. 213 m.w.N.

nem Verlust häufig rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzen, um diesen Verlust abzumildern.¹⁰⁸ Problematisch bei dieser Kontrollvariable ist jedoch, dass Unternehmen grundsätzlich bestrebt sind, ihr negatives Ergebnis mittels Rechnungslegungspolitik in ein positives Ergebnis zu ändern. Bei dieser Kontrollvariablen werden jedoch nur Unternehmen erfasst, die ein negatives Ergebnis ausweisen. Mithin werden nur solche Unternehmen erfasst, die es nicht geschafft haben noch eine „schwarze Null“ zu erzielen. Bei diesen Unternehmen ist dann jedoch denkbar, –wenn aus Sicht des Unternehmens der Ausweis eines Verlustes unabwendbar ist –, dass ein Anreiz besteht ergebnismindernde rechnungspolitische Maßnahmen einzusetzen, um in den nächsten Perioden von den Sekundäreffekten partizipieren zu können.

Als wesentlicher Einflussfaktor wird teilweise außerdem der **Verschuldungsgrad** des Unternehmens zur Erklärung der DPA herangezogen, da bei einer höheren Verschuldung eine stärkere Abhängigkeit von externen Adressaten vorliegt und damit ein höherer Anreiz, diese durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen zu beeinflussen.¹⁰⁹

Ferner wird auch der **ROA** (Return on Assets) als zusätzliche Variable aufgenommen, da eine Korrelation mit der eingesetzten Rechnungslegungspolitik erwartet wird. Der ROA ist eine Kennzahl, die die Rentabilität des Unternehmens ausdrückt. Unternehmen mit geringer Rentabilität sind eher bestrebt, ergebniserhöhende rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen, um ihre Rentabilität zu verbessern.¹¹⁰

Darüber hinaus wird vielfach berücksichtigt, dass von **Wachstumsunternehmen** ein höheres Maß an Rechnungslegungspolitik zu erwarten ist. Dies resultiert aus dem Bestreben des Unternehmens, die Erwartungen der Adressaten bezüglich des Wachstumstrends (mindestens) zu erfüllen.¹¹¹

Eine weitere Erklärungsvariable wird in der **Unternehmensgröße** gesehen. Es wird erwartet, dass größere Unternehmen in geringerem Umfang rechnungslegungspoliti-

¹⁰⁸ Vgl. Burgstahler/Dichev (1997); Degeorge/Patel/Zeckhauser (1999); Chung/Kallapur (2003).

¹⁰⁹ Vgl. Watts/Zimmermann (1990), S. 138.

¹¹⁰ Vgl. Zimmermann (2008), S. 211.

¹¹¹ Vgl. Reynolds/Dies/Francis (2004).

sche Maßnahmen einsetzen, da sie stärkeren Kontrollen unterliegen und den höheren Reputationsverlust durch den höheren Bekanntheitsgrad fürchten (müssen).¹¹²

In Teil I der Arbeit ist aufgezeigt worden, dass ein **Rechnungslegungssystem** den Rahmen für die legalen Gestaltungsspielräume bestimmt. Dementsprechend wird als erklärende Variable grundsätzlich auch aufgenommen, nach welchem Rechnungslegungssystem der Jahresabschluss aufgestellt wird, da unterschiedliche Rechnungslegungssysteme unterschiedlich große Gestaltungsspielräume vorgeben und damit Einfluss auf den Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen haben.¹¹³

Die hieraus resultierende Regressionsgleichung kann wie folgt gestaltet sein:

$$\begin{aligned}
 DPAs_{(t)} = & \\
 & \alpha_1 + \alpha_2 PART_{(t)} + \alpha_3 Prüfung_{(t)} + \alpha_4 Notierung_{(t)} + \alpha_5 Verlust_{(t)} + \alpha_6 ROA_{(t)} \quad (\text{III-17}) \\
 & + \alpha_7 Verschuldung_{(t)} + \alpha_8 Wachstum_{(t)} + \alpha_9 Größe_{(t)} + \alpha_{10} ReWe_{(t)} + \dots
 \end{aligned}$$

wobei:

$Prüfung_{(t)}$	=	1 = Unternehmen wurde im Zeitpunkt t mit Vergabe eines Bestätigungsvermerks geprüft; 0 = sonst
$Notierung_{(t)}$	=	1 = Unternehmen ist im Zeitpunkt t an einer Börse notiert; 0 = sonst
$Verlust_{(t)}$	=	1 = Unternehmen weist im Zeitpunkt t einen Verlust im Jahresabschluss auf; 0 = sonst
$ROA_{(t)}$	=	Return on Assets = Jahresüberschuss abzgl. Ertragssteuern und a.o. Aufwendungen im Verhältnis zu Bilanzsumme der vorherigen Periode
$Verschuldung_{(t)}$	=	Verschuldungsgrad des Unternehmens = Fremdkapital zu Eigenkapital in Buchwerten
$Wachstum_{(t)}$	=	Veränderung der Bilanzsumme; normiert auf die Bilanzsumme der vorherigen Periode

¹¹² Vgl. Zimmermann (2008), S. 215 m.w.N.

¹¹³ Vgl. Goncharov (2005).

$Größe_{(i)}$ = gemessen anhand der logarithmierten Marktkapitalisierung

$ReWe_{(i)}$ = 1 = Rechnungslegung nach IFRS; 0 = sonst

Zusätzlich könnte **eine Reihe weiterer Erklärungsvariablen**¹¹⁴ herangezogen werden, z.B. nach dem Verhaltensmodell auch personelle Komponenten, wie etwa der Ausbildungsgrad des Entscheidungsträgers (vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.2.1). In Abhängigkeit von dem gewählten Datensatz und der zu untersuchenden Fragestellung müssten diese Variablen erkenntnisorientiert berücksichtigt werden. Beispielsweise ist das Rechnungslegungssystem irrelevant, wenn alle zu untersuchenden Abschlüsse im Datensample nach dem gleichen Rechnungslegungssystem aufgestellt worden sind.

2.3.2.2 Variabilitätsmodelle

Die variabilitätsorientierten Messungen reflektieren im Rahmen eines Rechnungslegungssystems die wichtige Grundannahme, dass Korrelationen zwischen bestimmten Rechnungslegungsparametern vorliegen. Beispielsweise kann ein Zusammenhang zwischen dem Parameter „Gewinn“ und dem Parameter „Umsatz“ angenommen werden: Wenn der Umsatz ansteigt, hat dies in der Regel auch einen positiven Einfluss auf den Gewinn. Der Korrelationskoeffizient, der mittels linearer Regression ermittelt werden kann, gibt dabei das Verhältnis der Beeinflussung wieder. Die Variabilitätsmodelle gehen davon aus, dass bestimmte Rechnungslegungsparameter nicht durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen verzerrt werden.¹¹⁵ Wenn diese Parameter einen „stabilen“ Korrelationskoeffizienten zu einem Parameter aufweisen, der durch Rechnungslegungspolitik beeinflusst worden ist, kann durch die Abweichung von dem Koeffizienten (Varianz) der Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen nachgewiesen werden. Im Fall des Umsatzes und des Gewinns würde

¹¹⁴ Denkbar sind beispielsweise Kontrollvariablen zur Anzahl der Sitzung möglicher Kontrollgremien (z.B. Aufsichtsrat), zur Verteilung der Eigentumsverhältnisse etc.

¹¹⁵ Bei dem grundsätzlichen Vorgehen sind damit viele Schritte mit den Periodenabgrenzungsmodellen identisch. Bei diesen wird mittels der NPA eine nicht durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen verzerrte Größe ermittelt.

angenommen werden, dass der Umsatz im Wesentlichen von den rechnungslegungs-politischen Maßnahmen unbeeinflusst bleibt.¹¹⁶ Der Gewinn wird jedoch durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen verändert (beispielsweise Bewertung von Vor-räten, Ermessensspielräume bei Rückstellungen etc.). Die Korrelation zwischen Ge-winn und Umsatz würde sich in einem solchen Fall verändern und die Rechnungs-legungspolitik nachgewiesen werden (vgl. Abb. III-3).

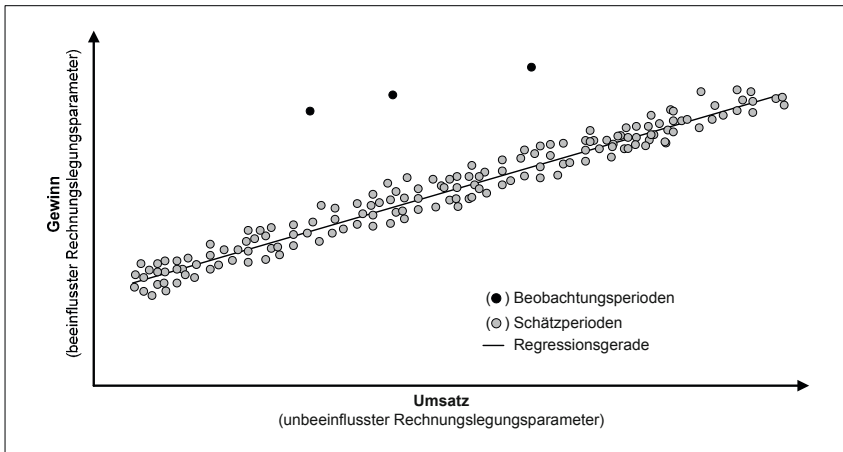


Abb. III-4: *Beispiel einer variabilitätsorientierten Messung von Rechnungslegungs-politik*

Die Variabilitätsmodelle haben dabei die gleichen **Schwierigkeiten** wie die Perio-denabgrenzungsmodelle: Die Struktur der normalen Geschäftstätigkeit des Unter-nehmens zwischen den einzelnen Schätz- und Beobachtungsperioden darf sich nicht wesentlich geändert haben, und die Schätzperioden müssen weitgehend frei von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen sein, da sonst eine verzerrte Korrelation zwischen beeinflusstem Rechnungslegungsparameter und unbeeinflusstem Rech-nungslegungsparameter gemessen wird. Darüber hinaus hängt die Qualität der Mes-

¹¹⁶ Der Umsatz wird vor allem durch sachverhaltsgestaltende und illegale Maßnahmen modifiziert.

sung stark davon ab, inwieweit Kenntnis über einen beeinflussten und unbeeinflussten Rechnungslegungsparameter vorliegt. Dies bedingt jedoch fast zwangsläufig, dass die eingesetzten Maßnahmen bekannt sind. Um einen unbeeinflussten Rechnungslegungsparameter zu erhalten, wurden die Erkenntnisse der Periodenabgrenzungsmodelle in die Variabilitätsmodelle integriert. PINCUS/RAJGOPAL (2002) haben beispielsweise erst die DPA bestimmt, um mittels Subtraktion von einer bereinigten Gewinngröße einen unbeeinflussten Rechnungslegungsparameter zu erhalten.¹¹⁷

Vorrangig sind die variabilitätsorientierten Messungen Ende der 1960er und Anfang der 1970er Jahre eingesetzt worden, um Gewinnglättungsverhalten von Entscheidungsträgern nachzuweisen.¹¹⁸

2.3.2.2 Schwellenwertmodelle

Der schwellenwertorientierten Messung von Rechnungslegungspolitik liegt ein anderes Grundkonzept als den bis dahin vorgelegten Modellen zugrunde. Unter der Annahme, dass die Rechnungslegungspolitik nicht direkt beobachtet werden kann, beziehen sich die schwellenwertorientierten Messungen auf bestimmte Signalwirkungen. Hierbei spielt das Erreichen bzw. Überschreiten einer bestimmten Referenzgröße (in der Regel der Gewinn) eine entscheidende Rolle. Gemäß der „prospect theory“ von KAHNEMAN/TVERSKY (1979) bewerten Entscheidungsträger Gewinne und Verluste nicht absolut, sondern in Abhängigkeit von bestimmten Referenzgrößen.¹¹⁹ Werden diese Größen über- bzw. unterschritten, kann dies zu einer sprunghaften Zunahme bzw. Abnahme der Wahrnehmung des entsprechenden Wertes führen. Dementsprechend sind rechnungslegungspolitische Maßnahmen besonders effizient, wenn sie zum Erreichen einer solchen Schwelle beitragen.¹²⁰ Dabei können unterschiedliche Referenzpunkte untersucht werden. In der bisherigen Forschung sind

¹¹⁷ Vgl. Pincus/Rajgopal (2002).

¹¹⁸ Vgl. Szczesny (2007), S. 109 m.w.N.

¹¹⁹ Vgl. Kahneman/Tversky (1979); S. 277 ff.

¹²⁰ Vgl. Burgstahler/Dichev (1997), S. 123 f.

insbesondere folgende Schwellenwerte¹²¹ zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik als erkenntnisreich betrachtet worden:¹²²

- **Erreichen der Vorjahresgröße**¹²³
- **Erreichen einer positiven Größe**¹²⁴
- **Erreichen von Analystenprognosen**¹²⁵
- **Erreichen von veröffentlichten Prognosegrößen der Unternehmensführung**¹²⁶
- **Erreichen von vertraglich vereinbarten Größen**¹²⁷

Technisch gesehen untersuchen die Modelle die Verteilung um den entsprechenden Referenzwert auf Unregelmäßigkeiten. Bei diesem Vorgehen benötigen sie daher nicht die teilweise umstrittene Schätzung der NPA und DPA. Die Untersuchung auf Unregelmäßigkeiten wird dabei grundlegend ein bestimmtes Intervall unterhalb des zu untersuchenden Schwellenwertes fokussieren. Wenn keine Rechnungslegungspolitik vorliegt, wird eine gleichmäßige Verteilung um den Schwellenwert erwartet. Die tatsächliche Beobachtung wird dann dahingehend analysiert, ob die Anzahl der Unternehmen unterhalb des Schwellenwertes im Vergleich zur der erwarteten Verteilung zu gering ist. Dies wird als Nachweis dafür herangezogen, dass ein Teil der Un-

¹²¹ Zur Relevanz der einzelnen Größen vgl. Degeorge/Patel/Zeckhauser (1999); Nöldeke (2007).

¹²² Nachfolgend wird abstrakt von Größen gesprochen. Die meisten Untersuchungen beziehen sich auf den Gewinn bzw. den Erfolg eines Unternehmens. Es sind jedoch auch andere Größen (Rechnungslegungsparameter) denkbar, wie beispielsweise Eigenkapitalquote oder Umsatz.

¹²³ Nach einer Umfrage von Nöldeke (2007), S. 363 ff. unter Managern im deutschsprachigen Raum stellt die Erreichung des Vorjahresgewinns die wichtigste Gewinnbenchmark dar. Zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik bei diesem Schwellenwert vgl. Burgstahler/Dichev (1997).

¹²⁴ Vgl. Burgstahler/Dichev (1997); Glaum/Lichtblau/Lindemann (2004); Daske/Gebhardt/McLeay (2006).

¹²⁵ Vgl. Lindemann (2004) m.w.N.

¹²⁶ Die Erreichung von durch das Unternehmen veröffentlichten Größen ist grundsätzlich mit dem Erreichen der Analystenprognosen gleichzusetzen, wobei die Intensität des Anreizes bei einer von dem Entscheidungsträger selbst veröffentlichten Prognose in der Regel höher sein dürfte. Grundsätzlich wird das Management die Analystenprognosen beeinflussen können, indem es in regelmäßigen Abständen das erwartete Zahlenwerk mitteilt und dadurch vielfach eine weitgehende Übereinstimmung von Analystenprognosen und Managementprognosen erwirkt.

¹²⁷ Vgl. bei Kreditverträgen Sweeney (1994).

ternehmen nur mittels Rechnungslegungspolitik den Schwellenwert erzielt bzw. übertroffen hat. Dabei zeichnet sich in der **optischen Darstellung** ein s-förmiger Verlauf ab, der als das Ergebnis rechnungslegungspolitischer Maßnahmen interpretiert wird (vgl. Abb. III-5).¹²⁸

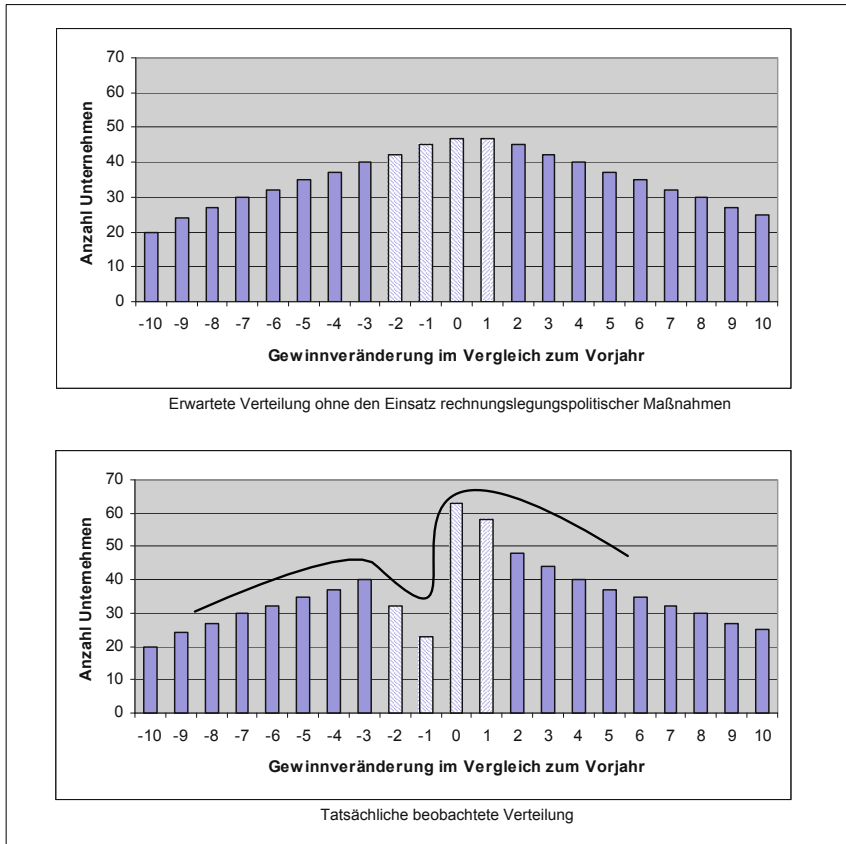


Abb. III-5: Beispiel einer schwellenwertorientierten Messung von Rechnungslegungspolitik¹²⁹

¹²⁸ Vgl. Burgstahler/Dichev (1997), S. 104 ff.; Lindemann (2004), S. 222 f.

¹²⁹ In Anlehnung an Lindemann (2004), S. 222 f.

Um die Signifikanz der Unregelmäßigkeiten einer **statistischen Messung** unterziehen zu können, werden standardisierte Differenzen gemessen.

$$Diff_i = \frac{B_i - \hat{B}_i}{\hat{\sigma}_{B_i - \hat{B}_i}} \quad (\text{III-18})$$

wobei:

$$\begin{aligned} Diff_i &= \text{standardisierte Differenz des Intervalls } i \\ B_i &= \text{tatsächlich beobachteter Wert des Intervalls } i \\ \hat{B}_i &= \text{erwarteter Wert des Intervalls } i, \text{ mit } \hat{B}_i = \frac{B_{i-1} + B_{i+1}}{2} \\ \hat{\sigma}_{B_i - \hat{B}_i} &= \text{geschätzte Standardabweichung des Intervalls } i \end{aligned}$$

Mittels der Differenz lässt sich ermitteln, ob der Verlauf gleichmäßig ist. Die Differenz ist bei Abwesenheit von Diskontinuitäten um Null normalverteilt mit einem Mittelwert von Null und einer Standardabweichung von Eins. Ist die Differenz des Intervalls knapp unterhalb bzw. knapp oberhalb der Schwellengröße signifikant von Null verschieden, kann dies als Nachweis für den Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen interpretiert werden. Zur Erfüllung der formulierten Hypothese des zu untersuchenden Schwellenwertes müsste unterhalb der Schwelle eine negative Differenz und direkt oberhalb der Schwelle eine positive Differenz vorliegen. Diese Differenz ist c.p. absolut größer, je mehr Unternehmen in der Beobachtung Rechnungslegungspolitik eingesetzt haben.¹³⁰

Die schwellenwertorientierten Messungen erfassen dabei aufgrund ihrer Vorgehensweise (anders als die bisherigen Modelle) auch sachverhaltsgestaltende Maßnahmen eines Entscheidungsträgers. Sie unterliegen jedoch auch **Einschränkungen** und bestimmten **Kritiken**.¹³¹

¹³⁰ Vgl. Burgstahler/Dichev (1997), S. 102 f.; Lindemann (2004), S. 224 f.

¹³¹ Zur Kritik des Modells vgl. Coulton/Taylor/Taylor (2005); Dechow/Richardson/Tuna (2003); Durtschi/Easton (2005); Habib/Hossain (2008).

Wesentlicher Kritikpunkt zur schwellenwertorientierten Messung von Rechnungslegungspolitik ist das eingegrenzte Einsatzgebiet resultierend aus der Vorgehensweise. Wesentliche Bedingung ist, dass die **Kenntnis einer Referenzgröße** – also ein möglicher Schwellenwert – vorliegt. Bei vielen Untersuchungen von Anreizen zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik sind solche Referenzwerte jedoch nicht bekannt bzw. können nicht sicher abgeleitet werden (z.B. Anreize bei Wechsel der Unternehmensführung, Steuerbarwertmaximierung, Zusammenhang Prüferhonorar und Umfang Rechnungslegungspolitik, Einfluss des Rechnungslegungssystems auf Rechnungslegungspolitik etc.). Die schwellenwertorientierten Messungen können dementsprechend bei solchen Untersuchungen nicht eingesetzt werden und sind damit im Wesentlichen auf die Untersuchungen der genannten Referenzgrößen in bestimmten Situationen beschränkt. Hinsichtlich der Festlegung des Referenzwertes ist zu beachten, dass nur solche Referenzwerte untersucht werden können, die gleichermaßen für eine „ausreichende“ Anzahl von Unternehmen gelten müssen.

Ferner könnten die Unregelmäßigkeiten im Verlauf teilweise auch **auf einen anderen Ursprung zurückzuführen** sein als auf den Einsatz von Rechnungslegungspolitik. Wird beispielsweise als Referenzgröße eine Eigenkapitalquote von 30 % untersucht und ein Sprung unterhalb des Schwellenwertes festgestellt, kann dies auch schlicht darauf zurückzuführen sein, dass viele Eigentümer ihre Unternehmen mit Eigenmitteln in dieser Höhe ausstatten. Es stellt sich in diesem Zusammenhang die Frage, ob durch den Untersuchenden eine erwartete Verteilung um einen Schwellenwert ohne den Einsatz von Rechnungslegungspolitik vorgenommen werden kann, oder ob hierbei nicht (wie bei den Periodenabgrenzungsmodellen) **Verzerrungen aufgrund von Schätzungen** auftreten.¹³²

Als Einschränkung der Schwellenwertmodelle ist weiterhin festzuhalten, dass mit ihrer Hilfe **keinerlei Aussagen über das Verhalten von einzelnen Unternehmen** getroffen werden können. Dies liegt daran, dass im Rahmen der schwellenwertorientierten Messungen nicht ermittelt werden kann, welches der Unternehmen, die im Intervall über dem Schwellenwert angesiedelt sind, seinen Wert ohne Rechnungslegungspolitik erzielt hat und welches der Unternehmen rechnungslegungspolitische Maßnahmen eingesetzt hat. Dies hat zur Folge, dass zu den **eingesetzten rech-**

¹³² Zur Analyse der Signifikanz vgl. Dechow/Richardson/Tuna (2003), S. 367 ff.

rechnungslegungspolitischen Maßnahmen keine Analysen vorgenommen werden können und der einzelne **Wirkungsumfang** schwierig zu messen ist. Grundsätzlich wird daher immer noch zur Sicherheit und zur weiterführenden Analyse eine Nachuntersuchung, beispielsweise mit den Periodenabgrenzungsmodellen erforderlich, um die Rechnungslegungspolitik sicher nachweisen zu können.

2.3.3 **Aussagewert und vergleichende Analyse der skizzierten mathematisch-statistischen Verfahren**

Alle hier dargestellten mathematisch-statistischen Verfahren können die rechnungslegungspolitischen Maßnahmen von Unternehmen nicht direkt beobachten, sondern messen die rechnungslegungspolitischen Auswirkungen über Umwege. Dies führt dazu, dass bei den einzelnen Modellen an bestimmten Stellen **Schätzungen** vorgenommen werden müssen. Zur Schätzung orientieren sich die Modelle grundsätzlich an den Jahresabschlussdaten anderer Perioden des zu untersuchenden Unternehmens oder an den Jahresabschlussdaten von vergleichbaren Unternehmen in gleichen oder anderen Perioden. Dabei haben alle Modelle vorrangig zwei Probleme zu lösen: (1) Die Struktur der normalen Geschäftstätigkeiten des zu untersuchenden Unternehmens darf sich nicht wesentlich geändert haben, und (2) die Schätzperioden dürfen nicht wesentlich durch rechnungslegungspolitische Maßnahmen verzerrt sein.

Diese Prämissen führen dazu, dass die theoretisch nachvollziehbaren Modelle in der praktischen Anwendung grundsätzlich nur einen geringen Erklärungsgehalt aufweisen.¹³³ Dies ist auch darauf zurückzuführen, dass in der Regel **nicht alle relevanten erklärenden Variablen** berücksichtigt worden sind. Die bisherigen Modelle sind damit nicht ausreichend spezifiziert, was allerdings auch vor dem Hintergrund der Komplexität eines Wirtschaftssystems, des erforderlichen Datenumfangs und der erforderlichen Datenqualität schwer umsetzbar erscheint. Grundsätzlich müssen daher bei den Modellen rechnungslegungspolitische Maßnahmen mit vergleichsweise hohen Auswirkungen auf die Rechnungslegungsparameter eingesetzt worden sein, damit die skizzierten Modelle diese als eindeutige Treffer bei der Analyse klassifizieren können.¹³⁴

¹³³ Vgl. Zimmermann (2008), S. 82 m.w.N.; Lindemann (2004), S. 213 ff. m.w.N.

¹³⁴ Vgl. Lindemann (2004), S. 221.

Darüber hinaus ist ein Großteil der bisherigen (veröffentlichten) Analysen kritisch zu hinterfragen, da in fast allen Studien dieser Art die Schlussfolgerung gezogen wird, dass die Unternehmen tatsächlich auf den untersuchten Anreiz mit rechnungslegungspolitischen Maßnahmen reagieren.¹³⁵ Die allgemeine Tauglichkeit der Modelle ist insgesamt schwerer zu beurteilen, wenn nur positive Anwendungen der Modelle zur Veröffentlichung gelangen.

Jeder Vergleich der unterschiedlichen Vorgehensweisen der mathematisch-statistischen Messungen, der auch den wissenschaftlichen Kriterien der Validität und Reliabilität genügen will, muss jeweils **den zu untersuchenden Anreiz** und die **Datenverfügbarkeit** betrachten. Andernfalls lässt sich nicht pauschal feststellen, ob ein bestimmtes Verfahren im Vergleich zu anderen aussagekräftiger ist.

Allgemein gilt, dass zur Untersuchung der **Erreichung bestimmter Zielgrößen** (Vorjahresgewinn, vertragliche EK-Quoten etc.) insbesondere schwellenwertorientierte Messungen vorgenommen werden.¹³⁶ **Gewinnglättungsverhalten** wird in der Regel mittels einer variabilitätsorientierten Messung nachgewiesen.¹³⁷ Schließlich werden Periodenabgrenzungsmodelle bei genaueren Untersuchungen (Aussagen zu Umfang und Wirkungsrichtung) der **generellen (Erfolgs-)Erhöhung oder (Erfolgs-)Verminderung** mittels Rechnungslegungspolitik eingesetzt.¹³⁸

Analysen zu einzelnen Unternehmen sind bei den mathematisch-statistischen Verfahren nur in begrenztem Umfang bei periodenabgrenzungs- und validitätsorientierten Messungen möglich. Diese werden mittels der Selektion von Ausreißern (über den Störterm) bestimmt. Durch unterschiedliche Verfeinerungen der Modelle können auch wieder nur in begrenztem Umfang Analysen über die Bilanzbereiche erfolgen, die vorrangig mittels rechnungslegungspolitischer Maßnahmen verändert worden sind (beispielsweise durch spezifische Periodenabgrenzungs-

¹³⁵ Vgl. Nichols (2000), S. 321 ff.; Lindemann (2004), S. 211. Dies kann daran liegen, dass die entsprechenden Anreize (nach eindeutiger theoretischer Fundierung) tatsächlich gegeben sind oder dass entsprechende Untersuchungen ohne ausreichende Signifikanz nicht oder selten zur Veröffentlichung gelangen.

¹³⁶ Vgl. beispielsweise Burgstahler/Dichev (1997); Daske/Gebhardt/McLeay (2006); Glaum/Lichtblau/Lindemann (2004).

¹³⁷ Vgl. beispielsweise Fischer/Haller (1993); Eckel (1981); Imhoff (1977).

¹³⁸ Vgl. beispielsweise Healy (1985); DeAngelo (1986); Jones (1991).

modelle).¹³⁹ Die Treffer bei den Validitäts- oder den Periodenabgrenzungsmodellen könnten auch als **Vorselektion** für die Individualanalyse dienen. Bei den schwellenwertorientierten Messungen sind keine Analysen zu einzelnen Unternehmen möglich, weshalb diese durch Untersuchungen unter Rückgriff auf die anderen Verfahren ergänzt werden.

Die Periodenabgrenzungsmodelle erfassen grundsätzlich nur **sachverhaltsdarstellende Rechnungslegungspolitik**. Realwirtschaftliche Vorgänge führen in der Regel nicht dazu, dass sich Auswirkungen auf die Periodenabgrenzungen ergeben.¹⁴⁰ **Sachverhaltsgestaltende Rechnungslegungspolitik** kann hingegen durch schwellenwertorientierte Messungen erfasst werden, da hier nur Verteilungen zu betrachten sind. Im Grundsatz sind auch die validitätsorientierten Messungen geeignet, sachverhaltsgestaltende Maßnahmen zu beobachten. Dies ist jedoch nicht der Fall, wenn durch die sachverhaltsgestaltenden Maßnahmen auch der unbeeinflusste Rechnungslegungsparameter verändert wird.

Die bis hierhin skizzierten Verfahren zur Entdeckung und zum Nachweis von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen und die Kenntnis der damit verbundenen Problematiken bilden die entscheidende Grundlage für den folgenden Abschnitt. Denn nun werden diese Erkenntnisse auf empirische Untersuchungen zum Einsatz von Rechnungslegungspolitik bei Kreditvergabeentscheidungen übertragen.

3 Empirische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Rechnungslegungspolitik und Kreditvergabe

3.1 Bisherige empirische Untersuchungen zum Zusammenhang zwischen Rechnungslegungspolitik und Kreditvergabe

3.1.1 Überblick

Hinsichtlich des Zusammenhangs zwischen Rechnungslegungspolitik und Kreditvergabe wurden seit den 1980er Jahren zahlreiche empirische Untersuchungen durchge-

¹³⁹ Nach Bestimmung der Periodenabgrenzungen können Analysen für einzelne Bereiche vorgenommen werden, wie beispielsweise Rückstellungen, Vorräte, Abschreibungen etc.

¹⁴⁰ Vgl. Quick (2006), S. 51. Zu Vorschlägen zur Erfassung von sachverhaltsgestaltender Rechnungslegungspolitik bei periodenabgrenzungsorientierten Messungen vgl. Teil III, FN 32.

führt, wobei die meisten den angloamerikanischen Raum betreffen.¹⁴¹ Aufgrund der unterschiedlichen Rechnungslegungssysteme und ihrer teilweise unterschiedlichen Ausrichtungen – beispielsweise der bisherigen starken Ausrichtung des HGBs auf den Gläubigerschutz und die damit verbundene Ausprägung des Vorsichtsprinzips – können die Ergebnisse der Analysen nicht ohne weiteres auf das Verhalten deutscher Unternehmen übertragen werden. Darüber hinaus gestaltet sich die Finanzierung anders, da im angloamerikanischen Raum eine stärkere Orientierung auf Eigentümer und Investoren, die keine Kreditinstitute sind, zu beobachten ist. Die Studien bauen dabei auf der von WATTS/ZIMMERMANN (1986) entwickelten Verschuldungsgradhypothese im Rahmen der „positive accounting theory“ auf.¹⁴² Nach dieser Theorie besteht bei einem hohen Verschuldungsgrad ein Anreiz zum Ausweis eines möglichst hohen Jahresüberschusses, da sonst restriktive Maßnahmen der Fremdkapitalgeber erfolgen könnten.¹⁴³

Insgesamt kommen HALLER/PARK (1995) in ihrer Metastudie nach Auswertung der bis zum Jahre 1992 in diesem Bereich durchgeführten Studien zu dem Ergebnis, dass – auch unter Beachtung gewisser Einschränkungen – ein ursächlicher Zusammenhang zwischen Darlehensvereinbarungen und rechnungslegungspolitischem Verhalten von Unternehmen vorliegen muss. Allerdings kritisieren sie das bisherige methodische Vorgehen bei den empirischen Untersuchungen und bezweifeln die Übertragbarkeit der Untersuchungen auf deutsche Verhältnisse.¹⁴⁴ Eine Vielzahl der untersuchten Studien basiert dabei vom Grundansatz auf einer validitätsorientierten Messung.

Im Folgenden werden das methodische Vorgehen und die Ergebnisse der Studien von SWEENEY (1994), DEFOND/JIAMBALVO (1994), DEMIRTAS/GHOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006) und LIU/NING/DAVIDSONIII (2009) kurz dargestellt, da diese Analysen jeweils andere (neuere) methodische Herangehensweisen verfolgen und mit der Fragestellung vergleichbare Untersuchungsgebiete fokussieren.

¹⁴¹ Für einen Überblick zu diesen Forschungen vgl. Haller/Park (1995) m.w.N.

¹⁴² Vgl. Watts/Zimmermann (1986).

¹⁴³ Vgl. Watts/Zimmermann (1990), S. 138.

¹⁴⁴ Vgl. Haller/Park (1995), S. 104.

3.1.2 Untersuchung von SWEENEY (1994)

SWEENEY (1994) analysiert, ob Manager eines Unternehmens rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzen, um in Kreditverträgen festgelegte Zielgrößen von Rechnungslegungsparametern (z.B. Eigenkapitalquote) nicht zu verletzen.¹⁴⁵ Hierbei werden 130 Unternehmen des produzierenden Gewerbes untersucht, die im Zeitraum zwischen 1980 und 1989 erstmalig die Vorgaben ihres Kreditvertrages nicht eingehalten haben. Dabei werden die fünf Perioden vor dem Bruch der Kreditklausel und zwei Perioden danach betrachtet. Die der Untersuchung zugrunde liegende Hypothese ist, dass Manager ihre Bilanzierungsmethoden ändern, um ihre Erträge mit dem Ziel zu modifizieren, dass die bilanzgebundenen Restriktionen aus den Kreditverträgen erfüllt werden können. Der Fokus der Untersuchung gilt nicht nur der **Änderung von Bilanzierungsmethoden**, sondern auch der Frage, welche Bilanzierungsmethoden vorrangig geändert werden sowie dem Zeitpunkt, wann die entsprechenden Änderungen stattfinden. Zudem wird analysiert, ob durch diese Modifikationen auch die durch die Vertragsverletzung verursachten Kosten beeinflusst werden oder ob die Modifikationen die Vertragsverletzung zeitlich verzögert haben.

Hinsichtlich der **Vorgehensweise** vergleicht SWEENEY (1994) die Änderung von Bilanzierungsmethoden (insbesondere Modifikationen der Vorratsbewertung, Abschreibungsverfahren, Darstellung von Pensionsverpflichtungen sowie der Handhabung von Investitionsfreibeträgen) der Unternehmen, die einen Bruch der Kreditklauseln zu verzeichnen haben, mit einem Kontrollsample, das hinsichtlich der Branche, des Zeitraums und der Größe dem zu untersuchenden Datensample angepasst worden ist. Im Kontrollsample hat kein Unternehmen eine Kreditvertragsklausel verletzt. Insgesamt werden von SWEENEY (1994) sowohl freiwillige Änderungen als auch obligatorische Änderungen der Bilanzierung betrachtet.

Im **Ergebnis** stellt SWEENEY (1994) fest, dass die zu untersuchenden Unternehmen in Periode 0 (also in der Periode des Vertragsbruchs) mehr ertragserhöhende Änderungen vornehmen als in anderen Jahren. In den fünf Perioden vor und den zwei Perioden nach Vertragsbruch weisen die untersuchten Unternehmen die zwei- bis dreifache Anzahl an Änderungen (205 Änderungen; 76 % ertragserhöhend) verglichen mit den Kontrollsamples (116 Änderungen, 59 % ertragserhöhend) auf. Eine von

¹⁴⁵ Vgl. Sweeney (1994).

SWEENEY (1994) nachfolgend durchgeführte Regression kann jedoch nicht signifikant bestätigen, dass ertragserhöhende Rechnungslegungspolitik vorgenommen wird, um die durch die wirtschaftliche Situation enger werdenden Vorgaben des Kreditvertrages auszugleichen.

Darüber hinaus untersucht SWEENEY (1994) auch bei einem kleineren Sample die Wirkungen der Bilanzierungsänderungen. Hierbei werden 22 Unternehmen daraufhin untersucht, inwieweit die Änderungen Vorteile oder Nachteile hinsichtlich der Steuern und der Kreditvertragsklauseln bieten – mithin wird das Spannungsverhältnis von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen in Bezug auf Steuern und Sanktionen bei Kreditverträgen beobachtet. Betrachtet wird hierbei eine Änderung der Vorratsbewertung. SWEENEY (1994) kommt zu dem Ergebnis, dass Manager dann die Bilanzierungsmethode ändern, um Sanktionen zu vermeiden, wenn dies nicht gleichzeitig insgesamt zu einem negativen Cash Flow (insbesondere durch hohe Steuerzahlungen¹⁴⁶) führt.¹⁴⁷

3.1.3 Untersuchung von DEFOND/JIAMBALVO (1994)

DEFOND/JIAMBALVO (1994) untersuchen, ob Manager ergebniserhöhende Rechnungslegungspolitik in den Jahren vor der Verletzung von vertraglichen Vorgaben eines Kreditvertrages oder im Jahr des Bruchs der Vorgaben vornehmen, um die Bedingungen doch noch zu erfüllen bzw. in möglichst geringem Umfang davon abzuweichen.¹⁴⁸ Die Studie betrachtet 94 Unternehmen, die zwischen den Jahren 1985 und 1988 die Bedingungen ihres Kreditvertrages nicht eingehalten haben. Zudem wird ein Kontrollsample mit Unternehmen vergleichbarer Jahre und Branchen verwendet. Die Autoren nehmen eine periodenabgrenzungsorientierte Messung der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen vor. Die zugrunde liegende Hypothese bei dieser Untersuchung ist, dass Manager ertragserhöhende Änderungen von Bilanzierungsmethoden vornehmen, wenn ihr Unternehmen sonst die Vorgaben eines zugrunde liegenden Kreditvertrages brechen würde.

¹⁴⁶ Erickson/Hanlon/Maydew (2004) weisen nach, dass Unternehmen durchaus höhere Steuerzahlungen akzeptieren, um damit die beabsichtigten rechnungslegungspolitischen Ziele zu erreichen.

¹⁴⁷ Vgl. hierzu das dargestellte entscheidungstheoretische Modell mit Komplexitätsreduktion, Teil II, Abschnitt 3.1.6.

¹⁴⁸ Vgl. DeFond/Jiambalvo (1994).

Hinsichtlich der **Vorgehensweise** unterscheiden die Autoren bei der Bestimmung der Periodenabgrenzungen zwischen den gesamten Periodenabgrenzungen und den Periodenabgrenzungen des working capital (kurzfristige Periodenabgrenzungen).¹⁴⁹ Für beide Arten von Periodenabgrenzungen werden zwei Analysen durchgeführt:

- Eine Zeitreihenanalyse nach JONES (nur 65 Unternehmen) und
- ein Vergleich mit den Periodenabgrenzungen des Kontrollsamples.

Um eine Überschneidung mit wesentlichen anderen rechnungslegungspolitischen Anreizen zu vermeiden, wird das Untersuchungssample um die Unternehmen bereinigt, die in der Periode des Verstoßes gegen den Kreditvertrag eine „going concern qualification“ durch eine Wirtschaftsprüfungsgesellschaft erhalten haben. Dies geschieht unter der Annahme, dass die Wirtschaftsprüfer hier auf einer konservativen Rechnungslegungspolitik bestehen werden. Ebenso wurden solche Unternehmen herausgenommen, bei denen ein Managementwechsel erfolgt ist.

Im **Ergebnis** stellen DEFOND/JIAMBALVO (1994) fest, dass in dem Jahr, bevor die Bedingungen des Kreditvertrages verletzt wurden, sowohl das Zeitreihen- als auch das Kontrollsamplemodell signifikant positiv abweichende Periodenabgrenzungen für die zu untersuchenden Unternehmen ausweisen. In der Periode, in der die Vertragsklauseln verletzt werden, können die Autoren nur für die kurzfristigen Periodenabgrenzungen (working capital accruals) und nur nach den oben ausgeführten Bereinigungen signifikante, positive Periodenabgrenzungen im Untersuchungssample feststellen. Somit liegt für DEFOND/JIAMBALVO (1994) ein entsprechender Beleg für ergebniserhöhende Maßnahmen vor.

3.1.4 Untersuchung von DEMIRTAS/GOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006)

DEMIRTAS/GHOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006) untersuchen in ihrer Studie, ob Unternehmen zum Zeitpunkt eines erstmaligen Ratings progressive Rechnungslegungspolitik vornehmen, um in der Folge von einem vergleichsweise positiven Ratingergeb-

¹⁴⁹ Zu diesen Differenzierung vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.2.1.2.

nis und damit verbundenen niedrigeren Fremdkapitalkosten profitieren zu können.¹⁵⁰ Grundlage bilden hier 1.257 erstmalige Ratings von Industriebetrieben durch die Ratingagentur MOODY'S INVESTORS SERVICE zwischen den Jahren 1980 und 2003 in den USA. Weitere Voraussetzung war, dass zwischen dem Rating und der anschließenden Auszahlung des Kredites weniger als zwei Jahre liegen. Darüber hinaus wurde von den Autoren auch ein Datensample mit 510 Unternehmen untersucht, bei dem Daten für sieben Jahre um das Rating vorlagen. Die zugrunde liegende Hypothese dieser Studie ist, dass für die Unternehmensleitung zum Zeitpunkt des erstmaligen Ratings ein Anreiz zum Einsatz von progressiven rechnungslegungspolitischen Maßnahmen besteht, um ein besseres Rating zu erlangen und folglich die Fremdkapitalkosten zu senken. Die Autoren vermuten, dass Ratings einer gewissen Trägheit unterliegen, d.h. dass das erstmalige Rating auch für nachfolgende Ratings ausschlaggebend ist¹⁵¹, weshalb hier rechnungslegungspolitische Maßnahmen auch längerfristig zu niedrigeren Fremdkapitalkosten führen.¹⁵²

DEMIRTAS/GHOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006) verwenden in ihrer Untersuchung eine periodenabgrenzungsorientierte **Vorgehensweise**. Dabei legen sie ein modifiziertes Jones-Modell zugrunde und differenzieren zwischen diskretionären und nicht diskretionären Periodenabgrenzungen, wobei diese jeweils in kurzfristige und langfristige Periodenabgrenzungen eingeteilt werden. Dem modifizierten Jones-Modell folgend werden die diskretionären Periodenabgrenzungen auf Basis der Regression geschätzt. Die Regressionsschätzungen werden sowohl nach Branchen als auch nach Jahren differenziert vorgenommen. Im Folgenden betrachten sie, ob die gesamten DPAs, die kurzfristigen DPAs und die langfristigen DPAs zum Zeitpunkt des Ratings entsprechend hoch sind. Anschließend untersuchen die Autoren die DPAs (unabhängige Variable) auf den Zusammenhang mit dem Rating des Unternehmens (abhängige Variable). Zudem werden von den Autoren Kontrollvariablen (Cash Flow, Leverage, Growth, F&E, Issuer Size, Issue Size, Years to maturity und Seniority) aufgenommen, um die Regressionsschätzung zu verbessern.¹⁵³

¹⁵⁰ Vgl. Demirtas/Gosh/Rodgers/Sokobin (2006).

¹⁵¹ Vgl. dazu die vergleichbaren Aussagen in Teil I, Abschnitt 4.

¹⁵² Zur Problematik der (nicht) nachverhandlungssicheren Verträgen vgl. Teil II, Abschnitt 3.1.3.

¹⁵³ Zu möglichen Kontrollvariablen vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.2.1.3.

Die Untersuchung mit dem Datensample wird von den Autoren nochmals wiederholt, wobei jeweils die Unternehmen mit dem höchsten und niedrigsten Rating nicht berücksichtigt worden sind, da für diese Unternehmen kein Anreiz für den Einsatz von Rechnungslegungspolitik besteht bzw. da diese nicht effektiv betrieben werden kann.

DEMIRTAS/GHOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006) kommen bei ihrer Untersuchung zu dem **Ergebnis**, dass die ausgewiesenen Erträge in den Jahren vor dem Rating ansteigen und in den folgenden Jahren in großem Ausmaß sinken. Diese Veränderung zeigt sich auch bei den kurzfristigen DPAs, welche in den Jahren vor dem Rating ansteigen und anschließend wieder sinken. Bei den langfristigen DPAs lässt sich kein Muster erkennen. Wird nur das Datensample mit den 510 Unternehmen, bei denen Daten für jeweils sieben Jahre vorliegen, betrachtet, sind mit dem größeren Sample vergleichbare Ergebnisse festzustellen. In der Regressionsschätzung zur Anreizverifizierung stellen die Autoren einen signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den kurzfristigen DPAs und dem Rating fest. Werden nicht nur Jahresabschlüsse, sondern Quartalsberichte betrachtet, stellen die Autoren fest, dass der Koeffizient noch größer wird. Dabei weisen sie auch einen signifikanten positiven Zusammenhang zwischen den langfristigen DPAs und dem Rating nach. Darüber hinaus beobachten die Autoren, dass in der Regression ein signifikanter Unterschied besteht zwischen den Ratings der Unternehmen, die progressive Rechnungslegung einsetzen, und solchen Unternehmen, die konservative Rechnungslegungspolitik betreiben. Sie folgern daraus, dass der Wechsel einer rechnungslegungspolitischen Ausrichtung (von konservativ zu progressiv) das Rating eines Unternehmens verbessert. Die Ergebnisse ändern sich dabei nicht, wenn die Autoren die Unternehmen mit den höchsten bzw. niedrigsten Ratings ausschließen.

3.1.5 Untersuchung von LIU/NING/DAVIDSONIII (2009)

LIU/NING/DAVIDSONIII (2009) untersuchen in ihrer aktuell erschienenen Studie, ob Unternehmen bei der Ausgabe von Anleihen progressive rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzen, um ihre Fremdkapitalkosten zu senken.¹⁵⁴ Die Autoren beobachten dazu 2.839 Fälle von Ausgaben von Anleihen (insgesamt von 1.571 Unter-

¹⁵⁴ Vgl. Liu/Ning/Davidson (2009).

nehmen) in den Jahren zwischen 1970 und 2004. Analysiert werden die fünf Jahre um die Ausgabe der Anleihen. Liegen in diesem Zeitraum von einem Unternehmen mehrere Ausgaben von Anleihen vor, wird jeweils nur die erste Ausgabe betrachtet. Die Untersuchung der Autoren orientiert sich dabei an Studien zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen bei einem Börsengang bzw. einer Kapitalerhöhung¹⁵⁵, da die Autoren die These vertreten, dass der Anreiz bei solchen situativen Gegebenheiten mit denen der Ausgabe von Anleihen vergleichbar ist. Die der Untersuchung zugrunde liegende Hypothese ist, dass Unternehmen vor der Ausgabe von Anleihen progressive rechnungslegungspolitische Maßnahmen vornehmen, um Fremdkapitalkosten zu senken.

Um die von ihnen aufgestellte Hypothese zu verifizieren, verwenden die Autoren eine periodenabgrenzungsorientierte **Vorgehensweise**. Sie untersuchen die kurzfristigen diskretionären Periodenabgrenzungen und verwenden dabei das modifizierte Jones-Modell. Die nichtdiskretionären Periodenabgrenzungen werden auf Basis der bereinigten Umsatzveränderungen eines Kontrollsamples (vergleichbare Unternehmen hinsichtlich Branche und Jahre) geschätzt. Dabei erfolgt die übliche Normierung auf die Bilanzsumme des Vorjahres. Zur Anreizverifizierung wird in einer zweiten Regression der Zusammenhang zwischen den „Yield Spreads“ (Differenz zwischen Anleihe und einer vergleichbaren US-Schatzanleihe) und den DPAs analysiert. Als Kontrollvariablen werden sowohl unternehmens- und anleihespezifische Variablen als auch das beobachtete Jahrzehnt betrachtet.¹⁵⁶

Die Autoren stellen im **Ergebnis** fest, dass die DPAs sowohl im Jahr vor der Ausgabe als auch im Jahr der Ausgabe signifikant positiv sind. Sie vergleichen dabei auch das Jahr vor der Ausgabe mit dem Vorvorjahr und stellen einen signifikant positiven Anstieg fest. Damit sehen die Autoren ihre Hypothese bestätigt. Sie konstatieren jedoch, dass die diskretionären Periodenabgrenzungen wesentlich geringer ausfallen als bei den im Vergleich betrachteten Studien bei Börsengängen.

Bei der Anreizverifizierung – also der zweiten Regressionsschätzung – stellen die Autoren zudem fest, dass der Koeffizient für die „Yield Spreads“ zur Schätzung der diskretionären Periodenabgrenzungen signifikant ist. Die Autoren schließen daraus:

¹⁵⁵ Vgl. Sloan (1996); Coles/Hertzel/Kalpathy (2006).

¹⁵⁶ Zur genauen Zusammensetzung der Regressionsgleichung vgl. Lui/Ning/DavidsonIII (2009), S. 8 f.

Je größer die quantitative Auswirkung der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen, desto niedriger die entsprechenden Fremdfinanzierungskosten bei Anleihe. Diesen Zusammenhang stellen die Autoren insbesondere bei kleineren sowie bei Nasdaq-Unternehmen fest. Darüber hinaus beobachten sie, dass im größeren Maße progressive rechnungslegungspolitische Maßnahmen bei umfangreicheren Ausgaben von Anleihen, Anleihen mit längerer Laufzeit und Anleihen, die in Massenmärkten ausgegeben werden, erfolgen. Wenn Unternehmen, die innerhalb des betrachteten Zeitraums fusioniert sind oder eine Kapitalerhöhung vorgenommen haben, aus der Untersuchung ausgeschlossen worden sind, kommen die Autoren zu vergleichbaren Ergebnissen.

Insgesamt schließen LIU/NING/DAVIDSONIII (2009) aus der Untersuchung, dass die Käufer einer Anleihe nicht erkennen, ob progressive rechnungslegungspolitische Maßnahmen durch ein Unternehmen eingesetzt worden sind. Dementsprechend passen die Käufer ihre Verzinsungsansprüche der dargebotenen „verzerrten“ Risikodarstellung des Unternehmens im Jahresabschluss an.

3.1.6 Schlussfolgerungen aus den bisherigen empirischen Untersuchungen

Im Grundsatz weisen alle empirischen Studien darauf hin, dass durch ein Kreditverhältnis Anreize für das bilanzierende Unternehmen geboten werden, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Modifikationen der Rechnungslegung einzusetzen.

Aus der Perspektive der hier vorgelegten Untersuchung ist zu hinterfragen, **welche Art von Anreiz** durch die jeweilige Empirie untersucht wird. Bei den Untersuchungen von SWEENEY (1994) und DEFOND/JIAMBALVO (1994) ist beispielsweise zu berücksichtigen, dass beide Analysen den Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen nachweisen, die aus dem Anreiz resultieren, keine Vertragsverletzungen bei einem Kreditverhältnis zu begehen. Die Entscheidungsträger sind sich somit beim Einsatz der Maßnahmen sowohl der Entscheidungsparameter (z.B. Eigenkapitalquote muss größer als 30 % sein) als auch der im Vertrag festgelegten Sanktionen (z.B. Möglichkeit des Kreditgebers zur Vertragskündigung) bewusst. Der in dieser Arbeit diskutierte Anreiz, das Unternehmen vor Abschluss eines Kreditvertrags (Neuvertrag, Erweiterung etc.) möglichst positiv darzustellen, wird hingegen nicht nachge-

wiesen. DEMIRTAS/GHOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006) hingegen untersuchen erstmalige Ratings von Unternehmen. Sie betrachten jedoch externe Ratings von Ratingagenturen, die vorrangig von größeren Unternehmen in Anspruch genommen werden.¹⁵⁷ LIU/NING/DAVIDSONIII (2009) betrachten keine Kreditvergabe bei einem Kreditinstitut und damit keine Kreditbeurteilung (insbesondere Ratingverfahren) der in dieser Arbeit beschriebenen und analysierten Weise, sondern die Ausgabe von Anleihen. Die dargestellten Untersuchungen sind damit mit dem hier diskutierten Anreiz zur Modifikation einer Kreditvergabeentscheidung vergleichbar, jedoch nur aufgrund partieller Übereinstimmungen. Es ist jedoch zu konstatieren, dass die dargestellten Untersuchungen (insbesondere die von DEMIRTAS/GHOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006)) aufgrund der Vergleichbarkeit der situativen Komponente einen starken Rückschluss darauf erlauben, dass ein Entscheidungsträger bei der Kreditvergabeentscheidung auch rechnungslegungspolitische Handlungsspielräume ausnutzen wird.

Darüber hinaus sind – insbesondere in den von HALLER/PARK (1995) analysierten empirischen Untersuchungen bis 1992 – die **Entwicklung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften** (Basel II) und damit die stärkere Auswirkung der Bonitätsbeurteilung auf die Kreditzinsen bisher nicht berücksichtigt worden. Diese können jedoch maßgeblich zu einer Verstärkung bestimmter Anreize geführt haben.

Schließlich beziehen sich die bisherigen Analysen hauptsächlich auf den **angloamerikanischen Bereich**, d.h. die dabei erzielten Nachweise lassen sich nicht ohne Einschränkung (Rechnungslegungssystem, Kapitalmarktstruktur etc.) auf den deutschen Raum übertragen.

Angesichts der hier erläuterten Einschränkungen der Übertragbarkeit der bisherigen empirischen Untersuchungen auf die in dieser Arbeit diskutierten Anreize wird nachfolgend ein eigenes ökonometrisches Modell vorgestellt.

¹⁵⁷ Zur externen Ratings vgl. Teil I, Abschnitt 3.4.2.3.2.

3.2 Ökonometrisches Modell zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik zur Beeinflussung von Kreditvergabeentscheidungen

3.2.1 Beschreibung des Untersuchungsinhalts und der Untersuchungsgestaltung

Durch die Veränderungen der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften und die in diesem Zusammenhang gestiegenen Kreditzinsen, die schlechte Informationslage über diese Änderungen bei den bilanzierenden Unternehmen des Mittelstandes sowie die vergleichsweise starke Bankenfinanzierung in Deutschland besteht für den deutschen Mittelstand tendenziell ein Anreiz, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Beeinflussung der Kreditvergabeentscheidungen vorzunehmen.¹⁵⁸ Nachfolgend wird untersucht, ob dieser hypothetisch-theoretisch hergeleitete Anreiz durch ein ökonometrisches Modell nachgewiesen werden kann. Die hier zugrunde liegende Hypothese lautet:

Hypothese 1: *Unternehmen ergreifen in der Periode vor einem für sie besonderen Kreditvergabeereignis ergebniserhöhende rechnungslegungspolitische Maßnahmen, um eine für sie günstige Kreditvergabeentscheidung zu erzielen.*

Darüber hinaus wird angenommen, dass in den Perioden nach einem Kreditvergabeereignis die Umkehreffekte (Sekundäreffekten) der eingesetzten Maßnahmen auftreten.

Hypothese 2: *In den Perioden nach einem für ein Unternehmen besonderen Kreditvergabeereignis wirken die Umkehreffekte der vorherigen ergriffenen ergebniserhöhenden rechnungslegungspolitischen Maßnahmen (Sekundäreffekte).*

¹⁵⁸ Vgl. dazu die Feststellungen im Teil I, Abschnitt 4.

Sofern sich die Hypothese 1 als zutreffend herausstellt, schließen sich zwei ergänzende Fragestellungen im Rahmen dieser Untersuchung an. Zum einen ist zu hinterfragen, ob Unternehmen mit geringerer Eigenkapitalausstattung häufiger bzw. in größerem Umfang dazu neigen, rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen. Zum anderen ist zu betrachten, ob Unternehmen nach den Veränderungen der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften mehr oder in größerem Umfang dazu tendieren, rechnungslegungspolitische Maßnahmen einzusetzen.

Hypothese 3: *Unternehmen mit geringerer Eigenkapitalausstattung setzen häufiger bzw. in größerem Umfang ergebniserhöhende rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Modifikation eines besonderen Kreditvergabeereignisses ein als Unternehmen mit einer soliden Eigenkapitalausstattung.*

Hypothese 4: *Unternehmen setzen im Zeitraum nach der Veränderung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften (Basel II) häufiger bzw. in größerem Umfang ergebniserhöhende rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Modifikation eines besonderen Kreditvergabeereignisses ein als vor diesem Zeitraum.*

Anders als in den dargestellten Analysen von SWEENEY (1994) und DEFOND/JIAMBALVO (1994) wird nicht die Verletzung einer oder mehrerer Kreditvertragsklauseln als besonderes Kreditvergabeereignis betrachtet, sondern es soll der Abschluss eines Kreditvertrages untersucht werden. Dazu zählen:

- **der erstmalige Abschluss eines Kreditvertrages bei einem Kreditinstitut,**
- **Erweiterungskredite und**
- **die Verlängerung von bestehenden Krediten.**

Insgesamt wird bei der Untersuchung bzw. in dem hier entwickelten Modell davon ausgegangen, dass für den Entscheidungsträger eine Situation mit weitestgehend

nachverhandlungssicheren Kreditverträgen vorliegt bzw. dass nachfolgende Überprüfungen durch ein Kreditinstitut in abgeschwächter Form erfolgen, weshalb die Sekundäreffekte für den Entscheidungsträger keine bzw. eine untergeordnete Rolle spielen.¹⁵⁹ Die hier vorgenommene Analyse schließt folglich an die Ergebnisse und Feststellungen von Teil I der Arbeit unmittelbar an (vgl. insbesondere Abb. I-25).¹⁶⁰

Als besonderes Kreditvergabeereignis könnte auch der **Wechsel einer Ratingkategorie** (vergleichbar mit dem Untersuchungsansatz von DEMIRTAS/GOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006)) betrachtet werden. Dies erscheint jedoch vor dem Hintergrund, dass die Kreditinstitute bei ihren Ratingeinstufungen (zumindest in den letzten Jahren) grundsätzlich noch wesentliche Kalibrierungen vorgenommen haben, wenig sinnvoll. Denn es lässt sich nicht unmittelbar erkennen, ob ein Wechsel der Ratingkategorie auf rechnungslegungspolitische Maßnahmen zurückzuführen, oder aufgrund einer Kalibrierung der Ratingkategorien entstanden ist.¹⁶¹

Auch die Untersuchung anhand von Bilanzprofilen (Individualanalyse) würde – wie dargelegt – eine größere Anzahl an betrachteten Unternehmen erfordern, so dass der Ansatz der Individualanalyse vor dem Hintergrund der hier erarbeiteten Fragestellung nicht zweckmäßig erscheint.¹⁶² Eine schwellenwertorientierte Messung kann mangels eindeutig zu identifizierender Referenzwerte nicht angewendet werden. Die validitätsorientierten Messungen eignen sich vorrangig zum Nachweis von Gewinnglättungsverhalten. Hieraus ergibt sich schlüssig, dass im Grundsatz der Nachweis mittels einer **periodenabgrenzungsorientierten Messung** Erkenntnis verspricht.¹⁶³

Periodenabgrenzungsorientierte Messungen sind nach der Untersuchungsfrage und der Datenverfügbarkeit auszurichten.¹⁶⁴ In Bezug auf die **Datenverfügbarkeit** könnte die Fragestellung bestmöglich dann analysiert werden, wenn die erforderlichen Daten von den entsprechenden Kreditinstituten zur Verfügung gestellt würden. Die vom Verfasser angestrebten Kooperationen mit unterschiedlichen Kreditinstituten konnten jedoch aus verschiedenen Gründen (Kosten der Datenerhebung, Unterstüt-

¹⁵⁹ Vgl. Teil I, Abschnitt 4 und Teil II, Abschnitt 3.1.3.1.

¹⁶⁰ Vgl. Teil I, Abschnitt 3.3.2.

¹⁶¹ Dies beinhaltet auch für die Kreditinstitute die Gefahr, solche rechnungslegungspolitisch motivierten Wechsel nicht beobachten zu können.

¹⁶² Vgl. Teil III, Abschnitt 2.2.3.

¹⁶³ Vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.3.

¹⁶⁴ Vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.3.

zungensengpass während der Bankenkrise etc.) leider nicht realisiert werden. Zur Datenauswertung wurde im Rahmen eines Forschungsprojektes auf die Bilanzdatenbank (formal anonymisierte Jahresabschlüsse) der deutschen Bundesbank (USTAN) zurückgegriffen,¹⁶⁵ die zum einen Jahresabschlüsse enthält, welche der Bundesbank im Rahmen des Refinanzierungsgeschäfts zugehen, und zum anderen Bilanzdaten anderer kommerzieller Datenanbieter integriert.

Da bei einer solchen Verwendung einer Datenbank die beschriebenen **Kreditvergabeereignisse** nicht unmittelbar zu beobachten sind,¹⁶⁶ werden folgende Annahmen getroffen:

Ein besonderes Kreditvergabeereignis liegt vor, wenn

- *die relative Veränderung der langfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten ($\Delta \text{langf. Verb. KI}$) einen kritischen Wert erreicht oder überschreitet,*

$$\text{kritischerWert}_{-1(t)} < \frac{\Delta \text{langf. Verb. KI}_{(t)}}{\text{langf. Verb. KI}_{(t-1)}} \quad (\text{III-19})$$

wobei:

$$\Delta \text{langf. Verb. KI}_{(t)} = \text{langf. Verb. KI}_{(t)} - \text{langf. Verb. KI}_{(t-1)}$$

- *diese Veränderungen in Bezug auf den Vermögensumfang des Unternehmens nicht von untergeordneter Bedeutung sind und*

$$\text{kritischerWert}_{-2(t)} < \frac{\Delta \text{langf. Verb. KI}_{(t)}}{\text{Bilanzsumme}_{(t-1)}} \quad (\text{III-20})$$

¹⁶⁵ Hintergrund für die Auswahl war die Absicht, vorrangig deutsche mittelständische Unternehmen zu analysieren. Hier bietet die Bilanzdatenbank der DEUTSCHEN BUNDESBANK (USTAN) aufgrund des Umfangs und des Gliederungsschemas der Datenbank sehr gute Möglichkeiten der Datenauswertung.

¹⁶⁶ Hierzu bedarf es der Informationen von Kreditinstituten, welche die Zeitpunkte der Kreditanträge von Unternehmen bestimmen können.

- *diese Veränderung bei den Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten einen bestimmten absoluten Wert überschreitet.*

$$\text{kritischerWert_3}_{(t)} < \text{langf. Verb.KI}_{(t)} - \text{langf. Verb.KI}_{(t-1)} \quad (\text{III-21})$$

Diese Annahmen stellen ein Hilfskonstrukt zur Bestimmung der Beobachtungsperiode dar (Proxy-Variablen). In bestimmten Fällen können daher **Messfehler** auftreten: Beispielsweise können die festgestellten Veränderungen auch auf Kreditvergabeereignisse zurückzuführen sein, die in vorherigen Perioden entschieden worden sind (Kreditverhandlung hat schon zwei Perioden zuvor stattgefunden), so dass keine unmittelbare Anreizverknüpfung vorliegt. Darüber hinaus werden auch nicht die für den Mittelstand wesentlichen (Betriebsmittel-)Kreditlinien betrachtet, die in den kurzfristigen Verbindlichkeiten gegenüber Kreditinstituten erfasst werden. Schließlich könnte auch nur eine Umschuldung bei den betrachteten Unternehmen vorliegen, die für sich keinen besonderen Anreiz zum Einsatz rechnungslegungspolitischer Maßnahmen bietet. Durch dieses Hilfskonstrukt können sich somit statistische Verzerrungen ergeben, welche die Erklärungsgüte der Untersuchung vermindern. Die Abschätzung mittels Proxy-Variablen stellt jedoch bei der gegebenen Verfügbarkeit der Daten die einzige Möglichkeit der empirischen Überprüfung dar. Im Rahmen dieser Analyse werden folgende Annahmen getroffen: Kritischer Wert $\text{Wert_1}_{(t)}=40\%$, Kritischer Wert $\text{Wert_2}_{(t)}=20\%$ und Kritischer Wert $\text{Wert_3}_{(t)}=2,5$ Mio. Euro.¹⁶⁷ Die vergleichsweise hohen getroffenen Annahmen resultieren aus der relativ großen Bedeutung, welche die Unternehmen dem Kreditvergabeereignis beimessen sollen.

Die **Periodenabgrenzungen** werden – mangels einer Kapitalflussrechnung – für die Untersuchung gemäß Formel III-2 wie folgt definiert:

¹⁶⁷ Zur Modifikation der Untersuchung vgl. Teil III, Abschnitt 3.2.3.

$$\begin{aligned}
PA_{i,(t)} = & \\
& - \text{Abschreibungen}_{i,(t)} + \Delta \text{Vorräte}_{i,(t)} + \Delta \text{Forderungen}_{LL_{i,(t)}} \\
& - \Delta \text{Rückstellungen}_{i,(t)} - \Delta \text{Verbindlichkeiten}_{LL_{i,(t)}} + \Delta \text{Rechnungsabgrenzung}_{i,(t)}
\end{aligned} \tag{III-22}$$

Bei den Forderungen und Verbindlichkeiten wird hauptsächlich auf die kurzfristigen rechnungslegungspolitischen Maßnahmen abgestellt. Die Rückstellungen (hier: ohne Pensionsrückstellungen) und Rechnungsabgrenzungen werden berücksichtigt, da sich die Rechnungslegungsposition aufgrund ihrer schlechten Erkennbarkeit (Ermessensspielräume) vergleichsweise gut zur kurzfristigen Modifikation des Jahresabschlusses eignet.

Nach der Bestimmung der Periodenabgrenzungen werden die NPA über eine lineare Regression in Anlehnung an das Jones-Modell geschätzt.¹⁶⁸ Dabei wird aufgrund der Datenverfügbarkeit keine Zeitreihenanalyse, sondern eine Querschnittsanalyse mit Branchenabgrenzung vorgenommen. Die Regressionsgleichung gliedert sich wie folgt:

$$\begin{aligned}
NPA_{i,(t)} = & \\
& \alpha_1 \left(\frac{1}{BS_{i,(t-1)}} \right) + \alpha_2 \left(\frac{\Delta U_{i,(t)}}{BS_{i,(t-1)}} - \frac{\Delta FLL_{i,(t)}}{BS_{i,(t-1)}} \right) + \alpha_3 \left(\frac{SAV_{i,(t)}}{BS_{i,(t-1)}} \right) + \alpha_4 (Jahr_i)
\end{aligned} \tag{III-23}$$

Sobald die Regressionskoeffizienten geschätzt worden sind, findet in einem zweiten Schritt die Verifizierung der Hypothesen mittels der DPAs statt. Dabei wird sich folgender Regressionsgleichung (fixed effects Panelschätzung) bedient.¹⁶⁹

$$\begin{aligned}
DPA_{i,(t)} = & \\
& \alpha_1 + \alpha_2 \text{Pre_Kredit}_{i,(t)} + \alpha_3 \text{Kredit}_{i,(t)} + \alpha_4 \text{Post_Kredit}_{i,(t)} + \alpha_5 \text{IA_Pre_EK}\eta_{i,(t)} \\
& + \alpha_6 \text{IA_EK}\eta_{i,(t)} + \alpha_7 \text{IA_Post_EK}\eta_{i,(t)} + \alpha_8 \text{IA_Pre_Basel}_{i,(t)} + \alpha_9 \text{IA_Basel}_{i,(t)} \\
& + \alpha_{10} \text{IA_Post_Basel}_{i,(t)} + \beta' \text{Kontrollvariablen} + \varepsilon_{i,(t)}
\end{aligned} \tag{III-24}$$

¹⁶⁸ Vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.2.1.2.

¹⁶⁹ Die Determinanten der Regressionsgleichung wurden hinsichtlich der Datenverfügbarkeit und der zu untersuchenden Fragestellung ausgewählt.

wobei:

$Pre_Kredit_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t+1 ein besonderes Kreditvergabeereignis; 0 = sonst
$Kredit_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t ein besonderes Kreditvergabeereignis; 0 = sonst
$Post_Kredit_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t-1 ein besonderes Kreditvergabeereignis; 0 = sonst
$IA_Pre_EK_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t+1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und eine Eigenkapitalausstattung unter 12 %; 0 = sonst
$IA_EK_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t ein besonderes Kreditvergabeereignis und eine Eigenkapitalausstattung unter 12 %; 0 = sonst
$IA_Post_EK_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t-1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und eine Eigenkapitalausstattung unter 12 %; 0 = sonst
$IA_Pre_Basel_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t+1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und t liegt im Zeitraum nach 2003; 0 = sonst
$IA_Basel_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t ein besonderes Kreditvergabeereignis und t liegt im Zeitraum nach 2003; 0 = sonst
$IA_Post_Basel_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t-1 ein besonderes Kreditvergabeereignis und t liegt im Zeitraum nach 2003; 0 = sonst

Zur Bestätigung der Hypothesen muss die Variable *Pre_Kredit* in der Periode vor dem besonderen Kreditvergabeereignis einen signifikant positiven Koeffizienten (**Hypothese 1**) und in den Perioden nach dem Kreditvergabeereignis die Variable *Kredit* einen von diesem Wert signifikant negativ abweichenden Koeffizienten aufweisen (**Hypothese 2**) (vgl. Abb. III-5).

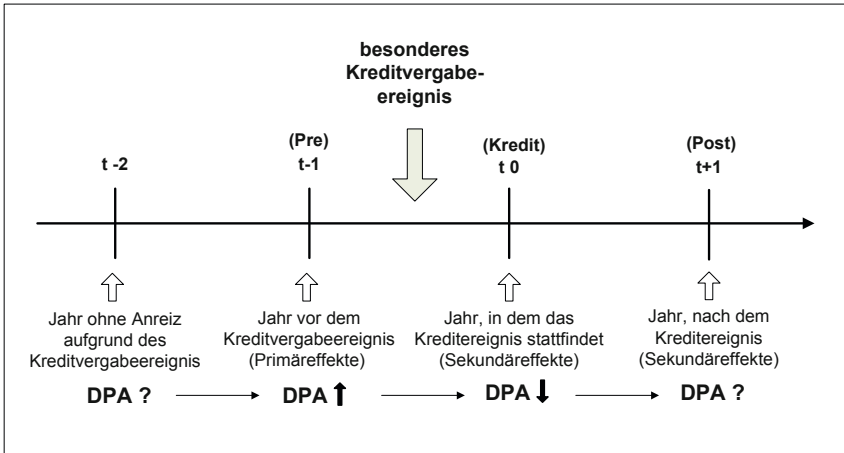


Abb. III-6: Untersuchungsgestaltung des empirischen Modells

Zur Bestätigung der **weiteren Hypothesen** (3 und 4) müssten die Interaktionskoeffizienten bei niedrigem Eigenkapital¹⁷⁰ und bei einem Zeitraum nach 2003 die in der Abb. III-6 dargestellten Ausprägungen in verstärkter Form abbilden. Im Zeitraum nach 2003 müsste ein Unternehmen mit niedrigem Eigenkapital demnach in der Periode vor dem besonderen Kreditvergabeereignis einen positiven Interaktionskoeffizienten ausweisen. Entsprechend sind die Interaktionskoeffizienten für die nachfolgenden Perioden zu interpretieren.

In der multivariaten Regressionsschätzung wurden nach den Ausführungen in Teil III, Abschnitt 2.3.2.1.3 folgende Kontrollvariablen berücksichtigt:

¹⁷⁰ In Bezug auf die Erläuterungen im Teil I, Abschnitt 4 wurde ein niedriges Eigenkapital bei 12 % beim Verhältnis Eigenkapital zu Gesamtkapital angenommen.

Kontrollvariablen

$EKn_{(t)}$	=	1 = Unternehmen hat im Zeitpunkt t eine Eigenkapitalausstattung von unter 12 %
$ROA_{(t)}$	=	Return on Assets = Jahresüberschuss abzgl. Ertragssteuern und a.o. Aufwendungen im Verhältnis zur Bilanzsumme der vorherigen Periode
$Wachstum_{(t)}$	=	Veränderung der Bilanzsumme; normiert auf die Bilanzsumme der vorherigen Periode
$Verlust_{(t)}$	=	1 = Unternehmen weist im Zeitpunkt t einen Verlust im Jahresabschluss auf; 0 = sonst
$Verschuldung_{(t)}$	=	Verschuldungsgrad des Unternehmens = Fremdkapital zu Eigenkapital in Buchwerten

3.2.2 Beschreibung des Datensamples

Das untersuchte Sample umfasst nach unten erläuterten Eingrenzungen 12.585 Unternehmensjahre. Die Unternehmensjahre werden aus dem Zeitraum 1997-2008 herangezogen. Die Untersuchung umfasst Unternehmen aus dem verarbeitenden Gewerbe, d.h. es werden die Abteilungen 15 bis 37 der Klassifikation der Wirtschaftszweige des Statistischen Bundesamtes vom Jahr 2003 (WZ 2003) zugrunde gelegt. Durchschnittlich liegen pro Unternehmen 3,4 Jahresabschlüsse vor. Die einzelnen Datensätze müssen dabei alle für die Modellschätzungen erforderlichen Positionen in der Bilanz und Gewinn- und Verlustrechnung beinhalten. Sofern die Positionen in der Datenbank nicht belegt sind, werden diese Unternehmensjahre bei der Untersuchung nicht berücksichtigt. Um Sondereinflüsse wie Kapitalerhöhungen oder -herabsetzungen sowie große Fusionen in der Datenbank nicht berücksichtigen zu müssen, werden keine Unternehmen aufgenommen, die größere Sprünge in der Bilanzsumme aufweisen (Schwankungen in Höhe des „Fünffachen“ oder einem Fünftel der Bilanzsumme). Darüber hinaus werden vorrangig mittelständische Unternehmen analysiert, wodurch Unternehmen mit einem Umsatz über 50 Mio. Euro nicht be-

rücksichtigt worden sind.¹⁷¹ Unternehmen mit sehr geringem Umsatz (<500.000 Euro) werden ebenfalls nicht berücksichtigt, da diese grundsätzlich die oben definierten Werte der Proxy-Variablen nicht erfüllen können – mithin können diese Unternehmen kein besonderes Kreditvergabeereignis aufweisen. Um größere Abweichungen und damit Sondereffekte bei den Periodenabgrenzungen zu vermeiden, werden nur Unternehmensjahre berücksichtigt, bei denen Periodenabgrenzungen in einem Korridor von $\pm 40\%$ der Bilanzsumme vorliegen. Hinsichtlich des Umsatzes, des Eigenkapitals und der Bilanzsumme weist das Sample die in Abb. III-7 dargestellten Werte auf:

Variable	Mean (in TEUR)	Std. Dev. (in TEUR)
Umsatz	17.628,71	12.666,54
Eigenkapital	2.991,48	4.591,53
Bilanzsumme	11.015,72	10.154,02

Abb. III-7: Werte des untersuchten Datensatzes

Die multivariate Regressionsschätzung wurde mittels des Programms STATA® (Version 10) programmiert.

3.2.3 Ergebnisse der Untersuchung

In Abb. III-8 sind die Ergebnisse der multivariaten Regression (fixed effects Panel-schätzung) abgebildet. Die Ergebnisse der Regression zeigen, dass die aufgestellten Hypothesen mit dem verwendeten Datensatz und der Modellkonstruktion nicht nachgewiesen werden können. Zwar weist beispielsweise die Variable *Pre_Kredit* das erwartete Vorzeichen auf (**Hypothese 1**), jedoch ist der Koeffizient statistisch nicht signifikant. Dementsprechend schwer lässt sich bei nicht nachgewiesener Hypothese 1 die Erfüllung der **Hypothese 2** beurteilen. Die Variable *Kredit* weist zwar das erwartete Vorzeichen auf und erreicht einen für diese Untersuchung hohen t-Wert, kann jedoch nur im Zusammenhang mit den zuvor nachgewiesenen progressiven rechnungslegungspolitischen Maßnahmen interpretiert werden, da sie die Umkehreffekte darstellen. Insofern kann bei fehlender Signifikanz der Variable *Pre_Kredit* (Primäreffekte) die Variable *Kredit* (Sekundäreffekte) nicht erklärt werden.

¹⁷¹ Größenkriterium des IfM und der EU-KOMMISSION für mittelständische Unternehmen.

Abhängige Variable: $DPA_{i,t} / BS_{i,t}$					
Method: Fixed effects Panelschätzung					
R-sq:	within	=	0.0706	Number of obs	= 12585
	between	=	0.1004	Number of groups	= 3730
	overall	=	0.0836		
Variable			Koeffizient		
Pre_Kredit			.0047198 (.0143648)		
Kredit			-.0282349 ** (.0135954)		
Post_Kredit			.005123 (.0122555)		
IA_Pre_EKn			-.0185662 (.0247159)		
IA_EKn			.0115704 (.0194723)		
IA_Post_Ekn			.0038945 (.0185795)		
IA_Pre_Basel			-.0225331 (.0187896)		
IA_Basel			-.0155828 (.0170982)		
IA_Post_Basel			-.0102801 (.0175606)		
EKn			.0046168 (.003705)		
ROA			.04459435 * (.0260738)		
Wachstum			.1524183 *** (.0062387)		
Verlust			-.0081642 ** (.0035401)		
Verschuldung			9.07e-06 (.0000234)		
Konstante			-.0112056 *** (.0016266)		
*** Signifikanz > 99 %;					
** Signifikanz > 95 %					
* Signifikanz > 90 %					
Standardfehler in Klammern					

Abb. III-8: Ergebnisse der multivariaten Regression

Weiterhin ist sichtbar, dass die Interaktionskoeffizienten unterschiedliche Vorzeichen aufweisen und dass keiner statistisch signifikant ist. Auch die **Hypothesen 3 und 4** können somit nicht empirisch nachgewiesen werden. Statistisch nicht signifikante Zusammenhänge können nicht interpretiert werden, womit nachfolgend auf eine Interpretation der einzelnen Variablen verzichtet wird. Da jedoch keine der für die Hypothesen relevanten Variablen Signifikanz aufweist, kommt es auch nicht zur Ablehnung der aufgestellten Hypothesen.

Unterschiedliche (kleinere) **Modifikationen der Analyse** zeigten keine wesentlichen Veränderungen hinsichtlich der Aussagekraft der Untersuchung: Beispielsweise führte die Verwendung des Healy-Modells zur Bestimmung der NPAs bei diesem Datensatz zu vergleichbaren Ergebnissen. Ferner führten auch kleinere Anpassungen der Proxy-Variablen (Bestimmung des besonderen Kreditvergabeereignisses) zu keiner Steigerung bei der Signifikanz der Untersuchung. Gleiches gilt auch für die Limitierung der Periodenabgrenzungen auf die Abschreibungen und die Veränderungen des working capitals (kurzfristige Periodenabgrenzungen).

Ein **bedeutender Nachteil** bei der vorgenommenen Schätzung liegt in der Festlegung des besonderen Kreditvergabeereignisses, also die für die Untersuchung relevante Bestimmung der Beobachtungsperiode. Die bei dieser Untersuchung notwendigerweise verwendeten Proxy-Variablen zur Festlegung der Beobachtungsperiode verursachen eine Verzerrung der ohnehin sehr anfälligen¹⁷² Modelle. Die fehlende statistische Signifikanz der Hypothesen lässt sich im Wesentlichen wohl darauf zurückführen.

Das Modell kann insgesamt nicht zeigen, dass deutsche mittelständische Unternehmen bei einem besonderen Kreditvergabeereignis rechnungslegungspolitische Maßnahmen einsetzen, um eine für sie günstige Kreditvergabeentscheidung zu erzielen. Demzufolge erlaubt diese Regression keine konkreten Aussagen zum rechnungslegungspolitischen Verhalten eines deutschen Kreditnehmers im Zusammenhang mit einer Kreditvergabe.

¹⁷² Zur Kritik der Periodenabgrenzungsmodelle vgl. Teil III, Abschnitt 2.3.3.

4 Grundlegende Schlussfolgerungen aus den empirischen Modellen

In diesem Teil der Arbeit wurde der Zusammenhang zwischen einem Anreiz (hier: Kreditvergabesituation) und der Reaktion auf diesen Anreiz untersucht (Stimulus-Reaktions-Analyse). Um diesen S-R-Zusammenhang im Bereich der Rechnungslegungspolitik zu untersuchen, wurden unterschiedliche Techniken zum Nachweis von Rechnungslegungspolitik diskutiert. Dabei zeigten insbesondere die Periodenabgrenzungsmodelle im Rahmen der mathematisch-statistischen Verfahren ein hohes Potenzial, die in dieser Arbeit zu erörternden Fragestellungen erkenntnisreich untersuchen zu können.

Bisherige empirische Untersuchungen im gleichen Themenkomplex können einen Zusammenhang zwischen Rechnungslegungspolitik in unterschiedlichen Kreditvergabesituationen signifikant nachweisen. Diese vorliegenden Untersuchungen bieten zwar einen starken Indikator dafür, dass deutsche Unternehmen bei vergleichbaren Situationen ähnlich verfahren, jedoch lassen sich die Untersuchungen nicht ohne weiteres auf die hier diskutierten Fragestellungen übertragen. Zum einen unterscheiden sich die in den anderen Arbeiten untersuchten von den hier betrachteten Anreizen – wobei die Untersuchung zur Ratingeinstufung von DEMIRTAS/GOSH/RODGERS/SOKOBIN (2006) in der grundsätzlichen Ausrichtung vergleichbar ist –, und zum anderen unterscheidet sich die Finanzierung der Unternehmen in Deutschland von der im angloamerikanischen Bereich.

Eine eigene empirische Untersuchung zu den in dieser Arbeit entwickelten Hypothesen konnte keine signifikanten Ergebnisse erzielen und damit keine besseren Erkenntnisse im Vergleich zu den bisherigen Studien bieten. Dies ist im Wesentlichen darauf zurückzuführen, dass ein Informationsdefizit hinsichtlich des Kreditvergabeereignisses vorlag und dieses mittels Proxy-Variablen geschätzt werden musste.

Es bleiben folglich zukünftige weiterführende Studien abzuwarten, in denen die erörterten Hypothesen signifikant verifiziert oder falsifiziert werden. Besonderes Augenmerk sollte bei solchen Untersuchungen auf der Ermittlung des Kreditvergabeereignisses (z.B. Zeitpunkt des erstmaligen Kreditantrages inkl. einzureichender Rechnungslegung) liegen. Es ist zu hoffen, dass deutsche Kreditinstitute auch in eigenem

Erkenntnisinteresse Datenmaterial für diesen Forschungszweck zur Verfügung stellen, damit entsprechende fundierte Untersuchungen durchgeführt werden können.

Zusammenfassung und Ausblick

Die vorliegende Arbeit hat sich theoretisch und empirisch mit dem rechnungslegungslegungspolitischen Verhalten von Unternehmen zur Beeinflussung von Kreditvergabeentscheidungen beschäftigt. Im Rahmen eines ganzheitlichen Ansatzes wurden drei aufeinander aufbauende Fragestellungen untersucht. Nachfolgend werden die wesentlichen Ereignisse zusammengefasst:

- Durch die Orientierung an der **Grundstruktur des S-I-R-Modells** konnte eine systematische und umfassende Analyse der Fragestellungen vorgenommen werden. Durch die jeweils separate Betrachtung der einzelnen Komponenten des Modells wurden alle relevanten Teilaspekte betrachtet. Ausgehend von (1) der Anreizwirkung einer Kreditvergabeentscheidung wurden (2) die maßgeblichen Faktoren für den Einsatz rechnungspolitischer Maßnahmen erörtert, um darauf aufbauend (3) die tatsächliche Reaktion von Unternehmen empirisch zu beobachten. Gleichzeitig wurde durch diese Vorgehensweise eine Einordnung der Teilaspekte in den Gesamtkontext vorgenommen. Hierdurch wurde vermieden, dass einzelne Fragestellungen aus dem Zusammenhang gelöst untersucht werden. Insgesamt eignet sich die Orientierung an der Grundstruktur des S-I-R-Modells folglich sehr gut, um die Auswirkungen von bestimmten Ereignissen (hier Kreditvergabeentscheidungen) auf das rechnungslegungspolitische Verhalten von Unternehmen zu untersuchen.
- Bezüglich der Anreizwirkung zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen wurde erarbeitet, dass solche Anreize unterschiedlich strukturiert sein können. Insbesondere eignet sich eine Systematisierung in **periodisch wiederkehrende** und **einmalig auftretende Anreize**. Die nicht perio-

disch auftretenden Anreize sollten dabei fokussiert betrachtet werden, da diese grundsätzlich größere quantitative Verzerrungen der Rechnungslegung erwarten lassen. Es wurde theoretisch hergeleitet, dass bei einer Kreditvergabeentscheidung in der Regel ein nicht periodisch auftretender Anreiz zum Einsatz von rechnungslegungspolitischen Maßnahmen vorliegt. Hierdurch lässt sich grundsätzlich eine hohe Anreizintensität bei der Beeinflussung („big-bath“-Modifikation) von Kreditvergabeentscheidungen erwarten.

- Darüber hinaus besteht bei der Rechnungslegungspolitik als abgeleitete Teilpolitik der Unternehmenspolitik und den individuellen Zielsetzungen eines Entscheidungsträgers ein **Zielkonflikt** hinsichtlich der Ausrichtung. So konkurrieren insbesondere Ergebnis verbessernde (Unternehmensbewertung, Kreditvergabeereignisse etc.) mit Ergebnis verschlechternden Interessen (Minimierung von Steuerzahlungen, Tarifverhandlungen, Dividendenzahlungen etc.). Bei diesem Zielkonflikt spielt es eine wesentliche Rolle, ob die Ergebnisse der rechnungslegungspolitischen Maßnahmen sicher bestimmt werden können – mithin ob es sich aus gesetzlichen oder vertraglichen Bedingungen abgeleitete oder um vom Entscheidungsträger antizipierte Zielgrößen handelt. Die theoretische Untersuchung und die empirischen Studien haben gezeigt, dass durch die Änderung der Eigenkapitalunterlegungsvorschriften (Basel II) – insbesondere für mittelständische Unternehmen in Deutschland – sich eine Verschiebung hin zur Beeinflussung von Kreditvergabeereignissen bei diesem Zielkonflikt vermuten lässt. Dafür sprechen die grundsätzlich für diese Unternehmen vergleichsweise schlechten Bonitätsbeurteilungen und die damit verbundenen restriktiven Kreditgewährungen bzw. erhöhten Zinssatzforderungen der Kreditinstitute. Diese Interessenverschiebung konnte jedoch nicht statistisch signifikant nachgewiesen werden.

- Ferner wurde hergeleitet, welche wesentlichen Faktoren einen Entscheidungsträger dazu veranlassen, rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Beeinflussung einer Kreditvergabeentscheidung einzusetzen. Hierbei wurden generelle **motivationstheoretische Verhaltensmodelle** auf die untersuchte Problemstellung übertragen. Zur Analyse des umfassenden Motivationsprozesses des Kreditnehmers wurde das Rubikon-Modell angewendet, wobei zur Betrachtung der entscheidungsrelevanten Phase des Abwägens das erweiterte kognitive Modell von HECKHAUSEN/RHEINBERG (1977/1980) integriert worden ist. Durch die motivationstheoretische Aufbereitung der inneren Prozesse eines Kreditnehmers konnten unterschiedliche theoretische Feststellungen getroffen werden. So ist beispielsweise (1) die Bedeutung der unterschiedlichen Erwartungen eines Kreditnehmers für den gesamten Verhaltensprozess, (2) die notwendige Berücksichtigung einer Interaktion zwischen einer speziellen Situation mit den personalen Dispositionen des Individuums bei der Verhaltensprognose sowie (3) die Abhängigkeit der Abwägungen eines Kreditnehmers von der Antizipation des Verhalten des Kreditgebers herausgearbeitet worden. Durch diese Feststellungen konnten diverse grundlegende Handlungsempfehlungen abgeleitet werden. Insbesondere konnte anhand dieser Interpretation herausgearbeitet werden, warum Kreditinstitute die für ihr Rating relevanten Größen und Strukturen grundsätzlich nicht offen legen sollten. Außerdem zeigte sich, dass die standardisierte formalisierte Kreditvergabe ohne die Berücksichtigung von subjektiven Elementen – also ohne eine Einschätzung der personalen Dispositionen des potentiellen Kreditnehmers – in der Regel anfälliger für rechnungslegungspolitische Maßnahmen ist.
- Bereits **früher durchgeführte empirische Untersuchungen** für den anglo-amerikanischen Raum konnten aufzeigen, dass Unternehmen rechnungslegungspolitische Maßnahmen zur Beeinflussung von Kreditverträgen einsetzen. Insofern lässt sich vermuten, dass ein vergleichbares Verhalten von deut-

schen Unternehmen vorgenommen wird. Die **vorgelegte empirische Analyse** für den deutschen Raum konnte dabei keine statistisch signifikante Bestätigung der theoretisch hergeleiteten Hypothesen erzielen.

Insgesamt wurden unterschiedliche theorie- und praxisrelevante Aspekte zur Auswirkungen von Kreditvergabeentscheidungen auf das rechnungslegungspolitische Verhalten mittelständischer Unternehmen in Deutschland betrachtet. Einige Forschungsfragen in diesem Zusammenhang bleiben dabei künftigen Untersuchungen vorbehalten. So ist fraglich, welche genauen personalen Dispositionen eines Entscheidungsträgers rechnungslegungspolitisches Verhalten vermuten lassen, um darauf aufbauend eine entsprechende Typenklassifizierung vornehmen zu können. Darüber hinaus sind die in dieser Arbeit theoretisch hergeleiteten Hypothesen empirisch nicht signifikant bestätigt worden. Diese Bestätigung oder Ablehnung der Hypothesen bleibt folglich auch künftigen Untersuchungen vorbehalten, wobei hier die Zusammenarbeit mit größeren Kreditinstituten und die damit verbundene eindeutigere Bestimmung einzelner Modellparameter (etwa der Beobachtungsperiode – Zeitpunkt des Kreditantrages, sowie der dabei eingereichten Jahresabschlüsse) ein elementarer Erfolgsfaktor sein dürfte.

Literaturverzeichnis

Achtziger, A. / Gollwitzer, P. M. (2006):

Volition und Motivation im Handlungsverlauf, in: Heckhausen, J. / Heckhausen, H. (Hrsg.): Motivation und Handeln, 3. Aufl., Heidelberg 2006, S. 227-302.

Achtziger, A. / Gollwitzer, P. M. (2009):

Rubikonmodell der Handlungsphasen, in: Brandstätter, V. / Otto, J. H. (Hrsg.): Handbuch der Allgemeinen Psychologie - Motivation und Emotion, Göttingen et al. 2009, S. 150-156.

Ahmed, A. S. et al. (2002):

The Role of Accounting Conservatism in Mitigating Bondholder-Shareholder Conflicts over Dividend Policy and in Reducing Debt Costs, in: The Accounting Review, 77(2002), Nr. 4, S. 867-890.

Allport, G. W. (1966):

Traits revisited, in: American Psychologist, 21(1966), S. 1-10.

Allport, G. W. / Odbert, H. S. (1936):

Trait-names: A psycholexical study, Princeton 1936 (Psychological Monographs, Bd. 211).

Alparslan, A. (2006):

Strukturalistische Prinzipal-Agent-Theorie – Eine Reformulierung der Hidden-Action-Modelle aus der Perspektive des Strukturalismus, Wiesbaden 2006.

Ammann, K. (2006):

Kapitalmarkttgeduzierte Kreditrisikobepreisung in der Einzelgeschäftskalkulation durch das Mapping von Ratingskalen, Göttingen 2006.

Antoni, C. H. (2006):

Personal- und Organisationspsychologie, in: Pawlik, K. (Hrsg.): Handbuch Psychologie – Wissenschaft, Anwendung, Berufsfelder, Heidelberg 2006, S. 761-778.

Aono, J. Y. / Guan, L. (2008):

The impact of Sarbanes-Oxley Act on cosmetic earnings management, in: Research in Accounting Regulation, 20(2008), S. 205-215.

Atkinson, J. W. / Birch, D. (1970):

The dynamics of action, New York 1970.

Auer, L. v. (2007):

Ökonometrie - Eine Einführung, 4. Aufl., Berlin 2007.

Babalyan, L. (2007):

Estimating the Extent of Earnings Management by Publicly Owned Companies. A Target-Deviation-Approach, in: Die Unternehmung, 61(2007), Nr. 5, S. 389-409.

Bachem, R. G. (1997):

Integrierte Rechnungslegungspolitik auf Grundlage der verlängerten Maßgeblichkeit, Eul 1997.

Bächstädt, K.-H. / Bauer, C. / Geldermann, A. (2004):

Mit höherer Trennschärfe beim Rating Kosten sparen und Erträge steigern, in: Kreditwesen, 57(2004), Nr. 11, S. 576-580.

Baetge, J. / Brüggemann, B (2006):

Bonitätsanalyse als Teil des Kreditrisikomanagements, in: Rolfes, B. (Hrsg.): Herausforderung Bankmanagement – Entwicklungslinien und Steuerungsansätze, Frankfurt a.M. 2006, S. 569-588.

Baetge, J. / Jerschensky, A. (1996):

Beurteilung der wirtschaftlichen Lage von Unternehmen mit Hilfe von modernen Verfahren der Jahresabschlussanalyse – Bilanzbonitäts-Rating von Unternehmen mit Künstlichen Neuronalen Netzen, in: Der Betrieb, 49(1996), Nr. 32, S. 1581-1591.

Baetge, J. / Keitz, I. v. / Wünsche, B (2007):

Bilanzbonitäts-Rating von Unternehmen, in: Büschgen, H. E. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, 2. Aufl., Wiesbaden 2007. S. 475-496.

Baetge, J. / Kirsch, H.-J. / Thiele, S. (2004):

Bilanzanalyse, 2. Aufl., Düsseldorf 2004.

Baetge, J / Melcher, T. (2008):

Erkenntnisse aus forensischen Prüfungen für die Jahresabschlussprüfung, in: Freidank, C.-Chr. / Müller, S. / Wulf, I. (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung – Aktuelle Entwicklungen in Wissenschaft und Praxis, Wiesbaden 2008, S. 387-411.

Ballwieser, W. (1987):

Die Analyse von Jahresabschlüssen nach neuem Recht, in: WPg, 40(1987), Nr. 3/4, S. 57-68.

Ballwieser, W. / Dobler, M. (2003):

Bilanzdelikte: Konsequenzen, Ursachen und Maßnahmen zu ihrer Vermeidung, in: Die Unternehmung, 57(2003), Nr. 6, S. 449-469.

Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht (1988):

International Convergence of capital measurement and capital standards, Basel 1988.

Baseler Ausschuss für Bankenaufsicht (2004):

Internationale Konvergenz der Kapitalmessung und Eigenkapitalanforderungen, Überarbeitete Rahmenbedingungen, Übersetzung der Deutschen Bundesbank, Basel 2004.

Bauer, J. (1981):

Grundlagen einer handels- und steuerrechtlichen Rechnungspolitik der Unternehmen, Wiesbaden 1981.

Baxmann, U. G. (2001):

Entwicklungstendenzen im Kreditrisikomanagement, in: Baxmann, U. G. (Hrsg.): Kreditrisikomanagement im Bankwesen, Frankfurt am Main 2001, S. 1-42.

Baxmann, U. G. (2003):

Kostenmanagement und Effizienzsteigerung – strategische Ansätze zur Krisenbewältigung in der deutschen Kreditwirtschaft, in: Baxmann, U. G. (Hrsg.): Kostenmanagement und Effizienzsteigerung, Frankfurt am Main 2003, S. 1-47.

Baxmann, U. G. (2009):

„Nach dem Risiko ist vor dem Risiko“ – Risikomanagement als permanente Herausforderung für die Kreditwirtschaft, in: Baxmann, U. G. (Hrsg.): Risikomanagement der Kreditwirtschaft, Frankfurt am Main 2009, S. 1-24.

Beattie, V. / Searle, S. (1992):

Bond Ratings and Inter-Rater Agreement; in: Journal of International Securities Markets, 6(1992), S. 167-172.

Becker H. / Grunert P. (2004):

Vergleichende Darstellung empirischer Untersuchungen zum Ratingmarkt in Deutschland, in: Achleitner, A.-K. / Everling O. (Hrsg.): Handbuch Ratingpraxis, Wiesbaden 2004, S. 93-105.

Beckmann J. / Heckhausen H. (2006):

Motivation durch Erwartung und Anreiz, in: Heckhausen, J. / Heckhausen, H. (Hrsg.): Motivation und Handeln, 3. Aufl., Heidelberg 2006, S. 105-142.

Behr, P. / Fischer, J. (2005):

Basel II und Controlling – Ein praxisorientiertes Konzept zur Basel II-konformen Unternehmenssteuerung, Wiesbaden 2005.

Behr, P. / Güttler, A. (2004):

Interne und externe Ratings, Bedeutung, Entwicklung, Testverfahren, Frankfurt am Main 2004 (Banking & Finance aktuell, Bd. 17).

Bernet B. / Westerfeld S. (2008):

KMU-Ratingmodelle und Ratingqualität – Auswirkungen der Ratingarchitektur auf die ex-ante Risikoklassifikation von KMU-Kreditkontrakten, in: ZfB, 78(2008), Nr. 10, S. 1011-1032.

Bester, H. (1987):

Die Anreizfunktion von Kreditsicherheiten, in: Schneider, D. (Hrsg.): Kapitalmarkt und Finanzierung, München 1987, S. 225-236.

Bieg, H. / Kußmaul, H. (2009):

Externes Rechnungswesen, 5. Aufl., München 2009.

Bissessur, S. W. (2008):

Earnings quality and Earnings Management – The Role of Accounting Accruals, Valkenburg 2008.

Bitz, M. / Schneeloch, D. / Wittstock, W. (2003):

Der Jahresabschluß – Rechtsvorschriften, Analyse, Politik, München 2003.

Blochwitz, S. / Eigermann, J. (2001):

Kreditrisikomessung durch interne Credit-Ratingverfahren; in: Everling, O. (Hrsg.): Rating – Chance für den Mittelstand nach Basel II, Wiesbaden 2001, S. 231-247.

Borkenau, P. / Osterdorf, F. (2008):

NEO-FFI – NEO-Fünf-Faktoren-Inventar nach Costa und McCrae, 2. Aufl., Göttingen et al. 2008.

Born, K. (2008):

Bilanzanalyse international – Deutsche und ausländische Jahresabschlüsse lesen und beurteilen, 3. Aufl., Stuttgart 2008.

Bömelburg, P. / Rödl, B. (2009):

IFRS – ein Ausweg für den Mittelstand, in: FAZ vom 14.12.2009, S. 12.

Brakensiek, T. (1994):

Risiko: Halten Sie Balance, in: Bankmagazin, 2(1994), Nr. 1, S. 8-12.

Brandstätter, H. (2007):

Persönliche Verhaltens- und Leistungsbedingungen, in: Schuler, H. (Hrsg.): Lehrbuch Organisationspsychologie, 4. Aufl., Bern 2007, S. 257-288.

Bröker, F. (2000):

Quantifizierung von Kreditportfoliorisiken: Eine Untersuchung zu Modellalternativen und Anwendungsfeldern, Frankfurt am Main 2000.

Brunner, A. / Krahen, J. P. / Weber, M. (2000):

Information Production in Credit Relationships: On the Role of Internal Ratings in Commercial Banking, Johann-Wolfgang-Goethe-University, Working Paper 2000/10, Frankfurt am Main.

Buchmann, P. (2003):

Fit für das Rating: Basel II – Ein Leitfaden für den Mittelstand und die Freien Berufe, Stuttgart 2003.

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Hrsg.) (2002):

Mindestanforderungen an das Kreditgeschäft der Kreditinstitute, Rundschreiben 34/2002 (BA).

Bundesverband deutscher Banken (2005):

Bankinternes Rating mittelständischer Kreditnehmer im Zuge von Basel II, Berlin 2005.

Burgstahler, D. / Dichev, I. (1997):

Earnings management to avoid losses and earnings decreases, in: Journal of Accounting and Economics, 24(1997), Nr. 1, S. 99-126.

Burkhardt, K. / Gaumert, U. (2006):

Zentrale Fragen der Kreditfinanzierung, in: Die Bank, 45(2006), Nr. 4, S. 60-63.

Büschgen, H. E. (1998):

Bankbetriebslehre – Bankgeschäfte und Bankmanagement, 5. Aufl., Wiesbaden 1998.

Büschgen, H. E. / Börner, Chr. J. (2003):

Bankbetriebslehre, 4. Aufl., Stuttgart 2003.

Campbell, J. P. / Pritchard, R. D. (1976):

Motivation theory in industrial and organizational psychology, in: Dunette, M. D. (Hrsg.): Handbook of industrial and organizational psychology, Chicago 1976, S. 63-130.

Cantor, R. / Packer, F. (1995):

Multiple Ratings and Credits Standards: Differences of Opinion in the Credit Rating Industry, Federal Reserve Bank of New York, Working Paper No. 9527, New York 1995.

Caramanis, C. / Lennox, C. (2008):

Audit effort and earnings management, in: Journal of Accounting and Economics, 45(2008), Nr. 1, S. 116-138.

Carey, M. (2002):

Some evidence on the consistency of banks' internal credit ratings. in: Ong, M.K. (Hrsg.): Credit Ratings: Methodologies, Rationale and Default Risk, London 2002, S. 449-470.

Chung, H. / Kallapur, S. (2003):

Client Importance, Nonaudit Services, and Abnormal Accruals, in: The Accounting Review, 78(2003), Nr. 4, S. 931-955.

Clemm, H. (1989):

Bilanzpolitik und Ehrlichkeits- („true and fair view“-) Gebot, in: WPg 42(1989), Nr. 12, S. 357-366.

Cluse, M. / Göttgens M. (2007):

Rating und Kreditrisikounterlegung nach Basel II, in: Büschgen, H. E. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, 2. Auflage, Wiesbaden 2007, S. 67-93.

Coenenberg, A. G. (1998):

Ziele, Wirkung und Gestaltung der Unternehmenspublizität: Was lehrt die empirische Forschung?, in: Freidank, C.-Chr. (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik – Eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin et al 1998, S. 545-566.

Coenenberg, A. G. / Haller, A. (1993):

Externe Rechnungslegung, in: Hauschildt, J. / Grün, O. (Hrsg.): Ergebnisse empirischer betriebswirtschaftlicher Forschung – Zu einer Realtheorie der Unternehmung, Stuttgart 1993, S. 557-600.

Coenenberg, A. G. / Haller, A. / Schultze, W. (2009):

Jahresabschluss und Jahresabschlussanalyse: betriebswirtschaftliche, handelsrechtliche, steuerrechtliche und internationale Grundsätze - HGB, IFRS und US-GAAP, 21. Aufl., Stuttgart 2009.

Coenenberg, A. G. / Schmidt, F. / Werhand, M. (1983):

Bilanzpolitische Entscheidungen und Entscheidungswirkungen im manager- und eigentümerkontrollierten Unternehmen, in: BFuP, 35(1983), Nr. 4, S. 321-343.

Cohen, D. A. / Dey, A. / Lys, T. Z. (2008):

Real and Accrual-Based Earnings Management in the Pre- and Post-Sarbanes-Oxley Periods, in: The Accounting Review, 83(2008), Nr. 3, S. 757-787.

Coles, J. / Hertz, M. / Kalpathy, S. (2006):

Earnings management around employee stock option reissues, in: Journal of Accounting and Economics, 41(2006), Nr. 1/2, S. 173-200.

Copeland, R. M. (1968):

Income Smoothing, in: Journal of Accounting Research, 6(1968), S. 101-116.

Coulton, J. / Taylor, S. / Taylor, S. (2005):

Is "benchmark beating" by Australian firms evidence of earnings management?, in: Accounting and Finance, 45(2005), Nr. 4, S. 553-576.

Cranach, M. v. / Tschan, F. (2005):

Handlungspsychologie, in: Straub, J. / Kempf, W. / Werbik, H. (Hrsg.): Psychologie – Eine Einführung, 5. Aufl., München 2005, S. 124-160.

Creditreform (2008):

Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Eine Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsforschung, Neuss 2008.

Creditreform (2009):

Wirtschaftslage und Finanzierung im Mittelstand – Eine Untersuchung der Creditreform Wirtschaftsforschung, Neuss 2009.

Daske, H. / Gebhardt, G. / McLeay, S. J. (2006):

The Distribution of Earnings Relative to Targets in the European Union, in: Accounting and Business Research, 36(2006), Nr. 3, S. 137-168.

DeAngelo, L. E. (1986):

Accounting numbers as market valuation substitutes: A study of management buyouts of public stockholders, in: The Accounting Review, 61(1986), Nr. 3, S. 400-420.

Dechow, P. M. (1994):

Accounting earnings and cash flows as measures of firm performance: The role of accounting accruals, in: *Journal of Accounting and Economics*, 18(1994), Nr. 1, S. 3-42.

Dechow, P. M. / Dichev, I. D. (2002):

The Quality of Accruals and Earnings: The Role of Accrual Estimation Errors, in: *The Accounting Review*, 77(2002), S. 35-59.

Dechow, P. M. / Richardson, S. A. / Tuna, I. A. (2003):

Why are earnings kinky? An examination of the earnings management explanation, in: *Review of Accounting Studies*, 8(2003), Nr. 2/3, S. 355-384.

Dechow, P. M. / Skinner, D. J. (2000):

Earnings Management: Reconciling the Views of Accounting Academics, Practitioners, and Regulators, in: *Accounting Horizons*, 14(2000), Nr. 2, S. 235-250.

Dechow, P. M. / Sloan, R. (1991):

Executive incentives and the horizon problem: An empirical investigation, in: *Journal of Accounting and Economics*, 14(1991), Nr. 1, S. 51-89.

Dechow, P. M. / Sloan, R. G. / Sweeney, A. P. (1995):

Detecting Earnings Management, in: *The Accounting Review*, 70(1995), Nr. 2, S. 193-226.

Dechow, P. M. / Sloan, R. G. / Sweeney, A. P. (1996):

Causes and consequences of earnings manipulation: An analysis of firms subject to enforcement actions by the SEC, in: *Contemporary Accounting Research*, 13(1996), Nr. 1, S. 1-36.

DeFond, M. L. / Jiambalvo, J. (1994):

Debt covenant violation and manipulation of accruals, in: *Journal of Accounting and Economics*, 17(1994), Nr. 1-2, S. 145-176.

DeGeorge, F. / Patel, J. / Zeckhauser, R. (1999):

Earnings Management to Exceed Thresholds, in: *Journal of Business*, 72(1999), Nr. 1, S. 1-33.

Demirtas, K. O. / Ghosh, A. / Rodgers, K. J. / Sokobin, J. (2006):

Initial Credit Ratings and Earnings Management, University of New York Working Paper 2006.

Detert, K. / Sellhorn, T. (2007):

Bilanzpolitik, in: Die Betriebswirtschaft, 67(2007), Nr. 2, S. 247-252.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2006a):

Zur wirtschaftlichen Situation kleiner und mittlerer Unternehmen in Deutschland seit 1997, Monatsbericht Dezember 2006.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2006b):

Die Umsetzung der neuen Eigenkapitalregelungen für Banken in deutsches Recht, Monatsbericht Dezember 2006.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2008):

Die Ertragslage der deutschen Kreditinstitute im Jahr 2007, Monatsbericht September 2008.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2009a):

Ertragslage und Finanzierungsverhältnisse deutscher Unternehmen im Jahr 2007, Monatsbericht Januar 2009.

Deutsche Bundesbank (Hrsg.) (2009b):

Das Baseler Regelwerk in der Praxis – Zur Umsetzung der fortgeschrittenen Baseler Ansätze in Deutschland, Monatsbericht Januar 2009.

Deutsches Rechnungslegungs Standards Committee e.V. (Hrsg.) (2000):

Deutscher Rechnungslegungs Standard Nr. 5-10: Risikoberichterstattung von Kredit- und Finanzdienstleistungsinstituten in der Fassung vom 30.12.2000, zuletzt geändert am 31.08.2005.

Diekmann, A. (2009):

Spieltheorie – Einführung, Beispiele, Experimente, Reinbek bei Hamburg 2009.

DIHK (2002):

Mittelstandsfinanzierung im schwierigen Umfeld, Berlin 2002.

Dimitrakopoulos, D. / Spahr, R. (2004):

Ablauf des Ratingverfahrens bei internationalen Ratingagenturen, in: Achleitner, A.-K. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Ratingpraxis, Wiesbaden 2004, S. 211-221.

Döhning, J. (1996):

Gesamtrisiko-Management von Banken, München et al. 1996.

Döhning, J. / Hromadka, J. (2005):

Interne Ratingverfahren, in: Deloitte (Hrsg.): Basel II – Handbuch zur praktischen Umsetzung des neuen Bankenaufsichtsrechts, Berlin 2005, S. 89-106.

Döring, U. / Obermann, O. (2008):

Primär- und Sekundäreffekte rechnungspolitischer Maßnahmen, in: Freidank, C.-Chr./Müller, S./ Wulf, I. (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung – Aktuelle Entwicklungen in Wissenschaft und Praxis, Wiesbaden 2008, S. 413-437.

Drumm, H. J. (2008):

Personalwirtschaft, 6. Aufl., Berlin / Heidelberg 2008.

Durtschi, C. / Easton, P. D. (2005):

Earnings management? - The shapes of the frequency distributions of earnings metrics are not evidence ipso facto, in: Journal of Accounting Research, 43(2005), Nr. 4, S. 557-592.

Eckel, N. L. (1981):

The Income Smoothing Hypothesis Revisited, in: Abacus, 17(1981), Nr. 1, S. 28-40.

Ehrmann, H. (2005):

Kompakt-Training Risikomanagement Rating-Basel II, Ludwigshafen (Rhein) 2005.

Eigenstetter, H. (1998):

Flexibilitätsanalyse des steuerbilanzpolitischen Instrumentariums, in: Freidank, C.-Chr. (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik – Eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin 1998, S. 449-501.

Eigermann, J. (2001a):

Quantitatives Credit-Rating mit qualitativen Merkmalen, in: Everling, O. (Hrsg.): Rating – Chance für den Mittelstand nach Basel II – Konzepte zur Bonitätsbeurteilung, Schlüssel zur Finanzierung, Wiesbaden 2001, S. 343-360.

Eigermann, J. (2001b):

Quantitative Credit- Ratingverfahren in der Praxis, in: Finanz Betrieb, 3(2001), Nr. 10, S. 251-529.

Elliott, J. / Shaw, W. H. (1988):

Write-Offs as Accounting Procedures to Manage Perceptions, in: Journal of Accounting Research, 26(1988), Supplement, S. 91-119.

Elschen, R. (1991):

Gegenstand und Anwendungsmöglichkeiten der Agency-Theorie, in: ZfbF, 43(1991), Nr. 11, S. 1002-1012.

Erickson, M. / Hanlon, M. / Maydew, E. L. (2004):

How Much Will Firms Pay For Earnings That Do Not Exist? Evidence of Taxes Paid on Allegedly Fraudulent Earnings, in: The Accounting Review, 79(2004), Nr. 2, S. 387-408.

Everling, O. (2005):

Externe Ratingverfahren, in: Deloitte (Hrsg.): Basel II – Handbuch zur praktischen Umsetzung des neuen Bankenaufsichtsrechts, Berlin 2005, S. 67-88.

Everling, O. / Gleißner W. (2007):

Zukunftsvisionen und Entwicklungstendenzen für das Rating, in: Everling, O / Gleißner, W (Hrsg.): Rating-Software – Welche Produkte nutzen wem?, München 2007, S. 3-14.

Everling, O. / Niggemann, K. A. / Simmert, D. B. (2007):

Rating entwickelt sich zu einem Bilanzierungstrend, in: Betriebswirtschaftliche Blätter, 56(2007), Nr. 5, S. 288-290.

Everling, O / Trieu M. L. (2007):

Ratingagenturen weltweit, in: Büschgen, H. / Everling O. (Hrsg.): Handbuch Rating, 2. Aufl., Wiesbaden 2007, S. 95-116.

Ewert, R. (1993):

Rechnungslegung, Wirtschaftsprüfung, rationale Akteure und Märkte – Ein Grundmodell zur Analyse der Qualität von Unternehmenspublikationen, in: ZfbF, 45(1993), Nr. 9, S. 715-747.

Eysenck, H. J. (1990):

Biological dimensions of personality, in: Pervin, L. (Hrsg.): Handbook of personality theory and research, S. 244-276, New York 1990.

Fandel, G. / Trockel, J. (2007):

Bilanzpolitik und Wirtschaftsprüfung im Licht der Analyse neuer spieltheoretischer Ansätze, in: Winkeljohann, N. (Hrsg.): Rechnungslegung, Eigenkapital und Besteuerung: Entwicklungstendenzen, München 2007, S. 167-184.

Feidicker, M. (1992):

Kreditwürdigkeitsprüfung – Entwicklung eines Bonitätsindikators, dargestellt am Beispiel von Kreditversicherungsunternehmen – Düsseldorf 1992.

Feisthauer, D. / Ohlenroth, W. / Schillmann, S. (2002):

Erfolgreiches Entwicklungsprojekt „Einheitliches Rating“, in: Betriebswirtschaftliche Blätter, 51(2002), Nr. 4, S. 164-167.

Fender, I. / Kiff, J. (2005):

CDO rating methodology: Some thoughts on model risk and its implications, in: Journal of Credit Risk, 1(2005), Nr. 3, S. 37-58.

Fischer, A. / Haller, A. (1993):

Bilanzpolitik zum Zwecke der Ergebnisglättung – Empirische Erkenntnisse, in: ZfB – Zeitschrift für Betriebswirtschaft, 63(1993), Nr. 1, S. 35-59.

Fischer, T. M. / Klöpfer, E. (2006):

Bilanzpolitik nach IFRS: Sind die IFRS objektiver als das HGB?, in: Kostenrechnung, 6(2006), Nr. 12, S. 709-719.

Fitch (Hrsg.) (2008):

Oil and Gas Sector Exploration and Production Rating Methodology, Fitch Ratings, 2008.

Fockenbrock, D. (2007):

Daimler hat viel Substanz verloren, in: Handelsblatt vom 21.05.2007, S. 20.

Foscht, T. / Swoboda (2007):

Käuferverhalten – Grundlagen – Perspektiven – Anwendungen, 3. Aufl., Wiesbaden 2007.

Franke, G. / Hax, H. (2009):

Finanzwirtschaft des Unternehmens und Kapitalmarkt, 6. Aufl., Berlin 2009.

Frankel, R. M. / Johnson, M. F. / Nelson, K. K. (2002):

The Relation between Auditors' Fees for Non-Audit Services and Earnings Management, in: The Accounting Review, 77(2002), Supplement, S. 71-105.

Freidank, C.-Chr. (1990):

Entscheidungsmodelle der Rechnungslegungspolitik – Computergestützte Lösungsvorschläge für Kapitalgesellschaften vor dem Hintergrund des Bilanzrichtlinien-Gesetz, Stuttgart 1990.

Freidank, C.-Chr. (1998):

Zielformulierungen und Modellbildungen im Rahmen der Rechnungslegungspolitik, in: Freidank, C.-Chr. (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik, eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin et al. 1998, S. 85-153.

Freidank, C.-Chr. / Velte, P. (2007):

Rechnungslegung und Rechnungslegungspolitik, eine Einführung aus handels-, steuerrechtlicher und internationaler Sicht in die Rechnungslegung und Rechnungslegungspolitik von Einzelunternehmen, Personenhandels- und Kapitalgesellschaften, Stuttgart 2007.

Fuchs, M. (1997):

Jahresabschlußpolitik und International Accounting Standards, Wiesbaden 1997.

Füser, K. / Rödel, K. (2002):

Basel II – Internes Rating mittels (quantitativer und) qualitativer Kriterien, in: DStR, 6(2002), Nr. 7, S. 275-282.

Gaber, Chr. (2004):

Bilanzpolitik, Motivation und Agency-Kosten, in: ZfB, 74(2004), Nr. 4, S. 339-358.

Geisen, B. / Demps, J. / Schüller, R. (2003):

Rating: Wissen, worauf es ankommt. Der Ratgeber für den Mittelstand, Frankfurt am Main 2003.

Gillenkirch, R. M. / Arnold, M. C. (2008):

State of the Art des Behavioral Accounting, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium, 37(2008), Nr. 3, S. 128-134.

Giroux, G. (2004):

Detecting earnings management, Hoboken 2004.

Gischer, H. / Herz, B. / Menkhoff, L. (2005):

Geld, Kredit und Banken – Eine Einführung, 2. Aufl., Berlin et al. 2005.

Glaschke, M. (2006):

Rechnungslegungspolitik in einem IAS/IFRS- Einzelabschluss und einer traditionellen Steuerbilanz ohne Maßgeblichkeitsprinzip- Möglichkeiten des unabhängigen Einsatzes bilanzpolitischer Instrumente und Einfluß von Bilanzpolitik auf latente Steuern in einem Zukunftsszenario, Hamburg 2006 (Schriften zum Betrieblichen Rechnungswesen und Controlling, Bd. 38).

Glaum, M. / Lichtblau, K. / Lindemann, J. (2004):

The Extent of Earnings Management in the U.S. and Germany, in: Journal of International Accounting Research, 3(2004), Nr. 2, S. 45-77.

Gleißner, W. (2007):

Aufgaben und Anforderungen an eine Rating- Software für mittelständische Unternehmen, in: Everling, O / Gleißner, W (Hrsg.): Rating-Software – Welche Produkte nutzen wem?, München 2007, S. 33-39.

Gleißner, W. / Füser, K. (2003):

Leitfaden Rating Basel II: Rating-Strategien für den Mittelstand, 2., aktual. Aufl., München 2003.

Göbel, E. (2002):

Neue Institutionenökonomik, Konzeption und betriebswirtschaftliche Anwendungen, Stuttgart 2002.

Goble, F. (1979):

Die dritte Kraft: A. H. Maslows Beitrag zu einer Psychologie seelischer Gesundheit, Olten 1979.

Göllert, K. (2008):

Auswirkungen des Bilanzrechtsmodernisierungsgesetzes (BilMoG) auf die Bilanzpolitik, in: Der Betrieb, 62(2008), Nr. 22, S. 1165-1171.

Göllert, K. (2009):

Problemfelder der Bilanzanalyse – Einflüsse des BilMoG auf die Bilanzanalyse, in: Der Betrieb, 62(2009), Nr. 34, S. 1773-1778.

Gollwitzer, P. M. (1999):

Implementation intentions. Strong effects of simple plans, in: Journal of Personality and Social Psychology, 73(1999), S. 186-197.

Goncharov, I. (2005):

Earnings Management and Its Determinants, Closing Gaps in Empirical Accounting Research, Frankfurt am Main et al. 2005.

Gordon, B. / Horwitz, N. / Meyers, P. (1966):

Accounting Measurements and Normal Growth of the Firm, in: Jaedicke, K., Ijiri, Y., Nielsen, O. (Hrsg.): Research in Accounting Measurement, Chicago 1966, S. 221-231.

Goschke, T. (2006):

Motivationale und volitionale Grundlagen zielgerichteter Handlungen, in: Funke, J. / Frensch, P. A. (Hrsg.): Handbuch der Allgemeinen Psychologie – Kognition, Göttingen et al. 2006, S. 562-574.

Gräfer, H. (2008):

Bilanzanalyse, traditionelle Kennzahlenanalyse des Einzeljahresabschlusses, kapitalmarktorientierte Konzernjahresabschlussanalyse, mit Aufgaben und Lösungen, 10., vollst. überarb. Auflage, Herne 2008.

Graumann, C. F. (1981):

Motivation, Einführung in die Psychologie, 6. Aufl., Wiesbaden 1981.

Greene, W. H. (2008):

Econometric analysis. 6. Aufl., Upper Saddle River, NJ 2008.

Greth, M. (1996):

Konzernbilanzpolitik, Wiesbaden 1996.

Groh, C. G. (2005):

Bilanzierung nach IAS/IFRS im deutschen Mittelstand als Grundlage der Jahresabschlussanalyse im Rahmen des Bilanzratings nach Basel II, München 2005.

Grunwald, E. / Grunwald, S. (2008):

Bonitätsanalysen im Firmenkundengeschäft. Handbuch Risikomanagement und Rating, 3. Aufl., Stuttgart 2008.

Güttler, A. / Wahrenburg, M. (2007):

Validierung von Ratingsystemen, in: Büschgen, H. E. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, 2. Aufl., Wiesbaden 2007, S. 747-766.

Haas, S. (2009):

Ratingorientierte Bilanzpolitik, in: DStR, 47(2009), Nr. 39, S. 2021-2026.

Habib, A. / Hossain, M. (2008):

Do managers manage earnings to just meet or beat analyst forecasts? Evidence from Australia, in: Accounting Research Journal, 21(2008), Nr. 2, S. 167-194.

Haeseler, H. R. / Kirchberger, T. P. (2005):

Bilanzanalyse – Rechnungslegungsgestützte Unternehmensanalyse mittels Kennzahlen und Kennzahlen-Verknüpfungen, 2. Aufl., Wien 2005.

Haller, A. / Park, P. (1995):

Darlehensvereinbarungen als Ursache für bilanzpolitisches Verhalten, in: ZfB, 65(1995), S. 89-111.

Hansen, L. P. (1982):

Large Sample Properties of Generalized Method of Moments Estimators, in: *Econometrica*, 50(1982), Nr. 4, S. 1029-1054.

Hansmann, K.-W. (1995):

Prognose und Prognoseverfahren, in: *BFuP*, 47(1995), Nr. 3, S. 269-286.

Harder, U. (1962):

Bilanzpolitik – Wesen und Methoden der taktischen Beeinflussung von handels- und steuerrechtlichen Jahresabschlüssen, Wiesbaden 1962.

Hartmann-Wendels, T. (1989):

Principal-Agent-Theorie und asymmetrische Informationsverteilung, in: *ZfB*, 59(1989), Nr. 7, S. 714-734.

Hartmann-Wendels, T. / Pfingsten, A. / Weber, M. (2007):

Bankbetriebslehre, 4. Aufl., Berlin et al. 2007.

Hauschildt, J. (1988):

Bilanzanalyse, Bilanzkritik und Bilanzpolitik, in: Albers, W. et al. (Hrsg.): *Handwörterbuch der Wirtschaftswissenschaften*, Bd. 1, Stuttgart 1988, S. 659-670.

Healy, P.-M. (1985):

The Effect of Bonus Schemes on Accounting Decisions, in: *Journal of Accounting and Economics*, 7(1985), Nr. 1-3, S. 85-107.

Healy, P.- M. / Wahlen, J. M. (1999):

A Review of the Earnings Management Literature and its Implications for Standard Setting, in: *Accounting Horizons*, 13(1999), Nr. 4, S. 365-383.

Heck, M. (2006):

Der Flowtex-Skandal, Wie Politik und Fiskus jahrelang von einem gigantischen Wirtschaftsbetrug profitierten, 2. Aufl., Frankfurt am Main 2006.

Heckhausen, H. (1977a):

Achievement motivation and its constructs: A cognitive model, in: *Motivation and Emotion*, 1(1977), Nr. 4, S. 283-329, New York 1977.

Heckhausen, H. (1977b):

Motivation: Kognitionspsychologische Aufspaltung eines summarischen Konstrukts, in: *Psychologische Rundschau*, 28(1977), Nr. 13, S. 175-189.

Heckhausen, H. (1989):

Motivation und Handeln, 2. Aufl., Berlin 1989.

Heckhausen, H. / Rheinberg, F. (1980):

Lernmotivation im Unterricht, erneut betrachtet, in: Unterrichtswissenschaft, 8(1980), S. 7-47.

Heckhausen, J. / Heckhausen, H. (Hrsg.) (2006):

Motivation und Handeln, 3. Aufl., Heidelberg 2006.

Heinhold, M. (1984a):

Bilanzpolitik – Wesen, Ziele und Stellung in der Unternehmensplanung, in: Wirtschaftliches Studium, 13(1984), Nr. 8, S. 388-392.

Heinhold, M. (1984b):

Instrumente der unternehmerischen Bilanzpolitik, in: Wirtschaftliches Studium, 13(1984), Nr. 9, S. 449-454.

Heinhold, M. (1993):

Bilanzpolitik, in: Wittmann, W. et al. (Hrsg.), Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 1, 5. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 525-543.

Heinhold, M. (1996):

Der Jahresabschluß, 4. Aufl., München 1996.

Heintges, S. (2005):

Bilanzkultur und Bilanzpolitik in den USA und in Deutschland: Einflüsse auf die Bilanzpolitik börsennotierter Unternehmen, 3. Aufl., Sternenfels 2005.

Henselmann, K. (2006):

Steuerbilanzpolitik in Zeiten des Rating?, in: Rautenberg, H. G. (Hrsg.): Aktuelle Entwicklungen der Besteuerung, Steuerrecht, Steuerreform, Entwicklungen für den Mittelstand, Stuttgart 2006.

Henselmann, K. / Leischel, K. (2006):

Rating und Besteuerung im Zielkonflikt, in: BBB, 2(2006), Nr. 2, S. 49-54.

Heyken, A. (2001):

Informationsstand und erwartete Auswirkungen von Basel II im Mittelstand; in: Everling, O. (Hrsg.): Rating – Chance für den Mittelstand nach Basel II, Konzepte zur Bonitätsbeurteilung, Schlüssel zur Finanzierung, Wiesbaden 2001, S. 19-28.

Hilke, W. (2002):

Bilanzpolitik – Jahresabschluss nach Handels- und Steuerrecht, 6. Aufl., Wiesbaden 2002.

Hinz, M. (1994):

Sachverhaltsgestaltungen im Rahmen der Jahresabschlußpolitik, Düsseldorf 1994.

Hofmann, B. (2006):

Die Ausgestaltung des bankinternen Ratingverfahrens als Ansatzpunkt zur Risikooptimierung, in: ZfB, 76(2006), Nr. 6, S. 651-680.

Hofmann, Chr. (2004):

Bilanzielle Darstellungsspielräume und langfristige Anreize, in: ZfbF, 56(2004), Sonderheft 51, S. 137-171.

Hölscher, R. (2002):

Von der Versicherung zur integrativen Risikobewältigung, die Konzeption eines modernen Risikomanagements, in: Hölscher, R. / Elfgen R. (Hrsg.): Herausforderung Risikomanagement: Identifikation, Bewertung und Steuerung industrieller Risiken, Wiesbaden 2002, S. 3-31.

Homburg, C. / Wrede, N. (2007):

Persistente Bestimmungsgrößen des künftigen operativen Cash Flows, empirische Evidenz für deutsche KMU des verarbeitenden Gewerbes, in: ZfB, 77(2007), Nr. 9, S. 875-910.

Hribar, P. / Collins, D. (2002):

Errors in estimating accruals: Implications for empirical research, in: Journal of Accounting Research, 40(2002), Nr. 1, S. 105-134.

Huber, A. / Frickhöfer, J. (2001):

Konzeption des Creditreform Ratings; in Everling, Oliver (Hrsg.): Rating – Chance für den Mittelstand nach Basel II, Konzepte zur Bonitätsbeurteilung, Schlüssel zur Finanzierung, Wiesbaden 2001, S. 277-288.

Hückmann, C. (2003):

Kreditrating der Mittel- und Kleinbetriebe – Eine Orientierungs- und Entscheidungshilfe zu den Verfahren der Kreditinstitute und Agenturen, 2. Aufl., Berlin 2003.

Hull, C. L. (1943):

Principles of Behaviour. An Introduction to Behaviour Theory, New York 1943.

Hundt, I. / Neitz, B. / Grabau, F.-R. (2003):

Rating als Chance für kleine und mittlere Unternehmen, München 2003.

Hüttche, T. (2005):

Typologische Bilanzanalyse – Qualitative Auswertung von IFRS-Abschlüssen, in: KoR, 5(2005), Nr. 7-8, S. 318-323.

Hüttche, T. / Int-Veen, T. / Dicke-Wentrup, T. (2007):

Typologische Bilanzanalyse – Branchenspezifische Anwendung der IFRSs, in: IRZ, 2(2007), Nr. 4, S. 233-242.

Imhoff, E. A. (1977):

Income smoothing – A case for doubt, in: Accounting Journal, 1(1977), Nr. 1, S. 85-100.

IDW (Hrsg.) (2006):

WP-Handbuch 2006, Band I, Düsseldorf 2006.

IDW (Hrsg.) – Prüfungsstandards (2006):

IDW PS 210: Zur Aufdeckung von Unregelmäßigkeiten im Rahmen der Abschlussprüfung, in: WPg, 59(2006), Nr. 22, S. 1422-1433.

IWK / Becker, H. (2000):

Rating in Deutschland – Eine kritische Marktuntersuchung – IWK-Studie 01/2000, München 2000.

IWK / Becker, H. (2001a):

Rating als Herausforderung für Mittelstand und Banken - Basel II und seine Auswirkungen, IWK-Studie 02/2001, München 2001.

IWK / Becker, H. (2001b):

Rating für den Mittelstand, München 2001.

Jacob, F. (2002):

Geschäftsbeziehungen und die Institution des marktlichen Austauschs, Wiesbaden 2002.

Jacobson, T. / Lindé, J. / Roszbach, K. (2006):

Internal ratings systems, implied credit risk and the consistency of banks' risk classification policies, in: Journal of Banking and Finance 30(2006), Nr.7, S.1899-1926.

Janßen, M. H. (2004):

Markt für Ratingberatung bei Kleinbetrieben; in: Achleitner, A.-K. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Ratingspraxis, Wiesbaden 2004, S. 151-162.

Jappelli, T. / Pagano, M. (2002):

Information sharing, lending and defaults: cross country evidence, in: Journal of Banking and Finance, 26(2002), S. 2023-2054.

Jensen, M. L. / Meckling, W. H. (1976):

Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost and Ownership Structure, in: Journal of Financial Economics, 3(1976), Nr. 4, S. 305-360.

Jeter, D. C. / Shivakumar, L. (1999):

Cross-sectional estimation of abnormal accruals using quarterly and annual data. Effectiveness in detecting event-specific earnings management, in: Accounting and Business Research, 29(1999), Nr. 4, S. 299-319.

Jones, J. J. (1991):

Earnings management during import relief investigations, in: Journal of Accounting Research, 29(1991), Nr. 2, S. 193-228.

Jones, K. / Krishnan, G. V. / Melendrez, K. (2006):

Do Models of Discretionary Accruals detect Actual Cases of Fraudulent and Restated Earnings? An Empirical Evaluation, Working Paper, April 2006, URL: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=895541, abgerufen am 14.03.2007.

Kahle, E. (2001):

Betriebliche Entscheidungen: Lehrbuch zur Einführung in die betriebswirtschaftliche Entscheidungstheorie, 6. Aufl., München 2001.

Kahnemann, D. / Tversky, A. (1979):

Prospect theory – an analysis of decision under risk, in: Econometrica, 47(1979), Nr. 2, S. 263-291.

Kang, S.-H. (1999):

A Conceptual and Empirical Evaluation of Accrual Prediction Models, Working Paper, Yale School of Management 1999.

Kang, S.-H. / Sivaramakrishnan, K. (1995):

Issues in Testings Earnings Management and an Instrumental Variable Approach, in: Journal of Accounting Research, 33(1995), Nr. 2, S. 353-367.

Karglmayer, A. / Böhm, C. (2004):

Überblick Ratingkriterien, in: Bonitz, F. / Ostermann, P. / Böhm, C. (Hrsg.): Handbuch zur Ratingvorbereitung und Ratingverbesserung: Auswirkungen von Basel II, Ratingkriterien für Unternehmen, Analyse des eigenen Ratings, Vorbereitung auf ein bankinternes und externes Rating, Maßnahmen zur Verbesserung des Ratings, Wien 2004, S. 113-135.

Keitz, I. v. (2005):

Praxis der IASB-Rechnungslegung – Best practice von 100 IFRS-Anwendern, 2. Aufl., Stuttgart 2005.

Kern, J. (1986):

Bilanzpolitische Forschungsprogramme: Versuch einer Bestandsaufnahme und einer programmatischen Weiterentwicklung auf real- und verhaltenswissenschaftlicher Grundlage, Frankfurt am Main et al. 1986.

KfW (2008):

Ergebnisse des KfW-Mittelstandspanels 2008, Nr. 42, Dezember 2008.

KfW (2009a):

Finanzierungssituation deutscher Unternehmen Anfang 2009, in: KfW (Hrsg.): Wirtschafts-Observer online, Nr. 44, Februar 2009, URL: http://www.kfw.de/DE_Home/Service/Download_Center/Allgemeine_Publikationen/Research/PDF-Dokumente_WirtschaftsObserver_online/2009/Wob_online_Ausgabe_Februar_2009.pdf, abgerufen am 25.11.2009.

KfW (2009b):

Presseerklärung: Kreditzugang für Unternehmen in Deutschland zu Jahresbeginn schwieriger aber intakt, Frankfurt am Main, 20. Februar 2009, URL: http://www.kfw.de/DE_Home/Presse/Pressearchiv/2009/20090220.jsp?logo=logo_bankengruppe.gif, abgerufen am 25.11.2009.

Kiefer, K. (2008):

Drei empirische Studien zu Anreiz- und Finanzierungswirkungen der externen Rechnungslegung, Hamburg 2008.

Kim, J.-B. / Chung, R. / Firth, M. (2003):

Audit conservatism, asymmetric monitoring, and earnings management, in: Contemporary Accounting Research, 20(2003), Nr. 2, S. 323-359.

Kintscher, L. (2007):

Bilanzpolitik, Bilanzoptimierung und Rating mittelständischer Mandaten aus Sicht des Steuerberaters, in: Varnholt, N. T. (Hrsg.): Bilanzoptimierung für das Rating, Stuttgart 2007, S. 18-36.

Kirchler, E. M. (2003):

Wirtschaftspsychologie: Grundlagen und Anwendungsfelder der Ökonomischen Psychologie, 3. Aufl., Göttingen et al. 2003.

Kirchler, E. M. / Meier-Pesti, K. (2006):

Wirtschafts-, Markt- und Konsumpsychologie, in: Pawlik, K. (Hrsg.): Handbuch Psychologie – Wissenschaft, Anwendung, Berufsfelder, Heidelberg 2006, S. 791-804.

Kirsch, H. (2006):

Beurteilung des bilanzpolitischen Instrumentariums der IFRS- Rechnungslegung, in: Betriebsberater, 61(2006), Nr. 23, S. 1266-1271.

Kirsch, H. (2007):

Bilanzpolitik in IFRS-SME-Abschlüssen nach den Vorstellungen des Staff Drafts, in: IRZ, 2(2007), Nr. 1, S. 45-51.

Klein, H.-D. (1989):

Konzernbilanzpolitik, Heidelberg 1989.

Klein, A. (2002):

Audit Committee, Board of Directors Characteristics and Earnings Management, in: Journal of Accounting and Economics, 33(2002), Nr. 3, S. 375-400.

Kley, C. R. (2004a):

Ratingsysteme: Intransparente Unternehmen und ihre Anfälligkeit für Finanzierungsprobleme, in: Finanz Betrieb, 6(2004), Nr. 7-8, S. 515-525.

Kley, C. R. (2004b):

Backtesting der Ratingqualität als ein selektionskriterium für Ratingagenturen, in: Achleitner, A.-K. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Ratingpraxis, Wiesbaden 2004, S. 223-242.

Kloock, J. (2003):

Bilanzpolitik aus entscheidungstheoretischer Sicht für Kapitalgesellschaften, in: Janke, H. et al. (Hrsg.): Betriebswirtschaftslehre und betriebliche Praxis: Festschrift für Horst Seelbach zum 65. Geburtstag, Wiesbaden 2003.

Königsgruber, R. (2009):

Bilanzmanipulation und Managementpräferenzen bezüglich der Strenge des System der Rechnungslegungsregulierung, in: ZfB, 79(2009), Nr. 7-8, S. 847-868.

Körnert, J. (1998):

Dominoeffekte im Bankensystem – Theorien und Evidenz, Berlin 1998.

Kothari, S. P. / Leone, A. L. / Wasley, C. E. (2005):

Performance matched discretionary accrual measures, in: Journal of Accounting and Economics, 39(2005), Nr. 1, S. 163-197.

Krishnan, G. V. (2003):

Audit Quality and the Pricing of Discretionary Accruals, in: Auditing: A Journal of Practice & Theory, 22(2003), Nr. 1, S. 110-126.

Krog, M. (1998):

Rechnungslegungspolitik im internationalen Vergleich. Eine modellorientierte Analyse, Landsberg (Lech) 1998.

Kuhl, J. (1983):

Motivation, Konflikt und Handlungskontrolle, Berlin 1983.

Kuhl, J. (1987):

Action control: The maintenance of motivational states, in: Halisch, F. / Kuhl, J. (Hrsg.): Motivation, intention, and volition, Berlin 1987, S. 279-291.

Kuhl, J. (2001):

Motivation und Persönlichkeit – Interaktionen psychischer Systeme, Göttingen et al. 2001.

Kühnberger, M. (1996):

Der Jahresabschluß: Rechnungslegung nach Handels- und Steuerrecht, München et al. 1996.

Kußmaul, H. (2007):

Handels- und Steuerbilanzpolitik im Rahmen der Stakeholder-Information – Ziele und Instrumente im Überblick, in: Zeitschrift für Corporate Governance, 2(2007), Nr. 4, S. 179-184.

Kußmaul, H. / Lutz, R. (1993):

Instrumente der Bilanzpolitik – Systematisierungsmöglichkeiten und Bewertungskriterien, in: WiSt, 22(1993), Nr. 8, S. 399-403.

Kürsten, W. (2000):

Die Beziehung zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer, in: Obst, G / Hintner, O. (Begr.); von Hagen, J. / von Stein, J. H. (Hrsg.): Geld-, Bank- und Börsenwesen, 40. Aufl., Stuttgart 2000, S. 160-185.

Küting, K. (1995):

Bilanzpolitik in Deutschland, in: Capital: Das Wirtschaftsmagazin 09/95, S. 60-61.

Küting, K. (2004):

Bilanzpolitik, in: Küting, K. (Hrsg.): Saarbrücker Handbuch der betriebswirtschaftlichen Beratung, 3. Aufl., Herne / Berlin 2004, S. 591-670.

Küting, K. (2005a):

Die Bedeutung der Fair Value Bewertung für Bilanzanalyse und Bilanzpolitik- Informiert der Fair Value besser über die „wahre“ Unternehmenslage?, in: Bieg, H./ Heyd, R. (Hrsg.): Fair Value: Bewertung in Rechnungswesen, Controlling und Finanzwirtschaft, München 2005, S. 495-516.

Küting, K. (2005b):

Erkennung von Unternehmenskrisen anhand der angewandten Bilanzpolitik, in: Controlling, 17(2005), Nr. 4-5, S. 223-231.

Küting, K. (2006):

Der Stellenwert der Bilanzanalyse und Bilanzpolitik im HGB- und IFRS-Bilanzrecht, in: Der Betrieb, 59(2006), Nr. 51-52, S. 2753-2762.

Küting, K. / Weber, C.-P. (2006):

Die Bilanzanalyse – Beurteilung von Einzel- und Konzernabschlüssen, 8. Aufl., Stuttgart 2006.

Küting, K. / Weber, C.-P. (2009):

Die Bilanzanalyse – Beurteilung von Abschlüssen nach HGB und IFRS, 9. Aufl., Stuttgart 2009.

Küting, K. / Wohlgemuth, F. (2004):

Möglichkeiten und Grenzen der internationalen Bilanzanalyse- Erkenntnisfortschritte durch eine internationale Strukturbilanz?, in: DStR, 48(2004), Beiheft vom 24.11.2004, S. 3-19.

Küting, K. / Zwirner, C. (2003):

Ergebnisse einer mehrjährigen empirischen Analyse der Informationsqualität deutscher Geschäftsberichte, in: Steuer- und Bilanzpraxis, 5(2003), S. 193-200.

Lachnit, L. (2004):

Bilanzanalyse- Grundlagen- Einzel- und Konzernabschlüsse- Internationale Abschlüsse- Unternehmensbeispiele, Wiesbaden 2004.

Lambert, W. W. (1954):

Stimulus-Response Contiguity and Reinforcement Theory in Social Psychology. In: Lindzey, G. (Hrsg.): Handbook of Social Psychology, Vol. 1: Theory and Method, Reading, Cambridge (Mass.) et al. 1954, S. 57-90.

Langenbeck, J. (2007):

Kompakt-Training – Bilanzanalyse, 3. Aufl., Ludwigshafen (Rhein) 2007.

Langens, T. A. / Schmalt, H.-D. / Sokolowski, K. (2005):

Motivmessung: Grundlagen und Anwendungen, in: Vollmeyer, R. / Brunstein, J. (Hrsg.): Motivationspsychologie und ihre Anwendung, Stuttgart 2005, S. 72-91.

Lee, P. (2006)

The Big Bath Hypothesis: Accruals Management in Response to Dividend Reduction and Omission, in: International Journal of Management, 23(2006), Nr. 2, S. 281-288.

Lentes, T. / Weber, K.-H. (2007):

Rating bietet große Chancen für mittelständische Unternehmen, in: Betriebswirtschaftliche Blätter 56(2007), Nr. 4, S. 220-224.

Lentes, T. (1997):

Die Kalkulation von Preisuntergrenzen im langfristigen festkonditionierten Unternehmenskreditgeschäft der Banken, ein Beitrag zur Preispolitik der Banken, Stuttgart 1997.

Lewin, K. (1935):

A dynamic theory of personality: Selected papers, New York 1935.

Liepmann, D. (Hrsg.) (2000):

Motivation, Führung und Erfolg in Organisationen, Frankfurt am Main 2000.

Lindemann, J. (2004):

Rechnungslegung und Kapitalmarkt, eine theoretische und empirische Analyse, Lohmar / Köln 2004.

Lindemann, J. (2006):

Kapitalmarktrelevanz der Rechnungslegung – Konzepte, Methodik und Ergebnisse empirischer Forschung, in: ZfB, 76(2006), Nr. 10, S. 967-1003.

Liu, Y. / Ning, Y / Davidson III, W. N. (2009):

Earnings Management Surrounding New Debt Issues, in: The Financial Review, Pre-Publication Version 2009.

Loebbecke, J. K. / Eining, M. M. / Willingham, J. J. (1989):

Auditors' Experience with Material Irregularities: Frequency, nature and Detectability, in: Auditing: A Journal of Practice and Theory, 9(1989), Nr. 1, S. 1-28.

Lorenz, M. (2004):

Überblick Ratingsysteme – Ratingsysteme von Banken, in: Bonitz F. / Ostermann P. (Hrsg.): Handbuch zur Ratingsvorbereitung und Ratingsverbesserung, Wien 2004, S. 61-111.

Lösel, F. / Schmucker, M. (2008):

Kriminalitätstheorien, in: Volbert, R. / Steller, M. (Hrsg.): Handbuch der Rechtspsychologie, Göttingen 2008, S. 15-27.

Lüdicke, O. (2003):

Ratingverfahren und – agenturen, in: Reichling, P. (Hrsg.): Risikomanagement und Rating: Grundlagen, Konzepte, Fallstudien, Wiesbaden 2003, S. 63-87.

Maijor, Steven J. / Vanstraelen, Ann (2006):

Earnings management within Europe: the effects of member state audit environment, audit firm quality and international capital markets, in: Accounting and Business Research, 36(2006), Nr. 1, S. 33-52, 2006.

Martin, M (2007):

Regulatorische Aspekte der Prüfung von Risikoklassifizierungsverfahren, in: Becker, A. / Förschler, D. / Klein, J. (Hrsg.): Rating-Systeme und –Prozesse – Praxis- und Projekterfahrung aus Implementierung und Prüfung, Frankfurt am Main 2007, S. 3-132.

Maslow, A. H. (1987):

Motivation and Personality, 3, Aufl., New York 1987.

Massenberg, H.-J. / Borchardt, A. (2007):

Rating und Rechnungslegung im Mittelstand, in: BFuP, 59(2007), Nr. 4, S. 346-357.

Matsumoto, D. A. (2002):

Management's Incentives to Avoid Negative Earnings Surprises, in: The Accounting Review, 77(2002), Nr. 3, S. 483-514.

McClelland, D. C. (1985):

Human motivation, Cambridge 1985.

McNichols, M. F. (2000):

Research design issues in earnings management studies, in: Journal of Accounting and Public Policy, 19(2000), Nr. 4-5, S. 313-345.

McNichols, M. F. (2002):

Discussion of the quality of accruals and earnings: The role of accrual estimation error, in: The Accounting Review, 77(2002), Supplement, S. 61-69.

Meffert, H. (2000):

Marketing: Grundlagen marktorientierter Unternehmensführung; Konzepte, Instrumente, Praxisbeispiele; mit neuer Fallstudie VW Golf, 9. Aufl., Wiesbaden 2000.

Merl, H. (2006):

Die Beurteilung des Einsatzes von Kreditderivaten in einem Verbundsystem des deutschen Kreditgewerbes, Diss., Leipzig 2006.

Meuwissen, R. et al. (2005):

An Evaluation of Abnormal Accruals Measurement Models in an International Context, Working Paper, Juli 2005, URL: <http://ssrn.com>, abgerufen am 30.02.2007.

Meyer, M. (2005):

Unternehmenswertorientierte Berichterstattung auf Basis der IAS/IFRS – Eine bilanztheoretische und bilanzpolitische Betrachtung aus deutscher Sicht, Wiesbaden 2005.

Moody's (Hrsg.) (2005):

Globale Ratingmethodik für regulierte Stromversorgungsunternehmen, März 2005 (in der deutschen Fassung von Juni 2007).

Moody's (Hrsg.) (2006):

Globale Ratingmethodik für den Einzelhandelssektor, Dezember 2006 (in der deutschen Fassung von September 2007).

Moore, M. L. (1973):

Management Changes and Discretionary Accounting Decisions, in: Journal of Accounting Research, 11(1973), Nr. 1, S. 100-107.

Müller, C. (2007a):

Internes Rating bei privaten Banken, in: Büschgen, H. / Everling O. (Hrsg.): Handbuch Rating, 2. Aufl., Wiesbaden 2007, S. 273-292.

Müller, T. (2007b):

Ansätze zur Optimierung für das Rating, in: Varnholt (Hrsg.): Bilanzoptimierung für das Rating; Stuttgart 2007, S. 39-56.

Munsch, M. (2007):

Externes Rating für mittelständische Unternehmen – Ratingprozess und Ratingkriterien am Beispiel der Creditreform Rating AG, in: Büschgen, H. E. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, 2. Aufl., Wiesbaden 2007, S. 223-254.

Nerdinger, F. W. (1995):

Motivation und Handeln in Organisationen: Eine Einführung, Stuttgart 1995.

Neuberger, O. (1985):

Arbeit. Begriff, Gestaltung, Motivation, Zufriedenheit, Stuttgart 1985.

Neumann, J. / Morgenstern, O. (1944):

Theory of games and economic behaviour, Princeton 1944.

Niggemann, K. A. / Simmert, D. B. (2005):

Bilanzpolitik unter Ratingaspekten – Wie mittelständische Unternehmen ganz legal ihre Bilanzen liften und so die Chance auf ein besseres Kreditrating steigern können, in: Handelsblatt vom 11.04.2005, Beilage, S. M5.

Nobach, K. (2006):

Bedeutung der IAS/IFRS für die Bilanzpolitik deutscher Unternehmen, Herne / Berlin 2006.

Nöldeke, M. (2007):

Aspekte der Berichterstattung. Anreize des Gewinn- und Erwartungs-managements, in: Die Unternehmung, 61(2007), Nr. 5, S. 357-370.

Nolte, B. (2003):

Basel II konkret, Auswege aus der Kreditklemme im Mittelstand ; praktische Anleitungen, Checklisten, Beispiele, Muster-Ratings, Weinheim 2003.

Nolting, H.-P. / Paulus, P. (1999):

Psychologie lernen, eine Einführung und Anleitung, 10. Aufl., Weinheim 2009.

o.V. (2002)

welt-online. ComRoad – einer der größten Bilanzskandale vor Gericht; http://www.welt.de/printwelt/article421064/Comroad_einer_der_groessten_Bilanzskandale_vor_Gericht.html, abgerufen am 21.06.2009.

Oehler, A. / Unser, M. (2002):

Finanzwirtschaftliches Risikomanagement, 2. Aufl., Berlin et al. 2002.

OeNB/FMA (2004):

Guidelines on Credit Risk Management – Rating Models and Validation
OeNB&FMA, Wien, November 2004.

Olfert, K. / Reichel, C. (2008):

Finanzierung, 14. Aufl., Ludwigshafen 2008.

Oser, P. (1996):

Einsatz der Diskriminanzanalyse bei Kreditwürdigkeitsprüfungen – Zugleich ein Beitrag zum Risikomanagement von Banken, in: Betriebs-Berater, 51(1996), Nr. 7, S. 367-381.

Ossadnik, W. (1998):

Rechnungslegungspolitik: Die Instrumente, in: Freidank, C.-Chr. (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik, eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin et al. 1998, S. 155-193.

Packmohr, A. (1984):

Bilanzpolitik und Bilanzmanagement – Leitlinien für die optimale Gestaltung des Jahresabschlusses mit Checkliste der bilanzpolitischen Aktivitäten, Köln 1984.

Packmohr, A. (1998):

Die Optimierung des bilanzpolitischen Mitteleinsatzes bei Gewinnglättungsverhalten, in: Freidank, C.-Chr. (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik, eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin et al. 1998, S. 503-541.

Paul, S. et al. (2005):

Wertorientierte Banksteuerung I: Renditemanagement, Frankfurt am Main 2005.

Peasnell, K. V. / Pope, P. F. / Young S. (2000):

Detecting earnings management using cross-sectional abnormal accruals models, in: Accounting and Business Research, 30(2000), Nr. 4, S. 313-326.

Peek, E. (2004):

The Use of Discretionary Provisions in Earnings Management: Evidence from the Netherlands, in: Journal of International Accounting Research, Nr. 3(2004), Nr. 2, S. 27-43.

Peemöller, V. H. (2003):

Bilanzanalyse und Bilanzpolitik – Einführung in die Grundlagen, 3. Aufl., Wiesbaden 2003.

Peemöller, V. H. / Hofmann, S. (2005):

Bilanzskandale – Delikte und Gegenmaßnahmen, Berlin 2005.

Pellens, B. / Fülbier, R. U. / Gassen, J. (2008):

Internationale Rechnungslegung, IFRS 1 bis 8, IAS 1 bis 41, IFRIC-Interpretationen, Standardentwürfe ; mit Beispielen, Aufgaben und Fallstudie, 7. Aufl., Stuttgart 2008.

Perridon, L. / Steiner, M (2007):

Finanzwirtschaft der Unternehmung, 15. Aufl., München 2009.

Pervin, L. A. / Cervone, D. / John, O. P. (2005):

Persönlichkeitstheorien, mit 156 Abbildungen und 33 Tabellen, 5. Aufl., München 2005.

Pfingsten, A. (2000a)

Finanzintermediation: Die Beziehung zwischen Kapitalgeber und Kapitalnehmer, in: Obst, G / Hintner, O. (Begr.); von Hagen, J. / von Stein, J. H. (Hrsg.): Geld-, Bank- und Börsenwesen, 40. Aufl., Stuttgart 2000, S. 160-185.

Pfingsten, A. (2000b)

Kreditleistungen: Die Kreditvergabe, in: Obst, G. / Hintner, O. (Begr.); von Hagen, J. / von Stein, J. H. (Hrsg.): Geld-, Bank- und Börsenwesen, 40. Aufl., Stuttgart 2000, S. 665-741.

Pfleger, G. (1991):

Die neue Praxis der Bilanzpolitik – Strategien und Gestaltungsmöglichkeiten im handels- und steuerrechtlichen Jahresabschluß, 4. Aufl., Freiburg 1991.

Pfleger, G. (2001):

Bilanz-Lifting: Legale und illegale Praktiken zur Schönung von Bilanzen, 2.Aufl., Freiburg 2001.

Pförtl, G. v. (2005):

Messung und Modellierung der Ausfallwahrscheinlichkeit von Krediten – Unter besonderer Berücksichtigung der Vorschläge der Neuen Baseler Eigenkapitalvereinbarung und der Vorgehensweise der Ratingagenturen, Hamburg 2005.

Picot, A. / Theurl, T. / Dammer, S. / Neuburger, R. (2007):

Transparenz in Kreditmärkten – Auskunfteien und Datenschutz vor dem Hintergrund asymmetrischer Information, Frankfurt am Main 2007.

Pincus, M. / Rajgopal, S. (2002):

The interaction between accrual management and hedging - Evidence from oil and gas firms, in: *The Accounting Review*, 77(2002), Nr. 1, S. 127-160.

Prasch, E. (1989):

Die Analyse von Jahresabschlüssen zur Kreditwürdigkeitsprüfung, in: Baetge, J. (Hrsg.): *Bilanzanalyse und Bilanzpolitik – Vorträge und Diskussionen zum neuen Recht*, Düsseldorf 1989, S. 105-135.

PricewaterhouseCoopers AG WPG und Deutsches Aktieninstitut e.V. (Hrsg.) (2009):

Erfahrungen mit DPR-Prüfungen – Ergebnisse einer Umfrage unter Führungskräften im Rechnungswesen kapitalmarktorientierter Unternehmen, Frankfurt am Main 2009.

Prümer, M. (2003):

Rating-Leitfaden für die Praxis. Empfehlungen für den Umgang mit Banken, mit Formularen und Checklisten, Wiesbaden 2003.

Quick, R. (2006):

Prüfung, Beratung und Unabhängigkeit des Abschlußprüfers – Eine Analyse der neuen Unabhängigkeitsnormen des HGB im Lichte empirischer Forschungsergebnisse, in: *BFuP*, 58(2006), Nr. 1, S. 42-61.

Rammert, S. (2009):

§ 51 Bilanzpolitik und Bilanzanalyse, in: Lüdenbach, N. / Hoffmann, W.-D. (Hrsg.): *Haufe IFRS Kommentar*, 7. Aufl., Freiburg 2009, S. 2215-2264.

Rehm, H. (2008):

Das deutsche Bankensystem: Befund – Probleme – Perspektiven (Teil I), in: *Kredit und Kapital*, 41(2008), Nr. 2, S. 135-159.

Reibis, C. (2005):

Computergestützte Optimierungsmodelle als Instrumente einer unternehmenswertorientierten Rechnungslegungspolitik - Eine Analyse vor dem Hintergrund des Bilanzrechtsreformgesetzes, Hamburg 2005.

Reich, H. W. (2007):

Bedeutung und Chancen des Ratings für den Mittelstand; in: Büschgen, H. E. / Everling, O. (Hrsg): Handbuch Rating, 2. Auflage, Wiesbaden 2007, S. 5-22.

Reichling P. / Bietke D. / Henne A. (2007):

Praxishandbuch Risikomangement und Rating, Ein Leitfaden, 2. Aufl., Wiesbaden 2007.

Reisenzein, R. (2006):

Motivation, in: Pawlik, K. (Hrsg.): Handbuch Psychologie – Wissenschaft, Anwendung, Berufsfelder, Heidelberg 2006, S. 239-248.

Reynolds, K. J. / Deis, D. / Francis, J. R. (2004):

Professional service fees and auditor objectivity, in: Auditing - A Journal of Practice and Theory, 23(2004), Nr. 1, S. 29-52.

Rheinberg, F. (1980):

Leistungsbewertung und Lernmotivation, Göttingen 1980.

Rheinberg, F. (2004):

Motivationsdiagnostik, Göttingen et al. 2004.

Rheinberg, F. (2006):

Motivationstraining und Motivierung, in: Rost, D. H. (Hrsg.): Handwörterbuch Pädagogische Psychologie, 3. Aufl., Weinheim 2006, S. 510-515.

Rheinberg, F. (2008):

Grundriss der Psychologie, Bd. 6: Motivation, 7. Aufl., Stuttgart 2008.

Rheinberg, F. (2009):

Motivation, in: Brandstätter, V. / Otto, J. H. (Hrsg.): Handbuch der Allgemeinen Psychologie – Motivation und Emotion, Göttingen et al. 2009, S. 668-674.

Riebell, C. (2006):

Die Praxis der Bilanzauswertung, 8. Aufl., Stuttgart 2006.

Romney, M. / Albrecht, S. / Cherrington, D. J. (1980):

Auditors and the Detection of Fraud, in: The Journal of Accountancy, 149(1980), Nr. 5, S. 63-69.

Ronen, J. / Yaari, V. (2008):

Earnings management – Emerging Insights in Theory, Practice and Research, New York 2008.

Rosemann, B. / Bielski, S. (2001):

Einführung in die Pädagogische Psychologie, Weinheim 2001.

Rosen, R. v. (2006):

Sarbanes-Oxley ante portas? – Der geplante Bilanzzeit und seine Folgen, in: FAZ vom 10.08.2006, S. 13.

Rosenstiel, L. v. (1988):

Motivationsmanagement, in: Hofmann, M. / Rosenstiel, L. v. (Hrsg.): Funktionale Managementlehre, Berlin 1988, S. 214-264.

Rost, J. (2005):

Persönlichkeit, in: Straub, J. / Kempf, W. / Werbik, H. (Hrsg.): Psychologie – Eine Einführung, Grundlagen, Methoden, Perspektiven, 5. Aufl., München 2005, S. 499-529.

Rudolph, U. (2007):

Motivationspsychologie – Workbook, 2. Aufl., Weinheim 2007.

S&P (Hrsg.) (2008):

Rating Criteria For U.S. Midstream Energy Companies, Special Report on Midstream Energy, New York 2008.

Schäfer, S. (1999):

Entscheidungsmodelle der Konzernrechnungspolitik. Computergestützte Gestaltung des Konzernabschlusses nach den Vorschriften des Handelsrechts und der International Accounting Standards, Landsberg (Lech) 1999.

Scheck, O. (2006):

Handbuch Alternative Finanzierungsformen – Anlässe, Private Equity, Genussscheine, ABS, Leasing, Factoring, Mitarbeiterbeteiligung, BAV, Franchising, Stille Gesellschaft, Partiarisches Darlehen, Börsengang, Weinheim 2006.

Scheffler, E. (1992):

Strategische Unternehmensführung und Bilanzierung, in: Moxter, A. et al. (Hrsg.): Rechnungslegung, Entwicklungen bei der Bilanzierung und Prüfung von Kapitalgesellschaften, Festschrift zum 65. Geburtstag von Professor Dr. Dr. h. c. Karl-Heinz Forster, Düsseldorf 1992, S. 625-638.

Scheffler, W. (2002):

Bilanzplanung und -politik, in: Küpper, H.-U. / Wagenhofer, A. (Hrsg.): Enzyklopädie der Betriebswirtschaftslehre, Bd. 3: Handwörterbuch Unternehmensrechnung und Controlling, 4. Aufl., Stuttgart 2002, S. 186-194.

Scheffler, W. (2007):

Besteuerung von Unternehmen II – Steuerbilanz und Vermögensaufstellung, 5. Aufl., Heidelberg 2007.

Schierenbeck, H. (2006):

Ertragsorientiertes Bankmanagement – Band 1: Grundlagen, Marktzinsmethode und Rentabilitäts-Controlling, 8. Aufl. (Nachdruck), Wiesbaden 2006.

Schierenbeck, H. / Lister, M. / Kirmße, S. (2008):

Ertragsorientiertes Bankmanagement, Band 2: Risiko-Controlling und integrierte Rendite-/Risikosteuerung, 9. Aufl., Wiesbaden 2008.

Schirmeister, R. / Siebold, K. (2008):

Die Aufdeckung von Bilanzmanipulationen in der Jahresabschlussanalyse, in: Freidank, C.-Chr. / Müller, S. / Wulf, I. (Hrsg.): Controlling und Rechnungslegung – Aktuelle Entwicklungen in Wissenschaft und Praxis, Wiesbaden 2008, S. 503-520.

Schmalt, H.-W. / Sokolowski, K. (2006):

Motivation, in: Spada, H. (Hrsg.): Lehrbuch Allgemeine Psychologie, 3. Aufl., Bern 2006, S. 501-552.

Schmidt, F. (1979):

Bilanzpolitik deutscher Aktiengesellschaften – Empirische Analysen des Gewinn-glättungsverhaltens, Wiesbaden 1979.

Schmidt, R.H. / Terberger, E. (1999):

Grundzüge der Investitions- und Finanzierungstheorie, 4. Aufl. (Nachdruck), Wiesbaden 1999.

Schnabel, H. (1996):

Die Funktion des Rating für deutsche Industrieunternehmen als Emittenten, in: Büschgen, H. E. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Rating, Wiesbaden 1996, S. 305-325.

Schneider, D. (1987):

Agency Costs and Transaction Costs: Flops in the Principal-Agent-Theory of Financial Markets, in: Bamberg, G. / Spremann, K. (Hrsg.): Agency Theory, Information and Incentives, Berlin et al. 1987, S. 481-494.

Schönbrunn, N. (1988):

Rechnungswesen und Verhaltenswissenschaften – Entwicklungsstand und motivationstheoretische Grundlagen des Behavioral Accounting, Marburg 1988.

Schönbrunn, N. (1998):

Rechnungswesen und Verhaltenswissenschaften - Entwicklungsstand und motivationstheoretische Grundlagen des Behavioral Accounting, in: Betriebswirtschaftslehre und Wirtschaftsprüfung, Krefeld 1998, S. 15-31.

Schöning, S. (2004):

Der Grundsatz II der BaFin – eine kritische Beurteilung, in: Kredit und Kapital, 37(2004), Nr. 3-4, S. 383-417 (Teil I) und S. 537-576 (Teil II).

Schöning, S. (2006):

Zur Finanzierung von Existenzgründungen nach Umsetzung der neuen Eigenkapitalunterlegungsvorschriften für Kreditinstitute (Basel II), in: Schöning et al. (Hrsg.): Existenzgründung – Beiträge zur Gründungsforschung, Frankfurt am Main 2006, S. 221-247.

Schöning, S. (2007a):

Basel II und die Bankkreditfinanzierung von kleinen Unternehmen: eine Analyse der Auswirkungen der ersten Säule des neuen Eigenkapitalakkords, in: Letmathe, P. et al (Hrsg.): Management kleiner und mittlerer Unternehmen, Stand und Perspektiven der KMU-Forschung, Wiesbaden 2007, S. 561-575.

Schöning, S. (2007b):

Zur Bedeutung der 2. Säule des neuen Eigenkapitalakkords (Basel II) für die Bankkreditfinanzierung von kleinen Unternehmen, in: ZfKE, 55(2007), Nr. 3, S. 167-190.

Schorlemer, G. v. / Posluschny, P. (2001):

Entscheidungsorientierte Bilanzpolitik – Eine praxisorientierte Darstellung mit IAS, Wiesbaden 2001.

Schreyögg, G. / Werder, A. v. (Hrsg.) (2004):

Handwörterbuch Unternehmensführung und Organisation, 4. Aufl., Stuttgart 2004.

Schüller, R. (2007):

Instrumente und Kriterien des Finanzratings, in: Achleitner, A.-K. / Everling, O. / Niggemann, K. A. (Hrsg.): Finanzrating – Gestaltungsmöglichkeiten zur Verbesserung der Bonität, Wiesbaden 2007, S. 81-94.

Schult, E. (2003):

Bilanzanalyse, Möglichkeiten und Grenzen externer Unternehmensbeurteilung, mit Übungsaufgaben und Lösungsvorschlägen, 11. Aufl., Berlin 2003.

Schult, E. / Brösel G. (2008):

Bilanzanalyse – Unternehmensbeurteilung auf der Basis von HGB- und IFRS-Abschlüssen, 12. Aufl., Berlin 2008.

Schultheiss, O. C. / Brunstein, J. C. (2005):

Motivation, in: Straub, J. / Kempf, W. / Werbik, H. (Hrsg.): Psychologie – Eine Einführung, 5. Aufl., München 2005, S. 297-323.

Schulze zur Wiesche, D. W. (1981):

Bilanzpolitik durch Sachverhaltsgestaltung- Tendenzen und Grenzen, in: 50 Jahre Wirtschaftsprüferberuf, Bericht über die Jubiläumsfachtagung vom 21. bis 23. Oktober 1981 in Berlin, Düsseldorf 1981, S. 61.

Segbers, K. (2007):

Die Geschäftsbeziehung zwischen mittelständischen Unternehmen und ihrer Hausbank – Eine ökonomische und verhaltenswissenschaftliche Analyse, Frankfurt am Main 2007.

Seicht, G. (1990):

Bilanzpolitik und Steuertaktik, Leitfaden für die Gestaltung des Jahresabschlusses, 2. Aufl., Wien 1990.

Sellhorn, T. (2004):

Goodwill Impairment, an empirical investigation of write-offs under SFAS 142, Frankfurt am Main et al. 2004.

Semmer, N. / Udris, I. (2007):

Bedeutung und Wirkung von Arbeit, in: Schuler (Hrsg.): Lehrbuch Organisationspsychologie, 4. Aufl., Bern 2007, S. 157-196.

Sieben, G. (1998):

Rechnungslegungspolitik als Instrument der Unternehmensführung. Ein Überblick über die Grundlagen, Ziele und Instrumente handelsrechtlicher Rechnungslegungspolitik, in: Freidank, C.-Chr. (Hrsg.): Rechnungslegungspolitik, Eine Bestandsaufnahme aus handels- und steuerrechtlicher Sicht, Berlin et al. 1998, S. 3-35.

Sieben, G. / Barion, H.-J. / Maltry, H. (1993):

Bilanzpolitik, in: Chmielewicz, K./ Schweitzer, M. (Hrsg.): Handwörterbuch des Rechnungswesens, 3. Aufl., Stuttgart 1993, Sp. 229-239.

Simon, H. A. (1957):

Models of Man, social and rational: mathematical essays on rational human behavior in a social setting, New York 1957.

Sloan, R. (1996):

Do stock prices fully reflect information in cash flows and accruals about future earnings, in: Journal of Accounting and Economics, 29(1996), S. 339-371.

Smith, E. / Nolen-Hoeksema, S. / Fredrickson, B. / Loftus, G. (2007):

Atkinsons und Hilgards Einführung in die Psychologie – übersetzt und herausgegeben von Joachim Grabowski, 14. Aufl., Berlin / Heidelberg 2007.

Spellmann, F. (2002):

Gesamtrisiko-Messung von Banken und Unternehmen, Wiesbaden 2002.

Spremann, K. (1990):

Asymmetrische Informationen, in: ZfB, 60(1990), Nr. 5-6, S. 561-586.

Spremann, K. (1996):

Wirtschaft, Investition und Finanzierung, 5. Aufl., München/Wien 1996.

Stachle, W. H. (1999):

Management – Eine verhaltenswissenschaftliche Perspektive, 8 Aufl., München 1999.

Stein, H.-G. (1993):

Ziele und Maßnahmen der Konzernbilanzpolitik, in: ZfbF, 45(1993), Nr. 11, S. 973-995.

Steiner, M. / Starbatty, N. (2004):

Bedeutung von Ratings in der Unternehmensfinanzierung, in: Achleitner, A.-K. / Everling, O. (Hrsg.): Handbuch Ratingspraxis, Wiesbaden 2004, S. 15-35.

Steuer, H. (2008):

Stein Bagger – Ein echter dänischer Zahlenkünstler, in: Handelsblatt vom 9.12.2008, <http://www.handelsblatt.com/unternehmen/macher-des-mittelstandes/ein-echter-daenischer-zahlenkuenstler;2106983>, abgerufen am 15.12.2009.

Studenmund, A. H. (2006):

Using econometrics. A practical guide. 5. Aufl., Boston (Mass.) 2006.

Stur, G. (2001):

Rating mit qualitativen und quantitativen Kriterien, in: Everling, O. (Hrsg.): Rating – Chance für den Mittelstand nach Basel II – Konzepte zur Bonitätsbeurteilung, Schlüssel zur Finanzierung, Wiesbaden 2001, S. 327-342.

Süßmair, A. (2000):

Behavioral Accounting – Verhaltenstheoretische Grundlagen des internen Rechnungswesens, Wiesbaden 2000.

Szczesny, A. (2007):

Der Zusammenhang zwischen Bilanzpolitik und Rechnungslegungs-standards, Meßmethoden und empirische Evidenz, in: BFuP, 59(2007), Nr. 2, S. 101-122.

Tabakis, E. / Vinci, A. (2002):

Analysing and Combining Multiple Credit Assessments of Financial Institutions; ECB Working Paper No. 123, Frankfurt am Main 2002.

Tallner, G. (2003):

Risikoadjustierte Preise als Basis eines zukunftsfähigen Firmenkundengeschäfts – Erklärungen und Handlungsempfehlungen für Unternehmen aus Sicht einer Großbank, in: Deter, H. / Diegelmann, M. (Hrsg.): Creditor Relations – Beziehungsmanagement mit Fremd-kapitalgebern, Frankfurt am Main 2003, S. 21-42.

Tanski, J. S. (2006):

Bilanzpolitik und Bilanzanalyse nach IFRS – Instrumentarium, Spielräume, Gestaltung, München 2006.

Teoh, S. H. / Wong, T. J. / Rao, G. R. (1998):

Are Accruals during Initial Public Offerings Opportunistic?, in: Review of Accounting Studies, 3(1998), Nr. 1-2, S. 175-208.

Terlinde, C. (2005):

Aufdeckung von Bilanzmanipulationen in der deutschen Prüfungspraxis – Ergebnisse einer empirischen Studie, Wiesbaden 2005.

Terpitz, K. (2009):

Wenn Manager zu Tätern werden, in: Handelsblatt vom 11./12./13. September 2009, S. 17.

Thomae, H. (1965):

Die Bedeutung des Motivationsbegriffes, in: Thomae, H. / Lersch, P. / Sander, F. (Hrsg.): Allgemeine Psychologie – II. Motivation, 2. Aufl., Göttingen 1965, S. 3-44.

Thomas, J. K. / Zhang, X. J. (2000):

Identifying unexpected accruals – A comparison of current approaches, in: Journal of Accounting and Public Policy, 19(2000), Nr. 4-5, S. 347-376.

Thomas, J. K. / Zhang, X. J. (2002):

Inventory changes and future returns, in: Review of Accounting Studies, 7(2002), Nr. 2-3, S. 163-187.

Tolkmitt, V. (2007):

Neue Bankbetriebslehre – Basiswissen zu Finanzprodukten und Finanzdienstleistungen, 2. Auflage, Wiesbaden 2007.

Tytko, D. (1999):

Zukunftsorientierte Kreditvergabeentscheidungen – Eine Untersuchung zu den Einsatzmöglichkeiten der Projektfinanzierung im mittelständischen Firmenkundengeschäft, Frankfurt am Main et al. 1999.

Van Tendeloo, B. V. / Vanstraelen, A. (2005):

Earnings Management under German GAAP versus IFRS, in: European Accounting Review, 14(2005), Nr. 1, S. 155-180.

Varnholt, N. T. (Hrsg.) (2007):

Bilanzoptimierung für das Rating, Stuttgart 2007.

Veit, K.-R. (2002):

Bilanzpolitik, München 2002.

Vincenti, A. J. F. / Hollmann, S. (2009)

Basel II und die Kreditkonditionen für den Mittelstand – Eine Bestandsaufnahme, in: Finanz Betrieb, 11(2009), Nr. 6, S. 303-310.

Vollmuth, H. J. (2009):

Bilanzen richtig lesen, besser verstehen, optimal gestalten: Bilanzanalyse und Bilanzpolitik für die Praxis, 9. Aufl., Freiburg 2009.

Vroom, V. (1964):

Work and Motivation, New York 1964.

Wagenhofer, A. / Ewert, R. (2007):

Externe Unternehmensrechnung, mit 6 Tabellen, 2. Aufl., Heidelberg 2007.

Wahrenburg, M. (2005):

Pooling von internen Ratinginformationen in der modernen Banksteuerung, in: Neupel, J. / Rudolph, B. / Hahnenstein, L. (Hrsg.): Aktuelle Entwicklungen im Bankcontrolling: Rating, Gesamtbanksteuerung und Basel II, im Auftrag des Arbeitskreises „Strategieentwicklung und Controlling in Banken“ der Schmalenbach-Gesellschaft für Betriebswirtschaft e.V., Düsseldorf 2005, S. 97-118.

Walsh, P. / Craig, R. /Clarke, F. (1991):

Big Bath Accounting Using Extraordinary Item Adjustments: Australian Empirical Evidence, in: Journal of Business Finance & Accounting, 18(1991), Nr. 2, S. 173-189.

Wanner, E. (2009):

Aufstieg und Fall des Ivar Kreuger, in: Die Bank, 49(2009), Nr. 11, S. 54-55.

Watrin, C. (2001):

Internationale Rechnungslegung und Regulierungstheorie, Wiesbaden 2001.

Watts, R. L. / Zimmermann, J. L. (1986):

Positive Accounting Theory, Englewood Cliffs (NJ), 1986.

Watts, R. L. / Zimmermann, J. L. (1990):

Positive accounting theory – A ten year perspective, in: The Accounting Review, 65(1990), Nr. 1, S. 131-156.

Wehrheim, M. / Schmitz, T. (2009):

Jahresabschlussanalyse – Instrumente, Bilanzpolitik, Kennzahlen, 3. Aufl., Stuttgart 2009.

Weiner, B. (1976)

Theorien der Motivation, Stuttgart 1976.

Weinert, A. B. (2004):

Organisations- und Personalpsychologie, 5. Aufl., Weinheim 2004.

Werner, U. (1990):

Die Berücksichtigung nichtnumerischer Daten im Rahmen der Bilanzanalyse, in: WPg, 43(1990), Nr. 13, S. 369-376.

Wildgruber, J. (1997):

Das Prognoseproblem bei der Ermittlung des Entscheidungswertes von Kreditinstituten, Göttingen, Univ. Diss., 1997.

Wöhe, G. / Döring, U. (1997):

Bilanzierung und Bilanzpolitik: Betriebswirtschaftlich – Handelsrechtlich – Steuerrechtlich, 9. Aufl., München 1997.

Wöhe, G. / Döring, U. (2008):

Einführung in die Allgemeine Betriebswirtschaftslehre, 23. Aufl., München 2008.

Wohlgemuth, F. (2007):

IFRS: Bilanzpolitik und Bilanzanalyse, Gestaltung und Vergleichbarkeit von Jahresabschlüssen, Berlin 2007.

Wolff, H.-G. / Moser, K. (2007):

Kaufentscheidungen, in: Moser, K. (Hrsg.): Wirtschaftspsychologie, Heidelberg 2007, S. 31-52.

Wolke, T. (2008):

Risikomanagement, 2. Aufl., München 2008.

Woodworth, R. S. (1929):

Psychology. A study of mental life, 2. Aufl., New York 1929.

Wunderer, R. / Grunwald, W. (1980):

Führungslehre, Bd. 1: Grundlagen der Führung, Berlin / New York 1980.

Xie, B. / Davidson III, W. N. / DaDalt, P. J. (2003):

Earnings Management and Corporate Governance: The Role of the Board and the Audit Committee, in: Journal of Corporate Finance 9(2003), Nr. 3, S. 295-316.

Young, S. (1999):

Systematic Measurement Error in the Estimation of Discretionary Accruals: An Evaluation of Alternative Modelling Procedures, in: Journal of Business, Finance & Accounting, 26(1999), Nr. 7-8, S. 833-862.

Ziesemer, S. (2002):

Rechnungslegungspolitik in IAS- Abschlüssen und Möglichkeiten ihrer Neutralisierung, Düsseldorf 2002.

Zimbardo, P. G. (1992):

Psychologie, 5. Aufl., Berlin 1992.

Zimbardo, P. G. / Gerrig, R. J. (2008):

Psychologie, 18. Aufl., München et al. 2008.

Zimmermann, R.-C. (2008):

Abschlussprüfer und Bilanzpolitik der Mandanten – eine empirische Analyse des deutschen Prüfungsmarktes, Wiesbaden 2008.

Zimmermann, V. / Schumacher, J. (2005):

Unternehmensfinanzierung: immer noch schwierig, aber erste Anzeichen einer Besserung: Rating erreicht zunehmend die kleineren Unternehmen; Auswertung der Unternehmensbefragung 2005, Frankfurt am Main 2005.

Zingel, H. (2007):

Bilanzanalyse nach HGB, Weinheim 2007.