

Inhaltsverzeichnis

	Seite
Inhaltsverzeichnis	I
Abbildungsverzeichnis	VII
Tabellenverzeichnis	IX
Abkürzungsverzeichnis	XIII
Symbolverzeichnis	XXI
1 Einleitung	1
1.1 Motivation	1
1.2 Ökonomische Bedeutung des Problems	2
1.3 Zielsetzung, Forschungsfragen und Forschungslücke	4
1.4 Begriffskonventionen und Abgrenzung des Problems	5
1.5 Skizzierung der Vorgehensweise	7
2 Stand der empirischen Forschung	11
2.1 Übersicht	11
2.2 Studien für die USA	15
2.3 Zwischenfazit	20
2.4 Studien für Australien und Indonesien	21
2.5 Zwischenfazit	22
2.6 Gesamtfazit	22
3 Theoretischer Bezugsrahmen	25
3.1 Transaktionskostentheorie	25
3.2 Prinzipal-Agenten-Theorie	29
3.2.1 Grundkonzept	29
3.2.2 Unternehmensleitung	32
3.2.3 Corporate-Governance-Mechanismen	34
3.2.4 Abschlussprüfungen	40
3.3 Prüfungsqualität	43
3.4 Prospect Theory	50
3.4.1 Erkenntnisse aus Verhaltensexperimenten	50
3.4.2 Entscheidungsprozess und Wertfunktion	53
3.5 Vereinbarkeit der Transaktionskostentheorie, Prinzipal-Agenten-Theorie und Prospect Theory	56

3.6	Funktionen der Rechnungslegung nach IFRS und Einordnung in die Transaktionskostentheorie, Prinzipal-Agenten-Theorie und Prospect Theory . .	57
3.7	Fazit	59
4	Normative Grundlagen	61
4.1	Aufgegebene Geschäftsbereiche nach IFRS 5	61
4.1.1	Definition	61
4.1.2	Bewertung	66
4.1.3	Ausweis	70
4.1.4	Vergleich zu US-amerikanischen Normen	79
4.2	Abschlusspolitik	80
4.2.1	Definition, Ziele und Wirkung	80
4.2.2	Abschlusspolitische Maßnahmen und Auswahlkriterien	82
4.3	Abschlusspolitische Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen	87
4.3.1	Definition und Ziele	87
4.3.2	Einordnung als abschlusspolitische Maßnahme	88
4.3.3	Vor- und Nachteile	91
5	Hypothesen zur Existenz von abschlusspolitischen Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen	95
5.1	Erhöhen der Ergebnisse aus den fortgeführten Geschäftsbereichen	95
5.1.1	Zielsetzung	95
5.1.2	Senkung der Transaktionskosten	95
5.1.3	Zwischenfazit	97
5.1.4	Abschlusspolitisches Vorgehen	98
5.1.5	Zwischenfazit	98
5.1.6	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	98
5.2	Verschleiern von ineffizienten Unternehmensgrößen	99
5.2.1	Zielsetzung	99
5.2.2	Unterscheidung der relevanten Unternehmensgrößen	100
5.2.3	Von Vorständen angestrebte Unternehmensgrößen	101
5.2.4	Zwischenfazit	104
5.2.5	Survivor Principle	104
5.2.6	Kostenremanenzen	106
5.2.7	Penrose-Effect	108
5.2.8	Abschlusspolitisches Vorgehen	112
5.2.9	Zwischenfazit	114
5.2.10	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	114
5.3	Referenzwerte, Fallunterscheidung und Zielsetzung	115

5.4	Knappes Verfehlen	116
5.4.1	Anreiz und abschlusspolitisches Vorgehen	116
5.4.2	Fazit und Formulierung der Hypothese	118
5.5	Exaktes Erreichen	119
5.6	Cookie Jars	119
5.6.1	Anreiz und abschlusspolitisches Vorgehen	119
5.6.2	Fazit und Formulierung der Hypothese	121
5.7	Deutliches Übertreffen	122
5.8	Big Baths	124
5.8.1	Anreiz und abschlusspolitisches Vorgehen	124
5.8.2	Fazit und Formulierung der Hypothese	126
6	Hypothesen zur Prävention von abschlusspolitischen Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen durch interne Corporate-Governance-Mechanismen	129
6.1	Überwachungsorgane	129
6.1.1	Zielsetzung	129
6.1.2	Zweistufige Prinzipal-Agenten-Probleme	129
6.1.3	Haftungs- und Reputationsrisiken	130
6.1.4	Vergütungsstrukturen	132
6.1.5	Kollusionen zwischen Aufsichtsräten und Vorständen	134
6.1.6	Zwischenfazit	135
6.1.7	Qualifikationen	135
6.1.8	Prüfungsausschüsse	136
6.1.9	Zwischenfazit	138
6.1.10	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	139
6.2	Anreizorientierte Vergütungssysteme für Vorstände	139
6.2.1	Zielsetzung	139
6.2.2	Fixe und variable Vergütungen ohne Aktien und Aktienoptionen	140
6.2.3	Variable Vergütungen mit Aktien und Aktienoptionen	144
6.2.4	Fazit und Formulierung der Hypothese	149
6.3	Eigentümerstrukturen	150
6.3.1	Zielsetzung	150
6.3.2	Mehrstufige Prinzipal-Agenten-Probleme	150
6.3.3	Vorteilnahmen durch Großaktionäre	151
6.3.4	Eindämmung der Free-Rider-Problems	152
6.3.5	Zwischenfazit	153
6.3.6	Formaler und realer Einfluss	153
6.3.7	Exit And Voice	154
6.3.8	Zwischenfazit	155

6.3.9	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	155
6.4	Kapitalstrukturen	156
6.4.1	Zielsetzung	156
6.4.2	Verschuldungsgrade und Vorstände	156
6.4.3	Verschuldungsgrade und Fremdkapitalgeber	157
6.4.4	Fazit und Formulierung der Hypothese	158
7	Hypothesen zur Prävention von abschlusspolitischen Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen durch Abschlussprüfungen	161
7.1	Prüfungshonorare der Abschlussprüfer	161
7.1.1	Zielsetzung	161
7.1.2	Kundenabhängigkeiten	162
7.1.3	Quasi-Renten	162
7.1.4	Abnormale Prüfungshonorare	164
7.1.5	Low Balling	166
7.1.6	Zwischenfazit	169
7.1.7	Prüfungsanstrengungen	169
7.1.8	Mandantenspezifische Erfahrungen	170
7.1.9	Zwischenfazit	170
7.1.10	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	171
7.2	Nichtprüfungshonorare der Abschlussprüfer	171
7.2.1	Zielsetzung	171
7.2.2	Selbstprüfungsverbot	172
7.2.3	Quasi-Renten	173
7.2.4	Kollusionen zwischen Abschlussprüfern und Vorständen	173
7.2.5	Zwischenfazit	174
7.2.6	Wissenstransfers	175
7.2.7	Zwischenfazit	176
7.2.8	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	176
7.3	Größen der Abschlussprüfer	177
7.3.1	Zielsetzung	177
7.3.2	Haftung	177
7.3.3	Reputationen	181
7.3.4	Relative Quasi-Renten	182
7.3.5	Zwischenfazit	185
7.3.6	Skaleneffekte	185
7.3.7	Zwischenfazit	188
7.3.8	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	188
7.4	Branchenspezialisierungen der Abschlussprüfer	189
7.4.1	Zielsetzung	189

7.4.2	Reputationen	190
7.4.3	Wettbewerbsvorteile	190
7.4.4	Relative Quasi-Renten	191
7.4.5	Zwischenfazit	196
7.4.6	Erfahrungs- und Lerneffekte	196
7.4.7	Skaleneffekte	199
7.4.8	Zwischenfazit	200
7.4.9	Gesamtfazit und Formulierung der Hypothese	201
8	Vorbereitung der Tests	203
8.1	Forschungsmethode, Signifikanzniveaus und Stichprobe	203
8.2	Ordentliche Betriebsergebnisse nach IFRS	206
8.3	Deskriptive Analyse	212
8.4	Ideen hinter dem ökonomischen Modell	219
8.5	Schätzung der bereinigten Betriebsergebnismargen	222
8.6	Berechnung der unerwarteten bereinigten Betriebsergebnismargen	248
8.7	Schätzung der Differenzen der bereinigten Betriebsergebnismargen	251
8.8	Berechnung der unerwarteten Differenzen der bereinigten Betriebsergebnismargen	260
9	Tests für die Existenz von abschlusspolitischen Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen	263
9.1	Erhöhen der Ergebnisse aus den fortgeführten Geschäftsbereichen	263
9.2	Verschleiern von ineffizienten Unternehmensgrößen	277
9.3	Erreichen von Referenzwerten	287
9.4	Anlegen von Cookie Jars	294
9.5	Herbeiführen von Big Baths	297
9.6	Fazit	301
10	Tests für die Prävention von abschlusspolitischen Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen	303
10.1	Prävention beim Verschleiern von ineffizienten Unternehmensgrößen	303
10.2	Fazit	332
11	Schlussbetrachtung der empirischen Untersuchung	335
11.1	Robustheitstests	335
11.2	Ergänzende Analysen	345
11.3	Grenzen	358
11.4	Kritische Würdigung der Existenz von abschlusspolitischen Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen	363

11.5 Kritische Würdigung der Prävention von abschlusspolitischen Ergebnisspaltungen mit aufgegebenen Geschäftsbereichen	373
11.6 Beantwortung der Forschungsfragen und Fazit	377
11.7 Ausblick	378
11.8 Zusammenfassung	381
Anhang	383
A.1 Detaillierte Übersicht der Testergebnisse	383
A.2 Beispielregressionen mit umkodierten Interaktionsvariablen	385
Verzeichnis der Gesetze, Verordnungen, sonstigen Rechnungslegungsnormen und Verlautbarungen	387
Geschäftsberichtsverzeichnis	397
Literaturverzeichnis	399