

---

# Die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit durch Abschlussprüfer – Erkenntnisse aus den Wesentlichkeitsangaben in Bestätigungsvermerken aus dem Vereinigten Königreich



*Reiner Quick und Dominik Claßen*



**Zusammenfassung:** Die vorliegende Studie analysiert anhand der in den Geschäftsberichten aus dem Vereinigten Königreich (UK) veröffentlichten Bestätigungsvermerken der Abschlussprüfer deren Handhabung des Grundsatzes der Wesentlichkeit. Der Offenlegungsumfang geht im Betrachtungszeitraum über das vom UK-Standardsetter geforderte Mindestmass hinaus. Die Ergebnisse verdeutlichen, dass UK-Abschlussprüfer keinen einheitlichen Wesentlichkeitsansatz anwenden. Zudem zeigen sich signifikante Unterschiede bei der Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen zwischen Prüfungsgesellschaften und Branchen der Mandanten. Ferner zeigt sich, dass ein Prüferwechsel regelmässig mit konservativeren Wesentlichkeitsbeurteilungen verbunden ist. Übereinstimmend mit bisherigen Forschungsbefunden unterscheiden sich darüber hinaus auch die von den Abschlussprüfern herangezogenen Bezugsgrössen in Abhängigkeit von der jeweiligen Branche des Mandanten. Die angegebenen Begründungen für die Wahl der Bezugsgrösse sind dagegen recht homogen.

**Stichwörter:** Abschlussprüfung, Bestätigungsvermerk, Börsen, Prüfungsqualität, Wesentlichkeit, Wirtschaftsprüfung

## Auditor's Application of the Materiality Concept – Lessons Learned from Materiality Disclosures in UK Auditor's Reports

**Abstract:** The study uses auditor's reports from the UK to analyze the application of the materiality principle by auditors. The disclosures exceed the minimum as defined by the UK standard setter for the relevant period. Findings demonstrate heterogeneous use of the concept of materiality by UK auditors. Moreover, significant differences between audit firms and clients' industries are shown. Furthermore, auditor changes regularly result in a more conservative determination of materiality. In line with prior research results the applied materiality benchmarks depend on the client's industry. In contrast, the published justifications for the benchmark choice are quite homogeneous.

**Keywords:** auditing, auditor's report, audit quality, materiality, public accounting, stock market

## 1. Einleitung

Abschlussprüfer erfüllen eine wichtige gesellschaftliche Funktion, indem sie ein Urteil über die Normenkonformität des geprüften Abschlusses abgeben und damit die vorhandenen Vertrauensdefizite der Stakeholder in Bezug auf die Rechnungslegung infolge der Informationsasymmetrie zu Gunsten der Unternehmensleitung durch die Stärkung der Glaubwürdigkeit des Abschlusses kompensieren (Quick, Toledano, & Toledano, 2020). Die Abschlussprüfung ist so auszulegen, dass Unrichtigkeiten und Verstöße, die sich wesentlich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage auswirken, erkannt werden.<sup>1</sup> Zudem hat der Abschlussprüfer sicherzustellen, dass der Lagebericht den Adressaten ein zutreffendes Bild von der Lage des Unternehmens vermittelt.<sup>2</sup> Das Ergebnis des Abschlussprüfers ist für die Öffentlichkeit frei zugänglich.<sup>3</sup> Ein positives Prüfungsergebnis, d.h. ein uneingeschränkter Bestätigungsvermerk, ist dazu geeignet, das Vertrauen der Stakeholder in die publizierten Finanzinformationen zu erhöhen. Insofern trägt die Abschlussprüfung zum Funktionieren der Finanzmärkte bei. Der Abschlussprüfer bestätigt, dass die Rechnungslegung frei von wesentlichen Falschdarstellungen ist, und informiert nicht über unwesentliche Falschdarstellungen. Die Aussagekraft des Prüfungsurteils hängt daher entscheidend davon ab, was der Abschlussprüfer als wesentlich klassifiziert.

Im Zusammenhang mit der Abschlussprüfung besteht das Phänomen der Erwartungslücke, die als die Diskrepanz zwischen den öffentlichen Erwartungen an den Abschlussprüfer bzw. die Abschlussprüfung und (der öffentlichen Wahrnehmung) der tatsächlichen Prüferleistung definiert ist.<sup>4</sup> Von dieser Erwartungslücke ist auch das Konzept der Wesentlichkeit betroffen, denn die Adressaten des Prüfungsergebnisses gehen von niedrigeren Wesentlichkeitsgrenzen aus.<sup>5</sup> Zur Bekämpfung der Erwartungslücke stehen der konstruktive sowie der defensive Ansatz zur Verfügung.<sup>6</sup> Der konstruktive Ansatz strebt danach, die Abschlussprüfertätigkeit an die öffentlichen Erwartungen anzupassen. Bei einer solchen Vorgehensweise würde der Prüfer in Bezug auf die Wesentlichkeit strengere Grenzwerte zugrunde legen. Der defensive Ansatz basiert hingegen darauf, die Öffentlichkeit über die Aufgaben, die Verantwortlichkeiten und die Vorgehensweise des Abschlussprüfers zu unterrichten bzw. aufzuklären. Vor diesem Hintergrund sind die jüngst vorgenommenen Erweiterungen des Bestätigungsvermerks zu sehen, wie z.B. die Berichterstattung über besonders wichtige Prüfungssachverhalte.<sup>7</sup>

Die Europäische Union (EU) hatte ursprünglich in Betracht gezogen, den Bestätigungsvermerk auch um zusätzliche Informationen über die Prüfungsmethode zu ergänzen<sup>8</sup> und in diesem Kontext insbesondere darzulegen, welcher Wesentlichkeitsgrad bei der Abschlussprüfung zugrunde gelegt wurde.<sup>9</sup> Die im Jahr 2014 verabschiedete Verordnung (EU) 537/2014 (= EU-VO) sieht jedoch lediglich vor, dass der Abschlussprüfer im zusätzli-

---

1 § 317 Abs. 1 Satz 2 HGB.

2 § 317 Abs. 2 Satz 1 HGB.

3 § 325 Abs. 1 Nr. 1 HGB.

4 Vgl. Porter (1993, p. 50); Quick, Toledano, and Toledano (2020, 867 ff.).

5 Vgl. Boterenbrood (2017, 1124 ff.); Houghton et al. (2011, 482 ff.); Jennings et al. (1987, 104 ff.).

6 Vgl. Humphrey et al. (1992, p. 145).

7 Art. 10 Abs. 2 c) EU-VO; IDW PS 401.

8 Vgl. EU-Kommission (2010, p. 8). Siehe dazu auch Quick (2015, 207 ff.).

9 Vgl. EU-Kommission (2011, 18 f.).

chen Bericht an den Prüfungsausschuss, also im Prüfungsbericht, über die Wesentlichkeit berichtet.<sup>10</sup>

Einen Schritt weiter ging man in UK und Irland, wo 2013 der *International Standard on Auditing (ISA) (UK and Ireland) 700 „The independent auditor’s report on financial statements“* überarbeitet und für Prüfungen von Unternehmen von öffentlichem Interesse Wesentlichkeitsangaben in Bestätigungsvermerken verpflichtend eingeführt wurden. Während die bisherige Forschung Einsichten über die Handhabung des Grundsatzes der Wesentlichkeit durch Abschlussprüfer primär durch Einblick in die Prüfungshandbücher von Prüfungsgesellschaften gewinnen konnte, stehen in UK über die öffentlich zugänglichen Bestätigungsvermerke weitere Informationen darüber zu Verfügung, wie Abschlussprüfer die Wesentlichkeit festlegen, was zu einem besseren Verständnis des prüferischen Vorgehens beitragen kann.

Die vorliegende Studie hat explorativen Charakter. Da die Veröffentlichung von Wesentlichkeitsinformationen im Bestätigungsvermerk erst vor nicht allzu langer Zeit eingeführt wurde und noch keine einschlägigen Forschungsergebnisse vorliegen, geht es in erster Linie darum erste Einblicke in die Thematik zu erlangen, diese zu strukturieren und damit eine Grundlage für weitere Forschung zu erarbeiten. Vor diesem Hintergrund besteht ihr Ziel darin, über eine inhaltsanalytische Auswertung von UK-Bestätigungsvermerken Einblicke in die Anwendung des Grundsatzes der Wesentlichkeit durch Abschlussprüfer zu gewinnen. Damit befasst sie sich auch mit der Strategie, die Erwartungslücke durch die Ausweitung der Kommunikation über den Bestätigungsvermerk als für die Abschlussadressaten frei zugängliches Informationsmedium zu reduzieren.<sup>11</sup> Die Adressaten sollen dadurch ein verbessertes Verständnis über das Vorgehen des Abschlussprüfers und die von ihm getroffenen Entscheidungen gewinnen. Die Ergebnisse zeigen auf, dass die durch Non-BIG4-Prüfer testierten Abschlüsse aufgrund der geringeren Prozentsätze für die Ermittlung der Wesentlichkeit eine tendenziell höhere Prüfungsqualität aufweisen als die durch BIG4-Prüfer geprüften Abschlüsse.<sup>12</sup> Trotz der Fokussierung auf Erfolgsgrößen als relevante Bezugsgrösse konnten im Rahmen der Untersuchung signifikante Unterschiede bei den

10 Art. 11 Abs. 2 h) EU-VO.

11 Vgl. Ruhnke et al. (2010, p. 398).

12 Abschlussprüfer geben ein Urteil mit hinreichender Sicherheit darüber ab, ob der Abschluss frei von wesentlichen Falschdarstellungen ist. Demnach müssen sie das Prüfungsrisiko, d.h. das Risiko, dass nach der Prüfung wesentliche Falschdarstellungen unentdeckt bleiben, auf ein akzeptables Niveau begrenzen. Im Rahmen eines risikoorientierten Prüfungsansatzes beurteilt der Abschlussprüfer dazu zunächst die Wahrscheinlichkeit dafür, dass im Abschluss des Mandanten wesentliche Fehler vorkommen (inhärentes Risiko) und durch dessen interne Kontrollen nicht aufgedeckt werden (Kontrollrisiko). Aus dem daraus resultierenden Fehlerrisiko leitet der Abschlussprüfer das maximal zulässige Entdeckungsrisiko ab, das sich auf die Wahrscheinlichkeit bezieht, wesentliche Falschdarstellungen zu übersehen. Dieses determiniert wiederum die Prüfungsplanung und damit auch den Prüfungsumfang. Zwischen dem Fehlerrisiko beim Mandanten und dem Aufdeckungsrisiko des Abschlussprüfers besteht eine inverse Beziehung. Je höher das Fehlerrisiko, desto niedriger muss der Prüfer sein Aufdeckungsrisiko bemessen. Die Wesentlichkeit beeinflusst unmittelbar das Fehlerrisiko. Je geringer die Wesentlichkeit, desto höher das Fehlerrisiko, desto geringer das zulässige Aufdeckungsrisiko und desto höher der Prüfungsumfang (u.a. ISA 320.A1, ISA 330.6). Da ein höherer Prüfungsumfang qualitätsverbessernd wirkt, besteht ein unmittelbarer und inverser Zusammenhang zwischen der Höhe der Wesentlichkeit und der Prüfungsqualität. Da die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes vor allem durch die Grösse des zu prüfenden Unternehmens getrieben ist, erlauben Wesentlichkeitsgrenzen nur mittelbare Einblicke in die Prüfungsqualität. Die auf Bezugsgrößen angewandten Prozentsätze stehen hingegen in einem unmittelbaren Zusammenhang. Zu den konzeptionellen Zusammenhängen zwischen Prüfungsrisiko, Wesentlichkeit und Prüfungsqualität vgl. z.B. Marten et al. (2020, 379 ff.).

festgelegten Prozentsätzen nachgewiesen werden. Auch zwischen den einzelnen Branchen wurden bedeutsame Unterschiede bei den von den Abschlussprüfern angewandten Prozentsätzen nachgewiesen. Die in den Bestätigungsvermerken aufgenommenen Begründungen für die Wahl der Bezugsgrösse deuten dagegen auf entsprechende Standardisierungen durch die Abschlussprüfer hin. Die vorliegende Studie zeigt auf, dass ein Wechsel des Abschlussprüfers regelmässig mit einer konservativeren Bestimmung einzelner Parameter bei der Ermittlung der Wesentlichkeit verbunden ist. Die vorliegende Untersuchung grenzt sich damit insbesondere durch eine objektivere Betrachtung der tatsächlich angewandten Wesentlichkeitsgrenzen der Abschlussprüfer in Großbritannien von der bisherigen Forschung ab, die auf Experimenten, Befragungen und der Auswertung von Prüfungshandbüchern basiert. Im Vergleich zu bisherigen Studien, die Prüfungshandbücher auswerten, bieten wir zudem Einblicke in weitere Themenfelder (z.B. Begründung für die Wahl der Bezugsgrösse, spezifische Wesentlichkeiten, Branchenunterschiede oder Auswirkungen von Prüferwechseln). Die Untersuchungsergebnisse sind auch für die DACH-Staaten von Interesse. Zum einen werden von ihnen, ebenso wie im UK, die ISA angewendet bzw. umgesetzt, sodass Abschlussprüfungen auf vergleichbaren Wesentlichkeitsnormen basieren. Zum anderen wird unsere Stichprobe durch Abschlussprüfungen von BIG4-Prüfern bzw. Prüfungsgesellschaften, die auf internationaler Ebene agieren, dominiert und deren Prüfungsansätze dürften international vergleichbar sein.

Im folgenden Kapitel werden einige normative Grundlagen gelegt und zum einen aufgezeigt, welche Rolle die Wesentlichkeit in der Abschlussprüfung einnimmt, und zum anderen erläutert, welche Normen zur Publizität von Wesentlichkeit für UK-Bestätigungsvermerke gelten. Es schliesst sich ein Überblick über den derzeitigen Forschungsstand an. Nach der Formulierung der Forschungsfragen und eine Beschreibung der Forschungsmethodik erfolgt die Präsentation der Ergebnisse. Diese werden nach dem Umfang der Angaben, der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes, dem Prozentsatz, der Bezugsgrösse, der Begründung für die gewählte Bezugsgrösse und Besonderheiten von Branchen und von Abschlussprüfern differenziert. Abschliessend werden die Untersuchungsergebnisse zusammengefasst, Implikationen aufgezeigt, Aussagegrenzen benannt und Vorschläge für künftige Forschung unterbreitet.

## 2. Normativer Hintergrund

### 2.1 Wesentlichkeit in der Abschlussprüfung

Der Abschlussprüfer hat die Prüfung so anzulegen, dass Unrichtigkeiten und Verstösse die sich wesentlich auf die Vermögens-, Finanz- und Ertragslage des Unternehmens auswirken, mit hinreichender Sicherheit aufgedeckt werden.<sup>13</sup> Abschlussprüfer müssen demnach eine Grenze festlegen, die wesentliche von unwesentlichen Falschdarstellungen unterscheidet. Die nationalen und internationalen Prüfungsstandards<sup>14</sup> geben den Abschlussprüfern auch in Bezug auf die Anwendung des Wesentlichkeitsgrundsatzes lediglich Rahmenvorgaben, die der Abschlussprüfer nach seinem pflichtgemässen Ermessen im Rahmen seiner Eigenverantwortlichkeit auszulegen hat.<sup>15</sup> Der Abschlussprüfer hat das Konzept der Wesentlich-

---

13 § 317 Abs. 1 Satz 2 HGB.

14 IDW PS 250 n.F.; ISA [DE] 320.

15 § 12 BS WP/vBP.

keit sowohl in der Prüfungsplanung, als auch in der Prüfungsdurchführung, der Bildung des Prüfungsurteils sowie der Berichterstattung zu berücksichtigen.<sup>16</sup>

Das Ziel der Ermittlung einer Wesentlichkeit ist es, die Abschlussprüfung auf die entscheidungsrelevanten Sachverhalte zu fokussieren. Zwischen der Wesentlichkeit und der Prüfungsintensität besteht ein gegenläufiger Zusammenhang.<sup>17</sup> Mit einer steigenden Wesentlichkeitsgrenze erhöht sich das Ausmass an Unrichtigkeiten und Verstößen, die ohne Auswirkungen auf das Prüfungsurteil akzeptiert werden können, und umgekehrt. Je geringer die Wesentlichkeitsgrenze, desto strenger legt der Abschlussprüfer die Prüfung aus und desto intensiver ist zu prüfen.

Es lassen sich drei Ebenen der Wesentlichkeit unterscheiden: Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes (Gesamtwesentlichkeit), spezifische Wesentlichkeit und Toleranzwesentlichkeit. Die Gesamtwesentlichkeit dient insbesondere dazu, die Prüfungsstrategie auf das jeweilige Wesentlichkeitsniveau auszurichten.<sup>18</sup> Daneben legt der Abschlussprüfer regelmässig eine spezifische Wesentlichkeitsgrenze fest, die betragsmässig stets unter der Gesamtwesentlichkeit liegt und sich auf bestimmte Arten von Geschäftsvorfällen, Kontensalden oder Abschluss- bzw. Lageberichtsangaben, wie bspw. Geschäfte mit nahestehenden Personen, für die der Abschlussprüfer nach eigenem Ermessen ein konservativeres Vorgehen für geboten hält, bezieht. Einer spezifischen Wesentlichkeit bedarf es, sofern der Abschlussprüfer erwartet, dass in diesen Bereichen falsche Angaben, die betragsmässig unter der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes liegen, die wirtschaftlichen Entscheidungen der Abschlussadressaten dennoch beeinflussen.<sup>19</sup> Sofern eine spezifische Wesentlichkeit festgelegt wird, geht damit die verpflichtende Festlegung einer spezifischen Toleranzwesentlichkeit einher.<sup>20</sup>

Um dem Umstand Rechnung zu tragen, dass auch die Summe von für sich genommen unwesentlichen nicht korrigierten oder nicht aufgedeckten Falschdarstellungen dazu führen kann, dass der Abschluss insgesamt einen wesentlichen Fehler enthält (= Aggregationsrisiko), hat der Abschlussprüfer zusätzlich verpflichtend eine Toleranzwesentlichkeit zu ermitteln, die betragsmässig unterhalb der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes liegen muss.<sup>21</sup> Bei der Festlegung der Höhe soll der Abschlussprüfer neben seiner allgemeinen Risikobeurteilung bezüglich des zu prüfenden Abschlusses auch die festgestellten falschen Angaben aus etwaigen vorherigen Prüfungen sowie die diesbezüglichen Erwartungen bei zukünftigen Prüfungen berücksichtigen.<sup>22</sup> Die Toleranzwesentlichkeit ist nicht nur Massstab zur Beurteilung wesentlicher falscher Angaben sondern beeinflusst auch unmittelbar die Art der Prüfungshandlungen, den zeitlichen Umfang der Prüfung sowie den Stichprobenumfang.<sup>23</sup> Da die Festlegung dieser Grenze ebenfalls im pflichtgemässen Ermessen des jeweiligen Abschlussprüfers liegt, werden allgemeingültige Prozentwerte für die Ermittlung vom Berufsstand abgelehnt. Beispielhaft nennt das Institut der Wirtschafts-

16 Vgl. Marten et al. (2020, p. 324).

17 ISA [DE] 320, Tz. A1.

18 ISA [DE] 320, Tz. 10.

19 ISA [DE] 320, Tz. 10.

20 ISA [DE] 320, Tz. A13.

21 ISA [DE] 320, Tz. 9.

22 ISA [DE] 320, Tz. A13.

23 ISA [DE] 320, Tz. A11.

prüfer (IDW) eine Relation zwischen der Toleranzwesentlichkeit und der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes zwischen 50 und 90 %.<sup>24</sup>

Neben den vorgenannten Wesentlichkeitsgrenzen wird in der Praxis regelmässig eine Nichtaufgriffsgrenze festgelegt. Diese Grenze stellt bei der Beurteilung festgestellter falscher Angaben den Betrag dar, ab dessen Unterschreiten diese als so unbeachtlich angesehen werden können, dass sie für Zwecke der Abschlussprüfung weder aufzuzeichnen noch weiterzuverfolgen sind.<sup>25</sup> Neben dem Betrag sind jedoch auch stets die Art und die Umstände der Falschdarstellungen zu berücksichtigen. Sofern bspw. eine gewisse Systematik erkennbar ist oder eine Falschdarstellung im Zusammenhang mit einem Betrugsfall steht, sind Fehler auch unterhalb der Nichtaufgriffsgrenze nicht zweifelsfrei unbeachtlich.<sup>26</sup> Der Abschlussprüfer ermittelt diese Grenze regelmässig anhand eines Prozentsatzes auf Basis der ermittelten Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes. Übersteigen falsche Angaben die Höhe der Nichtaufgriffsgrenze, so hat der Abschlussprüfer die etwaigen Auswirkungen auf die Prüfungsstrategie auszuloten und diese ggf. anzupassen.<sup>27</sup> Überschreiten die nicht korrigierten Fehler die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes, sollte der Abschlussprüfer eine entsprechende Korrektur durch den Mandanten verlangen.<sup>28</sup> Sofern der Mandat die Berichtigung ablehnt, hat der Abschlussprüfer sein Prüfungsurteil in Form des Bestätigungsvermerks einzuschränken bzw. zu versagen.<sup>29</sup>

Erlangt der Abschlussprüfer im Verlauf der Prüfung neue Erkenntnisse, auf deren Basis eine deutlich abweichende Wesentlichkeitsgrenze festgelegt worden wäre, ist diese im Verlauf der Prüfung anzupassen.<sup>30</sup> Dieser Fall tritt etwa dann ein, wenn die Ermittlung der anfänglichen Wesentlichkeitsgrenze auf einer linearen Interpolation einer Bezugsgrösse beruhte (bspw. die Umsatzerlöse) und sich im Nachgang herausstellt, dass die tatsächlichen Umsatzerlöse für das gesamte Geschäftsjahr stark von der Hochrechnung variieren.

Das Wesentlichkeitskonzept ist als relative Grösse zu verstehen.<sup>31</sup> Die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes wird daher regelmässig durch die Anwendung eines Prozentsatzes auf eine Bezugsgrösse ermittelt, die der Abschlussprüfer mangels gesetzlicher Normen und allgemeingültiger Vorgaben unter Anwendung seines pflichtgemässen Ermessens unter der Würdigung der Gesamtumstände festzulegen hat.<sup>32</sup> Als Bezugsgrösse eignen sich u.a. der Gewinn vor Steuern, die Umsatzerlöse, die Summe der Aufwendungen oder das Eigenkapital.<sup>33</sup> Ferner werden in der Praxis die Bilanzsumme, der Gewinn aus laufender Geschäftstätigkeit oder der Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit als Benchmark herangezogen. Bei der Auswahl hat der Abschlussprüfer die Bestandteile des Abschlusses (bspw. die Vermögenswerte oder Erlöse), etwaige Posten, die im besonderen Fokus der Abschlussadressaten stehen, die Branche und das wirtschaftliche Umfeld, die Eigentumsverhältnisse und die Volatilität der Bezugsgrösse zu berücksichtigen.<sup>34</sup> Die Bezugsgrösse sollte

---

24 Vgl. IDW (2020, p. 18).

25 ISA [DE] 450, Tz. A2.

26 Vgl. Marten et al. (2020, 323 f.).

27 Vgl. Marten et al. (2020, p. 325).

28 Vgl. Würtele (1989, 16 ff.).

29 § 322 Abs. 2 HGB; IDW PS 400, Tz. 23 ff.

30 ISA [DE] 320, Tz. 12.

31 Vgl. Marten et al. (2020, p. 329).

32 § 12 BS WP/vBP; ISA [DE] 320, Tz. A4.

33 ISA [DE] 320, Tz. A4.

34 ISA [DE] 320, Tz. A3.

über den Zeitverlauf eine möglichst geringe Schwankung aufweisen und frei von bilanzpolitischen Gestaltungsmöglichkeiten sein, um über den Zeitverlauf eine Vergleichbarkeit herzustellen.<sup>35</sup> Der Berufsstand sieht in der Wahl der Benchmark eine mehrdimensionale Entscheidung, wonach nicht zwingend alle Faktoren gleichzeitig heranzuziehen sind. In begründeten Fällen kann die Bezugsgrösse im Zeitverlauf auch variieren.<sup>36</sup> Basierend auf dem Motiv der Eigen- und Fremdkapitalgeber der zu prüfenden Unternehmen, eine angemessene Verzinsung zu erwirtschaften, spielen Gewinngrößen bei der Steuerung von kapitalmarktorientierten Unternehmen eine besonders bedeutsame Rolle. Aus diesem Grund eignen sich diese auch als Bezugsgrößen für die Ermittlung der Wesentlichkeit durch den Abschlussprüfer.<sup>37</sup> Der jeweilige Gewinn eines Unternehmens stellt eine Residualgrösse dar, die durch zahlreiche Effekte beeinflusst wird. Ist der Gewinn im Zeitverlauf zu volatil, wird der Abschlussprüfer die Bezugsgrösse regelmässig anhand einer Durchschnittsbildung der letzten drei bis fünf Jahre normalisieren und so Ausreisser glätten.<sup>38</sup> Ist eine Durchschnittsbildung aufgrund anhaltender Negativergebnisse nicht zielführend, hat der Abschlussprüfer einen Wechsel der Bezugsgrösse in Betracht zu ziehen.<sup>39</sup>

Den Prozentsatz für die Ermittlung der Gesamtwesentlichkeit hat der Abschlussprüfer ebenfalls nach seinem pflichtgemässen Ermessen festzulegen.<sup>40</sup> Allgemeingültige Prozentwerte werden vom Berufsstand auch an dieser Stelle abgelehnt.<sup>41</sup> Der Prozentsatz fällt bei Netto-Grössen (wie z.B. der Gewinn vor Steuern) regelmässig höher aus als bei Brutto-Grössen (wie bspw. die Umsatzerlöse).<sup>42</sup> ISA [DE] 320 geht beispielhaft auf Prozentwerte für Brutto- bzw. Netto-Grössen ein, weist gleichzeitig aber auch auf möglicherweise erforderliche Anpassungen hin.<sup>43</sup> Bei einem Bezug zu dem Gewinn vor Steuern sind demnach 5 %, bei den Umsatzerlöse dagegen 1 % sachgerecht. Daneben nennt das Small and Medium Practices Committee of the International Federation of Accountants (IFAC) als Basis für die Ermittlung der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes eine Relation zwischen 3 % und 7 % vom Gewinn aus der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit, zwischen 1 % und 3 % der Umsatzerlöse, der Gesamtaufwendungen oder der Bilanzsumme sowie eine Bandbreite von 3 % bis 5 % vom Eigenkapital.<sup>44</sup> Frühere Studien haben eine Bandbreite zwischen 3 % und 10 % im Falle von Netto-Bezugsgrössen sowie zwischen 0,5 % und 2 % bei Brutto-Bezugsgrössen belegt und stehen damit im Einklang mit den vorgenannten Erkenntnissen.<sup>45</sup>

## 2.2 Offenlegung von Wesentlichkeitsangaben

Nach der EU-VO haben Abschlussprüfer von Unternehmen von öffentlichem Interesse die quantitative Wesentlichkeitsgrenze für den Abschluss als Ganzes in einem zusätzlichen Be-

35 Vgl. Marten et al. (2020, p. 330).

36 ISA [DE] 320, Tz. 14.

37 Vgl. *Philippis and Tritschler* (2016, p. 149).

38 ISA [DE] 320, Tz. A5.

39 Vgl. IDW (2020, p. 11).

40 IDW PS 250 n.F., Tz. 12; ISA [DE] 320, Tz. A8.

41 ISA [DE] 320.

42 ISA [DE] 320, Tz. A8.

43 ISA [DE] 320, Tz. A8.

44 Vgl. IFAC (2018, p. 61).

45 Siehe u.a. Tuttle et al. (2002) und Vance (2011).

richt an den Prüfungsausschuss<sup>46</sup> aufzunehmen.<sup>47</sup> Dieser ist jedoch für die Öffentlichkeit nicht zugänglich.<sup>48</sup> Der beschriebenen Erwartungslücke kann durch die Angaben in dem zusätzlichen Bericht nicht entgegengewirkt werden. Mit dem Bestätigungsvermerk steht dem Abschlussprüfer auch ein an die Öffentlichkeit gerichtetes Berichterstattungsinstrument zur Verfügung.<sup>49</sup>

Die EU hat zur Schliessung der Erwartungslücke den zuvor formellhaft formulierbaren Bestätigungsvermerk in den Fokus gestellt und durch erweiterte inhaltliche Anforderungen die Aussagekraft des Bestätigungsvermerks erhöht. Daher wurde diskutiert, ob der Bestätigungsvermerk um zusätzliche Informationen über die Prüfungsmethode ergänzt werden soll.<sup>50</sup> Dabei sollte der Bestätigungsvermerk auch Aufschluss über die vom Abschlussprüfer ermittelte Wesentlichkeit geben.<sup>51</sup> Die endgültige Fassung der EU-VO sieht hingegen im Bestätigungsvermerk keine Ausführungen zur Wesentlichkeit vor. Im Vereinigten Königreich wurde hingegen davon abweichend eine Berichtspflicht zur Wesentlichkeit im Bestätigungsvermerk eingeführt, die im *ISA (UK and Ireland) 700* sowie im *ISA (UK) 701*<sup>52</sup> geregelt ist.<sup>53</sup>

Mittels einer im Jahr 2009 angelaufenen Qualitätsoffensive durch den UK Financial Reporting Council (UK FRC) wurden, als Reaktion auf die Kritik an der Wirksamkeit der Prüfungsberichterstattung und der globalen Finanzkrise 2008, im Jahr 2013 u.a. der den Bestätigungsvermerk regelnde Prüfungsstandard *ISA 700*<sup>54</sup> einer Modifizierung unterzogen, um Informationslücken zwischen Abschlussprüfer und externen Adressaten durch eine höhere Transparenz entgegenzuwirken.

Mit dem im Juni 2013 überarbeiteten *ISA (UK and Ireland) 700*<sup>55</sup> wurden für Unternehmen von öffentlichem Interesse weltweit erstmals Wesentlichkeitsangaben in den Bestätigungsvermerken in UK und Irland verpflichtend eingeführt. Für Geschäftsjahre, die am oder nach dem 15. Dezember 2014 enden, wurde dann auch in den Niederlanden für Abschlussprüfer von Unternehmen von öffentlichem Interesse die Verpflichtung eingeführt, in dem Bericht des Abschlussprüfers die für den Gesamtabschluss verwendete Wesentlichkeit sowie die Art und Weise, mit der diese ermittelt wurde, unter Berücksichtigung von quantitativen und qualitativen Aspekten anzugeben.<sup>56</sup>

Mit der Einführung des *ISA (UK) 701* „*Communicating Key Audit Matters in the Independent Auditor's Report*“<sup>57</sup> für Abschlüsse für Geschäftsjahre, die nach dem 16. Ju-

---

46 Zum Vorgehen bei Unternehmen ohne Prüfungsausschuss siehe *Artikel 11 Abs. 1 Satz 3 der EU-VO*.

47 *Artikel 11 Abs. 2 Buchst. h) EU-VO*.

48 *Artikel 11 Abs. 1 Satz 1 EU-VO*.

49 § 325 Abs. 1 Nr. 1 HGB.

50 Vgl. EU-Kommission (2010, p. 8).

51 Vgl. EU-Kommission (2011, p. 8).

52 Die verpflichtende Angabe im Bestätigungsvermerk zur angewandten Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes wurde im aktuellen *ISA (UK) 701 – Revised November 2019 (Updated January 2020)* gegenüber dem *ISA (UK) 701 (June 2016)* um die verpflichtende Angabe der Toleranzwesentlichkeit ausgeweitet. Aufgrund der Tatsache, dass die überarbeitete Fassung des Standards erst für Abschlüsse für Geschäftsjahre, die nach dem 14. Dezember 2019 beginnen, verpflichtend anzuwenden ist und damit ausserhalb des Betrachtungszeitraums liegt, basieren die nachfolgenden Aussagen auf *ISA (UK) 701 (June 2016)*.

53 Siehe dazu auch Quick, Claßen, and Hergarten (2020).

54 *ISA (UK and Ireland) 700 – Revised June 2013*.

55 *ISA (UK and Ireland) 700 – Revised June 2013*.

56 Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants Standard 702N, Tz. 16.

57 *ISA (UK) 701 (June 2016)*.

ni 2016 beginnen, wurden die Berichtspflichten des Abschlussprüfers bezüglich der angewandten Wesentlichkeit aus dem *ISA (UK 700)* primär in diesen Standard verlagert, da dieser ausschliesslich bei Unternehmen von öffentlichem Interesse anzuwenden ist und damit dem Anwendungsbereich der Berichtspflichten zur Wesentlichkeit entspricht. Der *ISA (UK) 701* verpflichtet den Abschlussprüfer in der für diese Studie relevanten Fassung, die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes im Bestätigungsvermerk wiederzugeben.<sup>58</sup> Darüber hinaus hat der Abschlussprüfer der Öffentlichkeit eine Erläuterung des angewandten Wesentlichkeitskonzepts mitzuteilen. Neben der Angabe der Toleranzwesentlichkeit empfiehlt der Standardsetter dem Abschlussprüfer im Bestätigungsvermerk in diesem Zusammenhang auch auf wesentliche qualitative Faktoren hinzuweisen, die bei der Wesentlichkeitsermittlung berücksichtigt wurden. Ferner sollte er die Öffentlichkeit über eine etwaige spezifische Wesentlichkeit sowie eine Nichtaufgriffsgrenze unterrichten. Sofern im Verlauf der Prüfung wesentliche Änderung an den Wesentlichkeitsgrenzen vorgenommen wurden, empfiehlt der Standard auch über diesen Tatbestand im Bestätigungsvermerk zu berichten.<sup>59</sup> Der aktuelle Stand dieses Standards unterscheidet sich in zwei wesentlichen Punkten. Zum einen ist die Offenlegung der Toleranzwesentlichkeit nunmehr verpflichtend.<sup>60</sup> Zum anderen wird inzwischen auch die Angabe einer Begründung für die Festlegung der Toleranzwesentlichkeit empfohlen.<sup>61</sup>

### 3. Stand der Forschung

Das Konzept der Wesentlichkeit im Rahmen der Abschlussprüfung steht etwa nach Chong (1992) oder Messier, William F., Jr. et al. (2005) bereits seit mehreren Jahrzehnten im Fokus unterschiedlichster Forschungsansätze. Die Literaturstudien von Holstrum & Messier Jr. (1982), Messier, William F., Jr. et al., (2005) sowie Vance (2011) geben einen Überblick darüber, was aus der Sicht der Abschlussadressaten unter wesentlichen Informationen zu verstehen ist. Anhand einer Zusammenfassung von 42 Studien folgert Vance (2011), dass sich das Verständnis von wesentlichen Informationen zwischen Managern, Controllern und Aufsichtsräten sowie Abschlussprüfern erheblich unterscheidet. In einer Befragung von spanischen Abschlussprüfern sowie Abschlussadressaten durch Del Corte et al. (2010) hat sich die Mehrheit dafür ausgesprochen, neben den finanziellen Bezugsgrößen bei der Ermittlung der Wesentlichkeit auch vermehrt auf qualitative Faktoren zurückzugreifen.

Insgesamt fallen die Wesentlichkeitsgrenzen nach Audsabungrungrat et al. (2015) höher aus, sofern Abschlussprüfer bei der Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen frei in der Entscheidung sind. Mit steigendem Rechtfertigungsdruck durch den Prüfer sinken nach den Erkenntnissen von DeZoort et al. (2006) die Grenzen. Emby & Pecchiari (2013) haben zudem nachgewiesen, dass der Abschlussprüfer die Wesentlichkeitsgrenzen bei Hinweisen auf ein erhöhtes inhärentes Risiko vermindert und umgekehrt. Im Hinblick auf externe Einflussfaktoren haben die Studienergebnisse von (Ng, 2007) und Keune & Johnstone (2012) ergeben, dass die Abschlussprüfer die Wesentlichkeitsgrenzen unter einem starken externen Druck durch Finanzanalysten niedriger festlegen.

58 ISA (UK) 701 (June 2016), Tz. 16–1 (a).

59 ISA (UK) 701 (June 2016), Tz. A59–1.

60 ISA (UK) 701 – Revised November 2019 (Updated January 2020), Tz. 16–1 (a) (i).

61 ISA (UK) 701 – Revised November 2019 (Updated January 2020), Tz. A59–2.

Sowohl Aufsichtsbehörden als auch Forscher haben bereits in der Vergangenheit dafür plädiert, die Abschlussadressaten über die angewandten Wesentlichkeitsgrenzen im Rahmen der Abschlussprüfung zu informieren.<sup>62</sup> In diesem Kontext existieren Hinweise darauf, dass die Offenlegung von Wesentlichkeitsangaben das Verständnis der Adressaten über die Abschlussprüfung verbessert und ihre Wahrnehmung der Prüfungsqualität beeinflusst.<sup>63</sup> Nach den Umfrageergebnissen von Cox et al. (2014) werden aus der Sicht der Abschlussadressaten mit der Offenlegung von Wesentlichkeitsangaben ein gemindertes Prozessrisiko, erleichterte Investitionen in Aktien, sinkende Kapitalkosten sowie eine finanzielle Stabilität wahrgenommen. Weitere Interviews mit verschiedenen Abschlussadressaten durch Houghton et al. (2011) haben jedoch gezeigt, dass das Konzept der Wesentlichkeit von den Adressaten nicht vollumfänglich verstanden wird und dass es dadurch ungleiche Ansichten darüber gibt, ob Wesentlichkeitsangaben offengelegt werden sollen.

Die Untersuchungsergebnisse von Pecchiari et al. (2013) zeigen für europäische Unternehmen und den Zeitraum 1998 bis 2007 Branchenunterschiede bei den von Abschlussprüfern herangezogenen quantitativen Bezugsgrößen. Speziell bei der Handels- und Finanzdienstleistungsbranche haben Iselin & Iskandar (2000) anhand einer experimentellen Studie Branchenunterschiede bei den Netto-Wesentlichkeitsgrenzen aufgezeigt. Auch die früheren Studien von Pany & Wheeler (1989) sowie Iskandar (1996) haben bereits festgestellt, dass sich die Entscheidungen des Abschlussprüfers im Hinblick auf die Wesentlichkeitsgrenzen in Abhängigkeit der jeweiligen Branche stark unterscheiden.

Neben diesen Branchenunterschieden haben Carpenter et al. (1994) anhand einer experimentellen Studie unter 212 Teilnehmern der damals acht grössten US-amerikanischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften auch in Abhängigkeit des jeweiligen Abschlussprüfers Unterschiede in Bezug auf die Wesentlichkeitsgrenzen nachgewiesen. Nach Ierman & Hillison (1991) sowie Costigan & Simon (1995) sind die Entscheidungen des Abschlussprüfers über die Grenzen auch abhängig von der internen Aufbau- und Ablauforganisation der Prüfungsgesellschaft. Während in Bezug auf die jeweiligen Abschlussprüfer die Studien von Holstrum & Messier Jr. (1982) sowie Mayer et al. (1989) bei grossen, internationalen Prüfungsgesellschaften im Vergleich betragsmässig höhere Wesentlichkeitsgrenzen festgestellt haben, werden diese Erkenntnisse durch die Untersuchungen von Blokdiik et al. (2003) sowie Keune & Johnstone (2009) widerlegt. Nach Messier, William F., Jr. (1979) steigen die Wesentlichkeitsgrenzen auch mit einer zunehmenden Erfahrung des verantwortlichen Wirtschaftsprüfers an. Carpenter et al. (1994) haben ferner festgestellt, dass sich die Wesentlichkeit mit einer zunehmenden Mandatsdauer des jeweiligen Abschlussprüfers erhöht. Daneben reagiert der Abschlussprüfer nach *Bennett & Hatfield (2017)* auch bei zunehmendem Zeitdruck mit steigenden Wesentlichkeitsgrenzen.

Experimentelle Marktstudien wie bspw. nach Fisher (1990) haben ergeben, dass die Offenlegung von Wesentlichkeitsangaben die Wahrnehmung der Abschlussadressaten verbessert und zu einer höheren Markteffizienz führt. Darüber hinaus wurde ebenfalls anhand von experimentellen Studien aufgezeigt, dass die Höhe der Wesentlichkeit die Reaktionen der Abschlussadressaten beeinflusst. Nach Tuttle et al. (2002) rufen Fehler in der Rechnungslegung unterhalb der vom Abschlussprüfer festgelegten Wesentlichkeit keine Reaktionen von Investoren im Hinblick auf die Marktkapitalisierung des Unternehmens

---

62 Vgl. EU-Kommission (2011); Mock et al. (2012).

63 Siehe u.a. De Martinis and Burrows (1996); Jennings et al. (1993).

hervor. Im Falle von wesentlichen Fehlern konnten dagegen entsprechende Reaktionen nachgewiesen werden. In einem weiteren Experiment haben Ruhnke et al. (2018) aufgezeigt, dass sich eine überdurchschnittlich hohe Wesentlichkeitsgrenze negativ auf Kreditvergabeentscheidungen auswirkt. Boolaky & Quick (2016) konnten dagegen aus der Sicht von Bankdirektoren keine Auswirkungen auf Kreditvergabeentscheidungen durch die Veröffentlichung von Wesentlichkeitsgrenzen im Bestätigungsvermerk feststellen. In ähnlicher Weise sind Christensen et al. (2020) zu dem Schluss gekommen, dass institutionelle Anleger keine Wesentlichkeitsangaben in deren Anlageentscheidungen einbeziehen. Doxey et al. (2019) haben dagegen die Erkenntnis gewonnen, dass sich durch die Offenlegung die Wesentlichkeitsvorstellungen von nicht professionellen Anlegern und Wirtschaftsprüfern aneinander angleichen. Daneben wurde jedoch auch festgestellt, dass sich die Informationsasymmetrie bei Investitionsentscheidungen zwischen nicht professionellen Anlegern und Wirtschaftsprüfern durch die Offenlegung von Wesentlichkeitsangaben nicht abschwächen lässt. Während nach Ansicht von Amiram et al. (2017) die Zuverlässigkeit des Abschlusses durch die Anwendung strengerer Wesentlichkeitsgrenzen verbessert wird und Anleger diese Informationen auch bei der Bewertung von Aktien verwenden, haben Gutierrez et al. (2018) keinen Einfluss von offengelegten Wesentlichkeitsinformationen auf die Rendite sowie das Handelsvolumen feststellen können und Wesentlichkeitsangaben aus Adressatensicht gar als nutzlose Informationen deklariert.

Eine Befragung von Cox et al. (2014) liefert dagegen anderslautende Erkenntnisse über die Wahrnehmung des Wesentlichkeitskonzepts durch externe Abschlussadressaten. Kanadische Banken und Unternehmen haben sich bei der Befragung klar für die Veröffentlichung von Wesentlichkeitsangaben ausgesprochen und sehen dabei auch keine potenziellen Rechtsrisiken für den Abschlussprüfer. Die Studie betrachtet allerdings nicht, in welcher Form sowie mit welchem Umfang die Veröffentlichung erfolgen soll. Auch Ruhnke et al. (2018) plädieren für die Veröffentlichung von Wesentlichkeitsangaben, um aus Adressatensicht eine Einschätzung zu der Verlässlichkeit der Abschlusszahlen gewinnen zu können. Die Abschlussprüfer selbst lehnen dagegen im Rahmen der Befragung von Cox et al. (2014) eine Offenlegung der Wesentlichkeit überwiegend ab.

Insgesamt existieren bis dato wenige archivbasierte Untersuchungen unter Verwendung von offengelegten Wesentlichkeitsangaben. Martinov & Roebuck (1998) haben anhand einer Analyse der Prüfungshandbücher der sechs grössten australischen Abschlussprüfer sowie Interviews mit deren Partnern und Manager aufgezeigt, dass im Hinblick auf die Anwendung der Leitlinien zur Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen ein Ermessensspielraum besteht und dieser dazu führt, dass die ermittelten Wesentlichkeitsgrenzen zwischen den Prüfungsgesellschaften variieren. Auch *Eilifsen & Messier, William F., Jr. (2014)* haben den Fokus auf die internen Richtlinien von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften gelegt und einen Einblick in die internen Vorgaben der Prüfungsgesellschaften zur Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen gegeben. In diesem Zusammenhang haben sie anhand von zusätzlichen Interviews die Wesentlichkeitsrichtlinien der acht grössten US-amerikanischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaften betrachtet und eine Übersicht der angewandten Bezugsgrößen sowie Prozentsätze herausgearbeitet, die von Abschlussprüfern zur Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen heranzuziehen sind. Im Ergebnis hat sich entgegen den Erkenntnissen von Martinov & Roebuck (1998) zwischen den Prüfungsgesellschaften eine hohe Konsistenz bei den angewandten Bezugsgrößen sowie den herangezogenen Prozentsätzen für die Ermittlung der Gesamtwesentlichkeit, der Toleranzwesentlichkeit sowie der Nichtauf-

griffsgrenze gezeigt. Die Hauptbeschränkungen dieser Untersuchungen bestehen allerdings darin, dass der Fokus nicht auf der tatsächlichen Anwendung der internen Richtlinien durch den Abschlussprüfer liegt, sondern lediglich die auslegbaren internen Vorgaben der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften betrachtet werden.

#### 4. Forschungsziel und Forschungsmethode

Nach Hay (2020) bezieht sich der überwiegende Teil der aktuellen Forschungsbeiträge auf den angelsächsischen Raum. Die vorliegende Studie grenzt sich dadurch ab, dass bis dato nicht die tatsächlich veröffentlichten Wesentlichkeitsangaben im Fokus der Betrachtung standen. Die bisherige Forschung zur Wesentlichkeit im Rahmen der Abschlussprüfung etwa nach Carpenter et al. (1994), Houghton et al. (2011), Ruhnke et al. (2018), Tuttle et al. (2002) oder Boolaky & Quick (2016) wurde primär auf Basis von experimentellen Designs betrieben oder gibt wie bspw. Eilifsen & Messier, William F., Jr. (2014) einen Überblick über die internen Handbücher der Abschlussprüfer. Wenige Forschungsbefunde liegen dagegen bis dato zu den von den Abschlussprüfern in der Praxis tatsächlich ermittelten Wesentlichkeiten vor. Durch die Regelungen im relevanten *ISA (UK) 701* lassen sich weitreichende Erkenntnisse aus den Bestätigungsvermerken zu Unternehmen von öffentlichem Interesse im Vereinten Königreich gewinnen. Nachfolgend soll daher der Frage nachgegangen werden, wie das Wesentlichkeitskonzept durch die Abschlussprüfer in UK in der Praxis umgesetzt wird und ob die einzelnen Parameter bei der Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen einheitlich verwendet werden. In diesem Zusammenhang sollen die nachfolgenden sieben Forschungsfragen (FF) beantwortet werden:

- *FF1*: Wie umfangreich sind die Wesentlichkeitsangaben?
- *FF2*: Wie hoch sind die Wesentlichkeiten für den Abschluss als Ganzes?
- *FF3*: Welche Prozentsätze werden für die Ermittlung der Wesentlichkeiten herangezogen?
- *FF4*: Welche Bezugsgrößen werden für die Ermittlung der Wesentlichkeiten herangezogen?
- *FF5*: Welche Gründe sind für die Auswahl der Bezugsgröße ursächlich?
- *FF6*: Welche Branchenunterschiede bestehen in Bezug auf die Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen?
- *FF7*: Welche Unterschiede bestehen in Bezug auf die Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen zwischen den unterschiedlichen Abschlussprüfern?

Die nachfolgenden Untersuchungen basieren auf den Bestätigungsvermerken zu den Geschäftsberichten der Unternehmen im Financial Times Stock Exchange (FTSE) 350. Dieser Index eignet sich in besonderem Mass, da er rund 98 % der Marktkapitalisierung der gelisteten Unternehmen in UK widerspiegelt (Amiram et al., 2017). Der für die Zusammensetzung des Index relevante Stichtag ist der 3. Juni 2019. Dieser Tag entspricht dem Beginn der Datenerhebung. Der Betrachtungszeitraum umfasst die Kalenderjahre 2016 bis 2018.<sup>64</sup> Bei einem vom 31. Dezember abweichenden Stichtag wurde jeweils das in dem betrachteten Kalenderjahr endende Geschäftsjahr herangezogen. Von den insgesamt 350 indextierten Unternehmen konnten 314 Unternehmen in die Analyse einbezogen wer-

---

<sup>64</sup> Eine stichprobenweise Sichtung von Bestätigungsvermerken zu den Abschlüssen für das Geschäftsjahr 2019 gibt keinen Anlass, ein verändertes Berichtsverhalten zu vermuten.

den. In den übrigen Fällen sind die Unternehmen aufgrund von abweichenden nationalen Regelungen nicht zur Anwendung des *ISA (UK) 701* verpflichtet und haben die Wesentlichkeitsangaben im Bestätigungsvermerk unterlassen. Die nachfolgenden Auswertungen basieren auf insgesamt 942 Datensätzen. Als Datenquelle dienten die frei zugänglichen Geschäftsberichte. Qualitative Angaben wie die jeweiligen Begründungen wurden zunächst wörtlich aus den Geschäftsberichten übernommen und im Nachgang klassifiziert, um die Vergleichbarkeit zu erhöhen. Bei einem p-Wert von  $\leq 0,05$  wird im Rahmen der nachfolgenden Auswertungen von einer Signifikanz ausgegangen. Insgesamt wurden die aus der nachfolgenden *Tabelle 1* ersichtlichen Parameter erhoben:

Branche	
Bilanzsumme	
Abschlussprüfer	
Wesentlichkeit im Ganzen	absolute Höhe
	Prozentsatz
	Bezugsgrösse
	Begründung für die gewählte Bezugsgrösse
Spezifische Wesentlichkeit	Vorhandensein
Toleranzwesentlichkeit	Höhe
	Prozentsatz
Nichtaufgriffsgrenze	Höhe
	Prozentsatz

*Tabelle 1: Übersicht der erhobenen Daten*

## 5. Ergebnisse

### 5.1 Umfang der Wesentlichkeitsangaben

#### *FF1: Wie umfangreich sind die Wesentlichkeitsangaben?*

Den Mindestanforderungen des *ISA 701* zur Veröffentlichung der angewandten Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes sind die beobachteten Unternehmen in allen Fällen nachgekommen.<sup>65</sup> Nur jeder vierte Bestätigungsvermerk (etwa 26 %) enthält dagegen die empfohlene Veröffentlichung der Toleranzwesentlichkeit. Die BIG4-Prüfer (= Deloitte, EY, KPMG und PricewaterhouseCoopers<sup>66</sup>) stellen in rund 20 % der Fälle den externen Adressaten die Angaben zur Toleranzwesentlichkeit zur Verfügung. Ein davon abweichendes Bild ergibt sich bei EY, die bei rund 93 % der Abschlüsse diese Angabe offenlegt. Bei den durch Non-BIG4-Prüfer testierten Abschlüssen ist die Veröffentlichung der Toleranzwesentlichkeit mit rund 78 % als der Regelfall anzusehen. In der Mehrheit der Fälle

<sup>65</sup> ISA (UK) 701 (June 2016), Tz. 16–1 (a).

<sup>66</sup> Nachfolgend auch „PwC“.

(rund 72 %) erläutert der Abschlussprüfer zudem die Hintergründe für die jeweilige Wahl der Benchmark.

In äusserst seltenen Fällen erlangen die Adressaten dagegen Kenntnis von einer spezifischen Wesentlichkeit. Zu beachten gilt in diesem Kontext, dass die Häufigkeit der veröffentlichten Angaben zu einer spezifischen Wesentlichkeit nicht zwangsläufig der Häufigkeit entsprechen muss, dass der Abschlussprüfer im Rahmen der Prüfung zusätzlich von einer spezifischen Wesentlichkeit Gebrauch gemacht hat.

Die vorstehenden Erkenntnisse auf Basis der erhobenen Daten aus UK verdeutlichen, dass der Abschlussprüfer der Öffentlichkeit Informationen zur Verfügung stellt, die über das vom Standardsetter verpflichtende Mindestmass hinausgehen. Insgesamt werden drei der fünf Empfehlungen des UK FRC in den betrachteten Abschlüssen nachgegangen. Lediglich zu etwaigen Änderungen an den Wesentlichkeitsgrenzen im Verlauf der Prüfung sowie zu wesentlichen qualitativen Faktoren in Bezug auf die Ermittlung der Wesentlichkeit schweigen die Abschlussprüfer gänzlich.

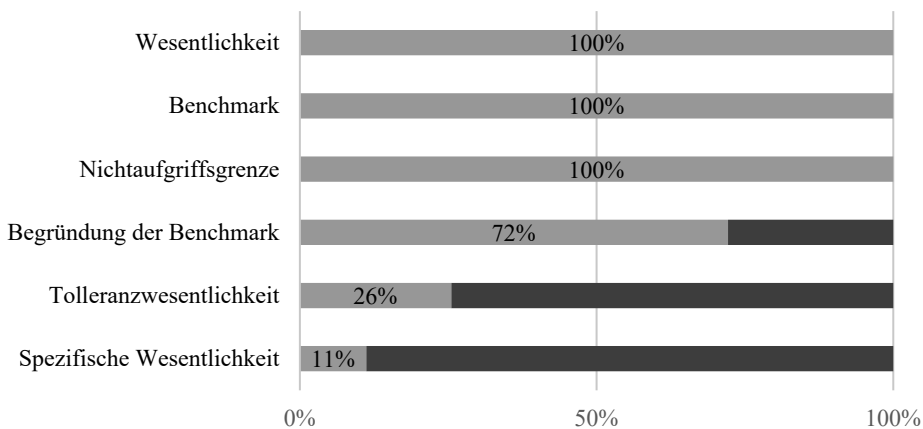


Tabelle 2: Übersicht der offengelegten Wesentlichkeitsangaben

## 5.2 Wesentlichkeitsgrenzen für den Abschluss als Ganzes

### FF2: Wie hoch sind die Wesentlichkeitsgrenzen für den Abschluss als Ganzes?

Um einen Einblick in die Höhe der von den Abschlussprüfern ermittelten Wesentlichkeitsgrenzen in UK zu erhalten, wurden die aus den betrachteten Bestätigungsvermerken entnommenen Wesentlichkeitsgrenzen für den Abschluss als Ganzes zunächst in Relation zu den jeweiligen Bilanzsummen gesetzt, um durch diese Skalierung eine verbesserte Vergleichbarkeit herzustellen. Die Betrachtung der skalierten Wesentlichkeiten erhöht die Vergleichbarkeit zudem dadurch, dass eine Beeinflussung der Wesentlichkeitsgrenzen durch die jeweilige Wahl der Bezugsgrössen ausgeschlossen ist.

Die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes beträgt zwischen 0,004 % und 13,34 % der jeweiligen Bilanzsumme des zu prüfenden Unternehmens. Während bei der britischen Grossbank *Lloyds Banking Group plc* die in Relation zur Bilanzsumme geringste Wesentlichkeit vom Abschlussprüfer verwendet wurde, ist das Verhältnis bei der *Rightmove plc*, dem Marktführer für Online-Immobilienportale in Großbritannien,

am grössten. Bei näherer Betrachtung wird deutlich, dass die *Lloyds Banking Group plc* gleichzeitig die insgesamt viertgrösste Bilanzsumme und die *Rightmove plc* gar die geringste Bezugsgrösse aufweist. Im Durchschnitt beträgt der Anteil 0,64 % der Bilanzsumme. Die ermittelte Standardabweichung i.H.v. 0,78 % verdeutlicht, dass sich die Wesentlichkeitsgrenzen zwischen den einzelnen Abschlüssen durchaus unterscheiden und kein einheitliches Bild der ermittelten Grenzen ersichtlich ist. Aufgrund der vorgenommenen Skalierung ist anzunehmen, dass sich die unterschiedlichen Grenzen insbesondere durch abweichende Risikoklassifizierungen der zu prüfenden Unternehmen, bspw. aufgrund einer Erstprüfung oder vorhandenen Fehlern in der Vergangenheit ergeben. Zudem ist zu berücksichtigen, dass die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes zwar mit zunehmender Unternehmensgrösse steigen, dieser Anstieg aber unterproportional verlaufen soll.<sup>67</sup>

	2018	2017	2016	gesamt
Minimum	0,004 %	0,012 %	0,004 %	0,004 %
Maximum	13,34 %	10,44 %	11,58 %	13,34 %
Q1	0,29 %	0,30 %	0,28 %	0,29 %
Median ( $\bar{x}$ )	0,50 %	0,50 %	0,50 %	0,50 %
Q3	0,89 %	0,89 %	0,88 %	0,89 %
Mittelwert ( $\bar{X}$ )	0,64 %	0,64 %	0,63 %	0,64 %
Standardabweichung ( $\sigma$ )	0,78 %	0,72 %	0,76 %	0,78 %
n	318	308	298	924

**Tabelle 3:** Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes in Relation zu der jeweiligen Bilanzsumme

### 5.3 Prozentsätze

#### FF3: Welche Prozentsätze werden für die Ermittlung der Wesentlichkeit herangezogen?

Für die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes wurde anhand von 648 Beobachtungen ein durchschnittlicher Prozentsatz auf Erfolgsgrössen i.H.v. 4,81 % nachgewiesen. Dieser Befund geht mit der beispielhaften Darstellung des *ISA [DE] 320* einher, der bei einem Bezug auf den Gewinn vor Steuern eine Relation von 5 % als sachgerecht deklariert.<sup>68</sup> Sofern dagegen die Umsatzerlöse als relevante Benchmark herangezogen werden, wird bei 33 Beobachtungen mit einem durchschnittlichen Prozentsatz i.H.v. 1,49 % dem *ISA [DE] 320* i.H.v. 1 % näherungsweise entsprochen.<sup>69</sup> Die Empfehlungen des Small and Medium Practices Committee der IFAC, mit einer Vorgabe zwischen 3 % und 7 % des Gewinns der gewöhnlichen Geschäftstätigkeit sowie zwischen 1 % und 3 % der Umsatzerlöse, werden ebenfalls bestätigt. Die von der IFAC vorgegebenen Bandbreiten bei einem Bezug auf das Eigenkapital und die Bilanzsumme fallen dagegen höher aus als anhand der Beobachtungen nachgewiesen werden konnte, was auf eine konservativere Ausrichtung in der Praxis hindeutet. Für die ebenfalls von der IFAC erläuterten Gesamtaufwendungen als

<sup>67</sup> Vgl. Marten et al. (2020, p. 324).

<sup>68</sup> *ISA [DE] 320*, Tz. A8.

<sup>69</sup> *ISA [DE] 320*, Tz. A8.

weitere mögliche Bezugsgrösse konnte keine praktische Relevanz aufgezeigt werden.<sup>70</sup> Die bereits vorhandenen Forschungsergebnisse von Tuttle et al. (2002) sowie Vance (2011), die eine durchschnittliche Bandbreite von 3 % bis 10 % auf Netto-Grössen ermittelt haben, wurden anhand der vorliegenden Studie ebenfalls bestätigt.

Eine Befragung des IDW von zehn in Deutschland tätigen Prüfungsgesellschaften hat in Bezug auf den Gewinn vor Steuern eine Bandbreite von 0,25 % bis 4 % ermittelt, von der in begründeten Ausnahmefällen durch das Heranziehen von qualitativen Faktoren abgewichen wurde. Der durchschnittlich nachgewiesene Prozentsatz der vorliegenden Untersuchung liegt mit 4,81 % knapp ausserhalb dieser Grenzen. In den Fällen, in denen die Umsatzerlöse als Bezugsgrösse dienen, entsprechen die gewonnenen Erkenntnisse der Befragung des IDW (0,50 % bis 3 %). Sofern das Eigenkapital oder die Bilanzsumme als Ausgangsbasis für die Ermittlung der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes dienen, liegen die nachgewiesenen Durchschnittswerte in beiden Fällen ebenfalls innerhalb der vom IDW ermittelten Spannweiten für deutsche Abschlussprüfer von 0,50 % bis 5 % bzw. 0,25 % bis 4 %.

Bezugsgrösse	Anzahl (n)	Minimum	Maximum	Mittelwert ( $\bar{X}$ )	Median ( $\tilde{x}$ )	Standardabweichung ( $\sigma$ )
Gewinn (vor Steuern)	648	0,50	20	4,81	5	0,99
Eigenkapital	158	0,50	3	1,30	1	0,54
Umsatzerlöse	33	0,37	60	1,49	0,79	1,75
Bilanzsumme	69	0,50	1	0,94	1	0,14
Sonstige	6	0,50	4	1,48	1	1,54

**Tabelle 4:** Übersicht der angewandten Prozentsätze für die Ermittlung der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes nach Bezugsgrösse

### 5.4 Bezugsgrösse

#### **FF4:** Welche Bezugsgrössen werden für die Bestimmung der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes herangezogen?

Die von den Abschlussprüfern in UK angewandten Bezugsgrössen lassen sich neben sonstigen Benchmarks in insgesamt sechs Kategorien einteilen. Die Abschlussprüfer beziehen sich neben den Umsatzerlösen auf einen bereinigten Jahresüberschuss, einen bereinigten Jahresüberschuss vor Steuern, den unbereinigten Jahresüberschuss vor Steuern, das Eigenkapital oder die Bilanzsumme. Im Rahmen der Bereinigungen werden die Grössen regelmässig um etwaige Sondereffekte bereinigt, um ein nachhaltige Grössenordnung abzubilden. Aus den vorstehenden Kategorien wird deutlich, dass ausschliesslich quantitative Bezugsgrössen für die Ermittlung der Wesentlichkeit herangezogen wurden. Die Erkenntnisse von Del Corte et al. (2010), wonach Abschlussprüfer und Abschlussadressaten in Spanien bei der Ermittlung der Wesentlichkeit für den Bezug auf qualitative Faktoren plädieren, konnten im Rahmen der vorliegenden Untersuchung daher nicht bestätigt werden.

<sup>70</sup> Vgl. IFAC (2018, p. 61).

Zunächst ist hinsichtlich der Bezugsgrößen zwischen Brutto-Größen, wie etwa die Umsatzerlöse, und Netto-Größen, wie z.B. der Jahresüberschuss, zu unterscheiden. Bei lediglich 102 beobachteten Brutto-Größen dominieren die Netto-Größen. In den mit Abstand häufigsten Fällen (412 von 923) wird ein bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern von den Abschlussprüfern als relevante Bezugsgröße herangezogen. In etwa 45 % der Beobachtungen wurde eine Bereinigung der Benchmark vorgenommen. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass einmalige oder aussergewöhnliche Effekte die Bezugsgröße der betrachteten Unternehmen häufig beeinflussen.

Auf Erfolgsgrößen wurde in insgesamt rund 70 % der Fälle zurückgegriffen. Gegenüber der Erhebung des UK FRC im Jahr 2015 (80 %) hat sich der Anteil leicht rückläufig entwickelt, steht aber im Einklang mit den Empfehlungen des Standardsetters und spiegelt auch die konzeptbasierten Erkenntnisse von Philipps & Tritschler (2016) wieder.<sup>71</sup> In rund 93 % wird auf eine der vom Berufstand der Wirtschaftsprüfer als geeignet befundenen Bezugsgrößen zurückgegriffen. Von der Summe der Aufwendungen oder dem Cashflow aus laufender Geschäftstätigkeit, die vom Berufstand ebenfalls als geeignete Bezugsgrößen deklariert wurden, haben die Abschlussprüfer in UK keinen Gebrauch gemacht.

## 5.5 Begründung

### FF5: Welche Gründe sind für die Auswahl der Bezugsgröße ursächlich?

In rund 75 % der Beobachtungen begründet der Abschlussprüfer seine Wahl der Bezugsgröße damit, dass diese durch das zu prüfende Unternehmen auch für die interne oder externe Erfolgsmessung angewendet wird. Die Begründungen der britischen Abschlussprüfer für die Wahl der Bezugsgröße spiegeln vollumfänglich die Kriterien des ISA [DE] 320 wieder, die auch von deutschen Abschlussprüfern heranzuziehen sind.<sup>72</sup> Im Rahmen einer vom IDW durchgeführten Befragung von zehn deutschen Prüfungsgesellschaften konnten mit dem Verschuldungsgrad, der Stabilität des Branchenumfelds, der Nachhaltigkeit des Geschäftsmodells, dem Grad der Regulierung, der Unternehmensgröße sowie der Höhe der Bezugsgröße noch fünf weitere potenzielle Einflussfaktoren bei der Ermittlung einer geeigneten Bezugsgröße identifiziert werden.<sup>73</sup>

Die im Rahmen dieser Studie nachgewiesene signifikante Ungleichverteilung zwischen den Begründungen und den einzelnen Bezugsgrößen anhand des Chi-Quadrat-Tests deutet bei einer mittleren Effektstärke<sup>74</sup> nach Cramérs Phi ( $\phi = 0,217$ ) darauf hin, dass die Abschlussprüfer die Auswahl der Bezugsgröße nicht in Abhängigkeit auf die tatsächlich gewählte Bezugsgröße begründen und damit nicht auf die unternehmensindividuellen Spezifika anpassen.

71 ISA 320 ISA [DE], Tz. A7.

72 ISA [DE] 320.A3.

73 Vgl. IDW (2020, 6 f.).

74 Zur Ermittlung der Effektstärke zwischen zwei nominalskalierten Variablen dient im Rahmen dieser Studie Cramérs Phi ( $\phi = \sqrt{\frac{\chi^2}{N(r-1)}}$ ). Die Effektstärke variiert zwischen 0 und 1, wobei höhere Werte auf einen stärkeren Zusammenhang hindeuten. Zur Interpretation des Effekts dient die Einteilung nach Cohen (1992):  $\phi \leq 0,10$  entspricht einem schwachen Effekt,  $\phi \geq 0,30$  entspricht einem mittleren Effekt und  $\phi \geq 0,50$  entspricht einem starken Effekt. Da der ermittelte Effekt stets positiv ist, kann keine Aussage über die Richtung des Zusammenhangs getroffen werden.

Chi-Quadrat Begründung/Benchmark

	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (p-Wert) (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	197,945	40	,000
Likelihood-Quotient	149,657	40	,000
Zusammenhang linear-mit-linear	1,596	1	,207
<b>Anzahl der gültigen Fälle</b>	<b>668</b>		

Begründung \* Benchmark Kreuztabelle

Begründung		Benchmark							Gesamt
		bereinigter Jahresüberschuss	bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern	Eigenkapital	Jahresüberschuss vor Steuern	Umsatzerlöse	Bilanzsumme	Sonstige	
Unternehmenszweck	Anzahl	0	8	5	3	3	0	0	19
	Erwartete Anzahl	0	8,5	3,9	4,7	0,9	0,0	1,0	
Vorjahresgrösse	Anzahl	0	3	0	0	0	0	0	3
	Erwartete Anzahl	0	1,3	0,6	0,7	0,1	0,0	0,2	
Volatilität	Anzahl	0	40	8	20	9	0	3	80
	Erwartete Anzahl	0	35,9	16,3	19,9	3,6	0,1	4,2	
Externe Erfolgsgrösse	Anzahl	0	126	52	92	8	0	9	287
	Erwartete Anzahl	0	128,9	58,4	71,3	12,9	0,4	15,0	
Generelle Akzeptanz	Anzahl	0	10	15	12	3	0	0	40
	Erwartete Anzahl	0	18,0	8,1	9,9	1,8	0,1	2,1	
Interne Erfolgsgrösse	Anzahl	0	113	46	39	7	1	13	219
	Erwartete Anzahl	0	98,4	44,6	54,4	9,8	0,3	11,5	
Sonstige	Anzahl	0	0	10	0	0	0	10	20
	Erwartete Anzahl	0	9,0	4,1	5,0	0,9	0,0	1,0	
<b>Gesamt</b>	<b>Anzahl</b>	<b>0</b>	<b>300</b>	<b>136</b>	<b>166</b>	<b>30</b>	<b>1</b>	<b>35</b>	<b>668</b>

## Symmetrische Masse Begründung/Benchmark

		Wert	Näherungsweise Signifikanz (p-Wert)
Nominal- bzgl. Nominalmass	Phi	,486	,000
	Cramer-V ( $\phi$ )	,217	,000
Anzahl der gültigen Fälle		668	

Tabelle 5: Übersicht der angewandten Begründungen nach Bezugsgrößen

## 5.6 Branchenunterschiede

**FF6: Welche Branchenunterschiede bestehen in Bezug auf die Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen?**

Die Grundgesamtheit umfasst 22 Branchen. Am stärksten vertreten sind Investmentgesellschaften (rund 15 %) sowie Dienstleister (rund 13 %). Durchschnittlich wenden die Abschlussprüfer bei Investmentgesellschaften den niedrigsten (1,73 %) und bei Bauunternehmen den höchsten Prozentsatz (5,42 %) an. Eine Betrachtung der einzelnen Mediane verdeutlicht, dass in 17 von 22 Branchen ein konstanter Median von 5 % ermittelt wurde. Es konnte in Bezug auf die unterschiedlichen Branchen im Rahmen dieser Untersuchung anhand des Kruskal-Wallis-Tests dennoch ein signifikanter Unterschied und damit eine Branchenabhängigkeit der angewandten Prozentsätze nachgewiesen werden. Im weiteren Verlauf dieser Studie wurden daher anhand von post-hoc Tests paarweise Vergleiche zur Identifikation der einzelnen signifikanten Branchenunterschiede durchgeführt. Insgesamt wurden 231 Paarvergleiche vorgenommen. In 31 Fällen konnten signifikante Unterschiede festgestellt werden. Die Effekte sind in allen Fällen als mittelstark bis hoch zu bewerten. Der stärkste Effekt<sup>75</sup> ( $r = 0,86$ ) konnten beim Vergleich der Immobilienunternehmen und den Transportunternehmen nachgewiesen werden. Die durchschnittliche Effektstärke liegt bei 0,63. In 18 der 31 Fällen betreffen die Vergleichsbetrachtungen Investmentgesellschaften. Bei diesen Gesellschaften haben die jeweiligen Abschlussprüfer im Median mit 1 % auch einen deutlich niedrigeren Prozentsatz angewandt. Durch diese Feststellungen konnten die bisherigen Forschungsergebnisse zum Branchenvergleich von Finanzdienstleistern durch Iselin & Iskandar (2000) bestätigt werden. Bei Unternehmen aus der Immobilienbranche, bei denen in den verbleibenden 13 Fällen ein signifikanter Unterschied zu anderen Branchen dargelegt werden konnte, wurde im Median mit 2 % ebenfalls ein deutlich unterdurchschnittlicher Prozentsatz durch die Abschlussprüfer angewandt. Insgesamt konnten durch die im Rahmen der vorliegenden Studie nachgewiesenen signifikanten Unterschiede die bisherigen Forschungsergebnisse zu den allgemeinen Branchenunterschieden

<sup>75</sup> Die Effektstärke bemisst sich bei mindestens einer metrischen Variable im Rahmen der vorliegenden Studie anhand des Korrelationskoeffizienten von Pearson ( $r = \left| \frac{z}{\sqrt{n}} \right|$ ), der den Anteil der Varianz der abhängigen Variablen misst, der von der unabhängigen Variable erklärt wird. Er liefert somit die Erkenntnis, wie gut die beobachteten Ergebnisse von dem Modell repliziert werden und zeigt damit die Bedeutsamkeit der Ergebnisse auf. Die Effektstärke variiert zwischen 0 und 1, wobei höhere Werte auf einen stärkeren Zusammenhang hindeuten. Zur Beurteilung der Größe des Effektes dient die Einteilung nach Cohen (1992):  $r \leq 0,10$  entspricht einem schwachen Effekt,  $r \geq 0,30$  entspricht einem mittleren Effekt und  $r \geq 0,50$  entspricht einem starken Effekt. Da der ermittelte Effekt stets positiv ist, kann keine Aussage über die Richtung des Zusammenhangs getroffen werden.

nach Pecchiari et al. (2013) bestätigt werden. Die Erkenntnisse stehen ferner im Einklang mit den früheren Studien von Pany & Wheeler (1989) sowie Iskandar (1996).

Branche	Anzahl (n)	Minimum	Maximum	Mittelwert ( $\bar{X}$ )	Median ( $x'$ )	Standardabweichung ( $\sigma$ )
Banken	30	0,50	5	4,26	5	1,50
Bau	39	4,60	20	5,42	5	2,38
Bergbau	20	0,70	7	4,36	5	1,72
Chemie	15	1	6,20	4,29	5	1,67
Dienstleistungen	102	0,70	12,90	4,62	5	1,36
Energie	23	0,50	5	4,36	5	1,18
Gesundheitsindustrie	37	1	5,90	4,64	5	1,08
Handel	71	2	7	4,77	5	0,72
Hotelgewerbe	9	1	5	3,41	4,20	1,73
Immobilien	13	0,50	5	2,07	2	1,27
Informationstechnologie	37	0,50	6	4,13	5	1,40
Investmentgesellschaften	118	0,50	5	1,73	1	1,26
Luft- und Raumfahrt	6	4,70	5,60	5	4,95	0,29
Maschinenbau	6	3,50	5	4,25	4,25	0,75
Medien	12	4	5,50	4,84	5	0,44
Nahrungsmittel	67	3	6	4,82	5	0,52
Produktion	61	2,50	8	4,88	5	0,77
Rohstoffe	25	2	7	3,89	5	1,53
Sonstige Finanzdienstleistungen	50	1	5	4,11	5	1,51
Transport	18	4,30	5,40	4,96	5	0,20
Unterhaltung	28	3,70	5,40	4,84	5	0,37
Versicherungen	21	1,90	5,60	4,15	5	1,34
<b>Summe</b>	<b>808</b>	<b>0,50</b>	<b>20</b>	<b>4,13</b>	<b>5</b>	<b>1,67</b>

**Kruskal-Wallis-Test Prozentsatz/Branche**

Teststatistiken <sup>a,b</sup>	Prozentsatz
Kruskal-Wallis-H	283,893
df	21
Asymp. Sig.	,000

<sup>a</sup> Kruskal-Wallis-Test

<sup>b</sup> Gruppenvariable: Branche

**Paarweise Vergleiche von Branchen mit einem signifikanten Effekt**

Branche 1 vs. Branche 2	Teststatistik	Standardfehler	Standardteststatistik	Sig. (p-Wert)	Anp. Sig. <sup>a</sup>	Effektstärke (r)
Investmentgesellschaft vs. Rohstoffe	-261,268	47,191	-5,536	0,000	0,000	0,46
Investmentgesellschaft vs. Informationstechnologie	268,824	40,385	6,657	0,000	0,000	0,53
Investmentgesellschaft vs. Energie	276,148	48,854	5,652	0,000	0,000	0,48
Investmentgesellschaft vs. Sonstige Finanzdienstleistungen	-278,408	36,168	-7,698	0,000	0,000	0,59
Investmentgesellschaft vs. Banken	285,248	43,826	6,509	0,000	0,000	0,54
Investmentgesellschaft vs. Bergbau	287,248	51,830	5,542	0,000	0,000	0,47
Investmentgesellschaft vs. Dienstleistungen	304,129	28,978	10,495	0,000	0,000	0,71
Investmentgesellschaft vs. Versicherungen	-305,863	50,764	-6,025	0,000	0,000	0,51
Investmentgesellschaft vs. Chemie	335,215	58,754	5,705	0,000	0,000	0,49
Investmentgesellschaft vs. Luft- und Raumfahrt	-337,648	89,700	-3,764	0,000	0,039	0,34
Investmentgesellschaft vs. Medien	-340,065	64,944	-5,236	0,000	0,000	0,46
Investmentgesellschaft vs. Nahrungsmittel	-349,723	32,787	-10,666	0,000	0,000	0,78
Investmentgesellschaft vs. Handel	350,578	32,193	10,890	0,000	0,000	0,79
Investmentgesellschaft vs. Unterhaltung	-359,880	45,056	-7,987	0,000	0,000	0,66

Paarweise Vergleiche von Branchen mit einem signifikanten Effekt

Branche 1 vs. Branche 2	Test-statistik	Standardfehler	Standard-test-statistik	Sig. (p-Wert)	Anp. Sig. <sup>a</sup>	Effektstärke (r)
Investmentgesellschaft vs. Produktion	-362,968	33,800	-10,739	0,000	0,000	0,80
Investmentgesellschaft vs. Gesundheitsindustrie	369,783	40,385	9,156	0,000	0,000	0,74
Investmentgesellschaft vs. Transport	-386,454	54,236	-7,125	0,000	0,000	0,61
Investmentgesellschaft vs. Bau	417,379	39,589	10,543	0,000	0,000	0,84
Immobilien vs. Sonstige Finanzdienstleistungen	-263,798	66,729	-3,953	0,000	0,018	0,50
Immobilien vs. Banken	270,638	71,170	3,803	0,000	0,033	0,58
Immobilien vs. Dienstleistungen	289,519	63,121	4,587	0,000	0,001	0,43
Immobilien vs. Versicherungen	-291,253	75,641	-3,850	0,000	0,027	0,66
Immobilien vs. Chemie	320,605	81,219	3,947	0,000	0,018	0,75
Immobilien vs. Medien	-325,455	85,804	-3,793	0,000	0,034	0,76
Immobilien vs. Nahrungsmittel	-335,113	64,958	-5,159	0,000	0,000	0,58
Immobilien vs. Handel	335,968	64,660	5,196	0,000	0,000	0,57
Immobilien vs. Unterhaltung	-345,271	71,935	-4,800	0,000	0,000	0,75
Immobilien vs. Produktion	-348,358	65,475	-5,320	0,000	0,000	0,62
Immobilien vs. Gesundheitsindustrie	355,174	69,105	5,140	0,000	0,000	0,73
Immobilien vs. Transport	-371,844	78,014	-4,766	0,000	0,000	0,86
Immobilien vs. Bau	402,769	68,643	5,868	0,000	0,000	0,81

Jede Zeile prüft die Nullhypothese, dass die Verteilungen in Branche 1 vs. Branche 2 gleich sind. Asymptotische Signifikanz (zweiseitige Tests) werden angezeigt.

a. Signifikanzwerte werden von der Bonferroni-Korrektur für mehrere Tests angepasst.

**Tabelle 6: Übersicht der angewandten Prozentsätze nach Branchen**

Die Grundgesamtheit dieser Studie ist geprägt von Investmentgesellschaften (n = 154) und Dienstleistern (n = 115). Bei Investmentgesellschaften wird in etwa 89 % der Fälle das Eigenkapital (= Netto-Grösse) oder die Bilanzsumme (= Brutto-Grösse) herangezogen. Es wird deutlich, dass in dieser Branche regelmässig auf eine alternative Bezugsgrösse zurückgegriffen wird. Bei Dienstleistern dient dagegen regelmässig ein bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern (n = 58) als relevante Bezugsgrösse. Diese Beobachtungen stehen

im Einklang mit den Vorgaben des ISA [DE] 320, wonach als einer von insgesamt fünf Faktoren bei der Wahl der Bezugsgrösse die unterschiedlichen Bestandteile der Abschlüsse (Investmentgesellschaften = Vermögenswert, Dienstleister = Erlöse) zu berücksichtigen sind.<sup>76</sup>

Zwischen der jeweiligen Branche und der durch den Abschlussprüfer gewählten Benchmark für die Ermittlung der Wesentlichkeit konnte anhand eines Chi-Quadrat-Tests ein statistisch signifikanter Unterschied nachgewiesen werden. Dieser Effekt ( $\phi = 0,431$ ) ist nach Cramérs Phi als mittelstark einzustufen. Die jeweilige Branche ist daher als ein potenzieller Bestimmungsfaktor des Abschlussprüfers für die Festlegung der jeweils relevanten Benchmark einzustufen. Dieses Ergebnis bestätigt die bisherigen Untersuchungsergebnisse von Pecchiari et al. (2013), die ebenfalls signifikante Branchenunterschiede in Bezug auf die Wahl der Bezugsgrösse durch den Abschlussprüfer identifiziert haben.

### Chi-Quadrat Branche/Benchmark

	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (p-Wert) (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	1.030,484	126	,000
Likelihood-Quotient	774,348	126	,000
Zusammenhang linear-mit-linear	,194	1	,660
Anzahl der gültigen Fälle	923		

### Branche \* Benchmark Kreuztabelle

Branche		Benchmark							Gesamt
		bereinigter Jahresüberschuss	bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern	Eigenkapital	Jahresüberschuss vor Steuern	Umsatzerlöse	Bilanzsumme	Sonstige	
Banken	Anzahl	0	15	4	11	0	0	0	30
	Erwartete Anzahl	0,1	13,4	5,1	7,9	1,1	0,2	2,2	
Bau	Anzahl	0	18	0	21	0	0	0	39
	Erwartete Anzahl	0,1	17,4	6,7	10,2	1,4	0,3	2,9	
Bergbau	Anzahl	0	12	3	8	0	0	1	24
	Erwartete Anzahl	0,1	10,7	4,1	6,3	0,9	0,2	1,8	
Chemie	Anzahl	0	6	3	6	0	0	0	15
	Erwartete Anzahl	0,0	6,7	2,6	3,9	0,5	0,1	1,1	

<sup>76</sup> ISA [DE] 320, Tz. A3.

## Weitere Beiträge

### Branche \* Benchmark Kreuztabelle

Branche		Benchmark							Gesamt
		bereinigter Jahresüberschuss	bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern	Eigen- kapital	Jahresüberschuss vor Steuern	Umsatz- erlöse	Bilanz- summe	Sonstige	
Dienstleistungen	Anzahl	0	58	4	39	7	3	4	115
	Erwartete Anzahl	0,4	51,3	19,7	30,2	4,1	0,7	8,6	
Energie	Anzahl	0	19	0	5	0	0	4	28
	Erwartete Anzahl	0,1	12,5	4,8	7,3	1,0	0,2	2,1	
Gesundheits- industrie	Anzahl	0	33	4	3	3	0	0	43
	Erwartete Anzahl	0,1	19,2	7,4	11,3	1,5	0,3	3,2	
Handel	Anzahl	0	44	3	24	4	0	0	75
	Erwartete Anzahl	0,2	33,5	12,8	19,7	2,7	0,5	5,6	
Hotelgewer- be	Anzahl	0	6	3	0	0	0	0	9
	Erwartete Anzahl	0,0	4,0	1,5	2,4	0,3	0,1	0,7	
Immobilien	Anzahl	0	0	10	3	0	0	23	36
	Erwartete Anzahl	0,1	16,1	6,2	9,4	1,3	0,2	2,7	
Informati- onstechnolo- gie	Anzahl	0	22	3	12	3	0	0	40
	Erwartete Anzahl	0,1	17,9	6,8	10,5	1,4	0,3	3,0	
Investment- gesellschaft	Anzahl	0	6	103	9	0	2	34	154
	Erwartete Anzahl	0,5	68,7	26,4	40,4	5,5	1,0	11,5	
Luft- und Raumfahrt	Anzahl	0	3	0	3	0	0	0	6
	Erwartete Anzahl	0,0	2,7	1,0	1,6	0,2	0,0	0,4	
Maschinen- bau	Anzahl	0	3	0	3	0	0	0	6
	Erwartete Anzahl	0,0	2,7	1,0	1,6	0,2	0,0	0,4	
Medien	Anzahl	3	6	0	3	0	0	0	12
	Erwartete Anzahl	0,0	5,4	2,1	3,1	0,4	0,1	0,9	
Nahrungs- mittel	Anzahl	0	36	0	31	2	0	0	69
	Erwartete Anzahl	0,2	30,8	11,8	18,1	2,5	0,4	5,2	

Branche \* Benchmark Kreuztabelle

Branche		Benchmark							Gesamt
		bereinigter Jahresüberschuss	bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern	Eigen- kapital	Jahresüberschuss vor Steuern	Umsatz- erlöse	Bilanz- summe	Sonstige	
Produktion	Anzahl	0	39	0	22	1	0	0	62
	Erwartete Anzahl	0,2	27,7	10,6	16,3	2,2	0,4	4,6	
Rohstoffe	Anzahl	0	19	3	3	3	0	3	31
	Erwartete Anzahl	0,1	13,8	5,3	8,1	1,1	0,2	2,3	
Sonstige Finanz- dienstleistun- gen	Anzahl	0	28	9	13	0	1	0	51
	Erwartete Anzahl	0,2	22,8	8,7	13,4	1,8	0,3	3,8	
Transport	Anzahl	0	12	0	6	3	0	0	21
	Erwartete Anzahl	0,1	9,4	3,6	5,5	0,8	0,1	1,6	
Unterhaltung	Anzahl	0	17	0	12	0	0	0	29
	Erwartete Anzahl	0,1	12,9	5,0	7,6	1,0	0,2	2,2	
Versicherun- gen	Anzahl	0	10	6	5	7	0	0	28
	Erwartete Anzahl	0,1	12,5	4,8	7,3	1,0	0,2	2,1	
<b>Gesamt</b>	<b>Anzahl</b>	<b>3</b>	<b>412</b>	<b>158</b>	<b>242</b>	<b>33</b>	<b>6</b>	<b>69</b>	<b>923</b>

Symmetrische Masse Branche/Benchmark

		Wert	Näherungsweise Signifikanz (p-Wert)
Nominal- bzgl. Nominal- mass	Phi	1,057	,000
	Cramer-V ( $\phi$ )	,431	,000
Anzahl der gültigen Fälle		923	

Übersicht der herangezogenen Benchmark bei Immobiliengesellschaften in Abhängigkeit der jeweiligen Abschlussprüfer

Abschlussprüfer		Benchmark							Gesamt
		bereinigter Jahresüberschuss	bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern	Eigenkapital	Jahresüberschuss vor Steuern	Umsatzerlöse	Bilanzsumme	Sonstige	
EY	Anzahl	0	0	0	0	0	3	0	3
Deloitte	Anzahl	0	0	10	0	0	0	0	10
KPMG	Anzahl	0	0	0	3	0	9	0	12
PwC	Anzahl	0	0	0	0	0	11	0	11
BDO	Anzahl	0	0	0	0	0	0	0	0
Grant Thornton	Anzahl	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Gesamt</b>	<b>Anzahl</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>0</b>	<b>23</b>	<b>0</b>	<b>36</b>

Übersicht der herangezogenen Benchmark bei Investmentgesellschaften in Abhängigkeit des jeweiligen Abschlussprüfers

Abschlussprüfer		Benchmark							Gesamt
		bereinigter Jahresüberschuss	bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern	Eigenkapital	Jahresüberschuss vor Steuern	Umsatzerlöse	Bilanzsumme	Sonstige	
EY	Anzahl	0	0	31	1	0	2	0	34
Deloitte	Anzahl	0	4	24	2	0	3	0	33
KPMG	Anzahl	0	2	4	3	0	18	0	27
PwC	Anzahl	0	0	31	3	0	8	0	42
BDO	Anzahl	0	0	5	0	0	3	2	10
Grant Thornton	Anzahl	0	0	8	0	0	0	0	8
<b>Gesamt</b>	<b>Anzahl</b>	<b>0</b>	<b>6</b>	<b>103</b>	<b>9</b>	<b>0</b>	<b>34</b>	<b>2</b>	<b>154</b>

Tabelle 7: Übersicht der angewandten Bezugsgrößen nach Branchen

Entgegen der Mehrheit der beobachteten Geschäftsberichte des FTSE 350 begründen die Abschlussprüfer der Banken in rund 42 % die Wahl der Benchmark mit der generellen Akzeptanz der gewählten Bezugsgröße und beziehen sich nicht, wie in rund 70 % aller Fälle, auf eine interne bzw. externe Erfolgsgröße. Vergleichbar gehen die Prüfer von Versicherungsunternehmen vor und begründen die Wahl der Bezugsgröße in rund 43 % der Fälle mit der erhöhten Volatilität von weiteren potenziellen Benchmarks. Damit unterscheiden sich die Erkenntnisse bei Banken und Versicherungen im Vergleich zu den

restlichen Beobachtungen, obwohl rund 87 % der Banken bzw. 54 % der Versicherungen mehrheitlich auf Erfolgsgrößen zurückgreifen.

Die vorstehenden Ergebnisse konnten mittels einer signifikanten Ungleichverteilung der Begründungen für die Bezugsgröße in Relation zu den unterschiedlichen Branchen anhand des Chi-Quadrat-Tests und einer mittelstarken Effektstärke nach Cramérs Phi ( $\phi = 0,383$ ) untermauert werden.

### Chi-Quadrat Branche/Begründung

	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (p-Wert) (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	594,649	126	,000
Likelihood-Quotient	422,871	126	,000
Zusammenhang linear-mit-linear	7,742	1	,005
<b>Anzahl der gültigen Fälle</b>	<b>675</b>		

### Branche \* Begründung Kreuztabelle

Branche		Begründung							Gesamt
		Unternehmenszweck	Vorjahresgröße	Volatilität	Externe Erfolgsgröße	Generelle Akzeptanz	Interne Erfolgsgröße	Sonstige	
Banken	Anzahl	0	0	0	3	8	8	0	19
	Erwartete Anzahl	0,5	0,1	2,3	8,2	1,1	6,2	0,6	
Bau	Anzahl	0	0	6	21	6	0	0	33
	Erwartete Anzahl	0,9	0,1	3,9	14,3	2,0	10,8	1,0	
Bergbau	Anzahl	0	0	0	3	0	15	0	18
	Erwartete Anzahl	0,5	0,1	2,1	7,8	1,1	5,9	0,5	
Chemie	Anzahl	0	0	0	5	0	6	0	11
	Erwartete Anzahl	0,3	0,0	1,3	4,8	0,7	3,6	0,3	
Dienstleistungen	Anzahl	0	0	8	37	0	26	0	71
	Erwartete Anzahl	2,0	0,3	8,4	30,7	4,2	23,2	2,1	
Energie	Anzahl	0	0	5	5	0	10	0	20
	Erwartete Anzahl	0,6	0,1	2,4	8,7	1,2	6,5	0,6	
Gesundheitsindustrie	Anzahl	3	0	3	17	1	17	0	41
	Erwartete Anzahl	1,2	0,2	4,9	17,7	2,4	13,4	1,2	

## Weitere Beiträge

Branche \* Begründung Kreuztabelle

Branche		Begründung							Gesamt
		Unternehmenszweck	Vorjahresgrösse	Volatilität	Externe Erfolgsgrösse	Generelle Akzeptanz	Interne Erfolgsgrösse	Sonstige	
Handel	Anzahl	3	0	2	40	0	18	0	63
	Erwartete Anzahl	1,8	0,3	7,5	27,3	3,7	20,6	1,9	
Hotelgewerbe	Anzahl	0	0	2	1	0	3	0	6
	Erwartete Anzahl	0,2	0,0	0,7	2,6	0,4	2,0	0,2	
Immobilien	Anzahl	0	0	0	0	0	11	13	24
	Erwartete Anzahl	0,7	0,1	2,8	10,4	1,4	7,9	0,7	
Informationstechnologie	Anzahl	0	0	12	18	0	4	0	34
	Erwartete Anzahl	1,0	0,2	4,0	14,7	2,0	11,1	1,0	
Investmentgesellschaft	Anzahl	5	0	8	50	12	37	4	116
	Erwartete Anzahl	3,3	0,5	13,7	50,2	6,9	38,0	3,4	
Luft- und Raumfahrt	Anzahl	0	0	5	0	0	0	0	5
	Erwartete Anzahl	0,1	0,0	0,6	2,2	0,3	1,6	0,1	
Maschinenbau	Anzahl	0	0	0	0	0	6	0	6
	Erwartete Anzahl	0,2	0,0	0,7	2,6	0,4	2,0	0,2	
Medien	Anzahl	0	0	0	3	0	3	0	6
	Erwartete Anzahl	0,2	0,0	0,7	2,6	0,4	2,0	0,2	
Nahrungsmittel	Anzahl	0	0	2	24	3	14	0	43
	Erwartete Anzahl	1,2	0,2	5,1	18,6	2,5	14,1	1,3	
Produktion	Anzahl	1	3	6	22	2	13	0	47
	Erwartete Anzahl	1,3	0,2	5,6	20,3	2,8	15,4	1,4	
Rohstoffe	Anzahl	1	0	0	18	0	3	3	25
	Erwartete Anzahl	0,7	0,1	3,0	10,8	1,5	8,2	0,7	
Sonstige Finanzdienstleistungen	Anzahl	3	0	3	7	2	15	0	30
	Erwartete Anzahl	0,8	0,1	3,6	13,0	1,8	9,8	0,9	
Transport	Anzahl	0	0	5	7	3	3	0	18
	Erwartete Anzahl	0,5	0,1	2,1	7,8	1,1	5,9	0,5	

Branche \* Begründung Kreuztabelle

Branche		Begründung							Gesamt
		Unternehmenszweck	Vorjahresgrösse	Volatilität	Externe Erfolgsgrösse	Generelle Akzeptanz	Interne Erfolgsgrösse	Sonstige	
Unterhaltung	Anzahl	0	0	4	11	0	3	0	18
	Erwartete Anzahl	0,5	0,1	2,1	7,8	1,1	5,9	0,5	
Versicherungen	Anzahl	3	0	9	0	3	6	0	21
	Erwartete Anzahl	0,6	0,1	2,5	9,1	1,2	6,9	0,6	
Gesamt	Anzahl	19	3	80	292	40	221	20	675

Symmetrische Masse Branche/Begründung

		Wert	Näherungsweise Signifikanz (p-Wert)
Nominal- bzgl. Nominalmass	Phi	,939	,000
	Cramer-V ( $\phi$ )	,383	,000
Anzahl der gültigen Fälle		675	

Tabelle 8: Übersicht der angewandten Begründungen nach Branchen

## 5.7 Abschlussprüfer

**FF7: Welche Unterschiede bestehen in Bezug auf die Ermittlung der Wesentlichkeitsgrenzen in Abhängigkeit der unterschiedlichen Abschlussprüfer?**

Die BIG4 führen mit einem relativen Anteil von rund 97 % die Mehrheit der Prüfungen der betrachteten Unternehmen durch. Davon entfallen mit rund 30 % bzw. 28 % der testierten Abschlüsse die grössten Anteile auf PricewaterhouseCoopers und Deloitte. KPMG und EY kommen auf einen Anteil von 20 % bzw. 19 %. Die Unternehmen des FTSE 350 werden neben den BIG4 von BDO sowie Grant Thornton und somit von insgesamt sechs unterschiedlichen Abschlussprüfern geprüft.

Für die Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes wurde ein durchschnittlich angewandter Prozentsatz auf Netto-Bezugsgrössen i.H.v. 4,13 % ermittelt. Die Bandbreite reicht dabei von 0,50 % bis hin zu 20 %. Der höchste Prozentwert entfällt auf den durch KPMG geprüften Abschluss der *Balfour Beatty plc*. Korrigiert um diesen Ausreisser reichen die angewandten Prozentwerte im Median von 1,75 % bis 5 %. Durchschnittlich verwendet BDO den geringsten (2,80 %) Prozentsatz und schafft damit ein besonders hohes Mass an Prüfungsqualität.<sup>77</sup> Unter den BIG4-Prüfern wenden EY (3,62 %) und Deloitte (4,09 %) im Durchschnitt den geringsten Prozentsatz an und tragen damit ebenfalls

<sup>77</sup> Die hier und nachfolgend unterstellten Zusammenhänge zwischen prozentualen Wesentlichkeitsangaben und der Prüfungsqualität gelten natürlich nur unter der Ceteris-Paribus Annahme, d.h. bei unterstellter Konstanz anderer Einflussfaktoren auf die Prüfungsqualität. Die Prüfungsqualität wird von zahlreichen weiteren Indikatoren beeinflusst. So wären z.B. auf der Inputseite die Kompetenz und

zur Prüfungsqualität bei. KPMG hat mit 4,58 % den höchsten Prozentsatz herangezogen. Mit durchschnittlich 2,65 % weisen die durch Non-BIG4-Prüfer testierten Abschlüsse aufgrund der relativ geringeren Wesentlichkeitsgrenze eine insgesamt höhere Prüfungsqualität auf als die durch BIG4-Prüfer geprüften Abschlüsse (4,17 %).

Die von den Abschlussprüfern festgelegten Prozentsätze betragen bei drei der BIG4-Prüfer im Median 5 %. KPMG hat im Median einen Prozentsatz i.H.v. 4,70 % angewandt. Die von BDO sowie Grant Thornton angewandten Prozentsätze weichen im Median mit 1,75 % (BDO) bzw. 2 % (Grant Thornton) stark von denen der BIG4-Prüfer ab. Innerhalb der BIG4 konnten keine auffälligen Abweichungen festgestellt werden. Mittels eines Kruskal-Wallis-Tests wurde im Rahmen der vorliegenden Studie ein signifikanter Unterschied der angewandten Prozentsätze in Abhängigkeit der jeweiligen Abschlussprüfer nachgewiesen. Die ermittelten Effekte sind in fünf der sechs Fälle als schwach zu bezeichnen. Die durchschnittliche Effektstärke beträgt 0,25 ( $r$ ). Die bereits nach Carpenter et al. (1994) aufgezeigte Abhängigkeit der Wesentlichkeitsgrenzen von dem jeweiligen Abschlussprüfer konnte damit bestätigt werden. Durch insgesamt 15 paarweise Vergleiche wurden sechs signifikante Unterschiede identifiziert. Alle vier BIG4-Prüfer weisen dabei einen signifikanten Unterschied zu Grant Thornton (= Non-BIG4-Prüfer) auf. Die festgestellten Unterschiede zu dem Non-BIG4-Prüfer zeigen, dass die Prozentsätze unter den BIG4-Prüfern nahezu homogen sind. Gleichzeitig verdeutlicht dies, dass sich im Vergleich zu Non-BIG4-Prüfern signifikante Unterschiede feststellen lassen. Unter den BIG4-Prüfern konnten zwei signifikante Unterschiede identifiziert werden. Diese beziehen sich jeweils auf einen Vergleich von PricewaterhouseCoopers zu KPMG bzw. EY. Der von PricewaterhouseCoopers durchschnittlich angewandte Prozentsatz i.H.v. 4,32 % liegt zwischen dem Durchschnittswert von KPMG (4,58 %) und EY (3,62 %). EY greift zugleich auf den im Durchschnitt niedrigsten Prozentsatz unter den BIG4-Prüfern zurück. Der mittlere Prozentwert von KPMG ist stark beeinflusst durch den Abschluss der *Balfour Beatty plc* mit einem Prozentsatz von 20 %. Korrigiert um diesen Ausreisser nähert sich der von KPMG im Durchschnitt angewandte Prozentsatz i.H.v. 4,49 % dem korrespondierenden Wert von PricewaterhouseCoopers an. Die vorstehenden Erkenntnisse stehen im Einklang mit der US amerikanischen Untersuchung von Eilifsen & Messier, William F., Jr. (2014), die in sechs von acht Wesentlichkeitskonzepten der grössten amerikanischen Abschlussprüfer einen Prozentsatz von 5 % identifiziert haben und ferner ebenfalls die Erkenntnis gewonnen haben, dass die herangezogenen Prozentsätze bei den grössten Abschlussprüfern nicht signifikant auseinanderfallen. Daneben wurden auch die Studienergebnisse von Holstrum & Messier Jr. (1982) und Mayer et al. (1989) bestätigt, die im Vergleich bei den grossen Prüfungsgesellschaften höhere Wesentlichkeitsgrenzen beobachtet haben als bei Non-BIG4-Prüfer.<sup>78</sup>

Es wurde ferner nachgewiesen, dass trotz der mit einem relativen Anteil von 85,49 % nahezu pauschalierten Bezugsgrösse ein signifikanter Unterschied der Prozentsätze in Relation zu den Abschlussprüfern besteht. Auch bei identischen Bezugsgrössen kann somit nicht von einem einheitlichem Bild bei dem ermittelten Prozentsatz gesprochen werden. Bestätigt wird dieser Effekt bei der Betrachtung der paarweisen Vergleiche. In vier der

---

die Erfahrung des Prüfungsteams zu nennen. Zu den Audit Quality Indicators vgl. z.B. Ruhwedel et al. (2021).

78 Gegenläufiger Ansicht sind Blokdijk et al. (2003) sowie Keune and Johnstone (2009).

sechs Fällen wurde auch unter Isolierung der Unternehmen, bei denen das Eigenkapital als Benchmark zu Grunde gelegt wurde, ebenfalls ein signifikanter Unterschied nachgewiesen.

Abschlussprüfer	Anzahl (n)	Minimum	Maximum	Mittelwert ( $\bar{X}$ )	Median ( $\hat{x}$ )	Standardabweichung ( $\sigma$ )
BDO	8	1,50	5	2,80	1,75	1,57
Deloitte	224	0,50	8	4,09	5	1,72
EY	156	0,50	5,10	3,62	5	1,83
Grant Thornton	14	1	4,95	2,56	2	1,22
KPMG	165	0,50	20	4,58	4,70	1,63
PricewaterhouseCoopers	241	0,50	5,60	4,32	5	1,37
Summe	808	0,50	20	4,13	5	1,67

#### Kruskal-Wallis-Test Prozentsatz/Abschlussprüfer

Teststatistiken <sup>a,b</sup>	Prozentsatz
Kruskal-Wallis-H	43,983
df	5
Asymp. Sig.	,000

a. Kruskal-Wallis-Test

b. Gruppenvariable: Abschlussprüfer

#### Paarweise Vergleiche von Abschlussprüfer mit einem signifikanten Effekt

Abschlussprüfer 1 vs. Abschlussprüfer 2	Teststatistik	Standardfehler	Standardteststatistik	Sig. (p-Wert)	Anp. Sig. <sup>a</sup>	Effektstärke (r)
Grant Thornton vs. KPMG	212,697	59,665	3,565	0,000	0,005	0,27
Grant Thornton vs. EY	213,367	59,799	3,568	0,000	0,005	0,27
Grant Thornton vs. Deloitte	264,737	59,047	4,483	0,000	0,000	0,29
Grant Thornton vs. PricewaterhouseCoopers	293,324	58,924	4,978	0,000	0,000	0,31
KPMG vs. PricewaterhouseCoopers	-80,627	21,658	-3,723	0,000	0,003	0,18
EY vs. PricewaterhouseCoopers	-79,957	22,025	-3,630	0,000	0,004	0,18

Jede Zeile prüft die Nullhypothese, dass die Verteilungen in Abschlussprüfer 1 vs. Abschlussprüfer 2 gleich sind. Asymptotische Signifikanz (zweiseitige Tests) werden angezeigt.

a. Signifikanzwerte werden von der Bonferroni-Korrektur für mehrere Tests angepasst.

**Kruskal-Wallis-Test Prozentsatz/Abschlussprüfer (ohne EK)**

Teststatistiken <sup>a,b</sup>	Prozentsatz
Kruskal-Wallis-H	103,672
df	5
Asymp. Sig.	,000

<sup>a</sup> Kruskal-Wallis-Test

<sup>b</sup> Gruppenvariable: Abschlussprüfer

**Paarweise Vergleiche von Abschlussprüfer mit einem signifikanten Effekt, ausgenommen Eigenkapital**

Abschlussprüfer 1 vs. Abschlussprüfer 2	Teststatistik	Standardfehler	Standardteststatistik	Sig. (p-Wert)	Anp. Sig. <sup>a</sup>	Effektstärke (r)
Grant Thornton vs. EY	283,755	65,601	4,325	,000	,000	0,23
Grant Thornton vs. PricewaterhouseCoopers	284,216	64,761	4,389	,000	,000	0,30
Grant Thornton vs. Deloitte	308,314	65,002	4,743	,000	,000	0,25
KPMG vs. EY	123,854	19,578	6,326	,000	,000	0,50
KPMG vs. PricewaterhouseCoopers	-124,315	16,548	-7,512	,000	,000	2,50
KPMG vs. Deloitte	148,413	17,466	8,497	,000	,000	0,66

Jede Zeile prüft die Nullhypothese, dass die Verteilungen in Abschlussprüfer 1 vs. Abschlussprüfer 2 gleich sind. Asymptotische Signifikanzen (zweiseitige Tests) werden angezeigt.

a. Signifikanzwerte werden von der Bonferroni-Korrektur für mehrere Tests angepasst.

**Tabelle 9: Übersicht der angewandten Prozentsätze für die Ermittlung der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes in Abhängigkeit von den jeweiligen Abschlussprüfern**

Die Toleranzwesentlichkeit wurde durch die Abschlussprüfer zwischen 50 % und 75 % der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes festgelegt. Diese Bandbreite liegt innerhalb den vom IDW veröffentlichten beispielhaften Relationen zwischen 50 und 90 %. EY (64,84 %) sowie Deloitte (65,39 %) tragen mit einem gegenüber der durchschnittlichen Toleranzwesentlichkeit i.H.v. 66 % niedrigeren Prozentsatz in einem besonderen Mass zur Erhöhung der Prüfungsqualität bei.

Abschlussprüfer	Anzahl (n)	Minimum	Maximum	Mittelwert ( $\bar{X}$ )	Median ( $\tilde{x}$ )	Standardabweichung ( $\sigma$ )
BDO	10	65	75	73	75	3,32
Deloitte	18	50	70	65,39	70	7,55
EY	160	50	75	64,84	75	12,28
Grant Thornton	12	60	75	72,92	75	4,77
KPMG	6	65	75	70	70	5
Pricewaterhouse-Coopers	2	75	75	75	75	0,00
Summe	208	50	75	66	75	11,44

**Tabelle 10:** Übersicht der angewandten Prozentsätze für die Ermittlung der Toleranzwesentlichkeit nach Abschlussprüfer

Die von den Abschlussprüfern der Unternehmen des FTSE 350 festgelegten Nichtaufgriffsgrenzen liegen zwischen 0,05 % und 17,86 % der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes. Mit durchschnittlich 3,18 % (BDO) sowie 3,61 % (Grant Thornton) liegen die Nichtaufgriffsgrenzen bei den Non-BIG4-Prüfern relativ betrachtet deutlich unter dem Gesamtdurchschnitt i.H.v. 4,66 % und tragen damit zur Erhöhung der Prüfungsqualität bei. Unter den BIG4-Prüfern wendet Deloitte im Durchschnitt mit 4,12 % den niedrigsten Prozentwert an.

Abschlussprüfer	Anzahl (n)	Minimum	Maximum	Mittelwert ( $\bar{X}$ )	Median ( $\tilde{x}$ )	Standardabweichung ( $\sigma$ )
BDO	14	1,42	10,26	3,18	2	2,21
Deloitte	232	0,19	11,11	4,12	4,88	1,52
EY	167	0,53	6,81	4,96	5	0,59
Grant Thornton	14	0,05	5,04	3,61	5	2,15
KPMG	221	2	17,86	4,80	5	1,46
Pricewaterhouse-Coopers	276	0,78	10,01	4,94	5	1,21
Summe	924	0,05	17,86	4,66	5	1,38

**Tabelle 11:** Übersicht der angewandten Prozentsätze für die Ermittlung der Nichtaufgriffsgrenze nach Abschlussprüfer

Alle BIG4-Prüfer verwenden als Bezugsgröße in der Mehrzahl der Fälle einen bereinigten Jahresüberschuss vor Steuern. Mittels eines Chi-Quadrat-Tests konnte allerdings eine signifikante Abhängigkeit zwischen den Abschlussprüfern und der jeweils angewandten Benchmark festgestellt werden. Die beobachteten Häufigkeiten unterscheiden sich signifikant von den erwarteten Häufigkeiten. Am stärksten weicht die Häufigkeit der Anwendung des Eigenkapitals als relevante Benchmark durch KPMG vom Erwartungswert ab. KPMG hat anstatt in den erwarteten 38 Fällen nur in 9 Fällen von dieser Bezugsgröße Ge-

## Weitere Beiträge

brauch gemacht. Der ermittelte Effekt kann jedoch nach Cramérs Phi nur als schwach ( $\phi = 0,209$ ) bezeichnet werden. Festzuhalten ist, dass die Abschlussprüfer keine einheitliche Bezugsgröße heranziehen.

### Chi-Quadrat Abschlussprüfer/Benchmark

	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (p-Wert) (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	201,724	30	,000
Likelihood-Quotient	177,208	30	,000
Zusammenhang linear-mit-linear	13,229	1	,000
<b>Anzahl der gültigen Fälle</b>	<b>923</b>		

### Abschlussprüfer \* Benchmark Kreuztabelle

Abschlussprüfer		Benchmark							Gesamt
		bereinigter Jahresüberschuss	bereinigter Jahresüberschuss vor Steuern	Eigenkapital	Jahresüberschuss vor Steuern	Umsatzerlöse	Bilanzsumme	Sonstige	
EY	Anzahl	0	77	47	31	3	6	3	167
	Erwartete Anzahl	0,5	74,5	28,6	43,8	6,0	12,5	1,1	
Deloitte	Anzahl	0	111	57	57	4	3	0	232
	Erwartete Anzahl	0,8	103,6	39,7	60,8	8,3	17,3	1,5	
KPMG	Anzahl	3	94	9	63	20	32	0	221
	Erwartete Anzahl	0,7	98,6	37,8	57,9	7,9	16,5	1,4	
PwC	Anzahl	0	121	32	91	6	25	1	276
	Erwartete Anzahl	0,9	123,2	47,2	72,4	9,9	20,6	1,8	
BDO	Anzahl	0	3	5	0	0	3	2	13
	Erwartete Anzahl	0,0	5,8	2,2	3,4	0,5	1,0	0,1	
Grant Thornton	Anzahl	0	6	8	0	0	0	0	14
	Erwartete Anzahl	0	6,2	2,4	3,7	0,5	1,0	0,1	
<b>Gesamt</b>	<b>Anzahl</b>	<b>3</b>	<b>412</b>	<b>158</b>	<b>242</b>	<b>33</b>	<b>69</b>	<b>6</b>	<b>923</b>

Symmetrische Masse Abschlussprüfer/Benchmark

		Wert	Näherungsweise Signifikanz (p-Wert)
Nominal- bzgl. Nominalmass	Phi	,467	,000
	Cramer-V ( $\phi$ )	,209	,000
Anzahl der gültigen Fälle		923	

Tabelle 12: Übersicht der angewandten Bezugsgrößen nach Abschlussprüfer

Die veröffentlichten Begründungen der Abschlussprüfer in den betrachteten Geschäftsberichten aus UK lassen sich in insgesamt sieben Kategorien zusammenfassen. Mit einem relativen Anteil von rund 76 % begründen die Abschlussprüfer die Wahl der Bezugsgröße in der überwiegenden Mehrheit der Fälle damit, dass diese Kennziffer auch für die externe (n = 292) bzw. interne (n = 221) Leistungsmessung des Unternehmens herangezogen wird. Da in rund 70 % der beobachteten Fälle eine Erfolgsgröße wie bspw. der bereinigte Jahresüberschuss als Benchmark herangezogen wurde, erscheint es folglich nachvollziehbar, dass auch die Begründungen in der Mehrheit einen Bezug auf eine Erfolgsgröße aufweisen. Weitere Begründungen für die herangezogene Bezugsgröße sind u.a. deren geringere Volatilität (n = 80), sowie die generelle Akzeptanz (n = 50).

Zwischen den Begründungen und den jeweiligen Abschlussprüfern konnte anhand des Chi-Quadrat-Tests ebenfalls ein statistisch signifikanter Unterschied mit einer mittelstarken Effektstärke nach Cramers Phi ( $\phi = 0,215$ ) nachgewiesen werden. Die Betrachtung ergibt im Detail, dass drei der BIG4-Prüfer die Wahl am häufigsten mit der internen bzw. externen Performance-Messung begründen. Ausgenommen davon ist KPMG, die mehrheitlich mit der Volatilität argumentieren. Da sich die von KPMG am häufigsten herangezogenen Bezugsgrößen nicht von denen der weiteren BIG4-Prüfer unterscheiden, erscheinen die Begründungen nicht in den herangezogenen Bezugsgrößen selbst begründet zu sein.

Chi-Quadrat Abschlussprüfer/Begründung

	Wert	df	Asymptotische Signifikanz (p-Wert) (zweiseitig)
Pearson-Chi-Quadrat	156,726	30	,000
Likelihood-Quotient	143,300	30	,000
Zusammenhang linear-mit-linear	,463	1	,496
Anzahl der gültigen Fälle	675		

Abschlussprüfer \* Begründung Kreuztabelle

Abschlussprüfer		Begründung							Gesamt
		Unternehmenszweck	Vorjahresgrösse	Volatilität	Externe Erfolgsgrösse	Generelle Akzeptanz	Interne Erfolgsgrösse	Sonstige	
EY	Anzahl	0	0	9	86	3	31	3	132
	Erwartete Anzahl	3,7	0,6	15,6	57,1	7,8	43,2	3,9	
Deloitte	Anzahl	3	3	13	89	2	81	11	202
	Erwartete Anzahl	5,7	0,9	23,9	87,4	12,0	66,1	6,0	
KPMG	Anzahl	4	0	18	14	0	15	0	51
	Erwartete Anzahl	1,4	0,2	6,0	22,1	3,0	16,7	1,5	
PwC	Anzahl	10	0	40	94	35	86	6	271
	Erwartete Anzahl	7,6	1,2	32,1	117,2	16,1	88,7	8,0	
BDO	Anzahl	2	0	0	0	0	3	0	5
	Erwartete Anzahl	0,1	0,0	0,6	2,2	0,3	1,6	0,1	
Grant Thornton	Anzahl	0	0	0	9	0	5	0	14
	Erwartete Anzahl	0,4	0,1	1,7	6,1	0,8	4,6	0,4	
Gesamt	Anzahl	19	3	80	292	40	221	20	675

Symmetrische Masse Prüfer/Begründung

		Wert	Näherungsweise Signifikanz (p-Wert)
Nominal- bzgl. Nominalmass	Phi	,482	,000
	Cramer-V ( $\phi$ )	,215	,000
Anzahl der gültigen Fälle		675	

Tabelle 13: Übersicht der herangezogenen Begründungen nach Abschlussprüfer

Unter den beobachteten Abschlüssen haben im betrachteten Zeitraum von 2016 bis 2018 insgesamt 58 Abschlussprüferwechsel stattgefunden. In 14 Fällen wurde dabei zwischen einer Netto- und einer Brutto-Benchmark gewechselt. Aufgrund der mangelnden Vergleichbarkeit wurden diese 42 Beobachtungen (14 Fälle bei drei Beobachtungsjahren) bei den nachfolgenden Betrachtungen ausser Acht gelassen. In rund 95 % der Fälle erfolgt der Wechsel des Abschlussprüfers zu Gunsten eines BIG4-Prüfers. Im häufigsten wechselten die Unternehmen zu PricewaterhouseCoopers. Der vorherige Abschluss wurde in allen Fällen von einem BIG4-Prüfer testiert. Die Wechsel der Abschlussprüfer finden dement-

sprechend überwiegend innerhalb der BIG4 statt, was mit dem hohen Gesamtanteil der BIG4-Prüfer i.H.v. rund 97 % aller Abschlussprüfungen im Einklang steht.

Mit einem Wechsel des jeweiligen Abschlussprüfers reduzieren sich durchschnittlich auch die relevanten Parameter für die Ermittlung der Wesentlichkeit. Neben dem Prozentsatz für die Ermittlung der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes (- 0,26 %-Punkte) zieht der Nachfolgeprüfer auch eine geringere Toleranzwesentlichkeit (- 4,27 %-Punkte) sowie eine reduzierte Nichtaufgriffsgrenze (- 0,37 %-Punkte) heran. All diese Entwicklungen unterstreichen eine konservativere Einstellung des Nachfolgeprüfers und gehen mit den Erkenntnissen von Carpenter et al. (1994) einer, dass sich die Wesentlichkeitsgrenzen mit einer zunehmenden Mandatsdauer des Abschlussprüfers erhöhen. Nachvollziehbar sind diese Beobachtungen auch vor dem Hintergrund, dass es sich für den neuen Abschlussprüfer um eine Erstprüfung handelt und er nach ISA [DE] 320 die entsprechenden Konsequenzen in der Risikoneigung zu berücksichtigen hat.<sup>79</sup> Durch eine Veröffentlichung der Wesentlichkeitsangaben kann die Öffentlichkeit somit auch die Entwicklung der Wesentlichkeiten der jeweiligen Unternehmen nachvollziehen und die konservativere Einstellung des Nachfolgeprüfers wahrnehmen.

Während der Wechsel des Abschlussprüfers regelmässig mit einer Anpassung der vorgeannten Parameter einhergeht, bleibt die Benchmark in der überwiegenden Mehrheit der Fälle (88,89 %) durch den neuen Abschlussprüfer unberührt. Diese Erkenntnis spricht dafür, dass sich die Wahl der Benchmark durch den Vorprüfer primär an die Spezifika des jeweils zu prüfenden Unternehmens orientiert und weniger mittels einer standardisierten Vorgehensweise des neuen Abschlussprüfers festgelegt wurde. Die Begründung des Abschlussprüfers für die jeweils gewählte Bezugsgrösse wird im Gegensatz zu der Bezugsgrösse häufiger angepasst. Bei rund jedem zweiten Wechsel (45,83 %) begründet der neue Prüfer die gewählte Bezugsgrösse abweichend zum Vorprüfer. Daraus lässt sich schlussfolgern, dass die Begründung der Benchmark primär durch den jeweiligen Abschlussprüfer und nicht etwa durch die individuellen Eigenschaften des zu prüfenden Unternehmens geprägt ist.

Wesentlichkeitsangabe	nach dem Abschlussprüferwechsel ( $\bar{X}$ )	vor dem Abschlussprüferwechsel ( $\bar{X}$ )	$\Delta$ in %-Punkte
Prozentsatz für die Ermittlung der Wesentlichkeit für den Abschluss als Ganzes	4,42 %	4,68 %	-0,26 %
Toleranzwesentlichkeit	58,23 %	62,50 %	-4,27 %
Nichtaufgriffsgrenze	4,79 %	5,16 %	-0,37 %

**Tabelle 14:** Übersicht der Auswirkungen eines Abschlussprüferwechsels auf die Wesentlichkeitsangaben

## 6. Fazit

Die Erkenntnisse aus den UK-Bestätigungsvermerken geben einen Einblick in die Handhabung des Grundsatzes der Wesentlichkeit im Rahmen von Abschlussprüfungen. Sie

<sup>79</sup> ISA [DE] 320, Tz. A4.

verdeutlichen, dass der Abschlussprüfer der Öffentlichkeit Informationen zur Verfügung stellt, die über das vom Standardsetter für den relevanten Betrachtungszeitraum geforderte Mindestmass hinausgehen. Insgesamt zeichnet sich bei den relativen Wesentlichkeitsgrenzen in UK über den betrachteten Zeitraum hinweg kein einheitliches Bild ab. Im Detail zeigen die vorstehenden Ergebnisse, dass die durch Non-BIG4-Prüfer testierten Abschlüsse aufgrund der relativ geringeren Prozentsätze für die Ermittlung der Wesentlichkeit tendenziell eine insgesamt höhere Prüfungsqualität aufweisen als die durch BIG4-Prüfer geprüften Abschlüsse. Trotz dem mit einem relativen Anteil von 85,49 % nahezu pauschaliertem Bezug auf Erfolgsgrössen konnten signifikante Unterschiede bei den durch die Abschlussprüfer festgelegten Prozentsätzen nachgewiesen werden. Auch bei identischen Bezugsgrössen kann nicht von einem einheitlichem Bild bei der Ermittlung der Prozentsätze durch die Abschlussprüfer gesprochen werden. Innerhalb der BIG4 wurden in Bezug auf den angewandten Prozentsatz keine grösseren Abweichungen festgestellt. Zwischen den einzelnen Branchen sind dagegen trotz der einheitlichen Fokussierung auf Ergebnisgrössen signifikante Unterschiede bei den von den Abschlussprüfern angewandten Prozentsätzen nachgewiesen worden.

Die von den Abschlussprüfern angewandten Bezugsgrössen sind auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse nicht durch unterschiedliche Abschlussprüfer bestimmt. Dagegen scheint die jeweilige Branche des Unternehmens im Einklang mit vorherigen Studien ein potenzieller Bestimmungsfaktor des Abschlussprüfers für die Festlegung der jeweils relevanten Benchmark zu sein. Die in den Bestätigungsvermerken aufgenommenen Begründungen für die Wahl der Benchmark deuten auf entsprechend vorgenommene Standardisierungen durch die Abschlussprüfer hin. Ferner lässt sich hinterfragen, ob die Abschlussprüfer in ihren Begründungen die jeweiligen Branchenspezifika der einzelnen Unternehmen ausreichend berücksichtigen. Es haben sich Anzeichen ergeben, dass die Begründungen durch die Abschlussprüfer unabhängig von der tatsächlich gewählten Bezugsgrösse in den Bestätigungsvermerk des zu prüfenden Unternehmens aufgenommen werden. Als potenzieller Bestimmungsfaktor für die Festlegung der relevanten Bezugsgrösse konnte übereinstimmend mit bisherigen Studien die jeweilige Branche identifiziert werden.

Die vorliegende Studie hat zudem aufgezeigt, dass ein Wechsel des Abschlussprüfers regelmässig mit einer konservativeren Einstellung bei den einzelnen Parametern bei der Ermittlung der Wesentlichkeit verbunden ist. Die Benchmark selbst bleibt dagegen in den meisten Fällen unangetastet. Durch eine Veröffentlichung der Wesentlichkeitsangaben kann die Öffentlichkeit somit auch die Entwicklung der Wesentlichkeiten der jeweiligen Unternehmen nachvollziehen und die konservativere Einstellung des Nachfolgeprüfers wahrnehmen.

Die Befunde dieser Studie geben Einblicke in die Anwendung des Wesentlichkeitsgrundsatzes durch Abschlussprüfer. Normengeber vermitteln sie Anhaltspunkte, inwieweit strengere Vorgaben zur Festlegung der Wesentlichkeit im Rahmen von Abschlussprüfungen notwendig sind. Der Berufsstand kann die Untersuchungsergebnisse für Benchmarking-Zwecke verwenden. Die Nutzer geprüfter Abschlüsse erhalten Hintergrundinformationen, die Rückschlüsse auf die Prüfungsqualität zulassen, sofern die Adressaten das Konzept der Wesentlichkeit verstehen. Schliesslich liefern die Erkenntnisse dieser Untersuchung wertvolle Informationen für Forscher, die von ihnen für die Planung von Archivstudien oder experimentellen Forschungsprojekten herangezogen werden können. Da nicht alle Komponenten der Festlegung der Wesentlichkeit einheitlich bestimmt werden, ist die

Berichterstattung im Bestätigungsvermerk aufschlussreich, so dass die EU entsprechende Publizitätspflichten erneut andenken sollte, um der beschriebenen Erwartungslücke durch einen defensiven Ansatz entgegenzuwirken. Dies setzt aber voraus, dass die Informationsempfänger Wesentlichkeitsinformationen richtig zu interpretieren wissen und dass der Informationsnutzen die Kosten der Informationsbereitstellung übersteigt. Einschränkend ist darauf hinzuweisen, dass sich die Analysen auf die Angaben im Bestätigungsvermerk beschränken und weitere Hintergründe etwa zur Wahl des Prozentsatzes nicht betrachtet werden konnten. Zudem ist nicht auszuschliessen, dass die tatsächliche Handhabung der Wesentlichkeit von den Ausführungen im Bestätigungsvermerk abweicht.

Publizität ist nur sinnvoll, wenn damit entscheidungsrelevante Informationen bereitgestellt werden. Insofern können zukünftige Forschungsprojekte untersuchen, ob die Wesentlichkeitsschwelle oder auch die angewandte Bezugsgrösse die Wahrnehmungen und Entscheidungen von Abschlussadressaten, wie professionelle und nicht professionelle Anleger oder Gläubiger, beeinflussen und damit die Zweckmässigkeit der vom britischen Standardsetters eingeführten Offenlegungspflichten zur Wesentlichkeit überprüfen. Ferner ist bis dato unerforscht, welche Determinanten die Wesentlichkeitsentscheidungen der Abschlussprüfer beeinflussen. Des Weiteren wäre es von Interesse zu untersuchen, inwieweit sich die Wesentlichkeitsangaben zu einzelnen Abschlussprüfungen im Zeitablauf verändern. Stets gleichlautende Erläuterungen im Bestätigungsvermerk würden zu Lasten der Entscheidungsnützlichkeit dieser Informationen gehen. Schliesslich bietet es sich an, durch Interviews mit verantwortlichen Prüfungspartnern und durch Einsichtnahme und Auswertung von Arbeitspapieren der Abschlussprüfer die Erkenntnisse dieser Studie zu überprüfen und zu vertiefen.

## Literaturverzeichnis

- Amiram, D., Chircop, J., Landsman, W. R., & Peasnell, K. V. (2017). Mandatorily disclosed materiality thresholds, their determinants, and their association with earnings multiples. *Columbia Business School Research Paper*(15–69), 1–51. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2631876>
- Audsabumrungrat, J., Pornupatham, S., & Tan, H.-T. (2015). Joint impact of materiality guidance and justification requirement on auditors' planning materiality. *Behavioral Research in Accounting*, 28(2), 17–27. <https://doi.org/10.2308/bria-51339>
- Bennett, G. B., & Hatfield, R. C. (2017). Do approaching deadlines influence auditors' materiality assessments? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 36(4), 29–48. <https://doi.org/10.2308/ajpt-51683>
- Blokdijs, H., Driehuisen, F., Simunic, D. A., & Stein, M. T. (2003). Factors affecting auditors' assessments of planning materiality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 297–307. <https://doi.org/10.2308/aud.2003.22.2.297>
- BooLaky, P. K., & Quick, R. (2016). Bank directors' perceptions of expanded auditor's reports. *International Journal of Auditing*, 20(2), 158–174. <https://doi.org/10.1111/ijau.12063>
- Boterenbrood, R. (2017). The audit expectation gap between companies and their auditors: An exploratory study. *Global Business Review*, 18(5), 1124–1133. <https://doi.org/10.1177/0972150917710331>
- Carpenter, B. W., Dirsmith, M. W., & Gupta, P. P. (1994). Materiality judgments and audit firm culture: Social-behavioral and political perspectives. *Accounting, Organizations and Society*, 19(4), 355–380. [https://doi.org/10.1016/0361-3682\(94\)90002-7](https://doi.org/10.1016/0361-3682(94)90002-7)

- Chong, H. G. (1992). Auditors and materiality. *Managerial Auditing Journal*, 7(5), 8–17. <https://doi.org/10.1108/02686909210017865>
- Christensen, B. E., Eilifsen, A., Glover, S. M., & Messier, W. F. (2020). The effect of audit materiality disclosures on investors' decision making. *Accounting, Organizations and Society*, 87, 101168. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2020.101168>
- Cohen, J. (1992). A power primer. *Psychological Bulletin*, 112(1), 155–159. <https://doi.org/10.1037/0033-2909.112.1.155>
- Costigan, M. L., & Simon, D. T. (1995). Auditor materiality judgment and consistency modifications: Further evidence from SFAS 96. *Advances in Accounting*, 13, 207–222.
- Cox, R. A. K., Dayanandan, A., & Donker, H. (2014). Materiality disclosure and litigation risks: A Canadian perspective. *International Journal of Disclosure and Governance*, 11(3), 284–298. <https://doi.org/10.1057/jdg.2013.16>
- De Martinis, M. R. de, & Burrowes, A. W. (1996). Materiality and risk judgements: A review of users' expectations. *Managerial Finance*, 22(9), 16–34. <https://doi.org/10.1108/eb018579>
- Del Corte, J. M., García, F. J. M., & Ana, F. L. (2010). Effective use of qualitative materiality factors: Evidence from Spain. *Managerial Auditing Journal*, 25(5), 458–483. <https://doi.org/10.1108/02686901011041849>
- DeZoort, T., Harrison, P., & Taylor, M. (2006). Accountability and auditors' materiality judgments: The effects of differential pressure strength on conservatism, variability, and effort. *Accounting, Organizations and Society*, 31(4), 373–390. <https://doi.org/10.1016/j.aos.2005.09.001>
- Doxey, M. M., Hatfield, R. C., Rippy, J. A., & Peel, R. K. (2019). Asymmetric Investor materiality and the effects of disclosure. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 39(2), 27–50. <https://doi.org/10.2308/ajpt-18-032>
- Eilifsen, A., & Messier, William F., Jr. (2014). Materiality guidance of the major public accounting firms. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34(2), 3–26. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50882>
- Emby, C., & Pecchiari, N. (2013). An empirical investigation of the influence of qualitative risk factors on canadian auditors' determination of performance materiality. *Accounting Perspectives*, 12(4), 281–299. <https://doi.org/10.1111/1911-3838.12019>
- EU-Kommission. (2010). *Grünbuch. Weiteres Vorgehen im Bereich der Abschlussprüfung: Lehren aus der Krise*. <https://op.europa.eu/en/publication-detail/-/publication/08744053-2f56-415a-a985-7ceaef3d3b3a/language-de> Accessed 24.01.2022
- EU-Kommission. (2011). *Vorschlag für Verordnung des Europäischen Parlaments und Rates über spezifische Anforderungen an die Abschlussprüfung bei Unternehmen von öffentlichem Interesse*. <https://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/ALL/?uri=CELEX%3A52011PC0779> Accessed 24.01.2022
- Fisher, M. H. (1990). The effects of reporting auditor materiality levels publicly, privately, or not at all in an experimental markets setting. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 9, 184–223.
- Gutierrez, E., Minutti-Meza, M., Tatum, K. W., & Vulcheva, M. (2018). Consequences of adopting an expanded auditor's report in the United Kingdom. *Review of Accounting Studies*, 23(4), 1543–1587. <https://doi.org/10.1007/s11142-018-9464-0>
- Hay, D. (2020). *The future of auditing. Routledge focus on accounting and auditing*. Routledge Taylor & Francis Group. <https://doi.org/10.4324/9781351105484>
- Holstrum, G. L., & Messier Jr, W. F. (1982). A review and integration of empirical research on materiality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 1(1), 45–63.

- Houghton, K. A., Jubb, C., & Kend, M. (2011). Materiality in the context of audit: The real expectations gap. *Managerial Auditing Journal*, 26(6), 482–500. <https://doi.org/10.1108/02686901111142549>
- Humphrey, C., Moizer, P., & Turley, S. (1992). The audit expectations gap – plus ça change, plus c'est la même chose? *Critical Perspectives on Accounting*, 3(2), 137–161. [https://doi.org/10.1016/1045-2354\(92\)90008-F](https://doi.org/10.1016/1045-2354(92)90008-F)
- Icerman, R. C., & Hillison, W. A. (1991). Disposition of audit-detected errors – some evidence on evaluative materiality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 10(1), 22–34.
- IDW (2020). Fragen und Antworten: Zur Festlegung der Wesentlichkeit und der Toleranzwesentlichkeit nach ISA 320 bzw. IDW PS 250 n.F. *IDW Life*, 6, 528–539.
- IFAC. (2018). *Guide to using international standards on auditing in the audits of small- and medium-sized entities*. <https://www.ifac.org/knowledge-gateway/supporting-international-standards/publications/guide-using-international-standards-auditing-audits-small-and-medium-sized-entities> Accessed 24.01.2022
- Iselin, E. R., & Iskandar, T. M. (2000). Auditor's recognition and disclosure materiality thresholds: Their magnitude and the effects of industry. *The British Accounting Review*, 32(3), 289–309. <https://doi.org/10.1006/bare.2000.0140>
- Iskandar, T. M. (1996). Industry type: A factor in materiality judgements and risk assessments. *Managerial Auditing Journal*, 11(3), 4–10.
- Jennings, M., Kneer, D. C [Dan C.], & Reckers, P. M. J. (1987). A reexamination of the concept of materiality – views of auditors, users and fliers of the court. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 6(2), 104–115.
- Jennings, M., Kneer, D. C [D. C.A.N.], & Reckers, P. M. J. (1993). The significance of audit decision aids and precise jurists' attitudes on perceptions of audit firm culpability and liability. *Contemporary Accounting Research*, 9(2), 489–507. <https://doi.org/10.1111/j.1911-3846.1993.tb00894.x>
- Keune, M. B., & Johnstone, K. M. (2009). Staff accounting bulletin no. 108 disclosures: Descriptive evidence from the revelation of accounting misstatements. *Accounting Horizons*, 23(1), 19–53. <https://doi.org/10.2308/acch.2009.23.1.19>
- Keune, M. B., & Johnstone, K. M. (2012). Materiality judgments and the resolution of detected misstatements: The role of managers, auditors, and audit committees. *The Accounting Review*, 87(5), 1641–1677. <https://doi.org/10.2308/accr-50185>
- Marten, K.-U., Quick, R., & Ruhnke, K. (2020). *Wirtschaftsprüfung: Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen* (6th ed.). Schäffer-Poeschel Verlag. <https://doi.org/10.34156/9783791043852>
- Martinov, N., & Roebuck, P. (1998). The assessment and integration of materiality and inherent risk: An analysis of major firms' audit practices. *International Journal of Auditing*, 2(2), 103–126. <https://doi.org/10.1111/1099-1123.00034>
- Mayper, A. G., Doucet, M. S., & Warren, C. S. (1989). Auditors materiality judgments of internal accounting control weaknesses. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 9(1), 72–86.
- Messier, William F., Jr. (1979). *An examination of expert judgment in materiality-disclosure decision: Dissertation*. Indiana University.
- Messier, William F., Jr., Martinov-Bennie, N., & Eilifsen, A. (2005). A review and integration of empirical research on materiality: Two decades later. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 24(2), 153–187. <https://doi.org/10.2308/aud.2005.24.2.153>

- Mock, T. J., Bédard, J., Coram, P. J., Davis, S. M., Espahbodi, R., & Warne, R. C. (2012). The audit reporting model: Current research synthesis and implications. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32(1), 323–351. <https://doi.org/10.2308/ajpt-50294>
- Ng, T. B.-P. (2007). Auditors' decisions on audit differences that affect significant earnings thresholds. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26(1), 71–89. <https://doi.org/10.2308/aud.2007.26.1.71>
- Pany, K., & Wheeler, S. (1989). Materiality: An inter-industry comparison of the magnitudes and stabilities of various quantitative measures. *Accounting Horizons*, 3(12), 71–77.
- Pecchiari, N., Emby, C., & Pogliani, G. (2013). Empirical evidence from an inter-industry descriptive analysis of overall materiality measures. *International Journal of Accounting, Auditing and Performance Evaluation*, 9(3), 247–267. <https://doi.org/10.1504/IJAAPE.2013.055896>
- Philipps, H., & Tritschler, J. (2016). Quantitative Wesentlichkeit bei der Abschlussprüfung von Unternehmen von öffentlichem Interesse. *WP-Praxis*, 5(6), 148–153.
- Porter, B. (1993). An empirical study of the audit expectation-performance gap. *Accounting and Business Research*, 24(93), 49–68. <https://doi.org/10.1080/00014788.1993.9729463>
- Quick, R. (2015). Die Einschätzung von Bankvorständen zu potenziellen inhaltlichen Erweiterungen des Bestätigungsvermerks. *Die Wirtschaftsprüfung (WPg)*, 68(5), 207–217.
- Quick, R., Claßen, D., & Hargarten, S. (2020). Kommunikation der Wesentlichkeit im Rahmen der Abschlussprüfung: Ein Vergleich der regulatorischen Anforderungen in Deutschland und Großbritannien. *WP-Praxis*(2), 45–50. <http://tubiblio.ulb.tu-darmstadt.de/124782/>
- Quick, R., Toledano, D. S., & Toledano, J. S. (2020). Erfüllen Abschlussprüfer die Erwartungen der Öffentlichkeit? Forschungsbefunde zur Erwartungslücke und Implikationen für die Prüfungspraxis. *Die Wirtschaftsprüfung (WPg)*, 71(15), 867–872. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:dar:wpaper:124779>
- Ruhnke, K., Pronobis, P., & Michel, M. (2018). Effects of audit materiality disclosures: Evidence from credit lending decision adjustments. *Betriebswirtschaftliche Forschung Und Praxis (BFuP)*, 70(4), 440–471.
- Ruhnke, K., Schmiele, C., & Schwind, J. (2010). Die Erwartungslücke als permanentes Phänomen der Abschlussprüfung — Definitionsansatz, empirische Untersuchung und Schlussfolgerungen. *Schmalenbachs Zeitschrift Für Betriebswirtschaftliche Forschung*, 62(4), 394–421. <https://doi.org/10.1007/BF03373676>
- Ruhwedel et al. (2021). Beurteilung der Qualität der Abschlussprüfung durch den Prüfungsausschuss – Wirksame Qualitätsverbesserung oder zahnloser Papiertiger? *Der Konzern*, 19(5), 204–211.
- Tuttle, B., Collier, M., & Plumlee, R. D. (2002). The effect of misstatements on decisions of financial statement users: An experimental investigation of auditor materiality thresholds. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21(1), 11–27. <https://doi.org/10.2308/aud.2002.21.1.11>
- Vance, D. E. (2011). A meta-analysis of empirical materiality studies. *Journal of Applied Business Research (JABR)*, 27(5), 53–72. <https://doi.org/10.19030/jabr.v27i5.5592>
- Würtele, G. (1989). *Die Operationalisierung des Grundsatzes der materiality bei Abschlußprüfungen*. Zugl.: Mannheim, Univ., Diss., 1988. *Reihe Wirtschaftswissenschaften: Vol. 54*. Centaurus-Verl.-Ges.

**Reiner Quick, Dr.**, ist Professor für Rechnungswesen, Controlling und Wirtschaftsprüfung und Inhaber dieses Fachgebiets an der Technischen Universität Darmstadt.

*Anschrift:* Technische Universität Darmstadt, Fachbereich 1, Fachgebiet Rechnungswesen, Controlling und Wirtschaftsprüfung, Hochschulstraße 1, 64289 Darmstadt, Deutschland, Tel.: +49 (0)6151/16–24490, E-Mail: quick@bwl.tu-darmstadt.de

**Dominik Claßen**, ist amtierender Wirtschaftsprüfer und Doktorand am Fachgebiet für Rechnungswesen, Controlling und Wirtschaftsprüfung an der Technischen Universität Darmstadt.

*Anschrift:* Technische Universität Darmstadt, Fachbereich 1, Fachgebiet Rechnungswesen, Controlling und Wirtschaftsprüfung, Hochschulstraße 1, 64289 Darmstadt, Deutschland, Tel.: +49 (0)69/9587–6144, E-Mail: classen@bwl.tu-darmstadt.de