



## Going-Concern-Opinion – A Critical Analysis of Determinants and Consequences

### Going-Concern-Modifizierung des Bestätigungsvermerks – Eine kritische Analyse der Einflussfaktoren und Konsequenzen

Niklas Behne

Universität Hamburg

#### Abstract

The auditor's assessment and reporting of significant uncertainties regarding the going concern is an important source of information for the stakeholder of an entity. Therefore, this paper analyzes and evaluates the determinants that lead to the so-called going-concern-opinion (GCO) as well as the consequences of a GCO for the company and the auditor. The results indicate that it is more likely for a company to receive a GCO when it is in a weaker economic situation, has a more independent audit committee and has an effective internal control. For companies, the GCO results in a negative market reaction and worse lending conditions. Furthermore, after a GCO an auditor switching is more likely, and the auditor receives less audit fees. In the case of an erroneously omitted GCO the auditor is confronted with the risk of litigation and the loss of his reputation. This systematic overview can be used as basic for regulatory efforts and educate the practice about potential consequences of a GCO.

#### Zusammenfassung

Die Einschätzung und Berichterstattung des Abschlussprüfers über wesentliche Unsicherheiten in Verbindung mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit stellt für die Stakeholder eines Unternehmens eine wichtige Informationsquelle dar. In der vorliegenden Arbeit werden daher die Determinanten, die zu einer sog. Going-Concern-Opinion (GCO) führen, sowie die möglichen Konsequenzen einer GCO für das Unternehmen und den Abschlussprüfer anhand wissenschaftlicher Forschungsergebnisse analysiert und eingeordnet. Die Ergebnisse zeigen eine größere Wahrscheinlichkeit einer GCO bei Unternehmen in einer finanziell schwächeren Situation, mit einem unabhängigeren Audit Committee bzw. einer wirksamen internen Kontrolle. Für Unternehmen hat die GCO eine negative Marktreaktion sowie schlechtere Konditionen bei der Kreditvergabe zur Folge. Die GCO führt zu einer größeren Wahrscheinlichkeit eines Abschlussprüferwechsels sowie geringeren Prüfungshonoraren beim Abschlussprüfer. Bei einer fälschlicherweise unterlassenen GCO sieht sich der Abschlussprüfer mit der Gefahr von Rechtsstreitigkeiten und einem Reputationsverlust konfrontiert. Dieser systematische Überblick kann als Basis für künftige Regulierungsbestrebungen genutzt werden und die Praxis über die möglichen Folgen einer GCO aufklären.

*Keywords:* Unternehmensfortführung; Going-Concern-Opinion; Bestätigungsvermerk; Abschlussprüfung.

#### 1. Einleitung

Die Einschätzung über die Fortführung der Unternehmenstätigkeit stellt eine entscheidende Aufgabe der Unternehmensführung in der Rechnungslegung dar und wird durch

den Abschlussprüfer<sup>1</sup> auf ihre Angemessenheit überprüft.<sup>2</sup> Die Stakeholder haben ein Interesse daran, durch den Abschlussprüfer über mögliche Unsicherheiten und einen bevorstehenden Zusammenbruch eines Unternehmens informiert

<sup>1</sup>Für eine bessere Lesbarkeit wird in der vorliegenden Arbeit das generische Maskulinum verwendet, das sich zugleich auf die männliche, die weibliche und andere Geschlechteridentitäten bezieht.

<sup>2</sup>Vgl. Frey (2014, S. 1); Heinrichs (2018, S. 1).

zu werden, auch wenn der Abschlussprüfer nicht für die Vorhersage zukünftiger Ereignisse zuständig ist.<sup>3</sup> Neben der Finanzkrise in den Jahren 2008 und 2009 gewann die Annahme der Unternehmensfortführung durch die COVID-19-Pandemie im Jahr 2020 an Bedeutung, da sich Unternehmen mit Einschränkungen und wirtschaftlichen Folgen konfrontiert sahen.<sup>4</sup> Bei der Annahme der Unternehmensfortführung handelt es sich um eine zukunftsorientierte Aussage, die eine Prognose über die künftige Entwicklung eines Unternehmens abgibt, weshalb die Beurteilung mit Unsicherheiten verbunden ist und eine der schwierigsten Problemfelder für den Abschlussprüfer darstellt.<sup>5</sup>

Wird die Annahme der Unternehmensfortführung durch den Abschlussprüfer als nicht angemessen angesehen oder gibt es wesentliche Zweifel an der Fortführung der Unternehmenstätigkeit, wird eine Going-Concern-Modifizierung des Bestätigungsvermerks vorgenommen.<sup>6</sup> Gegenstand dieser Arbeit ist die kritische Analyse der Determinanten, die einen Einfluss auf die Erteilung einer Going-Concern-Modifizierung haben. Ebenso werden die Konsequenzen und der informative Wert für die Stakeholder einer solchen Modifizierung genauer beleuchtet.

Im nachfolgenden Kapitel wird ein Überblick über die regulatorischen und theoretischen Grundlagen gegeben, bevor in Kapitel 3 die Einflussfaktoren der Going-Concern-Modifizierung untersucht werden. Hierbei wird zwischen den Faktoren beim zu prüfenden Unternehmen, den Faktoren beim Abschlussprüfer und der Beziehung zwischen Abschlussprüfer und Unternehmen differenziert. Anschließend erfolgt in Kapitel 4 die Analyse der Konsequenzen der Going-Concern-Modifizierung sowohl hinsichtlich der Wirkung beim zu prüfenden Unternehmen als auch dem Effekt beim Abschlussprüfer. Die aufgeführten Ergebnisse werden in Kapitel 5 einer kritischen Würdigung unterzogen und abschließend im Fazit zusammengefasst.

## 2. Regulatorische und theoretische Grundlagen

### 2.1. Going-Concern-Prämisse und Verantwortlichkeiten

Einer der wesentlichen Grundsätze der Rechnungslegung ist das Prinzip der Annahme der Unternehmensfortführung, auch Going-Concern-Prämisse<sup>7</sup> genannt, das sowohl in nationalen als auch in internationalen Rechnungslegungsnormen Berücksichtigung findet.<sup>8</sup> Nach den handelsrechtlichen Vorgaben des § 252 Abs. 1 Nr. 2 HGB sind die im Jahresabschluss ausgewiesenen Vermögensgegenstände und Schulden so zu

bewerten, dass von einer Fortführung der Unternehmenstätigkeit auszugehen ist, solange keine tatsächlichen oder rechtlichen Gegebenheiten der Going-Concern-Prämisse widersprechen.<sup>9</sup> Wird die Going-Concern-Prämisse nicht erfüllt, erfolgt der Ansatz der Bilanzposten nicht wie oben beschrieben mit den Fortführungswerten, sondern mit den Zerschlagungswerten.<sup>10</sup> Die International Accounting Standards (IAS) erfordern ebenfalls die Aufstellung der Jahresabschlüsse auf Grundlage der Going-Concern-Prämisse, außer das Management plant die Auflösung des Unternehmens bzw. die Einstellung der Geschäftstätigkeit oder hat keine weitere realistische Alternative als entsprechend zu handeln.<sup>11</sup> Sollten der Unternehmensführung Umstände bekannt sein, die zu erheblichen Zweifeln an der Fortführung der Unternehmenstätigkeit führen, muss im Jahresabschluss auf diese Unsicherheiten eingegangen werden.

Die Ermessensentscheidung über die Fähigkeit der Unternehmensfortführung obliegt den gesetzlichen Vertretern.<sup>12</sup> Sie entscheiden, ob tatsächliche oder rechtliche Gegebenheiten der Fortführung der Geschäftstätigkeit entgegenstehen.<sup>13</sup> Zu den tatsächlichen Gegebenheiten gehören hauptsächlich wirtschaftliche Schwierigkeiten, wie bspw. die Unmöglichkeit der Beschaffung neuer Finanzmittel für Investitionen, Engpässe bei der Beschaffung von Vorräten sowie der Wegfall von wesentlichen Kreditgebern, Zulieferern oder Kunden. Unter den rechtlichen Gegebenheiten sind z. B. die Eröffnung des Insolvenzverfahrens aufgrund von Zahlungsunfähigkeit, drohender Zahlungsunfähigkeit bzw. Überschuldung sowie die gesetzlichen Vorschriften, die im Weiteren zur Einstellung der Geschäftstätigkeit führen, zu verstehen. Rufen Ereignisse oder Gegebenheiten im Einzelnen oder insgesamt bedeutsame Zweifel an der Unternehmensfortführung hervor, müssen die gesetzlichen Vertreter im Abschluss darüber berichten und eindeutig darauf hinweisen, dass es wesentliche Unsicherheiten im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit gibt, damit der Abschluss ein den tatsächlichen Verhältnissen entsprechendes Bild der Vermögens-, Finanz- und Ertragslage (VFE-Lage) darstellt.<sup>14</sup> Sollten die Informationen im Lagebericht offengelegt werden, ist im Abschluss ein eindeutiger Verweis auf die Angaben im Lagebericht aufzunehmen.

Die Beurteilung der Going-Concern-Prämisse ist insbesondere während der COVID-19-Pandemie für Unternehmen in den Vordergrund gerückt, da das Management die Unternehmensfortführung nicht nur unter Beachtung der rechtlichen Einschränkungen, sondern auch unter dem Aspekt der wirtschaftlichen Folgen einschätzen muss.<sup>15</sup> Die Bewertung der Lage ist dabei aufgrund zahlreicher Ungewissheiten, wie

<sup>3</sup>Vgl. Geiger, Gold und Wallage (2021, S. 3).

<sup>4</sup>Vgl. Pföhler (2021, S. 354); Ruhnke und Frey (2015, S. 1).

<sup>5</sup>Vgl. Ruhnke und Frey (2015, S. 1).

<sup>6</sup>Vgl. Heinrichs (2018, S. 1).

<sup>7</sup>In der Literatur gibt es für den Begriff der Going-Concern-Prämisse eine Vielzahl an Termini, wie bspw. Prinzip bzw. Grundsatz der Unternehmensfortführung. In dieser Arbeit wird einheitlich der Begriff Going-Concern-Prämisse verwendet.

<sup>8</sup>Vgl. Adam (2007, S. 24 u. 63); Eickes (2014, S. 4); Marten, Quick und Ruhnke (2020, S. 597).

<sup>9</sup>Vgl. §252 Abs. 1 Nr. 2 HGB (2020).

<sup>10</sup>Vgl. Sarburg und Mengwasser (2017, S. 1179).

<sup>11</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend IAS 1, Tz. 25.

<sup>12</sup>Vgl. IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 5); Pföhler (2021, S. 355).

<sup>13</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Eickes (2014, S. 119-120); Marten et al. (2020, S. 597).

<sup>14</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 9 u. Tz. 23); Marten et al. (2020, S. 600).

<sup>15</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Pföhler (2021, S. 354).

bspw. der Länge eines Lockdowns, mit Unsicherheiten verbunden. Das Institut der Wirtschaftsprüfer (IDW) geht in seinem fachlichen Hinweis von einem wertbegründenden Ereignis aus, da die Ausweitung des Virus erst im Januar 2020 erfolgte, sodass bilanzielle Konsequenzen erst in Abschlüsse mit einem Bilanzstichtag nach dem 31.12.2019 aufzunehmen sind.<sup>16</sup> Vom Gesetzgeber wurden zur Bewältigung der Pandemie diverse Maßnahmen ergriffen, wozu u. a. das COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz (COVInsAG) zählt.<sup>17</sup> Durch dieses Gesetz wurde der Prognosezeitraum für die Überschuldungsprüfung auf vier Monate verkürzt und für Unternehmen, bei denen die Insolvenzreife auf den Auswirkungen der COVID-19-Pandemie beruht, wurde die Insolvenzantragspflicht ausgesetzt.

Während die Unternehmensleitung für die Einschätzung der Going-Concern-Prämisse verantwortlich ist, hat der gesetzliche Abschlussprüfer die Angemessenheit der Going-Concern-Prämisse zu beurteilen und eine Schlussfolgerung zu ziehen, ob eine wesentliche Unsicherheit hinsichtlich der Fortführung der Unternehmenstätigkeit besteht.<sup>18</sup> Hierbei ist zu beachten, dass sich die Zusicherung des Fortbestands des Unternehmens bzw. eine mögliche Insolvenzantragspflicht nicht auf den Zuständigkeitsbereich des Abschlussprüfers erstreckt.<sup>19</sup> Identifiziert der Abschlussprüfer während der Prüfungsplanung oder -durchführung relevante finanzwirtschaftliche, betriebliche oder sonstige Ereignisse bzw. Gegebenheiten, die eine Unternehmensfortführung in Frage stellen, dann hat der Abschlussprüfer weitere Prüfungshandlungen durchzuführen sowie ausreichend geeignete Prüfungsnachweise einzuholen, um die Angemessenheit der Going-Concern-Prämisse und der vom Unternehmen getätigten Angaben im Abschluss abschließend beurteilen zu können.<sup>20</sup> Dabei ist es möglich, dass auf der einen Seite Ereignisse bzw. Gegebenheiten alleine oder kombiniert zu wesentlichen Unsicherheiten führen, aber auf der anderen Seite Faktoren die relevanten Ereignisse bzw. Gegebenheiten abmildern.<sup>21</sup> Der Abschlussprüfer hat daher die Bedeutung und Wirkungsweise einzelner Faktoren in seiner Einschätzung zu berücksichtigen.

Zur Beurteilung der Unternehmensfortführung wird grundsätzlich auf den Bilanzstichtag abgestellt, wobei Ereignisse, die nach dem Abschlussstichtag auftreten und die Going-Concern-Prämisse beeinflussen, bis zum Zeitpunkt der Erteilung des Bestätigungsvermerks berücksichtigt werden.<sup>22</sup> Die gesetzlichen Vertreter müssen nach IAS 1.26 alle verfügbaren Informationen in einem Zeitraum von mindestens zwölf Monaten ab dem Abschlussstichtag in ihrer

Entscheidung über die Going-Concern-Prämisse beachten.<sup>23</sup> Der Abschlussprüfer hat bei der Einschätzung über die Angemessenheit der Annahme der Unternehmensfortführung nach ISA 570 (Revised) sowie IDW PS 270 n. F. den Zeitraum zu berücksichtigen, der den gesetzlichen Vertretern durch die Rechnungslegungsgrundsätze oder andere Vorschriften vorgegeben wird.<sup>24</sup> Sollte der Zeithorizont weniger als zwölf Monate betragen, hat der Abschlussprüfer die Unternehmensleitung zu einer Ausweitung des Zeitraumes der Einschätzung aufzufordern. Treten bei einer Befragung der gesetzlichen Vertreter Ereignisse oder Gegebenheiten auf, die nach dem Zeitraum der Going-Concern-Prämisse liegen und zu bedeutsamen Zweifeln an der Fortführung der Unternehmenstätigkeit führen, kann der Abschlussprüfer die Unternehmensführung zu einer Beurteilung der Bedeutung dieser Ereignisse oder Gegebenheiten auffordern und u. U. erweiterte Prüfungshandlungen durchführen.<sup>25</sup> Bei der Beurteilung der Going-Concern-Prämisse gilt es zudem zu beachten, dass es sich um eine Prognose handelt, die eine gewisse Unsicherheit aufweist und der Unsicherheitsgrad zunimmt, desto weiter sich das Ereignis oder die Gegebenheit in der Zukunft befindet.<sup>26</sup> Darüber hinaus handelt es sich bei der Einschätzung, ob ein Ereignis oder eine Gegebenheit der Going-Concern-Prämisse entgegensteht, um eine subjektive Entscheidung, die einen gewissen Ermessensspielraum mit sich bringt.<sup>27</sup>

## 2.2. Berichterstattung des Abschlussprüfers

Der Abschlussprüfer fasst nach Beendigung der Prüfung einen Bestätigungsvermerk und stellt in diesem das Ergebnis sowie Gegenstand, Art und Umfang seiner Prüfung dar.<sup>28</sup> Werden während der Prüfung Risiken identifiziert, die den Fortbestand des Unternehmens in Frage stellen, so muss der Abschlussprüfer im Bestätigungsvermerk gesondert auf diese Thematik eingehen.<sup>29</sup> Die Berichterstattung über die Einschätzung der Going-Concern-Prämisse durch den Abschlussprüfer kann dabei unterschiedliche Ausprägungen annehmen.<sup>30</sup> Ein Bestätigungsvermerk ohne Ergänzung (Unqualified Opinion) ist grundsätzlich dann auszustellen, wenn die von der Unternehmensführung getätigte Going-Concern-Prämisse durch den Abschlussprüfer als angemessen beurteilt wird und keine wesentlichen gegenteiligen Informationen vorliegen.

<sup>23</sup>Vgl. IAS 1, Tz. 26.

<sup>24</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 18); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 13).

<sup>25</sup>Vgl. IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 20 i. V. m. Tz. A16); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 15).

<sup>26</sup>Vgl. Adam (2007, S. 28); Eickes (2014, S. 117); IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. A16).

<sup>27</sup>Vgl. Eickes (2014, S. 117).

<sup>28</sup>Vgl. §322 Abs. 1 HGB (2020).

<sup>29</sup>Vgl. §322 Abs. 2 Satz 3 HGB (2020).

<sup>30</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Heinrichs (2018, S. 20-23); IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 22 f.); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 17 f.); Marten et al. (2020, S. 608-609).

<sup>16</sup>Vgl. IDW (Hrsg.) (2020, S. 2).

<sup>17</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend §1 Abs. 1 u. §4 Abs. 1 Satz 1 COVInsAG, COVInsAG (2021).

<sup>18</sup>Vgl. IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 10); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 6); Meyer und Davids (2018, S. 265).

<sup>19</sup>Vgl. §317 Abs. 4a HGB (2020); IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 12 u. A12).

<sup>20</sup>Vgl. ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 9 i. V. m. Tz. 16-17); Marten et al. (2020, S. 602-604).

<sup>21</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Marten et al. (2020, S. 602).

<sup>22</sup>Vgl. Marten et al. (2020, S. 598-599).

Zu einer Modifizierung des Bestätigungsvermerks kommt es dagegen, wenn eine Einwendung oder ein Prüfungshemmnis vorhanden ist.<sup>31</sup> Die Modifizierung kann neben der Einschränkung oder Versagung des Prüfungsurteils auch in Form einer Erklärung der Nichtabgabe eines Prüfungsurteils erfolgen.<sup>32</sup> Hierbei ist entscheidend, ob die Einwendungen bzw. Prüfungshemmnisse wesentlich, aber nicht umfassend (Einschränkung des Prüfungsurteils) oder wesentlich und umfassend (Versagung des Bestätigungsvermerks) sind.<sup>33</sup> Ein Versagungsvermerk (Adverse Opinion) wird u. a. dann erteilt, wenn der Abschlussprüfer die Going-Concern-Prämisse des Managements als nicht angemessen erachtet.<sup>34</sup> Könnten die Prüfungshemmnisse nach Einschätzung des Abschlussprüfers wesentlich und umfassend sein und es war ihm nicht möglich, sich ein Prüfungsurteil zu bilden, ist die Erklärung der Nichtabgabe eines Prüfungsurteils (Disclaimer of Opinion) geboten.<sup>35</sup>

Liegen bei einer angemessenen Going-Concern-Prämisse relevante Ereignisse oder Gegebenheiten vor, aber eine wesentliche Unsicherheit ist nicht gegeben, weil bspw. die vom Management eingeleiteten Maßnahmen als geeignet eingeschätzt werden, dann hat der Abschlussprüfer bei einer angebrachten Darstellung der Ereignisse oder Gegebenheiten, unter Bezugnahme auf die unternommenen Gegenmaßnahmen, einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk ohne Zusatz abzugeben.<sup>36</sup> Dahingegen erfolgt bei einem Abschluss mit nicht angemessenen Angaben die Modifizierung des Prüfungsurteils in Form eines eingeschränkten Bestätigungsvermerks (Qualified Opinion) oder Versagungsvermerks. Kommt der Abschlussprüfer zu dem Schluss, dass die Going-Concern-Prämisse der Unternehmensführung als angemessen beurteilt werden kann und es bestehen wesentliche Unsicherheiten, dann ist entscheidend, ob das Unternehmen auf diese wesentlichen Unsicherheiten in seinen Abschlussangaben entsprechend eingegangen ist.<sup>37</sup> Wenn die Angaben zu der wesentlichen Unsicherheit im Jahresabschluss adäquat aufgezeigt wurden, wird der Bestätigungsvermerk nicht modifiziert, jedoch um einen Absatz mit der Überschrift „Wesentliche Unsicherheit im Zusammenhang mit der Fortführung der Unternehmenstätigkeit“<sup>38</sup> ergänzt, der darauf hinweist, dass eine wesentliche Unsicherheit in Bezug auf die Unternehmensfortführung existiert. Im Gegensatz dazu wird bei einer unzureichenden Darstellung der wesentlichen Unsicherheiten eine Modifizierung des Bestätigungsvermerks durch eine Einschränkung des Bestätigungsvermerks oder

einen Versagungsvermerk vorgenommen.<sup>39</sup> Zeigt sich bei den gesetzlichen Vertretern nach Aufforderung durch den Abschlussprüfer eine fehlende Bereitschaft, ihre Einschätzung vorzunehmen oder den der Einschätzung zugrunde liegenden Zeitraum zu erweitern, kann das Prüfungsurteil eingeschränkt werden oder der Abschlussprüfer erklärt die Nichtabgabe eines Prüfungsurteils.<sup>40</sup>

Zusätzlich zu den Auswirkungen im Bestätigungsvermerk hat der Abschlussprüfer die festgestellten Ereignisse oder Gegebenheiten den mit der Überwachung betrauten Verantwortlichen zu kommunizieren.<sup>41</sup> Ferner werden nach den deutschen Normen in § 321 Abs. 1 HGB vom Abschlussprüfer Angaben im Prüfungsbericht über wesentliche Unsicherheiten und Entwicklungsbeeinträchtigungen gefordert.<sup>42</sup>

### 2.3. Definition der Unabhängigkeit und finanzieller Faktoren

In der Prüfungsforschung gibt es verschiedene Ansätze, die Prüfungsqualität zu definieren. Nach DeAngelo (1981b) wird die Prüfungsqualität als die gemeinschaftliche Wahrscheinlichkeit, dass der Abschlussprüfer sowohl einen Fehler im Rechnungslegungssystem eines Unternehmens entdeckt als auch über diesen berichtet, definiert.<sup>43</sup> Die Aufdeckung von Verstößen wird dabei u. a. durch die technischen Möglichkeiten des Abschlussprüfers und die angewandten Prüfungsverfahren beeinflusst. In der Definition wird die bedingte Wahrscheinlichkeit, dass der Abschlussprüfer über einen Verstoß berichtet, als ein Maß für die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers angesehen. Die Definition verbindet somit die Fähigkeit des Abschlussprüfers, eine wesentliche Unsicherheit zu entdecken, mit der Bereitschaft, über diese zu berichten.<sup>44</sup> Leffson (1988) berücksichtigt in seiner Definition für ein vertrauenswürdiges Prüfungsurteil die Urteilsfähigkeit und die Urteilsfreiheit des Urteilenden sowie die sachgerechte Urteilsbildung.<sup>45</sup> Dabei wird die Urteilsfähigkeit durch die fachliche Qualifikation des Abschlussprüfers dargestellt, während die Urteilsfreiheit dann vorliegt, wenn das Prüfungsurteil vom Abschlussprüfer ohne jegliche Einwirkungen und somit sowohl unabhängig als auch unbefangen erteilt wird.

Die Urteilsfreiheit und damit die Unabhängigkeit kann durch verschiedene Situationen gefährdet sein.<sup>46</sup> Die Gefährdung kann bspw. gegeben sein, wenn personelle Verflechtungen, finanzielle Interessen, persönliche Beziehungen oder eine Verbindung der Prüfungs- und Beratungstätigkeit vorliegen. Die Einschränkung der Unabhängigkeit des

<sup>31</sup>Vgl. IDW PS 405 (2017, Tz. 9).

<sup>32</sup>Vgl. IDW PS 405 (2017, Tz. 4).

<sup>33</sup>Vgl. IDW PS 405 (2017, Tz. 10 u. 12).

<sup>34</sup>Vgl. IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 28); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 21); Marten et al. (2020, S. 608).

<sup>35</sup>Vgl. IDW PS 405 (2017, Tz. 13-14); Marten et al. (2020, S. 611).

<sup>36</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend IAS 1 (2020, Tz. 122); IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 26); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 20); Marten et al. (2020, S. 609-612).

<sup>37</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 24 u. 29); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 19 u. 22); Marten et al. (2020, S. 610).

<sup>38</sup>IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 29).

<sup>39</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 31 f.); ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 23); Marten et al. (2020, S. 612).

<sup>40</sup>Vgl. IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. A43); Marten et al. (2020, S. 611).

<sup>41</sup>Vgl. ISA 570 (Revised) (2015, Tz. 25); IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 34).

<sup>42</sup>Vgl. IDW PS 270 n. F. (2021, Tz. 35); §321 Abs. 1 HGB (2020); Marten et al. (2020, S. 612).

<sup>43</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend DeAngelo (1981b, S. 186).

<sup>44</sup>Vgl. Marten et al. (2020, S. 613).

<sup>45</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Leffson (1988, S. 61); Marten et al. (2020, S. 241).

<sup>46</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Brösel, Freichel, Toll und Buchner (2015, S. 82-83).

Abschlussprüfers aufgrund finanzieller Einflüsse kann sich unterschiedlich bemerkbar machen. Generell besteht zwischen dem Mandanten und dem Abschlussprüfer ein sog. bilaterales Monopol.<sup>47</sup> Beide Parteien haben Anreize, ihre Geschäftsbeziehung weiterhin zu verfolgen, denn der Abschlussprüfer kann in Folgeprüfungen ein Honorar oberhalb der Prüfungskosten verlangen und somit Quasi-Renten erzielen und der Mandant vermeidet Transaktionskosten durch einen Wechsel des Abschlussprüfers. Der Mandant verfolgt zudem das Ziel der Veröffentlichung von Informationen in seinem Sinne, da die Beurteilung des Abschlussprüfers den Unternehmenswert beeinflussen kann und der Abschlussprüfer die Einnahmen, die er für die Durchführung der Prüfung vom Mandanten erhält, aufrechterhalten möchte.<sup>48</sup> Wenn der Abschlussprüfer dem Druck des Mandanten für die Erteilung eines uneingeschränkten Bestätigungsvermerks nicht standhalten kann, wird die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers beeinträchtigt und die Prüfungsqualität reduziert.<sup>49</sup> Die Ausstellung einer Going-Concern-Opinion (GCO)<sup>50</sup> hat daher objektiv und unabhängig von der Absicht des Mandanten, ein uneingeschränktes Prüfungsurteil zu erhalten, zu erfolgen.<sup>51</sup> Unter dieser Annahme korreliert die Bereitschaft des Abschlussprüfers, eine GCO auszustellen, positiv mit der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers.

Da die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers und somit auch die Prüfungsqualität nicht direkt beobachtet werden kann, werden in der Prüfungsforschung Ersatzgrößen, sog. Proxys, wie bspw. Bestätigungsvermerke mit einer GCO, zur Operationalisierung und Messung der Prüfungsqualität eingesetzt.<sup>52</sup> GCOs können insbesondere bei der Prüfung von wahrgenommenen Bedrohungen für die Prüfungsqualität, wie z. B. Nichtprüfungshonorare, die Größe des Mandanten und die Beschäftigungsdauer, verwendet werden.<sup>53</sup> Die GCO stellt dabei ein direktes Maß für die Prüfungsqualität dar, weil der Abschlussprüfer für den Bestätigungsvermerk verantwortlich zeichnet und dieser unter seinem Einfluss und seiner Kontrolle entsteht. Zudem ist die GCO gleichzeitig eine diskrete Messgröße, über deren Messung eine relativ hohe Einigkeit besteht und die einen verhältnismäßig geringen Messfehler aufweist.

Viele Studien verwenden zur Untersuchung des Effekts verschiedener Determinanten auf die GCO Unternehmen, die sich in einer finanziellen Schieflage befinden (Financially Distressed Companies) und setzen diese als Kontrollgruppe ein.<sup>54</sup> Diese Vorgehensweise ist auf vorangegangene Untersuchungen zurückzuführen, in denen festgestellt wurde, dass

bei empirischer Betrachtung praktisch keine GCOs an Unternehmen ausgestellt wurden, die sich nicht in finanziellen Schwierigkeiten befanden.<sup>55</sup> Durch die Differenzierung der finanziellen Lage kann die statistische Schätzung des Modells durch die Erhöhung der gruppeninternen Homogenität der Stichprobe verbessert und somit eine Steigerung der Aussagekraft erreicht werden.<sup>56</sup> Darüber hinaus werden damit Mandate erfasst, die vom Abschlussprüfer ein hohes Maß an Urteilsvermögen erfordern.<sup>57</sup> Die Identifikation der finanziell gestressten Unternehmen erfolgt anhand verschiedener Parameter, wobei sich die verwendeten Kennzahlen in den Studien unterscheiden.<sup>58</sup> Ein Unternehmen wird bspw. als finanziell belastet eingestuft, wenn ein negatives Eigenkapital, ein negativer operativer Cashflow, ein negatives Working Capital, ein negatives EBIT oder ein Jahresfehlbetrag im zurückliegenden Jahr bzw. den zwei vorangegangenen Jahren erkannt wird. Einige Studien definieren den Rahmen für die Einordnung strikter, sodass zwei Parameter erfüllt sein müssen und sich das Unternehmen somit in einer größeren finanziellen Schieflage befindet.<sup>59</sup>

Im Nachfolgenden werden diverse finanzielle Faktoren als Determinanten für eine GCO aufgezeigt, die in den einzelnen Studien unterschiedlich eingesetzt werden. Unter der Profitabilität, im Englischen auch bekannt als Return-on-Assets (ROA), wird der Quotient aus dem Nettoertrag und dem Gesamtvermögen, bestehend aus dem Eigenkapital und dem Fremdkapital, verstanden.<sup>60</sup> Die Liquidität eines Unternehmens wird bspw. anhand des Verhältnisses des Umlaufvermögens zu den kurzfristigen Verbindlichkeiten gemessen und zeigt, ob ein Unternehmen seine kurzfristigen Verbindlichkeiten bedienen kann.<sup>61</sup> Das Leverage beschreibt die Finanzierungsstruktur eines Unternehmens und wird z. B. durch das Verhältnis der Gesamtverbindlichkeiten, seltener nur die Summe der langfristigen Verbindlichkeiten, zur Summe der Vermögenswerte ermittelt.<sup>62</sup> Es kann als ein Indikator zur Bestimmung der Fähigkeit eines Unternehmens, seine kurzfristigen und langfristigen Schulden zu bedienen, eingesetzt werden. Dabei zeigt ein höheres Level an Leverage an, dass die Mittelherkunft hauptsächlich aus Darlehen resultiert.

<sup>55</sup>Vgl. Carcello und Neal (2000, S. 457); McKeown, Mutchler und Hopwood (1991, S. 10).

<sup>56</sup>Vgl. Hopwood, McKeown und Mutchler (1994, S. 412).

<sup>57</sup>Vgl. Ratzinger-Sakel (2013, S. 137).

<sup>58</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Hopwood et al. (1994, S. 417); McKeown et al. (1991, S. 6); Ratzinger-Sakel (2013, S. 138).

<sup>59</sup>Vgl. Berglund, Eshleman und Guo (2018, S. 9); Carey, Geiger und O'Connell (2008, S. 67); Ratzinger-Sakel (2013, S. 138).

<sup>60</sup>Vgl. Kida (1980, S. 510); Koh und Killough (1990, S. 186); Reichelt und Wang (2010, S. 660).

<sup>61</sup>Vgl. Kida (1980, S. 510); Parker, Peters und Turetsky (2005, S. 14); Simamora und Hendarjatno (2019, S. 146).

<sup>62</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Averio (2021, S. 157); G. V. Krishnan und Wang (2015, S. 144); Parker et al. (2005, S. 13); Reichelt und Wang (2010, S. 664).

<sup>47</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Marten et al. (2020, S. 242).

<sup>48</sup>Vgl. DeAngelo (1981a, S. 117).

<sup>49</sup>Vgl. DeFond und Zhang (2014, S. 284 u. 287).

<sup>50</sup>Die Going-Concern-Modifizierung ist im Englischen auch als Going-Concern-Opinion bekannt, daher wird im Folgenden die Abkürzung GCO verwendet.

<sup>51</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend DeFond, Raghunandan und Subramanyam (2002, S. 1248-1249).

<sup>52</sup>Vgl. J. R. Francis (2011, S. 129); Marten et al. (2020, S. 613).

<sup>53</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend DeFond und Zhang (2014, S. 287).

<sup>54</sup>Vgl. Geiger et al. (2021, S. 24).

### 3. Determinanten der Going-Concern-Modifizierung

#### 3.1. Faktoren beim zu prüfenden Unternehmen

##### 3.1.1. Finanzielle Kennzahlen des Jahresabschlusses und Marktes

In der Prüfungsforschung befassen sich zahlreiche Studien mit dem Zusammenhang zwischen finanziellen Kennzahlen des Jahresabschlusses und der Erteilung einer GCO. Bei der Betrachtung der Profitabilität eines Unternehmens stellen u. a. Kida (1980), Koh und Killough (1990) sowie Averio (2021) einen negativen Einfluss der Profitabilität auf die Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO fest.<sup>63</sup> Dies bedeutet, dass es für ein Unternehmen wahrscheinlicher ist, einen modifizierten Bestätigungsvermerk zu erhalten, wenn das Unternehmen weniger profitabel ist.

Die Untersuchung der Verbindung zwischen der Liquidität eines Unternehmens und einer GCO ist ebenfalls Gegenstand verschiedener Studien.<sup>64</sup> Einen negativen Effekt der Liquidität auf die GCO ermitteln sowohl Koh und Killough (1990) als auch Raghunandan und Rama (1995) und im Weiteren Averio (2021). Die Wahrscheinlichkeit eine GCO zu erhalten ist somit größer, wenn die Liquidität des Unternehmens geringer ist. Dahingegen kommen Simamora und Hendarjatno (2019) in ihrer Analyse von Unternehmen der Indonesia Stock Exchange zu dem Ergebnis, dass das Niveau der Liquidität keinen Einfluss auf die GCO hat.<sup>65</sup>

Ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen dem Leverage eines Unternehmens und einer GCO wird bspw. von Raghunandan und Rama (1995), Ye, Carson und Simnett (2011) und G. V. Krishnan und Wang (2015) konstatiert.<sup>66</sup> Weist ein Unternehmen ein höheres Level an Leverage auf, ist dies nicht nur mit einem höheren Investitionsrisiko, sondern auch einer größeren Wahrscheinlichkeit eine GCO zu erhalten, verbunden. Durch ein hohes Leverage werden Zweifel an der Fortführung der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens erhoben, da die finanziellen Mittel zur Finanzierung der Schulden eingesetzt werden und dies mit einer gleichzeitigen Reduzierung der Mittel für die laufende Betriebstätigkeit einhergeht.<sup>67</sup>

Die Analysen von McKeown et al. (1991), Geiger und Raghunandan (2001), Knechel und Vanstraelen (2007) und G. V. Krishnan und Wang (2015) identifizieren darüber hinaus einen signifikant negativen Effekt zwischen der Größe eines Unternehmens und dem Empfang einer GCO.<sup>68</sup> Für ein Unternehmen ist es damit wahrscheinlicher, eine GCO zu erhalten, wenn das Unternehmen kleiner ist. Mutchler, Hopwood und McKeown (1997) begründet das damit, dass bei

größeren Unternehmen der Abschlussprüfer von einer Erholung des Unternehmens überzeugt ist oder aber Anlass zur Sorge vor einem Zusammenbruch des Unternehmens, herbeigeführt durch die Erteilung einer GCO, hat.<sup>69</sup> Zu einer anderen Erkenntnis kommen Carcello, Vanstraelen und Willenborg (2009), die bei ihrer Studie in Belgien keine signifikante Verbindung zwischen der Unternehmensgröße und dem Vorliegen einer GCO nachweisen können.<sup>70</sup> Ebenso stellt Achyarsyah (2016) für den indonesischen Markt keinen signifikanten Einfluss der Unternehmensgröße auf die GCO fest.<sup>71</sup> Der Autor argumentiert zudem, dass die Größe eines Unternehmens nicht als ein beeinflussender Faktor in Frage komme, da diese keinen Anhaltspunkt bei der Erstellung einer GCO darstelle.

Neben den finanziellen Kennzahlen des Jahresabschlusses gibt es auch weitere finanzielle Maßzahlen, die mit der Ausstellung einer GCO verbunden sind. Hierzu zählen bspw. Marktvariablen, wie die Renditevolatilität und die (branchenbereinigten) Renditen. Die Analyse von DeFond et al. (2002) weist auf eine höhere Wahrscheinlichkeit für die Erteilung einer GCO bei einer höheren Renditevolatilität hin.<sup>72</sup> Diese Einschätzung wird durch die Ergebnisse von sowohl Goh, Krishnan und Li (2013) als auch G. V. Krishnan und Wang (2015) unterstützt, die bei einer größeren Volatilität die Wahrscheinlichkeit, eine GCO zu erhalten, höher bewerten.<sup>73</sup> Ebenfalls zeigt die Studie von Griffin und Lont (2010), dass GCOs positiv mit Unternehmen verbunden sind, die aufgrund einer höheren Volatilität ein größeres Risiko aufweisen, sowie negativ mit Unternehmen mit geringerer Rendite.<sup>74</sup> Zu beachten gilt bei diesen Kennzahlen, dass in der Literatur nicht explizit darauf eingegangen wird, ob diese Kennzahlen vom Abschlussprüfer bei seiner Entscheidung über die Modifizierung des Bestätigungsvermerks berücksichtigt werden.<sup>75</sup> Fraglich ist daher, ob der Abschlussprüfer diese Informationen tatsächlich in seine Urteilsbildung einbezieht oder ob sich die Zusammenhänge durch eine Korrelation mit dem Bestätigungsvermerk ergeben.<sup>76</sup>

##### 3.1.2. Unternehmensstrategie und Finanzberichterstattung

Neben den gegenteiligen Informationen (Contrary Information), die die Fortführung der Unternehmenstätigkeit in Frage stellen, gibt es auch die sog. mildernden Faktoren (Mitigating Factors), die die Wirkung der gegenteiligen Informationen abschwächen.<sup>77</sup> Mutchler et al. (1997) analysieren die gegenteiligen Informationen und mildernden Faktoren bei Unternehmen, die in der Zeit von 1974 bis 1985 insolvent gegangen sind.<sup>78</sup> Die Autoren ermitteln einen signifi-

<sup>63</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Averio (2021, S. 161); Kida (1980, S. 513); Koh und Killough (1990, S. 186).

<sup>64</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Averio (2021, S. 161); Koh und Killough (1990, S. 186); Raghunandan und Rama (1995, S. 57).

<sup>65</sup>Vgl. Simamora und Hendarjatno (2019, S. 154).

<sup>66</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend G. V. Krishnan und Wang (2015, S. 154); Raghunandan und Rama (1995, S. 58); Ye et al. (2011, S. 140-141).

<sup>67</sup>Vgl. Achyarsyah (2016, S. 6772).

<sup>68</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Geiger und Raghunandan (2001, S. 191); Knechel und Vanstraelen (2007, S. 126); G. V. Krishnan und Wang (2015, S. 154); McKeown et al. (1991, S. 9).

<sup>69</sup>Vgl. Mutchler et al. (1997, S. 306-307).

<sup>70</sup>Vgl. Carcello et al. (2009, S. 1398).

<sup>71</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Achyarsyah (2016, S. 6779).

<sup>72</sup>Vgl. DeFond et al. (2002, S. 1261).

<sup>73</sup>Vgl. Goh et al. (2013, S. 982); G. V. Krishnan und Wang (2015, S. 154).

<sup>74</sup>Vgl. Griffin und Lont (2010, S. 26).

<sup>75</sup>Vgl. Carson et al. (2013, S. 358).

<sup>76</sup>Vgl. Geiger et al. (2021, S. 27).

<sup>77</sup>Vgl. Mutchler et al. (1997, S. 295).

<sup>78</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Mutchler et al. (1997, S. 302 u. 306).

kanten Effekt von gegenteiligen Informationen in Form von stark negativen Neuigkeiten und schließen daraus, dass der Abschlussprüfer bei seiner Entscheidung gegebenenfalls andere Faktoren berücksichtigt, als solche, die in Verbindung zu einer Insolvenz stehen. Die Ergebnisse für die mildernde Faktoren stellen sich als insignifikant heraus. Begründet wird dies von Mutchler et al. (1997) mit einem möglichen Prüferkonservatismus.

Strategische Entscheidungen vom Management, die der Öffentlichkeit bekannt sind, können ebenfalls Auswirkungen auf die Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO haben, wie Behn, Kaplan und Krumwiede (2001) in ihrer Studie von Unternehmen mit einer GCO im Zeitraum 1992 bis 1995 zeigen.<sup>79</sup> Wenn das Management Pläne hat, neue Aktien auszugeben, steht das in einem signifikant negativen Zusammenhang mit der Wahrscheinlichkeit, eine GCO zu erhalten. Dies gilt ebenso für Planungen im Hinblick auf die Aufnahme zusätzlicher Mittel. Es wird dahingehend argumentiert, dass Unternehmen, die die Möglichkeit haben weitere finanzielle Mittel aufzutreiben, ihre Fähigkeit fortzubestehen erhöhen können, zumindest für den Zeitraum, den der Abschlussprüfer bei seiner Entscheidung über die Erteilung einer GCO betrachtet. Demgegenüber können für die Pläne zur Kürzung von Ausgaben bzw. Veräußerung von Vermögenswerten keine signifikanten Zusammenhänge zur Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO gefunden werden. Dennoch schließen Behn et al. (2001) aus den Befunden, dass Unternehmen zu diesen Plänen aufgrund von Liquiditätsengpässen gedrängt werden. Für Abschlussprüfer stellen Pläne zur Kürzung von Ausgaben bzw. Veräußerung von Vermögenswerten bei Unternehmen mit einer stärkeren (schwächeren) Liquiditätsposition ein positives (negatives) Zeichen dar.

Weiterhin wird die abschwächende Wirkung von kurzfristigem Liquiditätspotential (Short-Term Cash Potential) sowie strategischem Wachstum auf die Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO von Bruynseels und Willekens (2012) untersucht.<sup>80</sup> Für ihre Untersuchung ziehen die Autoren 389 Unternehmen mit einer GCO zwischen den Jahren 1998 bis 2001 heran und wählen hiervon zufällig 90 Unternehmen aus, die mit einer Kontrollgruppe aus Unternehmen in finanzieller Schieflage, aber ohne eine GCO, kombiniert werden. Die Ergebnisse weisen auf einen signifikant negativen Einfluss von strategischen Maßnahmen, die mit großer Wahrscheinlichkeit sowohl kurzfristig als auch langfristig einen positiven Cashflow erzielen, auf die Wahrscheinlichkeit des Erhalts einer GCO hin.<sup>81</sup> Im Gegensatz dazu wird die Ausstellung einer GCO bei Initiativen, die voraussichtlich nur auf lange Sicht einen positiven Cashflow erzielen, wahrscheinlicher. So werden bspw. Fusionen und Übernahmen nicht als mildernde Faktoren angesehen, da diese kurzfristig wahrscheinlich keine Verbesserung der finanziellen Lage herbeiführen und vielmehr einen weiteren Risikofaktor für die Er-

teilung einer GCO darstellen. Ebenso führen Kostenreduktionen, die einen positiven Einfluss auf die Liquidität haben sollen, eher zu einer höheren Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO, da die kurzfristige Lösung nicht unbedingt langfristig gehalten werden kann.

Die Qualität der Finanzberichterstattung wird in Studien u. a. mithilfe der Accounting Accruals untersucht, die eine subjektive Einschätzung von zukünftigen Ergebnissen durch das Management darstellen und mit einer gewissen Unsicherheit verbunden sind.<sup>82</sup> Es wird angenommen, dass das Niveau der Accruals in Verbindung mit Problemen der Fortführung der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens steht. J. R. Francis und Krishnan (1999) können bei ihrer Analyse von 2.608 Beobachtungen in den USA im Zeitraum von 1986 bis 1987 feststellen, dass bei Unternehmen mit einem hohen Anteil an Accruals die Erteilung einer GCO durch den Abschlussprüfer wahrscheinlicher ist.<sup>83</sup> Ebenso zeigt die Studie von Bartov, Gul und Tsui (2001) beim Vergleich von 346 Unternehmen, von denen die eine Hälfte einen eingeschränkten Bestätigungsvermerk und die andere Hälfte einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk aufweist, einen signifikanten Zusammenhang zwischen der Höhe der Discretionary Accruals und der Einschränkung des Prüfungsurteils.<sup>84</sup>

Dahingegen argumentieren Butler, Leone und Willenborg (2004), dass die Beurteilung der Qualität der Finanzberichterstattung nicht Aufgabe des Abschlussprüfers ist und ein Earnings Management, bspw. durch die Gestaltung der Abnormal Accruals, die Modifizierung des Bestätigungsvermerks nicht beeinflusst.<sup>85</sup> Für ihre Untersuchung wählen die Autoren die Periode von 1980 bis 1999 aus und stellen fest, dass bei rund 3.100 der über 7.000 betrachteten modifizierten Bestätigungsvermerken eine GCO zugrunde liegt. Belege für ein erhöhtes Earnings Management bei Unternehmen mit einem modifizierten Bestätigungsvermerk im Vergleich zu Unternehmen mit einem uneingeschränkten Prüfungsurteil können nicht gefunden werden. Die größere Wahrscheinlichkeit für die Erteilung einer GCO kann allerdings bei äußerst negativen Abnormal Accruals ermittelt werden, was auf die schlechte finanzielle Situation des Unternehmens zurückgeführt wird.

DeFond, Lim und Zang (2016) untersuchen den Zusammenhang zwischen dem Mandanten-Konservatismus und der Erteilung einer GCO im Zeitraum von 2000 bis 2010, wobei zur Ermittlung des Konservatismus neben der Querschnittsmethode (CON\_KW) auch ein Modell mit Non-Operating Accruals (CON\_NOPA) verwendet wird.<sup>86</sup> Es wird angenommen, dass konservative Mandanten ein geringeres Engagement-Risiko aufweisen und Abschlussprüfer daher weniger GCOs ausstellen. Die Ergebnisse zeigen einen signifikant negativen Koeffizienten für CON\_KW sowie einen negativen, allerdings auf dem konventionellen Level nicht si-

<sup>79</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Behn et al. (2001, S. 17 u. 24-25).

<sup>80</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Bruynseels und Willekens (2012, S. 223 u. 230).

<sup>81</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Bruynseels und Willekens (2012, S. 236).

<sup>82</sup> Vgl. hierfür und nachfolgend J. R. Francis und Krishnan (1999, S. 135).

<sup>83</sup>Vgl. J. R. Francis und Krishnan (1999, S. 148 u. 157).

<sup>84</sup>Vgl. Bartov et al. (2001, S. 423-424).

<sup>85</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Butler et al. (2004, S. 140-142).

<sup>86</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend DeFond et al. (2016, S. 70 u. 73).

gnifikanten, Koeffizienten für CON\_NOPA.<sup>87</sup> Wenngleich die Ergebnisse für das zweite Modell schwächer sind, kann angenommen werden, dass Abschlussprüfer mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit eine GCO für finanziell gestresste Unternehmen mit einer konservativen Finanzberichterstattung ausstellen. Die Erhöhung von CON\_KW bzw. CON\_NOPA um ein Zehntel verringert die Wahrscheinlichkeit einer GCO um 0,3 % bzw. 0,2 %.

Der Jahresabschluss eines Unternehmens stellt wichtige finanzielle Informationen für die Stakeholder bereit und eine hohe Qualität der Finanzberichterstattung kann die Informationsasymmetrien zwischen Unternehmen und Stakeholdern verringern.<sup>88</sup> Die Verbindung zwischen Informationsasymmetrien und einer Qualifizierung des Bestätigungsvermerks analysieren *Abad et al. (2017)* anhand spanischer Firmen in den Jahren von 2001 bis 2008.<sup>89</sup> Die Studie zeigt größere Informationsasymmetrien bei Unternehmen mit einem eingeschränkten Prüfungsurteil im Vergleich zu Unternehmen mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk, wobei die Differenzen insbesondere auf die Prüfungsurteile mit einer GCO zurückzuführen sind. Die Lesbarkeit ist ebenso ein Faktor, der sich auf die Qualität sowie den Nutzen der Finanzberichterstattung auswirkt und in der Untersuchung von *Abernathy et al. (2019)* aufgegriffen wird.<sup>90</sup> Die Autoren betrachten die Jahresabschlüsse von Unternehmen aus den Geschäftsjahren von 2001 bis 2014 und ermitteln die Lesbarkeit der Fußnoten anhand der Anzahl sowie dem Anteil an gängigen und finanziellen Wörtern. Während für die Anzahl der Wörter kein signifikanter Zusammenhang ermittelt werden kann, wird ein signifikant negativer Zusammenhang zwischen dem Anteil an gängigen sowie finanziellen Wörtern und der Wahrscheinlichkeit einer erstmaligen Ausstellung einer GCO durch den Abschlussprüfer nachgewiesen.<sup>91</sup> Für Unternehmen mit einer geringeren Lesbarkeit der Finanzberichterstattung ist der Erhalt einer erstmaligen GCO somit wahrscheinlicher als für Unternehmen mit einer höheren Lesbarkeit.

### 3.1.3. Corporate Governance und interne Kontrollen

Das im Rahmen des Corporate Governance eingesetzte Überwachungsorgan kann einen Einfluss auf die Ausstellung eines Bestätigungsvermerks mit einer GCO haben. Dies zeigen bspw. *Carcello und Neal (2000)* in ihrer Studie von 223 amerikanischen Unternehmen, die sich in einer finanziellen Schieflage befinden.<sup>92</sup> Die Untersuchung befasst sich mit dem Zusammenhang zwischen der Besetzung des Audit Committees mit abhängigen sowie unabhängigen Mitgliedern und der Berichterstattung des Abschlussprüfers. Die Autoren stellen fest, dass eine signifikant negative Verbindung zwischen dem Anteil an Affiliated Direktoren im Audit

Committee und der Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO besteht.<sup>93</sup> Je größer der Anteil an Affiliated Direktoren im Audit Committee ist, desto geringer ist die Wahrscheinlichkeit, eine GCO erteilt zu bekommen. Diese Erkenntnisse werden von *Parker et al. (2005)* gestützt, die eine Analyse von 161 finanziell gestressten Unternehmen im Zeitraum von 1988 bis 1996 durchführen.<sup>94</sup> Die Autoren können ebenfalls einen signifikanten Zusammenhang erkennen und ermitteln, dass ein abhängigeres Audit Committee, also ein Audit Committee mit einem höheren Anteil an angestellten Mitgliedern, mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit eine GCO vom Abschlussprüfer erhält.

Seit dem Sarbanes-Oxley Act of 2002 (SOX) soll das Audit Committee ausnahmslos mit unabhängigen Direktoren, die keine finanziellen oder familiären Beziehungen zum Unternehmen oder dem CEO haben, besetzt sein.<sup>95</sup> Die Studie von *Bruynseels und Cardinaels (2014)* berücksichtigt diese Änderung und widmet sich der Beziehung zwischen den geschäftsführenden Direktoren und den Mitgliedern des Audit Committees.<sup>96</sup> Die Autoren analysieren Unternehmen in der Zeit von 2004 bis 2008 und unterscheiden in ihrer Untersuchung zwischen vollständig unabhängigen Mitgliedern des Audit Committees sowie solchen, die eine soziale Verbindung zum CEO vorweisen, bspw. hervorgerufen durch eine gemeinsame berufliche Tätigkeit, Ausbildung oder nicht-berufliche Aktivitäten. Sie kommen zu dem Schluss, dass die Qualität der Überwachung durch das Audit Committee und der Prüfungsaufwand aufgrund sozialer Verbindungen verringert ist, wodurch eine geringere Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO resultiert. *Hanlon, Khedmati und Lim (2019)* betrachten ebenfalls die Beziehung zwischen dem CEO und den Direktoren bzw. den Direktoren des Audit Committees und weisen eine signifikant positive Verbindung zwischen Unternehmen nach, bei denen „Backscratching“ zu finden und die Wahrscheinlichkeit, eine GCO zu erhalten, hoch ist.<sup>97</sup> Bei Unternehmen mit „Backscratching“ erhalten sowohl der CEO als auch die Direktoren gleichzeitig eine Vergütung, die oberhalb der des Marktes liegt. Wie die Analyse zeigt, ist diese Eigenschaft mit einer schlechteren zukünftigen Leistung des Unternehmens und einer erhöhten Wahrscheinlichkeit des Erhalts einer GCO verbunden.

Die Wirksamkeit der internen Kontrolle hat ebenso einen Einfluss auf die Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO, wie *Goh et al. (2013)* in ihrer Untersuchung von 1.100 Unternehmen, die in der Periode von 2004 bis 2009 eine finanziell angespannte Situation aufweisen, feststellen.<sup>98</sup> Es kann nachgewiesen werden, dass bei einer Erteilung eines Prüfungsurteils über wesentliche Schwachstellen in der internen Kontrolle (Material Weakness Opinion), die Wahrscheinlichkeit für die Ausstellung einer GCO signifikant

<sup>87</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *DeFond et al. (2016, S. 75)*.

<sup>88</sup>Vgl. *Abad, Sánchez-Ballesta und Yagüe (2017, S. 565)*.

<sup>89</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Abad et al. (2017, S. 589)*.

<sup>90</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Abernathy, Guo, Kubick und Masli (2019, S. 6)*.

<sup>91</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Abernathy et al. (2019, S. 12)*.

<sup>92</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Carcello und Neal (2000, S. 453 u. 457)*.

<sup>93</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Carcello und Neal (2000, S. 465)*.

<sup>94</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Parker et al. (2005, S. 11 u. 18)*.

<sup>95</sup>Vgl. *Bruynseels und Cardinaels (2014, S. 116)*.

<sup>96</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Bruynseels und Cardinaels (2014, S. 114-115)*.

<sup>97</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Hanlon et al. (2019, S. 198-199)*.

<sup>98</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Goh et al. (2013, S. 972)*.

höher ist. Gramling, Krishnan und Zhang (2011) unterstützen die Erkenntnis durch die Untersuchung von finanziell angeschlagenen Unternehmen in den Jahren von 2004 bis 2006, die eine positive Verbindung zwischen einer wesentlichen Schwäche in Bezug auf den Prüfungsausschuss und der Wahrscheinlichkeit des Erhalts einer GCO aufzeigt.<sup>99</sup> Eine Schwäche des Audit Committees liegt nach Auslegung der Studie dann vor, wenn das Unternehmen in seinem vierteljährlichen Bericht nach SOX Section 302 über eine interne Kontrollschwäche des Audit Committees berichtet. Ebenso kommen Jiang, Rupley und Wu (2010) zu dem gleichen Befund und diagnostizieren eine mehr als dreifach so hohe Wahrscheinlichkeit für den Erhalt einer GCO, wenn bei einem Unternehmen wesentliche Schwächen in der internen Kontrolle vorliegen.<sup>100</sup> Sie begründen dies damit, dass Unternehmen mit Mängeln in der internen Überwachung aufgrund der höheren Wahrscheinlichkeit an unentdeckten Going-Concern-Themen und Falschangaben ein größeres Risiko aufweisen.<sup>101</sup> So könnten bspw. Hinweise auf Probleme bei der Unternehmensfortführung durch das Management einfacher verborgen werden.

Dass eine funktionierende und effektive interne Kontrolle die Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO beeinflussen kann, zeigt sich darüber hinaus in den Ergebnissen von Hassan und Nasir (2020).<sup>102</sup> Sie betrachten finanziell angeschlagene Unternehmen in Malaysia und erkennen einen signifikant negativen Zusammenhang zwischen den Investitionen in die interne Revision und der Going-Concern-Berichterstattung des externen Abschlussprüfers. Die Ausgaben für die interne Revision führen zu effektiven und effizienten Kontrollen, die wiederum die Wahrscheinlichkeit für den Erhalt einer GCO verringern.

### 3.2. Faktoren beim Abschlussprüfer

#### 3.2.1. Eigenschaften des Abschlussprüfers

Die Eigenschaften und Sichtweisen des Abschlussprüfers sind bei der Entscheidung über die Erteilung einer GCO von entscheidender Bedeutung, wie bspw. die frühe Studie von Kida (1980) zeigt.<sup>103</sup> Abschlussprüfer, die weniger eingeschränkte Bestätigungsvermerke ausstellen, sind stärker davon überzeugt, dass sie durch eine Einschränkung des Bestätigungsvermerks den Mandanten verlieren oder von ihm verklagt werden und die Reputation der Prüfungsgesellschaft negativ beeinflusst wird.

Des Weiteren wird die Urteilsbildung des Abschlussprüfers durch seine Ausbildung und Erfahrung beeinflusst. In ihrem Experiment teilen Lehmann und Norman (2006) die Teilnehmer in zwei Gruppen ein, auf der einen Seite die Neuanfänger und auf der anderen Seite die Fachleute.<sup>104</sup> Alle Teilnehmer erhalten einen Fall, der auf echten Daten

basiert, wobei das Unternehmen verschiedene Probleme aufweist. Die Aufgabe der Teilnehmer ist es, die finanziellen Rahmenbedingungen des Unternehmens zusammenzufassen und die Art eines Bestätigungsvermerks zu bestimmen. Die Autoren kommen in ihrer Untersuchung zu dem Ergebnis, dass erfahrener Abschlussprüfer im Vergleich zu Anfängern die Probleme übersichtlicher und präziser darstellen.<sup>105</sup> Im Kontrast dazu ist kein wesentlicher Unterschied zwischen den Gruppen hinsichtlich der Ausstellung einer GCO erkennbar, weil die Mehrheit der Teilnehmer die Lage des Unternehmens richtig einschätzt. Die Genauigkeit der Going-Concern-Berichte von Unternehmen in Norwegen ist Gegenstand der Studie von Che, Langli und Svanström (2018), die über 170.000 Beobachtungen von Geschäftsjahren von Mandanten auswertet, die von über 1.700 verschiedenen Prüfungspartnern geprüft wurden.<sup>106</sup> Die Autoren kommen zu dem Schluss, dass die Genauigkeit der Going-Concern-Berichte bei Abschlussprüfern mit einem Masterabschluss im Vergleich zu Abschlussprüfern mit einem Bachelorabschluss sowie bei Prüfern mit einer größeren Anzahl an beruflichen Fortbildungskursen und der meisten Erfahrung, gemessen anhand der Anzahl der Jahre seit Erhalt der ersten Prüferlizenz, höher ist.<sup>107</sup>

Dagegen stellen Hardies, Breesch und Branson (2016) bei der Auswertung ihrer Stichprobe von 7.105 finanziell angeschlagenen privaten belgischen Unternehmen fest, dass eine signifikant negative Verbindung zwischen der Erfahrung des Prüfungspartners, gemessen an der Anzahl der Jahre, seitdem der Abschlussprüfer den Bestätigungsvermerk unterzeichnen darf, und der Wahrscheinlichkeit des Erhalts einer GCO besteht.<sup>108</sup> Hat der Prüfungspartner eine größere Erfahrung, dann ist es für ein Unternehmen weniger wahrscheinlich eine GCO zu erhalten. Eine andere Schlussfolgerung ergibt sich jedoch aus der Studie von Hardies, Vandenhoute und Breesch (2018).<sup>109</sup> Hier wird die Genauigkeit der Berichterstattung über die Unternehmensfortführung bei privat gehaltenen Unternehmen in Belgien analysiert und die Autoren betrachten u. a. die falsch negativen Klassifizierungen, d. h. der Abschlussprüfer stellt einem Unternehmen, das innerhalb des nächsten Jahres seine Tätigkeit einstellt, keine GCO aus. Diese Fehleinschätzung ist bekannt als Typ II Fehler bzw. Type II Misclassification. Im Gegensatz dazu wird von einem Typ I Fehler gesprochen, wenn der Abschlussprüfer eine GCO erteilt, das Unternehmen anschließend jedoch nicht aufhört zu existieren und weiterhin besteht. In den Ergebnissen von Hardies et al. (2018) lassen sich im Vergleich zu der früheren Studie keine signifikanten Hinweise dafür finden, dass erfahrener Prüfungspartner im Vergleich zu weniger erfahrenen Prüfungspartnern eine geringere Rate an falsch negativen Fehlklassifizierungen aufweisen.

Zur Untersuchung des Einflusses der Erfahrung des Ab-

<sup>99</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Gramling et al. (2011, S. 63 u. 69-70).

<sup>100</sup>Vgl. Jiang et al. (2010, S. 43).

<sup>101</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Jiang et al. (2010, S. 40).

<sup>102</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Hassan und Nasir (2020, S. 34).

<sup>103</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Kida (1980, S. 516).

<sup>104</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Lehmann und Norman (2006, S. 71-72).

<sup>105</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Lehmann und Norman (2006, S. 79-80).

<sup>106</sup>Vgl. Che et al. (2018, S. 91).

<sup>107</sup>Vgl. Che et al. (2018, S. 105).

<sup>108</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Hardies et al. (2016, S. 19).

<sup>109</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Hardies et al. (2018, S. 119 u. 129).

schlussprüfers auf die Erteilung einer GCO, kann die Erfahrung durch das Alter des Abschlussprüfers dargestellt werden.<sup>110</sup> Sundgren und Svanström (2014) verwenden das Alter des Abschlussprüfers in ihrer Studie schwedischer Unternehmen, die im betrachteten Zeitraum einen Insolvenzantrag gestellt haben, und stellen einen Bezug zur Erteilung einer GCO her. Die Analyse zeigt, dass ältere Abschlussprüfer eine geringere Wahrscheinlichkeit aufweisen, eine GCO auszustellen, als jüngere Abschlussprüfer. Eine ähnliche Verbindung erkennen Goodwin und Wu (2016) in ihrer Untersuchung.<sup>111</sup> Bei der Auswertung ihrer Stichprobe, die aus gelisteten australischen Unternehmen im Zeitraum von 1999 bis 2010 besteht, ist erkennbar, dass ältere Prüfungspartner mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit eine GCO erteilen. Ebenso zeigen die Ergebnisse bei älteren Prüfungspartnern eine geringere Genauigkeit bei der Ausstellung einer GCO innerhalb eines Zweijahreszeitraumes. Mögliche Erklärungsansätze für den negativen Zusammenhang sind ein geringeres Bemühen für das richtige Verstehen und Umsetzen von Prüfungsstandards, eine Entscheidung zur Nichtberücksichtigung der Informationen oder eine größere Nachsichtigkeit durch ältere Abschlussprüfer.<sup>112</sup>

Ein weiterer Aspekt ist die Spezialisierung des Abschlussprüfers in einer Industrie, die in der Forschung zu unterschiedlichen Ansichten führt. Reichelt und Wang (2010) unterscheiden in ihrer Untersuchung zwischen der Industriespezialisierung auf nationaler und lokaler Ebene.<sup>113</sup> Darüber hinaus werden zwei Definitionen für die Spezialisierung verwendet. Die erste Definition beschreibt Industriespezialisten, wenn der Abschlussprüfer den größten Marktanteil in einer zweistelligen SIC-Kategorie hat und dieser mindestens 10 % größer ist als der der folgenden Abschlussprüfer. Dagegen ist nach der zweiten Definition ein Abschlussprüfer ein Experte in der Industrie, wenn er einen Marktanteil von mindestens 30 % in einer zweistelligen SIC-Kategorie verzeichnen kann. Die Autoren gehen davon aus, dass ein Abschlussprüfer, der in einer Industrie spezialisiert ist, strenger zu seinen Mandanten ist und er daher mit einer größeren Wahrscheinlichkeit eine GCO erteilt.<sup>114</sup> Es wird festgestellt, dass eine rund 10 % höhere Wahrscheinlichkeit besteht, eine GCO zu erhalten, wenn es sich um einen sowohl auf nationaler als auch auf lokaler Ebene industriespezialisierten Abschlussprüfer handelt. Werden die Ebenen einzeln betrachtet, so ist bei beiden Definitionen ein positiver Zusammenhang nachweisbar, wobei dieser nur auf lokaler Ebene nach der zweiten Definition signifikant ist. Bills, Jeter und Stein (2015) erkennen eine positive und signifikante Verbindung zwischen der Prüfung durch einen spezialisierten Abschlussprüfer und der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO.<sup>115</sup> Die Signifikanz des Effektes entfällt, wenn die Variablen für homogene und kom-

plexe Industrien in die Analyse mit einbezogen werden. Das bedeutet, dass sich die Wahrscheinlichkeit für die Ausstellung einer GCO durch einen in einer homogenen bzw. homogenen und komplexen Industrie spezialisierten Abschlussprüfer nicht von der eines in einer anderen Industrie spezialisierten Abschlussprüfers unterscheidet.

Die Studie von Che et al. (2018) betrachtet hingegen die Industrieerfahrung auf Partnerebene, wobei diese anhand der aggregierten Umsätze aller Mandanten eines jeden Partners geteilt durch den Gesamtumsatz in der Branche gemessen wird.<sup>116</sup> Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die Genauigkeit der GCO bei Abschlussprüfern, die eine größere Erfahrung in der Industrie besitzen, höher ist und somit eine größere Prüfungsqualität gegeben ist.<sup>117</sup>

Dagegen können Sundgren und Svanström (2014) in ihrer Analyse von schwedischen Unternehmen in den Jahren 2006 und 2009 keine signifikanten Auswirkungen der Spezialisierung des Abschlussprüfers auf die Wahrscheinlichkeit einer GCO entdecken.<sup>118</sup> Sowohl auf Ebene der Prüfungsgesellschaft als auch auf Ebene des Büros und der des verantwortlichen Abschlussprüfers sind die Variablen in der Regression insignifikant. Ebenso führen die Unternehmensbeobachtungen durch Gaver und Utke (2019) in den Jahren von 2003 bis 2015 zu keinen Belegen, dass die Spezialisierung des Abschlussprüfers einen Einfluss auf die Erteilung einer GCO und die Prüfungsqualität hat.<sup>119</sup>

### 3.2.2. Finanzielle Abhängigkeit

Die finanzielle Abhängigkeit des Abschlussprüfers von seinen Mandanten ist ein Thema, welches sowohl in der Literatur als auch von den gesetzgebenden Institutionen intensiv diskutiert wird.<sup>120</sup> Der Meinungs-austausch basiert dabei auf der Annahme, dass der Abschlussprüfer gewillt ist, seine Unabhängigkeit in der Urteilsbildung zum Erhalt seiner Mandanten, die hohe Honorare für Prüfungs- sowie Nichtprüfungsdienstleistungen zahlen, einzuschränken. Gleichzeitig gilt es zu berücksichtigen, dass insbesondere mögliche Haftungsrisiken und Verfahrenskosten sowie der Reputationsverlust, die aus einer unzureichenden Unabhängigkeit resultieren können, eine Motivation zur Aufrechterhaltung der Unabhängigkeit des Abschlussprüfers darstellen können.

Für den Zeitraum vor und direkt nach dem SOX kommen Untersuchungen zu dem Ergebnis, dass in den USA kein signifikanter Zusammenhang zwischen dem Umfang an Nichtprüfungshonoraren, sog. Non-Audit Service (NAS) Fees, und der Wahrscheinlichkeit einer GCO im Bestätigungsvermerk besteht.<sup>121</sup> Ebenfalls können Callaghan, Parkash und Singhal (2009) bei ihrer Analyse von Unternehmen, die in der Zeit von Januar 2001 bis März 2005 Insolvenz angemeldet haben, keine Belege für einen signifikant negativen Zusammenhang

<sup>110</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Sundgren und Svanström (2014, S. 531 u. 543).

<sup>111</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Goodwin und Wu (2016, S. 363-364).

<sup>112</sup>Vgl. Sundgren und Svanström (2014, S. 549).

<sup>113</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Reichelt und Wang (2010, S. 656).

<sup>114</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Reichelt und Wang (2010, S. 676-677).

<sup>115</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Bills et al. (2015, S. 1746).

<sup>116</sup>Vgl. Che et al. (2018, S. 98).

<sup>117</sup>Vgl. Che et al. (2018, S. 105).

<sup>118</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Sundgren und Svanström (2014, S. 547).

<sup>119</sup>Vgl. Gaver und Utke (2019, S. 139).

<sup>120</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend DeFond et al. (2002, S. 1248).

<sup>121</sup>Vgl. DeFond et al. (2002, S. 1271); Geiger und Rama (2003, S. 65).

zwischen den Nichtprüfungshonoraren und der Tendenz zu einer Erteilung einer GCO durch den Abschlussprüfer feststellen.<sup>122</sup> DeFond et al. (2002) erläutern, dass die Ergebnisse auf eine höhere Gewichtung der institutionellen Anreize durch den Abschlussprüfer hindeuten, wie bspw. den Verlust der Reputation und die möglichen Verfahrenskosten, als dass eine wirtschaftliche Abhängigkeit durch höhere Honorare von größerer Bedeutung ist.<sup>123</sup>

Im Gegensatz zu den bisher dargestellten Erkenntnissen ergibt sich bei Blay und Geiger (2013), die Unternehmen analysieren, welche in den Jahren von 2004 bis 2006 erstmalig eine GCO erhalten haben, ein anderes Ergebnis.<sup>124</sup> Die Autoren können in ihrer Studie eine signifikant negative Verbindung zwischen den aktuellen Nichtprüfungshonoraren und dem Erhalt einer GCO identifizieren, womit die Wahrscheinlichkeit für die Ausstellung einer GCO signifikant geringer ist, wenn die aktuellen Nichtprüfungshonorare hoch sind. Unterstützung erhalten diese Befunde durch die Ergebnisse der Studie von Griffin und Lont (2010), die 7.093 Beobachtungen von finanziell gestressten Unternehmen über die Jahre von 2000 bis 2006 auswertet, wobei hiervon 310 Unternehmen eine erstmalige GCO erhalten haben.<sup>125</sup> Es kann ebenfalls ein negativer Zusammenhang zwischen den Nichtprüfungshonoraren und der Neigung des Abschlussprüfers, eine GCO auszustellen, festgehalten werden.<sup>126</sup> Jedoch ist die negative Verbindung nur für die Zeit vor 2004 signifikant, sodass der Zusammenhang im post-2003-Zeitraum geringer ist. Die Autoren schließen daraus, dass die regulatorischen Änderungen durch den SOX eine effektive Wirkung zeigen und die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers gefestigt wird.

Dahingegen wird von Robinson (2008) bei ihrer Untersuchung von insolventen Unternehmen in der Zeit von 2001 bis 2004 eine positive Korrelation zwischen dem Umfang an Honoraren für Steuerberatungsdienstleistungen und der Wahrscheinlichkeit einer korrekt ausgestellten GCO erkannt.<sup>127</sup> Sie argumentiert, dass die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers durch diese Nichtprüfungsdienstleistung nicht beeinträchtigt wird, sondern die Prüfungsqualität vielmehr durch den Information-Spillover-Effekt, also der Gewinnung zusätzlicher Informationen im Zusammenhang mit der erbrachten Dienstleistung, zunimmt. Allerdings kann sie weder für die Prüfungshonorare noch für die Nichtprüfungshonorare (ohne Berücksichtigung der Komponenten für Steuerberatungsdienstleistungen) eine signifikante Verbindung zur Erteilung einer GCO feststellen.

Ergebnisse, die außerhalb der USA nachgewiesen werden, führen ebenfalls zu gemischten Erkenntnissen. Für Deutschland kann Ratzinger-Sakel (2013) in ihrer Analyse finanziell angeschlagener Unternehmen des produzierenden Gewerbes im Zeitraum von 2005 bis 2009 keine Hinweise

dafür erkennen, dass deutsche Abschlussprüfer weniger unabhängig sind, wenn das Niveau der Nichtprüfungshonorare hoch ist.<sup>128</sup> Allerdings gibt es schwache Belege dafür, dass Big-4-Prüfungsgesellschaften<sup>129</sup> im Vergleich zu Non-Big 4-Prüfungsgesellschaften mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit eine GCO erteilen, wenn der Mandant einen relativ großen Umfang an Nichtprüfungshonoraren zahlt und sich in einer extremen finanziellen Notlage befindet. Dagegen ergeben sich im Vereinigten Königreich (UK) zunächst keine Anhaltspunkte für eine Verbindung zwischen den Nichtprüfungshonoraren und der Wahrscheinlichkeit, eine GCO zu erhalten, wie die Studien mit finanziell gestressten Unternehmen von Lennox (1999) in der Zeit von 1988 bis 1994 und Wu, Hsu und Haslam (2016) im Zeitraum von 1997 bis 2010 zeigen.<sup>130</sup> Wu et al. (2016) stellen allerdings fest, dass die Wechselwirkungen zwischen den Nichtprüfungshonoraren und dem Anteil an unabhängigen Mitgliedern sowie finanziellen Experten im Prüfungsausschuss in einem positiven Zusammenhang zu der Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO stehen.<sup>131</sup> Diese Beobachtung ist jedoch nur gültig, wenn der Anteil an unabhängigen Mitgliedern bzw. finanziellen Experten gering ist, da bei einem höheren Anteil ein insignifikantes Ergebnis ermittelt wird. Demgegenüber findet Firth (2002) Belege für einen signifikant negativen Zusammenhang zwischen dem Umfang an Beratungshonoraren und der Wahrscheinlichkeit einer GCO bei Unternehmen mit einem Ende des Geschäftsjahres im Jahr 1986.<sup>132</sup> Ebenso ermitteln Basioudis, Papakonstantinou und Geiger (2008) bei ihrer Auswertung von Unternehmen aus dem UK mit einem Bilanzstichtag im Jahr 2003 eine signifikant negative Verbindung zwischen der Größenordnung der Nichtprüfungshonorare und dem Erhalt einer GCO durch den Abschlussprüfer.<sup>133</sup>

Weiterhin sind die Prüfungshonorare selbst Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen. Während Geiger und Rama (2003) eine positive Relation zwischen den Prüfungshonoraren und der Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO erkennen, ergeben die Analysen von DeFond et al. (2002) und Blay und Geiger (2013) keinen Zusammenhang zwischen den Prüfungshonoraren und der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO durch den Abschlussprüfer.<sup>134</sup> Allerdings finden auch Callaghan et al. (2009) keine Verbindung zwischen den Prüfungshonoraren und der Wahrscheinlichkeit des Erhalts einer GCO.<sup>135</sup>

Darüber hinaus wird der Einfluss der Größe des Man-

<sup>122</sup>Vgl. Callaghan et al. (2009, S. 166).

<sup>123</sup>Vgl. DeFond et al. (2002, S. 1271-1272).

<sup>124</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Blay und Geiger (2013, S. 585 u. 598).

<sup>125</sup>Vgl. Griffin und Lont (2010, S. 15).

<sup>126</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Griffin und Lont (2010, S. 20 u. 30).

<sup>127</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Robinson (2008, S. 34 u. 51-52).

<sup>128</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Ratzinger-Sakel (2013, S. 154-155).

<sup>129</sup>Bei den Big-4-Prüfungsgesellschaften handelt es sich um die vier größten und umsatzstärksten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften (Deloitte, EY, KPMG, PwC). Die Big-4-Prüfungsgesellschaften haben sich über die Zeit aus Fusionierungen der damals acht größten Wirtschaftsprüfungsgesellschaften entwickelt.

<sup>130</sup>Vgl. Lennox (1999, S. 248); Wu et al. (2016, S. 253-254).

<sup>131</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Wu et al. (2016, S. 253-254).

<sup>132</sup>Vgl. Firth (2002, S. 683).

<sup>133</sup>Vgl. Basioudis et al. (2008, S. 300).

<sup>134</sup>Vgl. Blay und Geiger (2013, S. 598); DeFond et al. (2002, S. 1271); Geiger und Rama (2003, S. 66).

<sup>135</sup>Vgl. Callaghan et al. (2009, S. 166).

danten auf die ökonomische Abhängigkeit des Abschlussprüfers diskutiert, da ein hoher Anteil der Prüfungshonorare eines Mandanten an den gesamten Umsätzen einer örtlichen Niederlassung einer Prüfungsgesellschaft im Vergleich zu einem niedrigeren Anteil die Entscheidungen des Abschlussprüfers beeinflussen könnte.<sup>136</sup> Reynolds und Francis (2000) finden in der Untersuchung ihrer Stichprobe keine Beweise für einen signifikanten Effekt auf die Entscheidung des Abschlussprüfers über die GCO in Abhängigkeit von der Größe des Mandanten im Verhältnis zur Größe des Standortes einer Prüfungsgesellschaft. Ebenfalls zu keinem statistisch signifikanten Zusammenhang kommt Li (2009) bei ihrer Studie über die Wichtigkeit eines Mandanten, gemessen am Anteil des Umsatzes eines Mandanten an den gesamten Umsätzen einer örtlichen Niederlassung, wobei die Umsätze sowohl als gesamtes Honorar als auch getrennt in Prüfungshonorare und Nichtprüfungshonorare untersucht werden.<sup>137</sup> Diese Erkenntnis ist allerdings nur für das Jahr 2001 (pre-SOX) gültig, da für das Jahr 2003 (post-SOX) bei den Prüfungshonoraren und dem gesamten Honorar ein positiver Zusammenhang zur GCO ermittelt wurde. Kao, Li und Zhang (2014) überprüfen die Ergebnisse von Li (2009) in ihrer Analyse und können dabei die Erkenntnisse über die Honorarabhängigkeit, definiert als Verhältnis der gesamten Prüfungs- und Nichtprüfungshonorare eines Mandanten zum gesamten Umsatz einer örtlichen Niederlassung des Abschlussprüfers, in den Jahren 2001 und 2003 bestätigen.<sup>138</sup> Dahingegen wird bei einer Ausweitung der Untersuchung über die Jahre von 2004 bis 2009 keine Korrelation der Honorarabhängigkeit mit der Ausstellung einer GCO gefunden.

### 3.2.3. Größe des Abschlussprüfers

Die Größe der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft ist ebenfalls ein Indikator, der in der Literatur als ein möglicher Einflussfaktor auf die Erteilung einer GCO durch den Abschlussprüfer angesprochen wird. Hierbei wird zwischen den größten Prüfungsgesellschaften, den Big-4, sowie den nachfolgenden, kleineren Prüfungsgesellschaften, den Non-Big-4, unterschieden. Die Studie von Mutchler et al. (1997) betrachtet Unternehmen in Insolvenz im Zeitraum von 1974 bis 1985 und untersucht den Einfluss der damaligen Big-6- und Non-Big-6-Prüfungsgesellschaften auf die Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO.<sup>139</sup> Die Autoren können dabei keinen signifikanten Unterschied zwischen den Big-6- und den Non-Big-6-Prüfungsgesellschaften feststellen.

Dahingegen wird sowohl von Reichelt und Wang (2010) als auch Numan und Willekens (2012) eine negative Verbindung ermittelt, d. h. Mandanten von Big-4-Prüfungsgesellschaften haben eine signifikant geringere Wahrscheinlichkeit, eine GCO zu erhalten.<sup>140</sup> Der negative Zusammenhang wird damit begründet, dass die Korrelation aus der

besseren finanziellen Situation der durch die Big-4 geprüften Mandanten resultiert und für die Unternehmen daher weniger die Notwendigkeit einer GCO besteht.<sup>141</sup> Bei der Untersuchung australischer Bestätigungsvermerke von 2005 bis 2013 sind für Carson, Fargher und Zhang (2016) bei Non-Big-4-Prüfungsgesellschaft eine signifikant höhere Anzahl an GCOs erkennbar als im Vergleich zu Big-4-Prüfungsgesellschaften.<sup>142</sup> Die Ergebnisse folgen der Ansicht, dass die Mandanten der Big-4 eine durchschnittlich größere Unternehmensgröße und ein niedrigeres Niveau von Risiken aufweisen, wodurch der Abschlussprüfer mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit dazu geneigt ist, eine GCO auszustellen. Zudem werden mögliche Differenzen hinsichtlich rechtlicher Bedenken zwischen den Non-Big-4 und den Big-4 als denkbare Gründe für den Unterschied in der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO angeführt.

Habib (2013) schließt dagegen aus den Ergebnissen seiner Meta-Studie, dass ein positiver Zusammenhang zwischen der Größe der Prüfungsgesellschaft und der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO vorhanden ist und somit die Ausstellung einer GCO durch eine Big-4-Prüfungsgesellschaft wahrscheinlicher ist als durch eine Non-Big-4-Prüfungsgesellschaft.<sup>143</sup> Die Feststellung kann nach Ansicht des Autors mit der Lieferung einer qualitativ hochwertigen Prüfung und der Sicherung des Markenwerts, in den signifikante Ressourcen investiert wurden, begründet werden. Dieser Argumentation folgen J. R. Francis und Yu (2009), die bei der Auswertung von Bestätigungsvermerken mit einer GCO in der Periode von 2003 bis 2005 eine signifikant positive Verbindung zwischen der Größe des Büros des Abschlussprüfers und der Wahrscheinlichkeit des Erhalts einer GCO dokumentieren.<sup>144</sup> Sie begründen ihre Befunde damit, dass größere Büros eine höhere Genauigkeit in der Berichterstattung der GCO vorweisen können und die Qualität der Prüfung größer ist.

Die unterschiedlichen Richtungen der Zusammenhänge in den Forschungsergebnissen ergeben sich nach Berglund et al. (2018) aus den verwendeten Untersuchungsdesigns.<sup>145</sup> Demnach würden die Studien nicht angemessen die finanzielle Schieflage des Mandanten kontrollieren und die Verwendung von Variablen, die die Eigenschaften des Abschlussprüfers darstellen, führe zu einer Verzerrung der Testergebnisse. Daher versuchen die Autoren in ihrer Stichprobe, die sich über den Zeitraum von 2000 bis 2013 erstreckt, sowie in ihrem Modell die erörterten Probleme zu vermeiden. Als Resultat ergibt sich eine positive Verbindung zwischen der Größe des Abschlussprüfers und der Tendenz der Ausstellung einer GCO, d. h. Mandanten von Big-4-Prüfungsgesellschaften haben eine signifikant höhere Wahrscheinlichkeit, eine GCO zu erhalten, als Mandanten von Non-Big-4-Prüfungsgesellschaften. Der positive Zusammenhang kann damit begründet werden, dass sich Big-4-

<sup>136</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Reynolds und Francis (2000, S. 376-377).

<sup>137</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Li (2009, S. 225).

<sup>138</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Kao et al. (2014, S. 183).

<sup>139</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Mutchler et al. (1997, S. 302-304).

<sup>140</sup>Vgl. Numan und Willekens (2012, S. 23); Reichelt und Wang (2010, S. 677).

<sup>141</sup>Vgl. Carson et al. (2013, S. 361).

<sup>142</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Carson et al. (2016, S. 234-235).

<sup>143</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Habib (2013, S. 200-203).

<sup>144</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend J. R. Francis und Yu (2009, S. 1545-1546).

<sup>145</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Berglund et al. (2018, S. 19-20).

Prüfungsgesellschaften bei einem Typ II Fehler höheren Kosten für Reputationsschäden und Rechtsstreitigkeiten ausgesetzt sehen und daher konservativer berichten.<sup>146</sup> Die Folgekosten eines Typ I Fehlers, hierzu gehört der Verlust eines Mandanten, sind für größere Prüfungsgesellschaften aufgrund der größeren Mandantenbasis weniger relevant, weshalb die Berichterstattung bei Big-4-Prüfungsgesellschaften weniger konservativ ist.

Die Größe des Abschlussprüfers steht darüber hinaus mit weiteren Faktoren in Verbindung. So werden bspw. von Mo, Rui und Wu (2015) Belege dafür gefunden, dass die Wirkung von Gesetzen, die die GCO betreffen, von der Größe des Abschlussprüfers abhängig ist.<sup>147</sup> Bei der Auswertung der Going-Concern-Berichterstattung vor und nach dem ersten chinesischen Insolvenzgesetz im August 2006 wird eine höhere Tendenz zur Ausstellung einer GCO bei den chinesischen Big-4-Prüfungsgesellschaften in der Zeit vor dem Insolvenzgesetz im Vergleich zu den lokalen Top-10-Abschlussprüfern ermittelt, wohingegen dieser Unterschied nach Veröffentlichung des Gesetzes nicht mehr vorhanden ist. Beim Vergleich von Nicht-Top-10-Abschlussprüfern mit den Big-4-Prüfungsgesellschaften wird sowohl in der ante- als auch post-Phase eine höhere Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO bei den chinesischen Big-4-Prüfungsgesellschaften festgestellt. Diese Befunde deuten nach Meinung der Autoren darauf hin, dass bei einem unterentwickelten rechtlichen Umfeld die chinesischen Big-4-Prüfungsgesellschaften aufgrund der internationalen Reputation bereits eine strengere Beurteilung bei der Frage der Unternehmensfortführung verfolgen. Die Top-10-Abschlussprüfer reagieren dagegen auf die Rechtsstreitigungs- und Haftungsrisiken und ändern ihr Berichtsverhalten.

Auch bei der Mandatsdauer der Prüfungsgesellschaft und einem Prüfungsversagen in Form eines Typ II Fehlers, also das Versäumnis der Ausstellung einer GCO, gibt es Unterschiede zwischen den Big-4- und den Non-Big-4-Prüfungsgesellschaften, wie Read und Yezegel (2016) zeigen.<sup>148</sup> Den Ergebnissen nach ist bei den Big-4-Prüfungsgesellschaften kein Zusammenhang zwischen der Mandatsdauer und einem Prüfungsversagen erkennbar. Im Gegensatz dazu lässt sich bei den Non-Big-4-Prüfungsgesellschaften eine Relation ermitteln, die nicht linear verläuft. Während der ersten Jahre einer Beschäftigung stellen Non-Big-4-Prüfungsgesellschaften mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit eine GCO zu einem anschließend insolventen Mandanten aus. In den folgenden Jahren, also bei einer langen Mandatsdauer, ist kein Effekt auf einen Fehler in der Prüfung vorhanden.

### 3.3. Beziehung zwischen Abschlussprüfer und Unternehmen

#### 3.3.1. Beschäftigungsdauer des Abschlussprüfers

Bereits seit längerer Zeit wird sowohl von Wissenschaftlern als auch Regulierungsbehörden diskutiert, dass die Unabhängigkeit und Objektivität des Abschlussprüfers durch eine längere Beschäftigungsdauer bei einem Mandanten negativ beeinflusst wird, weshalb die Rotation des Abschlussprüfers zu einer neuen Perspektive und einer geringeren Beeinflussung des Abschlussprüfers durch den Mandanten und einer damit einhergehenden Steigerung der Prüfungsqualität führen soll.<sup>149</sup> Ob eine längere Mandatsdauer tatsächlich einen Einfluss auf die Prüfungsqualität hat, wird in vielen Studien mithilfe der Going-Concern-Berichterstattung untersucht.

Die angeführte Vermutung wird von Carey und Simnett (2006) belegt, die bei australischen Unternehmen im Jahr 1995 feststellen, dass die Tendenz der Ausstellung einer GCO über die Mandatsdauer des Prüfungspartners abnimmt.<sup>150</sup> Diese Erkenntnis wird unterstützt von Ye et al. (2011), die ebenfalls Unternehmen in Australien untersuchen, allerdings für das Jahr 2002.<sup>151</sup> Sie ermitteln bei einer längeren Beschäftigungsdauer des Prüfungspartners zwar eine Abnahme in der Neigung des Abschlussprüfers eine angemessene GCO zu erteilen. Einen Zusammenhang zwischen der Beschäftigungsdauer der Prüfungsgesellschaft und einer GCO können sie allerdings nicht feststellen.

Im Gegensatz zu der Annahme einer negativen Beziehung zwischen der Beschäftigungsdauer und der Wahrscheinlichkeit des Erhalts einer GCO, ermitteln Geiger und Raghunandan (2002) in ihrer Untersuchung von Unternehmen in den USA, die in den Jahren von 1996 bis 1998 einen Insolvenzantrag gestellt haben, eine positive Verbindung.<sup>152</sup> Den Befunden nach ist es somit bei einer längeren Mandatsdauer wahrscheinlicher, eine GCO zu erhalten. Als Begründung wird von den Autoren angeführt, dass Abschlussprüfer in den ersten Jahren ihrer Beschäftigung stärker von den neu gewonnen Mandanten beeinflusst werden. Darüber hinaus führen sie einen Erkenntnisgewinn an, der durch ein besseres Verständnis über die Geschäftsprozesse mit der Zeit erlangt wird. Daneben wird auch von Chi, Myers, Omer und Xie (2017), die taiwanische Unternehmen im Zeitraum von 1990 bis 2001 analysieren, eine positive Verbindung zwischen der Beschäftigungsdauer und der Wahrscheinlichkeit einer GCO ermittelt.<sup>153</sup> Die Autoren vermuten, dass die Mandatsdauer die Prüfungsqualität verbessert.

Während die vorgenannten Studienergebnisse eine Korrelation zwischen der Beschäftigungsdauer und der Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO aufzeigen, ist bei anderen Studien keine Abhängigkeit erkennbar. Knechel und

<sup>146</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Berglund et al. (2018, S. 5).

<sup>147</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Mo et al. (2015, S. 2-3).

<sup>148</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Read und Yezegel (2016, S. 163-164).

<sup>149</sup>Vgl. Brody und Moscovice (1998, S. 35); Copley und Doucet (1993, S. 33); Geiger und Raghunandan (2002, S. 69).

<sup>150</sup>Vgl. Carey und Simnett (2006, S. 673).

<sup>151</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Ye et al. (2011, S. 144-145).

<sup>152</sup> Vgl. hierfür und nachfolgend Geiger und Raghunandan (2002, S. 75).

<sup>153</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Chi et al. (2017, S. 387-388).

Vanstraelen (2007) können bei der Untersuchung von 618 finanziell angespannten Unternehmen in Belgien im Zeitraum von 1992 bis 1996, von denen die eine Hälfte der Unternehmen insolvent ist und die andere Hälfte sich nicht in Insolvenz befindet, keinen Effekt der Beschäftigungsdauer auf die Entscheidung über eine GCO feststellen.<sup>154</sup> Dies bezieht sich allerdings nur auf die Stichprobe der insolventen Unternehmen, wohingegen bei den nicht insolventen Unternehmen geringe Hinweise für eine negative Verbindung vorliegen, d. h. die Typ I Fehlerraten sind bei einer längeren Mandatsdauer niedriger. Weiterhin betrachtet Ratzinger-Sakel (2013) in der Periode von 2005 bis 2009 in Deutschland insgesamt 60 Unternehmen mit einer erstmaligen GCO sowie eine Kontrollgruppe mit 648 bzw. strenge Kontrollgruppe mit 107 finanziell gestressten Unternehmen.<sup>155</sup> Es kann bei Abschlussprüfungen mit einer langen Beschäftigungsdauer (mehr als drei Jahre) nur eine insignifikante Beziehung zwischen dem Niveau der Prüfungshonorare und der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO nachgewiesen werden. Daher liegen keine Belege vor, dass die Beschäftigungsdauer des Abschlussprüfers einen Einfluss auf seine Unabhängigkeit und somit auf seine Entscheidung über die Erteilung einer GCO hat.

### 3.3.2. Verzögerung der Berichterstattung

Die Hypothese einer Modifizierung des Bestätigungsvermerks in Verbindung mit einer verzögerten Berichterstattung des Abschlussprüfers wird häufig in wissenschaftlichen Untersuchungen aufgegriffen.<sup>156</sup> Unter dem Begriff des Audit Report Lags wird die Anzahl der Tage zwischen dem Datum des Geschäftsjahresendes und dem Tag der Unterzeichnung des Prüfungsberichts durch den Abschlussprüfer bzw. seltener dem Datum der Bekanntgabe der Geschäftsergebnisse verstanden.<sup>157</sup>

McKeown et al. (1991) stellen die Hypothese auf, dass mit einer größeren zeitlichen Verzögerung der Abschlussprüfung die Wahrscheinlichkeit, eine GCO zu erhalten, größer ist.<sup>158</sup> Es wird argumentiert, dass der Zusammenhang aus einem erhöhten zeitlichen Aufwand bei der Prüfung von Unternehmen in einer finanziellen Schieflage bzw. aus der intensiveren Auseinandersetzung mit dem Management bei einer GCO resultiert. Bei der Untersuchung von 134 Unternehmen mit einer Zahlungsunfähigkeit in den Jahren von 1974 bis 1985 sowie einer Kontrollgruppe von 160 Unternehmen wird die Hypothese bestätigt und ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Länge des Audit Report Lags und der Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO nachgewiesen. Unterstützt werden diese Ergebnisse von Li (2009), die eine positive Verbindung zwischen dem Audit Report Lag

und einer GCO feststellt.<sup>159</sup> Für die Analyse werden 1.681 Unternehmen aus dem Jahr 2001 betrachtet, wovon 126 eine erstmalige GCO erhalten haben, sowie 1.780 Unternehmen aus dem Jahr 2003 herangezogen, unter denen sich 108 Unternehmen mit einer erstmaligen GCO befinden. Die Ergebnisse zeigen ebenfalls für beide untersuchten Jahre einen längeren Audit Report Lag für Unternehmen mit einer GCO auf.

Darüber hinaus greift Habib (2013) in seiner Meta-Analyse ebenfalls den Audit Report Lag auf und erwartet eine positive Verbindung zwischen der Länge des Audit Report Lags und der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO.<sup>160</sup> Er führt dabei drei wesentliche Punkte an, die einem längeren Audit Report Lag zugrunde liegen. Einerseits resultiert der größere Zeitraum aus den Verhandlungen zwischen dem Mandanten und dem Abschlussprüfer, in denen versucht wird, Meinungsverschiedenheiten zu lösen. Andererseits muss der Abschlussprüfer nach der Identifikation von Problemen weitere Prüfungshandlungen durchführen und benötigt daher generell mehr Zeit. Des Weiteren kann nach Habib (2013) ein längerer Audit Report Lag auf ein höheres inhärentes Risiko bzw. Kontrollrisiko deuten, aus dem mehr Arbeit für den Abschlussprüfer resultiert. Insgesamt befassen sich 25 Studien mit dem Audit Report Lag und liefern Belege für einen hoch signifikanten und positiven Zusammenhang zwischen dem Audit Report Lag und der Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO.<sup>161</sup> 92 % der Studien können eine positive Verbindung der betrachteten Variablen ermitteln.

Anders als die vorherigen Studien stellen Jiang et al. (2010) keinen signifikanten Zusammenhang fest.<sup>162</sup> Die Stichprobe umfasst die Geschäftsjahre 2004 und 2005 von 1.234 untersuchten Unternehmen, von denen 44 eine GCO erhalten haben. Die Analyse zeigt einen positiven Zusammenhang zwischen der Audit Report Lag Variable und der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO auf, eine signifikante Verbindung kann jedoch nicht entdeckt werden. Die Autoren führen dies auf die hohe Korrelation zwischen der Variablen einer internen Kontrollschwäche und dem Audit Report Lag zurück, da der Abschlussprüfer bei einer wesentlichen Schwäche seine Prüfungstätigkeit erweitert.

Im Gegensatz dazu betrachten Simamora und Hendarjatno (2019) produzierende Unternehmen, die in der Zeit von 2009 bis 2013 an der indonesischen Börse gelistet sind.<sup>163</sup> Eine Verbindung zwischen dem Audit Report Lag und der Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO kann nicht ermittelt werden und daher wird die aufgestellte Hypothese abgelehnt. Die Autoren schließen daraus, dass nicht jedes Unternehmen mit einer GCO einen längeren Prüfungsprozess durchläuft als ein Unternehmen ohne eine GCO. Averio (2021) schließt an diese Studie an und untersucht ebenfalls

<sup>154</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Knechel und Vanstraelen (2007, S. 114 u. 118).

<sup>155</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Ratzinger-Sakel (2013, S. 137-138 u. 150).

<sup>156</sup>Vgl. McKeown et al. (1991, S. 5).

<sup>157</sup>Vgl. DeFond et al. (2002, S. 1256); Goh et al. (2013, S. 977); Li (2009, S.209).

<sup>158</sup> Vgl. hierfür und nachfolgend McKeown et al. (1991, S. 5).

<sup>159</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Li (2009, S. 208 u. 210-211).

<sup>160</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Habib (2013, S. 192).

<sup>161</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Habib (2013, S. 204).

<sup>162</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Jiang et al. (2010, S. 43-44).

<sup>163</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Simamora und Hendarjatno (2019, S. 148 u. 154).

produzierende Unternehmen, die an der indonesischen Börse gelistet sind, jedoch in einem Zeitraum von 2015 bis 2019.<sup>164</sup> Die Studie kommt ebenfalls zu keinem signifikanten Zusammenhang zwischen dem Audit Report Lag und der Wahrscheinlichkeit der Erteilung einer GCO. *Averio (2021)* sieht den Audit Report Lag nicht als einen geeigneten Indikator an, um abzuschätzen, ob ein Unternehmen in der Fortführung seiner Geschäftstätigkeit gefährdet ist. Es wird argumentiert, dass ein längerer Audit Report Lag sowohl durch Schwierigkeiten im Prüfungsprozess als auch aufgrund von unvollständigen Berichten sowie anderer Faktoren verursacht werden kann.

#### 4. Konsequenzen der Going-Concern-Modifizierung

##### 4.1. Wirkung beim zu prüfenden Unternehmen

###### 4.1.1. Marktreaktion und -bewertung

Der Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers wird mit dem Geschäftsbericht eines Unternehmens veröffentlicht und ist das einzige Dokument, welches der Öffentlichkeit vom Abschlussprüfer nach der Beendigung der Prüfung zur Verfügung steht.<sup>165</sup> Mithilfe der Modifizierung des Bestätigungsvermerks in Form einer GCO kann der Abschlussprüfer sein wahrgenommenes Risiko hinsichtlich der Unternehmensfortführung ausdrücken, wobei die Ausstellung einer GCO zu einer Reaktion bei den Adressaten des Bestätigungsvermerks führt, insbesondere auch in der Bewertung des Unternehmens am Markt.

Bereits frühe Studien in den USA lassen eine negative Reaktion einer GCO auf den Aktienkurs eines Unternehmens erkennen, wobei die negativen abnormalen Erträge (Negative Abnormal Returns) insbesondere in der Periode vor der Bekanntgabe eines qualifizierten Bestätigungsvermerks hoch sind und keine bis schwache Belege für eine geringe negative Reaktion um den Tag der Veröffentlichung selbst gefunden werden.<sup>166</sup> Der geringe Einfluss der Bekanntgabe einer GCO auf den Aktienkurs wird damit begründet, dass die Marktteilnehmer bereits vor der Verkündung über die finanzielle Situation des Unternehmens Bescheid wissen und die Ausstellung einer GCO selbst keine bzw. nur wenig neue Informationen liefert.<sup>167</sup> Die Untersuchung von *Blay und Geiger (2001)* führt bei der Betrachtung der gesamten Stichprobe von 121 Unternehmen zu keinen signifikant abweichenden abnormalen Erträgen um den Zeitpunkt der Bekanntgabe einer GCO.<sup>168</sup> Allerdings führt die Unterteilung in Unternehmen, die eine GCO erhalten und entweder fortbestehen oder in Konkurs gehen, zu einer negativen Marktreaktion bei den überlebenden Unternehmen, aber zu keiner signifikanten Reaktion bei Unternehmen, die im Anschluss scheitern.

Dahingegen wird von anderen Studien nachgewiesen, dass die Bekanntgabe der GCO einen Informationsgehalt hat und zu einer Marktreaktion führt. *Dopuch, Holthausen und Leftwich (1986)* können bspw. in ihrer Analyse einen signifikanten negativen Effekt von Mitteilungen in den Wirtschaftsnachrichten über die Qualifizierung eines Bestätigungsvermerks auf den Aktienkurs identifizieren.<sup>169</sup> Ebenso kommt *Jones (1996)* zu dem Schluss, dass die GCO des Abschlussprüfers den Investoren wichtige Informationen zur Verfügung stellt.<sup>170</sup> Die in seiner Studie betrachtete Stichprobe, die im Vergleich zu anderen früheren Studien eine größere Anzahl von Unternehmen mit einer GCO umfasst, führt zu negativen abnormalen Renditen um den Zeitpunkt der Veröffentlichung des Bestätigungsvermerks vom Abschlussprüfer. Die Untersuchung von *Menon und Williams (2010)* deckt ebenfalls negative Überschussrenditen (Excess Returns) bei Unternehmen mit einer erstmaligen GCO im Zeitraum von 1995 bis 2006 auf.<sup>171</sup> Darüber hinaus stellen die Autoren fest, dass die negative Reaktion der Investoren bei Unternehmen, die sich mit Finanzierungsschwierigkeiten konfrontiert sehen, stärker ausfällt und eine GCO in diesem Fall den Investoren neue Auskünfte für ihre Entscheidungen bietet.

Daneben untersuchen *Menon und Williams (2010)* in ihrer Studie den Einfluss der Zusammensetzung der Eigentümerschaft auf die Marktreaktion einer GCO.<sup>172</sup> Bei einem sehr geringen Niveau von institutionellen Investoren wird keine Reaktion auf die Veröffentlichung einer GCO festgestellt, wohingegen bei einem größeren Anteil von institutionellen Beteiligungen die Marktreaktion stärker negativ ist. Die Unterschiede werden von den Autoren auf ein besseres Verständnis der institutionellen Anleger über die Bedingungen der Schuldverschreibungen des Unternehmens zurückgeführt.<sup>173</sup> Bei der Gegenüberstellung von US-Unternehmen mit bzw. ohne einer GCO ermitteln *Kaplan, Mowchan und Weisbrod (2014)* für einen Zeitraum von fünf Tagen um den Zeitpunkt der Bekanntgabe einer GCO negative abnormale Renditen.<sup>174</sup> Die Autoren merken an, dass die Reaktion auf die GCO abhängig von den institutionellen Investoren ist, die als aktive Marktteilnehmer beschrieben werden und über mehr Ressourcen sowie Informationen verfügen als nicht-professionelle Anleger. Die negativen abnormalen Erträge sind größer, wenn der Nettoverkauf durch institutionelle Investoren (sog. Institutional Flight) während des Jahres größer ist.

Einige Studien betrachten die Marktreaktion nicht nur in einem Zeitraum direkt nach der Ausstellung einer GCO, sondern auch in einer längeren Periode, wie bspw. die Untersuchung von *Taffler, Lu und Kausar (2004)* in dem UK, die die Reaktion auf den Aktienkurs über eine Zeit von 12

<sup>164</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Averio (2021, S. 158 u. 161)*.

<sup>165</sup> Vgl. hierfür und nachfolgend *Blay, Geiger und North (2011, S. 77-78)*.

<sup>166</sup>Vgl. *Banks und Kinney (1982, S. 253)*; *Dodd, Dopuch, Holthausen und Leftwich (1984, S. 22-23)*; *Elliott (1982, S. 635-636)*.

<sup>167</sup>Vgl. *Dodd et al. (1984, S. 34)*; *Carson et al. (2013, S. 369)*.

<sup>168</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Blay und Geiger (2001, S. 223-224)*.

<sup>169</sup>Vgl. *Dopuch et al. (1986, S. 116-117)*.

<sup>170</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Jones (1996, S. 23-24)*.

<sup>171</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Menon und Williams (2010, S. 2076)*.

<sup>172</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Menon und Williams (2010, S. 2104)*.

<sup>173</sup>Vgl. *Menon und Williams (2010, S. 2076)*.

<sup>174</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend *Kaplan et al. (2014, 33-34)*.

Monaten ab dem Monat nach der Informationsveröffentlichung einer GCO analysiert.<sup>175</sup> Von den Autoren wird untersucht, ob Informationen vom Markt direkt vollständig am bzw. um das Datum der Informationsveröffentlichung aufgenommen oder erst mit der Zeit absorbiert werden. Es wird festgestellt, dass der Markt auf die negative Nachricht einer GCO unterreagiert. Informationen werden somit nicht direkt vollständig, sondern vielmehr über eine längere Zeit verarbeitet. Die Unterreaktion wird ebenso von Kausar, Taffler und Tan (2017) in den USA festgestellt, die für Unternehmen mit einer erstmaligen GCO im Zeitraum von 1993 bis 2005 eine signifikant negative Aktienkursrendite von -14 % in den folgenden 12 Monate nach der Bekanntgabe der GCO ermitteln.<sup>176</sup> Die Autoren begründen ihre Befunde u. a. damit, dass hohe Handelskosten keinen Anreiz für Arbitrageure bieten, die Mispricing Anomalie bei einer erstmaligen GCO auszunutzen, weshalb sich die Informationen nicht zeitnah in dem Aktienkurs widerspiegeln. Die Studie von Kausar et al. (2017) wird von Blay, Bryan und Reynolds (2016) repliziert, die für den Zeitraum von 2000 bis 2012 ebenfalls eine signifikante Unterreaktion des Marktes auf die GCO identifizieren.<sup>177</sup> Blay et al. (2016) sind allerdings der Meinung, dass die Berücksichtigung von öffentlich verfügbaren Daten aus den Jahresabschlüssen bei der Zuordnung von Unternehmen mit einer GCO zu einem Unternehmen ohne einer GCO aus der Kontrollgruppe ein passenderer Ansatz wäre, als die Verwendung der Unternehmensgröße und dem Book-to-Market-Verhältnis.<sup>178</sup> Im Kontrast zu den vorherigen Ergebnissen werden bei der Verwendung von Informationen aus Jahresabschlüssen keine signifikanten Kursverluste bei Wertpapieren festgestellt. Die Autoren zeigen darüber hinaus, dass die Abweichungen aus der vorherigen Studie besonders aus kleinen Unternehmen mit einem geringen Niveau an finanziellen Schwierigkeiten und institutionellen Anlegern resultieren.

Der Einfluss einer erstmaligen GCO auf die Gewichtung von Bilanzposten bei der Marktbewertung wird von Blay et al. (2011) betrachtet.<sup>179</sup> Während Subramanyam und Wild (1996) und Barth, Beaver und Landsman (1998) bereits zeigen können, dass der Markt bei der Bewertung von Unternehmen mit finanziellen Schwierigkeiten anstelle der Buchwerte und dem Nettoertrag nur die Buchwerte verwendet, können Blay et al. (2011) diese Befunde ausweiten.<sup>180</sup> Die Ergebnisse ihrer Untersuchung deuten bei der Bewertung auf eine stärkere Gewichtung des Eigenkapital-Buchwerts bei Unternehmen hin, die zum ersten Mal eine GCO ausgestellt bekommen, im Vergleich zu vorherigen Jahren bzw. bei vergleichbaren Unternehmen, die sich in einer finanziellen Notlage befinden und keine GCO erhalten haben.<sup>181</sup>

Der Markt schätzt, in Einklang mit einem erhöhten Risiko der Geschäftsaufgabe, die Relevanz der Nettoliquidität, der Forderungen, der langfristigen Vermögenswerte sowie der langfristigen Verbindlichkeiten höher und die Bewertung des Inventars geringer ein. Die Autoren schließen daraus, dass die GCO des Abschlussprüfers für die Marktteilnehmer relevante Informationen bereitstellt.

Den informativen Wert einer GCO können ebenfalls Kausar und Lennox (2017) nachweisen, die den Informationsgehalt einer vorangegangenen GCO hinsichtlich der Differenz zwischen dem Buchwert von Vermögensgegenständen und dem zukünftig erzielbaren Wert bei einer Liquidation aufzeigen.<sup>182</sup> Die GCO kann somit ein Warnsignal für die Adressaten des Jahresabschlusses darstellen, dass die Liquidationswerte bei einer Insolvenz wesentlich kleiner als die Buchwerte sein können.

#### 4.1.2. Kapitalkosten

Mit der Ausstellung einer GCO durch den Abschlussprüfer werden erhebliche Bedenken einer möglichen Gefährdung der Unternehmensfortführung geäußert, was von Eigen- und Fremdkapitalgebern als negatives Signal gedeutet werden kann.<sup>183</sup> Daher wird in der Prüfungsforschung u. a. argumentiert, dass ein qualifizierter Bestätigungsvermerk mit dem systematischen Risiko eines Unternehmens verbunden und das Schuldenrisiko erhöht sein kann sowie die Ausstellung einer GCO zu höheren Kapitalkosten für das Unternehmen führt.<sup>184</sup>

Die negativen Folgen einer GCO auf die Eigenkapitalkosten werden bspw. von Amin et al. (2014) untersucht, die 106 Unternehmen mit einer GCO und 106 Unternehmen in finanzieller Schieflage ohne einer GCO in den Jahren von 2000 bis 2010 betrachten.<sup>185</sup> Es kann dabei ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen einer GCO und den Eigenkapitalkosten gefunden werden.<sup>186</sup> Die Eigenkapitalkosten erhöhen sich durch die Erteilung einer GCO abhängig von der angewandten Modellspezifikation um 3,3 % bis 5,7 %. Eine GCO informiert die Eigenkapitalgeber somit über die finanzielle Lage und eine mögliche Insolvenz des Unternehmens, worauf die Investoren aufgrund des erhöhten Risikos eine erhöhte Rendite fordern und das Unternehmen sich dadurch mit höheren Eigenkapitalkosten konfrontiert sieht.

Darüber hinaus zeigen Chen, He, Ma und Stice (2016) die Auswirkungen einer GCO auf die Kreditverträge eines Unternehmens auf.<sup>187</sup> In ihrer Analyse von Unternehmen im Zeitraum von 1992 bis 2009 stellen sie fest, dass sich der Kreditaufschlag (Loan Spread) nach einer GCO um 107 Basispunkte erhöht und die betroffenen Unternehmen nicht nur einen höheren Zinssatz für das gestiegene Risiko zahlen müssen,

<sup>175</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Taffler et al. (2004, S. 264-265).

<sup>176</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Kausar et al. (2017, S.213-214).

<sup>177</sup>Vgl. Blay et al. (2016, S. 15).

<sup>178</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Blay et al. (2016, S. 21-22).

<sup>179</sup>Vgl. Blay et al. (2011, S. 98-100).

<sup>180</sup>Vgl. Barth et al. (1998, S. 31); Blay et al. (2011, S. 98); Subramanyam und Wild (1996, S. 269).

<sup>181</sup> Vgl. hierfür und nachfolgend Blay et al. (2011, S. 100).

<sup>182</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Kausar und Lennox (2017, S. 899).

<sup>183</sup>Vgl. Amin, Krishnan und Yang (2014, S. 5).

<sup>184</sup>Vgl. Amin et al. (2014, S. 2); Fargher und Wilkins (1998, S. 845); J. Francis, LaFond, Olsson und Schipper (2004, S. 969-970).

<sup>185</sup>Vgl. Amin et al. (2014, S. 9).

<sup>186</sup> Vgl. hierfür und nachfolgend Amin et al. (2014, S. 32).

<sup>187</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Chen et al. (2016, S. 4-5).

sondern die Kreditgeber zudem das Kreditvolumen reduzieren und eine signifikante Kürzung der Laufzeit von Krediten, die nach einer GCO erteilt werden, erkennbar ist. Ebenfalls zeigt die Studie einen Rückgang der finanziellen Vereinbarungen in Kreditverträgen um 9,1 % und einen Anstieg der allgemeinen Vereinbarungen um 12,3 %, was darauf hindeutet, dass die Kreditgeber sich weniger auf die finanziellen Vereinbarungen verlassen wollen, nachdem die Qualität der Finanzberichterstattung durch die GCO in Frage gestellt wurde. [Chen et al. \(2016\)](#) kommen zu dem Schluss, dass den Kreditgebern wichtige Informationen zum Kreditrisiko des Unternehmens zur Verfügung gestellt und in der Kreditvergabe berücksichtigt werden.

Dahingegen schlussfolgern [Niemi und Sundgren \(2012\)](#), dass Kreditgeber nicht ausschließlich nur öffentlich verfügbare Informationen in die Kreditvergabeentscheidung mit einbeziehen, sondern auch andere Informationsquellen nutzen.<sup>188</sup> Die Studie umfasst mehr als fünfzigtausend Beobachtungen von kleinen und mittleren Unternehmen in Finnland, wobei rund zweitausend Unternehmen einen modifizierten Bestätigungsvermerk aufweisen, der eine Red Flag Opinion, vergleichbar mit einer GCO, beinhaltet. Es wird untersucht, ob die Verfügbarkeit der Kredite von institutionellen Kreditgebern durch eine Modifizierung des Bestätigungsvermerks verringert und stattdessen auf Handelskredite zurückgegriffen wird. Für die Red Flag Opinion können allerdings keine Belege für einen Zusammenhang von einer gestiegenen Verwendung von Handelskrediten im Verhältnis zu institutionellen Krediten gefunden werden.

Die Akteure an den Kapitalmärkten nutzen als zusätzliche Informationsquelle für ihre Entscheidungen die Auskünfte von Ratingagenturen, die die Kreditwürdigkeit von Unternehmen bewerten.<sup>189</sup> Eine der wenigen Untersuchungen, die den Zusammenhang zwischen einer GCO und dem Kreditrating durch eine Ratingagentur betrachtet, ist die Studie von [Feldmann und Read \(2013\)](#). In die Analyse werden 152 Unternehmen, die im Zeitraum von 2000 bis 2009 Insolvenz angemeldet haben und bei denen die Kreditwürdigkeit durch die Ratingagentur Standard & Poor's (S&P) bewertet wurde, einbezogen.<sup>190</sup> Die Autoren ermitteln bei 56 % der Unternehmen, die eine GCO erhalten haben, eine Herabsetzung der Bonitätsbewertung in dem auf die GCO folgenden Monat, während nur bei 21 % der Unternehmen mit einem uneingeschränkten Bestätigungsvermerk eine Abwertung erfolgt. Die Studie von [Feldmann und Read \(2013\)](#) wird durch die Untersuchung von [Strickett, Hay und Lau \(2021\)](#) erweitert, die neben S&P die Ratingagentur Moody's aufnimmt und insolvente Unternehmen in der Zeit von 2002 bis 2013 analysiert.<sup>191</sup> Die Stichprobe von S&P mit einem Umfang von 149 Unternehmen zeigt bei 68 % der Unternehmen mit einer GCO eine Abwärtsbewegung in dem der GCO anschließenden Monat und nur eine Herabsetzung der Kreditwürdigkeit bei 39 %

der Unternehmen ohne eine GCO. Dahingegen ist der Unterschied bei Moody's, wo die Stichprobe 147 Unternehmen enthält, insignifikant. Während bei 24 % der Unternehmen mit einer GCO in dem auf die GCO folgenden Monat eine Abwertung erfolgt, liegt dieser Wert bei Unternehmen mit einem nicht modifizierten Bestätigungsvermerk bei 21 %. Die geringe Reaktion von Moody's auf die GCO wird von den Autoren auf eine andere Eigentümerstruktur der Ratingagentur zurückgeführt.<sup>192</sup>

#### 4.1.3. Selbsterfüllende Prophezeiung

Mit der Berichterstattung des Abschlussprüfers über die Fortführung der Unternehmenstätigkeit wird stets die Möglichkeit einer selbsterfüllenden Prophezeiung (Self-Fulfilling Prophecy) diskutiert.<sup>193</sup> Die selbsterfüllende Prophezeiung stellt das Eintreten eines vorhergesagten Ereignisses aufgrund der vorherigen Veröffentlichung einer Prognose dar. Der Argumentation der Literatur folgend, kommt es durch die Bekanntgabe einer GCO, die von den Stakeholdern eines Unternehmens als negatives Signal bzw. Insolvenzprognose des Abschlussprüfers angesehen wird, zu einem Vertrauensverlust in der Öffentlichkeit. Als Konsequenz wird hierdurch die negative Unternehmensentwicklung durch bspw. die Kündigung von Kreditverträgen oder das Nichtzustandekommen von Aufträgen gefördert. Der Abschlussprüfer wäre demnach durch die Erteilung einer GCO für einen Unternehmenszusammenbruch mitverantwortlich. Daher kann die Entscheidung des Abschlussprüfers über die Ausstellung einer GCO durch die selbsterfüllende Prophezeiung beeinflusst werden.<sup>194</sup> [Heinrichs \(2018\)](#) hebt hervor, dass beim Vorhandensein einer selbsterfüllenden Prophezeiung eine GCO, die sich ex ante als fehlerhaft herausstellt, bei einem gesunden Unternehmen der Grund für die Einstellung der Geschäftstätigkeit darstellen kann.<sup>195</sup>

Wissenschaftliche Untersuchungen kommen in der Frage, ob eine selbsterfüllende Prophezeiung bei einer GCO vorliegt oder dieses Phänomen nicht auftritt, zu verschiedenen Ergebnissen. [Louwers, Messina und Richard \(1999\)](#) untersuchen US-Unternehmen mit einer erstmaligen GCO im Zeitraum von 1984 bis 1991 auf die Wahrscheinlichkeit eines Unternehmenszusammenbruchs in den folgenden zehn Jahren.<sup>196</sup> Nach dem Erhalt einer GCO überleben Unternehmen im Durchschnitt vier Jahre und nur 27 % der betrachteten Unternehmen scheitern in dem auf die GCO folgenden Jahr. Dennoch ist die Insolvenzwahrscheinlichkeit insbesondere in den ersten beiden Jahren hoch, nimmt aber anschließend ab. Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass die selbsterfüllende Prophezeiung höchstens in den ersten Jahren existiert und in den folgenden Jahren, wenn überhaupt, nur einen sehr

<sup>188</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Niemi und Sundgren \(2012, S. 768-769\)](#).

<sup>189</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Feldmann und Read \(2013, S. 346\)](#).

<sup>190</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Feldmann und Read \(2013, S. 358\)](#).

<sup>191</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Strickett et al. \(2021, S. 11\)](#).

<sup>192</sup>Vgl. [Strickett et al. \(2021, S. 13\)](#).

<sup>193</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Adam \(2007, S. 62\)](#); [Marten et al. \(2020, S. 613-614\)](#).

<sup>194</sup>Für einen Überblick über Studien, die den Einfluss einer möglichen selbsterfüllenden Prophezeiung auf die GCO-Entscheidung des Abschlussprüfers untersuchen, siehe [Heinrichs \(2018, S. 166\)](#).

<sup>195</sup>Vgl. [Heinrichs \(2018, S. 2\)](#).

<sup>196</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Louwers et al. \(1999, S. 811 u. 814-815\)](#).

geringen Effekt aufweist. Einhergehend mit diesem Befund kann Nogler (2004) für die Periode von 1985 bis 1991 in den USA keine Anzeichen für ein mit der GCO verbundenes Langzeit-Stigma finden.<sup>197</sup> Er analysiert Unternehmen, die eine GCO erhalten haben und im folgenden Jahr wieder einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk verzeichnen. Dabei stellt er fest, dass über 70 % dieser Unternehmen in einem Zeitraum von 12 bis 18 Jahren den Aktionären einen Mehrwert schaffen und somit eine GCO, die im folgenden Jahr nicht mehr ausgestellt wurde, auf lange Sicht keinen Einfluss auf die Unternehmenstätigkeit hat. Die Studie von Gerakos, Hahn, Kovrijnykh und Zhou (2016), die GCOs und Insolvenzanmeldungen von Unternehmen, die im vorherigen Jahr keine GCO erhalten haben, auswertet, stellt lediglich eine um 0,84 % höhere Wahrscheinlichkeit für eine Insolvenz in Folge einer GCO fest.<sup>198</sup> Der geringe Anstieg der Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz deutet somit nicht auf einen wesentlichen Einfluss der GCO auf eine Insolvenz hin.

In dem UK vergleichen Citron und Taffler (2001) Unternehmen, die zwischen 1986 und 1993 eine GCO erhalten haben, mit Unternehmen, denen keine GCO ausgestellt wurde.<sup>199</sup> Zwar ermitteln die Autoren bis zur Veröffentlichung des nächsten Jahresabschlusses einen signifikanten Unterschied hinsichtlich der Insolvenzrate zwischen den Unternehmen mit einem qualifizierten (17 %) und einem nicht-qualifizierten (8 %) Bestätigungsvermerk, womit eine selbsterfüllende Prophezeiung belegt werden könnte. Allerdings wird kein signifikanter Unterschied gefunden, wenn das Modell um eine Variable erweitert wird, die die finanziellen Schwierigkeiten eines Unternehmens abbildet. Eine selbsterfüllende Prophezeiung kann dadurch nicht mehr nachgewiesen werden. Vielmehr deuten Citron und Taffler (2001) an, dass doppelt so viele Unternehmen größere Restrukturierungen vornehmen als zahlungsunfähig werden.<sup>200</sup> Eine GCO hat damit der Hypothese der Self-Defeating Prophecy entsprechend, die eine Falsifizierung bzw. Selbsterstörung der Prognose durch ein bewusstes Handeln des Managements und der Stakeholder gegen die Bestandsgefährdung annimmt, einen positiven Effekt auf das Überleben eines Unternehmens. Bei Erhalt einer GCO können somit rechtzeitig Maßnahmen zur Rettung des Unternehmens ergriffen werden.

Ebenfalls führt die Studie von Carey et al. (2008) zu einer Ablehnung der Existenz einer selbsterfüllenden Prophezeiung.<sup>201</sup> In ihrer Analyse australischer Unternehmen in der Periode von 1994 bis 1997 wurde festgestellt, dass 11,8 % der Unternehmen mit einer GCO und 10,3 % der Unternehmen ohne einer GCO innerhalb der gleichen Zeitspanne von zwei Jahren gescheitert sind. Dieser Unterschied ist nicht signifikant und stellt daher keinen Beleg für eine selbsterfüllende Prophezeiung, zumindest in Australien, dar.

Dahingegen finden Gaeremynck und Willekens (2003) in Belgien bei der Untersuchung von 228 Unternehmen in den Jahren von 1995 und 1996 deutliche Hinweise für eine selbsterfüllende Prophezeiung.<sup>202</sup> Es kann nachgewiesen werden, dass ein positiver Effekt zwischen der Erteilung einer GCO und der Insolvenzwahrscheinlichkeit besteht. Demgegenüber zeigt jedoch die Teilstichprobe von Unternehmen, die sich freiwillig liquidieren, keine signifikanten Ergebnisse und lässt somit keine Anzeichen für eine selbsterfüllende Prophezeiung erkennen. Auch die belgische Studie von Vanstraelen (2003), die Unternehmen in dem Zeitraum von 1992 bis 1996 betrachtet, kommt zu dem Schluss, dass eine GCO die Wahrscheinlichkeit einer Insolvenz signifikant erhöht.<sup>203</sup> Die Ergebnisse deuten auf die Existenz einer selbsterfüllenden Prophezeiung hin und sind sowohl bei einer erstmaligen GCO als auch bei einer wiederholten Ausstellung der GCO zu finden.

Für den deutschen Prüfungsmarkt analysiert Frey (2014) den Einfluss der GCO auf die Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensbeendigung bzw. -insolvenz in den Jahren von 2006 bis 2010.<sup>204</sup> Sowohl bei der Verwendung der Unternehmensbeendigung als auch der Unternehmensinsolvenz als abhängige Variable ist ein signifikant positiver Zusammenhang zwischen der Ausstellung einer GCO und der Wahrscheinlichkeit einer Unternehmensbeendigung bzw. -insolvenz erkennbar, sodass die Existenz einer selbsterfüllenden Prophezeiung angenommen werden kann. Allerdings wird dieser Zusammenhang bei der Unternehmensbeendigung in der ersten Untersuchungsauswahl nicht nachgewiesen. Hier wird argumentiert, dass in dieser Stichprobe die Unterschiede bezüglich der VFE-Lage der Unternehmen zwischen der Untersuchungs- und Kontrollgruppe größer sind und das verwendete Matching-Verfahren bei der betrachteten Forschungsfrage kein angemessenes Instrument darstellt.

## 4.2. Effekt beim Abschlussprüfer

### 4.2.1. Abschlussprüferwechsel

Die Erteilung einer GCO kann als Konsequenz für den Abschlussprüfer die Beendigung des Mandats durch das zu prüfende Unternehmen zur Folge haben, womit das Unternehmen beabsichtigt, eine erneute GCO zu vermeiden.<sup>205</sup> Unter dem Begriff des Opinion Shoppings ist der Versuch zu verstehen, einen uneingeschränkten Bestätigungsvermerk zu erhalten. Der Mandant droht dem aktuellen Abschlussprüfer einen Wechsel an bzw. lotet bei anderen Abschlussprüfern aus, wie diese in relevanten Sachverhalten reagieren würden und wechselt dann zu dem Abschlussprüfer, dessen Einstellung sich am meisten mit der des Unternehmens überschneidet.

<sup>197</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Nogler (2004, S. 681).

<sup>198</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Gerakos et al. (2016, S. 1 u. 14-15).

<sup>199</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Citron und Taffler (2001, S. 357-358).

<sup>200</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Citron und Taffler (2001, S. 360); Ruhnke (2003, S. 263).

<sup>201</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Carey et al. (2008, S. 74-75).

<sup>202</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Gaeremynck und Willekens (2003, S. 75-76).

<sup>203</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Vanstraelen (2003, S. 243-246).

<sup>204</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Frey (2014, S. 188-189).

<sup>205</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Chow und Rice (1982, S. 327); Marten et al. (2020, S. 202).

Das Ereignis des Abschlussprüferwechsels wird von [Chow und Rice \(1982\)](#) untersucht, die hierfür Unternehmen mit einem qualifizierten Bestätigungsvermerk im Jahr 1973 sowie einem Wechsel des Abschlussprüfers zwischen den Jahren 1973 und 1974 betrachten (der Grund für den qualifizierten Bestätigungsvermerk wird nicht weiter differenziert).<sup>206</sup> Die Ergebnisse zeigen, dass Unternehmen nach einem qualifizierten Bestätigungsvermerk den Abschlussprüfer häufiger wechseln. Es werden allerdings keine Belege für einen systematischen Wechsel von einem Abschlussprüfer mit einer hohen Tendenz zur Erteilung von qualifizierten Bestätigungsvermerken zu einem Abschlussprüfer mit einer niedrigen Tendenz entdeckt.<sup>207</sup> Darüber hinaus kann keine signifikant geringere Anzahl an nicht-qualifizierten Bestätigungsvermerken gefunden werden, wenn der Abschlussprüfer gewechselt wird.

Dahingegen beleuchten [J. Krishnan und Stephens \(1995\)](#) in ihrer Studie unterschiedliche Formen des Bestätigungsvermerks, wobei insbesondere auch die GCO berücksichtigt wird, die im Zeitraum von 1986 bis 1987 bzw. von 1987 bis 1988 einen Anteil von 5,47 % bzw. 8,7 % der betrachteten Unternehmen ausmacht.<sup>208</sup> Die Autoren stellen fest, dass die Rate der Unternehmen, die nach einer GCO den Abschlussprüfer wechseln, mit 22,61 % deutlich höher ist als bei einem uneingeschränkten Prüfungsurteil mit nur 5,02 %.<sup>209</sup> Ein Anhaltspunkt für ein erfolgreiches Opinion Shopping kann jedoch nicht identifiziert werden, da das Unternehmen mit einem Abschlussprüferwechsel sowohl vom vorherigen als auch dem nachfolgenden Abschlussprüfer eine ähnliche Behandlung erhält.<sup>210</sup> Es wird argumentiert, dass der Wechsel des Abschlussprüfers nicht durch ein Opinion Shopping induziert ist, sondern vielmehr andere Gründe den Auslöser für den Abschlussprüferwechsel darstellen. Des Weiteren führen die Autoren an, dass, wenn die Wechselraten durch das Opinion Shopping begründet wären, die eingeführten Maßnahmen gegen ein Opinion Shopping Wirkung zeigen und die Behandlung der Unternehmen daher ähnlich bleibt.

Die Auswirkung einer GCO auf den Abschlussprüferwechsel wird ebenfalls in der bereits genannten Studie von [Carey et al. \(2008\)](#) anhand von 68 australischen Unternehmen mit einer erstmaligen GCO betrachtet.<sup>211</sup> Zum Vergleich wird eine Kontrollgruppe mit Unternehmen gebildet, die keine GCO ausgestellt bekommen haben, sich aber in einer finanzieller Schieflage befinden, und anschließend anhand von Kennzahlen mit der Stichprobe der GCO-Unternehmen gematcht. Während 16,7 % der Unternehmen mit einer GCO den Abschlussprüfer innerhalb eines Jahres wechseln, sind es bei Unternehmen ohne eine GCO nur 9,8 %.<sup>212</sup> Dieser Unterschied stellt sich allerdings als nicht signifikant heraus.

Wird hingegen ein Logit-Modell verwendet, ist die Variable der GCO signifikant positiv, womit eine höhere Tendenz eines Abschlussprüferwechsels bei Unternehmen mit einer erstmaligen GCO im Vergleich zu Unternehmen ohne eine GCO nachgewiesen werden kann. Australische Abschlussprüfer sehen sich somit nach einer erstmaligen GCO mit einer höheren Wahrscheinlichkeit des Verlustes des Mandanten konfrontiert.

[Carcello und Neal \(2003\)](#) bringen den Wechsel des Abschlussprüfers nach einer GCO mit der Zusammenstellung des Audit Committees in Verbindung und analysieren Unternehmen, die zwischen 1988 und 1999 erstmalig eine GCO erhalten und ihren Abschlussprüfer vor dem nächsten Jahresabschluss gewechselt haben.<sup>213</sup> Die Untersuchungen zeigen, dass, je größer der Anteil der Affiliated Direktoren im Audit Committee ist, die Wahrscheinlichkeit eines Abschlussprüferwechsels nach einer GCO steigt.<sup>214</sup> Ebenso erhöht sich die Wahrscheinlichkeit für einen Wechsel nach einer GCO, wenn die Mitglieder des Audit Committees mehr Anteile am Unternehmen besitzen. Außerdem deuten die Ergebnisse darauf hin, dass ein Opinion Shopping bei Unternehmen mit einem größeren Anteil an Affiliated Direktoren mit einer höheren Wahrscheinlichkeit erfolgreich ist, da 37,1 % der Unternehmen mit einem Anteil an Affiliated Direktoren oberhalb des Medians nach einem Wechsel ein uneingeschränktes Prüfungsurteil erhalten, während es bei den Unternehmen mit einem Anteil unterhalb des Medians nur 18,5 % sind. Hieran anknüpfend bindet [Kim \(2021\)](#) das Management in die Untersuchung ein und stellt einen signifikant positiven Zusammenhang zwischen einem übermäßigen Selbstvertrauen des Managements und dem Abschlussprüferwechsel nach einer GCO fest.<sup>215</sup> Für die Messung des übermäßigen Selbstvertrauens wird die optionsbasierte Methode als Proxy verwendet. Demnach wird ein Manager als übermäßig selbstbewusst angesehen, wenn die Optionsausübung verzögert wurde, obwohl die Option zu dem Zeitpunkt In-The-Money war, also einen Gewinn bei Ausübung erzielt hätte. Die Ergebnisse legen dar, dass die Verbindung zwischen dem übermäßigen Selbstvertrauen des Managements nach einer GCO und der Wahrscheinlichkeit eines Abschlussprüferwechsels dann stärker ist, wenn das Management im Vergleich zum Audit Committee mächtiger ist. Diese Erkenntnisse deuten darauf hin, dass die Besetzung bzw. Eigenschaften des Managements und des Audit Committees einen Einfluss auf den Wechsel des Abschlussprüfers haben.

#### 4.2.2. Finanzielle Folgen und rechtliche Auswirkungen

Durch den Abschlussprüferwechsel nach einer GCO verliert der Abschlussprüfer nicht nur seinen Prüfungsauftrag bei dem Unternehmen, sondern kann mit dem Mandanten auch keinen Umsatz mehr generieren.<sup>216</sup> Die bereits erwähnte Studie von [Carey et al. \(2008\)](#) zeigt, dass der Anteil der

<sup>206</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Chow und Rice \(1982, S. 328\)](#).

<sup>207</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Chow und Rice \(1982, S. 332-333\)](#).

<sup>208</sup>Vgl. [J. Krishnan und Stephens \(1995, S. 187\)](#).

<sup>209</sup>Vgl. [J. Krishnan und Stephens \(1995, S. 189\)](#).

<sup>210</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [J. Krishnan und Stephens \(1995, S. 196-197\)](#).

<sup>211</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Carey et al. \(2008, S. 66-67\)](#).

<sup>212</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Carey et al. \(2008, S. 72-73\)](#).

<sup>213</sup>Vgl. [Carcello und Neal \(2003, S. 101\)](#).

<sup>214</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Carcello und Neal \(2003, S. 113\)](#).

<sup>215</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Kim \(2021, S. 5 u. 10-11\)](#).

<sup>216</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend [Carey et al. \(2008, S. 73-74\)](#).

verlorenen Prüfungshonorare beim Wechsel eines Unternehmens mit einer GCO signifikant größer ist als bei einem Wechsel von Unternehmen ohne einer GCO.

Berglund (2020) erläutert zunächst, dass das Management für eine hohe Prüfungsqualität einen Aufschlag zahlen würde, dagegen Abschlussprüfer, bei denen Typ II Fehler aufgetreten sind, ihre Prüfungshonorare senken müssten, damit sie ihre Mandanten halten können.<sup>217</sup> Demgegenüber argumentiert er, dass solche Abschlussprüfer einen Honoraraufschlag verlangen können, wenn ein Unternehmen in der Entscheidung über die Wahl des Abschlussprüfers durch ein Opinion Shopping beeinflusst ist. In seiner Analyse kann Berglund (2020) allerdings keine Belege für einen signifikanten Zusammenhang zwischen Abschlussprüfern mit Typ II Fehlern und den Prüfungshonoraren finden.

Die experimentelle Studie von Christensen, Glover, Omer und Shelley (2016), deren Umfrage im Jahr 2012 von 93 Wirtschaftsprüfungsexperten (Partner und Senior Manager) sowie 102 Investoren beantwortet wurde, beschäftigt sich dagegen mit dem Typ I Fehler.<sup>218</sup> Die Untersuchung zeigt, dass bei einer Fehleinschätzung, bei der ein Mandant eine GCO erhält, aber in der folgenden Periode nicht Insolvenz anmeldet, dies sowohl von den Wirtschaftsprüfungsexperten als auch den Investoren als ein Zeichen für eine hohe Prüfungsqualität gesehen wird und der Abschlussprüfer keine Beeinträchtigung seiner Reputation befürchten muss. Die Typ II Fehler werden dahingegen von den Probanden negativ eingeordnet und führen zu einer durch den Abschlussprüfer und die Investoren geringeren wahrgenommen Prüfungsqualität.

Die rechtlichen Auswirkungen einer Modifizierung des Prüfungsurteils zeigen Carcello und Palmrose (1994) in ihrer Studie in den Jahren von 1972 bis 1992, die 655 Unternehmen umfasst, die sich in Insolvenz befinden und von denen sich 118 Unternehmen einer Rechtsstreitigkeit mit dem Abschlussprüfer stellen müssen.<sup>219</sup> Die Ergebnisse deuten darauf hin, dass modifizierte Bestätigungsvermerke tendenziell zu geringeren Ansprüchen nach Rechtsstreitigkeiten führen und die modifizierten Bestätigungsvermerke zur Verringerung der Forderungen geeignet sind. Allerdings schützt die Modifizierung des letzten Bestätigungsvermerks vor einer Insolvenz nicht vor einer rechtlichen Auseinandersetzung.

An das Thema anknüpfend führen Kaplan und Williams (2013) für den Zeitraum von 1986 bis 2009 eine Untersuchung von finanziell angeschlagenen Unternehmen durch, die sich mit einer Wertpapier-Sammelklage konfrontiert sehen.<sup>220</sup> Die Autoren verwenden neben einer Probit-Analyse auch einen simultanen Gleichungsansatz, um die Endogenität besser kontrollieren zu können.<sup>221</sup> Während die Variable für die GCO in der Probit-Analyse nicht signifikant ist, kann diese im simultanen Gleichungsansatz als signifikant und negativ nachgewiesen werden. Die Ergebnisse weisen somit auf

eine geringere Wahrscheinlichkeit einer Rechtsstreitigkeit gegen den Abschlussprüfer hin, wenn dieser eine GCO erteilt hat. Darüber hinaus kann festgestellt werden, dass nach der Ausstellung einer GCO das Urteil einer Klage gegen den Abschlussprüfer weniger schwerwiegend ist. Die Wahrscheinlichkeit für die Zahlung eines großen finanziellen Betrags ist nach der Erteilung einer GCO geringer und die Höhe der finanziellen Beilegung fällt für den Abschlussprüfer niedriger aus.

Zu einem konträren Ergebnis kommen Eutsler, Nickell und Robb (2016), die mit der Durchsicht von Auditing and Accounting Enforcement Releases (AAERs), die von der SEC im Zeitraum von 1995 bis 2012 ausgestellt wurden, einen anderen Ansatz wählen.<sup>222</sup> Aus den Unternehmen, die mindestens einen Jahresabschluss mit Betrug aufweisen, wurde die finale Stichprobe mit 314 Unternehmen erstellt, wovon 34 Unternehmen eine GCO erhalten haben sowie 12 Unternehmen sowohl in Strafverfolgungsmaßnahmen gegen den Abschlussprüfer verwickelt waren als auch eine GCO ausgestellt bekommen haben. Die Analyse kommt zu dem Ergebnis, dass die getestete Variable GCO signifikant und positiv ist.<sup>223</sup> Daraus kann gedeutet werden, dass für den Abschlussprüfer die Wahrscheinlichkeit für eine Sanktionierung nach einem Betrug größer ist, wenn der Abschlussprüfer die finanzielle Schieflage eines Unternehmens wahrgenommen und eine GCO erstellt hat. Die GCO wird von Regulierungsbehörden bei der Untersuchung von Betrug in der Finanzberichterstattung anders bewertet als die Erwägung einer Klage von Investoren nach einer Insolvenz.

Das Experiment von Wright und Wright (2014) zeigt darüber hinaus, dass die Aufnahme von Informationen über das Beurteilungsverfahren des Abschlussprüfers hinsichtlich der Entscheidung einer GCO einen Einfluss auf Investoren haben kann.<sup>224</sup> Für das Experiment haben 72 nicht-professionelle Investoren, ersatzweise dargestellt durch MBA Studenten, Informationen zu einem Unternehmen und der Verantwortung des Abschlussprüfers für die Beurteilung der Unternehmensfortführung erhalten.<sup>225</sup> Darunter haben sich drei Hinweise für eine Fortführung der Geschäftstätigkeit sowie drei Informationen, die Zweifel an der Unternehmensfortführung aufrufen, befunden. Das betrachtete Unternehmen hat ein uneingeschränktes Prüfungsurteil erhalten und neun Monate nach dem Bestätigungsvermerk des Abschlussprüfers Insolvenz angemeldet. Von den 72 Teilnehmern haben 37 Probanden Informationen über den Beurteilungsprozess des Abschlussprüfers erhalten und 35 Probanden haben diese Informationen nicht erhalten. Die Ergebnisse zeigen eine bessere Bewertung des Abschlussprüfers, wenn die zusätzlichen Informationen mitgeteilt wurden.<sup>226</sup> Bei vier von fünf Variablen ist ein signifikanter Unterschied zwischen den beiden Gruppen vorhanden, sodass Investoren mit den zusätzlichen Infor-

<sup>217</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Berglund (2020, S. 1927).

<sup>218</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Christensen et al. (2016, S. 1650 u. 1663).

<sup>219</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Carcello und Palmrose (1994, S. 8 u. 27).

<sup>220</sup>Vgl. Kaplan und Williams (2013, S. 206).

<sup>221</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Kaplan und Williams (2013, S. 222-224).

<sup>222</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Eutsler et al. (2016, S. 384).

<sup>223</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Eutsler et al. (2016, S. 387).

<sup>224</sup>Vgl. Wright und Wright (2014, S. 35).

<sup>225</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Wright und Wright (2014, S. 39-41).

<sup>226</sup>Vgl. hierfür und nachfolgend Wright und Wright (2014, S. 36-37).

mationen die Leistung des Abschlussprüfers deutlich weniger negativ bewerten.

## 5. Kritische Würdigung

Die GCO des Abschlussprüfers im Bestätigungsvermerk stellt ein wichtiges Instrument der Kommunikation zwischen dem Abschlussprüfer und der Öffentlichkeit dar. Die enthaltenen Informationen dienen als Entscheidungsgrundlage für die Adressaten des Jahresabschlusses und geben Auskunft über mögliche wesentliche Unsicherheiten bei der Fortführung der Geschäftstätigkeit eines Unternehmens. Zahlreiche Studien befassen sich mit den Determinanten der GCO und zeigen ebenso die Konsequenzen der Erteilung einer GCO auf. Bei der Auswertung der Studien ist jedoch zu berücksichtigen, dass es hinsichtlich der GCO zu Unterschieden in den gesetzlichen und normativen Vorgaben zwischen den Ländern kommt und mit dem Code Law und Common Law verschiedene Rechtssysteme vorliegen. Daher ist eine direkte Übertragung von Forschungsergebnissen von einem Rechtsraum auf einen anderen u. U. nicht ohne weiteres möglich und muss unter Beachtung gewisser Limitationen erfolgen. Zudem basieren vereinzelte Studienergebnisse auf einem geringen Stichprobenumfang, sodass eine geringe externe Validität bei der Interpretation der Befunde beachtet werden muss.

Die Determinanten der GCO können in verschiedene Einflussfaktoren unterteilt werden, wobei eine Differenzierung insbesondere in die Faktoren vom zu prüfenden Unternehmen und vom Abschlussprüfer sowie deren Beziehung zueinander erfolgen kann. Ergänzend liegt mit den Umweltfaktoren – hierzu zählen bspw. Prüfungsstandards, das regulatorische Umfeld, Finanz- und Wirtschaftskrisen, nationale Unterschiede, die Marktstruktur und der Wettbewerb – ein weiterer Informationskreis vor, der allerdings in dieser Arbeit nicht im Detail erarbeitet werden kann.

Die Faktoren, die vom zu prüfenden Unternehmen ausgehen, befassen sich mit den finanziellen Kennzahlen, die dem Jahresabschluss entnommen werden. Hier zeigt sich, dass die Ausstellung einer GCO für Unternehmen, die weniger profitabel, weniger liquide und kleiner sind sowie ein höheres Level an Leverage, eine geringere Rendite und eine größere Renditevolatilität aufweisen, wahrscheinlicher ist. Die Ergebnisse einzelner Studien, die keinen signifikanten Einfluss dieser Kennzahlen auf die Wahrscheinlichkeit einer GCO nachweisen können, sind auf die unterschiedlichen Untersuchungsansätze und -methoden zurückzuführen. Ungeklärt bleibt die Frage, ob die Kennzahlen als Grundlage für die Entscheidung des Abschlussprüfers dienen oder es sich um Zusammenhänge handelt, die durch andere Ursachen bedingt sind.

Ebenso haben Entscheidungen, die vom Management getroffen werden, einen Einfluss auf die Ausstellung einer GCO. Während Pläne für die Ausgabe von neuen Aktien sowie die Aufnahme zusätzlicher Mittel zu einer geringeren Wahrscheinlichkeit einer GCO führen und damit als ein positives Signal nach außen gewertet werden können, haben die Kürzung von Ausgaben bzw. die Veräußerung von

Vermögenswerten, insbesondere bei liquiditätsschwachen Unternehmen, eine negative Wirkung. Strategische Maßnahmen können bei einem sowohl kurz- als auch langfristigen positiven Effekt auf den Cashflow einen mildernden Faktor darstellen und die Wahrscheinlichkeit einer GCO reduzieren, wohingegen nur langfristige Erfolge die Wahrscheinlichkeit einer GCO erhöhen. Die konträren Ergebnisse sind darauf zurückzuführen, dass für die Beurteilung der GCO ein kurzer Zeitraum von 12 Monaten berücksichtigt wird und Maßnahmen einen entscheidenden Einfluss in dieser Phase erbringen müssen. Darüber hinaus können die Studien für die Qualität der Finanzberichterstattung, gemessen anhand der Höhe der Accruals, verschiedene Befunde aufdecken. Während einerseits Belege für einen signifikanten und positiven Zusammenhang zwischen der Höhe der Accruals und der Wahrscheinlichkeit einer GCO vorhanden sind, sehen [Butler et al. \(2004\)](#) die Verwendung von Accruals zur Messung von Earnings Management kritisch, da die Beurteilung der Qualität der Finanzberichterstattung nicht zum Aufgabenbereich des Abschlussprüfers gehört.<sup>227</sup> Die Unterschiede resultieren aus den eingesetzten Modellen, die teilweise eine hohe Aussagekraft aufweisen, dann allerdings unter einer Fehlspezifikation leiden, weil eher Accruals mit Bezug zu einer finanziellen Notlage eines Unternehmens erfasst werden.

Das Audit Committee, welches zur Überwachung der Unternehmensführung eingesetzt wird, zeigt eine höhere Effektivität, wenn es mit unabhängigen Mitgliedern besetzt ist, die keine Beziehungen zum Unternehmen oder dem Management aufweisen. Ein unabhängigeres Audit Committee führt zu einer höheren Wahrscheinlichkeit, eine GCO ausgestellt zu bekommen, da abhängige Mitglieder eher im Sinne des Managements entscheiden und ihre Funktion als Überwachungsorgan vernachlässigen. Ist die Wirksamkeit der internen Kontrolle eingeschränkt, so kann das Management Going-Concern-Probleme eher verdecken und der Abschlussprüfer kann diese Themen nicht oder nur mit großem Aufwand identifizieren.

Werden die Faktoren beim Abschlussprüfer genauer beleuchtet, so lässt sich zunächst erkennen, dass Abschlussprüfer, die eine höhere Bildung, mehr berufliche Fortbildungskurse und eine längere Berufserfahrung vorweisen, die Going-Concern-Berichte übersichtlicher und präziser darstellen. Hinweise für einen negativen Zusammenhang zwischen der Erfahrung und der Wahrscheinlichkeit einer GCO erweisen sich allerdings als nicht signifikant. Eingeschränkt werden die Ergebnisse dadurch, dass sie zum Teil auf Typ II Fehlern basieren, die kein direktes Maß für die Qualität der Entscheidung des Abschlussprüfers über die Erteilung einer GCO sind. Die durch einen Typ II Fehler ex post festgestellte Fehlklassifikation ist nicht sicher mit einer fehlenden Normenkonformität der Prüfung gleichzusetzen. Vielmehr liegt bei der mit Unsicherheiten behafteten Beurteilung erst dann ein Prüferversagen vor, wenn der Prüfer sich gegen eine übliche Einschätzung entscheidet, obwohl sich an den

<sup>227</sup>Vgl. [Butler et al. \(2004, S. 140-142\)](#).

Rahmenbedingungen keine großen Veränderungen ergeben haben.<sup>228</sup> Die Ergebnisse für den Einfluss des Alters eines Abschlussprüfers sind, trotz des negativen Zusammenhangs zur Wahrscheinlichkeit der Ausstellung einer GCO, als nachrangig für die GCO-Entscheidung einzuschätzen. Hinsichtlich der Industriespezialisierung des Abschlussprüfers lassen sich keine eindeutigen Ergebnisse ermitteln. Einige Studien stellen einen positiven Zusammenhang zur Wahrscheinlichkeit einer GCO fest, was mit einem besseren Verständnis des Abschlussprüfers über die Sachverhalte und damit einer besseren Einschätzung der Going-Concern-Prämisse begründet werden kann. Gleichzeitig können andere Untersuchungen diesen Zusammenhang nicht bestätigen und finden nur insignifikante Resultate. Die unterschiedlichen Ergebnisse können dadurch bedingt sein, dass es verschiedene Definitionen der Industriespezialisierung gibt und die Spezialisierung nicht direkt beobachtbar bzw. messbar ist.

Ein wesentlicher Aspekt der diskutierten Faktoren ist die Unabhängigkeit des Abschlussprüfers in seiner Entscheidungsfindung. Bei der Betrachtung der finanziellen Abhängigkeit werden uneinheitliche Erkenntnisse gewonnen. Einerseits ist eine negative Verbindung zwischen den Nichtprüfungshonoraren und der Wahrscheinlichkeit einer GCO berechenbar, sodass von einer Einschränkung der Unabhängigkeit in der Urteilsbildung durch finanzielle Interessen ausgegangen werden kann. Andererseits präsentiert die Studie von Griffin und Lont (2010), dass regulatorische Maßnahmen, wie bspw. der SOX, den Zusammenhang abschwächen können.<sup>229</sup> Weitere Untersuchungen sehen zudem keinen signifikanten Zusammenhang und zeigen damit auf, dass die finanziellen Abhängigkeiten nicht vollständig im Vordergrund stehen, sondern auch andere Faktoren, wie z. B. die Reputation oder Risiken von Rechtsstreitigkeiten, Berücksichtigung finden. Dass die Erbringung von bestimmten zusätzlichen Dienstleistungen, in diesem Fall die Steuerberatung, sogar einen positiven Einfluss haben kann, zeigt Robinson (2008) in ihrer Studie.<sup>230</sup> Durch die weitere Tätigkeit bei einem Unternehmen können wichtige Informationen gewonnen und im Rahmen der Prüfung verwendet werden, sodass die Entscheidung über eine GCO auf Grundlage eines ausgedehnten Kenntnisstandes erfolgen kann. Die Prüfungshonorare selbst sowie die relative Größe eines Mandanten für einen Abschlussprüfer liefern mehrheitlich keine signifikanten Zusammenhänge.

Ein differenziertes Bild ergibt sich bei der Größe des Abschlussprüfers. Während einige Untersuchungen zu dem Schluss kommen, dass Big-4-Prüfungsgesellschaften mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit eine GCO erteilen, weil die geprüften Unternehmen größer sind und durch ihre bessere finanzielle Situation ein geringeres Risiko für eine Insolvenz aufweisen, gehen andere Studien von einem positiven Zusammenhang aus. Die größere Wahrscheinlichkeit einer GCO bei Big-4-Prüfungsgesellschaften wird mit

einer höheren Prüfungsqualität im Vergleich zu Non-Big-4-Prüfungsgesellschaften sowie einer größeren Gefahr der Auswirkungen einer fehlerhaften Einschätzung der GCO auf die Reputation begründet.

Bei der Beziehung zwischen dem Abschlussprüfer und dem Mandanten sind vornehmlich die Beschäftigungsdauer des Abschlussprüfers und die Verzögerung der Berichterstattung von Bedeutung. Eine einheitliche Meinung zu der Wirkung der Beschäftigungsdauer kann nicht gefunden werden. Für die Beschäftigungsdauer des Prüfungspartners kann zwar eine negative Korrelation zur Wahrscheinlichkeit einer GCO ermittelt werden, was eine geringe Unabhängigkeit durch die lange Mandatsdauer begründen würde, dies ist jedoch nicht für die Prüfungsgesellschaft selbst gültig. Dem gegenüber zeigen weitere Untersuchungen eine größere Wahrscheinlichkeit eine GCO zu erhalten, wenn der Abschlussprüfer länger bei einem Unternehmen tätig ist. Ein denkbarer Grund hierfür wäre ein besseres Verständnis über das Unternehmen mit der Zeit, sodass der Abschlussprüfer seine GCO-Entscheidung zuverlässiger treffen kann. Andere Studien erkennen allerdings keine oder nur geringe Hinweise für eine Beziehung zwischen der Mandatsdauer und der Wahrscheinlichkeit einer GCO. Bei der Auswertung der Studien gilt es zu beachten, dass die Beendigung eines Mandats durch eine freiwillige oder verpflichtende Rotation induziert sein kann und die Untersuchungen aufgrund unterschiedlicher Rechtsvorgaben zu abweichenden Ergebnissen kommen. Ebenso ist die Identifizierung des Abschlussprüfers und damit die Ermittlung der Beschäftigungsdauer des Prüfungspartners u. U. nur eingeschränkt möglich, da die Offenlegung des Namens des Prüfungspartners nicht in jedem Land verpflichtend ist.<sup>231</sup> Des Weiteren muss die höhere Wahrscheinlichkeit eines Abschlussprüferwechsels bei finanziell gestressten Unternehmen berücksichtigt werden, da Unternehmen mit Problemen bei der Unternehmensfortführung eher zu einer kürzeren Mandatsdauer des Abschlussprüfers tendieren. Im Hinblick auf eine Verzögerung der Berichterstattung kann eine überwiegend positive Verbindung zur Wahrscheinlichkeit einer GCO konstatiert werden. Die längere Dauer für die Berichterstattung ist insbesondere durch einen höheren Zeitaufwand für weitergehende Prüfungshandlungen und durch die Verhandlungen über die identifizierten Probleme mit dem Management bedingt.

Wenn ein Unternehmen eine GCO erteilt bekommt, werden den Adressaten des Jahresabschlusses wichtige Informationen zur Unternehmensfortführung kommuniziert. Die Reaktion des Marktes hat dabei einen negativen Einfluss auf die Bewertung des Unternehmens, wie die Untersuchungen des Aktienkurses zeigen. Die bereits vor der eigentlichen Mitteilung der GCO erfolgte Informationsaufnahme und -verarbeitung und die damit verbundene geringere Reaktion um den Tag der Veröffentlichung aus früheren Studien, kann in späteren Studien nicht nachgewiesen werden.

<sup>228</sup>Vgl. Ruhnke und Frey (2015, S. 338-339).

<sup>229</sup>Vgl. Griffin und Lont (2010, S. 30).

<sup>230</sup>Vgl. Robinson (2008, S. 51-52).

<sup>231</sup>Vgl. ISA 700 (Revised) (2015, Tz. 46); Schlüter und Ratzinger-Sakel (2019, S. 8).

Die stärker negativen Auswirkungen einer GCO bei einem größeren Anteil an institutionellen Investoren legen Menon und Williams (2010) dar.<sup>232</sup> Dies resultiert aus dem besseren Verständnis sowie den verfügbaren Ressourcen institutioneller gegenüber nicht-professioneller Investoren. Zugleich kann eine Unterreaktion des Marktes auf die GCO für den Zeitraum von 12 Monaten nach Bekanntgabe ermittelt werden. Die Informationen einer GCO werden dementsprechend über einen längeren Zeitraum aufgenommen und verarbeitet und nicht direkt nach Bekanntwerden des Sachverhalts in den Aktienkurs eingepreist. Die Unterschiede zwischen den Studienergebnissen ergeben sich insbesondere durch Abweichungen bei dem betrachteten Zeitraum sowie dem Zeitpunkt, wann die Marktteilnehmer über eine GCO informiert werden.

Durch die vom Markt als negativ bewertete GCO kommt es beim Unternehmen selbst zu höheren Eigenkapitalkosten, da das Unternehmen ein höheres Risiko aufweist. Wie Chen et al. (2016) aufzeigen, wird der Kreditaufschlag nach einer GCO erhöht und neue Kredite werden mit einem geringeren Volumen sowie einer kürzeren Laufzeit vergeben.<sup>233</sup> Die GCO besitzt für die Stakeholder des Unternehmens somit aufgrund der signifikanten Marktreaktion einen wichtigen informativen Wert und kann z.B. Kreditverträge wesentlich beeinflussen. Allerdings können auch geringfügige Hinweise gefunden werden, dass die Kreditgeber ihre Entscheidung auf einer breiteren Informationsbasis treffen und dem modifizierten Prüfungsurteil eine weniger starke Bedeutung beimessen. Jedoch ist eine Generalisierbarkeit dieser Erkenntnis aufgrund der ausschließlichen Betrachtung von kleinen und mittleren Unternehmen in Finnland nicht gegeben.

Als weitere Informationsquelle können Ratingagenturen dienen. Eine Herabsetzung der Kreditwürdigkeit ist bei Unternehmen mit einer GCO wahrscheinlicher und führt zu einem Vertrauensverlust in das Unternehmen. Allerdings sind die Zusammenhänge noch nicht ausreichend erforscht und von der Struktur der Ratingagentur abhängig. Zudem sind die Informationen, die als Grundlage der Entscheidung der Ratingagenturen dienen, nicht ausreichend bekannt, weshalb die Ratingagenturen durch die fehlende Transparenz eine nachrangige Position einnehmen.

Die Theorie einer selbsterfüllenden Prophezeiung durch eine GCO wird in der Literatur überwiegend abgelehnt. Es können keine signifikanten Hinweise dafür gefunden werden, dass die Erteilung einer GCO bei Unternehmen zu einer höheren Wahrscheinlichkeit eines Zusammenbruchs führt. Weder in den USA noch in dem UK oder Australien führen die Studien zu verlässlichen signifikanten Ergebnissen. Dagegen sind die Ergebnisse, die in Belgien und Deutschland für eine selbsterfüllende Prophezeiung sprechen, wesentlich von der angewandten Forschungsmethode abhängig. Eine Veränderung der Stichprobe und des Matching-Verfahrens führt zu einer Widerlegung der vorherigen signifikanten Befunde. Des Weiteren ist zu berücksichtigen, dass eine GCO vorwiegend

an Unternehmen mit finanziellen Schwierigkeiten ausgestellt wird. Dies muss in Untersuchungen berücksichtigt werden, da Unternehmen ohne finanzielle Schwierigkeiten wesentlich seltener eine GCO ausgestellt bekommen und bei diesen Unternehmen die Wahrscheinlichkeit für eine zukünftige Insolvenz naturgemäß geringer ist.

Die Konsequenz auf Seiten des Abschlussprüfers in Form eines Abschlussprüferwechsels bzw. bewussten Opinion Shoppings führt in der Gesamtbetrachtung der Untersuchungsergebnisse zu einer differenzierten Erkenntnis. Einerseits wird der Abschlussprüfer nach einer GCO mit einer größeren Wahrscheinlichkeit gewechselt, andererseits können die Studien keine Belege für ein erfolgreiches Opinion Shopping und einer damit verbundenen geringeren Wahrscheinlichkeit einer GCO nach dem Wechsel des Abschlussprüfers nachweisen. Werden in diesem Zusammenhang jedoch die Besetzung des Audit Committees und ein übermäßiges Selbstvertrauen des Managements integriert, so wird eine größere Wahrscheinlichkeit eines Abschlussprüferwechsels nach einer GCO deutlich, wenn das Audit Committee über einen größeren Anteil an Affiliated Direktoren verfügt bzw. das Management ein übermäßiges Selbstvertrauen aufweist. Hierzu kann von Carcello und Neal (2003) nachgewiesen werden, dass ein Opinion Shopping für ein uneingeschränktes Prüfungsurteil bei einem Audit Committee mit einem größeren Anteil an Affiliated Direktoren erfolgreich ist.<sup>234</sup>

Der Abschlussprüfer sieht sich durch den Verlust seines Mandanten mit finanziellen Einbußen konfrontiert, wobei die abgetretenen Prüfungshonorare bei einem Wechsel des Abschlussprüfers bei Unternehmen mit einer GCO wesentlich höher ausfallen als bei Unternehmen ohne einer GCO. Zudem kann sich eine GCO sowohl auf die Wahrnehmung des Abschlussprüfers als auch seine Reputation auswirken. Während Typ I Fehler eher positiv und als ein Signal für eine hohe Prüfungsqualität angesehen werden, stellen Typ II Fehler durch die fälschlicherweise Nicht-Ausstellung einer GCO einen negativen Anhaltspunkt dar und führen zu einer schlechteren Reputation beim Abschlussprüfer. Die Forschungsergebnisse zeigen außerdem Hinweise dafür, dass sich der Abschlussprüfer bei der Erteilung einer GCO mit einer geringeren Wahrscheinlichkeit mit Rechtsstreitigkeiten auseinandersetzen hat und finanzielle Zahlungen nach einem Urteil in der Regel geringer ausfallen.

## 6. Fazit

Die Analyse der Einflussfaktoren und Konsequenzen einer GCO zeigt auf, welche Determinanten aus wissenschaftlicher Sicht einen signifikanten Einfluss auf die Erteilung einer GCO haben und welche Folgen aus der Ausstellung einer GCO sowohl für die Unternehmen als auch die Abschlussprüfer resultieren. Bei Unternehmen in einer finanziell schwächeren Situation sowie einem unabhängigeren Audit Committee

<sup>232</sup>Vgl. Menon und Williams (2010, S. 2104).

<sup>233</sup>Vgl. Chen et al. (2016, S. 4-5).

<sup>234</sup>Vgl. Carcello und Neal (2003, S. 113).

und einer wirksamen internen Kontrolle kann ein positiver Zusammenhang zu der Wahrscheinlichkeit einer GCO nachgewiesen werden. Dagegen kann kein einheitliches Bild bei der Betrachtung der Industriespezialisierung, der finanziellen Abhängigkeit des Abschlussprüfers, der Größe des Abschlussprüfers und der Mandatsdauer gefunden werden. Während in einigen Studien ein signifikanter Zusammenhang bei diesen Faktoren ermittelt werden kann, ist bei anderen Untersuchungen eine insignifikante oder gegensätzliche Verbindung erkennbar.

Die Erteilung einer GCO führt im Allgemeinen zu einer negativen Marktreaktion, welche im Besonderen auch bei institutionellen Investoren festzustellen ist, woraus für das betroffene Unternehmen, wie dargestellt, höhere Kosten für die Kreditaufnahme entstehen und Kredite mit einem geringeren Volumen und einer kürzeren Laufzeit vergeben werden. Durch die Erteilung einer GCO werden außerdem den Marktteilnehmern zentrale Erkenntnisse über ein Unternehmen vermittelt. Eine selbsterfüllende Prophezeiung kann indes nicht bestätigt werden. Ebenso ist das Opinion Shopping durch Unternehmen als nicht erfolgreich anzusehen, obwohl die Wahrscheinlichkeit eines Abschlussprüferwechsels nach einer GCO größer ist. Für den Abschlussprüfer birgt vor allem die Nicht-Erteilung einer GCO bei einem Unternehmen, welches seine Tätigkeit zeitnah einstellen muss, Risiken in Form von einer Gefährdung der Reputation und durch mögliche Rechtsstreitigkeiten. Darüber hinaus muss der Abschlussprüfer bei einem Wechsel in Folge einer GCO Verluste von Prüfungshonoraren hinnehmen.

Anhand der Ergebnisse können wichtige Informationen für folgende Entscheidungen über die Regularien der Abschlussprüfung gewonnen werden. Zukünftige Studien können die einzelnen Faktoren und Konsequenzen einer GCO detaillierter und in Bezug auf die heute gültigen Rechtsvorschriften betrachten und alternative Forschungsansätze wählen.

## Literatur

- Abad, D., Sánchez-Ballesta, J. P. & Yagüe, J. (2017). Audit Opinions and Information Asymmetry in the Stock Market. *Accounting and Finance*, 57 (2), 565–595.
- Abernathy, J. L., Guo, F., Kubick, T. R. & Masli, A. (2019). Financial Statement Footnote Readability and Corporate Audit Outcomes. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 38 (2), 1–26.
- Achyarysyah, P. (2016). The Analysis of The Influence of Financial Distress, Debt Default, Company Size, and Leverage on Going Concern Opinion. *Indian Journal of Applied Business and Economic Research*, 14 (10), 6767–6783.
- Adam, S. (2007). *Das Going-Concern-Prinzip in der Jahresabschlussprüfung*. Wiesbaden, Springer.
- Amin, K., Krishnan, J. & Yang, J. S. (2014). Going Concern Opinion and Cost of Equity. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33 (4), 1–39.
- Averio, T. (2021). The Analysis of Influencing Factors on the Going Concern Audit Opinion – A Study in Manufacturing Firms in Indonesia. *Asian Journal of Accounting Research*, 6 (2), 152–164.
- Banks, D. W. & Kinney, W. R. (1982). Loss Contingency Reports and Stock Prices: An Empirical Study. *Journal of Accounting Research*, 20, 240–254.
- Barth, M. E., Beaver, W. H. & Landsman, W. R. (1998). Relative Valuation Roles of Equity Book Value and Net Income as a Function of Financial Health. *Journal of Accounting and Economics*, 25 (1), 1–34.
- Bartov, E., Gul, F. A. & Tsui, J. S. (2001). Discretionary-Accruals Models and Audit Qualifications. *Journal of Accounting and Economics*, 30 (3), 421–452.
- Basioudis, I. G., Papakonstantinou, E. & Geiger, M. A. (2008). Audit Fees, Non-Audit Fees and Auditor Going-Concern Reporting Decisions in the United Kingdom. *ABACUS - A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 44 (3), 284–309.
- Behn, B. K., Kaplan, S. E. & Krumwiede, K. R. (2001). Further Evidence on the Auditor's Going-Concern Report: The Influence of Management Plans. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20 (1), 13–28.
- Berglund, N. R. (2020). Do Client Bankruptcies Preceded by Clean Audit Opinions Damage Auditor Reputation? *Contemporary Accounting Research*, 37 (3), 1914–1951.
- Berglund, N. R., Eshleman, J. D. & Guo, P. (2018). Auditor Size and Going Concern Reporting. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37 (2), 1–25.
- Bills, K. L., Jeter, D. C. & Stein, S. E. (2015). Auditor Industry Specialization and Evidence of Cost Efficiencies in Homogenous Industries. *The Accounting Review*, 90 (5), 1721–1754.
- Blay, A. D., Bryan, D. & Reynolds, J. K. (2016). The Going-Concern Market Anomaly Revisited. Zugriff auf [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2747774](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2747774) (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Blay, A. D. & Geiger, M. A. (2001). Market Expectations for First-Time Going-Concern Recipients. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 16 (3), 209–226.
- Blay, A. D. & Geiger, M. A. (2013). Auditor Fees and Auditor Independence: Evidence from Going Concern Reporting Decisions. *Contemporary Accounting Research*, 30 (2), 579–606.
- Blay, A. D., Geiger, M. A. & North, D. S. (2011). The Auditor's Going-Concern Opinion as a Communication of Risk. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30 (2), 77–102.
- Brody, R. G. & Moscovice, S. A. (1998). Mandatory Auditor Rotation. *National Public Accountant*, 43, 32–35.
- Brösel, G., Freichel, C., Toll, M. & Buchner, R. (2015). *Wirtschaftliches Prüfungswesen* (3. Aufl.). München.
- Bruynseels, L. & Cardinaels, E. (2014). The Audit Committee: Management Watchdog or Personal Friend of the CEO? *The Accounting Review*, 89 (1), 113–145.
- Bruynseels, L. & Willekens, M. (2012). The Effect of Strategic and Operating Turnaround Initiatives on Audit Reporting for Distressed Companies. *Accounting, Organizations and Society*, 37 (4), 223–241.
- Butler, M., Leone, A. J. & Willenborg, M. (2004). An Empirical Analysis of Auditor Reporting and its Association with Abnormal Accruals. *Journal of Accounting and Economics*, 37 (2), 139–165.
- Callaghan, J., Parkash, M. & Singhal, R. (2009). Going-Concern Audit Opinions and the Provision of Nonaudit Services: Implications for Auditor Independence of Bankrupt Firms. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 28 (1), 153–169.
- Carcello, J. V. & Neal, T. L. (2000). Audit Committee Composition and Auditor Reporting. *The Accounting Review*, 75 (4), 453–467.
- Carcello, J. V. & Neal, T. L. (2003). Audit Committee Characteristics and Auditor Dismissals Following 'New' Going-Concern Reports. *The Accounting Review*, 78 (1), 95–117.
- Carcello, J. V. & Palmrose, Z.-V. (1994). Auditor Litigation and Modified Reporting on Bankrupt Clients. *Journal of Accounting Research*, 32, 1–30.
- Carcello, J. V., Vanstraelen, A. & Willenborg, M. (2009). Rules Rather than Discretion in Audit Standards: Going-Concern Opinions in Belgium. *The Accounting Review*, 84 (5), 1395–1428.
- Carey, P., Geiger, M. A. & O'Connell, B. T. (2008). Costs Associated with Going-Concern-Modified Audit Opinions: An Analysis of the Australian Audit Market. *ABACUS - A Journal of Accounting, Finance and Business Studies*, 44 (1), 61–81.
- Carey, P. & Simnett, R. (2006). Audit Partner Tenure and Audit Quality. *The Accounting Review*, 81 (3), 653–676.
- Carson, E., Fargher, N. L., Geiger, M. A., Lennox, C. S., Raghunandan, K. & Willekens, M. (2013). Audit Reporting for Going-Concern Uncertainty: A Research Synthesis. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32 (Supplement 1), 353–384.
- Carson, E., Fargher, N. L. & Zhang, Y. (2016). Trends in Auditor Reporting in Australia: A Synthesis and Opportunities for Research. *Australian Accounting Review*, 26 (3), 226–242.
- Che, L., Langli, J. C. & Svanström, T. (2018). Education, Experience, and Audit Effort. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 37 (3), 91–115.
- Chen, P. F., He, S., Ma, Z. & Stice, D. (2016). The Information Role of Audit Opinions in Debt Contracting. Zugriff auf [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2599886](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2599886) (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Chi, W., Myers, L. A., Omer, T. C. & Xie, H. (2017). The Effects of Audit Partner Pre-Client and Client-Specific Experience on Audit Quality and on Perceptions of Audit Quality. *Review of Accounting Studies*, 22 (1), 361–391.
- Chow, C. W. & Rice, S. J. (1982). Qualified Audit Opinions and Auditor Switching. *The Accounting Review*, 57 (2), 326–335.
- Christensen, B. E., Glover, S. M., Omer, T. C. & Shelley, M. K. (2016). Understanding Audit Quality: Insights from Audit Professionals and Investors. *Contemporary Accounting Research*, 33 (4), 1648–1684.
- Citron, D. B. & Taffler, R. J. (2001). Ethical Behaviour in the U.K. Audit Profession: The Case of the Self-Fulfilling Prophecy Under Going-Concern Uncertainties. *Journal of Business Ethics*, 29 (4), 353–363.
- Copley, P. A. & Doucet, M. S. (1993). Auditor Tenure, Fixed Fee Contracts, and the Supply of Substandard Single Audits. *Public Budgeting & Finance*, 13 (3), 23–35.
- COVInsAG. (2021). *Gesetz zur vorübergehenden Aussetzung der Insolvenzantragspflicht und zur Begrenzung der Organhaftung bei einer durch die COVID-19-Pandemie bedingten Insolvenz (COVID-19-Insolvenzaussetzungsgesetz - COVInsAG) vom 27.03.2020, in der Fassung vom 15.02.2021*.
- DeAngelo, L. E. (1981a). Auditor Independence, 'Low Balling', and Disclosure Regulation. *Journal of Accounting and Economics*, 3 (2), 113–127.
- DeAngelo, L. E. (1981b). Auditor Size and Audit Quality. *Journal of Accounting and Economics*, 3 (3), 183–199.
- DeFond, M. L., Lim, C. Y. & Zang, Y. (2016). Client Conservatism and Auditor-Client Contracting. *The Accounting Review*, 91 (1), 69–98.
- DeFond, M. L., Raghunandan, K. & Subramanyam, K. R. (2002). Do Non-Audit Service Fees Impair Auditor Independence? Evidence From Going Concern Audit Opinions. *Journal of accounting research*, 40 (4), 1247–1274.
- DeFond, M. L. & Zhang, J. (2014). A Review of Archival Auditing Research. *Journal of Accounting and Economics*, 58 (2-3), 275–326.
- Dodd, P., Dopuch, N., Holthausen, R. W. & Leftwich, R. W. (1984). Qualified Audit Opinions and Stock Prices. *Journal of Accounting and Economics*, 6 (1), 3–38.
- Dopuch, N., Holthausen, R. W. & Leftwich, R. W. (1986). Abnormal Stock Returns Associated with Media Disclosures of 'Subject to' Qualified

- Audit Opinions. *Journal of Accounting and Economics*, 8 (2), 93–117.
- Eickes, S. (2014). *Zum Grundsatz der Unternehmensfortführung in der Insolvenz*. Wiesbaden, Springer-Verlag. (zugl. Dissertation Universität des Saarlandes)
- Elliott, J. A. (1982). 'Subject to' Audit Opinions and Abnormal Security Returns – Outcomes and Ambiguities. *Journal of Accounting Research*, 20 (2), 617–638.
- Eutsler, J., Nickell, E. B. & Robb, S. W. G. (2016). Fraud Risk Awareness and the Likelihood of Audit Enforcement Action. *Accounting Horizons*, 30 (3), 379–392.
- Fargher, N. L. & Wilkins, M. S. (1998). Evidence on Risk Changes Around Audit Qualification and Qualification Withdrawal Announcements. *Journal of Business Finance & Accounting*, 25 (7-8), 829–847.
- Feldmann, D. & Read, W. J. (2013). Going-Concern Audit Opinions for Bankrupt Companies – Impact of Credit Rating. *Managerial Auditing Journal*, 28 (4), 345–363.
- Firth, M. (2002). Auditor-Provided Consultancy Services and Their Associations with Audit Fees and Audit Opinions. *Journal of Business Finance & Accounting*, 29 (5-6), 661–693.
- Francis, J., LaFond, R., Olsson, P. M. & Schipper, K. (2004). Costs of Equity and Earnings Attributes. *The Accounting Review*, 79 (4), 967–1010.
- Francis, J. R. (2011). A Framework for Understanding and Researching Audit Quality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30 (2), 125–152.
- Francis, J. R. & Krishnan, J. (1999). Accounting Accruals and Auditor Reporting Conservatism. *Contemporary Accounting Research*, 16 (1), 135–165.
- Francis, J. R. & Yu, M. D. (2009). Big 4 Office Size and Audit Quality. *The Accounting Review*, 84 (5), 1521–1552.
- Frey, F. (2014). *Die self-fulfilling prophecy in der Abschlussprüfung – Eine empirische Analyse*. Freie Universität Berlin.
- Gaeremynck, A. & Willekens, M. (2003). The Endogenous Relationship Between Audit-Report Type and Business Termination: Evidence on Private Firms in a Non-Litigious Environment. *Accounting and Business Research*, 33 (1), 65–79.
- Gaver, J. J. & Utke, S. (2019). Audit Quality and Specialist Tenure. *The Accounting Review*, 94 (3), 113–147.
- Geiger, M. A., Gold, A. & Wallace, P. (2021). *Auditor Going Concern Reporting: A Review of Global Research and Future Research Opportunities* (1. Aufl.). New York.
- Geiger, M. A. & Raghunandan, K. (2001). Bankruptcies, Audit Reports, and the Reform Act. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 20 (1), 187–195.
- Geiger, M. A. & Raghunandan, K. (2002). Auditor Tenure and Auditor Reporting Failures. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 21 (1), 67–78.
- Geiger, M. A. & Rama, V. D. (2003). Audit Fees, Nonaudit Fees, and Auditor Reporting on Stressed Companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22 (2), 53–69.
- Gerakos, J., Hahn, P. R., Kovrijnykh, A. & Zhou, F. (2016). Prediction Versus Inducement and the Informational Efficiency of Going Concern Opinions. Zugriff auf [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2802971](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2802971) (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Goh, B. W., Krishnan, J. & Li, D. (2013). Auditor Reporting under Section 404: The Association between Internal Control and Going Concern Audit Opinions. *Contemporary Accounting Research*, 30 (3), 970–995.
- Goodwin, J. & Wu, D. (2016). What is the Relationship Between Audit Partner Busyness and Audit Quality? *Contemporary Accounting Research*, 33 (1), 341–377.
- Gramling, A. A., Krishnan, J. & Zhang, Y. (2011). Are PCAOB-Identified Audit Deficiencies Associated with a Change in Reporting Decisions of Triennially Inspected Audit Firms? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30 (3), 59–79.
- Griffin, P. A. & Lont, D. H. (2010). Non-Audit Fees and Auditor Independence: New Evidence Based on Going Concern Opinions for U.S. Companies Under Stress. Zugriff auf [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=1531523](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1531523) (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Habib, A. (2013). A Meta-Analysis of the Determinants of Modified Audit Opinion Decisions. *Managerial Auditing Journal*, 28 (3), 184–216.
- Hanlon, D., Khedmati, M. & Lim, E. K. (2019). Boardroom Backscratching and Audit Fees. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 38 (2), 179–206.
- Hardies, K., Breesch, D. & Branson, J. (2016). Do (Fe)Male Auditors Impair Audit Quality? Evidence from Going-Concern Opinions. *European Accounting Review*, 25 (1), 7–34.
- Hardies, K., Vandenhaute, M.-L. & Breesch, D. (2018). An Analysis of Auditors' Going-Concern Reporting Accuracy in Private Firms. *Accounting Horizons*, 32 (4), 117–132.
- Hassan, F. E. & Nasir, A. H. M. (2020). The Impacts of Investments in Internal Audit Functions on the Going Concern Opinion for Financially Distressed Firms. *Asian Journal of Accounting & Governance*, 14 (1), 25–36.
- Heinrichs, M. (2018). *Going Concern Opinion, Managementkompetenz und Insolvenzwahrscheinlichkeit – Eine empirische Analyse*. Wiesbaden, Springer-Verlag.
- HGB. (2020). *Handelsgesetzbuch vom 10.05.1897, in der Fassung vom 07.08.2021*.
- Hopwood, W., McKeown, J. C. & Mutchler, J. F. (1994). A Reexamination of Auditor versus Model Accuracy within the Context of the Going-Concern Opinion Decision. *Contemporary Accounting Research*, 10 (2), 409–431.
- IAS 1. (2020). *International Accounting Standard - Presentation of Financial Statements*.
- IDW (Hrsg.). (2020). *Auswirkungen der Ausbreitung des Coronavirus auf die Rechnungslegung zum Stichtag 31.12.2019 und deren Prüfung, Fachlicher Hinweis des IDW*. Zugriff auf <https://www.idw.de/blob/122498/31bce74e5b1413b91f74c9de1ea64383/download-corona-idw-fachhinw-relepruefung-teil1-data.pdf> (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- IDW PS 270 n. F. (2021). *Die Beurteilung der Fortführung der Unternehmenstätigkeit im Rahmen der Abschlussprüfung*.
- IDW PS 405. (2017). *Modifizierung des Prüfungsurteils im Bestätigungsvermerk*.
- ISA 570 (Revised). (2015). *International Standard on Auditing 570 (Revised) - Going Concern*.
- ISA 700 (Revised). (2015). *International Standard on Auditing 700 (Revised) - Forming an Opinion and Reporting on Financial Statements*.
- Jiang, W., Ruple, K. H. & Wu, J. (2010). Internal Control Deficiencies and the Issuance of Going Concern Opinions. *Research in Accounting Regulation*, 22 (1), 40–46.
- Jones, F. L. (1996). The Information Content of the Auditor's Going Concern Evaluation. *Journal of Accounting and Public Policy*, 15 (1), 1–27.
- Kao, J. L., Li, Y. & Zhang, W. (2014). Did SOX Influence the Association Between Fee Dependence and Auditors' Propensity to Issue Going-Concern Opinions? *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 33 (2), 165–185.
- Kaplan, S. E., Mowchan, M. J. & Weisbrod, E. H. (2014). Does Institutional Investor Behavior Influence the Market Reaction to Going Concern Audit Reports? Zugriff auf [https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract\\_id=2433626](https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=2433626) (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Kaplan, S. E. & Williams, D. D. (2013). Do Going Concern Audit Reports Protect Auditors from Litigation? A Simultaneous Equations Approach. *The Accounting Review*, 88 (1), 199–232.
- Kausar, A. & Lennox, C. (2017). Balance Sheet Conservatism and Audit Reporting Conservatism. *Journal of Business Finance & Accounting*, 44 (7-8), 897–924.
- Kausar, A., Taffler, R. J. & Tan, C. E. (2017). Legal Regimes and Investor Response to the Auditor's Going-Concern Opinion. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 32 (1), 40–72.
- Kida, T. (1980). An Investigation into Auditors' Continuity and Related Qualification Judgements. *Journal of Accounting Research*, 18 (2), 506–523.
- Kim, M. H. J. (2021). Effects of Managerial Overconfidence and Ability on Going-Concern Decisions and Auditor Turnover. *Advances in Accounting*, 54 (1), 1–15.
- Knechel, W. R. & Vanstraelen, A. (2007). The Relationship between Auditor Tenure and Audit Quality Implied by Going Concern Opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 26 (1), 113–131.
- Koh, H. C. & Killough, L. N. (1990). The Use of Multiple Discriminant

- Analysis in the Assessment of the Going-Concern Status of an Audit Client. *Journal of Business Finance & Accounting*, 17 (2), 179–192.
- Krishnan, G. V. & Wang, C. (2015). The Relation Between Managerial Ability and Audit Fees and Going Concern Opinions. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 34 (3), 139–160.
- Krishnan, J. & Stephens, R. G. (1995). Evidence on Opinion Shopping from Audit Opinion Conservatism. *Journal of Accounting and Public Policy*, 14 (3), 179–201.
- Leffson, U. (1988). *Wirtschaftsprüfung* (4. Aufl.). Wiesbaden, Springer-Verlag.
- Lehmann, C. M. & Norman, C. S. (2006). The Effects of Experience on Complex Problem Representation and Judgment. *Behavioral Research in Accounting*, 18 (1), 65–83.
- Lennox, C. S. (1999). Non-Audit Fees, Disclosure and Audit Quality. *European Accounting Review*, 8 (2), 239–252.
- Li, C. (2009). Does Client Importance Affect Auditor Independence at the Office Level? Empirical Evidence from Going-Concern Opinions. *Contemporary Accounting Research*, 26 (1), 201–230.
- Louwers, T. J., Messina, F. M. & Richard, M. D. (1999). The Auditor's Going-Concern Disclosure as a Self-Fulfilling Prophecy: A Discrete-Time Survival Analysis. *Decision sciences*, 30 (3), 805–824.
- Marten, K.-U., Quick, R. & Ruhnke, K. (2020). *Wirtschaftsprüfung: Grundlagen des betriebswirtschaftlichen Prüfungswesens nach nationalen und internationalen Normen* (6. Aufl.). Stuttgart, Schäffer-Poeschel Verlag.
- McKeown, J. C., Mutchler, J. F. & Hopwood, W. (1991). Toward an Explanation of Auditor Failure to Modify the Audit Opinions of Bankrupt Companies. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 10, 1–13.
- Menon, K. & Williams, D. D. (2010). Investor Reaction to Going Concern Audit Reports. *The Accounting Review*, 85 (6), 2075–2105.
- Meyer, Y. & Davids, K. (2018). Beurteilung der Fortführung der Unternehmestätigkeit im Rahmen der Abschlussprüfung. *WPg – Die Wirtschaftsprüfung*, 71 (5), 263–271.
- Mo, P. L. L., Rui, O. M. & Wu, X. (2015). Auditors' Going Concern Reporting in the Pre- and Post-Bankruptcy Law Eras: Chinese Affiliates of Big 4 Versus Local Auditors. *The International Journal of Accounting*, 50 (1), 1–30.
- Mutchler, J. F., Hopwood, W. & McKeown, J. M. (1997). The Influence of Contrary Information and Mitigating Factors on Audit Opinion Decisions on Bankrupt Companies. *Journal of Accounting Research*, 35 (2), 295–310.
- Niemi, L. & Sundgren, S. (2012). Are Modified Audit Opinions Related to the Availability of Credit? Evidence from Finnish SMEs. *European Accounting Review*, 21 (4), 767–796.
- Nogler, G. E. (2004). Long-Term Effects of the Going Concern Opinion. *Managerial Auditing Journal*, 19 (5), 681–688.
- Numan, W. & Willekens, M. (2012). Competitive Pressure, Audit Quality and Industry Specialization. Zugriff auf [https://www.ou.edu/dam/price/accounting/files/quality\\_competition\\_Oklahoma\\_May2012.pdf](https://www.ou.edu/dam/price/accounting/files/quality_competition_Oklahoma_May2012.pdf) (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Parker, S., Peters, G. F. & Turetsky, H. F. (2005). Corporate Governance Factors and Auditor Going Concern Assessments. *Review of Accounting and Finance*, 4 (3), 5–29.
- Pföhler, I., M./Knappe. (2021). Going Concern in Corona-Zeiten – Der Umgang mit den besonderen Unsicherheiten. *WPg – Die Wirtschaftsprüfung*, 74 (6), 354–360.
- Raghunandan, K. & Rama, D. V. (1995). Audit Reports for Companies in Financial Distress: Before and After SAS No. 59. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 14 (1), 50–63.
- Ratzinger-Sakel, N. V. (2013). Auditor Fees and Auditor Independence – Evidence from Going Concern Reporting Decisions in Germany. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 32 (4), 129–168.
- Read, W. J. & Yezegel, A. (2016). Auditor Tenure and Going Concern Opinions for Bankrupt Clients: Additional Evidence. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 35 (1), 163–179.
- Reichelt, K. J. & Wang, D. (2010). National and Office-Specific Measures of Auditor Industry Expertise and Effects on Audit Quality. *Journal of Accounting Research*, 48 (3), 647–686.
- Reynolds, J. K. & Francis, J. R. (2000). Does Size Matter? The Influence of Large Clients on Office-Level Auditor Reporting Decisions. *Journal of Accounting and Economics*, 30 (3), 375–400.
- Robinson, D. (2008). Auditor Independence and Auditor-Provided Tax Service: Evidence from Going-Concern Audit Opinions Prior to Bankruptcy Filings. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 27 (2), 31–54.
- Ruhnke, K. (2003). Nutzen von Abschlussprüfungen: Bezugsrahmen und Einordnung empirischer Studien. *Schmalenbachs Zeitschrift für betriebswirtschaftliche Forschung*, 55 (3), 250–280.
- Ruhnke, K. & Frey, F. (2015). Einfluss der Finanzkrise auf das going concern-Berichterstattungsverhalten des Abschlussprüfers. Zugriff auf [https://refubium.fu-berlin.de/bitstream/handle/fub188/21228/Ruhnke\\_Frey\\_BFuP-2015-3.pdf?sequence=1](https://refubium.fu-berlin.de/bitstream/handle/fub188/21228/Ruhnke_Frey_BFuP-2015-3.pdf?sequence=1) (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Sarburg, M. & Mengwasser, M. (2017). Die Fortführung der Unternehmestätigkeit im Lichte der Pflichten des Abschlusserstellers. *WPg – Die Wirtschaftsprüfung*, 70, 20, 1179–1188.
- Schlüter, J. K. & Ratzinger-Sakel, N. V. (2019). Audit Partners Signature Disclosure Effects on Non-Professional Investors' Credibility Assessments and Liability Perceptions. Zugriff auf <https://ssrn.com/abstract=3442568> (zuletzt abgerufen am: 28.02.2022)
- Simamora, R. A. & Hendarjatno, H. (2019). The Effects of Audit Client Tenure, Audit Lag, Opinion Shopping, Liquidity Ratio, and Leverage to the Going Concern Audit Opinion. *Asian Journal of Accounting Research*, 4 (1), 145–156.
- Strickett, M., Hay, D. C. & Lau, D. (2021). The Going-Concern Opinion and the Adverse Credit Rating: An Analysis of Their Relationship. *Accounting Research Journal*. Zugriff auf <https://www.emerald.com/insight/content/doi/10.1108/ARJ-04-2021-0135/full/html> (zuletzt abgerufen am: 23.03.2022)
- Subramanyam, K. & Wild, J. J. (1996). Going-Concern Status, Earnings Persistence, and Informativeness of Earnings. *Contemporary Accounting Research*, 13 (1), 251–273.
- Sundgren, S. & Svanström, T. (2014). Auditor-in-Charge Characteristics and Going-Concern-Reporting. *Contemporary Accounting Research*, 31 (2), 531–550.
- Taffler, R. J., Lu, J. & Kausar, A. (2004). In Denial? Stock Market Underreaction To Going-Concern Audit Report Disclosures. *Journal of Accounting and Economics*, 38 (1), 263–296.
- Vanstraelen, A. (2003). Going-Concern Opinions, Auditor Switching, and the Self-Fulfilling Prophecy Effect Examined in the Regulatory Context of Belgium. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 18 (2), 231–254.
- Wright, A. M. & Wright, S. (2014). Modification of the Audit Report: Mitigating Investor Attribution by Disclosing the Auditor's Judgement Process. *Behavioral Research in Accounting*, 26 (2), 35–50.
- Wu, C. Y.-H., Hsu, H.-H. & Haslam, J. (2016). Audit Committees, Non-Audit Services, and Auditor Reporting Decisions Prior to Failure. *The British Accounting Review*, 48 (2), 240–256.
- Ye, P., Carson, E. & Simnett, R. (2011). Threats to Auditor Independence: The Impact of Relationship and Economic Bonds. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 30 (1), 121–148.