

**Audit Pricing:  
Further evidence from the German  
and European markets**

Rouven Fleischer

This cumulative dissertation is presented for the degree of

Doctor rerum politicarum

Deutsche Übersetzung des Titels: *Die Bepreisung von Wirtschaftsprüfungsleistungen:*

*Weitergehende Erkenntnisse aus dem deutschen und europäischen Märkten*

Faculty of Business Administration

Chair of Auditing and Management Accounting

Catholic University Eichstaett-Ingolstadt

Date of the oral examination: 30 October 2020

First examiner: Prof. Dr. Max Götttsche  
Catholic University Eichstaett-Ingolstadt

Second examiner: Prof. Dr. Kai Sandner  
Catholic University Eichstaett-Ingolstadt

**Contents**

Zusammenfassung der Werke (Abstract)..... 4

I. Size effects and audit pricing: Evidence from Germany..... 10

II. The Big 4 premium: Does it survive an auditor change? Evidence from Europe..... 11

III. Variation of financial risk over time and the impact on audit pricing..... 12

# Zusammenfassung der Werke (Abstract)

## 1. Ausgangslage und Problemstellung

Die Bepreisung von Wirtschaftsprüfungsleistungen und speziell der Einfluss einzelner Determinanten wird seit den 1980er Jahren erforscht. Im Fokus stehen hierbei vor allem die Fragen, wie sich eine Klassifizierung des Prüfers als Big 4 (bzw. zuvor Big 8 / Big 6) Prüfer sowie die gleichzeitige Erbringung von Nicht-Prüfungsleistungen bzw. Beratungsleistungen durch den Wirtschaftsprüfer auf die Höhe des Prüfungshonorars auswirken.

Die Ergebnisse bisheriger Forschung zu diesen Fragestellungen sind nicht einheitlich. Unter anderem können Francis/Simon (1987) für den US-Prüfungsmarkt, Craswell/Francis/Taylor (1995) oder Gul (1999) für den Markt für Prüfungsleistungen in Australien bzw. Hong Kong in ihren Untersuchungen nachweisen, dass bedeutende große Prüfungsgesellschaften (Big 4) ein relativ höheres Prüfungshonorar erzielen (Big 4 Premium). Anderen Untersuchungen hingegen gelingt dies nicht oder aber sie können, wie Chaney et al. (2004), einen Einfluss der Big 5 Prüfeigenschaft auf die Höhe des Prüfungshonorars nur in ihrer Gesamtanalyse nachweisen, wohingegen in Teilstichproben ein solcher Nachweis nicht möglich ist. Im Rahmen von Arbeiten zum Low Balling und Fee Cutting sowie zur Anbieterkonzentration im deutschen Markt für Abschlussprüfungsleistungen können Bigus/Zimmermann (2009) bzw. Köhler et al. (2010) auch einen generellen Honoraraufschlag für Big 4 Prüfer aufzeigen.

Des Weiteren können beispielsweise Palmrose (1986) für einen US-Datensatz, Firth (1997) anhand eines Datensatzes von an der Osloer Börse gelisteten Unternehmen oder Hay et al. (2006) für einen neuseeländischen Datensatz einen positiven Einfluss auf die Höhe des Prüfungshonorars nachweisen, wenn der Prüfer für seinen Mandanten Nicht-Prüfungsleistungen erbringt.

Anders als etwa für den anglo-amerikanischen Raum und pazifische Märkten wie Australien und Neuseeland ist die Bepreisung von Wirtschaftsprüfungsleistungen im deutschen und europäischen Markt bisher weniger erforscht. Anhand eben dieser Märkte soll im Rahmen dieser Arbeit unter anderem der Einfluss einzelner Determinanten wie Größe, finanzieller Risikovariablen und die Wechselwirkung eines Prüferwechsels etwa auf das Big 4 Premium näher untersucht werden.

## **2.      Wissenschaftlicher Schwerpunkt**

Auf die Bepreisung bzw. die Preisfindung von Prüfungsleistungen wirken sowohl der Wirtschaftsprüfer als auch dessen Mandant ein. Während der Wirtschaftsprüfer bestrebt ist ein Prüfungshonorar durchzusetzen, das die Kosten der Prüfung übersteigt, versucht der Mandant eben dieses möglichst gering zu halten. Eine Möglichkeit bietet hierzu z.B. ein Prüferwechsel und der hieraus entstehende Preiswettbewerb unter Prüfern, die nach DeAngelo (1981a) ggf. auch bereit sind das Prüfungshonorar der Erstprüfung unter den tatsächlich entstehenden Kosten anzusetzen, um so Überschüsse aus Folgeprüfungen erwirtschaften zu können (fee cutting). Auch hat der Mandant die Möglichkeit durch die Wahl des Prüfers und die dem Prüfer zugemessene Qualität nicht nur ein entsprechendes Signal an die Adressaten der externen Berichterstattung zu senden, zudem kann er hierdurch einen Einfluss auf die Höhe des Prüfungshonorars nehmen. DeAngelo (1981b) zeigt modelltheoretisch, dass größeren Prüfern ein höheres Maß an Qualität und Unabhängigkeit zugemessen werden kann, da sie mehr Mandate und damit Honorareinnahmen zu verlieren haben als kleinere Prüfer und somit der Anreiz geringer ist, entdeckte Brüche in der Rechnungslegung nicht zu berichten.

Abgesehen von zusätzlich anfallenden Kosten im Rahmen einer Erstprüfung, kann der Prüfer die Höhe des Prüfungshonorars durch seine Kostenstruktur beeinflussen, so z.B. durch die Prü-

fungintensität. Diese wiederum ist aber auch beeinflusst durch etwaige Haftungsansprüche gegenüber dem Prüfer, sollte dieser Brüche in der Rechnungslegung nicht entdecken. Folglich berücksichtigen Prüfer im Rahmen der Bepreisung auch die Risikostruktur des Mandanten.

Zur Analyse der Determinanten von Prüfungshonoraren im deutschen sowie in europäischen Märkten wird in dieser Arbeit vor allem auf Modelle zurückgegriffen, die wesentlich auf der Arbeit von Simunic (1980) aufbauen. Betrachtet werden unter anderem der Einfluss der Größe und der Diversifikation des Mandanten sowie einzelner Bilanzpositionen, denen ein erhöhter Risikogehalt und damit eine höhere Prüfungsintensität zugeschrieben werden, auf die Höhe des Prüfungshonorars. Derartige Variablen zur Bestimmung des Prüfungshonorars kontrollieren nach Simunic (1980) auf Unterschiede im „loss exposure“ der Mandanten. Weitere Variablen, die als „control variables for difference in the assessed loss-sharing ratio“ beschrieben werden, betrachten die Profitabilität des Unternehmens und das Auftreten von Verlustsituationen oder eingeschränkten Bestätigungsvermerken in der Vergangenheit.

Weiterhin wird gezielt der Frage nachgegangen, ob in den untersuchten Märkten Prämien für Big 4 Prüfer nachgewiesen werden können. Ebenso wird die Frage untersucht, welchen Einfluss die gleichzeitige Beratungstätigkeit durch den Wirtschaftsprüfer auf das Prüfungshonorar hat. Ferner wird betrachtet, ob die Erweiterung oben genannter Modelle um Risikobetrachtungen aus anderen Forschungsgebieten, bzw. die andere Stakeholder in ihrer Risikobetrachtung eines Unternehmens berücksichtigen, relevante Parameter für die Bepreisung von Wirtschaftsprüfungleistungen darstellen.

### **3. Zusammenfassung der Ergebnisse der vorliegenden Arbeit**

Die vorliegende Arbeit setzt sich zusammen aus den nachfolgend beschriebenen drei Untersuchungen.

Die erste Untersuchung mit dem Titel ‚**Size effects and audit pricing: Evidence from Germany**‘ untersucht anhand der Unternehmen in den deutschen Aktienindizes DAX, MDAX, TecDAX und SDAX für die Jahre 2005 bis 2009 unterschiedliche Dimensionen von Größe und deren Einfluss auf die Bepreisung von Wirtschaftsprüfungsleistungen. Während vorherige Untersuchungen zeigen, dass Prüfer, die auch Beratungsleistungen für ihre Mandanten erbringen, höhere Gebühren für Prüfungsleistungen erzielen, zeigen die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung eben dies nur für Big 4 Prüfer. Des Weiteren legen die Ergebnisse der Untersuchung nahe, dass die in vorherigen Studien für den deutschen Markt aufgezeigte Big 4 Prämie stark von einer Marktführer-Prämie beeinflusst ist. Weiterhin lässt sich festhalten, dass Risikovariablen wie etwa Verschuldungsgrad oder Verlustsituationen in Vorjahren nur bei kleinen Mandaten einen wesentlichen Einfluss auf die Höhe des Prüfungshonorars haben, wohingegen bei großen Mandaten speziell die Unternehmensgröße den wesentlichen Bepreisungsfaktor darstellt. Unter Berücksichtigung der hohen Relevanz des Faktors Unternehmensgröße bei der Bepreisung von Wirtschaftsprüfungsleistungen kommt die vorliegende Untersuchung ebenfalls zu dem Schluss, die Unternehmensgröße eher über nicht-finanzielle Faktoren – in bisherigen Untersuchungen wurde fast ausschließlich der natürliche Logarithmus der Bilanzsumme oder der Umsatzerlöse herangezogen – wie den natürlichen Logarithmus der Mitarbeiteranzahl zu verwenden, um etwaige Interdependenzen zu anderen finanziellen Variablen auszuschließen.

Die zweite Untersuchung mit dem Titel ‚**The Big 4 premium: Does it survive an auditor change? Evidence from Europe**‘ basiert auf einem Datensatz aller börsennotierten Unternehmen in Deutschland, Italien, Belgien und Finnland für die Jahre 2007 bis 2010 und präsentiert neue Ergebnisse zum Einfluss des Prüferwechsels auf Prüfungshonorare mit speziellem Fokus auf eine etwaige Big 4 Prämie. Hierbei werden die bisherigen Forschungsschwerpunkte zur Big 4 Prämie und zum sog. Fee Cutting miteinander kombiniert und der Einfluss des Prüfer-

wechsels auf die Big 4 Prämie untersucht. Im Rahmen einer Matching Analyse werden die Prüfungshonorare von Firmen, die zu einem Big 4 Prüfer wechseln, mit denen von Firmen, die zu einem Nicht-Big 4 Prüfer wechseln, verglichen. Im Ergebnis kann eine Big 4 Prämie nur für solche Firmen gezeigt werden, die den Prüfer nicht wechseln. Im Fall des Prüferwechsels zeigen die Ergebnisse, dass Big 4 Prüfer bereit sind diese Prämie aufzugeben oder sogar einen Prämienabschlag gegenüber Nicht-Big 4 Prüfern akzeptieren. Dieser Abschlag besteht in den ersten Folgejahren meist fort. Entsprechend liegt die Vermutung nahe, dass Big 4 Prüfer hier eine „foot-in-the-door“ Strategie verfolgen, um neue Mandanten zu gewinnen. Entsprechend der vorliegenden Ergebnisse ist die Existenz einer Big 4 Prämie stark abhängig von der Entscheidung des jeweiligen Unternehmens den Prüfer zu wechseln.

Die dritte Untersuchung mit dem Titel ‚**Variation of financial risk over time and the impact on audit pricing**‘ legt den Fokus auf die Berücksichtigung von finanziellen Risikofaktoren und deren Entwicklung im Zeitablauf bei der Bepreisung von Wirtschaftsprüfungsleistungen. Wesentliche Annahme der Untersuchung ist hierbei, dass Kontinuität von entsprechenden Finanzkennzahlen die Risikoposition des Prüfers reduziert und sich entsprechend positiv in den Prüfungsgebühren niederschlagen sollte. Bei Firmen, die den Prüfer nicht wechseln, zeigen die Ergebnisse der vorliegenden Untersuchung einen Einfluss von erhöhter Volatilität der Finanzkennzahlen auf die Höhe der Prüfungsgebühren. Hieraus wird die Vermutung abgeleitet, dass im Fall erhöhter Volatilität in den Finanzkennzahlen Unternehmen den Prüfer bewusst nicht wechseln könnten, um Dritten gegenüber ein Zeichen von Stabilität zu senden und hierfür ggf. auch eine Prämie auf das Prüfungshonorar des bestehenden Prüfers akzeptieren. Im Fall des Prüferwechsels könnten neue Prüfer hingegen auf eine entsprechende Prämie verzichten, um neue Mandanten zu gewinnen.

## Literatur

- Bigus, J., & Zimmermann, R.-C. 2009. Quasirentenmodell und Honorare für Abschlussprüfungen in Deutschland – eine empirische Analyse. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 79, 1283–1308.
- Chaney, P.K., Jeter, D.C., & Shivakumar, L. 2004. Self-selection of auditors and audit pricing in private firms. *The Accounting Review*, 79, 51–53.
- Craswell, A.T., Francis, J.R., & Taylor, S.L. 1995. Auditor brand name reputations and industry specializations. *Journal of Accounting and Economics*, 20, 297–322.
- DeAngelo, L. E. 1981a. Auditor independence, ‘low balling’, and disclosure regulation. *Journal of Accounting and Economics* 3: 113–127.
- DeAngelo, L. E. 1981b. Auditor size and auditor quality. *Journal of Accounting and Economics* 3: 183–199.
- Firth, M. 1997. The provision on non-auditing services and the pricing of audit fees. *Journal of Business Finance & Accounting*, 24, 511–525.
- Francis, J. R., and D. T. Simon. 1987. A test of audit pricing in the small-client segment of the U.S. audit market. *The Accounting Review* 62: 145–157.
- Gul, F. A. 1999. Audit prices, product differentiation and economic equilibrium. *Auditing: A Journal of Practice and Theory* 18: 90–100.
- Hay, D., Knechel, R., & Li, V. 2006. Non-audit services and auditor independence: New Zealand evidence. *Journal of Business Finance & Accounting*, 33, 715–734.
- Köhler, A. G., Marten, K.-U., Ratzinger, N. V. S., & Wagner, M. 2010. Prüfungshonorare in Deutschland – Determinanten und Implikationen. *Zeitschrift für Betriebswirtschaft*, 80, 5–29.
- Palmrose, Z.-V. 1986. The effect of nonaudit services on the pricing of audit services: Further evidence. *Journal of Accounting Research* 24: 405–411.
- Simunic, D. A. 1980. The pricing of audit services: Theory and evidence. *Journal of Accounting Research* 18: 161–190.

# I. Size effects and audit pricing: Evidence from Germany\*

Rouven Fleischer, Max Goettsche

*Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 21, 156–168

---

## Abstract

Previous research into audit pricing has focused on the US and Australasian markets. This study aims to elaborate on the role played by various size effects on audit pricing using data from the German market.

As previous research has shown, audit firms that provide additional non-audit services are able to charge higher fees for auditing. By contrast, our results show that only Big 4 auditors can earn an audit fee premium by providing non-audit services.

Our findings also show that the Big 4 premium shown by previous German research is strongly affected by the premium for overall market leadership. Furthermore, we find that the influence of risk variables such as leverage or past losses is significant only for small auditees, while for large auditees size is the determining factor.

Finally, this study proposes that using the logarithm of the number of employees is a better proxy for company size than is the more commonly used logarithm of total assets because it is more constant over time and does not bear the risk of interdependencies with other financial statement-based variables. Therefore, its further use in audit pricing research is strongly recommended.

**Key words:** Audit fees; audit pricing; company size; auditor size

---

## II. The Big 4 premium: Does it survive an auditor change? Evidence from Europe

Rouven Fleischer, Max Goettsche, Maximilian Schauer

*Journal of International Accounting, Auditing and Taxation*, 29, 103–117

---

### **Abstract**

This study presents new evidence on the effects of auditor changes on audit pricing, with a particular focus on the Big 4 premium. We link the fee cutting and Big 4 premium research fields and examine whether the Big 4 premium is influenced by a firm's decision to change its auditor. Applying matching analysis, we compare the audit fees of firms switching to a Big 4 auditor with those switching to a non-Big 4 auditor. Compared with non-switching firms, we find that audit pricing strongly differs for existing versus new clients of Big 4 auditors. The Big 4 premium only exists for mandates in which firms do not change their auditor, whereas upon auditor changes Big 4 auditors are willing to give up their premium or even accept lower fees than non-Big 4 auditors. This discount prevails in most post-change years. We conclude that Big 4 auditors apply a foot-in-the-door strategy and request lower fees to win new clients. Therefore, the existence of the well-known Big 4 premium is strongly influenced by a firm's decision to change its auditor. These findings are based on a data set including all listed German, Italian, Belgian, and Finnish firms from 2007 to 2010.

**Key words:** Audit fees, audit pricing, Big 4 premium, fee cutting, matching

### III. Variation of financial risk over time and the impact on audit pricing

Rouven Fleischer

Submitted for publication to  
*Journal of Contemporary Accounting and Economics*  
in September 2019

---

#### **Abstract**

This study presents additional insight on factors that auditors use to assess a firm's financial risk position when pricing audit services. We consider changes in a firm's financial risk profile over time when determining our audit pricing models. We assume that continuity of financial risk indicators reduces an auditor's risk position and thus should be reflected in lower audit fees. For firms that do not switch their auditor, we find that variation of financial risk variables over time does impact audit fees. We conclude that in situations of increased financial risk a firm may choose to maintain its auditor, also as a symbol of stability towards third parties and accordingly accept to pay an additional risk premium to the incumbent auditor. New auditors instead may choose to abstain from charging an additional risk premium to win new clients.

**Key words:** Audit fees, audit pricing, financial risk