

In welchem Ausmaß hängt der Erfolg eines Unternehmens von den handelnden Personen der Top-Management-Ebene ab? Diese Frage wird in der betriebswirtschaftlichen Management-Forschung seit längerem kontrovers diskutiert. Mehrere Studien haben inzwischen gezeigt, dass individuelle Persönlichkeitsmerkmale von Top-Managern mittel- und unmittelbar strategische Entscheidungen eines Unternehmens beeinflussen. In diesem Zusammenhang blieb bisher allerdings weitgehend unklar, ob individuelle persönliche Charakteristika auch auf vergleichsweise stark regulierte betriebswirtschaftliche Entscheidungsbereiche wie z.B. die Bilanzierung und Finanzberichterstattung Einfluss nehmen.

Die Dissertation "Impact of Chief Financial Officers' characteristics on financial accounting choice. An empirical analysis – evidence from European companies" untersucht diese Fragestellung und greift dabei auf die aus der Organisationstheorie und Management-Psychologie abgeleitete Upper Echelon Theory von Hambrick/Mason als theoretisches Rahmenkonzept zurück. Die Arbeit trägt dadurch zur Upper-Echelons-Forschung in zwei verschiedenen Aspekten bei: Im ersten Schritt erarbeitet der Autor einen detaillierten Überblick über bislang nur lose verbundene Upper-Echelon-Forschungsergebnisse in der Finanzberichterstattung und identifiziert existierende Forschungslücken. In einem zweiten Schritt wird anhand einer Stichprobe von 500 Finanzvorständen in mehr als 250 großen börsennotierten europäischen Unternehmen empirisch der Fragestellung nachgegangen, ob deren individuelle persönliche Charakteristika Entscheidungen in der Bilanzierung und IFRS-Finanzberichterstattung beeinflussen.

Obwohl aus früheren, mehrheitlich auf Stichproben US-amerikanischer Unternehmen beruhender Studien trotz mancher widersprüchlicher Ergebnisse grundsätzlich eine empirische Bestätigung der Upper Echelons Theory für die Finanzberichterstattung konstatiert werden kann, kann eine ähnliche Bedeutung persönlicher Charakteristika der Finanzvorstände für die Reporting-Entscheidungen europäischen Unternehmen empirisch nicht bestätigt werden. Auch wenn eine eindeutige Interpretation dieses Ergebnisses aus wissenschaftlicher Sicht schwierig ist, kommen ein grundsätzlich weniger auf Individualität ausgerichtetes kulturelles Umfeld, eine hohe Homogenität persönlicher Charakteristika der Finanzvorstände europäischer Unternehmen sowie die umfassende öffentliche Überwachung und Medienaufmerksamkeit bei großen Unternehmen als mögliche Begründungen dafür in Frage. Die empirischen Ergebnisse dieser Studie können damit zwar die Upper Echelons Theory in der Finanzberichterstattung nicht bestätigen, stellen aber potenziell gute Nachrichten für

Investoren, Standardsetter und Aufsichts- und Kontrollorgane der Finanzberichterstattung dar, da Governance-Systeme, Bilanzierungsvorschriften sowie Prüfungs- und Enforcement-Mechanismen in Europa durchaus erfolgreich darin zu sein scheinen, die ökonomische Relevanz eines allfälligen individuellen Einflusses des Finanzvorstands auf Bilanzierungsentscheidungen großer Unternehmen zu minimieren.