

Die Bedeutung finanzieller Performance- Informationen bei Konflikten zwischen ökonomischen, ökologischen und sozialen Zielen

Agenda:

- Problemhintergrund, Forschungsfrage und Hypothesen
 - Design und Ergebnisse der empirischen Untersuchung
 - Diskussion der Ergebnisse
 - Limitationen und Ausblick
-

Friederike Wall, Alexandra Rausch, Gernot Mödritscher, Stephan Leitner

- Unternehmen stehen vor der Herausforderung mehrfacher Zielsetzung und möglicher Zielkonflikte. *(Simon 1964; Freeman 1984; Meyer 2002; Cyert and March 2005)*
- Es müssen ökonomische, soziale und ökologische Ziele simultan berücksichtigt und in die Unternehmensstrategie integriert werden. *(Shrivastava 1995; Elkington 1999; Funk 2003; McManus 2008)*
- Mehrfache Zielsetzung und Zielkonflikte führen zu komplexen Entscheidungssituationen unter Unsicherheit. *(Ananda and Herath 2003; Ascough 2008)*
- Das Management Accounting hat die Funktion, Führungskräfte bei der Entscheidungsfindung zu unterstützen und entscheidungsrelevante Informationen und Instrumente zur Verfügung zu stellen. *(Dominiak and Louderback 1994; Emmanuel et al. 1990)*

- Nicht rationale Entscheidungen werden getroffen aufgrund
 - begrenzter Rationalität der Entscheidungsträger (*Simon 1957; March and Simon 1958*)
 - begrenzter Qualität und Quantität der zur Verfügung gestellten Informationen (*Bazerman and Moore 2009*)
- Vor dem Hintergrund begrenzter Rationalität erfordern komplexe Entscheidungssituationen unter Unsicherheit
 - sukzessive Information der Entscheidungsträger (*Kennedy 1993, Chong 1996*)
 - umfangreiche Information hinsichtlich mehrerer Zieldimensionen (*Galbraith 1973; Fry and Slocum Jr 1984; Chong 1996*)

Wie beeinflussen finanzielle Informationen das Entscheidungsverhalten bei mehrfacher Zielsetzung im Vergleich zu anderen Informationen?

- Finanzielle Informationen betreffen vergangene, gegenwärtige oder zukünftige ökonomische Phänomene einer Einheit. Sie werden vielfach nach bestimmten Regeln bzw. vielfach erprobten Verfahren erzeugt. *(Bruns and McKinnon 1993)*
- Das Management Accounting liefert traditionellerweise auf ökonomische Ziele hin ausgerichtete Informationen. *(Horngren et al. 2011)*
- Finanzielle Informationen sind strukturiert, verdichtet, werden nach bestimmten Regeln gebildet und erhöhen daher das Sicherheitsgefühl der Entscheidungsträger. *(Harrison et al. 2011)*

H1: Finanzielle Informationen haben größeren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten als andere Informationen.

- Die Reihenfolge der zur Verfügung gestellten Informationen hat Einfluss auf das Entscheidungsverhalten. (*Arnold et al. 2000; Hovland et al. 1970*)
- Zuerst erhaltene Informationen bestimmen das Entscheidungsverhalten und die Richtung der Entscheidung (Primacy-Effekt). (*Trotman and Wright 2000*)
- Wenn Informationen schrittweise zur Verfügung gestellt werden und/oder die Entscheidung komplex ist, werden zuletzt erhaltene Informationen überbewertet (Recency-Effekt). (*Einhorn and Hogarth 1992; Arnold et al. 2000*)

H2a: Zuerst zur Verfügung gestellte Informationen haben einen größeren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten (Primacy-Effekt).

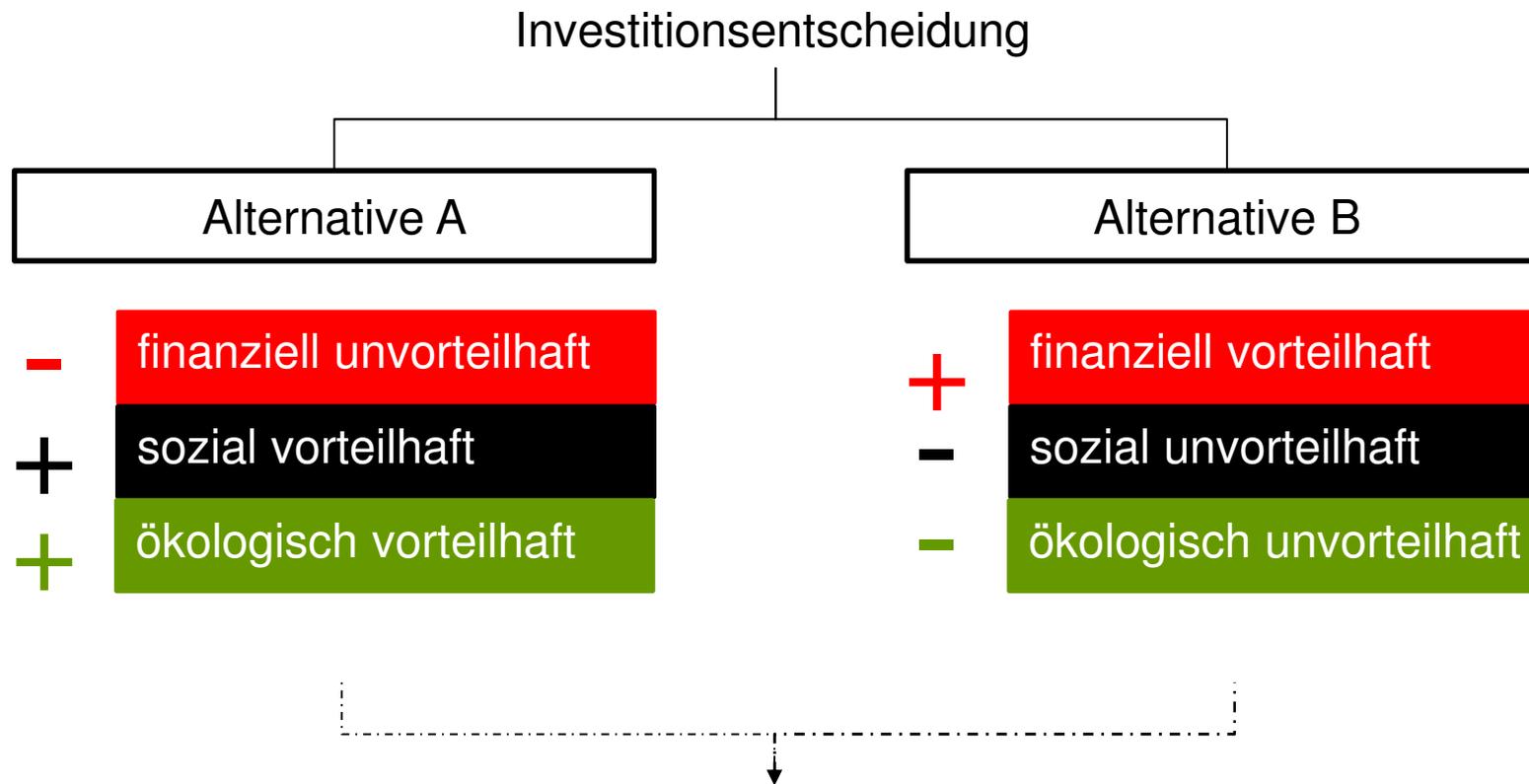
H2b: Zuletzt zur Verfügung gestellte Informationen haben einen größeren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten (Recency-Effekt).

- Je komplexer die Entscheidungssituation und je größer die Unsicherheit, desto höher ist der Informationsbedarf der Entscheidungsträger. Eine breitere Informationsbasis wirkt sich positiv auf die Performance aus. (*Chong 1996, Galbraith 1973*)
- Wenn die Entscheidungssituation sehr komplex ist, tendieren Entscheidungsträger dazu, Informationen schrittweise aufzunehmen und zu verarbeiten (step-by-step processing mode), selbst wenn von ihnen verlangt wird, die aggregierten Informationen am Ende (end-of-sequence processing mode) zu berücksichtigen. (*Kennedy 1993*)

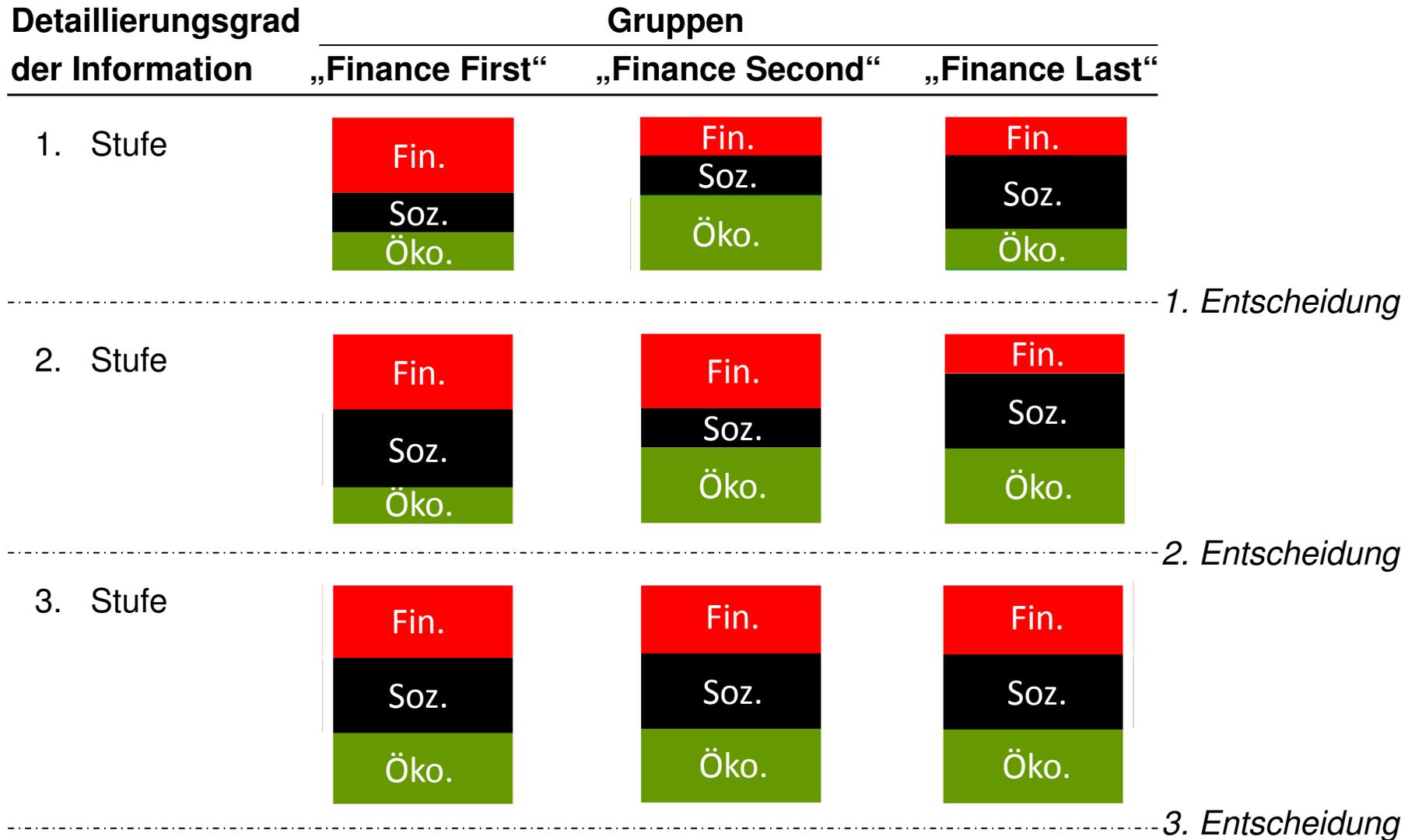
H3: Der Grad des empfundenen Sicherheitsgefühls steigt mit dem Detaillierungsgrad der Information.

Grobdesign der Untersuchung

- Empirisches Forschungsdesign
- Vorgabe einer Entscheidungssituation (Investitionsentscheidung)
- Mögliche Konflikte zwischen ökonomischer, sozialer und ökologischer Zieldimension
- Probanden: Führungskräfte
- 3 Probanden-Gruppen
- Mehrstufige Informationsversorgung mit unterschiedlichem Informationsstand der 3 Gruppen
- Identer Informationsstand am Ende der Befragung bei allen 3 Gruppen

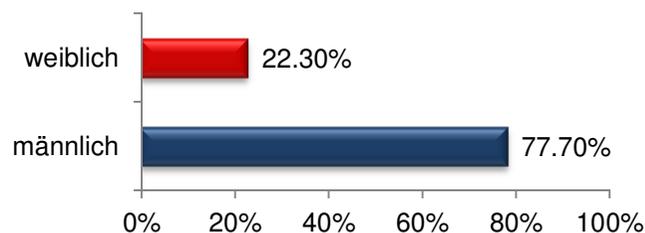


Unterschiedliche Trade-Offs zwischen den Zieldimensionen

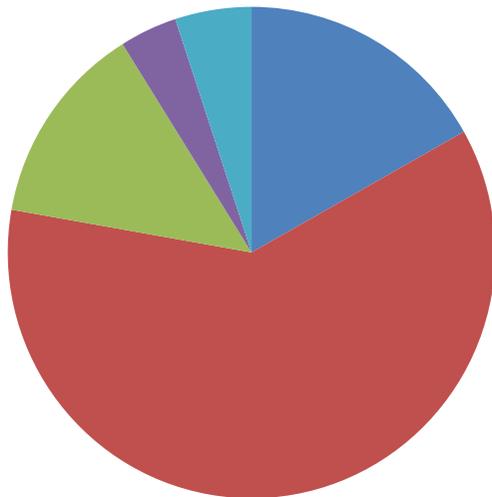


- Befragung im Rahmen des Business-Management-Kongresses 2010 der M/O/T – School of Management, Organizational Development and Technology der Alpen-Adria-Universität Klagenfurt
- Thema des Kongresses: “Verantwortung und Social Business im Management“
- Termin der Befragung: 26. November 2010

- Anzahl der Verteilten Fragebögen: 325
- Rücklauf: 320 (98,46 %)
- Nicht auswertbare Fragebögen: 1
- Auswertbare Fragebögen: 319

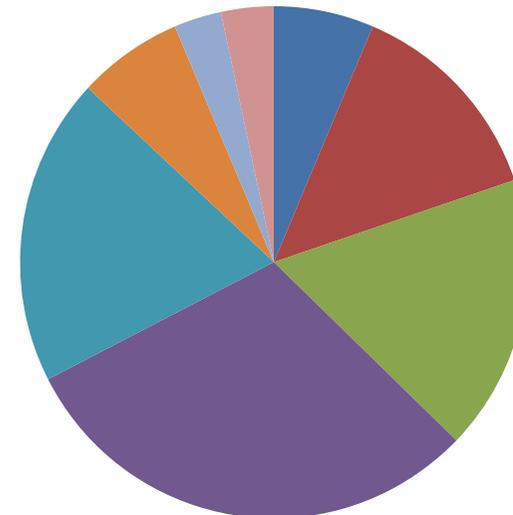


Position im Unternehmen



- 16,8 %  Unternehmer
- 61,0 %  Leitender Angestellter
- 13,3 %  Angestellter
- 3,8 %  Selbstständig
- 5,1 %  Andere Position

Branche



- 6,4 %  Bank und Versicherung
- 13,4 %  Gewerbe und Handwerk
- 17,4 %  Handel
- 30,2 %  Industrie
- 19,5 %  Information und Consulting
- 6,7 %  Tourismus und Freizeitwirtschaft
- 3,0 %  Transport und ,Verkehr
- 3,4 %  Andere Branche

- Entscheidung zwischen Alternative A und B auf allen drei Informationsstufen
 - Alternative B wird auf Stufe 1 deutlich häufiger von der Gruppe „Finance First“ gewählt als von den anderen beiden Gruppen
 - Alternative B wird auf Stufe 2 deutlich häufiger von der Gruppe „Finance Second“ gewählt als von den anderen beiden Gruppen, die zu Alternative A tendieren.
 - Den größten Zuspruch erhält Alternative B von der Gruppe „Finance Second“ auf Stufe 2.
 - Alternative B wird auf Stufe 3 deutlich häufiger von der Gruppe „Finance Last“ gewählt, während nahezu die gesamte Gruppe „Finance First“ Alternative A präferiert.
 - Den größten Zuspruch hat Alternative A bei der Gruppe „Finance First“ auf Stufe 3.

- Subjektiv empfundenes Sicherheitsgefühl bei der 2. und 3. Entscheidung.
 - Subjektiv am sichersten fühlen sich jene Entscheidungsträger, die v.a soziale und ökologische Informationen erhalten haben.
 - Subjektiv am wenigsten sicher fühlen sich Entscheidungsträger, wenn sie gerade finanzielle Informationen bekommen haben.
 - Subjektiv am sichersten fühlen sich Entscheidungsträger, wenn sie finanzielle Informationen zuerst und danach soziale und ökologische Informationen erhalten haben.

- Wählerverhalten
 - Entscheidungsträger, die finanzielle Informationen zuerst erhalten („Finance First“), bleiben am deutlichsten bei der einmal getroffenen Entscheidung.
 - Entscheidungsträger, die finanzielle Informationen auf der 2. Stufe erhalten („Finance Second“), entscheiden sich am deutlichsten zweimal um, d.h. sie ändern ihre Entscheidung auf Stufe 2 am deutlichsten von A auf B und auf Stufe 3 von B auf A.
 - Entscheidungsträger, die finanzielle Informationen zuletzt erhalten („Finance Last“), werden am stärksten dahingehend beeinflusst, ihre Entscheidung von Alternative A zu B zu ändern.

- Hinsichtlich der demographischen Daten gibt es keine nennenswerten Unterschiede zwischen den Gruppen.

- Innerhalb jeder Gruppe unterscheiden sich die Entscheidungen 1, 2 und 3 signifikant voneinander.
 - „Finance First“: Bei zusätzlichen sozialen und ökologischen Informationen (Stufe 2 bzw. 3) tendieren die Entscheidungsträger deutlich zu Alternative A.
 - „Finance Second“: Finanzielle Informationen auf Stufe 2 drehen die Entscheidung deutlich zugunsten der Alternative B, während soziale Informationen auf Stufe 3 deutlich zum ursprünglichen Entscheidungsverhalten zurückführen.
 - „Finance Third“: Finanzielle Informationen auf Stufe 3 wirken deutlich am stärksten zugunsten der Alternative B.

- Innerhalb jeder Gruppe unterscheidet sich das subjektiv empfundene Sicherheitsgefühl bei den Entscheidungen 1, 2 und 3 signifikant voneinander.
 - Mit zusätzlichen sozialen und ökologischen Informationen steigt das subjektiv empfundene Sicherheitsgefühl der Entscheidungsträger.
 - Finanzielle Informationen beeinträchtigen das subjektiv empfundene Sicherheitsgefühl der Entscheidungsträger.

H1: Finanzielle Informationen haben größeren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten als andere Informationen.

Die Ergebnisse unterstützen diese Hypothese nur teilweise, denn

- die Wirkungsweise von finanziellen Informationen hängt stark vom Kontext bzw. vom Informationsstand ab, den die Führungskräfte bereits erreicht haben.
- finanzielle Informationen beeinflussen die Entscheidung nur dann besonders stark, wenn die Führungskräfte davor bereits umfassende soziale und ökologische Informationen erhalten haben.

H2a: Zuerst zur Verfügung gestellte Informationen haben einen größeren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten (Primacy-Effekt).

Die Ergebnisse unterstützen diese Hypothese nicht, denn

- zuerst zur Verfügung gestellte Informationen scheinen durch nachfolgende Informationen „überlagert“ zu werden und in Vergessenheit zu geraten.

H2b: Zuletzt zur Verfügung gestellte Informationen haben einen größeren Einfluss auf das Entscheidungsverhalten (Recency-Effekt).

Die Ergebnisse unterstützen diese Hypothese, denn

- zuletzt zur Verfügung gestellte Informationen beeinflussen das Entscheidungsverhalten stärker.

H3: Der Grad des empfundenen Sicherheitsgefühls steigt mit dem Detaillierungsgrad der Information.

Die Ergebnisse unterstützen diese Hypothese nicht, denn

- das subjektiv empfundene Sicherheitsgefühl steigt nicht mit dem Detaillierungsgrad der Information.
- zusätzlich zur Verfügung gestellte finanzielle Informationen können die Entscheidung „drehen“, machen die Entscheider aber unsicherer.
- zusätzlich zur Verfügung gestellte soziale Informationen können die Entscheidung ebenfalls „drehen“, machen die Entscheider aber sicherer.

- Wirkungsbezogene Analyse
 - Die Reihenfolge der zur Verfügung gestellten Informationen prägt das Entscheidungsverhalten.
 - Der Kontext, in dem neue Informationen zur Verfügung gestellt werden, prägt das Entscheidungsverhalten.

- Gestaltungsbezogene Analyse
 - Der Reihenfolge des Informationszugangs sollte große Beachtung geschenkt werden.
 - Informationen sollten relativ zeitnah zur Verfügung gestellt werden.

Limitationen

- Polarisierende Entscheidungsalternativen
- Unterkomplexe Darstellung des Trade-Offs, d.h. Vereinfachung möglicher Zielkonflikte
- Prägung der Befragungsumgebung durch das Thema „Nachhaltigkeit“
- Entscheidung unter Zeitdruck
- Beschränkung auf drei Gruppen bzw. Reihenfolge-Modelle

Ausblick und Empfehlungen für weitere experimentelle Untersuchungen

- Aufnahme weiterer Gruppen bzw. Reihenfolgemodelle
- Weniger polarisierende Entscheidungsalternativen
- Deutlichere Darstellung des Trade-Offs, d.h. stärkere Differenzierung der sozialen und die ökologischen Zieldimension

Vielen Dank für die Aufmerksamkeit!

- Ananda, J. and G. Herath, 2003, Incorporating stakeholder values into regional forest planning: A value function approach, *Ecological Economics* 45 (1), 75-90.
- Arnold, V., Ph. A. Collier, St. A. Leech and St. G. Sutton, 2000, The effect of experience and complexity on order and recency bias in decision making by professional accountants, *Accounting and Finance* 40, 109-134.
- Ascough, J. C., H. R. Maier, J. K. Ravalico and M. W. Strudley, 2008, Future research challenges for incorporation of uncertainty in environmental and ecological decision-making, *Ecological Modelling* 219 (3-4), 383-399.
- Bazerman, M. H. and D. A. Moore, 2009, *Judgment in managerial decision making*, Hoboken, NJ, Wiley.
- Bruns, W. J. Jr, S. M. McKinnon, 1993, Information and Managers: A Field Study, *Journal of Management Accounting Research* 5, 84-108.
- Chong, V. K., 1996, Management accounting systems, task uncertainty and managerial performance: A research note, *Accounting, Organizations and Society* 21 (5), 415-421.

- Cyert, R. M. and J. G. March, 2005, *A behavioral theory of the firm*, Oxford, Blackwell.
- Dominiak, G. F. and J. G. Louderback, 1991, *Managerial accounting*, Boston, MA, PWS-Kent Publishing.
- Elkington, J., 1999, *Cannibals with forks. The triple bottom line of 21st century business*, Oxford, Capstone.
- Emanuel, C., D. Otley and K. Merchant, 1990, *Accounting for Management Control*, London et al., Chapman & Hall.
- Freeman, R. E., 1984, *Strategic management. A Stakeholder Approach*, Boston, Mass., Pitman.
- Fry, L. W. and J. W. Slocum Jr, 1984, Technology, Structure, and Workgroup Effectiveness: A Test of a Contingency Model, *Academy of Management Journal* 27(2), 221-246.
- Funk, K, 2003, Sustainability and Performance, *MIT Sloan Management Review* 44(2), 65-70.
- Galbraith, J., 1973, *Designing complex organisations*, Reading, Mass., Addison-Wesley.

- Halford, G. S., R. Baker, J. E. McGreddn and J. D. Bain, 2005, How many variables can humans process? *Psychological Science* 16 (1), 70-76.
- Harrison, W. T. Jr, Ch. T. Horngren, Thomas, W. C. and Th. Suwardy, 2011, *Financial Accounting. International Financial Reporting Standards*, Singapore, Pearson.
- Hogarth, R. M. and H. J. Einhorn, 1992, Order effects in belief updating: The Belief-Adjustment Model, *Cognitive Psychology* 24, 1-55.
- Horngren, Ch. T., G. L. Sundem, W. O. Stratton, D. Burgstahler and J. Schatzberg, 2011, *Introduction to Management Accounting*, New Jersey, Pearson.
- Hovland, C. I, I. L. Janis and H. H. Kelley, H.H., 1970, *Communication and Persuasion: Psychological studies of opinion change*, 12th ed., New Haven/London, Yale University Press.
- Ittner, C. D., D. F. Larcker and M. W. Meyer, 2003, Subjectivity and the weighting of performance measures: Evidence from a Balanced Scorecard, *The Accounting Review* 78 (July), 725-758.

- Kennedy, J., 1993, Debiasing audit judgment with accountability: A framework and experimental results, *Journal of Accounting Research* 31, 231-245.
- Malina, M. A. and F. H. Selto, 2001, Communicating and controlling strategy: An empirical study of the effectiveness of the Balanced Scorecard, *Journal of Management Accounting Research* 13, 47-90.
- McManus, T., 2008, The business strategy / corporate social responsibility „mash-up“, *Journal of Management Development* 27(10), 1066-1085.
- Meyer, M. W., 2002, *Rethinking performance measurement*. Beyond the balanced scorecard. Cambridge, Cambridge Univ.-Press.
- Shrivastava, P., 1995, The role of corporations in achieving ecological sustainability, *Academy of Management Review* 20(4), 936-960.
- Simon, H. A., 1957, *Models of man*, New York et al., Wiley.
- Simon, H. A., 1964, On the concept of Organizational Goal, *Administrative Science Quarterly* 9(1), 1.
- Trotman, K. T. and A. Wright, 2000, Order effects and recency: Where do we go from here? *Accounting and Finance* 40, 169-182.