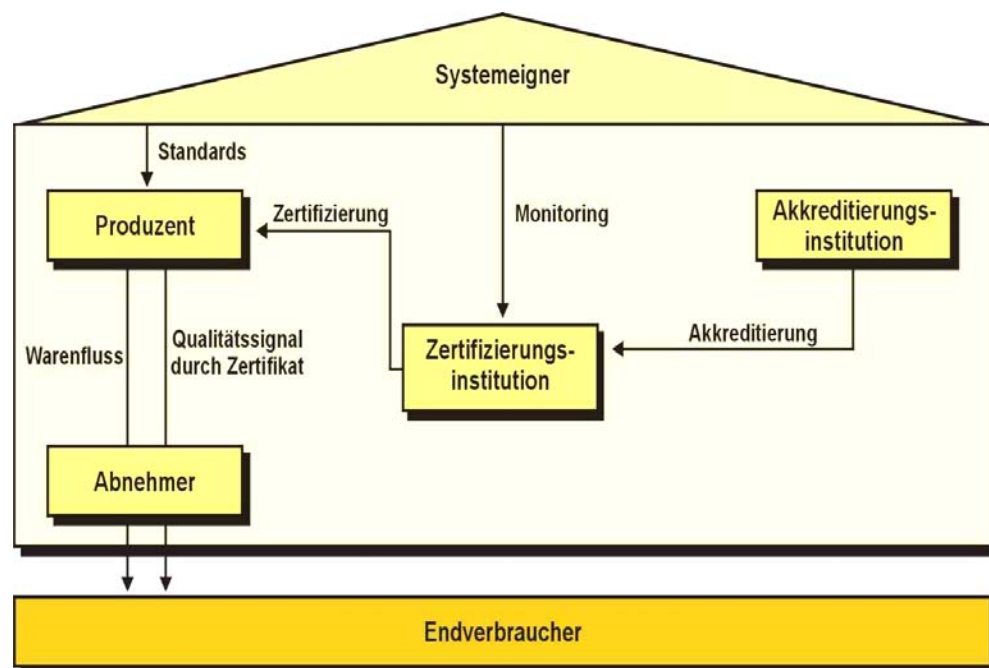
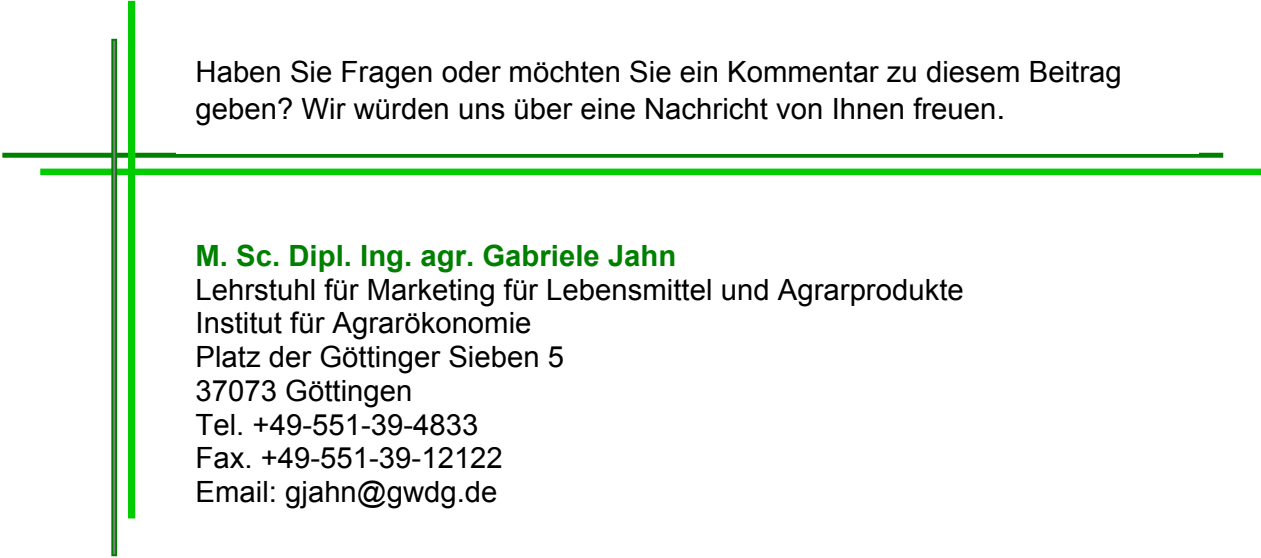


November
2003

Zur Glaubwürdigkeit von Zertifizierungssystemen: Eine ökonomische Analyse der Kontrollvalidität

Von Gabriele Jahn, Matthias Schramm und Achim Spiller





Haben Sie Fragen oder möchten Sie ein Kommentar zu diesem Beitrag geben? Wir würden uns über eine Nachricht von Ihnen freuen.

M. Sc. Dipl. Ing. agr. Gabriele Jahn

Lehrstuhl für Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte
Institut für Agrarökonomie
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel. +49-551-39-4833
Fax. +49-551-39-12122
Email: gjahn@gwdg.de

Dipl. Ök. Matthias Schramm

Lehrstuhl für Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte
Institut für Agrarökonomie
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel. +49-551-39-4825
Fax. +49-551-39-12122
Email: mschram1@uni-goettingen.de

Prof. Dr. Achim Spiller

Lehrstuhl für Marketing für Lebensmittel und Agrarprodukte
Institut für Agrarökonomie
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel. +49-551-39-2399
Fax. +49-551-39-12122
Email: a.spiller@agr.uni-goettingen.de

Inhaltsverzeichnis

1	Vertrauenskrisen in der Lebensmittelwirtschaft	3
2	Gütezeichen als Instrument des Verbraucherschutzes	4
3	Aufbau und Typologie eines Zertifizierungssystems.....	6
4	Institutionenökonomische Analyse der Zertifizierungsqualität	9
4.1	Parallelen zwischen Wirtschaftsprüfung und Zertifizierung	9
4.2	Einflussfaktoren auf die Prüfungsqualität im Überblick	12
4.3	Haftungsverschärfungen.....	14
4.4	Verstärkung von Reputationseffekten	15
4.5	Schutz der Quasirente	16
4.6	Verbesserung der Prüfungstechnologie.....	18
5	Verbraucherpolitische Implikationen	18
	Literatur.....	21

1 Vertrauenskrisen in der Lebensmittelwirtschaft

Zahlreiche Krisen und Skandale erschütterten den europäischen Lebensmittelsektor in den letzten Jahren. Nicht nur das Vertrauen der Verbraucher in die Sicherheit und Qualität der Erzeugnisse wurde in einigen Bereichen angegriffen, sondern auch die Reputation der Ernährungswirtschaft insgesamt. Als Reaktion initiierten in vielen Ländern der EU unterschiedliche Akteure neue Strategien zur Wahrung der Verbraucherinteressen. Ein zentrales Instrument des vorsorgenden Verbraucherschutzes sind Qualitäts-Label, die auf einer neutralen Kontrolle entlang der gesamten Wertschöpfungskette basieren. Die Attraktivität solcher Labeling-Ansätze scheint zunächst hoch, sichern sie doch einen hohen Qualitätsstandard der Nahrungsmittel bei niedriger politischer Eingriffstiefe und geringer Belastung des staatlichen Budgets (Crutchfield et al. 2001). Gleichwohl zeigt es sich, dass die Glaubwürdigkeit dieser Gütezeichen und damit ihre verbraucherpolitische Wirksamkeit entscheidend von der Art und Durchführung der externen Prüfung abhängt. Diese erfolgt im Regelfall durch unabhängige Prüfungsfirmen (sog. Zertifizierer), die ihrerseits nach bestimmten Kriterien vom Träger des Systems zugelassen wurden. Nur dann, wenn die Zertifizierer mit hoher Wahrscheinlichkeit Schwachstellen bzw. opportunistisches Verhalten in der Produktionskette aufdecken, können Gütezeichenkonzepte langfristig eine Reputation aufbauen und so dem Verbraucher als **Qualitätssignal** dienen.

Die geeignete **institutionelle Ausgestaltung** eines Zertifizierungssystems trägt in entscheidendem Maße zur Glaubwürdigkeit eines Gütezeichens bei. Nur wenn das Label als vertrauenswürdige Signal vom Konsumenten erkannt und als solches interpretiert wird, können sich Qualitätsprodukte am Markt durchsetzen (Christensen et al. 2003). Zwar hat sich die Marketingforschung in einer Vielzahl von Beiträgen theoretisch und empirisch mit dem Markenwert und der Verbraucherakzeptanz von Qualitätssiegeln auseinandergesetzt (van Trijp und Steenkamp 1997), eine kritische Diskussion der dahinter stehenden third-party audits wird jedoch nicht vorgenommen. Dies ist umso erstaunlicher, als dass sich die Anfälligkeit von Zertifizierungssystemen für opportunistisches Verhalten in der Praxis häufig zeigt. Exemplarisch sei hier auf den Nitrofen-Skandal in Deutschland verwiesen: Die Nutzung einer Pestizid-verseuchten Lagerhalle führte zu einer massiven Belastung von Bio-Getreide, die durch das zertifizierende Unternehmen nicht festgestellt wurde (Spiller 2003).

Auf Basis der **Neuen Institutionenökonomik** analysiert der vorliegende Beitrag deshalb die interne Struktur von Zertifizierungssystemen als Elemente einer verbraucherorientierten Qualitätspolitik. Zunächst wird hierzu die Relevanz von Labeln in Märkten mit inhärenten Informationsdefiziten beschrieben (Kap. 2) und der institutionelle Aufbau eines Zertifizierungssys-

tems (Kap. 3) vorgestellt. Auf dieser Basis wird hier erstmals ein institutionenökonomisches Modell der Zertifizierungsqualität entwickelt (Kap. 4). Im abschließenden Kapitel werden Handlungsempfehlungen für die Verbraucherpolitik abgeleitet.

2 Gütezeichen als Instrument des Verbraucherschutzes

Märkte sind im ökonomischen Modell durch das Aufeinandertreffen von Anbietern und Nachfragern gekennzeichnet, deren Ziel der Tausch von Gütern ist. In vielen Ansätzen der ökonomischen Theorie wird unterstellt, dass sowohl Anbieter als auch Nachfrager über das zu tauschende Gut vollständig informiert sind. Märkte sind jedoch in der Praxis durch weitreichende Informationsdefizite – häufig zu Lasten der Konsumenten – geprägt (Spence 1976, Caswell und Mojduszka 1996). Diese Tatsache behindert nicht nur den reibungslosen Ablauf der Marktprozesse, sondern rechtfertigt (verbraucher-) politische Eingriffe im Lebensmittelmarkt zum Schutze der Konsumenten.

Im Allgemeinen lassen sich je nach Grad der Informationsasymmetrie zwischen Anbieter und Nachfrager verschiedene Gütereigenschaften anhand ihrer Qualitätscharakteristika unterscheiden (vgl. Abb. 1).

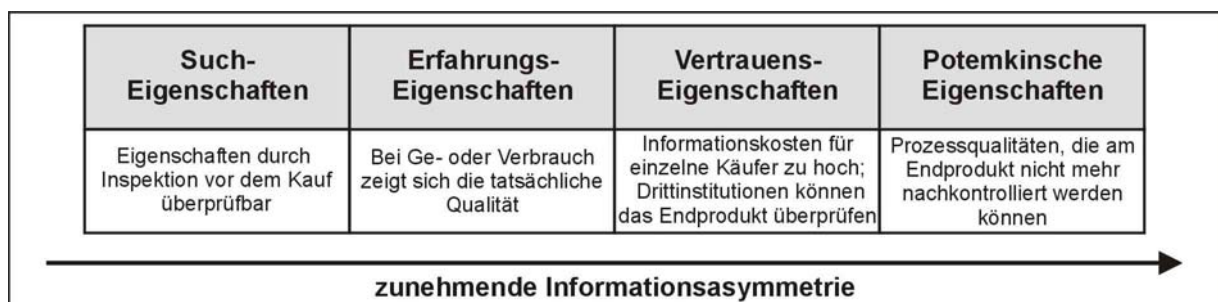


Abb. 1. Informationsökonomische Gütertypologie

Quelle: Eigene Darstellung

Die traditionell in der Informationsökonomik analysierten Such-, Erfahrungs- und Vertrauenseigenschaften (Nelson 1970, Darby und Karni 1973) werden im Folgenden durch eine weitere Kategorie, die sog. **Potemkin-Eigenschaften**, ergänzt (Tietzel und Weber 1991, Spiller 1996). Güter mit Potemkin-Eigenschaften zeichnen sich dadurch aus, dass am Endprodukt weder durch den Käufer noch durch externe Institutionen eine Qualitätsüberprüfung vorgenommen werden kann. Es handelt sich dabei häufig um Prozessqualitäten, die auch bei einer Laboranalyse nicht mehr nachzuweisen sind, wie bspw. der biologische Anbau von Lebensmitteln, die geographische Herkunft eines Produktes oder die artgerechte Tierhaltung. Im Gegensatz dazu haben bei **Vertrauenseigenschaften** externe Verbraucherschutzorgani-

sationen, der Staat und Konkurrenten die Möglichkeit, Qualitätsdefizite durch eingehende Untersuchungen des Endproduktes aufzudecken (z. B. Schadstoffbelastung eines Erzeugnisses). Bei solchen Vertrauensattributen ist es möglich, mittels Selbstbindung der Anbieter, etwa durch hohe Investitionen in Werbung, ein glaubwürdiges Qualitätssignal an die Nachfrager zu senden und so die Informationsasymmetrie aufzuheben (Bagwell und Riordan 1991). Die Nachfrager wiederum werden diesem Signaling vertrauen, da eine realistische Gefahr der Aufdeckung von Qualitätsmängeln – und damit der Entwertung der Investitionen (sunk costs) des Anbieters – besteht. Bei Potemkin-Eigenschaften dagegen ist das Informationsdefizit nicht überbrückbar. Es kann zu Prozessen der adversen Selektion kommen, da Qualitätsaussagen weitgehend risikolos getätigt werden können. Die Gefahr einer Entwertung der spezifischen (Marketing-) Investitionen existiert trotz opportunistischem Verhalten nicht, wenn keine einschlägigen Überprüfungsmöglichkeiten bestehen. Es kommt zum Marktversagen (Akerlof 1970).

Negative Folgen für den Konsumenten lassen sich nur dann verhindern, wenn es gelingt, die Vertrauenswürdigkeit des Anbieters glaubwürdig zu kommunizieren. Aus oben genannten Gründen ist dem einzelnen Anbieter allerdings bei Potemkin-Eigenschaften wie Umwelt- und Tierschutz keine glaubwürdige Selbstbindung möglich. Daher sind insbesondere in Lebensmittelmärkten **Zertifizierungskonzepte** von besonderer Relevanz, da sie auf die **gesamte Wertschöpfungskette** bezogen sind und eine **prozessbegleitende Prüfung** sicherstellen (Auriol und Schilizzi 2002). Neutrale Prüforganisationen überwachen durch regelmäßige und ggf. zusätzliche stichprobenhafte Kontrollen die gesamte Supply Chain. Auf Basis des Zertifikats sind die überprüften Unternehmen dann berechtigt, ein Gütezeichen für das Endkundenmarketing zu nutzen. Wichtige aktuelle Beispiele sind z. B. die unterschiedlichen Bio-Siegel, das TransFair-Label, das Marine-Stewardship- sowie das Forest-Stewardship-Council oder das QS-Label der deutschen Fleischwirtschaft. Neue rechtliche Anforderungen wie die VO (EG) Nr. 178/2002 zur Rückverfolgbarkeit oder die Frage der Kennzeichnung gentechnikfreier Produkte, werden die Diskussion über solche Formen der stufenübergreifenden Qualitätssicherung weiter forcieren (Theuvsen 2003). Insgesamt kommt es aufgrund der zunehmenden Marktrelevanz von Prozessqualitäten zu einer wachsenden Zahl von Labels, die auf Basis von Qualitätszertifizierungen ausgestellt werden (Verbeke und Viaene 1999).

Gleichwohl stellen solche Label für den Konsumenten, der die zugrunde liegenden Kriterien und die Qualität der Prüfung nur begrenzt beurteilen und bewerten kann, ihrerseits ein Potemkingut dar. „In general, the value of the labeling service depends on the credibility and reputations of the entity providing the service“ (Golan et al. 2001: 134). Nur dann, wenn es

gelingt, Bekanntheit und Reputation für ein solches Zertifikat aufzubauen, kann ein Prüfsiegel die Funktionsweise des Marktes sichern (Nayga 1999). Dies verlangt indes hohe spezifische Investitionen und strategisches Commitment vieler Akteure innerhalb einer Branche. Die institutionelle Ausgestaltung des Zertifizierungssystems muss deshalb so vorgenommen werden, dass die Anreize für opportunistisches Verhalten, etwa in Form von Trittbrettfahrern, möglichst minimiert werden.

3 Aufbau und Typologie eines Zertifizierungssystems

„Certification is the (voluntary) assessment and approval by an (accredited) party on an (accredited) standard” (Meuwissen et al. 2003). Charakteristikum eines Zertifizierungssystems ist die Prüfung durch unabhängige Dritte (third-party audit) auf Basis extern normierter Anforderungen (Juran 1962, Luning et al. 2002). Die Einführung von Zertifizierungssystemen als Branchenstandard erhöht damit zwar die Kosten der Benutzung des Spot-Marktes, da nun eine Zertifizierung nötig ist, kann aber die Qualitätsunsicherheit für gewerbliche Nachfrager und Endverbraucher signifikant reduzieren. In der Praxis finden sich unterschiedliche Erscheinungsformen, grundsätzlich lässt sich ein Zertifizierungssystem aber wie in Abb. 2 dargestellt modellieren.

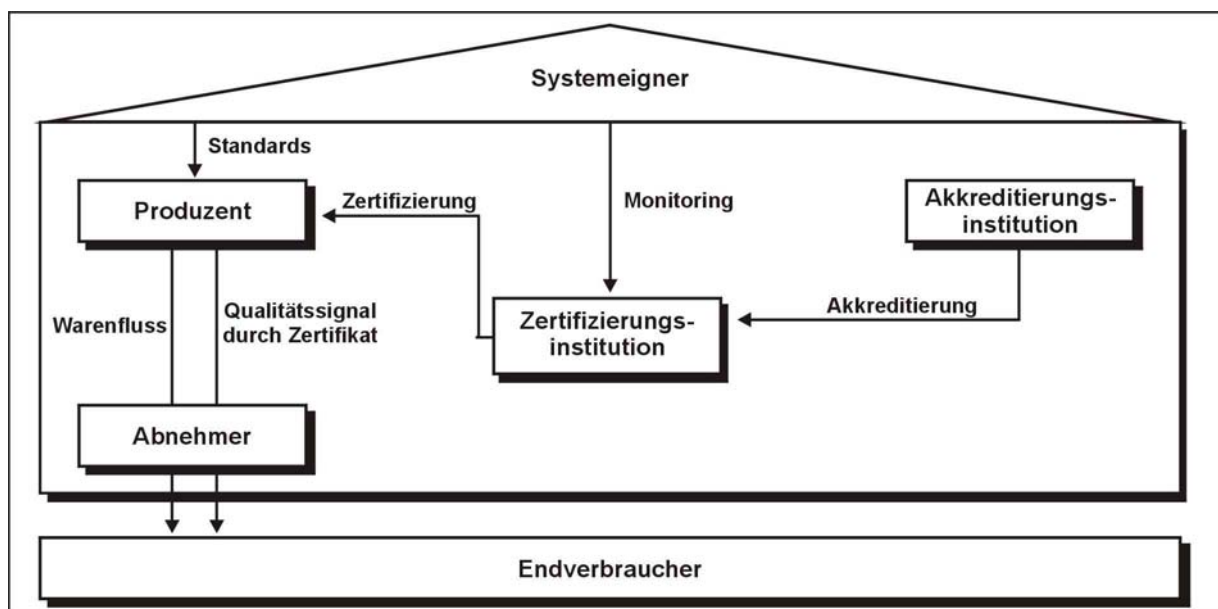


Abb. 2: Grundaufbau eines Zertifizierungssystems

Quelle: Eigene Darstellung

Ausgangspunkt ist der Warenfluss zwischen einem Produzenten und seinem Kunden, in dem der Lieferant ein Zertifikat als Qualitätssignal bereitstellt. Dieses wird von einem neutralen Zertifizierer auf Basis der von einem Systemträger vorgegebenen Qualitätssicherungs-

und Prüfungsstandard ausgestellt. Systemträger können unterschiedlichste Organisationen sein (vgl. unten). Der Zertifizierer muss seinerseits darlegen, dass er zu einer ordnungsgemäßen Prüfung in der Lage ist. In fast allen Systemen erfolgt dieser Nachweis durch eine Akkreditierungsinstitution, in der Regel auf Basis der ISO 65 bzw. der EN 45011. Die Akkreditierung ist ein weitgehend formaler Akt und beinhaltet keine Überwachung der tatsächlichen Arbeit. In einigen Zertifizierungssystemen wird deshalb ein Monitoring eingeführt, bei dem entweder der Systemeigner oder von ihm beauftragte Dritte eine Kontrolle der Kontrolleure vornehmen. Zum Teil übernimmt hier auch der Staat diese sog. Metakontrolle.

Auf Basis der skizzierten Systemelemente können unterschiedliche Formen der Zertifizierung herausgearbeitet werden, deren zentrales Unterscheidungskriterium die jeweilige Systemträgerschaft ist. Grundsätzlich lassen sich staatliche und privatwirtschaftliche Initiativen unterscheiden: **Staatlich kodifizierte Zertifizierungssysteme** dienen dem Verbraucherschutz, indem sie Gütezeichen zur Förderung der Markttransparenz bereitstellen. Die eigentlichen Kontrollfunktionen können durch staatliche Institutionen übernommen werden. In den letzten Jahren dominiert jedoch die Delegation der operativen Prüfungsaufgaben an private Zertifizierungsstellen unter hoheitlichem Monitoring. Beispiele für staatliche Zertifizierungsansätze sind etwa die EU-Öko-Zertifizierung nach VO (EWG) Nr. 2092/91 oder VO (EWG) 2081/92 zum Schutz von geographischen Angaben und Herkunftsbezeichnungen von Agrarerzeugnissen und Lebensmittel.

Die Zielrichtung **privatwirtschaftlich konzipierter Zertifizierungssysteme** divergiert in der Praxis erheblich und ist abhängig von den spezifischen (ökonomischen) Interessen der Akteure. Insbesondere unterscheiden sie sich dahingehend, ob das Zertifikat für das Endverbrauchermarketing herangezogen wird oder allein auf organisationale Abnehmer gerichtet ist. Auditkonzepte wie ISO 9000 sind Instrumente des Business-to-Business- (B-to-B) Marketing. Andere bekannte Beispiele sind der EUREPGAP-Standard, der landwirtschaftliche Produzenten erfasst, und das englische BRC-Konzept (British Retail Consortium) bzw. sein deutsches Pendant IFS (International Food Standard), die sich auf Handelsmarkenproduzenten beziehen. Die meisten B-to-B-Zertifikate gehen auf Bemühungen des Einzelhandels zur Kontrolle seiner Lieferanten zurück. Seltener finden sich lieferanteninitiierte Zertifizierungskonzepte wie z. B. der Assured Farm Standard (AFS) der britischen Landwirtschaft. Während diese Zertifikate vornehmlich auf die Supply Chain bezogen sind, richten sich in jüngster Zeit immer mehr Zertifizierungslabel (auch) an den Endverbraucher. Die größte praktische Bedeutung haben solche Ansätze in der Fleischwirtschaft, wo z. B. das niederländische IKB-System oder die deutsche QS-Gesellschaft die gesamte Wertschöpfungskette bis zum Konsumenten umfassen. Nur auf ein homogenes Segment einer Branche bezogen sind Clubkonzepte wie z. B. die

Clubkonzepte wie z. B. die Verbandszeichen der biologischen Landwirtschaft. Andere Beispiele für ein endverbrauchergerichtetes Marketing sind das MSC-Label in der Fischwirtschaft (Marine Stewardship Council), das sich auf nachhaltigen Fischfang bezieht, und das entsprechende Pendant Forest Stewardship Council (FSC) aus der Forstwirtschaft. Für diese Konzepte gilt ebenso wie für die Gütezeichen der Produkte aus „fairem Handel“ (z. B. TransFair, Max Havelaar), dass sie im Kern von Stakeholdern aus Umwelt-, Verbraucher- und Entwicklungspolitik getragen werden. Daneben haben Zertifizierungsorganisationen wie EFSIS oder der TÜV eigene Standards entwickelt.

Insgesamt können in Abhängigkeit von der Systemträgerschaft folgende Erscheinungsformen privatwirtschaftlicher Zertifizierung unterschieden werden.

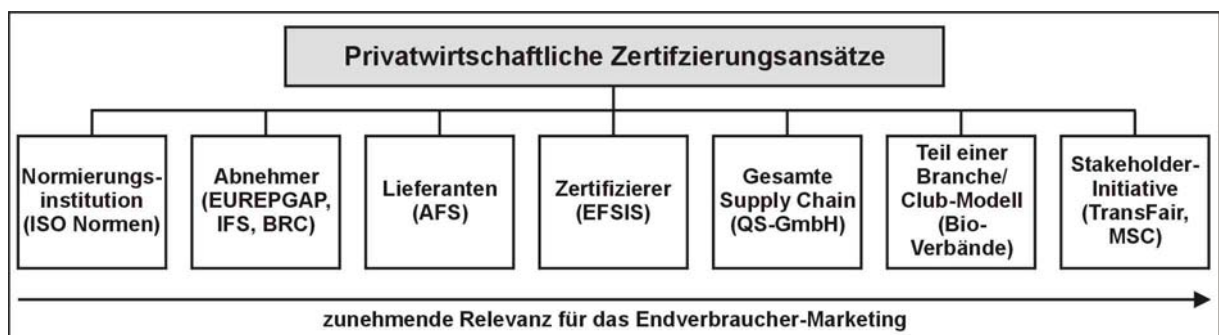


Abb. 3: Typologie privatwirtschaftlicher Zertifizierungssysteme

Quelle: Eigene Darstellung

Die Bedeutung solcher Zertifizierungssysteme und der inkorporierten Label hat in den letzten Jahren auf allen Ebenen stark zugenommen. Gerade im Bereich der Lebensmittelsicherheit und -qualität haben sich Gütezeichen zum bevorzugten verbraucherpolitischen Instrument entwickelt (Golan et al. 2001). Allerdings sind Zertifizierungssysteme und mit ihnen auch das Labeling mit vielfältigen, bisher wenig beachteten Problemen behaftet: Ihre zentrale Funktion, die Informationsasymmetrie am Markt zu reduzieren, kann nur erfüllt werden, wenn es gelingt, die Qualität der Zertifizierung bzw. die **Validität des Prüfungssignals** sicherzustellen. Die Zertifizierung bzw. das daraus resultierende Label ist als Qualitätssurrogat am Markt nur dann erfolgreich, wenn sowohl der Systemträger als auch die beteiligten Zertifizierer ihrerseits (Qualitäts-) Reputation am Markt aufbauen können. Diese müssen eine Selbstbindung an die Prinzipien und Normen des jeweiligen Systems glaubhaft kommunizieren.

Es stellt sich somit die Frage nach der institutionellen Ausgestaltung des Zertifizierungssystems im Einzelnen. Ist der vom Systemträger entwickelte Rahmen geeignet, den einzelnen Akteuren anreizkompatible Strukturen vorzugeben und opportunistisches Verhalten einzudämmen? Den Zertifizierern wie den zu zertifizierenden Unternehmen kann nicht a priori

normkonformes Verhalten unterstellt werden. So kommt es nach Aussagen von Branchenvertretern in der Lebensmittelwirtschaft teilweise zu einem Dumpingpreiswettbewerb der Zertifizierer. Häufig zeigen sich in der Praxis stark variierende Prüfungstiefen, da Kontrollprozeduren und Personalqualifikationen ungenau definiert sind. Eine Kontrolle der Kontrolleure wird nur in Ansätzen praktiziert.

Insgesamt deuten diese Indizien auf relevante Problemfelder in der Zertifizierungspraxis hin. Angesichts des rasanten Wachstums und der geringen Erfahrungen ist von einem unreifen Markt auszugehen, der vielfältige Möglichkeiten für opportunistisches Verhalten bietet. Im Folgenden soll daher der institutionelle Aufbau von Zertifizierungssystemen näher analysiert werden. Dabei wird vor allem auf Parallelen zur Wirtschaftsprüfung rekurriert.

4 Institutionenökonomische Analyse der Zertifizierungsqualität

4.1 Parallelen zwischen Wirtschaftsprüfung und Zertifizierung

Die folgenden Ausführungen zur Zertifizierungsqualität greifen auf Modelle der **Wirtschaftsprüfungstheorie** zurück, da sich in der grundsätzlichen Prüfungskonstellation vielfältige Parallelen ergeben. Die Wirtschaftsprüfung (WP) dient den Interessen der Anteilseigner bzw. dem Kapitalmarkt, wenn sie in Kombination mit der Bilanzpublikation ein glaubwürdiges Signal für die Qualität des Managements vermittelt. Dem Wirtschaftsprüfer (wie dem Zertifizierer) selbst kann jedoch kein benevolentes Verhalten unterstellt werden (Makkawi und Schick 2003). Vielmehr handelt er als Unternehmer und damit rational, wenn er seine Prüfungskosten soweit möglich reduziert. Zudem erhält er sein Mandat realiter vom Management eines zu kontrollierenden Unternehmens, welches nicht an einer Aufdeckung bestehender Mängel interessiert sein wird (Marten 1999, Loitsberger 2002). Bei Zertifizierungssystemen im Bereich der Qualitätssicherung stellen gewerbliche Abnehmer und die Verbraucher die Adressaten dar. Der Zertifizierer ist hier als deren Agent tätig, vergleichbar dem Verhältnis von Kapitalgeber und Wirtschaftsprüfer. Er erhält seinen Auftrag allerdings vom zu prüfenden Lieferanten, so dass sich hier wie in der WP eine komplexe ökonomische Anreizstruktur ergibt. Abbildung 4 skizziert diese im Überblick.

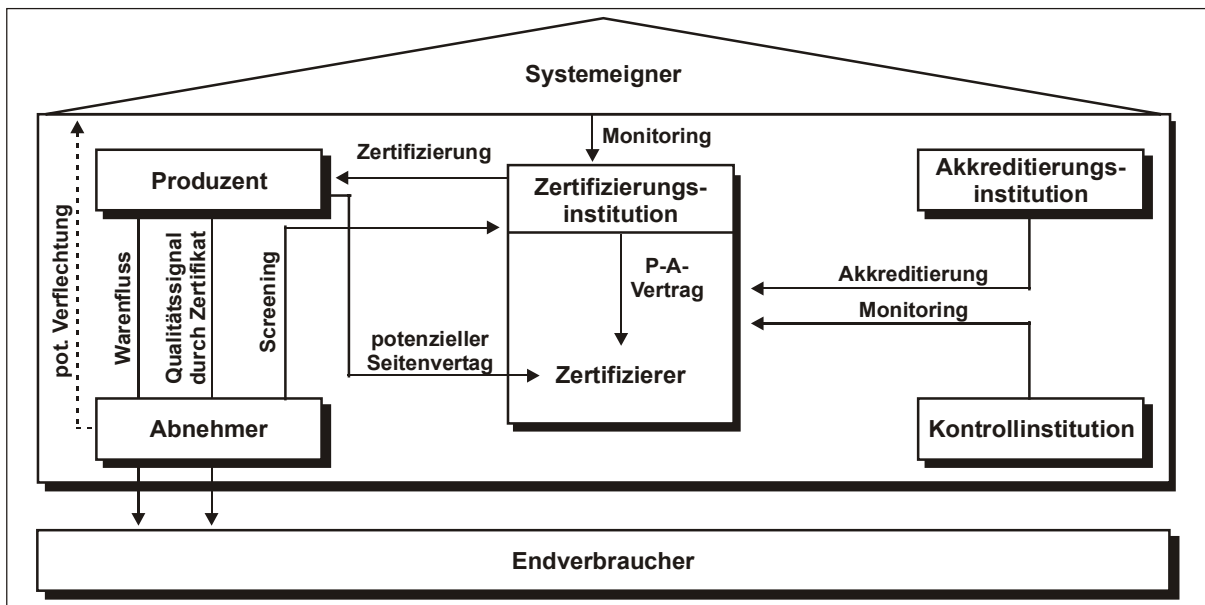


Abb. 4: Institutionenökonomische Grundstruktur der Zertifizierung

Quelle: Eigene Darstellung

Eine institutionenökonomische Analyse der Validität des Zertifizierungssignals nimmt ihren Ausgangspunkt beim Endverbraucher, der bei seiner Kaufentscheidung auf glaubwürdige Gütezeichen angewiesen ist. In der Marktbeziehung Konsument-Anbieter haben wir es mit der klassischen Situation des Gemeinschaftsmarketings zu tun, bei der sich der Anbieter Image und Glaubwürdigkeit eines Gütezeichens zu nutze machen will, zugleich aber ökonomische Anreize hat, als Trittbrettfahrer die Kosten der dafür vorgeschriebenen Qualitätsproduktion zu vermeiden. Dieser Anreiz steigt mit den Kosten der Qualitätsproduktion und der Höhe der Qualitätsprämie im Markt. Das Interesse eines einzelnen Anbieters an der Reputation des Gesamtsystems ist möglicherweise gering, da die getätigten Investitionen zur Bekanntmachung des Siegels vom Staat oder von Verbänden getragen werden. Stärker ist die Selbstbindung an das Qualitätssystem nur dann, wenn es eine hinreichend große Wahrscheinlichkeit gibt, bei Fehlverhalten von der Partizipation ausgeschlossen zu werden.

Lebensmittel werden i. d. R. in einer mehrstufigen Wertschöpfungskette erzeugt. Der Trend, Zertifizierungskonzepte über die gesamte Supply Chain auszudehnen, liegt v. a. darin begründet, dass die ökonomischen Interessen des Endproduktherstellers von denjenigen seiner Vorlieferanten abweichen. Nachgelagerte Stufen der Wertschöpfung sind genauso wie der Endverbraucher auf die Güte von Zertifizierungsprozessen angewiesen. Sie sehen sich vergleichbaren Informationsasymmetrien gegenüber. Allerdings haben sie die Möglichkeit, eigene Vor-Ort Kontrollen im Produktionsprozess ihres Lieferanten vorzunehmen (second-party audit). Diese sind jedoch (transaktionskosten-) aufwändig und begrenzen die Flexibilität

der Beschaffungspolitik. Gewerbliche Einkäufer verlassen sich daher ebenfalls zunehmend auf die Aussagekraft von Zertifikaten. Die jeweils zu kontrollierenden Produzenten stehen mithin unter wirtschaftlichem Druck, sich einer Zertifizierung zu unterziehen. Eine Reihe empirischer Studien hat deutlich nachgewiesen, dass solche Systeme von den Lieferanten in aller Regel als aufoktroyierte „Pflichtübungen“ und nicht als intrinsisch motivierte Qualitätsmanagementsysteme aufgefasst werden (Beck und Walgenbach 2002). Zunächst kann daher angenommen werden, dass die Lieferanten nicht an einem möglichst hohen Prüfungsniveau interessiert sind. Ihr Hauptinteresse liegt vielmehr in der (möglichst einfachen) Erlangung des Zertifikats. Eine strenge Prüfung verringert die Wahrscheinlichkeit einer erfolgreichen Zertifizierung. Auf Ebene der Lieferanten gibt es folglich einen Anreiz zur Auswahl eines Prüfers mit bekanntermaßen geringem Kontrollniveau.

Entsprechend handelt auch der Zertifizierer ökonomisch rational, wenn er seine **Prüfungskosten minimiert**. Wie auch in der Wirtschaftsprüfung ist es im Allgemeinen realistisch, von einem sich am Markt herausbildenden Preis der Prüfungsleistung auszugehen, der für den einzelnen Zertifizierer als Anbieter ein Datum darstellt. Bei solchermaßen gegebenen Prüfungsgebühren agiert der Prüfer daher als Kostenminimierer.

Die potenzielle Abhängigkeit des Zertifizierers in seinem Prüfungsurteil wird dabei durch eine spezifische Form der Festlegung der Prüfungsgebühren verstärkt, die in der WP-Theorie als **low-balling** bezeichnet wird. Die Gebühr einer Erstprüfung liegt i. d. R. aus Gründen der Auftragsakquisition unterhalb der damit verbundenen Kosten. Positive Deckungsbeiträge erwirtschaftet der Prüfer erst in den Folgeperioden. Die bei Folgeprüfungen anfallende Rente stellt eine Quasirente dar, da sie an den Erhalt des vorhandenen Mandats gekoppelt ist. Letztlich bringt diese Konstellation den Prüfer in ein nicht gewünschtes Abhängigkeitsverhältnis zu seinen Mandanten (DeAngelo 1981b, Makkawi und Schick 2003).

Insgesamt ist also davon auszugehen, dass das zu prüfende Unternehmen und der Prüfer ein **konkludentes Interesse an einer niedrigen Prüfungstiefe** haben können. Sofern keine weiteren Kräfte am Markt wirksam werden, sollten beide Akteure eine unproblematische „Schreibtischprüfung“ bevorzugen. Sie sichert aus Sicht des Produzenten den Prüfungserfolg und maximiert aus Sicht des Zertifizierers den Deckungsbeitrag des Mandats. Es gibt allerdings drei Akteure, die einer solchen Absprache entgegenstehen können:

1. Zunächst einmal wird der Systemträger ein Interesse an der Funktionsfähigkeit seines Zertifizierungskonzeptes haben. Die Qualität der Prüfung kann bspw. durch die Etablierung von Monitoringsystemen beobachtet und sanktioniert werden.

2. Hinzu kommen die Konkurrenten des Zertifizierers, die aus Gründen der Chancengleichheit im Wettbewerb ein Interesse an der Aufdeckung opportunistischer Berufskollegen haben. In der Wirtschaftsprüfung hat man aus diesem Grund Peer-Review-Prozesse eingeführt, bei denen die Arbeit der Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaften regelmäßig durch ein Komitee speziell qualifizierter Wirtschaftsprüfer überwacht wird (Shaikh und Talha 2003).
3. Darüber hinaus kann der Abnehmer in der Wertschöpfungskette aus eigenen ökonomischen Interessen heraus Qualitätsprodukte bevorzugen und aus diesem Grund versuchen, durch Informationssuche Transparenz über die Prüfungsleistungen unterschiedlicher Zertifizierer zu gewinnen. Im Zweifelsfall wird er dann die Zertifikate bestimmter Prüfer bevorzugen, andere dagegen nicht anerkennen. Ein solches Verhalten marktmächtiger Abnehmer kann allerdings bis zur Auflösung eines Zertifizierungssystems führen, da die transaktionskostensenkende Wirkung eines allgemein anerkannten Signals verloren geht.

Bisher wurden die Zertifizierungsinstitutionen als Ein-Personen-Betriebe betrachtet. Realistischerweise gibt es jedoch auch innerhalb der Prüfungsgesellschaft arbeitsteilige Prozesse und entsprechende Principal-Agent Probleme. Auch gegen die Interessen seiner Prüfungsgesellschaft kann der einzelne Zertifizierer infolgedessen seine Prüfungsanstrengungen minimieren. Dies kann bis zur **Korruption** durch den zu prüfenden Anbieter führen.

Insgesamt wird deutlich, dass Zertifizierungssysteme aus ökonomischer Perspektive vielfältige Anreize für unzureichende Prüfungen bieten. Im Folgenden werden auf dieser Basis und mithilfe eines einfachen graphischen Modells Anregungen zur Sicherstellung der Gütezeichenvalidität entwickelt.

4.2 Einflussfaktoren auf die Prüfungsqualität im Überblick

Entscheidend für die Qualität des Prüfungssignals sind die Bemühungen des Systemträgers zur anreizkompatiblen Gestaltung der Prüfungskonstellation. Diese stehen im Mittelpunkt der folgenden Ausführungen. Dabei gehen wir von der Annahme aus, dass der Systemträger an einem möglichst hohen Prüfungsniveau interessiert ist. Da er erhebliche Investitionen in den Aufbau eines Zertifizierungskonzeptes getätigt hat, sollte er die Reputation seines Systems schützen. In der Praxis mag dies nicht immer gelten, z. B. weil in staatlichen Ansätzen agrarpolitische Interessen die verbraucherpolitische Intention dominieren oder weil privatwirtschaftliche Systemträger eine schnelle Diffusion ihres Labels anstreben und somit an niedrigen Prüfungskosten interessiert sind. Solche Motive seien hier zunächst ausgeblendet.

Die Prämissen des Modells basieren auf ökonomischer Rationalität der Akteure, opportunistischem Verhalten und risikoneutralen Akteuren. Unter der Annahme einer perfekten Prüfungstechnologie gilt weiterhin, dass mit einer erhöhten Prüfungsintensität die Aufdeckungswahrscheinlichkeit für Mängel, aber auch die direkten Prüfungskosten steigen. Die Zertifizierungsgebühren seien exogen fix, der Zertifizierer agiert unter diesen Prämissen als **Kostenminimierer**. Für den Prüfer existieren weiterhin – wie oben begründet – Quasirenten des Mandats.

Das Optimierungskalkül des Zertifizierers lässt sich daher wie folgt darstellen (Müller 2003): Die Grenzkosten des Zertifizierers (GK_Z) setzen sich aus den Grenzkosten der Prüfung (GK_P) und den marginalen Opportunitätskosten des Mandatsverlustes (GK_O) zusammen. Letztere beziehen sich auf die Gefahr, dass ein Unternehmen einen zu strengen Zertifizierer durch einen nachsichtigeren Prüfer ersetzen wird. Einer einseitigen Minimierung dieser Kosten stehen die Kosten einer aufgedeckten Fehlprüfung (GK_A) entgegen, die sich ihrerseits aus dem möglichen Reputationsverlust bei Bekanntwerden unzureichender Prüfungen (GK_R) und den potenziellen Haftungsfolgen (GK_H) zusammensetzen. Die zu minimierenden relevanten Kostenfunktionen gestalten sich daher wie folgt:

$$(1) \quad GK_Z = GK_P + GK_O$$

$$(2) \quad GK_A = GK_R + GK_H$$

Aus Sicht des Zertifizierers stellt sich im Schnittpunkt der Kurven (q_0) ein Kostenminimum ein, dass gleichzeitig die vom Prüfer zu veranschlagende Prüfungsqualität determiniert (vgl. Abb. 5).¹

Damit lassen sich vier grundsätzliche Ansatzpunkte zur Verbesserung der Prüfungsqualität ableiten: (1) Ausbau der Haftung des Zertifizierers (Erhöhung der Grenzkosten einer potenziellen Haftung), (2) Verstärkung der Reputationswirkungen im Zertifizierungsmarkt (Erhöhung der Grenzkosten des Reputationsverlusts), (3) Verringerung der Abhängigkeit des Zertifizierers vom zu prüfenden Unternehmen (Senkung der Opportunitätskosten eines Mandatsverlusts) und (4) Senkung der Prüfungskosten durch eine verbesserte Prüfungstechnologie (Senkung der Grenzkosten der Prüfung).

¹ Es handelt sich hierbei um die optimale Prüfqualität aus Sicht des Prüfers, der seinen Gewinn zu maximieren sucht, keinesfalls um ein gesellschaftlich optimales Prüfniveau.

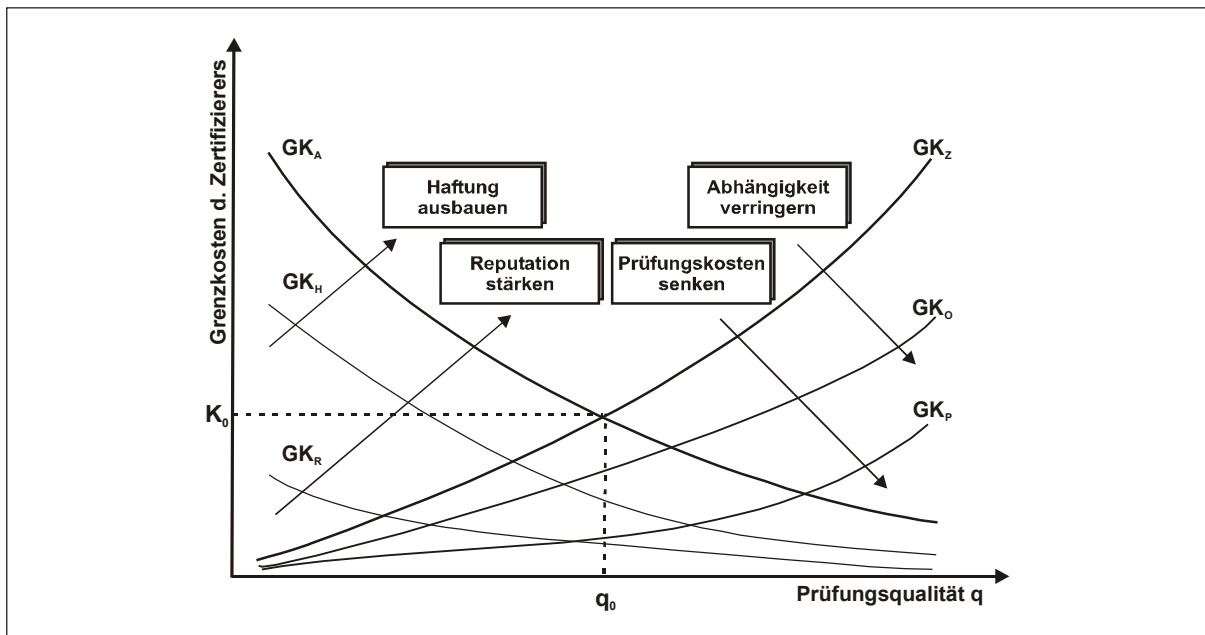


Abb. 5: Ermittlung des kostenminimalen Prüfungsniveaus

Quelle: in Anlehnung an Müller 2003

4.3 Haftungsverschärfungen

Eine Verschärfung der Haftung lässt c. p. die Grenzkosten der Haftung und damit letztlich die Gesamtkosten im Falle einer Aufdeckung steigen und veranlasst damit den Zertifizierer zur Erhöhung seiner Prüfungsqualität. Die Haftung des Zertifizierers für nachlässige Prüfungshandlungen (W_H) ergibt sich als Produkt aus Aufdeckungswahrscheinlichkeit (W_{Aw}), Haftungswahrscheinlichkeit (W_{Ha}) und potenziellem Haftungsbetrag (W_{Hb}) (Becker 1968):

$$(1) \quad W_H = W_{Aw} \times W_{Ha} \times W_{Hb}$$

Die **Aufdeckungswahrscheinlichkeit** ist zzt. in den meisten Zertifizierungskonzepten relativ gering, zudem besteht de facto nur eine geringe Haftungsdrohung. Die Systemträger verlassen sich heute in aller Regel auf die formale Akkreditierung der Prüfer. In wichtigen Systemen wie EUREPGAP oder IFS ist z. B. keine Überwachungsinstanz vorgesehen. Dies steht im deutlichen Gegensatz zur WP. Dort werden zwei Metakontrollkonzepte unterschieden: Monitoring (u. a. in Großbritannien, Spanien) und Peer Review (z. B. Frankreich, USA, Deutschland). Beim Monitoring erfolgt die Qualitätskontrolle durch eine berufsständische Organisation bzw. eine staatliche Stelle, während beim Peer Review Berufsangehörige eingeschaltet werden. Ohne eine solche Metakontrolle droht eine Aufdeckung von Missbrauchsfällen nur bei massiver, branchenöffentlicher Schädigung eines Abnehmers.

Die **Haftungswahrscheinlichkeit** des Zertifizierers wird durch die geltenden Verschuldensanforderung und die Verteilung der Beweislast relativiert. Es gibt im Prüfungsbereich keine Gefährdungshaftung, so dass im Einzelfall das Verschulden des Zertifizierers durch den Geschädigten nachzuweisen ist. Dies ist für Outsider naturgemäß schwierig. Aus diesem Grund gibt es in der WP-Literatur eine vertiefte Debatte um die präventive Wirkung der Gefährdungshaftung (Leffson 1991).

Der **potenzielle Haftungsbetrag** des Zertifizierers bestimmt sich in Deutschland wie in vielen anderen europäischen Ländern nicht nach den Drittschäden, d. h. den Verlusten, die den Adressaten des Signals (Abnehmern und Konsumenten) entstehen; Schadensersatz kann nur der Auftraggeber geltend machen. Wie weit jedoch eine Dritthaftung reichen kann, zeigt die vormalige Rechtspraxis in den USA. Dort haftete der Wirtschaftsprüfer bei Versäumnissen gesamtschuldnerisch mit dem Unternehmen gegenüber den Kapitaleignern und Schuldnern. Eine Mithaftung des Qualitätszertifizierers für die enormen Schäden, die z. B. durch den Reputationsverlust einer bekannten Marke entstehen, könnte wesentlich zur Steigerung des Sorgfaltsniveaus beitragen (Sunder 2003).

Die Anreizwirkung einer verschärften Haftung wird in der Literatur bisweilen mit Verweis auf die **Versicherbarkeit** der Risiken bestritten (Ewert et al. 2000). Demnach würde eine stringente Haftung nur zu höheren Versicherungsprämien und damit auch höheren Prüfungskosten führen. Dieses Argument ist dann zutreffend, wenn die Versicherungen ihrerseits keine Möglichkeit haben, die Leistungen der Zertifizierer und damit das Haftungsrisiko zu beobachten. Bei sehr hohen Risiken würden hier u. U. keine Versicherungspolice mehr angeboten. Das in diesem Fall auftretende Risiko wäre für die Zertifizierer speziell dann untragbar, wenn eine Haftung nicht nur bei opportunistischem Verhalten, sondern auch bei zufälligen bzw. für den Prüfer nicht erkennbaren Fehlern erfolgen würde (inhärentes Prüfungsrisiko). Die Differenzierung zwischen diesen Fehlerkategorien ist für die Sinnhaftigkeit einer verstärkten Haftung essentiell, im anderen Fall droht ein Zusammenbruch des Zertifizierungsmarktes.

4.4 Verstärkung von Reputationseffekten

Eine Verstärkung der Reputationseffekte führt in die gleiche Richtung wie die o. g. Haftungsdrohung. Ohne Reputationseffekte haben die direkten Auftraggeber (Lieferanten) ein eindeutiges Interesse an „oberflächlichen“ Zertifizierern. Der daraus resultierenden **adversen Selektion** kann nur dann begegnet werden, wenn das Zertifikat eines bekanntermaßen gründlichen Zertifizierers Marketingeffekte auslöst. Dies setzt voraus, dass der Markt und insbesondere nachfragemächtige Abnehmer Transparenz über die Zertifizierungsleistungen ge-

winnen und die unterschiedliche Qualität von Zertifikaten bei ihrer Beschaffungsentscheidung beachten. Hierzu bieten sich eine Reihe von Möglichkeiten an:

Die **Veröffentlichung** von fehlerhaften Zertifizierungen durch den Systemträger wäre eine denkbare, sehr effiziente Variante. Sie setzt jedoch die Existenz einer dritten Kontrollebene voraus. Die Veröffentlichung einer Zertifikatsverweigerung zielt in die gleiche Richtung. Das gescheiterte Unternehmen und der „erfolgreiche“ Kontrolleur wären zu benennen. Hier ist allerdings zu beachten, dass es zu konfliktären Wirkungen kommt. Positiv ist, dass strenge Zertifizierer auf diesem Weg Reputation aufbauen können. Negativ wirkt, dass das Risiko für den Lieferanten steigt, so dass dieser im Zweifelsfall zu bekanntermaßen oberflächlichen Prüfern tendieren wird. Gründliche Prüfer müssten dann ggf. Auftragsverluste hinnehmen, wenn nicht o.g. Marketingeffekte wirksam werden.

Die **Größe der Prüfungsgesellschaft** und die damit einhergehende Verstärkung von Reputationseffekten aufgrund der hohen Sunk Costs ist eine in der WP-Literatur vielfach diskutierte Option. International renommierte Prüfungskonzerne können – so die Ergebnisse empirischer Studien aus der WP – höhere Prüfungsentgelte realisieren (DeAngelo 1981a, Comunale und Sexton 2003). Dieser Aufschlag kann als Reputationsprämie bewertet werden, die bei einem Skandal verloren ginge. Im Zweifelsfall sollten die Abnehmer daher ihre Lieferanten zur Auftragserteilung an renommierte Zertifizierungsunternehmen auffordern. Weitere Vorschläge, die auf eine Erhöhung der spezifischen Investitionen des Zertifizierers zielen, liegen in Ausbildungsverpflichtungen. Spezifische Humankapitalinvestitionen sind eine wirkungsvolle Barriere gegen opportunistische Prüfungshandlungen, die die eigene Zulassung gefährden könnten. Ähnliche Anforderungen wie im WP-Markt sind für Zertifizierer bisher nicht formuliert worden.

Letztlich entscheidend für die Relevanz der Reputationseffekte ist jedoch das Verhalten der Abnehmer. Nur dann, wenn diese auf einem vertrauenswürdigen Signal beharren, können sich qualitativ hochwertige Kontrollen durchsetzen.

4.5 Schutz der Quasirente

Der Schutz der Quasirente, die auf das skizzierte Low-Balling zurückgeht, bedeutet im Wesentlichen eine Verringerung der Abhängigkeit des Zertifizierers. Derzeit herrscht in den meisten Zertifizierungssystemen Freiheit bei der Wahl des Prüfers. Diese können zudem jederzeit – auch im laufenden Mandat – gewechselt werden. Ein solcher Prüferwechsel wird nicht einmal publiziert. Unter diesen Voraussetzungen fällt es einem Produzenten leicht, „Opinion Shopping“ zu betreiben. Hinzu kommen steigende Opportunitätskosten des Mandatsverlustes in oligopolistischen Märkten. Die Zertifizierung von Lebensmitteleinzelhandels-

geschäften steht z. B. vor dem Problem, dass es hier in fast allen europäischen Ländern nur wenige relevante Handelskonzerne gibt. Ein vergleichbares Problem gibt es im deutschen QS-System bei der Zertifizierung landwirtschaftlicher Betriebe. Die Landwirte werden nicht einzeln als Nachfrager am Prüfungsmarkt tätig, sondern agieren gebündelt mit Hilfe von Verbänden oder großen Abnehmern. Wenn jedoch mehrere hundert Landwirte als Kartell am Markt auftreten, drohen Preisdumping und Abhängigkeitsstrukturen.

Ein Anknüpfungspunkt zur Qualitätssteigerung könnte die **Einführung einer 25 %-Regel** sein, bei der Zertifizierer keine Kunden betreuen dürfen, die höhere Anteile an ihrem Gesamtumsatz einnehmen würden. Dies verringert Abhängigkeitsstrukturen, trägt allerdings zur Konzentration auf dem Zertifizierungsmarkt bei. Wichtig ist zudem ein **Verbot des Prüferwechsels im laufenden Mandat**. Ein solcher Wechsel ist z. B. heute noch bei der Ökozertifizierung zulässig und führt dazu, dass Prüfer gegeneinander ausgespielt werden können. Weiterhin sollte eine Publikationspflicht bei Wechsel des Prüfers auch nach Abschluss der Zertifizierung eingeführt werden. Die **Entkopplung von Beratung und Prüfung** würde zu einer weiteren Entschärfung des ausgeprägten Abhängigkeitsverhältnisses beitragen, das entsteht, wenn Zertifizierer auch Beratungsleistungen anbieten dürfen (Ring 2002). Wenn der Prüfungsmarkt die Funktion eines Einstieges in den wesentlich lukrativeren Beratungsmarkt hat, nehmen die Opportunitätskosten des Mandatsverlustes erheblich zu. Aus diesem Grund sind – so auch der überwiegende Tenor der aktuellen WP-Diskussion – Beratungen durch Zertifizierer auszuschließen (Tirole 1995).

Besonders weitgehend sind Vorschläge, die **Auswahl des Zertifizierers durch den Abnehmer** vornehmen zu lassen, wie dies z. B. im deutschen Zertifizierungssystem für die Eierproduktion KAT e. V. der Fall ist. Hier sind für bestimmte Regionen exklusive Zertifizierer vom Systemträger ausgewählt worden. In diesem Fall entfällt die Zielharmonie zwischen Auftraggeber und -nehmer und damit das Abhängigkeitsverhältnis. Nachteilig wirkt die Wettbewerbsbeschränkung, die ggf. zu höheren Prüfungspreisen führt, und die gefährdete Neutralität des Zertifizierers. Ein ebenfalls bisweilen geforderter **Zwang zur Prüferrotation** würde den Low-Balling-Effekt minimieren. Nachteil dieser Lösung sind erhöhte Prüfungskosten, da die Erfahrungspotenziale bei wiederholter Zertifizierung eines Kunden entfallen. Aus diesem Grund könnte erwogen werden, dass Prüfungsverträge grundsätzlich nur für mehrere Jahre mit einem festgesetzten Ende abgeschlossen werden können (Müller 2003). Auch hierdurch würde die Quasirente des Zertifizierers geschützt, gleichzeitig können Lerneffekte erzielt werden.

4.6 Verbesserung der Prüfungstechnologie

In den vorhergehenden Kapiteln wurde eine perfekte Prüfungstechnologie vorausgesetzt. In der Praxis können Prüfer aufgrund differierenden Know-Hows oder anderer Softwareunterstützung bei gleichen Kosten unterschiedlich erfolgreich sein. Eine verbesserte Prüfungstechnologie senkt die Zertifizierungskosten und trägt damit c. p. zu einer gesteigerten Zertifizierungsqualität bei. Entsprechende Instrumente sind neben **Schulung** und **PC-Unterstützung** z. B. eine stärker **risikoorientierte Prüfung** oder ein besserer **Daten- und Informationsaustausch** zwischen den Kontrollunternehmen. So baute die Konferenz der Kontrollstellen in Deutschland zur Erhöhung der Transparenz eine Datenbank (BioC) auf, die ein Verzeichnis der zertifizierten Betriebe beinhaltet und zum Austausch von Informationen über Problemkunden und typische Schwachstellen genutzt werden kann.

5 Verbraucherpolitische Implikationen

In der Lebensmittelwirtschaft gewinnen Prozessqualitäten wie Tier- und Umweltschutz, Lebensmittelsicherheit oder Nachhaltigkeit zunehmend an Bedeutung. Diese Eigenschaften können am Endprodukt nicht mehr nachgewiesen werden. Der Informationsasymmetrie kann daher nur durch Zertifizierungssysteme begegnet werden, welche die gesamte Wertschöpfungskette umfassen. Das skizzierte entscheidungstheoretische Modell zeigt die inhärenten Risikofelder der Kontrollprozeduren aus ökonomischem Blickwinkel. Die potenziellen Einfallstore für opportunistisches Verhalten treffen dabei auf **staatliche** wie **privatwirtschaftliche** Systeme **gleichermaßen** zu. So ist bspw. auch die Umsetzung der EU-VO 2081/92 zum Schutz geographischer Angaben und Herkunftsbezeichnungen (vgl. Art. 10) in den Details zur Zertifizierung noch defizitär geregelt. Die bisherige Ausblendung des Themas ist angesichts von Praktikerberichten, die über Dumpingpreise im Zertifizierungsmarkt und erhebliche Leistungsdifferenzen berichten, riskant. Einzelne Krisen in der Vergangenheit deuten auf die Störanfälligkeit und Labilität des Zertifizierungsmarktes hin.

Vordringlich wäre die **Metakontrollebene** der Zertifizierungskonzepte zu stärken, da sie ein leicht mobilisierbares Potenzial zur Verbesserung der Prüfungsqualität birgt. Die derzeitige Akkreditierungspraxis nach ISO 65 bzw. EN 45011 ist vornehmlich formeller Natur und nicht branchenspezifisch angelegt. Sie erfüllt die in sie gesetzten Erwartungen nicht. In staatlichen Zertifizierungssystemen, in denen die eigentlichen Kontrollaufgaben i. d. R. an private Zertifizierer delegiert sind, fällt die Metakontrolle der staatlichen Überwachung zu. Sie wäre deutlich auszubauen. Privatwirtschaftliche Zertifizierungskonzepte könnten versuchen, im

Sinne einer Public-Private-Partnership hoheitliche Kontrollorgane für Monitoringaufgaben in das System einzubinden. Eine Alternative läge im Aufbau von Peer-Review-Systemen.

Ähnliche Überlegungen gelten auch hinsichtlich der weiteren, oben skizzierten Systemelemente. Positiv sind z. B. die Bemühungen in Deutschland seit der Nitrofen-Krise zu bewerten, durch das Öko-Landbaugesetz Meldepflichten für die Zertifizierer und den Sanktionskatalog auszuweiten (§5 und §§11f.). Viele weitere Potenziale zur Qualitätssteigerung werden heute aber in der Praxis noch nicht diskutiert. So dürften eindeutig positive Wirkungen auch von strikteren Anforderungen an die **Aus- und Weiterbildung** der Zertifizierer ausgehen. Spezifische Berufsabschlüsse erhöhen die Bindung der Prüfer an das System. Es wird insgesamt deutlich, dass aus verbraucherpolitischer Sicht hier ein erheblicher Handlungsbedarf besteht. Eine Verbesserung der Zertifizierungsqualität ist nicht zuletzt deshalb notwendig, weil Gütezeichen anfällig für Vertrauenskrisen sind und in der Medienöffentlichkeit auf hohe Beachtung stoßen.

Gleichzeitig haben die Ausführungen jedoch auch gezeigt, dass verschärfte Kontrollanforderungen durchaus unerwünschte Nebenwirkungen (z. B. Wettbewerbsbeschränkungen, Kostenerhöhungen) haben können. Solche **Trade-offs** erschweren eine exakte Lösung und lassen vorsichtige Schritte angeraten erscheinen. Hinzu kommen Interaktionseffekte zwischen den Akteuren, z. B. derart, dass bei einer verbesserten internen Qualitätssicherung eines Lieferanten aus Sicht des Zertifizierers eine Absenkung des Prüfniveaus rational sein kann, das Gesamtqualitätsniveau damit also nicht unbedingt steigt. Solche Interaktionseffekte sind Gegenstand – hier nicht behandelte – spieltheoretischer Modellierungen (Ewert und Stefani 2001).

Schließlich klammert das skizzierte Modell **verhaltenswissenschaftliche Komponenten** aus. Die relevanten Variablen wie Aufdeckungswahrscheinlichkeit oder Sanktionspotenzial stellen realiter aus Sicht der Akteure vage Schätzgrößen dar, die durch vielfältige Wahrnehmungsverzerrungen beeinflusst sein können. Es ist daher für den Staat bzw. den Systemträger sinnvoll, Monitoringmaßnahmen, Stichprobenkontrollen, aufgedeckte Missbräuche u. ä. in den betreffenden Kreisen möglichst stark zu thematisieren. Aus verhaltenswissenschaftlicher Sicht stellen weiterhin die Entwicklung berufständischer Grundsätze der Zertifizierung und die Weiterentwicklung eines Prüfungsethos wichtige Mobilisierungspotenziale dar.

Gütezeichen sind ein für die moderne Verbraucherpolitik zentrales – weil marktkonformes – Instrument (Rubik und Scholl 2002). Ihr Erfolg hängt aber von mindestens zwei Bedingungen ab: Sie greifen am Markt nur, wenn sie durch erhebliche Werbeinvestitionen am Markt profiliert werden (van Trijp und Steenkamp 1997). Damit wächst aber gleichzeitig ihre **Krisenan-**

fälligkeit, so dass parallel an der Professionalisierung der Zertifizierungssysteme gearbeitet werden muss. Die theoretische wie empirische Analyse steht hier im Vergleich zur Wirtschaftsprüfung erst am Anfang. Der vorliegende Beitrag gibt einen ersten Überblick und bietet vielfältige Anknüpfungspunkte für empirische Analysen.

Literatur

- Akerlof, G. A. (1970): The Market for 'Lemons': Quality Uncertainty and the Market Mechanism", in: *Quarterly Journal of Economics* 84, H. 3, S. 488-500.
- Auriol, E. und Schilizzi, S. G. M. (2002): *Quality Signaling through Certification. Theory and an application to agricultural seed markets*, University of Toulouse.
- Bagwell, K. und Riordan, M. (1991): High and Declining Prices Signal Product Quality, in: *The American Economic Review* 81, H. 1, S. 224-239.
- Beck, N. und Walgenbach, P. (2002): The institutionalization of the quality management approach in Germany, in: Sahlin-Andersson, K. E., L. (Hrsg.): *The Expansion of Management Knowledge: Carriers, Flows, and Sources*, Stanford, S. 145-174.
- Becker, G. S. (1968): Crime and Punishment: An Economic Approach, in: *Journal of Political Economy* 76, H. 2, S. 169-217.
- Caswell, J. A. und Mojduszka, E. M. (1996): Using Informational Labeling to Influence the Market for Quality in Food Products, in: *American Journal of Agricultural Economics* 78, S. 1248-1253.
- Christensen, B. J., Bailey, D., Hunnicutt, L. und Ward, R. (2003, im Druck): Consumer Perceptions of Public and Private Sector Certifications for Beef Products in the United States and the United Kingdom, in: *International Food and Agribusiness Management Review*.
- Comunale, C. L. und Sexton, T. R. (2003): Current accounting investigations: effect on Big 5 market shares, in: *Managerial Auditing Journal* 18, H. 6/7, S. 569-576.
- Crutchfield, S., Kuchler, F. und Jayachandian, V. N. (2001): The Economic Benefits of Nutrition Labeling: A Case Study for Fresh Meat and Poultry Products, in: *Journal of Consumer Policy* 24, H. 2, S. 185-207.
- Darby, M. R. und Karni, E. (1973): Free Competition and the Optimal Amount of Fraud, in: *The Journal of Law and Economics* 16, H. 4, S. 67-88.
- DeAngelo, L. (1981a): Auditor Size and Audit Quality, in: *Journal of Accounting and Economics*, H. 3, S. 183-199.
- DeAngelo, L. E. (1981b): Auditor independence, Low Balling and Disclosure Regulation, in: *Journal of Accounting and Economics*, H. 3, S. 113-127.
- Ewert, R. und Stefani, U. (2001): Wirtschaftsprüfung, in: Jost, P. J. (Hrsg.): *Die Spieltheorie in der Betriebswirtschaftslehre*, Stuttgart, S. 175-213.
- Ewert, R., Feess, E. und Nell, M. (2000): Prüfungsqualität, Dritthaftung und Versicherung, in: *BfuP*, H. 6, S. 572-593.
- Golan, E., Kuchler, F., Mitchell, L., Greene, C. und Jessup, A. (2001): Economics of Food Labeling, in: *Journal of Consumer Policy* 24, H. S. 117-184.

- Juran, J. M. (1962): The economics of quality, in: Juran, J. M. (Hrsg.): *Quality Control Handbook*, New York; London, S. 1-31.
- Leffson, U. (1991): *Wirtschaftsprüfung*, 4. Aufl., Wiesbaden.
- Loitlsberger, E. (2002): Das Münchhausen-Dilemma der Abschlussprüfung und die Bedingungen seiner Überwindung, in: *Die Wirtschaftsprüfung* 55, H. 14, S. 705-714.
- Luning, P. A., Marcelis, W. J. und Jongen, W. M. F. (2002): *Food quality management: a techno-managerial approach*, Wageningen.
- Makkawi, B. und Schick, A. (2003): Are auditors sensitive enough to fraud?, in: *Managerial Auditing Journal* 18, H. 6/7, S. 591-598.
- Marten, K. U. (1999): Der Markt für Prüfungsleistungen, in: *Theorie und Praxis der Wirtschaftsprüfung II*, 2. Symposium der KPMG, Universität Potsdam, Berlin, S. 103-165.
- Meuwissen, M. P. M., Velthuis, A. G. J., Hogeveen, H. und Huirne, R. B. M. (2003): Technical and economic considerations about traceability and certification in livestock production chains, in: Velthuis, A. G. J., Unnevehr, L. J., Hogeveen, H. und Huirne, R. B. M. (Hrsg.): *New Approaches to Food Safety Economics*, S. 41-54.
- Müller, C. (2003, im Druck): Bilanzskandale. Eine institutionenökonomische Analyse. in: *Perspektiven der Wirtschaftspolitik*.
- Nayga, R. M. J. (1999): On Consumers' Perception About the Reliability of Nutrient Content Claims on Food Labels, in: *Journal of International Food & Agribusiness Marketing* 11, H. 1, S. 43-55.
- Nelson, P. (1970): Information and consumer behaviour, in: *Journal of Political Economy* 78, H. 2, S. 311-329.
- Ring, H. (2002): Trennung von gleichzeitiger Prüfung und Beratung - Ein geeigneter Weg zur Überwindung der aktuellen Verbraucherkrise?-, in: *Die Wirtschaftsprüfung* 55, H. 24, S. 1345-1360.
- Rubik, V. und Scholl, G. (2002): *Eco-labelling practises in Europe. An overview on environmental product information schemes*, Berlin.
- Shaikh, J. M. und Talha, M. (2003): Credibility and expectation gap in reporting on uncertainties, in: *Managerial Auditing Journal* 18, H. 6/7, S. 517-529.
- Spence, M. (1976): Informational Aspects of Market Structure: An introduction, in: *The Quarterly Journal of Economics* 90, H. 4, S. 591-597.
- Spiller, A. (1996): *Ökologieorientierte Produktpolitik*, Marburg.
- Spiller, A. (2003, im Druck): Ökologische Lebensmittel auf dem Weg in den Massenmarkt: Neben- und Folgewirkungen der Agrarwende, in: Serbser, W. e. a. (Hrsg.): *Land-Natur-Konsum*, Opladen.
- Sunder, S. (2003): Politisch-ökonomische Betrachtungen zum Zusammenbruch der Rechnungslegung in den USA, in: *Die Wirtschaftsprüfung* 56, H. 4, S. 141-150.

- Theuvsen, L. (2003): Motivational Limits to Tracking and Tracing: Principal-Agent Problems in Meat Production and Processing, in: 2nd International European Seminar on Quality Assurance, Risk Management and Environmental Control in Agriculture and Food Supply Networks, Department of Agricultural Economics, University of Bonn, S. 187-194.
- Tietzel, M. und Weber, M. (1991): Von Betrügern, Blendern und Opportunisten, in: *Zeitschrift für Wirtschaftspolitik* 2, S. 109-137.
- Tirole, J. (1995): Collusion and the theory of organizations, in: *Advances in economic theory Sixth World Congress*, Cambridge, S. 151-205.
- van Trijp, H. und Steenkamp, J.-B. (1997): Quality labelling as instrument to create product equity: The case of IKB in the Netherlands, in: Candel, M., Wierenga, B., van Tielburg, A., Grunert, K., Steenkamp, J.-B. und Wedel, M. (Hrsg.): *Agricultural Marketing and Consumer Behavior in a Changing World*, Dordrecht, S. 201-215.
- Verbeke, W. und Viaene, J. (1999): Consumer Attitude to Beef Quality Labeling and Associations with Beef Quality Labels, in: *Journal of International Food & Agribusiness Marketing* 10, H. 3, S. 45-65.



Die Wurzeln der **Fakultät für Agrarwissenschaften** reichen in das 19. Jahrhundert zurück. Mit Ausgang des Wintersemesters 1951/52 wurde sie als siebente Fakultät an der Georgia-Augusta-Universität durch Ausgliederung bereits existierender landwirtschaftlicher Disziplinen aus der Mathematisch-Naturwissenschaftlichen Fakultät etabliert.

Im Jahre 1969/70 wurde durch Zusammenschluss mehrerer selbständiger Institute wie z. B. Wirtschaftspolitik, Betriebs- und Landarbeitslehre und Landwirtschaftlicher Marktlehre das **Institut für Agrarökonomie** gegründet. 1994 wurde es um den Arbeitsbereich Umwelt- und Ressourcenökonomik erweitert.

Das Institut für Agrarökonomie besitzt insgesamt acht Lehrstühle zu den folgenden Themenschwerpunkten:

- Agrarpolitik
- Angewandte landwirtschaftliche Betriebslehre
- Betriebswirtschaftslehre des Agribusiness
- Landwirtschaftliche Marktlehre
- Statistik und Ökonometrie
- Umwelt- und Ressourcenökonomik

In der Lehre ist das Institut für Agrarökonomie führend für die Studienrichtung Wirtschafts- und Sozialwissenschaft des Landbaus sowie maßgeblich eingebunden in die Studienrichtungen Agribusiness und Umwelt- und Ressourcenökonomie. Das Forschungsspektrum des Institutes ist breit gefächert. Schwerpunkte liegen sowohl in der Grundlagenforschung als auch in angewandten Forschungsbereichen. Als relativ großes Institut bildet es heute eine schlagkräftige Einheit mit international beachteten Forschungsleistungen.

Universität Göttingen
Institut für Agrarökonomie
Platz der Göttinger Sieben 5
37073 Göttingen
Tel. 0551-394803
Fax. 0551-394823
Mail: uaao@gwdg.de
Homepage : <http://wwwuser.gwdg.de/~uaao/welcome.htm>