

# SWISS AUDIT MONITOR 2017

## Revisionshonorare, zusätzliche Honorare und Mandatsdauer bei SPI-Unternehmen\*

**Der Beitrag analysiert erstmals auf umfassende Weise die Revisionshonorare, die zusätzlichen Honorare, die Mandatsdauer der Revisionsgesellschaften und die verwendeten Rechnungslegungsstandards für die Berichtsperioden 2013 bis 2016 von Unternehmen des Swiss Performance Index (SPI).**

### 1. EINLEITUNG

Das Ziel der externen Revision ist es, die Glaubwürdigkeit von finanziellen Unternehmensinformationen und das Mass des Vertrauens der Nutzer in diese Informationen zu erhöhen [1]. Dies wird erreicht, indem die Revisionsstelle prüft, ob die Jahresrechnung bzw. die konsolidierte Jahresrechnung in Übereinstimmung mit den gesetzlichen Vorschriften und mit dem angewendeten Rechnungslegungsstandard erstellt worden ist. Dabei sind kotierte Unternehmen, die einer ordentlichen Revision unterliegen, gemäss der Richtlinie betr. Informationen zur Corporate Governance [2] dazu verpflichtet, im Anhang Angaben zum Honorar der Revisionsstelle zu machen. Offenzulegen sind Honorare für Revisionsdienstleistungen und für andere Dienstleistungen [3]. Die Daten für die vorliegende Untersuchung basieren auf den Unternehmen, welche 2013 bis 2016 im Swiss Performance Index (SPI) enthalten waren [4]. Anhand deren Geschäftsberichte wurden die Revisionshonorare und die zusätzlichen Honorare für den Zeitraum 2013–2016 erhoben. Die Information, wie lange ein Unternehmen von der aktuellen Revisionsstelle geprüft wird und welchen Rechnungslegungsstandard es anwendet, wurde ebenfalls den Geschäftsberichten entnommen.

### 2. HONORARE DER REVISIONSGESELLSCHAFTEN

Die von den SPI-Unternehmen insgesamt entrichteten Revisionshonorare betragen im Jahr 2016 CHF 543 Mio. (CHF 537 Mio. 2015; vgl. *Abbildung 1*). Im untersuchten Zeitraum 2013–2016 ist die Gesamtsumme der Revisionshonorare relativ sta-

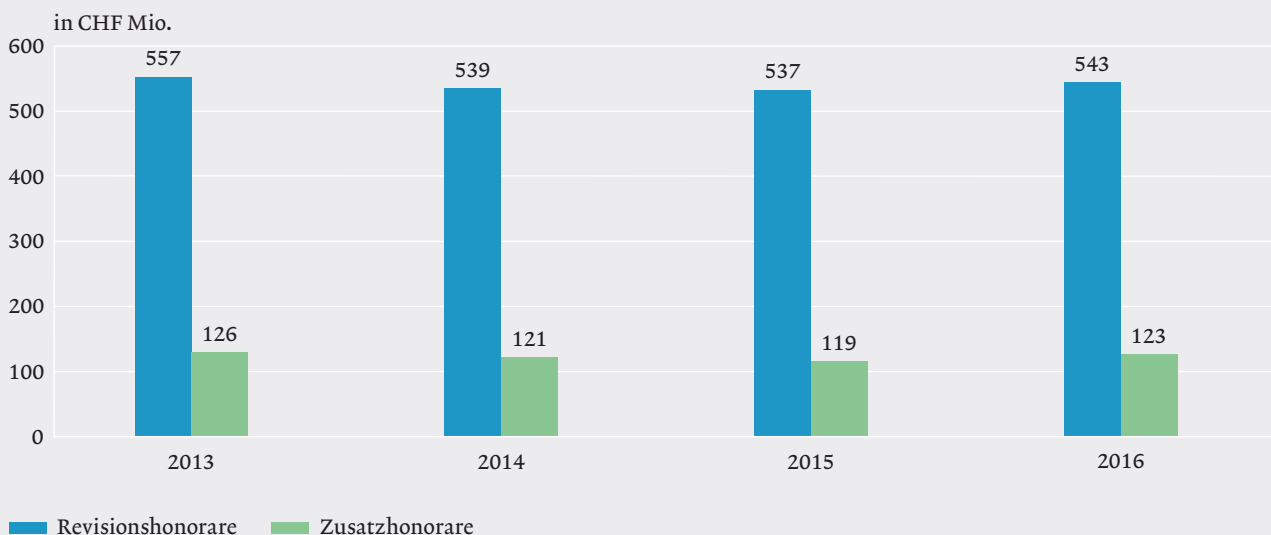
bil geblieben, wobei berücksichtigt werden muss, dass die Anzahl der Kotierungen im SPI in den letzten Jahren rückläufig war. Betrachtet man nur die Unternehmen, welche zwischen 2013 und 2016 konstant im SPI kotiert waren, sind die Revisionshonorare von CHF 521 Mio. auf CHF 538 Mio. gestiegen. Im *Swiss Market Index (SMI)* entrichteten die 20 grössten börsenkotierten Schweizer Unternehmen 2016 insgesamt CHF 385 Mio. für Revisionshonorare, was 71% der Gesamtsumme der Revisionshonorare im SPI entspricht. Das 2016 von SPI-Unternehmen durchschnittlich gezahlte Honorar von CHF 2,7 Mio. (Median: CHF 0,5 Mio.) liegt deutlich unter dem von SMI-Unternehmen durchschnittlich entrichteten Revisionshonorar pro Unternehmen von CHF 19,2 Mio. (Median: CHF 8,6 Mio.). Diese Tatsache stützt die allgemeine Vermutung, dass bei grösseren Unternehmen der Prüfungsaufwand grösser ist und somit auch das Revisionshonorar höher ausfällt. Das Revisionshonorar ist jedoch noch von weiteren Faktoren abhängig, wie beispielsweise von der Komplexität und dem Risiko des geprüften Unternehmens [5]. Eine Erhöhung der Revisionshonorare in Zukunft ist wenig wahrscheinlich. Vielmehr ist zu erwarten, dass der Preis- und Konkurrenzkampf um Kunden und Mandate in der Revisionsbranche weiter zunehmen wird, da die Revision von den geprüften Unternehmen zunehmend als homogenes Produkt wahrgenommen wird [6].

Um das Angebot von dem der Konkurrenz zu differenzieren, bieten Revisionsgesellschaften den von ihnen geprüften Unternehmen beispielsweise zusätzliche Dienstleistungen an. So wurden 2016 insgesamt zusätzliche Honorare von CHF 123 Mio. von SPI-Unternehmen gezahlt (CHF 119 Mio. 2015), was im Durchschnitt 23% des Revisionshonorars entspricht. Die SMI-Unternehmen bezogen 2016 von der Revisionsstelle zusätzliche Leistungen im Umfang von CHF 81 Mio. (Vorjahr: CHF 75 Mio.); dies macht einen Anteil von 66% an den insgesamt gezahlten zusätzlichen Honoraren im SPI aus. 2016 haben von den 203 untersuchten börsenkotierten Unternehmen 26 (13%) keine zusätzlichen Leistungen von ihrer Revisionsstelle bezogen. Bei den zusätzlichen Honoraren gilt es zu beachten, dass diese von besonderen Ereignissen wie beispielsweise einem *Initial Public Offering (IPO)* massgeblich be-



RETO EBERLE,  
PROF. DR. OEC.,  
DIPL. WIRTSCHAFTS-  
PRÜFER,  
LEHRSTUHL FÜR AUDITING  
AND INTERNAL CONTROL,  
UNIVERSITÄT ZÜRICH,  
ZÜRICH

Abbildung 1: **TOTAL HONORARE SPI**



einflusst werden können. So zahlte z. B. die *Hiag Immobilien Schweiz AG* 2014 im Jahr des IPO CHF 1 Mio. und im Jahr darauf lediglich CHF 0,14 Mio. für zusätzliche Dienstleistungen.

Gesamthalt beliefen sich 2016 die Honorare für Revision und zusätzliche Dienstleistungen, die von den SPI-Unternehmen entrichtet wurden, auf CHF 666 Mio.

**3. DOMINANZ DER BIG 3 IN DER SCHWEIZ**

In der Revisionsbranche lässt sich weltweit eine ungebrochene Dominanz der grossen vier Revisionsgesellschaften *Deloitte*, *EY*, *KPMG* und *PwC* (sog. Big 4) beobachten. Zurzeit beträgt der durchschnittliche Marktanteil der Big 4 in den Mitgliedstaaten der EU über 90% [7], wobei zu beachten ist, dass die Verteilung auf die einzelnen Revisionsgesellschaften in den verschiedenen Mitgliedstaaten unterschiedlich ist.

In der Schweiz kann gar von Big 3 gesprochen werden. So werden 91% der börsenkotierten Schweizer Unternehmen von *PwC*, *KPMG* oder *EY* geprüft. 2016 haben von den 203 in Bezug auf die Revisionsgesellschaft untersuchten Unternehmen nur 18 ein Revisionsunternehmen beauftragt, das nicht zu den Big 3 gehört (vgl. *Abbildung 2*). Bei der Betrachtung der Revisionshonorare 2016 wird deutlich, dass *Deloitte*, *BDO* und die übrigen Revisionsgesellschaften zusammen CHF 19,1 Mio. erhielten, was knapp einen Anteil von 4% am Gesamtvolumen der Revisionshonorare aller SPI-Unternehmen ausmacht (vgl. *Abbildung 3*). Insgesamt haben sich ihre Revisionshonorare seit 2013 kaum verändert.

Insbesondere die EU versucht mit den Regelungen zur externen Rotation, welche im Juni 2016 in Kraft getreten sind, den Revisionsmarkt zu öffnen und so auch für mittlere und kleine Revisionsgesellschaften zugänglich zu machen. Bis

Abbildung 2: **REVISIONSKUNDEN 2013, 2014, 2015 UND 2016**

Jeweils zum 31.12. des Jahres (Kotierungen und Dekotierungen sind auch enthalten)

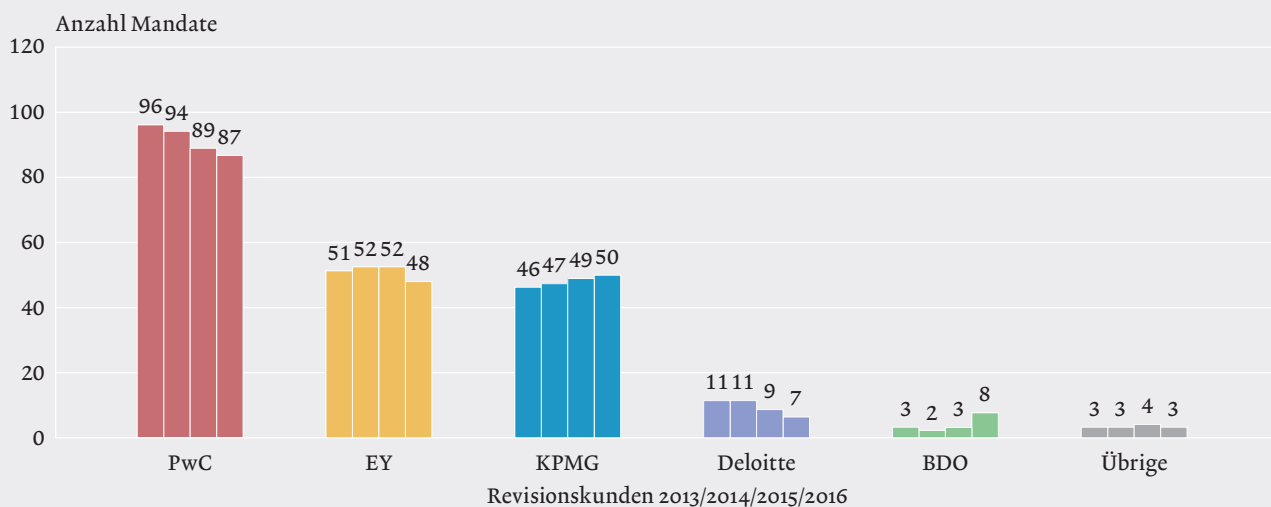
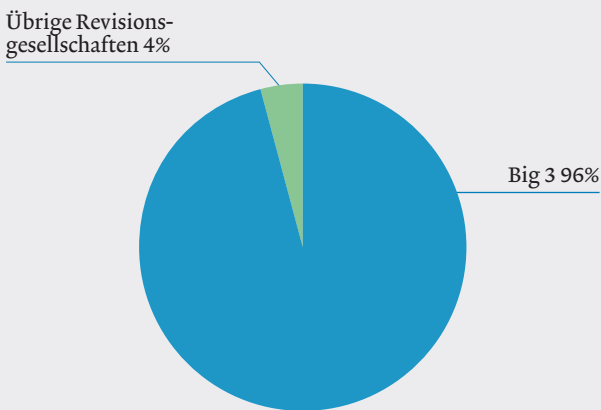


Abbildung 3: ANTEIL BIG 3 AM SPI  
Gesamtvolumen Revisionshonorar 2016



anhin galt in der EU, genau wie in der Schweiz, die sogenannte interne Rotationspflicht, bei der nur der verantwortliche Revisor selbst nach sieben Jahren wechseln musste. Zusätzlich zur internen Rotation gilt in den Mitgliedstaaten der EU neu die externe Rotationspflicht, bei der eine Ausschreibung des Mandats für die Revisionsstelle nach spätestens zehn Jahren erfolgen muss und dieselbe Revisionsgesellschaft maximal 20 Jahre Revisionsstelle eines Unternehmens sein kann [8]. Von dieser Regelung können auch Schweizer Tochtergesellschaften eines EU-Mutterkonzerns und Schweizer Mutterkonzerne mit Tochterunternehmen im EU-Raum betroffen sein. Ob diese Regelung die hohe Konzentration im Revisionsmarkt wirklich zu schwächen vermag, ist jedoch fraglich. Denn mit grosser Wahrscheinlichkeit ist zu erwarten, dass die Unternehmen jeweils nur zwischen den grossen Revisionsgesellschaften rotieren. Es kann sogar der Fall eintreten, dass ein Unternehmen, welches bis anhin eine mittlere oder kleine Revisionsgesellschaft als Revisionsstelle hatte, nun mit der Pflichtrotation zu einem der Big 4 wechselt und somit die Marktkonzentration zusätzlich erhöht wird.

#### 4. PRÜFERWECHSEL

**4.1 Überblick.** Der Revisionsmarkt in der Schweiz war in der Vergangenheit auf den ersten Blick zwar wenig dynamisch. Dennoch haben seit 2014 insgesamt 26 SPI-Unternehmen die Revisionsstelle gewechselt. Dies entspricht 12,6% der durchschnittlich am SPI kotierten Unternehmen zwischen 2014 und 2016. Dabei hat PwC bei einer Nettobetrachtung vier Mandate verloren, während KPMG um fünf Mandate zugelegt hat, EY drei Mandate und Deloitte ein Mandat verloren hat sowie BDO um drei Mandate zugelegt hat. Und bei den übrigen Revisionsunternehmen haben sich Zu- und Abgänge ausgeglichen, sodass die Anzahl der Mandate unverändert geblieben ist [10]. Bei den Honoraren (Revisionshonorare und zusätzliche Honorare), welche durch die neuen Kunden erwirtschaftet wurden, zeichnet sich für den Zeitraum 2014–2016 ein ähnliches Bild ab: KPMG steht bei Nettobetrachtung mit CHF 12,3 Mio. an neuen Honoraren als Gewinn-

ner da, während PwC einen Verlust von CHF 17,1 Mio. an Honoraren aus den börsenkotierten Unternehmen in Kauf nehmen musste [10]. Zu erkennen ist, dass oft eine grosse Revisionsgesellschaft durch eine andere grosse ersetzt wird und solche Wechsel ohne Auswirkung auf die Konzentration in der Branche sind. Während des untersuchten Zeitraums haben Deloitte und die weiteren Revisionsgesellschaften bei Nettobetrachtung neue Honorare im Umfang von nur CHF 0,5 Mio. akquiriert [11].

**4.2 Honorare beim Wechsel der Revisionsstelle.** In den letzten drei Berichtsjahren haben insgesamt 26 börsenkotierte Unternehmen die Revisionsgesellschaft gewechselt, was einer Verschiebung von Honoraren in der Höhe von rund CHF 33 Mio. entspricht (vgl. Abbildung 5). In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, welche Auswirkungen ein Wechsel auf die Höhe des Honorars der Revisionsstelle hat. Bei 18 der 26 SPI-Unternehmen, welche die Revisionsgesellschaft gewechselt haben, ist das Honorar gesunken, und zwar im Durchschnitt um 5,7% (Median -15,6%). Diese Beobachtung belegt die Vermutung, dass das Honorar bei einem Wechsel eher sinkt. Bei einem Wechsel der Revisionsstelle beeinflussen mehrere Faktoren die Honorare: Ein Grund für den Rückgang der Honorare ist der starke Preiswettbewerb in der Wirtschaftsprüfungsbranche, der durch die Pflicht der Offenlegung der Honorare begünstigt wird. Bei einer Ausschreibung des Mandats kennen die Konkurrenten das Honorar der bisherigen Revisionsstelle. Eine naheliegende Strategie wäre also, zumindest im ersten Jahr weniger Honorar als die bisherige Revisionsstelle zu fordern. Dieses Verhalten ist als «low balling» in der Theorie bekannt. Hintergrund

*«Ein Grund für den Rückgang der Honorare ist der starke Preiswettbewerb in der Wirtschaftsprüfungsbranche.»*

dieser Überlegungen ist folgender: In der ersten Periode wird das Revisionshonorar aufgrund des Einarbeitungsaufwands unter den effektiven Kosten angesetzt [12]. In den folgenden Prüfungsperioden verfügt die amtierende Revisionsstelle über Kostenvorteile aufgrund der wegfallenden Kosten für die Erstprüfung. Sie setzt das Honorar gerade so an, dass es sich für das geprüfte Unternehmen nicht lohnt, die Revisionsstelle zu wechseln. Damit wird ab der zweiten Prüfungsperiode eine sogenannte Quasirente erzielt [13], wobei zu beachten ist, dass es dabei um eine Kompensation des Verlustes geht, der in der ersten Prüfungsperiode angefallen ist. Bei einem Wechsel der Revisionsstelle gehen mandantenspezifisches Wissen sowie Lern- und Erfahrungskurveneffekte verloren, welche in der Einarbeitungsphase erst wieder aufgebaut werden müssen. Diese Effekte könnten sich negativ auf die Effizienz und Qualität der Revision auswirken. Nicht zu unterschätzen sind zudem die Aufwendungen, die beim geprüften Unternehmen selbst anfallen, sei es im Rahmen des Offertprozesses, sei es bei der Erstprüfung durch eine neue Revisionsstelle. Theoretisch müsste die neue Revisions-

Abbildung 4: HONORARE DER BIG 4 AUS DEM SPI (2013–2016)



stelle daher ein höheres Honorar als dasjenige der Vorgängerin fordern, um den grösseren Aufwendungen der Einarbeitungsphase nachzukommen. Aufgrund des grossen Wettbewerbs, der auf dem Revisionsmarkt herrscht, ist dies, wie dargestellt, aber in der Praxis nicht der Fall. Allfällige Auswirkungen eines Rückgangs der Honorare auf die Qualität

*«Nicht zuletzt das Audit Committee ist gefordert, da es für einen transparenten Offertprozess verantwortlich ist.»*

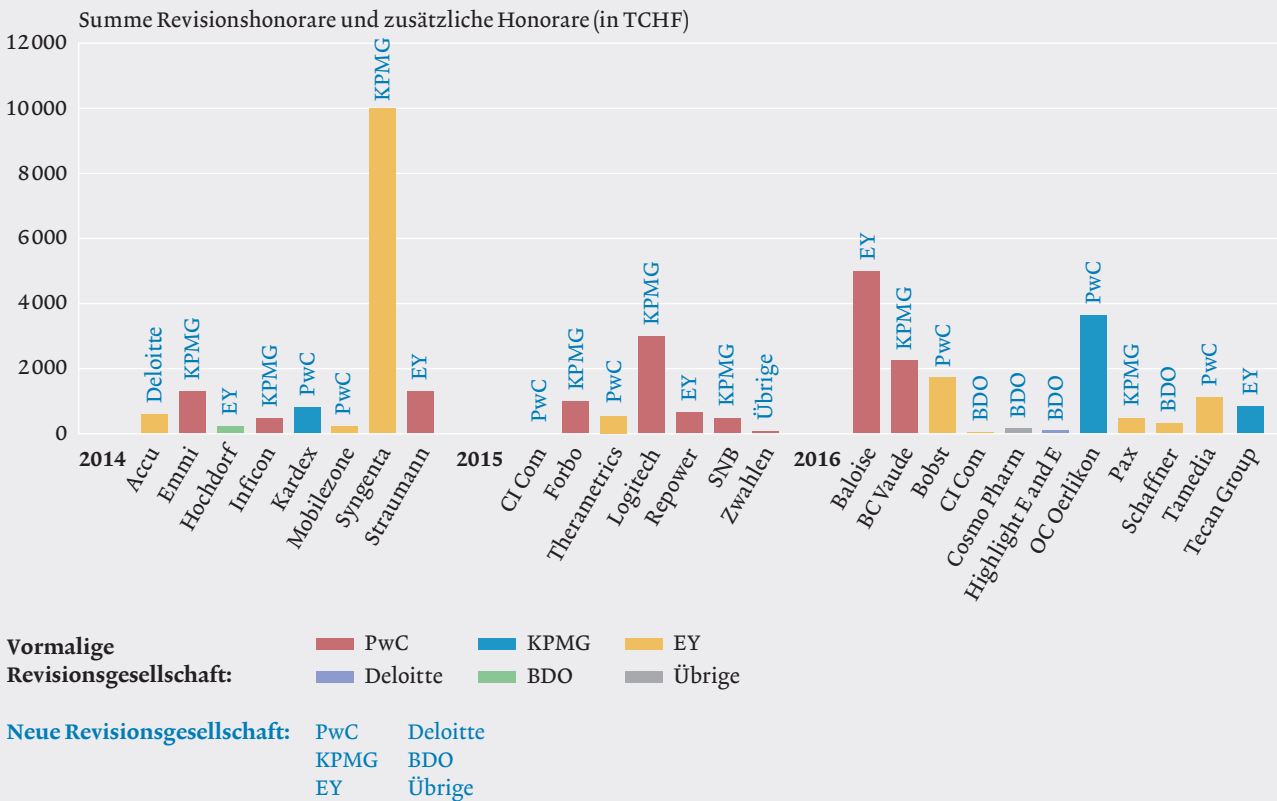
sind nicht öffentlich beobachtbar. Nicht zuletzt das Audit Committee ist diesbezüglich gefordert, da es für einen strukturierten und transparenten Offertprozess verantwortlich ist, in welchem der Fokus auf Qualität und nicht nur auf den Preis gelegt wird [14].

**4.3 Mandatsdauer.** Im Durchschnitt amtiert die gleiche Revisionsstelle bei börsenkotierten Unternehmen während 16 Jahren. Mehr als 25% der SPI-Unternehmen haben sogar

länger als 20 Jahre dieselbe Revisionsstelle (vgl. Abbildung 6). Im SMI ist der Wert noch höher und beträgt im Durchschnitt 19 Jahre (vgl. Abbildung 7). Demnach würde ein grosser Anteil der Schweizer Unternehmen den neuen Unabhängigkeitsvorschriften der EU, die eine Rotation der Revisionsstelle nach spätestens 20 Jahren vorsehen, nicht genügen [15].

Einer der Gründe, weshalb Unternehmen die gleiche Revisionsstelle beibehalten, ist sicherlich die Vermeidung der in der Einarbeitungsphase anfallenden Kosten (sowohl im Unternehmen selbst als auch bei der Revisionsstelle). Denn sobald ein Unternehmen die Revisionsstelle wechselt, muss sich der neue Revisor zuerst einarbeiten und sich firmenspezifische Kenntnisse betreffend die Jahres- und Konzernrechnung aneignen. Diese Einarbeitungsphase kann die Qualität der Abschlussprüfung beeinträchtigen und geht auch einher mit höheren Kosten für die Unternehmen selbst [16]. Zudem bauen die Unternehmen durch die langjährige Zusammenarbeit ein gewisses Vertrauensverhältnis zum Revisionsunternehmen auf, welches das Unternehmen gut kennt und sich so auch besser als Berater eignet (sog. spill-over-Effekte). Die Europäische Kommission dagegen richtet ihr Augenmerk im Zusammenhang mit der langjährigen Zusam-

Abbildung 5: **HONORARE BEI WECHSEL DER REVISIONSSTELLE**



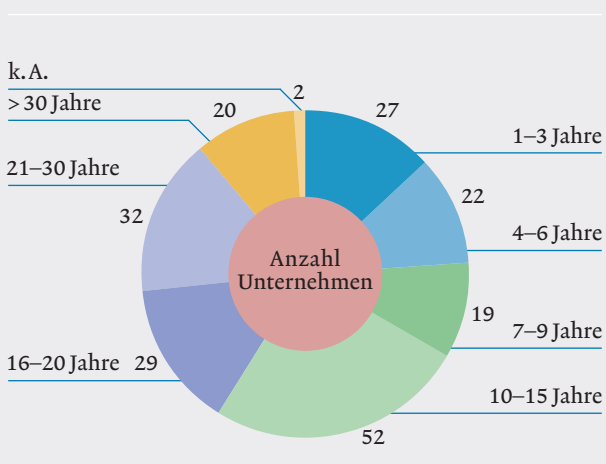
Lesebeispiel: 2015 war PwC Revisionsstelle der Baloise. Ab 2016 amtet EY als Revisionsstelle. Das Honorar beläuft sich auf CHF 4,9 Mio.

menarbeit auf die Gefahr der Betriebsblindheit [17]. Das Ziel der Pflichtrotation des Revisionsunternehmens ist es, dieser Gefahr entgegenzuwirken und so die Qualität der Abschlussprüfung zu erhöhen.

Dass im SMI die durchschnittliche Mandatsdauer lange ist, zeigt, dass grössere Unternehmen eher dazu tendieren, mit derselben Revisionsstelle zusammenzuarbeiten. Dies lässt

sich ebenfalls durch die Vermeidung der Einarbeitungsphase erklären. Bei SMI-Unternehmen ist die Einarbeitungsphase aufgrund ihrer Grösse und Komplexität aufwendiger als bei SPI-Unternehmen, weshalb sich eine neue Revisionsgesellschaft länger und kostenintensiver ins geprüfte Unternehmen hineinfinden muss. Weiter sind rund ein Viertel der SMI-Unternehmen in der Banken- und Versicherungsbranche tätig. Angesichts der hohen Regulierungsdichte dieser Branchen ist die Prüfung aufwendiger als bei den meisten Industrieunternehmen (Ausnahme: Pharmabranche).

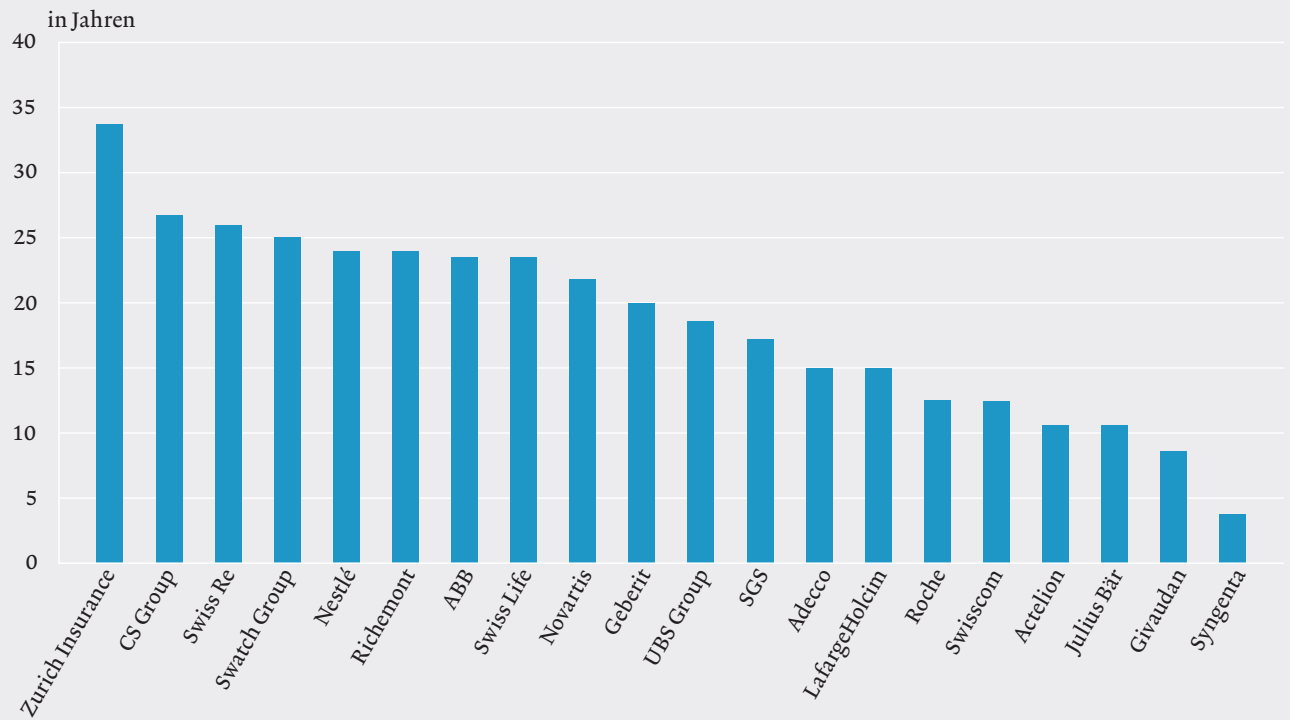
Abbildung 6: **MANDATSDAUER BEI SPI-UNTERNEHMEN**



**5. RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS**

**5.1 Angewendete Rechnungslegungsstandards.** Im SPI (vgl. Abbildung 8) wendet mehr als die Hälfte der Unternehmen *International Financial Reporting Standards (IFRS)* als Rechnungslegungsstandard (58%) an. Neben IFRS findet Swiss GAAP FER als Rechnungslegungsstandard bei knapp einem Drittel der Unternehmen ebenfalls grosse Anwendung. US GAAP wird lediglich von 5% und das Bankengesetz von 8% der Unternehmen verwendet. Bei den 20 grössten börsenkotierten Unternehmen sieht die Situation etwas anders aus: Im SMI (vgl. Abbildung 9) wenden fast drei Viertel der Unternehmen IFRS (70%) an, ein Viertel US GAAP und lediglich ein Unternehmen (Swatch Group) Swiss GAAP FER. Dass im SMI nur ein einziges Unternehmen Swiss GAAP FER anwendet, liegt an der unterschiedlichen Ausrichtung der beiden

Abbildung 7: **MANDATSDAUER BEI SMI-UNTERNEHMEN (STAND 31.12.2016)**



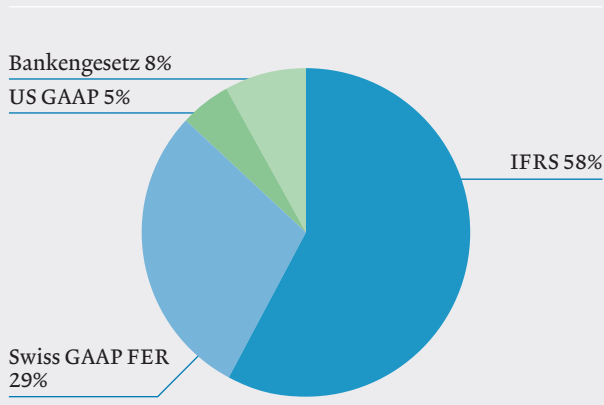
Standards: Sowohl Swiss GAAP FER als auch IFRS sind kapitalmarktorientiert und somit vorrangig auf die Interessen der Investoren ausgerichtet, wobei sich Swiss GAAP FER an national orientierte Unternehmen und Investoren richtet. IFRS dagegen richtet sich an internationale Unternehmen. Internationale Kapitalgeber bevorzugen IFRS, da dieser Standard in ca. 120 Ländern vorgeschrieben oder gestattet ist, wodurch die Vergleichbarkeit von Abschlüssen weltweit ermöglicht wird. Swiss GAAP FER dagegen ist ein Schweizer Rechnungslegungsstandard, der für kleine sowie mittlere Unternehmen mit nationaler Ausrichtung ausgelegt ist. Die Unternehmen müssen sich somit bei der Wahl des Standards im Klaren über ihre Adressaten sein. Im Fokus kotierter Un-

ternehmen sind dabei die Eigenkapital- und Kreditgeber. Dabei sind die geografische Herkunft des Aktionariats und der Kapitalgeber bedeutend, da diese erreicht und ihre Informationsbedürfnisse erfüllt werden müssen.

Obwohl sich Swiss GAAP FER an eher kleinere kotierte Unternehmen mit nationaler Ausstrahlung richtet, erzielen 69% derjenigen Unternehmen, die in letzter Zeit von IFRS auf Swiss GAAP FER gewechselt haben, zwischen CHF 100 und 500 Mio. Nettoumsatz [18,19]. Aufgrund ihrer Grösse atypische Vertreter von Gesellschaften, die von IFRS auf Swiss GAAP FER gewechselt haben, sind die beiden Grosskonzerne Swatch und Georg Fischer.

Als 2005 die SIX Swiss Exchange neu von den am Main Standard kotierten Gesellschaften verlangte, entweder US GAAP oder IFRS anzuwenden, entschlossen sich einige der damaligen Swiss-GAAP-FER-Anwender, auf IFRS umzustellen. Derzeit erlebt jedoch Swiss GAAP FER eine Renaissance bei

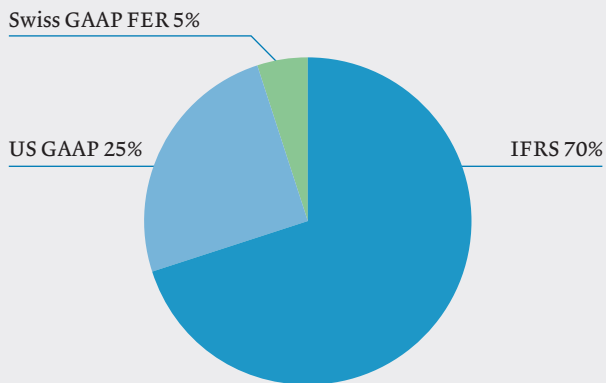
Abbildung 8: **ANGEWENDETE RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS IM SPI (2016)**



*«Es realisieren sich durch den Wechsel des Rechnungslegungsstandards allein keine bedeutenden Kostenvorteile bezüglich der Revisionshonorare.»*

börsenkotierten, aber auch bei privaten, nicht börsenkotierten Unternehmen [20]. Viele dieser Unternehmen nennen als Gründe für den Wechsel die Praxisnähe von Swiss GAAP FER, verbesserte Aufwand-Nutzen-Verhältnisse sowie die Anpas-

Abbildung 9: ANGEWENDETE RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS IM SMI (2016)



sung an schweizerische Gegebenheiten. Dass noch mehr Unternehmen zu Swiss GAAP FER wechseln, könnte von IFRS 16 «Leasingverhältnisse» abhängen, der für die Geschäftsjahre, welche am oder nach dem 1. Januar 2019 beginnen, verpflichtend anzuwenden sein wird und der die Bilanzierung von Leasingverträgen neu regelt. Alle Leasingverhältnisse und die damit verbundenen vertraglichen Rechte und Verpflichtungen werden beim Leasingnehmer grundsätzlich in der Bilanz erfasst. Damit entfällt nach IFRS die bisherige erforderliche Unterscheidung zwischen Finanzierungs- und Operating-Leasing. Somit wird während der Laufzeit des Leasingvertrags die Leasingverbindlichkeit, ähnlich den bisherigen Regelungen für Finanzierungs-Leasingverhältnisse, finanzmathematisch fortgeschrieben, während das Nutzungsrecht planmässig amortisiert wird. Dies führt grundsätzlich zu höheren Aufwendungen zu Beginn der Laufzeit eines Leasingvertrags. Da dadurch die Verbindlichkeiten erhöht werden und so die Bilanz verlängert wird, scheint diese Neuerung für viele Unternehmen nicht attraktiv [21]. Anzumerken ist in diesem Zusammenhang zudem, dass die FER-Kommission zurzeit keine Pläne hegt, Swiss GAAP FER 13 «Leasingverhältnisse» anzupassen.

### 5.2 Revisionshonorare bei Wechsel auf Swiss GAAP FER.

Für viele Unternehmen ist der Kostenaspekt ein wichtiger Faktor, der sie zu einem Wechsel zu Swiss GAAP FER bewegt. IFRS werden von vielen Nutzern zunehmend als zu komplex und kostenintensiv angesehen. In der Tat verzichtet Swiss GAAP FER bewusst auf zu detaillierte Regeln, wie sie in IFRS zum Teil enthalten sind. Dies lässt vermuten, dass bei Anwendung der weniger komplexen Swiss GAAP FER die Revisionshonorare sinken.

Um dieser Vermutung nachzugehen, wurden im Rahmen einer Abschlussarbeit am Lehrstuhl Auditing and Internal Control der *Universität Zürich* die Revisionshonorare von 24 börsenkotierten Schweizer Unternehmen analysiert, die zwischen 2009 und 2013 von IFRS auf Swiss GAAP FER umgestellt haben. Dabei wurden die Durchschnittswerte der Revisionshonorare von drei Jahren vor dem Wechsel mit denjenigen von drei Jahren nach dem Wechsel verglichen. Insgesamt

ist bei 16 der 24 untersuchten Unternehmen das Revisionshonorar gesunken, wobei der Rückgang durchschnittlich 9% betrug [22].

Die Gründe für die höheren Revisionshonorare bei Anwendung des IFRS sind hauptsächlich der hohe Detaillierungsgrad der Regelungen und die zunehmende Komplexität. Die Anwendung von nationalen Rechnungslegungsstandards wie Swiss GAAP FER hat etwas geringere Prüfungskosten zur Folge, da diese Regelwerke eine tiefere Regelungsdichte aufweisen und somit weniger komplex sind, was auch ein kleineres Risiko für falsche Darstellungen zur Folge hat.

Dass die Revisionshonorare bei den Unternehmen, die von IFRS auf Swiss GAAP FER gewechselt haben, gesunken sind, ist jedoch auch von anderen Faktoren, wie beispielsweise der Grösse des Unternehmens, der Komplexität der Geschäftsstruktur, der Art und dem Risiko des Abschlussprüfers abhängig. Somit hat der Wechsel auf Swiss GAAP FER schliesslich eine eher geringe Relevanz bei der Veränderung der Prüfungskosten im Vergleich mit anderen Determinanten [23].

Zudem würde sich der Aufwand für die Revision wahrscheinlich nur massgeblich vermindern, wenn Swiss GAAP FER in Reinform angewendet würde. Dies ist bei allen Unternehmen, die von IFRS auf Swiss GAAP FER gewechselt haben, aber gerade nicht der Fall: Viele der untersuchten Gesellschaften behalten wesentliche Aspekte der IFRS bei, da Swiss GAAP FER einige wichtige, für international tätige Unternehmen relevante Bilanzierungssachverhalte nicht geregelt hat. Somit realisieren sich durch den Wechsel des Rechnungslegungsstandards allein keine bedeutenden Kostenvorteile bezüglich der Revisionshonorare.

## 6. FAZIT

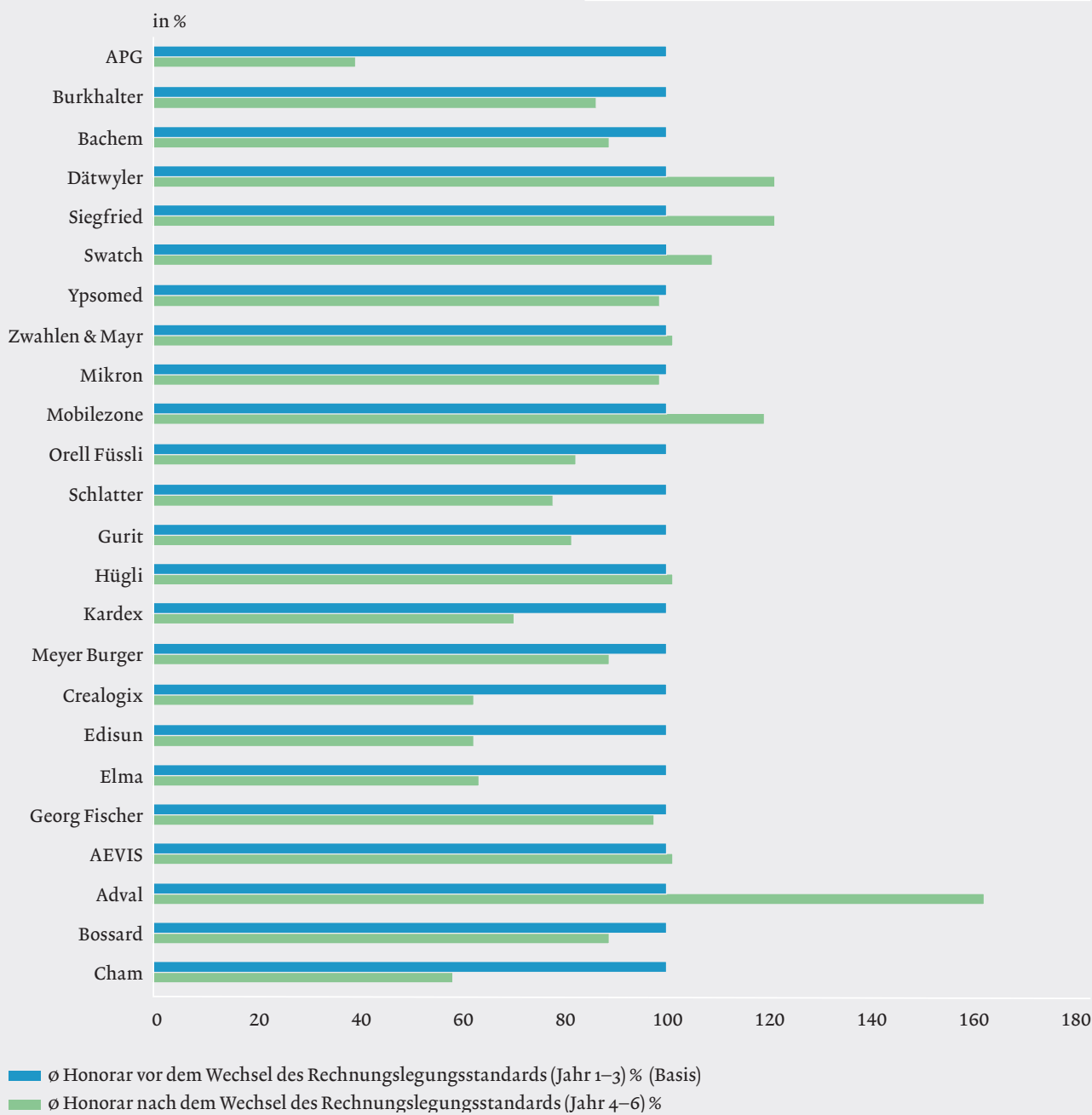
Der Revisionsmarkt bei kotierten Unternehmen in der Schweiz hat 2016 ein Volumen von CHF 543 Mio. Gegenüber den Vorjahren 2013–2015 hat sich dieses Volumen nur leicht verändert. Rund 71% dieses Markts macht der SMI aus, was

*«Es ist nicht zu erwarten, dass sich der Revisionsmarkt bei kotierten Unternehmen für mittlere und kleine Revisionsgesellschaften öffnen wird.»*

zeigt, dass bei grösseren Unternehmen der Prüfungsaufwand und somit auch das Revisionshonorar höher sind. Auch bei der Dauer des Amtes als Revisionsstelle unterscheiden sich Unternehmen des SMI von denjenigen des SPI: So beträgt die Mandatsdauer der Revisionsstelle bei SMI-Unternehmen im Durchschnitt 19 und bei SPI-Unternehmen 16 Jahre, wohl deshalb, weil bei einem grösseren Unternehmen aufgrund seiner Grösse und Komplexität die Einarbeitungsphase aufwendiger wird und dies sich schliesslich auf das Prüfungshonorar auswirken kann. Entgegen diesen Erwartungen ist jedoch bei mehr als der Hälfte der Unterneh-

**Abbildung 10: ENTWICKLUNG PRÜFUNGSHONORAR BEIM WECHSEL DES RECHNUNGSLEGUNGSSTANDARDS (VON IFRS AUF SWISS GAAP FER)**

Durchschnittliches Prüfungshonorar Jahr 1–3 vor Wechsel als Basis



men, die ihre Revisionsstelle gewechselt haben, das Revisionshonorar gesunken. Eine Erklärung hierfür ist, dass der Revisionsmarkt zurzeit ein Verdrängungsmarkt ist und deshalb tiefere Honorare offeriert werden, um sich gegen die Konkurrenz durchzusetzen. Aufgrund des starken Konkurrenz- und Preiskampfes ist nicht zu erwarten, dass die Revisionshonorare in Zukunft steigen werden. So hat sich das Honorar von CHF 2,7 Mio., welches ein im SPI kotiertes Unternehmen im Durchschnitt der Revisionsstelle zahlt, in den letzten vier Jahren kaum verändert. Ebenso wenig, wie zu erwarten ist, dass sich die Revisionshonorare in naher Zukunft

erhöhen werden, ist auch nicht zu erwarten, dass sich der Revisionsmarkt für mittlere und kleine Revisionsgesellschaften öffnen wird. In der Schweiz werden 91% der börsenkotierten Unternehmen von den Big 3 revidiert. Wechselt ein Unternehmen die Revisionsstelle, folgt fast immer eine ebenfalls grosse Revisionsgesellschaft, sodass sich an der z. B. von der EU monierten Konzentration nichts ändert.

Anhand der börsenkotierten Gesellschaften ist festzustellen, dass die IFRS sich auf international tätige Gesellschaften ausrichten, während Swiss GAAP FER für Unternehmen mit nationaler Ausrichtung ausgelegt wurde. Im SPI wird



Swiss GAAP FER von einem bedeutenden Anteil der Unternehmen verwendet, im SMI dagegen nur von einem Unternehmen. Trotzdem hat sich in den letzten Jahren ein Trend zum Wechsel auf Swiss GAAP FER abgezeichnet, der auf verschiedene Gründe zurückzuführen ist, insbesondere auf Compliance- und Kostenaspekte. Ob sich dieser Trend fortsetzen wird, kann nicht abschliessend beurteilt werden. Einerseits ist zu vermuten, dass durch IFRS 16 «Leasingverhältnisse», gemäss welchem alle Leasingverhältnisse in der Bilanz erfasst werden müssen, die Unternehmen eher

dazu tendieren werden, von IFRS zu Swiss GAAP FER zu wechseln. Andererseits ist es unwahrscheinlich, dass Unternehmen mit internationalen Kapitalgebern den Rechnungslegungsstandard wechseln, da diese möchten, dass die Jahresberichte international vergleichbar sind. Die naheliegende Prognose ist, dass Unternehmen mit nationaler Ausrichtung weiterhin zu Swiss GAAP FER tendieren und grosse internationale Unternehmen unverändert IFRS anwenden. ■

**Anmerkungen:** \*Der Autor dankt Ivan Knezevic (BA UZH) und Bettina Willi (BA UZH), Studierende im Masterprogramm und Mitarbeitende am Lehrstuhl für Auditing and Internal Control, für ihre Unterstützung, insbesondere bei der Erhebung der Daten. Ein weiterer Dank geht an Daniel Bättig (MSc UniBe, dipl. Wirtschaftsprüfer, Doktorand am Lehrstuhl) für die kritische Durchsicht des Manuskripts und an Sancho Thelen (MA UZH) für das Entwerfen der Grundstruktur der Studie sowie das Erstellen des ersten Entwurfs während seiner Tätigkeit als Assistent am Lehrstuhl. Eine ausführlichere Version der Studie wird sich finden unter [www.auditmonitor.ch](http://www.auditmonitor.ch) resp. [www.audit-monitor.ch](http://www.audit-monitor.ch). Der Swiss Audit Monitor wird jedes Jahr aktualisiert und nach Auswertung der Resultate im Herbst veröffentlicht. 1) Vgl. Eberle/Jaag/Bach, 2016, *Worin besteht der Nutzen der Wirtschaftsprüfung?*, in: WpG, Nr. 15, S. 824–830. 2) Vgl. SIX Exchange Regulation, 2016, *Richtlinie betr. Informationen zur Corporate Governance*, S. 5. 3) Revisionshonorar wird verstanden als Honorar für die gesetzliche Revisionsstelle; vgl. zu dieser Problematik Eberle/Bamert, 2017, *Determinanten der Revisionshonorare bei kotierten Schweizer Gesellschaften*, S. 178, in: Eberle, Reto/Oesch, David/Pfaff, Dieter (Hrsg.): *Finanz- und Rechnungswesen – Jahrbuch 2017*, S. 175–201. 4) Dabei wurde folgendes Vorgehen gewählt: Basis für die Analyse jedes Berichtsjahres bildete die Gesamtheit der am 31.12. des entsprechenden Jahres im SPI kotierten Unternehmen. Erst damit wurde ein Vergleich über die vier Jahre möglich. Aufgrund von erstmaligen Kotierungen und von Dekotierungen unterschied sich damit die Grundgesamtheit der einzelnen Berichtsjahre. Die Zuordnung nach Kalenderjahr erfolgte aufgrund des Abschlussdatums; so werden Geschäftsjahre, die per 31.3.2016 oder per 30.9.2016 enden, zum Kalenderjahr 2016 gezählt. Aufgrund von Dekotierung wurden bei folgenden Unternehmen die Daten aus dem Geschäftsjahr 2016 nicht berücksichtigt: Charles Vögele Holding AG, Transocean Ltd., Accu Holding AG, Swissmetal Holding AG, Micronas Semiconductor Holding AG, Kuoni Reisen Holding AG, Repower Holding AG, Gategroup Holding AG. Aufgrund von Dekotierung wurden bei folgenden Unternehmen die Daten aus den Geschäftsjahren 2015–2016 nicht berücksichtigt: Loeb Holding AG, Bondpartners S.A., CKW AG, Swisslog AG, Shape Capital AG, Intersport PSC Holding AG. Aufgrund von Dekotierung wurden bei folgenden Unternehmen die Daten aus den Geschäftsjahren 2014–2016 nicht berücksichtigt: Infranor Inter AG, Acino Holding AG, Weatherford International Ltd., PubliGroupe AG, Advanced Digital Broadcast Holdings SA, Schweizerische National-Versicherungs-Gesellschaft AG, Nobel Biocare Holding AG. Bei folgenden Unternehmen wurden die Daten der Geschäftsjahre 2013–2015 nicht berücksichtigt, da die Unternehmen erst im Jahr 2016 kotiert wurden: VAT Group AG, KTM Industries AG, Varia US Properties AG,

WISEKey International Holding Ltd., Investis Holding AG. Bei folgenden Unternehmen wurden die Daten der Geschäftsjahre 2013 und 2014 nicht berücksichtigt, da die Unternehmen erst im Jahr 2015 kotiert wurden: Cassiopea S.p.A., Piazza AG, Sunrise Communications Group AG. Bei folgenden Unternehmen wurden die Daten aus dem Geschäftsjahr 2013 nicht berücksichtigt, da die Unternehmen erst im Jahr 2014 kotiert wurden: Hiag Immobilien AG, Lastminute.com N.V., Glarner Kantonalbank AG, SFS Group AG, Thurgauer Kantonalbank, Molecular Partners AG. 5) Vgl. Köhler/Marten/Ratzinger/Wagner, 2009, *Prüfungshonorare in Deutschland – Determinanten und Implikationen*, S. 116–117. 6) Vgl. Eberle/Schmitz, 2012, *EU-Grünbuch zur Wirtschaftsprüfung: alter Wein in neuen Schläuchen? – Vergleichende Analyse der Bestimmungen des EU-Grünbuchs mit dem Sarbanes-Oxley Act unter besonderer Berücksichtigung von industrieökonomischen Aspekten*, S. 226–227, in: Meyer, Conrad/Pfaff, Dieter (Hrsg.): *Finanz- und Rechnungswesen – Jahrbuch 2012*, S. 201–233. 7) Vgl. Bumann/Seidel, 2015, *EU-Reform des Abschlussprüfungsmarkts – Gefahr einer zu hohen Konzentration und mangelnder Auswahl im Markt der Abschlussprüferdienstleistungen*, S. 929, in: *Expert Focus*, Nr. 2015/11, S. 929–935. 8) Vgl. Europäisches Parlament/Rat der Europäischen Union, 2014, *Verordnung (EU) Nr. 537/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über spezifische Anforderungen an die Abschlussprüfung bei Unternehmen von öffentlichem Interesse und zur Aufhebung des Beschlusses 2005/909/EG der Kommission, Art. 17*. 9) Bei dieser Betrachtung werden Neu- und Dekotierungen nicht berücksichtigt. 10) Bei dieser Berechnung wurde der Nettoansatz angewendet, indem von den Revisionshonoraren der neuen Mandate die Honorare derjenigen Mandate, die dem entsprechenden Revisionsunternehmen verlustig gingen, in Abzug gebracht wurden. 11) In den letzten drei Jahren hat lediglich Fidag unter den übrigen Revisionsgesellschaften ein neues Mandat erworben. Das Stahl- und Metallbauunternehmen Zwhalen et Mayr hat 2015 von PwC zu Fidag gewechselt. Für 2017 wird sich dies voraussichtlich ändern, zumal Deloitte mit Panalpina und Lafarge Holcim zwei grosse Konzerne als Revisionsstelle akquirieren konnte. 12) Das Quasi-Renten-Modell von DeAngelo aus dem Jahr 1981 – ein Modell, das auf den Wettbewerb zwischen den Revisionsstellen gründet – soll einen möglichen Ansatz für das Verhalten der Prüfungshonorare bei einem Wechsel des Abschlussprüfers liefern. Der zentrale Effekt in diesem Modell ist das sogenannte low balling. Low balling ist die kompetitive Antwort eines Abschlussprüfers – in einem Preiswettbewerb mit anderen Revisionsstellen um ein Mandat – auf die Erwartung von zukünftigen Quasi-Renten. Vgl. DeAngelo, 1981, *Auditor independence, «low balling» and disclosure regulation*, in: *Journal of Accounting and Economics*, Nr. 3, 2, S. 113–127.

13) Vgl. Zimmermann, 2008, *Abschlussprüfer und Bilanzpolitik der Mandanten – Eine empirische Analyse des deutschen Prüfungsmarktes*, S. 44–45. 14) Vgl. Eberle, 2016, *Die Wahl des Revisors*, in: *Handelszeitung*, Nr. 40, 6.10.2016, S. 41. 15) Bestellt ein Unternehmen einen Abschlussprüfer, muss sein Mandat mindestens ein Jahr und höchstens zehn Jahre betragen. Nach der zehnjährigen Mandatszeit ist ein vierjähriger Unterbruch vorgeschrieben, bevor die Revisionsstelle das Mandat beim gleichen Unternehmen wieder annehmen darf. Jedoch besteht auch hier das Recht, die Höchstlaufzeit auf 20 Jahre zu verlängern, wenn der Prüfungsauftrag im öffentlichen Ausschreibungsverfahren vergeben wurde. Vgl. Europäisches Parlament/Rat der Europäischen Union, 2014, *Verordnung (EU) Nr. 537/2014 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 16. April 2014 über spezifische Anforderungen an die Abschlussprüfung bei Unternehmen von öffentlichem Interesse und zur Aufhebung des Beschlusses 2005/909/EG der Kommission, Art. 17*. 16) Vgl. Langenbacher, 1997, *Qualität und Umfang der Abschlussprüfung*, S. 91, in: Baetge, Jörg (Hrsg.), *Aktuelle Entwicklung in Rechnungslegung und Wirtschaftsprüfung*, S. 61–107. 17) Mit Betriebsblindheit wird eine routinemässige Arbeitsweise bezeichnet, an der keine Selbstkritik geübt und keine Veränderungsmöglichkeit gesehen wird. Folge davon sind die eingeschränkte Wahrnehmung betrieblicher Abläufe und Zusammenhänge und unangemessene Beurteilungstendenzen. Eine Betriebsblindheit kann in der Regel nur durch Anstösse und Impulse von aussen erkannt und verändert werden. 18) In der Schweiz gibt es keine offizielle Definition des Begriffs KMU. Überschreitet jedoch ein Unternehmen zwei der nachfolgenden Grössen in zwei aufeinanderfolgenden Geschäftsjahren, qualifiziert das Rechnungslegungsrecht dieses als «grösseres Unternehmen»: Bilanzsumme von CHF 20 Mio., Umsatzerlös von CHF 40 Mio., 250 Vollzeitstellen im Jahresdurchschnitt (Art. 961 i. V. m. Art. 727 Abs. 1 Ziff. 2 OR). 19) Vgl. Glanz, 2016, *Der Wechsel von börsenkotierten Unternehmen von IFRS auf Swiss GAAP FER*, S. 11–24, in: Meyer, Conrad/Pfaff, Dieter (Hrsg.), 2016, *Finanz- und Rechnungswesen – Jahrbuch 2016*, S. 9–54. 20) Vgl. Neiningner/Schmid, 2009, *IFRS versus Swiss GAAP FER*, S. 56, in: *Handelszeitung*, Nr. 43, 21.10.2009. 21) Vgl. International Accounting Standards Board (IASB), 2016, *IFRS 16 leases*. 22) Vgl. Hafner, 2017, *Einfluss eines freiwilligen Wechsels von IFRS auf Swiss GAAP FER auf die Kosten der Abschlussprüfung – Theorie und empirische Resultate*, Abschlussarbeit bei Prof. Dr. Reto Eberle am Lehrstuhl Auditing and Internal Control an der Universität Zürich. 23) Vgl. Eberle/Bamert, 2017, *Determinanten der Revisionshonorare bei kotierten Schweizer Gesellschaften*, in: Eberle, Reto/Oesch, David/Pfaff, Dieter (Hrsg.): *Finanz- und Rechnungswesen – Jahrbuch 2017*, S. 175–202.

