

Institut für Accounting, Controlling
und Auditing



Universität St.Gallen



Relevanz der Revision in der Schweiz

Ergebnisbericht an die
Treuhand-Kammer, Zürich
November 2014



Studie des Instituts für Accounting, Controlling und Auditing der Universität St.Gallen (ACA-HSG, Prof. Leibfried) im Auftrag der Treuhand-Kammer und unter Mitwirkung des Instituts für Betriebswirtschaftslehre der Universität Zürich (Prof. Eberle)

An dieser Studie haben mitgewirkt:

KPMG-Lehrstuhl für Audit und Accounting der Universität St.Gallen

- Prof. Dr. Peter Leibfried, CPA
- M.A. HSG Marc Sager, CMA

Lehrstuhl für Auditing und Internal Control der Universität Zürich

- Prof. Dr. Reto Eberle, Dipl. Wirtschaftsprüfer

TREUHAND-KAMMER Schweizerische Kammer der Wirtschaftsprüfer und Steuerexperten

- Dr. Thorsten Kleibold

Prüfungsgesellschaften (Koordination)

- BDO AG (Martin Nay)
- Deloitte AG (Oliver Köster)
- Ernst & Young AG (André Schaub)
- KPMG AG (Martin Schaad)
- PricewaterhouseCoopers AG (Stefan Haag und Matthias Jeger)

Inhaltsverzeichnis

1.	Vorwort	4
2.	Zentrale Erkenntnisse	5
3.	Angaben zur Umfrage	7
	3.1. Methodik	7
	3.2. Stichprobe	8
4.	Mandatsbeziehung	11
5.	Kontakt im Vorfeld der Revision	12
	5.1. Themen und Motiv	13
	5.2. Vor- und Nachteile	15
	5.3. Entschädigung	16
6.	Laufende Zusammenarbeit während der Revision	18
	6.1. Vom Prüfer aufgedeckte Fehler	18
	6.2. Vor- und Nachteile	20
	6.3. Entschädigung	22
7.	Im Nachgang einer Revision	23
	7.1. Management Letter und umfassender Bericht	23
	7.2. Kontakt zwischen VR und Prüfer	25
8.	Fazit	27
9.	Literaturverzeichnis	28

Hinweis

Durch Klicken auf die Fusszeile gelangt man im elektronischen Dokument jeweils zurück zum Inhaltsverzeichnis.

1. Vorwort

In der öffentlichen Wahrnehmung und in den Medien beschränken sich die Arbeitsergebnisse der Revisionsstelle häufig auf einen kurzen, einseitigen Revisionsbericht, in dem „in den meisten Fällen sowieso nichts Kritisches drinsteht“.

Hinter den Kulissen hingegen sieht es anders aus: im Umfeld einer Revision werden zahlreiche Anpassungen und Verbesserungen an der Jahresrechnung und den zu Grunde liegenden Prozessen vorgenommen, um einen uneingeschränkten Prüfungsbericht abgeben zu können. Darüber hinaus ist die Revisionsstelle auch ausserhalb der eigentlichen jährlichen Abschlussprüfung in regelmässigem Kontakt mit dem Unternehmen, und trägt so zur laufenden Qualitätsverbesserung bei. In vielerlei Hinsicht ist davon auszugehen, dass die Revisionsstellen damit wesentlich mehr sind, als reine Dienstleister für einen Bedarf bestimmter Zielgruppen. Sie sind vielmehr Organe der Rechtspflege, und tragen im öffentlichen Interesse zu einer vertrauensvollen Informationsversorgung der Wirtschaft bei.

Die in Wissenschaft und Berufsstand vielfach zitierte Erwartungslücke – also die Abweichung zwischen erwarteter und tatsächlicher Leistung der Revisionsstelle – ist damit nicht nur dahingehend gegeben, dass die Öffentlichkeit etwas anderes erwartet, als sie eigentlich bekommt („negative Erwartungslücke“). Vielmehr gibt es auch eine andere, quasi „positive Erwartungslücke“: die Öffentlichkeit bekommt im Hinblick auf die Qualität der Jahresrechnung wesentlich mehr, als sie gemeinhin direkt wahrnehmen kann. Bis zur Erstellung des jährlichen Revisionsberichts haben nämlich viele Dinge stattgefunden, die dort nicht explizit vorzufinden sind.

Als Folge dieser Divergenz wird die Bedeutung der Revision in den Augen der Öffentlichkeit regelmässig unterschätzt. Ziel der vorliegenden Studie war es daher, den über die reine Abgabe eines Revisionsberichtes hinausgehenden Mehrwert einer Revision zu beleuchten, und so zu einer realistischeren Einschätzung der Relevanz der Revision beizutragen.

Aufgrund der strengen Vertraulichkeit ist das tatsächliche Geschehen im Rahmen einer Revision für die Wissenschaft nur selten direkt zu untersuchen. Wir danken den beteiligten Revisionsunternehmen, ihren Kunden und der Treuhand-Kammer für diese grossartige Möglichkeit und deren Unterstützung.

St. Gallen, im November 2014

UNIVERSITÄT ST.GALLEN
Institut für Accounting, Controlling und Auditing (ACA-HSG)



Prof. Dr. Peter Leibfried

2. Zentrale Erkenntnisse

Stichprobe

- Es wurden 86 Fragebögen in die definitive Auswertung miteinbezogen. Diese setzen sich aus 43 vollständigen Paarungen (Prüfer und Kunde) zusammen. ([Seite 8](#))
- Die fünf grössten Revisionsunternehmen der Schweiz haben sich an der Umfrage beteiligt. ([Seite 8](#))
- Die 43 Prüfungskunden stammen aus 12 verschiedenen Branchen. 60% der Unternehmen beschäftigen zwischen 201 und 5'000 Mitarbeitenden. Rund 30% der Firmen sind börsenkotiert, und 72% bilanzieren entweder nach Swiss GAAP FER oder IFRS. ([Seite 8](#))
- In fast genau der Hälfte der Fälle (49%) besteht die Mandatsbeziehung seit weniger als zehn Jahren. ([Seite 11](#))

Kontakt im Vorfeld der Revision

- In vielen Fällen ist es der Partner, welcher mindestens einmal pro Monat unterjährig mit dem Kunden im Kontakt steht. ([Seite 12](#))
- Inhaltlich sind die Prüfer fast ausschliesslich in ihren Kerndisziplinen Rechnungslegung, Regulierung und Steuern gefragt. ([Seite 13](#))
- 66% der Kunden geben an, dass der unterjährige Kontakt die rechnungslegungstechnische Abbildung von Geschäftsvorfällen beeinflusst. Bei 44% der Kunden trifft dies auch auf die Gestaltung von Geschäftsvorfällen zu. ([Seite 14](#))
- 74% der Kunden und 77% der Prüfer erachten den unterjährigen Austausch als effizienzsteigernd hinsichtlich der Abschlussprüfung. ([Seite 15](#))
- In knapp 12% der Fälle gibt es auf Seiten der Prüfer gewisse Bedenken hinsichtlich ihrer Unabhängigkeit im Zusammenhang mit dem unterjährigen Kontakt. ([Seite 16](#))
- Mehr als jeder vierte Prüfer kann den unterjährigen Kontakt mit dem Kunden nicht zusätzlich verrechnen. ([Seite 16](#))

Laufende Zusammenarbeit während der Revision

- In zwei bis sechs Fällen identifizierten die Prüfer während der Abschlussprüfung wesentliche Gewinn/Eigenkapital relevante Fehler, reine Umklassierungen oder Fehler bei den Angaben im Anhang, welche ohne Korrektur zu einem modifizierten Prüfungsurteil geführt hätten. ([Seite 18](#))

- Durchschnittlich werden pro Kunde 8.5 (un-)wesentliche Fehler identifiziert. (*Seite 18*)
- Fast jeder vierte Kunde leistet bei der Korrektur identifizierter Fehler einen gewissen Widerstand. (*Seite 19*)
- Aus Kundensicht sind die gute Vorbereitung, sowie die Verfügbarkeit/Kommunikation des Prüfers die wichtigsten Erfolgsfaktoren für eine gute Zusammenarbeit. Aus Prüfersicht sind dies sowohl die gute Vorbereitung, als auch die vom Kunden aufbereiteten Dokumente. (*Seite 20*)
- Sowohl für den Kunden, als auch für den Prüfer wirkt sich eine Inkonsistenz bei der Zusammensetzung des Prüfteams negativ aus. Es werden hier auch die gestiegenen regulatorischen Anforderungen, sowie die zunehmende Komplexität der Rechnungslegung als Nachteile genannt. (*Seite 21*)
- Die Prüfer sehen grossmehrheitlich Ihre Unabhängigkeit im Zusammenhang mit erbrachten Zusatzdienstleistungen nicht gefährdet. (*Seite 22*)
- Mehr als jeder vierte Prüfer kann diese Zusatzdienstleistungen nicht verrechnen. (*Seite 22*)

Im Nachgang einer Revision

- Über 86% der Kunden nehmen die im Management Letter und/oder umfassenden Bericht aufgeführten Punkte als Mehrwert war. (*Seite 23*)
- Pro Bericht werden durchschnittlich 5 Schwachstellen aufgeführt, welche erfahrungsgemäss von über der Hälfte der Kunden grösstenteils bis zur darauffolgenden Periode behoben werden. (*Seite 23*)
- Sofern bei der Umsetzung der Empfehlungen aus den Berichten von der Revisionsstelle Unterstützung geleistet wird, kann mehr als jeder vierte Prüfer dies nicht zusätzlich verrechnen. (*Seite 24*)
- Knapp 58% der Prüfer nehmen jährlich maximal an einer Sitzung des Verwaltungsrates (VR)/Audit Committee (AC) des Kunden teil. 25% der Prüfer nehmen an keiner solchen Sitzung teil. (*Seite 25*)
- Nur gerade ein Viertel der Verwaltungsräte erkundigt sich bei der Revisionsstelle aktiv nach weiterführenden Auskünften hinsichtlich der Abschlussprüfung. (*Seite 25*)

3. Angaben zur Umfrage

3.1. Methodik

Die Umfrage wurde in der Zeit vom 1. Januar bis 6. Oktober 2014 durchgeführt.

Insgesamt wurden 250 Fragebögen verschickt.

Mittels für beide Gruppen weitestgehend unterschiedlicher Fragebögen wurden insgesamt 125 Prüfungsleiter der fünf grössten Revisionsunternehmen in der Schweiz (gemessen an der Mandatsstärke)¹ sowie die entsprechenden Prüfungskunden befragt. Die mitwirkenden Prüfungsgesellschaften haben hierzu die zu analysierenden Kundenmandate bewusst ausgewählt.

Auf Seiten der Prüfungsunternehmen wurden die Prüfungsleiter der Kundenmandate gebeten, einen 11-seitigen Fragebogen (FB) auszufüllen, der insgesamt 46 Fragen umfasste. Der Fragebogen war in 21 geschlossene und 25 offene Fragen aufgeteilt. Die geschlossenen Fragen teilen sich wiederum in Entscheidungsfragen (z.B. Ja/Nein), Multiple-Choice-Fragen und Fragen mit vorgegebenem Antwortspektrum (z.B. Kodifizierung der Unternehmensbranche nach NOGA²) auf. Auf Seiten der Prüfungskunden wurde jeweils der CFO oder die für die Erstellung der Abschlüsse verantwortliche Person (z.B. Leiter Finanzbuchhaltung) gebeten, einen 6-seitigen Fragebogen auszufüllen. Für die potentielle Verbesserung der Rücklaufquote wurde der Fragebogen auf Kundenseite im Vergleich zu den Prüfungsleitern bewusst gekürzt. Der Fragebogen setzte sich aus 24 Fragen, hälftig aufgeteilt zwischen geschlossener und offener Form, zusammen.

Die Befragten konnten den Fragebogen in handschriftlicher oder elektronischer Form ausfüllen, und sollten diesen direkt an die Universität St.Gallen retournieren. Die Vertraulichkeit der Antworten, insbesondere gegenüber dem eigenen Prüfer/Kunden, wurde garantiert. Es erfolgte keine Rückmeldung oder eine nach Prüfungsgesellschaften gesonderte Auswertung.

Über ein Drittel der Befragten haben sich an der Erhebung beteiligt.

Die Rücklaufquote betrug insgesamt knapp 39% (97 eingereichte Fragebögen). Zuletzt wurden dann 34% der ursprünglich verteilten Fragebögen in die definitive Auswertung miteinbezogen. Die Prüfungsleiter erreichten mit knapp 42% eine leicht höhere Rücklaufquote als die Prüfungskunden (36%). Dies erklärt grösstenteils auch den Ausschluss gewisser unvollständiger Paarungen von der abschliessenden Auswertung (siehe dazu auch 3.2).

Die Beantwortung der Fragen erfolgte in fast 60% der Fälle durch den verantwortlichen Partner der Prüfungsgesellschaft. In über der Hälfte der Fälle wurde der Kundenfragebogen durch den CFO ausgefüllt.

¹ BDO AG, Deloitte AG, Ernst & Young AG, KPMG AG und PricewaterhouseCoopers AG; Vgl. Bisnode Schweiz AG (2014).

² Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige; Vgl. BFS (2008).

Die Befragung ist rein explorativer Natur und nicht repräsentativ.

In Anbetracht der Tatsache, dass die wahre Grundgesamtheit nicht abschliessend bekannt ist, sind Aussagen über die Repräsentativität der Stichprobe nicht möglich. Es gibt keine genauen Kenntnisse hinsichtlich der Merkmalsstruktur (Alter, Dauer der Kundenbeziehung, geografische Verteilung, Grösse, Rechtsform etc.) der Grundgesamtheit aller von den grössten fünf Revisionsgesellschaften geprüften Unternehmen in der Schweiz. Weiter wurde die Stichprobe nicht zufällig, sondern bewusst selektiert. Es lag in der Verantwortung der beteiligten Prüfungsgesellschaften, die zu analysierenden Kundenmandate auszuwählen. In diesem Sinne führt die bewusste Auswahl zu nicht-repräsentativen Tendenzen in den Merkmalsverteilungen der Stichprobe (*Selection Bias*). Im Vergleich mit der Grundgesamtheit dürften die für eine Mandatsbeziehung positiven Aspekte daher eher etwas zu optimistisch, die belastenden Aspekte hingegen eher zu schwach gewichtet worden sein.

3.2. Stichprobe

Es wurden 43 vollständige Prüfer-Kunden-Paarungen - und somit insgesamt 86 Fragebögen ausgewertet.

Insgesamt wurden 97 ausgefüllte Fragebögen retourniert. In rund 54% der Fälle wurden diese von Prüfungsleitern und in 46% der Fälle von Prüfungskunden ausgefüllt. Die abschliessende Auswertung umfasst 86 Fragebögen (knapp 89% des gesamten Rücklaufs). Diese setzen sich je zur Hälfte aus Prüfungsleiter-, sowie Kunden-Rückmeldungen zusammen. Somit wurden ausschliesslich vollständige Paarungen (Mandate, wo sowohl der Prüfungsleiter, als auch der korrespondierende Kunde die Fragen beantwortet hat) für die Analyse berücksichtigt. Elf Fragebögen wurden von der Auswertung ausgeschlossen, da die entsprechende Gegenpartei keine Rückmeldung gab. Bei rund 82% dieser unvollständigen Paarungen ist der Fragebogen von Kundenseite ausstehend. **Abb. 1** gibt einen Überblick betreffend des Rücklaufs der Fragebögen.

Die grössten fünf Gesellschaften der Schweizer Revisionsbranche haben sich an der Umfrage beteiligt.

Gemessen an der Anzahl Mandate haben sich die grössten fünf Revisionsgesellschaften der Schweiz an der Umfrage beteiligt. Diese Prüfungsgesellschaften vereinen ca. 49% aller Revisionsmandate in der Schweiz auf sich.³ Die Verteilung der ausgewerteten Prüfungsleiter-Bögen korrespondiert relativ gut mit der Mandatsstärke der einzelnen Gesellschaften: PwC ist unter-, die übrigen vier sind jeweils (leicht) übervertreten.

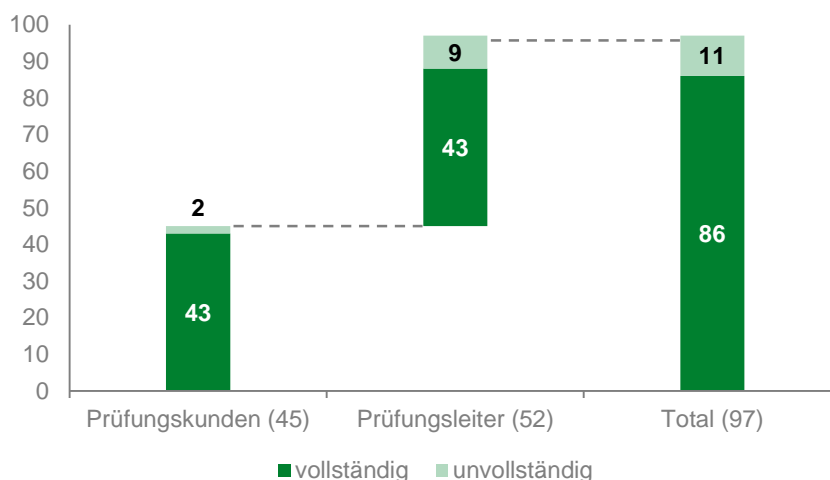
Insgesamt sind 12 unterschiedliche Branchen in der Kundenstichprobe vertreten.

Die 43 Prüfungskunden verteilen sich auf zwölf verschiedene Wirtschaftszweige, welche gemeinsam über 70% der Beschäftigten (gemessen in Vollzeitäquivalenten, VZÄ) in der Schweiz umfassen.⁴ Hinsichtlich volkswirtschaftlichem Gewicht (gemessen in VZÄ) sind das Gesundheits- und Sozialwesen, das Baugewerbe, sowie die Gastronomie unterrepräsentiert. Demgegenüber sind das Grundstücks- und Wohnungswesen, der Bereich Bergbau, sowie der Sektor der Energieversorgung in der Stichprobe übervertreten.

³ Vgl. Bisnode Schweiz AG (2014).

⁴ Vgl. BFS (2013).

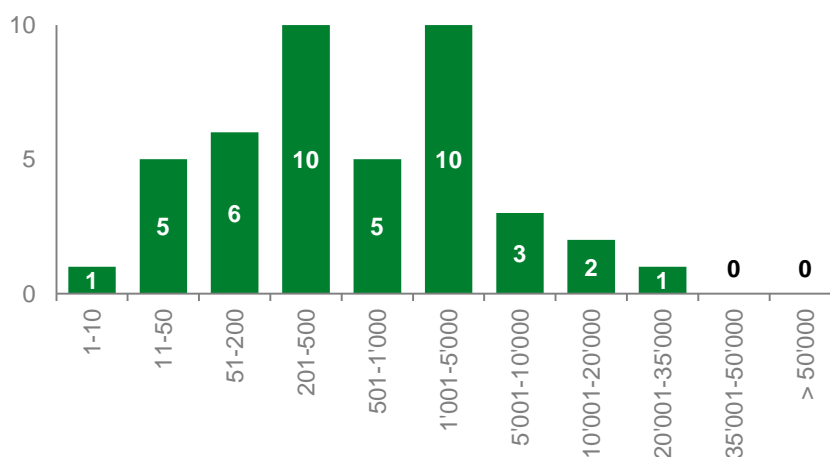
Abb. 1: Anzahl retournierter Fragebögen (gruppiert nach Probandenkategorie und Vollständigkeit)



Die ganz grossen Prüfungskunden fehlen in der Stichprobe.

Knapp 60% der befragten Kundenunternehmen beschäftigen zwischen 201 und 5'000 Mitarbeitenden (MA). Fast 30% der Stichprobe verteilen sich auf eine Grösse von 1 bis 200 MA. Der Rest liegt im Bereich zwischen 5'001 und 35'000 MA. In der Stichprobe finden sich keine Unternehmen, welche über 35'000 MA beschäftigen (siehe Abb. 2).

Abb. 2: Anzahl Prüfungskunden (gruppiert nach der Anzahl beschäftigter Mitarbeiter/innen)



Kotierte Prüfungskunden sind in der Stichprobe übervertreten.

Knapp 30% der Firmen sind kotiert. Im Vergleich mit der Gesamtheit aller von den mitwirkenden Prüfungsgesellschaften revidierten Unternehmen sind Publikumsgesellschaften bei dieser Umfrage deutlich überrepräsentiert: nur rund 2.2% aller Revisionskunden der grössten fünf Revisionsgesellschaften in der Schweiz sind börsenkotiert.⁵

⁵ Vgl. RAB (2012).

Swiss GAAP FER und IFRS dominieren die Kundenstichprobe.

37% der befragten Unternehmen bilanzieren nach Swiss GAAP FER und 35% bilanzieren gemäss IFRS. 23% der Prüfungskunden bilanzieren nach den Bestimmungen des Obligationenrechts (OR) und in zwei Fällen kommen die US GAAP zur Anwendung. Zum Vergleich: gemäss einer im Jahr 2013 in der Schweiz durchgeführten Befragung von 753 kleinen und mittelgrossen Unternehmen ohne Kotierung bilanzieren 66% der Befragten nach OR, 18% nach Swiss GAAP FER, 13% nach IFRS und 2% nach US GAAP.⁶ Der Anteil jener Unternehmen, welche ausschliesslich nach den gesetzlichen Bestimmungen bilanzieren, ist in der vorliegenden Stichprobe daher eher untervertreten.

Die überwiegende Mehrheit (über 79%) aller Prüfungsmandate in der Stichprobe bestehen aus der Prüfung eines Einzel- und eines Konzernabschlusses.

Abschliessend stellt sich der Erhebungsumfang wie folgt dar:

Erhebungsumfang

- Angefragte Prüfungsleiter (n=125)
- Angefragte Prüfungskunden (n=125)
- Mitwirkende Prüfungsleiter (n=52)
- Mitwirkende Prüfungskunden (n=45)
- Analytierte Prüfungsleiter (n=43)
- Analytierte Prüfungskunden (n=43)

Analyseobjekt

Die folgenden Analysen und Ausführungen beziehen sich ausschliesslich auf die 86 Fragebögen (43 Prüfer und 43 Kunden), welche vollständige Paarungen bilden.

These: *Insgesamt ist davon auszugehen, dass die Befragung ein angemessenes Bild der Relevanz der Revision bei mittleren und grösseren Unternehmen in der Schweiz vermittelt.*

⁶ Vgl. Meyer et al. (2014).

4. Mandatsbeziehung

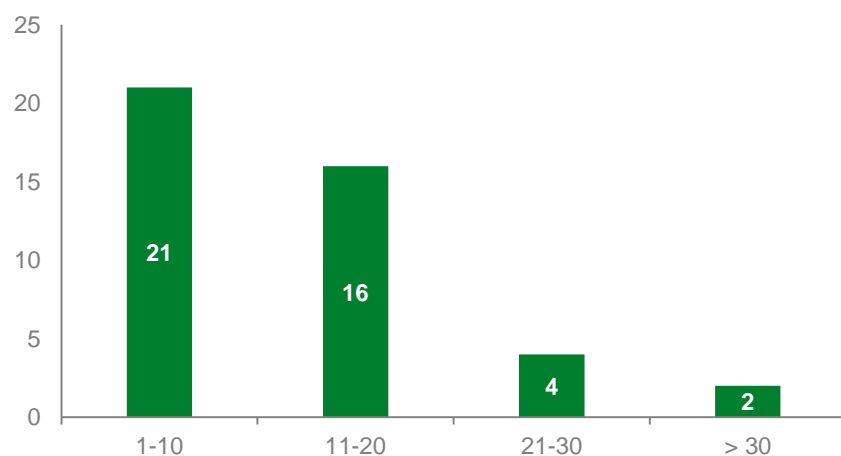
Die Mandatsbeziehung zwischen Prüfer und Kunde besteht durchschnittlich während 14.6 Prüfperioden.

Exkurs: Externe Rotation

Die Mandatsbeziehungen sind insgesamt von einer sichtbaren Stabilität geprägt, es gibt aber offenbar auch regelmässige Veränderungen. So besteht zwar in 51% der Fälle die Mandatsbeziehung bereits seit mehr als zehn Prüfperioden, allerdings ist sie in den verbleibenden 49% noch keine zehn Jahre alt (siehe [Abb. 3](#)). Die in der vorliegenden Untersuchung angetroffenen Dauern der Mandatsbeziehungen korrespondieren mit anderen Erhebungen aus der Schweiz.⁷ Zusätzlich ist zu berücksichtigen, dass jeweils nur der vollständige Wechsel der Revisionsstelle erhoben worden ist. Vielfach kommt es darüber hinaus aufgrund der gesetzlichen Bestimmungen zu einem Wechsel des leitenden Revisors bei Beibehaltung der Revisionsstelle.

Aus der Forschung ist bekannt, dass sowohl das überlange Beibehalten einer Mandatsbeziehung, wie auch ein häufiger Wechsel der Revisionsstelle dazu beitragen können, das Prüfungsrisiko zu steigern (Betriebsblindheit vs. fehlende Vertrautheit mit einem Unternehmen). In den Medien oder der regulatorischen Diskussion immer wieder vorgebrachten Forderungen nach möglichst häufigen Wechseln sollte daher eine Absage erteilt werden. Das reine Erfordernis einer externen Rotation wird auch in der Forschung überwiegend kritisch gesehen.⁸

Abb. 3: Anzahl Prüfungskunden (gruppiert nach der Dauer der Mandatsbeziehung in Anzahl Prüfperioden)



These: *Vieles spricht dafür, dass die in dieser Untersuchung vorgefundenen Dauern von Mandatsbeziehungen einen angemessenen Kompromiss hinsichtlich der für ein möglichst geringes Prüfungsrisiko notwendigen Balance zwischen Stabilität und Dynamik darstellen.*

⁷ Vgl. z.B. Meixner (2010).

⁸ Vgl. Häuptli und Leibfried (2012).

5. Kontakt im Vorfeld der Revision

In allen untersuchten Mandatsbeziehungen besteht auch ausserhalb der Prüfung der Jahresrechnung ein regelmässiger unterjähriger Kontakt. Dabei sind die Kunden mit der Verfügbarkeit ihres Prüfers meist sehr zufrieden.⁹

Zitat: "...Unser Wirtschaftsprüfer stellt uns gerne zeitnah für uns interessante Themen zur Verfügung..." (Kunde A)

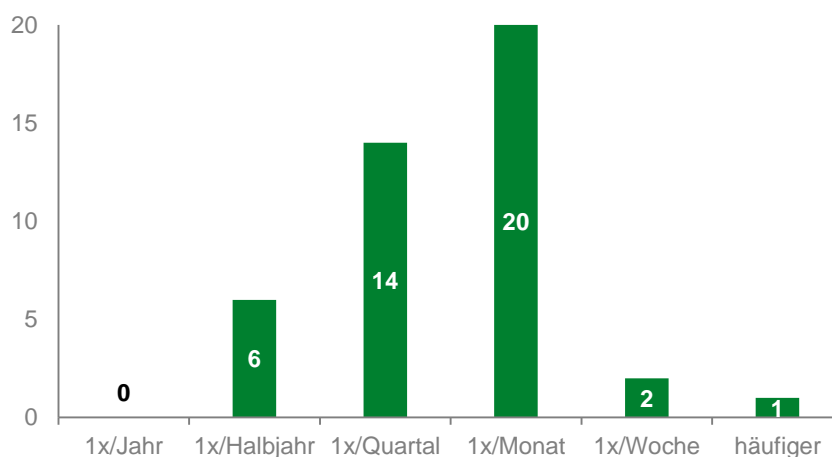
Überwiegend besteht ein Mal pro Monat unterjährig Kontakt.

Über die Hälfte der Prüfer geben an, durchschnittlich mindestens einmal monatlich mit ihrem Kunden im Kontakt zu stehen (siehe Abb. 4). Sowohl der Kunde, als auch der Prüfer ergreifen für die unterjährige Kontaktaufnahme gleichwertig die Initiative.¹⁰ Nach weitgehend einhelliger Einschätzung erfolgt dabei die Rückmeldung jeweils in angemessener Frist.¹¹

Auf Prüferseite ist der Partner oft primäre Anlaufstelle bei Kundenanfragen.

Auf Prüferseite sind es mehrheitlich die oberen Hierarchiestufen, welche unterjährig als erste Ansprechpersonen für die Kunden dienen (siehe Abb. 5¹²).

Abb. 4: Anzahl Prüfungsleiter (gruppiert nach der Regelmässigkeit der Kontaktaufnahme mit dem Kunden)



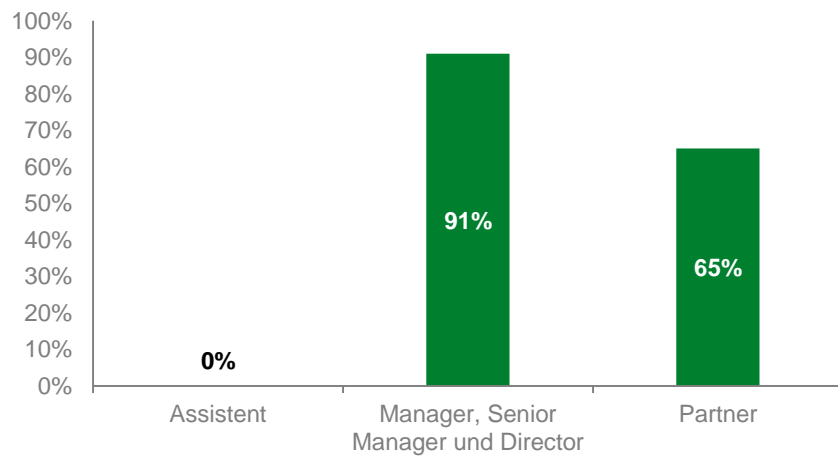
⁹ Ein Teilnehmer machte keine Angaben.

¹⁰ Ein Teilnehmer machte keine Angaben.

¹¹ Ein Teilnehmer machte keine Angaben.

¹² Die Befragten hatten die Möglichkeit mehrere Optionen anzugeben (Mehrfachnennungen). Daher ist die Summe der Prozente an dieser Stelle ungleich 100.

Abb. 5: Prüfungsleiter in % (gruppiert nach den primären Ansprechpartnern für den Kunden)



These: *Insgesamt ist der Kontakt zwischen Revisionsstelle und Kunde auch ausserhalb der jährlichen Prüfungstätigkeiten absolut üblich, relativ häufig, und funktioniert für beide Seiten sehr gut. Aus Kundensicht wird dabei die Seniorität der Ansprechpartner auf Prüferseite sehr geschätzt.*

5.1. Themen und Motiv

Hinsichtlich der unterjährigen Kontaktaufnahme überwiegt aus Kundensicht das Motiv der Beratung. Die Absicherung mit Blick auf die Prüfung zum Jahresende ist weniger bedeutsam. Aus Prüfersicht ist es genau umgekehrt. In der Mehrheit der Fälle wird jedoch beides nachgefragt.¹³

Zitat: "...[beides, Beratung und Absicherung haben] hohe Bedeutung. Während diesen unterjährigen Kontaktaufnahmen ist der Value Added am Grössten..."
(Kunde B)

Prüfer werden grossmehrheitlich im Bereich ihrer technischen Kernkompetenzen um Rat gefragt.

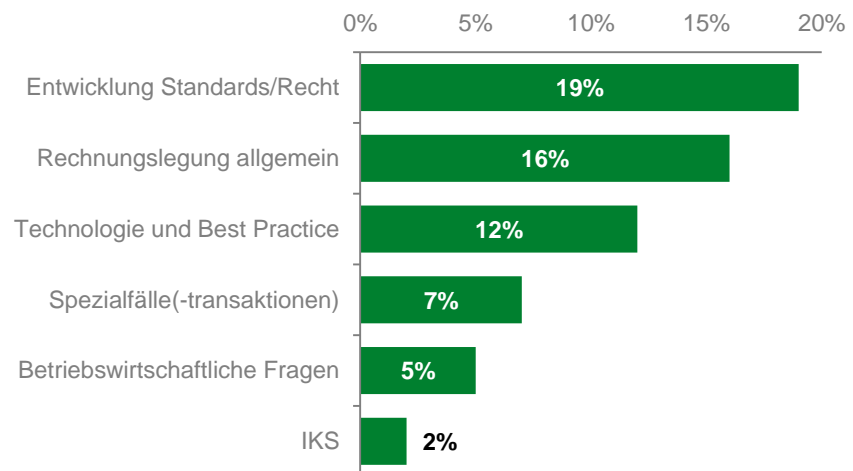
Kunden wünschen sich noch vermehrten Austausch mit der Revisionsstelle in technischen Bereichen wie Entwicklung der Standards, Rechnungslegung, Steuern und Regulierung (siehe Abb. 6¹⁴). Auch wird verhältnismässig oft der Wissenstransfer bei der Technologie und allgemeiner Best Practice der betreffenden Bereiche nachgefragt. Allgemeine betriebswirtschaftliche Fragen spielen nur eine untergeordnete Rolle.

Zitat: "...regelmässiger Austausch zu Accounting Themen (insbesondere IFRS-Fragen)." (Prüfer A)

¹³ Jeweils ein Teilnehmer machte keine Angaben.

¹⁴ Mehrfachnennungen möglich; 65% der Teilnehmer machten keine Angaben.

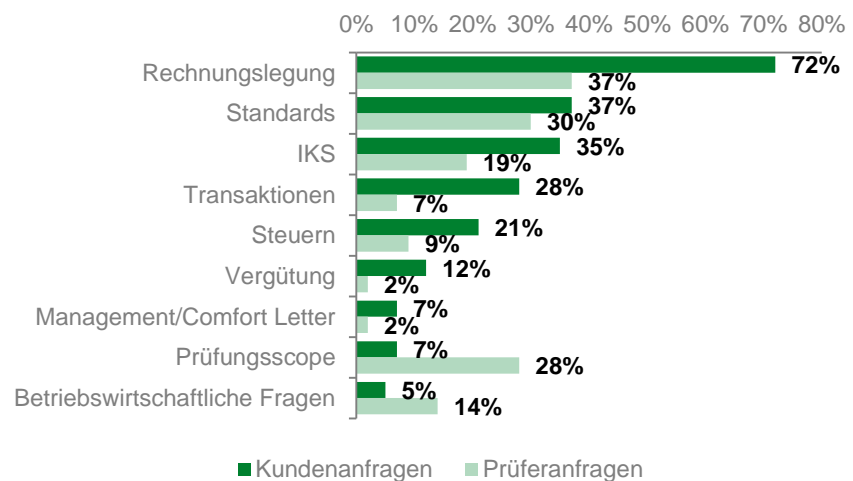
Abb. 6: Thematische Gewichtung der Kundenbedürfnisse (in % der Prüfungskunden)



Auch Unternehmens-transaktionen und Prüfungsplanung sind Gegenstand des unterjährigen Kontaktes.

Vergleicht man die thematische Gewichtung der unterjährigen Kunden- und Prüferanfragen (siehe Abb. 7¹⁵), so wird ersichtlich, dass auch hier die traditionell technischen Aspekte (Rechnungslegung, Entwicklung der Standards, Internes Kontrollsystem (IKS) und Steuern) dominieren. Vielfach sind auch Unternehmenstransaktionen der Auslöser von Kundenanfragen. Die Planung des Audit und die Festlegung des Prüfungsscope sind vor allem ein Bedürfnis des Prüfers. Über allgemeine betriebswirtschaftliche Fragen tauscht man sich verhältnismässig wenig aus.

Abb. 7: Thematische Gewichtung der Kunden- und Prüferanfragen (in % der Prüfungskunden und -leiter)



Oft beeinflusst der unterjährige Kontakt die Abbildung und

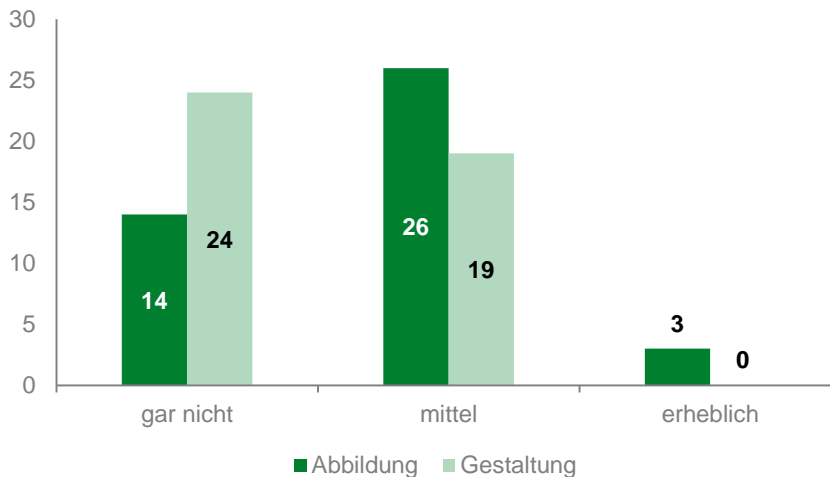
Zwei Drittel der befragten Kunden geben an, dass der unterjährige Kontakt die rechnungslegungstechnische Abbildung von Geschäftsvorfällen mittel oder gar erheblich beeinflusst. Bei rund 44% der Unternehmen erfolgt darüber hinaus auch

¹⁵ Mehrfachnennungen möglich; 5-9% der Teilnehmer machten keine Angaben.

Gestaltung von Geschäftsvorfällen.

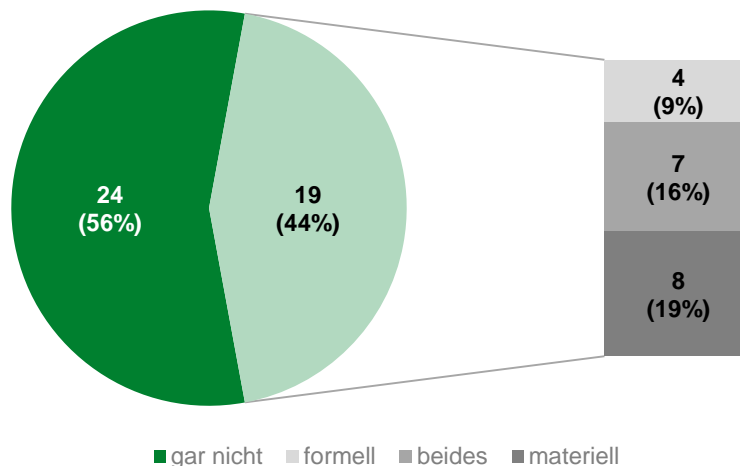
ein mittelgrosser Einfluss auf die Gestaltung der Geschäftsvorfälle (siehe Abb. 8). Sofern die Gestaltung tangiert wird, geschieht dies überwiegend auch in materieller

Abb. 8: Anzahl Prüfungskunden (gruppiert nach der Stärke und der Art des Einflusses der unterjährigen Abstimmungen auf Geschäftsvorfälle)



Hinsicht (siehe Abb. 9). Rund 65% der Kunden kontaktieren den Prüfer dabei erst, nachdem interne Abklärungen hinsichtlich des Sachverhaltes getroffen wurden.

Abb. 9: Anzahl (%) der Prüfungskunden (gruppiert nach der Art der Beeinflussung der Gestaltung von Geschäftsvorfällen)



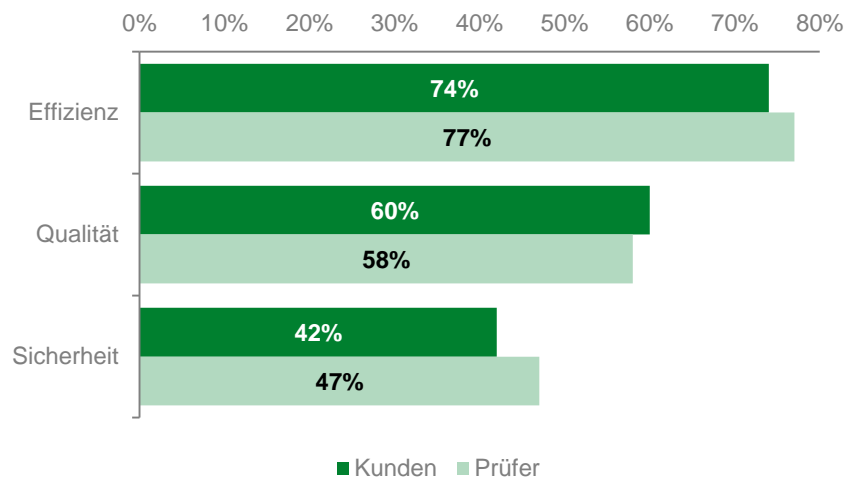
74% der Kunden und 77% der Prüfer erachten den unterjährigen Austausch als effizienzsteigernd.

Kunden und Prüfer stimmen weitestgehend damit überein, dass der wichtigste Vorteil der unterjährigen Abstimmung die Effizienzsteigerung ist, gefolgt von der Verbesserung der Qualität im Abschluss und der gestiegenen Sicherheit (siehe

5.2. Vor- und Nachteile

Abb. 10¹⁶). Nachteile werden im Vergleich hierzu recht selten gesehen, allenfalls werden Kosten/Ressourcenbindung genannt.¹⁷

Abb. 10: Vorteile des unterjährigen Kontaktes aus Kunden- und Prüfersicht (in % der Prüfungskunden und -leiter)



Zitat: "...eine proaktivere Zusammenarbeit auch während dem Geschäftsjahr führt zu einer höheren Intensität in der Zusammenarbeit und somit zu einem gestärkten Vertrauen." (Kunde C)

Zitat: "...[Nachteile] unerheblich, da die Kosten in keinem Verhältnis zum Nutzen standen." (Kunde D)

Zitat: "Die Sicherheit bezüglich Vollständigkeit, Korrektheit und Stetigkeit der Jahresrechnung konnte erhöht werden." (Prüfer B)

Unabhängigkeit

Sich aus einer intensiveren, laufenden Zusammenarbeit allenfalls ergebende Risiken für die eigene Unabhängigkeit werden von den Prüfern nur selten (in knapp 12% der Fälle) als Problem gesehen, kommen aber durchaus vor. Nur gerade ein Prüfer hatte das Gefühl vom Kunden unter Druck gesetzt zu werden, mit Blick auf die Jahresabschlussprüfung bereits "endgültige" Aussagen treffen zu müssen.¹⁸

5.3. Entschädigung

Mehr als jeder vierte Prüfer kann die unterjährige Zusammenarbeit nicht zusätzlich verrechnen.

Aufgrund der hohen Bedeutung ist die unterjährige Zusammenarbeit offensichtlich auch in einem Umfang von immerhin rund durchschnittlich 20% des Honorars einer Jahresabschlussprüfung abrechenbar. Jedoch können knapp 56% der Prüfer diese unterjährigen Abstimmungen nur zu maximal 10% verrechnen, und fast 28% der Befragten können gar keine für diese Zusatzdienstleistungen entstehenden Kosten in Rechnung stellen (siehe Abb. 11¹⁹).

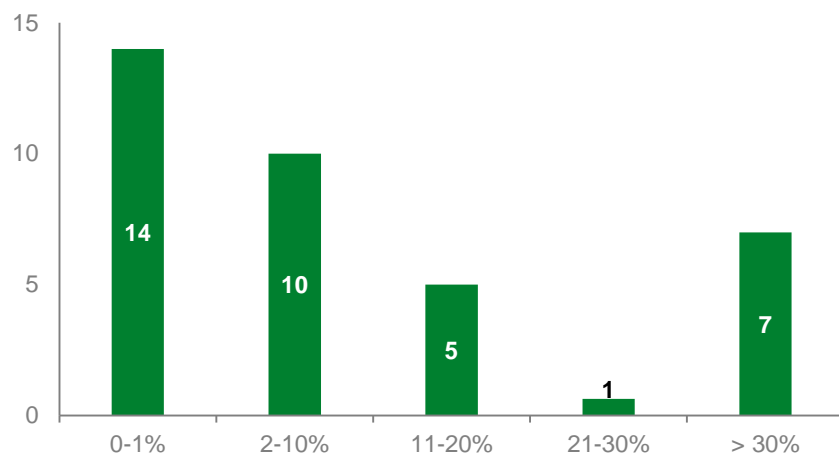
¹⁶ Mehrfachnennungen möglich; 2-5% der Teilnehmer machten keine Angaben.

¹⁷ 69-74% der Teilnehmer machten keine Angaben.

¹⁸ Ein Teilnehmer machte keine Angaben.

¹⁹ Sechs Teilnehmer machten keine Angaben.

Abb. 11: Anzahl Prüfungsleiter (gruppiert nach der Verrechenbarkeit der unterjährigen Abstimmungen)



These: Auch in materieller Hinsicht hat der unterjährige Kontakt zwischen Revisionsstelle und Prüfungskunde erhebliche Bedeutung. Dabei wird nicht nur die buchhalterische Abbildung, sondern auch die Gestaltung von Sachverhalten beeinflusst. Einerseits tragen die Revisionsstellen so schon unterjährig zur Vermeidung von Fehlern mit bei. Andererseits helfen sie Unternehmen, Sachverhalte gemäss den Vorgaben der Rechnungslegungsstandards zu gestalten. Je nach Einzelfall dienen die Revisionsstellen dabei als Berater, der im Unternehmen nicht vorhandenes Wissen kompensiert, oder als kritischer Sparringspartner, dessen Zustimmung einzuholen ist. Inhaltlich sind die Revisionsstellen fast ausschliesslich in ihren Kerndisziplinen Rechnungslegung, Regulierung und Steuern gefragt, und dienen damit indirekt auch als Organe der Rechtspflege. Eine Abrechnung der unterjährigen Arbeiten erfolgt durchschnittlich in Höhe von 20% des Honorars der jährlichen Abschlussprüfung. Möglicherweise wird bei vielen Mandaten eine unterjährige Zusammenarbeit auch im Rahmen des Gesamthonorars der Jahresabschlussprüfung verrechnet.

6. Laufende Zusammenarbeit während der Revision

Prüfer erbringen auch Zusatzdienstleistungen während der Jahresabschlussprüfung.

Sämtlichen befragten Kunden wird von ihren Prüfern proaktiv Unterstützung hinsichtlich allfälliger Problemstellungen bei den Abschlussarbeiten angeboten.

Sowohl in den Bereichen Bilanzierung, Anhang als auch in übrigen Bereichen wie z.B. die Aufbereitung von Unterlagen werden von den Prüfern während der Prüfung Zusatzdienstleistungen erbracht. Vornehmlich werden die Kunden in den Bereichen Optimierung der Darstellung und der Rechnungslegung (Abstimmungen, Bestätigungen, Bewertungen, Dokumentation, Fehlersuche u.a.) unterstützt. Teilweise kommt es auch zu Dienstleistungen in Bereichen wie IT, Spezialberichte und Steuern.²⁰

Zitat: "Anregungen zur Optimierung der Gestaltung der Jahresrechnung werden immer geleistet und vom Kunden geschätzt." (Prüfer C)

6.1. Vom Prüfer aufgedeckte Fehler

Durchschnittlich werden pro Kunde 8.5 Fehler identifiziert.

Abb. 12²¹ verdeutlicht, dass die befragten Prüfer durchaus im Verlauf der Jahresabschlussprüfung teils wesentliche Fehler aufdecken. In immerhin vier Fällen wurde mindestens ein Gewinn/Eigenkapital relevanter Fehler aufgedeckt, welcher ohne Korrektur zu einem modifizierten Prüfungsurteil geführt hätte (Kategorie 1). In rund 37% der Fälle wurde mindestens ein unwesentlicher Fehler aufgedeckt, welcher ohne Korrektur nicht zu einem modifizierten Urteil geführt hätte, vom Kunden aber schlussendlich doch eine entsprechende Umbuchung vorgenommen wurde (Kategorie 2). Nicht zuletzt wurde in 44% der Fälle mindestens noch ein solcher Fehler identifiziert, welcher nicht korrigiert wurde (Kategorie 3). Die Situation präsentiert sich ähnlich in Bezug auf die festgestellten reinen Umklassierungen (siehe Abb. 13²²), sowie die identifizierten Fehler bei den Angaben im Anhang (siehe Abb. 14²³).

²⁰ 63-84% der Teilnehmer machten keine Angaben.

²¹ Vier Teilnehmer machten keine Angaben.

²² Sechs Teilnehmer machten keine Angaben.

²³ Fünf Teilnehmer machten keine Angaben.

Abb. 12: Anzahl identifizierter Gewinn/Eigenkapital relevanter Fehler (in Anzahl Prüfungskunden und gruppiert nach Kategorien)

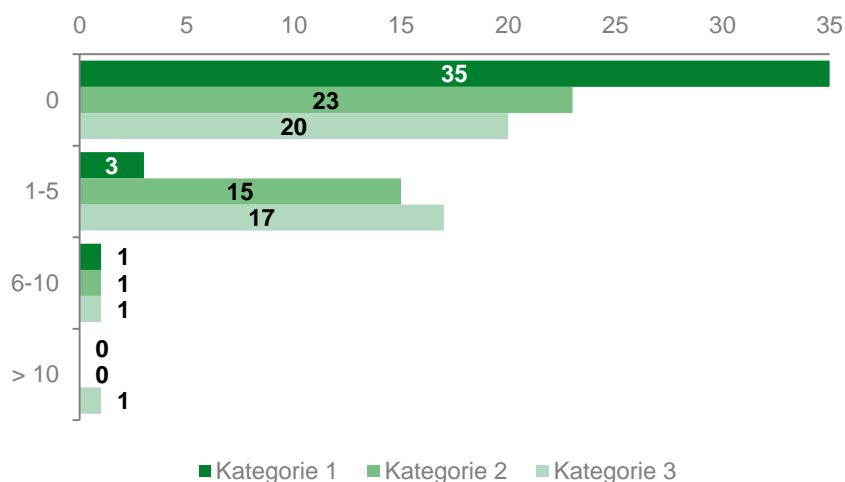
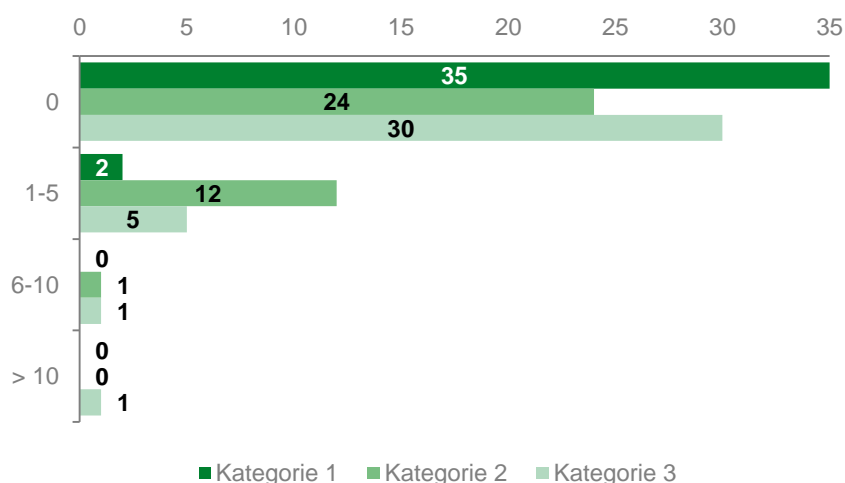


Abb. 13: Anzahl identifizierter reiner Umklassierungen (in Anzahl Prüfungskunden und gruppiert nach Kategorien)



Unabhängigkeit

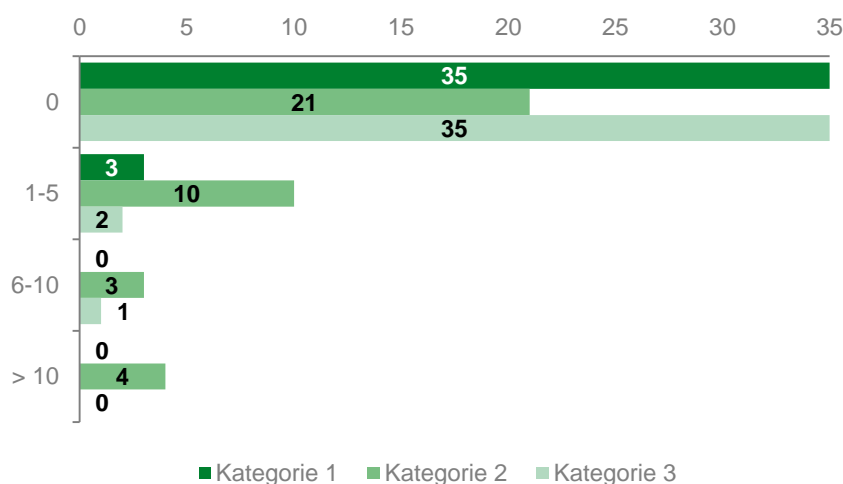
Fast jeder vierte Kunde leistet doch immerhin etwas Widerstand bei der Korrektur aufgedeckter Fehler.²⁴

Die Prüfer sind mit einer Ausnahme betreffend Fragestellungen der Kunden im Zusammenhang mit aufgedeckten Fehlern zeitnah verfügbar.²⁵

²⁴ Vier Teilnehmer machten keine Angaben.

²⁵ Zwei Teilnehmer machten keine Angaben.

Abb. 14: Anzahl identifizierter Fehler im Anhang (in Anzahl Prüfungskunden und gruppiert nach Kategorien)



These: Für die Relevanz der Revision überaus bedeutsam sind diejenigen Fälle, in denen im Verlauf der Prüfung wesentliche Fehler aufgedeckt werden. Diese sind gar nicht so selten: auch in der vorliegenden Erhebung gab es bei mehreren Unternehmen Fehler, ohne deren Korrektur das Prüfungsurteil hätte eingeschränkt werden müssen. Darüber hinaus wurden bei rund einem Drittel der Unternehmen unwesentliche Fehler festgestellt, die allerdings dennoch korrigiert worden sind. Auch dies ist bedeutsam: so trägt die Auseinandersetzung mit nicht wesentlichen Fehlern dazu bei, dass die Qualität der Rechnungslegung in Folgeperioden steigt, und in der Zukunft aus diesen Quellen entstehende wesentliche Fehler vermieden werden können. Dass ein Viertel der Unternehmen bei der Vornahme von Umbuchungen dann doch etwas Widerstand leistet, kann als Indiz für eine starke Stellung der Prüfer angesehen werden – bei den nicht wesentlichen Fehlern hätte man auf eine Umbuchung notfalls ja auch verzichten können.

6.2. Vor- und Nachteile

Erfolgsfaktoren für eine gute Zusammenarbeit

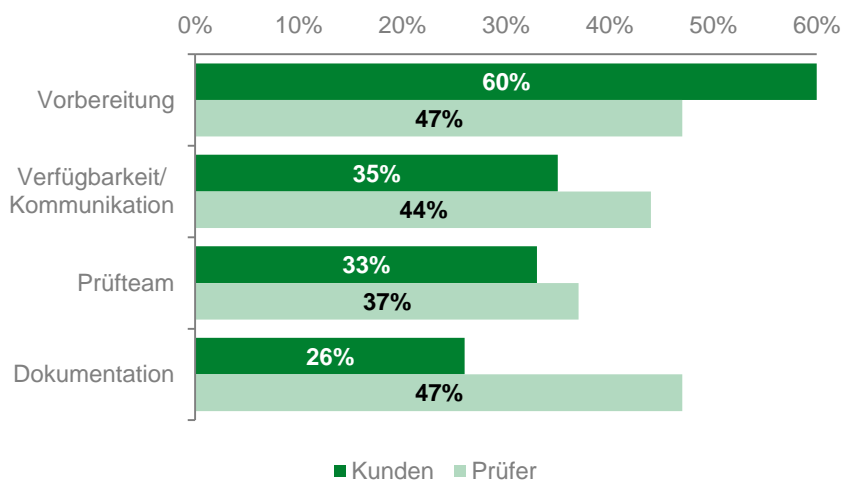
Was die laufende Zusammenarbeit während der Prüfung betrifft, werden insbesondere eine gute Koordination, eine Konstanz im Prüfungsteam sowie ein gut vorbereiteter Prüfer und eine gute Dokumentation des Kunden von beiden Seiten als Erfolgsfaktoren angesehen (siehe Abb. 15²⁶).

Zitat: "[Positiv sind] revisionserfahrene Prüfer; gut organisierte Prüfer, insbesondere wenn mit jungem Team; Prüfer die die Firma kennen; nicht zu häufige Wechsel; eine direkte und sehr offene Kommunikation...gute Vorbereitung..." (Kunde E)

Zitat: "[Positiv sind] Vorbereitung; Eingespieltes Team; Gute Vorbereitung Kunde; Verteilung Prüfung auf mehrere Abschnitte; Kontinuierliche Kommunikation." (Prüfer D)

²⁶ Mehrfachnennungen möglich; 2-5% der Teilnehmer machten keine Angaben.

Abb. 15: Erfolgsfaktoren für die Effizienz und Qualität des Audit (in % der Prüfungskunden und -leiter)



Stolpersteine bei der Zusammenarbeit

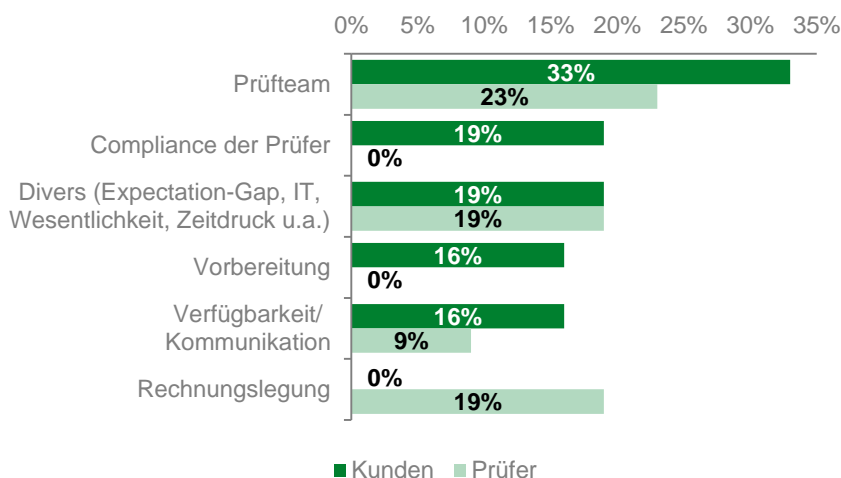
Wenig überraschend sind häufige Personalwechsel und Compliance-Anforderungen auf Seiten der Prüfer die grössten von den Beteiligten wahrgenommenen Stolpersteine für eine effiziente und qualitativ hochstehende Zusammenarbeit bei der Jahresabschlussprüfung (siehe Abb. 16²⁷).

Zitat: "...leider ist heute die Erfüllung der eigenen (Revisor) Compliance fast wichtiger, als die Bedürfnisse des Kunden!" (Kunde F)

Zitat: "...it is sometimes painful for us to be seen as "trainers" for the junior auditors on our very specific business matters." (Kunde G)

Zitat: "Der Honorardruck zwingt uns, die Wesentlichkeit streng zu berücksichtigen. Daraus ergibt sich manchmal ein Erwartungs- und Leistungs-Gap." (Prüfer E)

Abb. 16: Faktoren, welche das Audit negativ beeinflussen (in % der Prüfungskunden und -leiter)



²⁷ Mehrfachnennungen möglich; 33-40% der Teilnehmer machten keine Angaben.

Unabhängigkeit

Über 86% der Prüfer sehen Ihre Unabhängigkeit durch die geleistete Zusatzunterstützung im Rahmen der Jahresabschlussprüfung nicht gefährdet.²⁸

In den meisten Fällen empfindet man auf Prüferseite, dass die Einbindung in betreffende Sachverhalte durch den Kunden rechtzeitig erfolgt. Ursachen für einen verspäteten Einbezug sehen die Revisoren einerseits in Unwissen und andererseits in fehlender Kapazität auf Kundenseite.²⁹

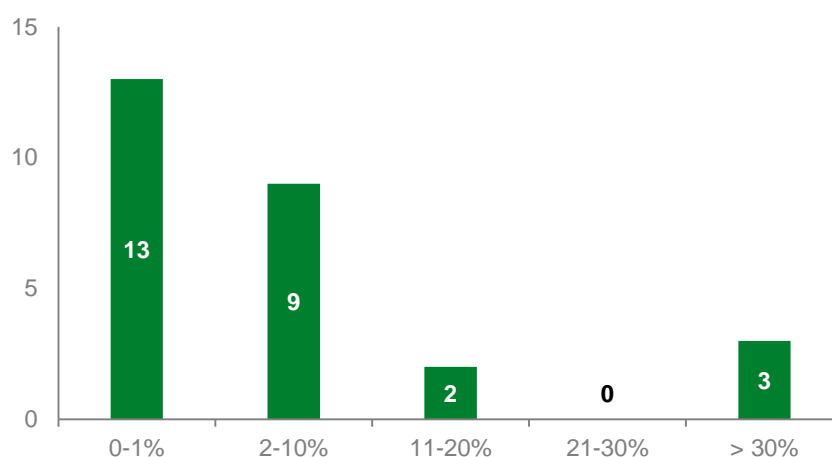
These: Auch während der Abschlussprüfung erbringt die Revisionsstelle in vielen Fällen Leistungen, die über die reine Prüfung hinausgehen – vor allem bei der Erstellung von Abstimmungen, Bestätigungen, Bewertungen, Dokumentation und bei der Fehlersuche. Ein Problem hinsichtlich hieraus resultierender potentieller Konflikte im Bereich der Unabhängigkeit findet sich eher selten.

6.3. Entschädigung

Mehr als jeder vierte Prüfer kann die Zusatzdienstleistungen nicht in Rechnung stellen.

Die Zusatzdienstleistungen im Rahmen der Jahresabschlussprüfung können zu durchschnittlich 10% des Honorars einer Jahresabschlussprüfung abgerechnet werden. Jedoch kann wiederum etwas über die Hälfte der Prüfer die Zusatzdienstleistungen zu maximal 10% verrechnen, und etwas mehr als ein Viertel der Befragten können gar keine für diese Zusatzdienstleistungen entstehenden Kosten weiterverrechnen (siehe Abb. 17³⁰).

Abb. 17: Anzahl Prüfungsleiter (gruppiert nach der Verrechenbarkeit der Zusatzdienstleistungen bei der Jahresabschlussprüfung)



²⁸ Drei Teilnehmer machten keine Angaben.

²⁹ Drei Teilnehmer machten keine Angaben.

³⁰ 16 Teilnehmer machten keine Angaben.

7. Im Nachgang einer Revision

7.1. Management Letter und umfassender Bericht

Aus Kundensicht ist man mit den Ausformulierungen im umfassenden Bericht und/oder Management Letter überaus zufrieden. Über 88% der Befragten geben an, dass die in den Berichten aufgeführten Punkte "klar und eindeutig" formuliert sind, und es keinerlei zusätzlicher Abklärungen diesbezüglich bei der Revisionsstelle bedarf.

Management Letter und umfassender Bericht als Mehrwert.

Über 86% der Kunden nehmen die in diesen Berichten aufgeführten Punkte auch als Mehrwert war, welcher bei darauffolgenden Abschlüssen qualitätssteigernd wirkt.

Die überwiegende Mehrheit der Prüfer (knapp 98%) bespricht die im umfassenden Bericht/Management Letter angebrachten Punkte vorgängig mit dem Kunden.

Pro Bericht werden durchschnittlich 5 Schwachstellen aufgeführt.

Abb. 18³¹ macht deutlich, dass bei über der Hälfte der Kunden mindestens eine Schwachstelle mittlerer Priorität, und bei über 25% immerhin mindestens eine Schwachstelle hoher Priorität in den Berichten vermerkt ist. Die Mehrheit der von den Prüfern thematisierten Schwachstellen treten in den Bereichen IKS, Rechnungslegung (z.B. Bewertung, MwSt oder Neues Rechnungslegungsrecht) und Organisation (unter anderem IT) auf.³²

Kunden beheben Schwachstellen relativ zeitnah.

Gemäss Aussage der Prüfer sind bei knapp 56% aller Kunden mindestens über 75% aller thematisierten Schwachstellen bis zur darauffolgenden Jahresabschlussprüfung behoben.³³ 93% aller Prüfer geben an, dass die in der Abschlussbesprechung der vorangegangenen Prüfperiode thematisierten Punkte bis zur darauffolgenden Abschlussbesprechung umgesetzt wurden.

Sowohl aus Sicht der Kunden, als auch der Prüfer sind es überwiegend die fehlenden Kapazitäten auf Kundenseite, welche für das Auftreten der Schwachstellen verantwortlich sind (siehe Abb. 19³⁴). Aus Kundensicht spielt zudem die Komplexität der Rechnungslegung eine grössere Rolle. Die Prüfer sehen in diesem Bereich keinerlei Problematik, gewichten demgegenüber jedoch mangelndes Fachwissen und/oder fehlende Bereitschaft zur Verbesserung gewisser Prozesse stärker als die Kunden dies tun.

³¹ Fünf Teilnehmer machten keine Angaben.

³² 26% der Teilnehmer machten keine Angaben.

³³ Zehn Teilnehmer machten keine Angaben.

³⁴ Mehrfachnennungen möglich; 28-40% der Teilnehmer machten keine Angaben.

Abb. 18: Im umfassenden Bericht/Management Letter aufgeführte Schwachstellen (in Anzahl Prüfungskunden und gruppiert nach Prioritäten)

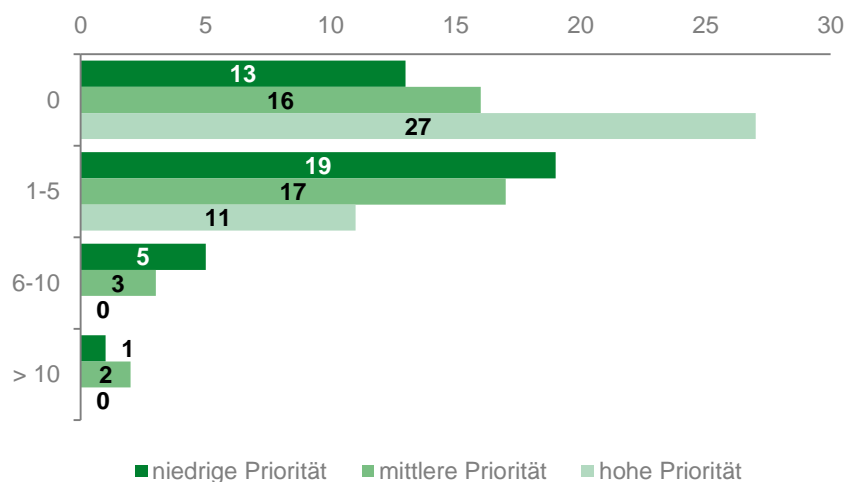
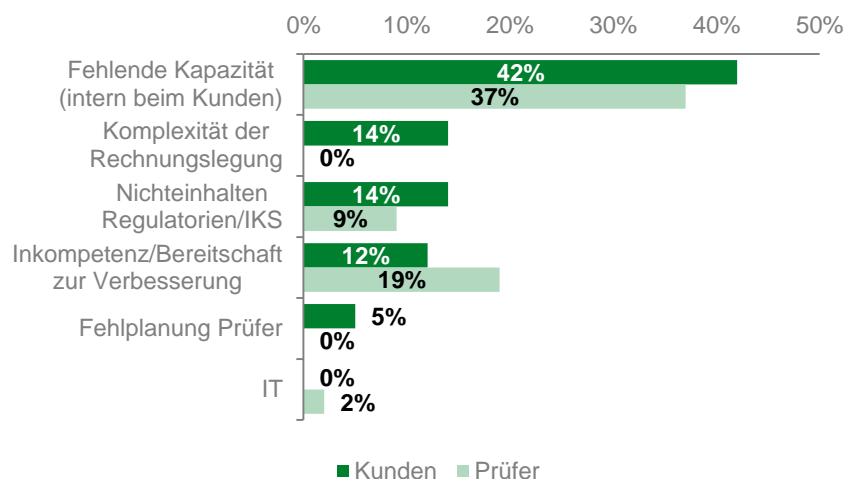


Abb. 19: Gründe für die im umfassenden Bericht/Management Letter aufgeführten Schwachstellen (in % der Prüfungskunden und -leiter)



Prüfer sind bei der Unterstützung zur Umsetzung der Empfehlungen eher zurückhaltend.

Mehr als jeder vierte Prüfer kann eine Unterstützung nicht zusätzlich verrechnen.

50% aller Prüfkunden geben an, dass sie unterjährig aktiv mit der Revisionsstelle Kontakt aufgenommen haben, um bei der Umsetzung der Empfehlungen aus dem umfassenden Bericht/Management Letter beratend Unterstützung zu erhalten.³⁵ Interessanterweise bieten nicht einmal die Hälfte (rund 42%) aller Prüfer ihrem Kunden aktiv Unterstützung in diesem Bereich an. Knapp 28% der Kunden planen die Dienste der Revisionsstelle bei der Umsetzung der Empfehlungen auch wirklich in Anspruch zu nehmen.³⁶

In den Fällen wo solche Zusatzdienstleistungen erbracht werden, können diese zu durchschnittlich 9% des Honorars einer Jahresabschlussprüfung abgerechnet werden. Jedoch können rund 28% der Befragten gar keine für diese Leistungen entstehenden Kosten weiterverrechnen.³⁷

³⁵ Ein Teilnehmer machte keine Angaben.

³⁶ Sechs Teilnehmer machten keine Angaben.

³⁷ 26 Teilnehmer machten keine Angaben.

These: Eine erweiterte Berichterstattung der Revisionsstelle wird geschätzt – und die vor allem im Bereich IKS getätigten Vorschläge in der Regel zeitnah umgesetzt. Auch hier leisten die Revisionsstellen einen Beitrag an die Stabilität des Gesamtsystems, und zur Vermeidung von Fehlern. Eine Abrechnung dieser Unterstützung erfolgt durchschnittlich in Höhe von 9% des Honorars der jährlichen Abschlussprüfung.

7.2. Kontakt zwischen VR und Prüfer

Wenig überraschend wird die Abschlussbesprechung überwiegend mit dem CFO des Kunden durchgeführt (siehe Abb. 20). Immerhin sind bei mehr als 37% der Kunden keine Verwaltungsräte in die Abschlussbesprechung involviert.

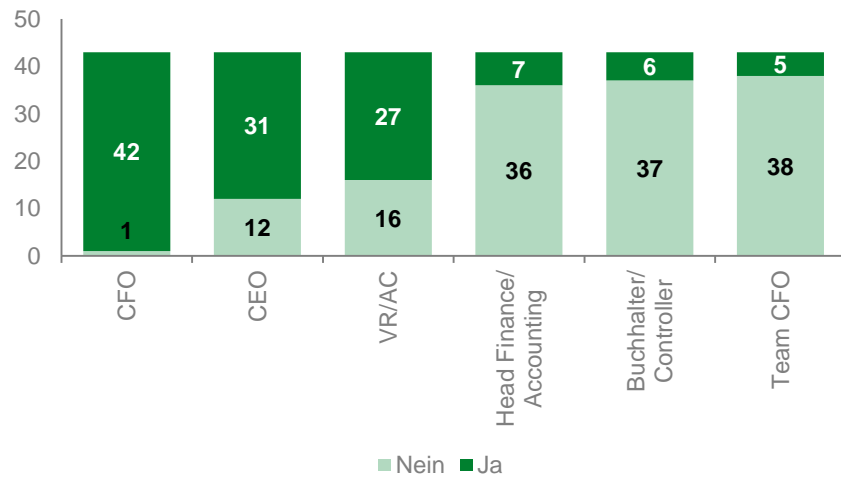
Zwischen Prüfer und VR des Kunden besteht relativ wenig Kontakt.

Knapp 58% aller Prüfer nehmen jährlich maximal an einer Sitzung des Verwaltungsrates/Audit Committee teil (siehe Abb. 21³⁸). Fast ein Viertel der befragten Prüfer nehmen pro Jahr an gar keiner Sitzung des obersten Leitungsgremiums des Kunden teil.

Verwaltungsräte suchen meist nicht aktiv den Kontakt mit den Prüfern.

Bei etwas mehr als der Hälfte der Kunden (knapp 56%) gibt die Revisionsstelle dem Verwaltungsrat/Audit Committee über die schriftlichen Unterlagen hinausgehende mündliche Empfehlungen.³⁹ Jedoch erkundigt sich nur gerade ein Viertel der Verwaltungsräte/Audit Committees aktiv bei dem Prüfer danach.⁴⁰

Abb. 20: Anzahl Prüfungsleiter (gruppiert nach den Ansprechpersonen beim Kunden für die Abschlussbesprechung und Ja/Nein)

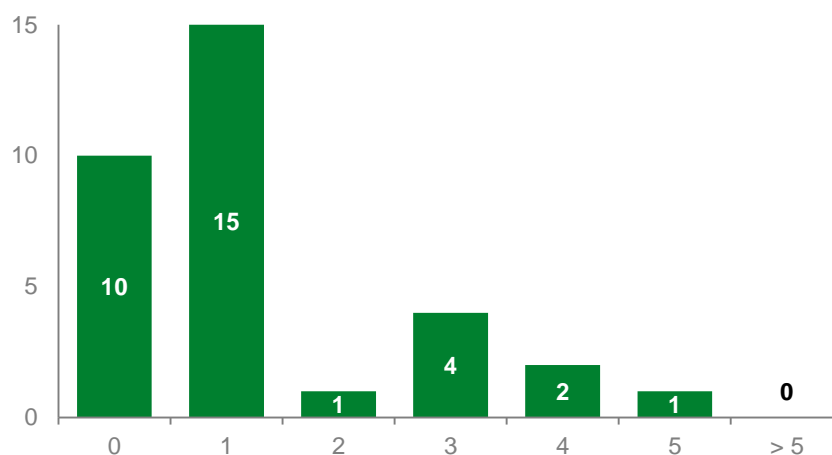


³⁸ Zehn Teilnehmer machten keine Angaben.

³⁹ Ein Teilnehmer machte keine Angaben.

⁴⁰ Ein Teilnehmer machte keine Angaben.

Abb. 21: Anzahl Prüfungsleiter (gruppiert nach der Anzahl jährlicher Teilnahmen an Sitzungen des VR/AC des Kunden)



These: Der Kontakt zwischen Revisionsstelle und Verwaltungsrat ist offensichtlich verbesserungsfähig. Aufgrund der geringen vorgefundenen aktiven Anfragen von Verwaltungsräten an den Revisor entsteht der Eindruck, dass die Verantwortung hierfür nicht primär bei den Revisionsstellen zu suchen ist – möglicherweise ist der VR der Ansicht, so lange der Revisor nicht von sich aus komme sei schon alles in Ordnung, und die Rechnungslegung ansonsten für die strategische Führung der Gesellschaft zu wenig relevant. Der Revisor hingegen drängt sich möglicherweise ungern auf, und möchte den VR nicht mehr als notwendig mit "Buchhaltungsfragen" beschäftigen.

8. Fazit

Die rein explorative vorliegende Studie lässt aufgrund des offensichtlich schwierigen Zugangs zum Untersuchungsobjekt keine repräsentativen Schlüsse über die Relevanz der Abschlussprüfung für den gesamten Revisionsmarkt Schweiz zu. Nichtsdestotrotz können durchaus gewisse Tendenzen aus den erhobenen Daten herausgeschält werden: die Prüfer und Kunden stehen unterjährig in regem Kontakt, welcher zur gegenseitigen Zufriedenheit gepflegt wird. Die Prüfer unterstützen ihre Kunden sowohl bei Fragen vor, während und nach der Abschlussprüfung, können solche Dienste jedoch oft nicht zusätzlich zum vereinbarten Revisionshonorar verrechnen. Durch die Prüfungstätigkeit werden immer wieder auch materielle Fehler aufgedeckt, und es kommt zu vielen weiteren Feststellungen, die zur Qualitätsverbesserung der Berichterstattung beitragen. Aus der Zusammenarbeit ergibt sich nach Wahrnehmung der Prüfer keine nennenswerte Gefährdung der eigenen Unabhängigkeit. Die Kunden schätzen die erweiterte Berichterstattung sehr hoch, doch der sich daraus anbietende Kontakt zwischen Verwaltungsrat und/oder dem Prüfungsausschuss und der Revisionsstelle ist noch ungenügend.

Nicht zuletzt dienen die Umfrageergebnisse auch als Anknüpfungspunkt für vertiefte und weiterführende Forschung.

9. Literaturverzeichnis

- Bisnode Schweiz AG (2014)* Aufgerufen am 22.07.2014, auf: www.wer-revidiert-wen.ch/rankings.html
- Bundesamt für Statistik, BFS (2008)* Aufgerufen am 23.10.2014, auf: <http://www.kubb2008.bfs.admin.ch/>
- Bundesamt für Statistik, BFS (2013)* Aufgerufen am 23.10.2014, auf: <http://www.bfs.admin.ch/bfs/portal/de/index/themen/03/02/blank/data/01.html>
- Häuptli, D. und Leibfried, P. (2012)* Vorschläge der Europäischen Kommission zur Regulierung der Abschlussprüfung. *Der Schweizer Treuhänder*.
- Meixner, P. (2010)* Auswirkungen von Enforcement Mechanismen auf die Qualität der Finanzberichterstattung von Schweizer Unternehmen. *Dissertation an der Universität St.Gallen*.
- Meyer, C. et al. (2014)* Rechnungslegung kleiner und mittelgrosser Unternehmen. *Fachausschuss der Fachkommission FER*.
- RAB, (2012)* Tätigkeitsbericht 2012. *Eidgenössische Revisionsaufsichtsbehörde RAB*.



© Universität St.Gallen, 2012, Bilder: Hannes Thalmann

Kontakt für Rückfragen:

Prof. Dr. Peter Leibfried, CPA

Tigerbergstrasse 9

CH-9000 St.Gallen

Tel.: +41 71 224 74 10

E-Mail: peter.leibfried@unisg.ch

www.aca.unisg.ch

