

Jun

Juni 2017 – 12,50 EUR (D) – www.goingpublic.de
Pflichtblatt an allen deutschen Wertpapierbörsen

Das Kapitalmarktmagazin

GoingPublic Magazin

Investor Targeting Tools Eine kritische Analyse

Ethik & Kapitalmarkt

„Was sind Werte wert?“ – über die Worthülse hinausgehen!

Let's talk about Money

IR-Budgetplanung zwischen Pflicht und Kür

Twitter first

Kann man von Trumps Social-Media-Strategie lernen?

Der richtige Weg zum passenden Abschlussprüfer

Jedes Unternehmen hat individuell unterschiedliche Bedürfnisse

Gründe für die Neuwahl eines Abschlussprüfers gibt es viele. Im Folgenden soll aufgezeigt werden, welche Schritte und Prozesse notwendig sind, um den „maßgeschneiderten“ Abschlussprüfer zu finden. **Von Dr. Christian Herold**



Foto: © putilov_denis – Fotolia.com

Häufig werden kleinere Unternehmen, die den Gang an den Kapitalmarkt beschreiten möchten, mit großer Zufriedenheit von einer lokal ansässigen, kleinen oder mittelständischen Wirtschaftsprüfungsgesellschaft betreut. Die Erfahrung zeigt aber auch, dass mit der Vorbereitung auf ein IPO sowie der nahezu zwangsläufigen Umstellung auf IFRS und im Hinblick auf die Erstellung eines Prospekts regelmäßig der Abschlussprüfer gewechselt wird, da es dem bisherigen Abschlussprüfer in Teilen an Spezialwissen fehlt.

Zudem führt die EU-Audit-Reform mit der EU-Verordnung 537/2014 (EU-VO) dazu, dass alle kapitalmarktorientierten Unternehmen den Abschlussprüfer in regelmäßigen Abständen, d.h. in der Regel alle zehn Jahre, wechseln müssen. Somit

kann durchaus die Situation eintreten, den Abschlussprüfer nicht mehr beauftragen zu dürfen, obwohl grundsätzliche Zufriedenheit besteht.

Auswahlprozess des Abschlussprüfers

Beide Fälle zeigen die Notwendigkeit einer auf die Bedürfnisse des Unternehmens ausgerichteten Auswahl des Abschlussprüfers. In jedem Fall empfiehlt es sich, einen im Detail geplanten Ausschreibungsprozess zu befolgen. Hinzu kommt bei einer Relevanz der EU-VO die zwingend einzuhaltende Transparenz und Diskriminierungsfreiheit bei der Auswahl.

Strategiefestlegung

In der ersten Phase der Auswahlüberlegungen gilt es, die wesentlichen Meilen-

steine festzulegen und alle relevanten Stakeholder im Unternehmen zu beteiligen. Dabei spielen Themen wie Zeitplanung und Verantwortlichkeiten eine zentrale Rolle. Ebenso aber auch die Frage, ob das Ausschreibungsverfahren öffentlich erfolgen soll oder die Abschlussprüfer direkt angesprochen werden. Daran knüpft beispielsweise die Entscheidung an, ob ein zusätzlicher Pre-Qualifikationsprozess zur Vorauswahl benötigt wird. Auch die geplante Anzahl der Frageunden und persönlichen Präsentationen der Abschlussprüfer beeinflussen den Zeitplan erheblich. Viele Unternehmen nutzen dabei die Einkaufsabteilung, um den Ausschreibungsprozess zu unterstützen und zu professionalisieren.

Nachdem die wesentlichen Eckpunkte festgelegt wurden, bedarf es einer detaillierten Analyse der vom Abschlussprüfer zu erbringenden Dienstleistungen.



ZUM AUTOR

Dr. Christian Herold ist Partner bei der **FAS AG** in Frankfurt am Main und berät Unternehmen bei der Auswahl des Abschlussprüfers.

Abb. 1: Status quo, Cooling-in-Problematik

Strategiefestlegung	Aufnahme des Status Quo	Ausschreibungsunterlagen und Auswahlkriterien	Ausschreibung	Auswahl
<ul style="list-style-type: none"> Planung (sachlich, zeitlich, personell) Art des Ausschreibungsverfahrens (z.B. öffentlich) Sicherstellung der Einhaltung aller Anforderungen bei Relevanz der EU-VO 	<ul style="list-style-type: none"> Umfang der notwendigen Prüfungen und erwarteten Dienstleistungen Cooling-in Problematik Weitere Unternehmen von öffentlichem Interesse im Konzern 	<ul style="list-style-type: none"> Erstellung von selbsterklärenden Unterlagen zum Verständnis des Unternehmens Festlegung der transparenten und diskriminierungsfreien Auswahlkriterien Erstellung der weiteren Ausschreibungsunterlagen 	<ul style="list-style-type: none"> Durchführung der Ausschreibung Fragerunden Formale und materielle Würdigung der Alternativen Bewertung der Angebote Persönliche Vorstellung der Bewerber 	<ul style="list-style-type: none"> Finale Würdigung der Bewerber Treffen einer Auswahl des Abschlussprüfers Berichterstattung über die Entscheidung und den Prozess Kommunikation der Entscheidung

Quelle: FAS AG

Aufnahme des Status quo

Hierbei geht es darum, welche Gesellschaft wie im Konzern zu prüfen ist. Gewöhnlich betrifft dies den Jahres- und Konzernabschluss der Muttergesellschaft und zusätzlich die Abschlüsse der Tochtergesellschaften. Für diese ist wiederum die Frage zu klären, ob der Abschlussprüfer sowohl die sogenannten Reporting-Packages zum Zwecke der Konzernabschlusserstellung als auch den lokalen Jahresabschluss prüfen soll (was in der Regel am effizientesten ist). Ferner gilt es, alle weiteren Leistungen, die zwingend vom Abschlussprüfer zu erbringen sind, in der Ausschreibung zu berücksichtigen. Dies kann beispielsweise die Erstellung eines Comfort Letter in Zusammenhang mit einem IPO sein. Ansonsten ist die Verhandlungsposition des Unternehmens nach Beauftragung des Abschlussprüfers bei derartigen Leistungen eher als schwach zu beurteilen.

Ausschreibungsunterlagen und Auswahlkriterien

Um den Abschlussprüfern die Erstellung eines stabilen und aussagefähigen Angebots zu ermöglichen, sind umfangreiche Informationen über das Unternehmen und die angefragten Dienstleistungen zur Verfügung zu stellen. Informationen über das Geschäftsmodell, die Konzernstruktur und Standorte, aber auch die IT-Systeme sind hier unerlässlich.

Gerne kann das Unternehmen einen Vorschlag über den Prüfungsumfang unterbreiten, also beispielsweise, ob eine Gesellschaft einer Prüfung oder einem

Review unterliegen soll. Die Letztentscheidung liegt hier jedoch beim Abschlussprüfer, der diese aufgrund der Bedeutsamkeit der jeweiligen Gesellschaft trifft.

Ein weiteres wichtiges Element ist die Erstellung der Auswahlkriterien, anhand derer die Abschlussprüfer bewertet werden. Hierbei kommen Kriterien wie beispielsweise Qualität des Abschlussprüfers, Teamzusammensetzung, Prüfungsprozess und Honorar infrage. Punktbewertungsmodelle bieten sich hier zur Beurteilung an. Zu beachten ist, so unternehmensspezifisch wie möglich vorzugehen, um schlussendlich auch den am besten passenden Abschlussprüfer identifizieren zu können.

Um eine angemessene Vergleichbarkeit und erleichterte Auswertung der Angebote sicherstellen zu können, helfen formale Kriterien, die den Umfang und den Aufbau der Angebote regeln.

Ausschreibung

Während des Ausschreibungsprozesses erhalten die Abschlussprüfer die Gelegenheit, Fragen an das Unternehmen zu richten, um ihr Verständnis abzurunden. Teilweise werden auch sogenannte Site Visits angeboten, bei denen die Abschlussprüfer die wesentlichen lokalen Einheiten besuchen und sich vorstellen. Vor dem Hintergrund des damit entstehenden Aufwands und zeitlicher Restriktionen wird davon zunehmend Abstand genommen.

Nach Abgabe und Durchsicht der Angebote präsentieren die Abschlussprüfer regelmäßig die Angebote persön-

lich. Dies erlaubt dem ausschreibenden Unternehmen, sich auch ein Bild von den handelnden Personen zu machen. Schließlich soll die künftige Zusammenarbeit vertrauensvoll sein, auf gegenseitigem Respekt und im Idealfall auf Sympathie beruhen. Gleichzeitig können in diesem Zusammenhang noch offene Fragen geklärt werden. Der Teilnehmerkreis besteht aus den handelnden und verantwortlichen Personen der Abschlussprüfer sowie aus Unternehmensvertretern wie beispielsweise dem Prüfungsausschussvorsitzenden, dem Finanzvorstand und Mitarbeitern aus dem Rechnungswesen.

Auswahl

Nachdem die einzelnen Prozessschritte durchlaufen sind, ist das Unternehmen in der Lage, den passenden Abschlussprüfer auszuwählen. Dabei sollte nicht ausschließlich das Honorar oder die Größe des Abschlussprüfers im Fokus stehen. So kann sich ein vermeintlich günstiger Anbieter hinterher als äußerst zeit- und ressourcenaufwändig herausstellen, wenn über jeden zusätzlichen Sachverhalt oder jedes Telefonat separat nachverhandelt wird. Weiterhin mag das ausschreibende Unternehmen bei einem kleineren Abschlussprüfer besser aufgehoben und betreut sein, als nur einer unter vielen Kunden zu sein. Nach der ersten durchgeführten Abschlussprüfung sind eine Nachschau zu empfehlen und die damals angebotenen Leistungsversprechen mit den tatsächlichen Leistungen abzugleichen. ■