

Oh Du schönes M-DAX-Big4-Oligopol!

M-DAX bleibt dem DAX-30 nichts schuldig



▲ Dürfen die mittelständischen WP-Praxen nun auch beim M-DAX nur noch zuschauen?

Die mittelständischen WP-Praxen und die Einzelpraxen hatten im M-DAX nur einen Tribünenplatz, als es um die Verteilung der 159 Mio. € (2013) ging. Dieser Umsatz ist jedoch im Vergleich zu den rund 550 bis 600 Mio. € im DAX-30 (Abb. Seite 6, oben links) gering. Die NextTen können das Geschehen in der M-DAX-Arena nur noch beobachten. Vielleicht hat sich einer von den großen Mittelständlern mal Gedanken darüber gemacht, warum von den sieben Mandaten inzwischen fünf bei

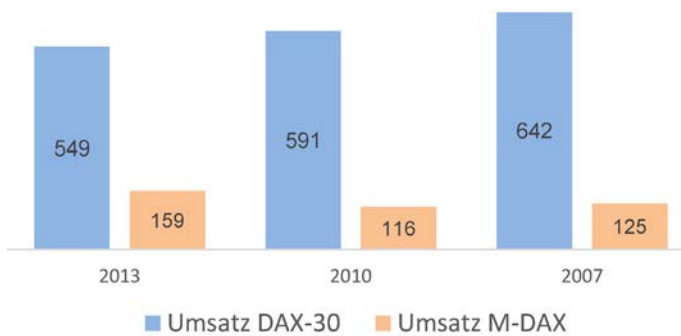
den Big4 gestrandet sind. Lässt man die beiden verbliebenen (BDO/PKF) weg, dann teilen die Big4 das Honorar von knapp 160 Mio. € (2013) unter sich auf (Abb. Seite 6, oben rechts). Der zu erzielende Umsatz im M-DAX entspricht rund 20% des gesamten DAX-Umsatzes. Um diese Honorare streiten sich (fast) nur noch die Big4. Denn beim M-Dax sind wir inzwischen kurz vor dem Übergang in die Einklassengesellschaft „Big4“ des DAX-30: 48 der 50 Mandate wurden 2013 nur noch von den Big4-Gesellschaften geprüft.

▼ Wo sind denn nur die NextTen im M-DAX geblieben?

Verteilung der M-DAX-Mandate



Umsatzgrößen der beiden DAX-Segmente



Nur noch zwei Nicht-Big4-Sterne leuchten im über fünfzig Unternehmen starken M-DAX-Segment und das mehr schlecht als recht. Das Verschwinden der NextTen war vorherzusehen. Aber auch berufsunwürdige Wechsel-Fälle gab es. So hat wohl der Umstieg einiger Mazars-Partner zu PwC 2012 auch zum Verlust des Mazars-M-DAX-Mandats Gerry Weber geführt.

Die Mandatsverteilung im M-DAX nähert sich unaufhaltsam dem DAX-30 Bild an. Only Big4! Ein kleiner Unterschied ist erkennbar: Die „beiden kleinen Big4-Prüfer“ Deloitte und Ernst&Young sind im M-DAX stärker vertreten.

Zeitenwende im M-DAX eingeläutet

2006 waren noch sechs Mandate im Nicht-Big4-Sektor vertreten, 2010 verteilten sich sogar noch sieben Mandate im M-DAX auf fünf Nicht-Big4-Prüfer (BDO, PKF, Nörenstein, Mazars, Rölfs Partner). Dann begann wohl die Zeitenwende: Der Einstieg in den Ausstieg der sogenannten NextTen aus dem M-DAX.

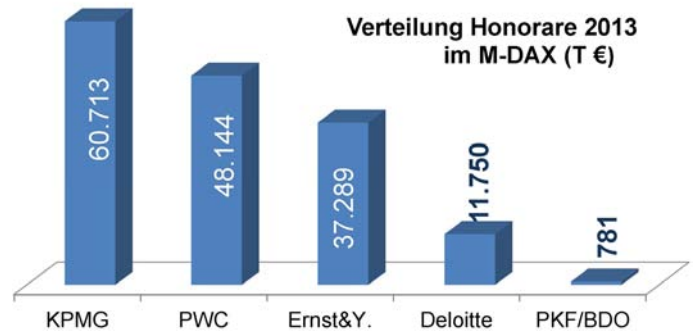
Die Big4-Mitglieder KPMG, PwC und Deloitte haben zwar Mandate übernommen, gaben aber ihrerseits nichts ab.

Mazars Mitarbeiter brachten wohl beim Wechsel zu PwC 2012/2013 das Gerry Weber Mandat als Eintrittsgeschenk mit. Das Mandat „Rational“ zog es von Rölfs Partner ebenfalls zu PwC. Für Rational machte sich dies in der Kasse äußerst positiv bemerkbar: Die Prüfungskosten gingen um rund 20% zurück.

Deloitte brachte dann noch das Fielmann-Mandat von Susat in seinen Besitz. Oder nahm vielleicht bei der Aufteilung von Susat ein Mandatsbetreuer das Fielmann-Mandat mit zu Deloitte? Wie auch im-

▶ Im M-DAX hält sich das Beratungsgift recht konstant - der DAX 30 hat inzwischen aufgeschlossen.

Verteilung Honorare 2013 im M-DAX (T €)



mer: the winner was Fielmann! Dort sanken die Prüfungskosten im Folgejahr von 278 T€ auf 170 T€. Non-Audit-Zahlungen hat Deloitte 2011 ausweislich des Anhangs von Fielmann nicht erhalten.

Die TAG Immobilien AG wechselte 2012 zur KPMG. Damit schied auch die Nörenberg Schröder GmbH als sogenannte 319a-Prüfer aus. Zusätzlich wechselte die Vossloh 2012 zwar nicht den Prüfer (BDO), aber das DAX-Segment (sie stieg in den S-DAX ab).

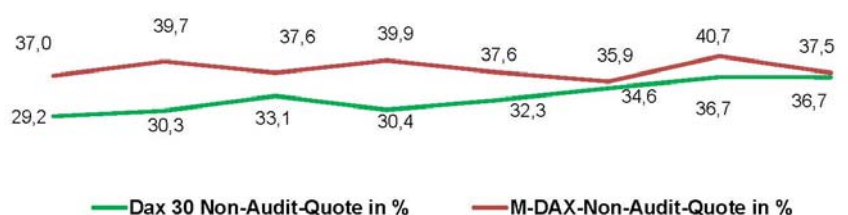
Die Zahlen zeigen zudem, dass die Rotation für die Nicht-Big4-Prüfer keinen Gewinn mit sich brachte. Ganz im Gegenteil, die Prüfungslandschaft im M-DAX entwickelt sich weiter zu einem reinen Big4-Markt.

Im M-DAX übrig geblieben sind damit die PKF Deutschland und die BDO mit jeweils einem Mandat. Mit Honoraren von 300 bzw. rund 500 T€ pro Mandat scheinen diese Mandate keine wirtschaftlichen Veranstaltungen mehr zu sein, denn auch die Beratungserlöse sind gering (z.B. Euroshop mit 17 T€).

Renditestarke und -schwache M-DAX-Prüfer

Auffallend ist, dass das „Beratungsgift“ im M-DAX prozentual höher dosiert ist als im DAX-30. Über die Jahre stagnierte im M-DAX diese Dosis mehr oder weniger. Der DAX-30 jedoch hat sich im Verlaufe der letzten Jahre an die Quoten des M-Dax

Beratungsquoten DAX-30 u.M-DAX in %



herangearbeitet (37%).

Interessanter erscheinen uns die Honorar-Gewichtungen der Prüfer, die sogenannten Rendite-Quoten pro Mandat. Wie hoch bemisst sich das Durchschnittshonorar pro Prüfer im M-DAX? Wie stehen die Prüfer im Ranking zueinander? Hierfür untersuchten wir die Zeiträume von 2007 bis 2013.

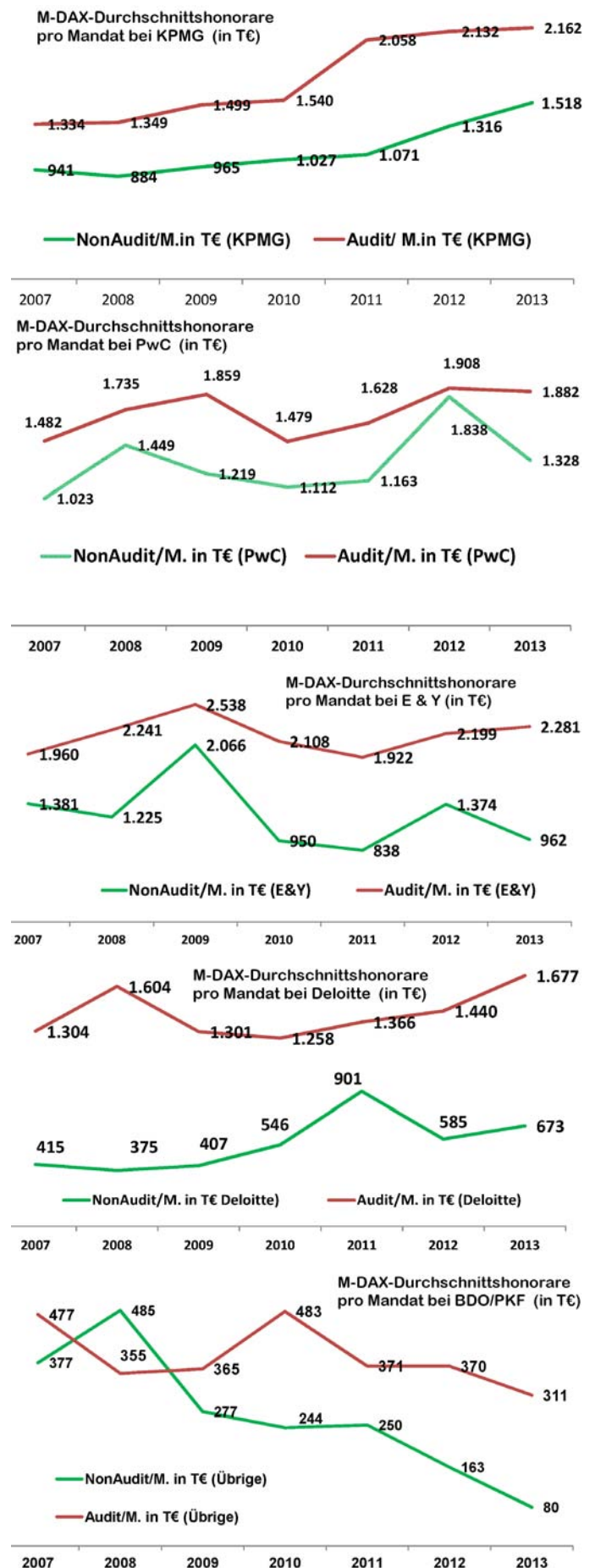
Die KPMG ist nicht nur der absolute, sondern auch der Durchschnitts-Rendite-Leader. Die durchschnittlichen Beratungserlöse pro Mandat sind im Betrachtungszeitraum um über 50% gestiegen (von 941 auf 1518 T€), die Prüfungshonorare sogar um über 60% (von 1334 auf 2162 T€). Grund: Wenn ein umsatzstarkes Mandat aus dem DAX-30 eine Stufe, also z.B. in den M-DAX, zurückfällt, dann hebt dies auch den Durchschnittsumsatz erheblich. Da dies in aller Regel entweder PwC oder KPMG-Mandate sind, sind diese beiden auch die Nutznießer. So geschehen bei der Rückstufung von Metro 2011 vom DAX-30 in den M-DAX. 7 Mio. € Beratungs- und 8 Mio. € Prüfungshonorare haben den Schnitt bei KPMG um 500 T€ gehoben.

Auch bei der PwC zeigen beide Honorarbereiche (Audit und Non-Audit) eine steigende Tendenz, wenn auch nicht so stark wie bei der KPMG. Der durchschnittliche Prüferumsatz stieg um knapp 30%, der Anstieg des Beratungsumsatzes lag knapp unter 30%. Und das trotz des Umstiegs der Post AG in den DAX-30, der 9 Mio. Prüfungs- und 5 Mio. Beratungserlöse kostete.

Mit 11,5 Mandaten schließt die Ernst&Young Ende 2013 im M-DAX schon nahe zu den beiden Branchenführern auf. Jedoch gehen Prüfung und Beratung unterschiedliche Wege. Während die Prüfungsumsätze um nicht ganz 20% zulegten, gingen die durchschnittlichen Beratungserlöse pro Mandat seit 2007 um 20% zurück. Zwei Ereignisse erklären uns diese Entwicklung: Zum einen wurde der rasante Anstieg der Beratungshonorare von 2008 auf 2009 gleich ein Jahr später wieder rückgängig gemacht. Grund: Das Mandat HeidelbergCement wanderte in den DAX-30 ab und hinterließ eine Einnahmелücke von fast 6 Mio. €. Zum anderen kam von 2012 auf 2013 ein weiterer Einbruch im Honorartopf durch die Kürzung der Beratungserlöse von rund 2 Mio. € bei Kabel Dtd. Auch die Deutsche Wohnen AG kürzte die Beratungsausgaben um 800 T€. Die Prüfungshonorare gingen 2009 bis 2011 durchschnittlich um rund 500 T€ zurück, stiegen aber bis Ende 2013 wieder um fast 300 T€.

Deloitte ist zwar im M-DAX sowohl absolut als auch relativ das Schlusslicht bei den Big4-Prüfern, aber von 2007 bis 2011 stiegen die Beratungsquoten kontinuierlich und obgleich man schon dabei war, die vierstellige Marke zu reißen, kam 2012 der Einbruch. Beim Mandat HochTief gingen die Beratungserlöse um rund 1 Mio. € zurück. Damit war der Trend gebrochen und Deloitte startet nun bei rund 500 T€ pro Mandat den Angriff auf die „großen Brüder“.

Bei den Prüfungserlösen war man 2008 schon bei rund 1.600



T€ pro Mandat angekommen, da erwarb die KPMG 2009 das GEA Mandat und sorgte dafür, dass rund 2 Mio. € Prüfungserlöse weg waren.

Den Status quo und die Entwicklung der Nicht-Big4-Prüfer im M-DAX zu beschreiben, ist erschütternd.

M-DAX: Das Licht geht aus!

BDO und PKF Deutschland sind 2013 die finalen Nicht-Big4-Prüfer des M-DAX. Bei der Höhe der Honorare handelt es sich im Vergleich zu den Big4-Honoraren eher um Beträge aus der Portokasse. Einer von beiden wird wohl bald für den Mittelstand im M-DAX das Licht ausmachen.

2006 war die BDO noch mit vier Mandaten im M-DAX vertreten. Aktuell prüft und berät sie noch die Dt. Euroshop. Beim zweiten Nicht-Big4-Mandat handelt es sich um den Arzneimittelgroßhändler Stada, der von der PKF geprüft wird.

In diesem Kontext wäre eine Grundsatzdiskussion angeraten, wie es zu diesem Niedergang der deutschen mittelständischen Wirtschaftsprüfung im M-DAX kommen konnte. Diese Entwicklung war nicht unabwendbar oder schicksalhaft! Stattdessen dürften hier kartellähnliche Entwicklungen am Werk gewesen sein. Auch die Uneinigkeit der NexTen dürfte sich negativ ausgewirkt haben. Diese Uneinigkeit zeigt sich uns unter anderem in den politischen Zielen. Ein „Hüh und Hott“ bei den Zielen schafft kein Vertrauen. Die enge Anlehnung einiger Gesellschafter an die Big4, in der Hoffnung von dort „Gnadenaufträge“ zu erhalten, könnte ebenfalls ein Grund hierfür sein. Aus der Branche haben wir bereits 2011 vernommen, dass so mancher NexTen bis zu 50% seines Umsatzes aus der Big4-Mandatswelt erhält. Zudem erkennen wir keine langfristigen Ziele. Dass sich manche NextTen an die Big4 hängen, um die Restaufträge bedienen zu dürfen, ist mehr als schade!

EU-Kommissionsangebot nicht angenommen:

„Joint Audit“ bleibt „Teufelszeug“

Es ist zu befürchten, dass einige der NexTen, die schon bei dem EU-Angebot wohl dem Wunsch der Big4 gefolgt sind, weiter ihre egoistischen Schachspiele zu Lasten des Mittelstands spielen. Ihr Grundsatz: Lieber im (Umsatz)-Schatten eines Big4 mit schwimmen, als sich selbst um Mandate zu bemühen. Dies hat natürlich auch Auswirkungen auf die Berufspolitik: Wir können seit Jahren keine eigenständige mittelständische Berufspolitik erkennen. Es wäre auch zu untersuchen, welche Rolle dabei das IDW im „Prüferkartell“ spielt.

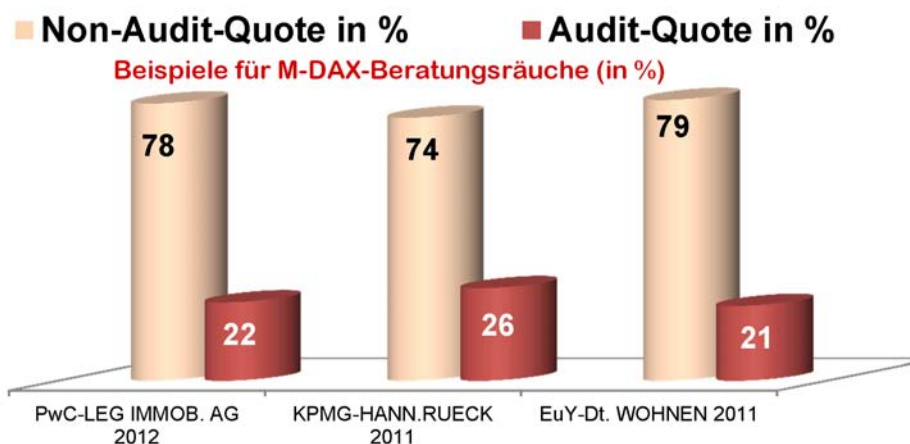
Beratungsräusche im M-DAX

Auch im M-DAX sind wir auf extrem hohe Beratungsquoten gestoßen, also auf besonders gute Prüfer, wenn man den Maßstab von Prof. Pfitzer (EY) anlegt. Manche Unabhängigkeitsforscher, wie Dr. Blomert, behaupten, dass die Beratungsfunktion die Prüfungsfunktion beeinträchtigt, weil die Urteilsfreiheit durch das leicht verdiente „Beratungsgold“ verloren geht.

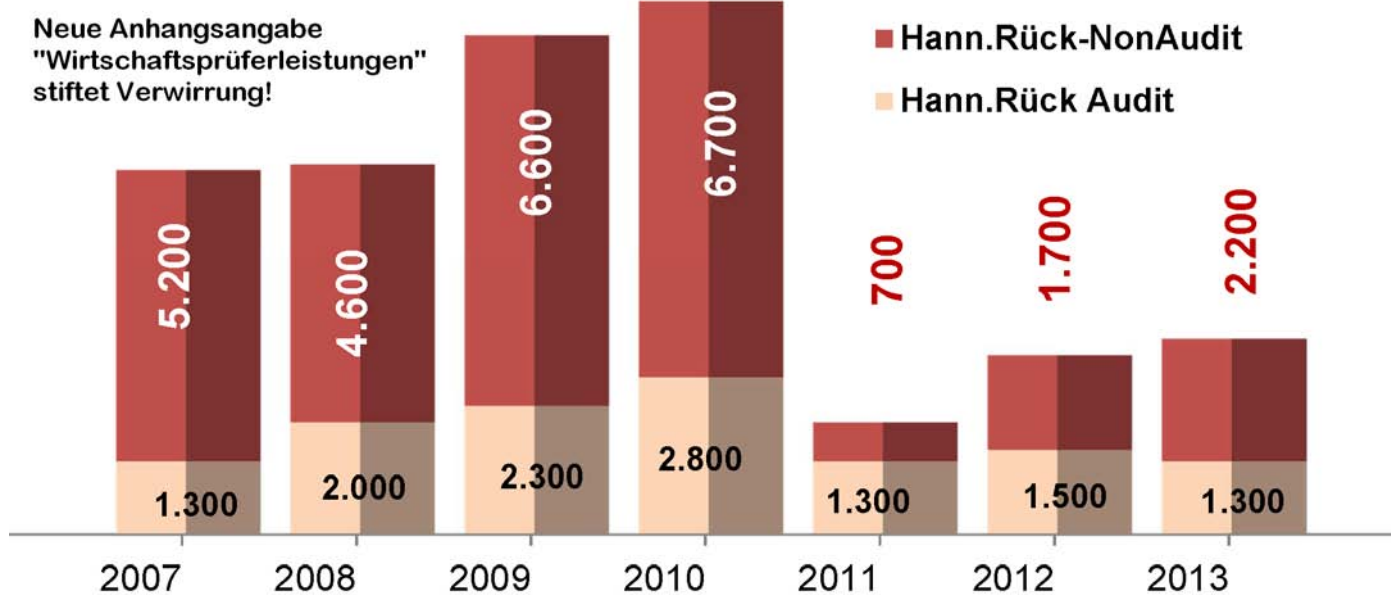
Drei Auffälligkeiten

Ein lukratives Mandat für PwC war der Börsengang der LEG Immobilien AG. Die 1,9 Mio. € hohen Prüfungskosten machten 2012 nur 22% des gesamten Abschlussprüferbudgets aus. Die Bestätigungsleistungen und sonstige Leistungen erreichten zusammen 78%. Nun kann man nachvollziehen, warum gerade die Big4 die Streichung der Non-Audit-Leistungen im Vorfeld der Verordnung massiv bekämpften. Zu Lasten der Glaubwürdigkeit der Berichterstattung, wie wir im Januar-Journal zur DAX-30-Analyse geschrieben haben, dürften solche „Beratungsbrocken“ allemal gehen.

Ernst&Young hatte 2011 von der Dt. Wohnen 1,4 Mio. € an Beratungshonoraren eingenommen, dies waren fast 80% des



◀ Drei Spitzenplätze im „Wett-kampfberaten“ erhielten Prüfer, die sich eine knapp 80%-Quote „erarbeiteten“. Ein Sonderfall dabei ist die Hann.Rück., die eine zeitlang eine verwirrende Anhangsangabe bediente: „Wirtschaftsprüferleistungen“. Der Gesetzgeber verlangt nach § 287 Nr. 17 HGB, dass das „berechnete Gesamthonorar des Abschlussprüfers“ ausgewiesen wird. Mit Wirtschaftsprüferleistungen kann der Leser nichts anfangen.



▲ Die Hann.-Rück.-spezifische Anhangsangabe „Wirtschaftsprüferleistungen“ ist ein Novum, es muss auch den sachkundigen Leser verwirren: Wie setzen sich die Zahlungen an den Abschlussprüfer „KPMG“ zusammen? Nach dem Ausscheiden der Finanz-Chefin wurde der Anhang (ab 2011) wieder eindeutig. Aber auch dann dominierten - prozentual betrachtet - bald wieder die hohen Non-Audit-Zahlungen (rund 70%).

gesamten Prüferbudgets. Hintergrund: Für sonstige Bestätigungsleistungen im Zusammenhang mit der Kapitalerhöhung sind rund 450 T€ geflossen und für die Erstattung von Versicherungsprämien wurden 600 T€ an EY bezahlt. Was sich dahinter verbirgt, ist im Anhang nicht erläutert. Anscheinend hat sich EY die erhöhten Vermögensschadenhaftpflicht-Prämien erstatten lassen.

Die KPMG hatte zu Zeiten, da Frau Dr. König als Vorstandsmitglied bei Hann.Rück im Amt war, mit der Hannover Rückversicherung ein sehr lukratives Auskommen. Oder liegt hier eine Babylonischen Sprachverwirrung in der Anhangssprache vor? Zum Honorar des Abschlussprüfers von 2007 bis 2010 wird im GB ausgeführt: **„Im Hannover Rück-Konzern fielen im Berichtsjahr weltweit insgesamt Honoraraufwendungen für Wirtschaftsprüfungsleistungen in Höhe von 8,9 Mio. EUR (6,6 Mio. EUR) an, die im Wesentlichen Abschlussprüfungs- und Steuerberatungsleistungen umfassen.** Davon entfallen 2,5 Mio. EUR (2,2 Mio. EUR) auf das Honorar des bestellten Konzernabschlussprüfers im Sinne von § 318 HGB. Der Betrag enthält in Höhe von 2,3 Mio. EUR (2,0 Mio. EUR) Honorar für die Abschlussprüfung und 0,1 Mio. EUR (0,1 Mio. EUR) für Steuerberatungsleistungen. Für sonstige Bestätigungsleistungen und Leistungen für Mutter- oder Tochtergesellschaften entstand im Berichtsjahr ein Aufwand in Höhe von 0,1 Mio. EUR (0,1 Mio. EUR).“

Klarheit und Wahrheit verstehen wir anders

Wir halten fest: § 285 Nr. 17 HGB verlangt, dass das berechnete Gesamthonorar, aufgeschlüsselt..., anzugeben ist. Honorare für „Wirtschaftsprüferleistungen“ kennt das HGB nicht. Was soll man also mit dieser Aussage anfangen? Der Leser soll

das an den Abschlussprüfer berechnete Honorar erfahren? Wir haben die Differenz von $(8,9 - 2,5) = 6,4$ Mio. € deswegen dem Abschlussprüfer zugerechnet.

Was mit dieser Babylonischen Sprachverwirrung bezweckt wird, bleibt im Dunkeln. Wir haben diesen Fall der Berufsaufsicht vorgelegt.

Ab 2011, nach dem Ausscheiden der früheren KPMG-Wirtschaftsprüferin Dr. König aus dem Vorstand der Hannover Rück, hielt im Geschäftsbericht eine klare und verständliche Sprache Einzug: „Das Honorar des bestellten Konzernabschlussprüfers im Sinne von § 318 HGB beträgt 2,0 Mio. EUR (2,5 Mio. EUR). Davon entfallen 1,3 Mio. EUR (1,9 Mio. EUR) auf das Honorar für die Abschlussprüfung und ein geringfügiger Betrag auf Steuerberatungsleistungen (0,1 Mio. EUR). Für sonstige Bestätigungsleistungen und Leistungen für Mutter- oder Tochtergesellschaften entstand im Berichtsjahr ein Aufwand in Höhe von 0,6 Mio. EUR (0,5 Mio. EUR).“ Die neue Transparenz hatte aber Folgen auf die Höhe der AP-Zahlungen.

Kein Rätselraten um den Inhalt von Wirtschaftsprüferleistungen mehr. Danke und Bravo, neue Hann.Rück.-Bilanzierungsmannschaft!

► Fortsetzung mit der Auswertung der T-Dax-Prüfungen im März-Heft 2015. Wir prüfen, ob es auch im T-DAX Beratungsorgien gibt.

Autoren: WP/StB Michael Gschrei, Mitglied im geschäftsführenden Vorstand des **wp.net**, Linda Luxi, Vorstandsassistentin **wp.net**.