

Danish University Colleges

Undersøgelse af kreditgivning til mindre virksomheder i Region Nordjylland Brug af revisorerklæringer og deres betydning for kreditvurdering

Mikkelsen, Henning Gerner; Voldbjerg, Anne Mette; Jeppesen, Christian Thybo

Publication date:
2016

Document Version
Også kaldet Forlagets PDF

[Link to publication](#)

Citation for pulished version (APA):

Mikkelsen, H. G., Voldbjerg, A. M., & Jeppesen, C. T. (2016). *Undersøgelse af kreditgivning til mindre virksomheder i Region Nordjylland: Brug af revisorerklæringer og deres betydning for kreditvurdering.*

General rights

Copyright and moral rights for the publications made accessible in the public portal are retained by the authors and/or other copyright owners and it is a condition of accessing publications that users recognise and abide by the legal requirements associated with these rights.

- Users may download and print one copy of any publication from the public portal for the purpose of private study or research.
- You may not further distribute the material or use it for any profit-making activity or commercial gain
- You may freely distribute the URL identifying the publication in the public portal

Download policy

If you believe that this document breaches copyright please contact us providing details, and we will remove access to the work immediately and investigate your claim.

Forfattere:

December 2015

Anne Mette Voldbjerg

Christian Thybo Jeppesen

Henning Gerner Mikkelsen

Undersøgelse af kreditgivning til mindre virksomheder i Region Nordjylland

Brug af revisorerklæringer og deres betydning for kreditvurdering

Denne rapport er dokumentationen på projektets fase 2 af i alt 3 faser.

Fase 2 omhandler revisionsbranchens vurdering af udviklingen i brug af revisorerklæringer med sikkerhed og deres betydning for kreditgivningen.

Indholdsfortegnelse

1	Gennemførelse og rapportering af fase 2	3
1.1	Undersøgelhedsdesign	3
1.1.1	Udvælgelsen af personer/virksomheder til interview	3
1.1.2	Interviewformen	4
2	Sammenfatning af interview i forhold til spørgsmålene	6
2.1	Revisionsbranchens/ revisionsvirksomhedens omverden	6
2.2	Den taktisk/strategiske tilgang til den administrative lettelse ved erklæringsbekendtgørelsen (udvidet gennemgang)	8
2.2.1	Produkt-/markedstilpasning	8
2.2.2	Den organisatoriske implementering	10
2.3	De operationelle ændringer af revisionsvirksomhedernes forretningsgange.	11
2.3.1	Interne procedurer	11
2.3.2	Forretningsgange i.f.m. kundens valg af erklæring	11
2.4	Revisors håndtering af og oplevelser i forhold til	12
2.4.1	Pengeinstitutternes kreditgivning	12
2.4.2	Kundernes behov for administrative lettelser og ændrede revisionsydelser	12
3	Litteratur-/referenceliste	13
4	Bilag 1 Spørgeramme	14

1 Gennemførelse og rapportering af fase 2

Udviklingsprojektet er beskrevet i den første afrapportering på fase 1 fra december 2014. Der henvises hertil for en nærmere beskrivelse af projektet, og resultaterne af fase 1.

Fase 2 af udviklingsprojektet er gennemført i efteråret 2015. Fasens formål har været at undersøge revisionsbranchens vurdering af effekterne af erklæringsbekendtgørelsen på bl.a. kreditgivningen til SMV-segmentet i Nordjylland.

1.1 Undersøgelingsdesign

Undersøgelsens fase 2 er en kvalitativ undersøgelse og er gennemført som semi-strukturerede interviews af bevidst udvalgte revisionsvirksomheder i Region Nordjylland og bevidst udvalgte partnere/ledende medarbejdere i disse.

1.1.1 Udvælgelsen af personer/virksomheder til interview

Antallet af revisionsvirksomheder og virksomheder, der udfører regnskabsassistance til SMV-segmentet i Region Nordjylland er på ca. 150.

Vi har bevidst valgt de største revisionskontorer med filialer i Nordjylland og med en stor markedsandel af SMV-segmentet i Region Nordjylland. Konkret valgte vi at kontakte

- BDO
- Beierholm
- Brandt
- Deloitte
- EY
- Kvist & Jensen
- PWC
- Redmark

De kontaktede personer i revisionsvirksomhederne var primært partnere og statsautoriserede revisorer, og var udvalgt via praktik-netværket samt personlige netværk.

Udvælgelsen af de pågældende virksomheder var udover den brede markedsdækning også begrundet i at få afdækket både eventuelle potentielle strategiske og taktiske tilpasninger i revisionsbranchen, og relationerne til pengeinstitutterne. Vi vurderede her, at dette bedst kunne ske ved at have de store revisionsvirksomheder med i undersøgelsen.

De udvalgte virksomheder vurderes tilsammen at dække minimum 75 % af det samlede SMV-segments behov for revision / erklæringer med sikkerhed. Revisionsvirksomhedernes vurderinger af status og trends i segmentet antages derfor at være dækkende for den samlede målgruppe af erhvervsvirksomheder og derfor valide.

De interviewede personer i revisionsvirksomhederne antages desuden som troværdige og i betragtning af deres position repræsentative for de pågældende virksomheders holdninger og vurderinger. De konkrete svar er naturligvis subjektive, men da det er undersøgelsens formål at give en status, udviklingstendenser samt gennemgående vurderinger, anses dette ikke til at være af betydning for konklusionerne.

Det bemærkes dog, at enkelte udtrykkeligt har bedt om ikke at blive nævnt med navn i rapporten, hvilket vi dog generelt har haft som princip i hele undersøgelsen.

Frafald

Der er afholdt 7 interviews med i alt 8 personer. 2 af revisionskontorerne deltog ikke i undersøgelsen. Brandt ønskede ikke at deltage i undersøgelsen, mens PWC ikke besvarede gentagne henvendelser.

Frafaldet af Brandt vurderes ud fra et regionalt synspunkt at kunne være af betydning, idet virksomheden især er repræsenteret i områderne Thy, Mors, Salling og Hanherred. Vi er imidlertid ikke bekendt med om behovet for revision / erklæringer med sikkerhed og kreditgivning skulle være signifikant anderledes i disse områder, udover at der evt. kan være en forskel begrundet i anden erhvervsstruktur (f.eks. flere landbrug) og andet skattegrundlag.

Selvom PWC ifølge deres seneste årsrapport angiver, at de har en markedsandel på 12% af SMV-segmentet, har vi vurderet, at frafaldet af PWC ikke har større signifikans, da de udvalgte revisionsvirksomheder i forvejen dækker en meget stor andel af det samlede kundesegment. Tilsvarende formoder vi, at PWC's vurdering af udviklingstendenser, relationer til pengeinstitutterne, m.m. ikke vil være signifikant forskellig fra de udvalgte virksomheders.

1.1.2 Interviewformen

Undersøgelsen er gennemført som et semi-struktureret interview. Spørgerammen er vedlagt i bilag 1.

Strukturen i spørgerammen var spørgsmål på

1. det strategiske niveau, herunder relationerne til pengeinstitutsektoren, ændring i produkt- og markedsstrategier, ændringer i kundesegmentet, m.m.
2. på det taktiske niveau, herunder både den markeds-/produktmæssige samt den organisatoriske implementering af udvidet gennemgang,

3. på det operationelle plan, herunder procedurer og forretningsgange ved udvidet gennemgang, til-/fravalg, m.m., og slutteligt spørgsmål om
4. Revisors oplevelser i forhold til pengeinstitutternes kreditgivning samt kundesegmentets behov for administrative lettelser og ændrede behov for revisionsydelser.

Spørgerammen blev ca. 1 uge før interviewets afholdelse sendt til de interviewede, således at de havde mulighed for at sætte sig ind i spørgsmålene.

Interviews blev gennemført indenfor en tidsramme på ca. 1½ time, og blev gennemført af 2 medarbejdere fra UCN, hvor den ene primært tog referat af mødet. Referatet er efterfølgende blevet godkendt af de interviewede.

Det er vores indtryk, at de stillede spørgsmål har været klare og forståelige for de interviewede, og derfor valide for den ønskede problemstilling. Der har dog været situationer, hvor den interviewede har besvaret spørgsmål på det strategiske eller taktiske niveau på et mere operationelt niveau, men det har alene medført, at nogle spørgsmål på et senere tidspunkt er sprunget over.

2 Sammenfatning af interview i forhold til spørgsmålene

2.1 Revisionsbranchens/ revisionsvirksomhedens omverden

Svarene på spørgsmålene fra de forskellige revisionsvirksomheder afviger naturligt på nogle områder og er sammenfaldende på andre. Afvigelserne beror især på, at revisionsvirksomhederne har forskellige præferencer og strategier.

Sammenfaldende er, at både branchen og SMV-segmentet nedjusterer i erklæringer med sikkerhed.

SMV-virksomhederne efterspørger i fortsat større grad en assistance-erklæring, en review erklæring eller erklæring om udvidet gennemgang, afhængigt af virksomhedens situation og regnskabsklasse, dog ofte kombineret med mere rådgivning. En del af forklaringen skal også søges i ønsket om administrative besparelser, selv om disse som oftest ikke er af betydeligt omfang. Erhvervsstyrelsen estimerede i en pressemeddelelse d. 22. april 2013, at den samlede administrative besparelse på landsplan ved indførelse af Udvidet gennemgang ville ligge på 236 mio. kr. årligt. Undersøgelsens fase 2 har ikke kunnet dokumentere en konkret besparelse for de nordjyske SMV-virksomheder, da de interviewede revisionsvirksomheder ikke har nogen opgørelse herpå.

Desuden er branchen selv med til at fremme udviklingen, og baggrunden herfor skal søges i en kombination af flere forhold. Dels er der en intensiveret og skærpet kamp om kunderne, dels er der hensynet til det ansvar, der påhviler dem i forhold til erklæringer med sikkerhed, men også den generelle udvikling mod mindre sikkerhed og mere lempelige krav på internationalt plan for SMV-segmentet har betydning.

Det forekommer herunder paradoksalt at brancheorganisationen, FSR holder fanen højt med hensyn til sikkerhed, og at branchen er samfundets garanter for retvisende regnskaber, mens medlemsvirksomhedernes praksis stort set går i den anden retning!

Desuden har nogle virksomheders interne strategier medført ændringer i produktmixet således, at revisionsvirksomhederne i stigende omfang flytter fokus fra regnskabs- og revisionsopgaver mod rådgivningsopgaver på f.eks. skatte- og afgiftsområdet, IT-sikkerhed, Interne kontroller, diverse analyser, m.m.. Det har ikke været muligt at dokumentere dette ud fra virksomhedernes seneste årsrapporter, da disse ikke indeholder omsætningstal på kundesegmenter, men alene i nogle tilfælde en opdeling på revisionsopgaver, skatterådgivning og andre ydelser.

Relationer til pengeinstitutterne

Revisionsvirksomhedernes opfattelse er generelt, at de har et godt samarbejde både formelt og uformelt med pengeinstitutterne.

Revisionsvirksomhederne har ved lovens /erklæringsbekendtgørelsens vedtagelse haft informationsmøder om forskellene i revisorpåtegningerne, og informerer tillige herom på regnskabsmøder i virksomhederne og ved møder i pengeinstitutterne. Men det er generelt opfattelsen at fastholdelse og distribution af viden om forskellene er begrænset, dog med undtagelse af de store pengeinstitutters erhvervsafdelinger.

Det er revisionsvirksomhedernes opfattelse, at holdningen til anvendelse af udvidet gennemgang i stedet for revision har ændret sig siden lovens vedtagelse. I starten var pengeinstitutterne mere forbeholdne, men i dag oplever revisionsvirksomhederne, at nogle pengeinstitutter har fået mindre risikoaversion i forhold til anvendelse af erklæringerne.

Som ovenfor angivet er udviklingen med down-grading af sikkerheden sket via et krydspres fra både branchen selv, fra de generelle tendenser mod lempeligere krav til SMV-virksomhederne og via SMV-segmentets ønske om administrative besparelser.

Her i mellem står pengeinstitutterne og kreditgivere, der efter finanskrisen har oplevet skærpede krav til deres kapitaldækning og risikovurderingen på deres udlån. Pengeinstitutterne stiller fortsat på lavt credit-ratede kunder krav om revision, men accepterer qua ovennævnte udvikling også lavere sikkerhed på øvrige kunder. Hvorvidt det så skyldes mindre risikoaversion og/eller ikke tilstrækkelig indsigt i forskellene på og konsekvenserne af de enkelte revisionsprodukter, eller andre forhold det har undersøgelsen pt. ikke kunnet besvare.

SMV-virksomhedernes finansieringskilder er fortsat i al overvejende grad pengeinstitutterne, suppleret i nogen grad med Vækstfondsmidler. Anvendelse af Crowdfunding/-funding er der pt. stort set ingen erfaring med, og der er ikke etableret nogen relationer eller distributionskanaler til de eksisterende platforme, som FlexFunding eller Lendino Club.

2.2 Den taktisk/strategiske tilgang til den administrative lettelse ved erklæringsbekendtgørelsen (udvidet gennemgang)

2.2.1 Produkt-/markedstilpasning

Den generelle holdning iblandt revisionsvirksomhederne er, at deres produkter fra revision, udvidet gennemgang, review til assistance stort set er homogene produkter, som den enkelte SMV-virksomhed ikke kan se forskel på, og som den enkelte revisionsvirksomhed derfor ikke kan differentiere sig på. Differentieringen er derimod personorienteret og møntet på den underskrivende revisor, hvilket også tidligere analyser og hovedopgaver fra CMA-studerende dokumenterer.

Prisen på det standardiserede produkt hos den enkelte revisionsvirksomhed afviger sjældent betydeligt, og revisionsvirksomhederne bruger generelt ikke prisen som en konkurrenceparameter. Desuden har revisionsvirksomhederne ikke justeret prisstrukturen som følge af erklæringsbekendtgørelsen.

Men differentieringen sker ofte således, det er svært for kunden at se og kende forskellene på indholdet og dermed den indsats og kvalitet som revisionsvirksomheden yder.

Med hensyn til prisens betydning for valg af erklæringer med forskellig sikkerhed, forekommer der lidt forskellige vurderinger. Det kan være prisen, men det afhænger typisk af kundetypen, herunder om kunden har større lagre og mange debitorer, har kvalitet i sine forretningsgange og interne kontroller, har en god økonomi, ejer-formen, m.m.. For en kunde med gode interne kontroller, og veldokumenterede forretningsgange er besparelsen typisk lille.

Samtlige interviewede revisionsvirksomheder oplever, at der i stigende omfang "downgrades" i forhold til erklæringer med sikkerhed. Det vil sige, at en stigende del af regnskabsklasse A alene får assistance erklæringer og en stigende del af regnskabsklasse B virksomheders regnskaber ikke påtegnes med en erklæring om revision.

Jf. FSR's undersøgelse af revisorerklæringer fra 2014 understøttes ovenstående af én af konklusionerne:

"Undersøgelsens resultater peger desuden på, at der er en markant bevægelse i retning af at afgive flere erklæringer uden sikkerhed i form af de såkaldte assistanceerklæringer. Ved en sådan assistanceerklæring skal revisor netop ikke udføre det arbejde i form af revision eller gennemgang, der giver sikkerheden for, at tallene er retvisende. Det drejer sig især om assistanceerklæringer på regnskaber for regnskabsklasse A-virksomheder og små regnskabsklasse B-virksomheder. Baggrunden er, at disse netop

tilhører gruppen af virksomheder, der kan fravælge revision”

Denne udvikling er for nogle revisionsvirksomheder mere styret fra markedet, herunder kundernes ønske om besparelser og kollegers ønske om stigende markedsandele, mens den i andre revisionsvirksomheder er en mere bevidst og styret markeds- og produktstrategi.

I FSR’s undersøgelse er dette også afdækket ved, at 58% af revisorerne svarer ofte eller meget ofte på spørgsmålet, om de vil anbefale en erklæring om assistance med opstilling af regnskab fremfor en med sikkerhed, når klienten har muligheden.

Revisionsvirksomheder oplyser virksomhederne om deres muligheder og værdien heraf, hvorefter virksomheden tager stilling til, hvilken grad af sikkerhed de ønsker i forhold til revisors erklæring. Således opretholder revisionsvirksomhederne deres uafhængighed i forhold deres kunder.

Det er i sidste ende kundens valg om, der skal udføres revision eller anden form for arbejde. Alle interviewede revisionsvirksomheder, bortset fra én, undgår nærmest revision, hvis kunden kan vælge. Incitamentet hertil er revisortilsynets kvalitetskontrol.¹ Hvis revisor har mindre grad af sikkerhed i forhold til sin erklæring, er der større chance for at revisor kommer igennem kontrollen uden bemærkninger. Dette er også afspejlet i mange af kommentarerne i FSR’s undersøgelse, dog med en mere negativ og frustrerende tilgang til det meget formalistiske i kvalitetsstyringssystemet og oftest for brugerne uforståelige i erklæringerne.

Flere revisionsvirksomheder oplever, at udvidet gennemgang for regnskabsklasse B virksomhederne er mindre brugbar, og at den tidligere sondring alene mellem review og revision er tilstrækkelig. Udvidet gennemgang tilfører ikke erklæringerne nævneværdig merværdi.

Af erklæringsopgaverne vurderer de adspurgte virksomheder, at andelen med udvidet gennemgang i dag ikke udgør mere end ca. 5 % af det samlede antal erklæringer på regnskab/revision. I FSR’s undersøgelse fra 2014 var det ca. 1% på A-virksomheder, 5% på små B-virksomheder og ca. 8% på store B-virksomheder. Det kan derfor konkluderes, at andelen ikke har ændret sig signifikant fra 2014.

UCN Finans har undret sig over, at andelen med udvidet gennemgang ikke er blevet større siden indførslen og FSR’s undersøgelse, og at det måske kan tilskrives den relative mindre prisforskel, der er oplyst på revi-

¹ <https://erhvervsstyrelsen.dk/revisortilsynet>

sion og udvidet gennemgang. Om denne forskel så alene kan henføres til forskel i arbejdsindsats eller der også er en prispolitisk årsag, har undersøgelsen ikke kunnet afdække.

2.2.2 Den organisatoriske implementering

Implementering af ny regnskabs-, revisions-, skatte-, afgifts- eller anden lovgivning sker typisk via egen central videns-/faglig afdeling og eller i interne netværksgrupper.

Samtlige virksomheder benytter kvalitetsstyringssystemet Caseware fra FSR (Deloitte bruger dog eget tilsvarende), som et softwareværktøj bl.a. til styring af kundefølg, sikring af revisors habilitet og uafhængighed, informationen mellem kunde og revisor, og ikke mindst styring af de arbejdshandlinger, der er forbundet med de enkelte opgaver og erklæringer. Udvidet gennemgang er, ligesom review og revision, i dag fuldt integreret i Caseware.

Som en del af implementeringen af bl.a. udvidet gennemgang er der sket en intern information og oplæring på forskellig vis. Nogle kører interne kurser, andre bruger Webinarer og E-learning, og andre bruger superbrugere og sidemandsoplæring. I dag er det medtaget i læringsprocessen som startende revisor, samt medtaget som en naturlig del af efter-/videreuddannelsen ved samtlige revisionskontorer.

2.3 De operationelle ændringer af revisionsvirksomhedernes forretningsgange.

2.3.1 Interne procedurer

På det operationelle plan har der generelt ikke været de store ændringer eftersom den interne eller eksterne faglige afdeling har foretaget tilretninger i kvalitetsstyringssystemet og regnskabs/revisionsprogrammet Caseware/Caseview. Det er således et spørgsmål om til- eller fravalg i dette program, der både afgør hvilken erklæring, der skal medtages i regnskabet, og de arbejdshandlinger, der er forbundet med assistance, review, udvidet gennemgang eller revisionserklæringer.

2.3.2 Forretningsgange i.f.m. kundens valg af erklæring

Som ovenfor angivet foreskriver revisionsvirksomhedernes forretningsgange og etik, at virksomhederne skal oplyses om muligheder og værdien heraf, hvorefter virksomheden tager stilling til, hvilken grad af sikkerhed de ønsker i forhold til revisors erklæring. I praksis overlader mange mindre virksomheder dog afgørelsen til revisorerne, da de ikke selv forstår forskellen, og da de forventer at "revisor har styr på det".

Afgørelsen heraf kan også tages med til møder hos kunde og pengeinstitut, til generalforsamlinger m.v.. Her vælger kunden ud fra revisors viden og anbefalinger, hvilken form for erklæring, der skal påtegnes i året, eller næste år. Som ovenfor nævnt, og som også er dokumenteret i FSR's analyse omkring revisorererklæringer, er der en tendens til, at revisionskontorerne afgiver erklæringer/påtegninger med mindre sikkerhed, og nærværende undersøgelse viser også at revisorerne anbefaler dette, når det giver mening og er værdiskabende for kunden. Én af de adspurgte virksomheder går dog imod trenden og har forsøgt at holde fast i det høje sikkerhedsniveau.

For virksomheder i regnskabsklasse B, er forskellen i princippet meget lille, når man går fra review til udvidet gennemgang. Der kan dog være mindre besparelser for kunden, hvis kunden nedgraderer fra revision til udvidet gennemgang. Besparelserne ved at vælge udvidet gennemgang i stedet for revision er typisk 5-10.000 kr. mens andre ændringer kan have langt mindre betydning. Besparelserne er dog set i forhold til det samlede honorar ofte af mindre betydning, hvorfor det ikke altid er honoraret/besparelsen, der er grundelsen for at vælge en erklæring med mindre grad af sikkerhed.

2.4 Revisors håndtering af og oplevelser i forhold til..

2.4.1 Pengeinstitutternes kreditgivning

Det er revisionskontorernes opfattelse, at en del ansatte i pengeinstitutterne kun har begrænset viden om forskellen på de forskellige erklæringer, dog med nogen større viden i de store pengeinstitutters erhvervsafdelinger. Dog er forståelsen for de enkelte erklæringer generelt blevet bedre, i forhold til tidligere.

Selv om bankernes credit-ratingsystemer er blevet tilpasset revisorerklæringerne, så har de adspurgte revisionsvirksomheder ikke set eksempler på, at en kunde har fået ændret sin credit-rating ved valg af en erklæring med lavere sikkerhed, eller fået stillet krav om yderligere sikkerhedsstillelse. Der er dog enkelte eksempler på, at kunder er blevet varslet en mindre rentestigning.

Det er kun ved "dårlige" kunder, og kunder med store risikofyldte aktiver i debitorer og varebeholdninger, at det kan have en indvirkning, og i disse tilfælde stiller pengeinstitutterne typisk krav om en revisionspåtegning.

2.4.2 Kundernes behov for administrative lettelser og ændrede revisionsydelser

Kunderne efterspørger generelt administrative lettelser, men anser typisk ikke revisionserklæringerne som grundlag herfor.

Kunderne i SMV-segmentet har desuden ikke indsigt i forskellen på dem, og har heller ikke den store interesse heri. Afgørelsen herpå overlades typisk til revisoren. Revisoren varetager sin oplysningspligt, og i de tilfælde hvor det giver værdi for kunden samt i de tilfælde, hvor revisionsvirksomhederne selv vurderer det som en fordel at afgive erklæringer med mindre sikkerhed, da vælges disse løsninger.

Da revisionsvirksomhederne ikke ser den store forskel på ydelsen udvidet gennemgang og de hidtidige review / revision, er det fortsat begrænset hvor udbredt denne nye ydelse er blevet. Den væsentligste bevægelse i SMV-markedet, herunder især regnskabsklasse A og de små i regnskabsklasse B er i retning af assistance-erklæringer.

3 Litteratur-/referenceliste

1. Vejling, C., Poulsen, M. E., & Krull, L. (2013). Fortæl mig hvem du omgås, og jeg skal fortælle dig om din risiko - en analyse af de danske bankers risikoprofil: MBA Afhandling af Christian Vejling og Magnus Emil Poulsen. http://vbn.aau.dk/files/169595975/MBA_Afhandling_Vejling_Poulsen.pdf
2. PWC og Copenhagen Business School: Værdien af årsrapporten, 2011.
3. Regeringen: *"Danmark helt ud af krisen – Virksomheder i vækst"*.
4. Regeringen 2011: *"Et Danmark der står sammen"*
5. FSR: *"Virksomhedernes adgang til finansiering i 2013"*.
6. Erhvervs- og Vækstministeriet: *"Udvikling i kreditmulighederne i DK. Forår 2012.*
7. Erhvervsministeriet: *"Udvikling i kreditmulighederne i Danmark"*. Efterår 2012
8. CBS og FSR: *"Danske revisorers erklæringsundersøgelse"*. 2014

4 Bilag 1 Spørgeramme

A. Revisionsbranchens / revisionsvirksomhedens omverden

Vurdering af udviklingen og den strategiske tilgang til de seneste års udvikling, herunder

- vækstinitiativer fra regeringen, herunder lettelse af de administrative byrder i virksomhederne
- forøget kontrol med og overvågning af den finansielle sektors udlån og kreditgivning
- udvikling i erhvervslivets rammebetingelser og vilkår, herunder behovet for og eventuelle krav til lettelse af de administrative byrder

Hvilken rolle har revisionsbranchen i denne udvikling, og hvordan udmønter det sig i rådgivnings- og revisionsopgaverne hos jeres kunder?

- I hvilket omfang har udviklingen ført til ændringer i jeres markeds- og produktstrategier?
 - 1) Ændringer i segmentering og målgrupper?
 - 2) Ændringer i markedsfokus?
 - a. Lokalt/regionalt/nationalt
 - b. Brancher / industrier
 - c. Størrelse af kunder
 - 3) Ændringer i produkt-mixet i jeres arbejdsopgaver for/med kunder? Hvorvidt..
 - a. har I flyttet fokus i rådgivningen fra nogle områder til andre? Hvorfra og –til, og hvorfor?
 - b. har I valgt at fremme udviklingen af nye/ændrede ydelser/produkter? Hvorfra og –til?
 - c. har I ændret prisstrukturer?
 - d. har I organisatorisk ændret jeres salgs-, markedsførings- og leverancesystem?
- I hvilket omfang har udviklingen ændret jeres relationer og samarbejde med den finansielle sektor
 - 1) Nye strategiske fokusområder / nye eller ændrede fora? / nye eller ændrede indsatsområder?
 - 2) Ændring i finansieringskilderne?
 - 3) Forøget / ændret dialog i konkrete projekter omkring forretningsplaner, driftskreditgivning og kreditgivning ved nye projekter?
 - 4) Hvilken opfattelse har revisionsbranchen af pengeinstitutternes holdning til udvidet gennemgang, review og assistance i forbindelse med kreditgivning?

- I hvilket omfang har udviklingen i virksomhedernes økonomiske situation ført til ændringer i rådgivnings- og revisionsopgaver til virksomhederne?
- I hvilket omfang har udviklingen i erhvervslivets rammevilkår med hensyn til krav om administrative besparelser og lettelser ført til ændringer i rådgivnings- og revisionsopgaver?

B. Den taktisk /strategiske tilgang til den administrative lettelse ved erklæringsbekendtgørelsen (udvidet gennemgang)

- Den markeds-mæssige implementering / - strategi
 - 1) I hvilken grad adskiller det produkt I tilbyder fra jeres konkurrenters? Er det homogent/heterogent produkt?
 - 2) I hvilket omfang har i ændret prisstrukturen på jeres revisionsprodukter, som følge af lovgivningen?
 - 3) Hvorvidt bruger i prisen på review, udvidet gennemgang, etc. som konkurrenceparameter?
 - 4) Hvorvidt har jeres prisfastsættelse og behovet hos jeres kunder imødekommet lovgivningens formål om administrative lempelser, når man ser på regnskabsklasse A og små af regnskabsklasse B?
 - a. Hvilke kunder fik ikke muligheden for at ændre fra revision til review? Og hvorfor ikke?
 - b. Hvem besluttede at kunden ikke skulle have valgmulighederne?
 - i. Lovgivning
 - ii. Økonomiske forhold
 1. Pengeinstitutter
 2. Revisor
 - 5) Markedsføring / distribution:
 - a. I hvilken grad anbefaler i produktet til jeres kunde, set i forhold til dennes behov.
 - b. I hvilket omfang og hvordan orienterede / orienterer i relevante kunder herom?
 - c. Har I særlige salgs-/distributionskanaler til opgave, eller (se også nedenfor om den organisatoriske implementering)?
 - 6) Hvordan er den procentvise fordeling på assistance, review, udvidet gennemgang og revision af jeres kunder i regnskabsklasse A og de små af regnskabsklasse B?
 - a. Hvordan har udviklingen gennem de seneste 2-3 år været?
 - b. Har I set nogen tendens i det nordjyske i forhold til undersøgelse fra FSR (Analyse af revisorerklæringer)?

- **Den organisatoriske implementering**

- 1) Hvem har ansvaret hos revisionsvirksomheden for at informere både kunder og medarbejdere om de lovændringer der måtte komme lov nr. 1232 af 18.12.2012 om forenkling af revisionspligten og erklæringsbekendtgørelsen/-standarden af 22. april 2013 om revision for mindre virksomheder efter erklæringsstandarden.
- 2) Hvordan implementeres lovændringen organisatorisk? Såvel arbejdspapirmæssigt, herunder Caseware eller andet system, samt set i forhold til et strategisk niveau fra jeres side.
- 3) Hvordan udbreder i jeres medarbejderes kendskab hertil og hvor vidt er alle medarbejdere orienteret herom?

C. De operationelle ændringer af revisionsvirksomhedens forretningsgange

- **Har erklæringsbekendtgørelsen givet anledning til ændringer af jeres interne procedurer omkring valget mellem assistance, review, udvidet gennemgang og revision for kunderne?**
 - 1) På hvilke områder har det givet anledning til ændringer?
 - a. Hvordan har I ændret det?
 - b. Kan ændringerne skyldes, at assistance ikke er med i kvalitetskontrollen?
 - 2) Er der forskel på lokalt/nationalt perspektiv?
 - 3) Hvordan er kundesammensætningen pr. egn?
- **Er der udarbejdet en forretningsgang for revisorer i forbindelse med tilvalg af revision/udvidet gennemgang/review eller fravalg af erklæring med sikkerhed herunder assistance?**
 - 1) Og eksisterer der yderligere krav i forhold til?
 - a. Arbejdspapirer
 - b. Krav fra pengeinstitut?
 - c. Krav fra kreditor i øvrigt?
 - d. Ønske fra kunden?
 - 2) I øvrigt?
- **I hvilket omfang angiver jeres forretningsgange, at I forlods rådgiver jeres kunder om muligheden for fravalg af revision / valg af anden revisionsydelse?**
 - 1) Hvor vidt angiver jeres forretningsgange, at I skal informere kunderne om prissætningen ved de forskellige revisionsydelser.
 - a. Er prissætningen for de enkelte revisionsydelser fra assistance til revision fastlagt

- b. Hvilken betydning har det for kundernes revisionshonorar, at de får review/udvidet gennemgang i stedet for revision?
- 2) Hvad er forskellen i et aftalebrev for assistance, review, udvidet gennemgang og revision?
 - a. tager i udgangspunkt i eksemplet fra hhv ISRE 2410, ISRS 4410, ISRE 2400?
 - b. indhold?
 - c. i øvrigt?

D. Revisors håndtering af og oplevelser i forhold til

• Pengeinstitutternes kreditgivning

- 1) Hvad er jeres opfattelse af pengeinstitutternes forståelse af forskellen på revision, review og udvidet gennemgang?
- 2) Hvilken formodning/erfaring har I som revisorer om pengeinstitutternes holdning til et revideret regnskab, i forhold til et regnskab med en påtegning om udvidet gennemgang /review? Herunder om kreditgivers holdning til:
 - a. Krav til sikkerhedsstillelse?
 - b. Credit rating / indplacering i kreditgruppe?
 - c. Rente-/gebyrsatser og dermed kundens kreditomkostninger?
 - d. Andet?
- 3) Hvilke forventninger har I til kundernes udgifter i forbindelse med finansiering, ved review i forhold til revision, herunder højere renter, gebyrer m.m.?
- 4) Har der været nogen udvikling i pengeinstitutternes holdning til udvidet gennemgang / review?
- 5) Har I oplevet tilfælde, hvor kunderne har fravalgt revision, men hvor pengeinstitutterne har bedt om revision alligevel?
 - a. Hvad har revisorerne gennemført i forhold til rådgivning i de tilfælde?
- 6) Har i indtryk af, at der er branchen er ved at ske en tendens mod assistanceerklæringer til klasse A og B virksomheder i stedet for erklæringer med sikkerhed?
- 7) anbefaler I jeres klienter at vælge en erklæring om assistance, når klienten har muligheden?
 - a. Hvis ikke, hvad er begrundelsen for ikke at gøre det?
- 8) Har i et overblik over, hvilken betydning det har for jeres kunders kreditvurdering, om virksomheden benytter review i forhold til et revideret regnskab?

• Kundernes behov for administrative lettelser og ændrede revisionsydelser

- 1) I hvilken grad er det jeres opfattelse, at kunderne forstår forskellen på assistance, review, udvidet gennemgang og revision? (udover pris)

- 2) I hvilket omfang har jeres kunder spurgt ind til muligheden for fravalg af revision, og betydningen heraf? Og hvad er jeres synspunkt, hvis kunderne forespørger om muligheden?
- 3) I hvilket omfang har kunderne udtalt ønske om fravalg af revision?
- 4) Hvilke begrundelser har kunderne oplyst ved fravalg af revision?
 - a. Omkostningsreduktion?
 - b. God økonomi – ikke behov
 - c. Lille B-virksomhed – ikke revisionspligtig
- 5) I hvilket omfang forventer I, at jeres kunder vil gøre brug af erklæringsstandard og fravælge revisionen?
- 6) Hvilke forventninger har I til jeres kunders besparelse til revision
- 7) I hvilket omfang har B-virksomheder gået fra revision til udvidet gennemgang
- 8) I hvilket omfang er små virksomheder gået fra assistance/review til udvidet gennemgang
- 9) I hvor høj grad vil I anbefale jeres kunder, i regnskabsklasse A og små regnskabsklasse B, at bibeholde revision af deres årsregnskaber? Og med hvilken begrundelse? Eller omvendt? (analyse af revisorerklæringer sd. 33)
- 10) Hvilke karakteristika vurderer I, der vil være ved virksomheder, der forventer / overvejer at vælge *review* frem for revision af deres årsregnskab:
 - a. regnskabsklasse A-virksomheder
 - b. Ikke – revisionspligtige B-virksomheder
 - c. Høj soliditetsgrad
 - d. Høje revisionsudgifter
 - e. Virksomheder med økonomiske problemer
 - f. (Ny lempelig lovgivning, nyt regnskabsdirektiv, vækstpakke med lempelser....)
- 11) Hvilke karakteristika vurderer I, der vil være ved virksomheder, der forventer / overvejer at vælge *assistance* frem for revision af deres årsregnskab:
 - a. regnskabsklasse A-virksomheder
 - b. Ikke – revisionspligtige B-virksomheder
 - c. Høj soliditetsgrad
 - d. Høje revisionsudgifter
 - e. Virksomheder med økonomiske problemer
 - f. (Ny lempelig lovgivning, nyt regnskabsdirektiv, vækstpakke med lempelser....)
- 12) Hvilke karakteristika vurderer I, der vil være ved virksomheder, der forventer / overvejer at vælge revision frem for review af deres årsregnskab:
 - a. regnskabsklasse A-virksomheder

- b. Ikke – revisionspligtige B-virksomheder
- c. Høj soliditetsgrad
- d. Høje revisionsudgifter
- e. Virksomheder med økonomiske problemer
- f. (Ny lempelig lovgivning, nyt regnskabsdirektiv, vækstpakke med lempelser....)