

Die Preise sinken, die Qualität auch

Die Handelsblatt-Umfrage bei Wirtschaftsprüfern bringt es an den Tag: Gute Arbeit ist nicht für weniger Geld zu haben

EVA ENGELKEN
HANDELSBLATT, 23.4.2004

Wer Gerd Heymann kennt, schätzt ihn als freundlichen, vor allem aber als seriösen Gesprächspartner. Doch vor drei Wochen hätte man einen anderen Heymann kennengelernt, denn was der Hamburger Wirtschaftsprüfer von Schlage & Co da erfuh, ging ihm wahrlich gegen den Strich. Die Konkurrenz hatte den Zuschlag bekommen, weil sie die Abschlussprüfung der renommierten Hamburger Stiftung für sage und schreibe 0,- Euro angeboten hatte.

„Dafür kann doch keiner Qualität bieten, mit solchen Methoden geht doch ein ganzer Berufsstand den Bach runter!“, tobt Heymann. Sein Frust ist kein Einzelfall. Dass in der Branche derzeit ein Preiskampf tobt - insbesondere um Mandate für Jahresabschlussprüfungen - bestätigen 91 Prozent der Wirtschaftsprüfer. Und überwältigende 86 Prozent der Wirtschaftsprüfer befürchten, dass der Preiskampf zu einem Verlust an Qualität führt. Das ist das Ergebnis einer Umfrage des Handelsblatts unter 300 großen deutschen Wirtschaftsprüfungs- und Steuerberatungsgesellschaften (Rücklaufquote 30 Prozent). „Dieses Umfrageergebnis ist skandalös. Früher hätte keiner zugegeben, dass unter den Dumpingpreisen die Qualität leidet“, wettet Karlheinz Küting, Professor für Wirtschaftsprüfung an der Universität des Saarlandes in Saarbrücken. Doch das hat sich geändert. In dem Berufsstand, der nie laut wird, brodelt es wie in einem

Hexenkessel. „Wir machen ein Angebot und die Konkurrenz liegt 60 Prozent darunter. Da kann doch keiner seine Kosten decken“, sagt Bernd Rödl von Rödl & Partner. Sein Haus ist jüngst in die Schußlinie der Staatsanwälte geraten. Der Vorwurf an drei Rödl-Prüfer: Sie hätten sich an der Insolvenzverschleppung der Finanzgruppe SMP aus Gumpertsreuth beteiligt. Rödl bestreitet die Vorwürfe. Sie hätten sich korrekt verhalten und sogar ihr Testat verweigert.

Die Umfrage des weiteren: Die Zeit für die Prüfung wird immer knapper. 80 Prozent der Prüfer spüren einen viel größeren Termindruck als früher. Schon zum Ende des ersten Quartals wollen die meisten Firmen das Testat auf dem Tisch

haben - trotz Niedrigpreisen. Besonders erbittert sind die Prüfer dabei über die Zielrichtung der Kämpfe: Die großen Dampfer verdrängen die kleinen Skipper. 86 Prozent der Prüfer sehen die großen WP-Gesellschaften - Price Waterhouse Coopers, KPMG, Ernst & Young und Deloitte - im Mittelstand Mandanten wildern. 58 Prozent der kleineren Kanzleien beklagen bereits Mandatsabwanderungen zu Größeren und erbitterte Preiskämpfe.

Flughäfen, Messegesellschaften sowie die öffentlichen Auftraggeber wie Stadtwerke - keiner ist mehr zu klein. Mit einem Angebot weit unter 100 000 Euro jagte Deloitte dem Platzhirsch Price Waterhouse Coopers den Zuschlag für die Prüfung des Münchener Flughafens ab. Auch

bei der Fraport AG gelang es Insidern zufolge der KPMG, nur mit Dumpingangeboten Price Waterhouse Coopers aus dem Feld zu schlagen. Pressesprecher Klaus Busch wiegelt ab: „Der Wechsel war turnusmäßig.“ Der Grund für den Preiskampf sind massive Überkapazitäten bei den großen Prüfungsgesellschaften. Große wie Kleine wissen nicht mehr, wohin mit den Leuten. Da hilft selbst Kurzarbeit, wie sie Ernst & Young jetzt im Februar anordnete, nicht.

Die Folge sind verzweifelte Akquisebemühungen - um jeden Preis. „Doch während sich die großen Prüfungsgesellschaften das Minus bei den Abschlussprüfungen durch teure Beratungsaufträge im selben Unternehmen wieder hereinholen“,

bleiben die Kleineren auf den Kosten sitzen, erklärt Georg Wengert von der Wengert AG in Singen am Bodensee. Dieser Praxis müsse dringend ein Riegel vorgeschoben werden - durch eine vollständige Trennung von Beratung und Prüfung. „Erst wenn alle Wirtschaftsprüfer ähnlich kalkulieren, werden die Gebühren wieder steigen“, erwartet Prüfer Wengert.

Den Unternehmen, selbst oft in den roten Zahlen, kommen die sinkenden Preise der Branche jedoch gerade recht. „Ich werde Druck ausüben, um die Honorare zu senken“, lautet die Kampfansage des Finanzvorstands - er will vorsichtshalber lieber ungenannt bleiben - eines namhaften Finanzdienstleisters an die Prüfer. „Die Unternehmen for-

dern immer höhere Rabatte“, bestätigt Jörn Emons, Sprecher der Franz-Reissner-Treuhand. Honorare über 200 Euro pro Stunde will keiner mehr zahlen, nicht einmal für das Partner-Know-How.

Klar, dass überwältigende 94 Prozent meinen, dass ihre Honorare steigen müssten. Doch nur 29 Prozent glauben, höhere Honorare auch durchsetzen zu können. „Ich sehe die Notwendigkeit für eine verbindliche Honorarordnung, obwohl wir Eingriffe in den Markt sonst ablehnen“, sagt Dietrich Biermann von Dr. Dornbach & Partner.

Doch was ist, wenn der Markt von nur vier Anbietern, in der Automobilbranche gar nur von zwei, Price Waterhouse Coopers und KPMG, völlig beherrscht wird? „Es ist höchste Zeit, das Oligopol aufzubrechen“, fordert Bernd Rödl unisono mit seinen Branchenkollegen von Röver, Dornbach und vielen anderen.

„Unternehmen müssten gezwungen werden, eine zweite Prüfungsgesellschaft ins Haus zu holen, statt konzernweit nur noch einen einzigen Abschlussprüfer zu beauftragen“, schwebt dem Nürnberger Wirtschaftsprüfer vor.

Immerhin 35 Prozent der Befragten halten die Zukunftsaussichten der Branche für negativ. Gerade noch 25 Prozent der Wirtschaftsprüfer sehen die Zukunft positiv. Nur was die eigene Familie angeht, da sind sie optimistischer: Immerhin 56 Prozent der Wirtschaftsprüfer würden ihren eigenen Kindern sogar empfehlen, auch den Beruf des Wirtschaftsprüfers zu ergreifen.