



In der Schweiz gibt es rund **340 000 Unternehmen**. Kleinbetriebe mit wenig Umsatz und Mitarbeitern müssen keine Abschlussprüfung vornehmen.

«Schweiz muss sich flexibel positionieren»

Dominik Bürgy Der Präsident der Treuhand-Kammer und das Geschäftsleitungsmitglied von Ernst & Young beobachtet bei Steuerfragen in einzelnen Ländern eine Doppelmoral.

INTERVIEW: KURT SPECK

In der EU hat man sich kürzlich darauf geeinigt, dass die Revisionsgesellschaft bei grossen Konzernen alle zehn Jahre wechseln muss. Was heisst das für die Branche?

Dominik Bürgy: Gegenüber dem ersten Vorschlag der EU-Kommission, der eine zwingende Rotation nach sieben Jahren vorsah, ist der nun erzielte Kompromiss eine klare Verbesserung. Dies vor allem deshalb, weil die gefundene Lösung flexibler ist. Sie erlaubt nach Ablauf von zehn Jahren ein weiteres Engagement des bisherigen Abschlussprüfers um weitere zehn Jahre, sofern der Zuschlag im Rahmen einer Ausschreibung erteilt wird. Bei einem Joint Audit besteht sogar die Möglichkeit, die Revisionsfirma um maximal 14 Jahre zu verlängern. In der Branche wurde die Möglichkeit von Mandaten von insgesamt bis zu 24 Jahren mit Blick auf den Qualitätsanspruch und die Planungssicherheit positiv aufgenommen.

Erhöht sich mit dieser Rotationspflicht die Chance, dass ein neuer Prüfer bisher verborgene Schwachstellen in einem börsenkotierten Unternehmen aufdecken kann?

Bürgy: Das ist möglich. Aber auch ohne Rotationszwang gehört es zu den wichtigsten Aufgaben des Abschlussprüfers, auf Schwächen hinzuweisen und Verbesserungspotenzial aufzuzeigen. Auch darf nicht vergessen werden, dass weiterhin der Verwaltungsrat und das Management in erster Linie dafür verantwortlich sind, dass in ihrem Unternehmen Schwachstellen frühzeitig erkannt und behoben werden.

Nebst der Abschlussprüfung dürfen Beratungsdienstleistungen, etwa im Bereich Steuern, nur noch in limitiertem Umfang erbracht werden. Wenden sich die grossen Wirtschaftsprüfer vermehrt der finanziell attraktiven Beratung zu?

Bürgy: Sowohl die Abschlussprüfung als auch die Beratung sind tragende Pfeiler einer Wirtschaftsprüfungsfirma. Die grösseren Unternehmen zeigen zwar ein zunehmendes Interesse an der Strategieberatung. Letztlich muss sich aber jedes Unternehmen selber überlegen, wie es sich positionieren will. So können Revisionsmandate mit der Aussicht auf einen mehr oder weniger fixen Umsatz über einen längeren Zeitraum als vorteilhaft erscheinen. Demgegenüber kann sich ein Unternehmen bei einem Verzicht

auf ein Revisionsmandat die Möglichkeit eines Beratungsauftrags eröffnen, der zwar zeitlich limitiert, vom Volumen her aber finanziell interessant ist.

Die Expansionsmöglichkeiten im Beratungssektor sind jedoch beschränkt, wenn die Honorare aus Tätigkeiten ausserhalb des klassischen Prüfgeschäfts nur noch maximal 70 Prozent betragen dürfen.

Bürgy: Schon heute werden diese Beratungsdienstleistungen in den Geschäftsberichten ausgewiesen. In den meisten Fällen würde die jetzt vorgegebene prozentuale Beschränkung keine Probleme bereiten.

Im Nachgang zum Enron-Skandal und dem Verschwinden von Arthur Andersen haben sich fast alle grossen Wirtschaftsprüfer von der IT-Beratung getrennt. Könnte sich eine solche Abspaltung von Teilen der Beratung zur Wahrung der Unabhängigkeit nach aussen nicht wiederholen?

Bürgy: Nein, das wird kaum geschehen. Es wird aber bei den Revisionsfirmen noch



DER MENSCH

Name: Dominik Bürgy
Funktion: Präsident Treuhand-Kammer; Mitglied der Geschäftsleitung Ernst & Young, Zürich
Alter: 48
Familie: Verwitwet, eine Tochter
Wohnort: Stäfa

Der Verband Die Treuhand-Kammer zählt über 5000 natürliche Personen aus den Bereichen Wirtschaftsprüfung sowie Wirtschafts- und Steuerberatung zu ihren Mitgliedern. Nebst den grossen Wirtschaftsprüfungsfirmen gehören über 900 mittlere und kleine Treuhandunternehmen mit rund 14000 Mitarbeitern zu den Mitgliedsfirmen. Der Aufgabenkreis umfasst die Facharbeit, die Ausbildung und die politische Interessenvertretung.

genauer geprüft, wo man welche Beratungsdienstleistungen anbieten will. Für eine qualitativ hochstehende Wirtschaftsprüfung braucht es immer Spezialisten, die auch im Beratungsgeschäft aktiv sind. Das war auch der Grund, weshalb anfängliche Überlegungen im EU-Grünbuch zugunsten von «Audit only»-Firmen nicht weiterverfolgt wurden.

Spezielle Dienstleistungen, wie Ihr Fachgebiet der Steuerberatung, sind aber im Rahmen der Abschlussprüfung nur noch in eng abgesteckten Grenzen möglich. Wird das Betätigungsfeld eines Steuerexperten damit nicht eingeschränkt?

Bürgy: Auch nach der Regelung, auf die man sich nun in der EU geeinigt hat, bleiben gewisse Steuerberatungsdienstleistungen möglich. Die zu beachtenden Einschränkungen gelten sodann einzig mit Bezug auf die Wirtschaftsprüfungskunden. Bei allen anderen Auftraggebern sind die Aktivitätsfelder in der Steuerberatung unlimitiert.

In der Schweiz gehört die Steuerberatung für Revisionsfirmen zu den Wachstumstreibern. Hängt das mit der speziellen Stellung als Steuerstandort zusammen?

Bürgy: Ja, die Schweizer Wirtschaft ist international stark vernetzt und sehr global ausgerichtet. Für internationale tätige Unternehmen ist das steuerliche Umfeld ein wichtiges Standortkriterium. Dank der guten Steuerpolitik konnte sich die Schweiz in den letzten Jahren hier gut behaupten.

International gerät diese Unternehmensbesteuerung in die Kritik. Nun will sich die Schweiz im Streit um Steuerprivilegien für ausländische Holdings bewegen. Wo sind Korrekturen anzubringen, um die Forderungen aus der EU zu befriedigen?

Bürgy: Der Bundesrat hat als Eckpunkte für Reformen die Erhebungsneutralität, die Erhaltung der Standortattraktivität und die Akzeptanz durch die EU festgelegt. Mit Blick auf Letzteres ist sicher die ungleiche Besteuerung von in- und ausländischen Umsätzen ein wichtiges Thema. Im Bericht des Bundesrates werden entsprechende Vorschläge gemacht. Erwähnt wird auch die Lizenzbox.

Sind Lizenzboxen ein Lösungsansatz, mit dem die Schweiz für ausländische Unternehmen steuerlich weiter attraktiv bleibt?

Bürgy: Lizenzboxen stellen einen der möglichen Ansätze dar. Entscheidend ist

aber, was in diesen Lizenzboxen enthalten ist. Sowohl für die Standortattraktivität als auch für die internationale Akzeptanz wichtig ist die Frage, wie eng oder wie breit die Lizenzbox ausgestaltet wird.

Solche Lizenzboxen sind auch in der EU umstritten. In Grossbritannien, Belgien und Zypern sind sie derzeit auf dem Prüfstand.

Bürgy: Darum ist es nötig, dass die Schweiz rechtzeitig auf internationale Entwicklungen reagieren und sich im Steuerwettbewerb flexibel positionieren kann. In der Steuerfrage ist oft auch eine Doppelmoral

«Grossbritannien hat bewusst ein Steuerregime aufgebaut, bei dem richtig strukturierte Firmen keine Steuern zahlen.»

zu beobachten. So hat etwa Grossbritannien bewusst ein Steuerregime aufgebaut, bei dem globale Konzerne mit einer richtigen Strukturierung praktisch keine Fiskalabgaben entrichten.

Die OECD bemängelt die Steuertransparenz-Standards der Schweiz, weil sie keine Steuerinformationen mit anderen Ländern austausche und die Besitzer von in ihrem Land registrierten Firmen nicht näher anschau.

Bürgy: Die Schweiz hat sich in letzter Zeit stark bewegt, um den OECD-Forderungen im Bereich der Amtshilfe in Steuersachen nachzukommen. International zeichnet sich zwar eine Entwicklung hin zum automatisierten Informationsaustausch ab. Offen ist aber der zeitliche Horizont, wie das geschieht und wer dabei mitmacht. Bei den Inhaberaktien hat der Bundesrat kürzlich bedeutende Einschränkungen vorgeschlagen, die den Behörden die Identifizierung der Eigentümer ermöglichen sollen.

Läuft die Schweiz nicht Gefahr, auf eine schwarze Liste zu geraten?

Bürgy: Dieser Gefahr muss die Schweiz mit intelligenten Lösungen begegnen, welche die Standortattraktivität erhalten und die internationale Angreifbarkeit reduzieren.

Andere Länder locken mit steuerlichen Sonderlösungen gezielt Unternehmen an. Wie muss die Schweiz darauf reagieren?

Bürgy: Wir müssen ein attraktives Gesamtangebot präsentieren. Steuerlich muss die Schweiz nicht unbedingt die Nummer eins sein, aber sie sollte zur Spitzengruppe mit den besten Konditionen zählen. Bei international mobilen Erträgen ist eine Besteuerung von 10 bis 12 Prozent insgesamt attraktiv, damit man nicht nur bei globalen Umstrukturierungen oder Ansiedlungsprojekten grosser Konzerne im Rennen bleibt, sondern auch den Anforderungen der traditionellen, international tätigen Schweizer Konzerne Rechnung trägt. Wichtig ist auch die Sicherheit, dass es in der Schweiz eine gute Lösung gibt. Einerseits führen die andauernden Diskussionen mit der EU und den G20-Staaten zu Unsicherheit. Andererseits ist es für die Unternehmen wichtig, dass Bund und Kantone eine sichtbare und überzeugende Entschlossenheit zur Aufrechterhaltung der steuerlichen Attraktivität des Standorts Schweiz an den Tag legen.

Fördert die Unternehmenssteuerreform III diese Standortattraktivität?

Bürgy: Ja, mit dieser Reform können Anpassungen und Optimierungen vorgenommen werden. Im Vordergrund sollte nicht die Frage nach Steuerausfällen stehen, sondern die Frage, wie viel Steuerpotenzial verloren ginge, wenn die Unternehmenssteuerreform III nicht käme.

Die Revisionsbranche ist seit einigen Jahren mit einer wachsenden Regulierung konfrontiert. Wird damit die Qualität der Abschlussprüfung gesteigert?

Bürgy: Das Urteil wird je nach Blickwinkel unterschiedlich ausfallen. Ich bezweifle, dass eine vermehrte Regulierung wirklich zu einer besseren Qualität führt.

Ist es mit der Revisionsaufsicht wie beabsichtigt auch gelungen, die schwarzen Schafe von der Branche auszuschliessen?

Bürgy: Aus meiner Sicht wurden seit der Einführung der Revisionsaufsicht nicht vermehrt schwarze Schafe ausfindig gemacht. Generell hat jedoch auch die formelle Vollständigkeit und Dokumentation ein höheres Gewicht erhalten. Dadurch hat die Attraktivität des Berufs des Wirtschaftsprüfers gelitten. Wegen der Regulierung werden die Berufsgenossen zunehmend prozessorientiert eingesetzt. Sie sollten aber vor allem auch über Professional Judgement, Sozialkompetenz und Weitblick verfügen.