



EKONOMI  
HÖGSKOLAN  
Lunds universitet

Magisteruppsats  
VT 2007

# Konkurrenssituationen på revisionsmarknaden för börsnoterade företag

- en kvalitativ studie utifrån revisorernas perspektiv

**Författare**

Mia Norberg 791029-4003  
Lisa Stensson 831225-2748

**Handledare**

Anne Loft  
Claes Norberg

# Förord

Vi vill tacka våra handledare Anne Loft och Claes Norberg för deras vägledning under uppsatsens förlopp. Vi vill även tacka de personer som ställt upp på intervju. Tack vare dessa intervjuer har vår uppsats fått det djup som vi har eftersträvat.

Mia Norberg och Lisa Stensson  
Lund den 25 maj 2007

# Sammanfattning

<b>Uppsatsens titel:</b>	Konkurrenssituationen på revisionsmarknaden för börsnoterade företag – en kvalitativ studie utifrån revisorernas perspektiv
<b>Seminariedatum:</b>	2007-06-04
<b>Ämne/Kurs:</b>	FEK 591 Magisteruppsats, Företagsekonomi, 10 poäng
<b>Författare:</b>	Mia Norberg och Lisa Stensson
<b>Handledare:</b>	Anne Loft och Claes Norberg
<b>Nyckelord:</b>	Konkurrens, börsnoterade företag, koncentration, inträdesbarriärer, prissättning
<b>Syfte:</b>	Vårt syfte är att undersöka marknadsstrukturen inom revisionsbranschen, för stora börsnoterade företag, ur revisorernas perspektiv. Vi avser att studera koncentrationsnivån, prissättning samt inträdesbarriärer för mid-tier byråerna, och dessa faktorer påverkan på konkurrensen.
<b>Metod:</b>	I vår uppsats har vi använt oss av en kvalitativ forskningsmetod, och i huvudsak en induktiv ansats. Vidare har vi tillämpat deskriptiv teori, vilket har möjliggjort en djupare förståelse för vårt ämne.
<b>Teoretiska perspektiv:</b>	Vårt litteraturavsnitt baserar sig till stor del på internationell fakta om revisionsmarknaden. Faktorer såsom koncentrationsnivån, prissättning, oligopol och inträdesbarriärer, ger oss bakgrundsinformation för att kunna undersöka konkurrenssituationen i Sverige.
<b>Empiri:</b>	Vår empiriska studie, i form av semi-strukturerade intervjuer, presenteras och analyseras parallellt.
<b>Slutsatser:</b>	Vår uppsats visar på att det är svårt att utvärdera konkurrensen på revisionsmarknaden för stora börsnoterade företag. Vid en första anblick verkar konkurrensen generellt fungera bra. Emellertid visar en djupare analys att diverse aspekter påverkar konkurrensen, i olika riktningar. Vi har dels identifierat inträdesbarriärer som försämrar konkurrensen, medan förekomsten av prispress på revision tyder på en välfungerande konkurrens.

# Abstract

- Title:** The competition on the auditing market of public companies – a qualitative study from the perspective of the auditors
- Seminar date:** 2007-06-04
- Course:** FEK 591 Master thesis in Business Administration, 10 Swedish credits (15 ECTS)
- Authors:** Mia Norberg and Lisa Stensson
- Advisor:** Anne Loft and Claes Norberg
- Key words:** Competition, public companies, concentration, barriers of entry, pricing
- Purpose:** Our purpose is to investigate the market structure within the audit industry, of public companies, from the perspective of the auditors. We intend to study the level of concentration, pricing and the barriers of entry of mid-tier firms, and their affect on the competition.
- Methodology:** We have, in our essay, applied a qualitative research method, and primarily an inductive approach. Furthermore we have used a descriptive theory to enable a deeper understanding of our subject.
- Theoretical perspectives:** Our literature is mainly based on international facts of the audit market. Factors, such as the level of concentration, pricing, oligopoly and barriers of entry, give us background information to enable a study on the competition in Sweden.
- Empirical foundation:** Our empirical study, which consists of semi-structured interviews, is presented and analysed parallel.
- Conclusions:** Our essay indicates that it is hard to evaluate the competition on the audit market for public companies. At first it appears that the competition generally is working fine. However, a deeper analysis illustrates other aspects that influence the competition, in different ways. We have identified barriers of entry which have a negative effect on the competition, while the occurrence of price pressure indicates a well functioning competition.

# Förkortningslista

<b>AICPA</b>	American Institute of Certified Public Accountants
<b>EU</b>	Europeiska Unionen
<b>FAR SRS</b>	Tidigare Föreningen Auktoriserade Revisorer och Svenska Revisorsamfundet
<b>FEE</b>	Fédération des Experts Comptables Européens
<b>FoF</b>	Forum of Firms
<b>GAO</b>	Government Accountability Office (tidigare General Accounting Office)
<b>IAASB</b>	International Auditing and Assurance Standards Board
<b>IFAC</b>	International Federation of Accountants
<b>PCAOB</b>	Public Company Accounting Oversight Board
<b>PKF</b>	Pannell Kerr Forster
<b>SCB</b>	Statistiska Centralbyrån
<b>SEC</b>	Security Exchange Commission
<b>SOX</b>	Sarbanes-Oxley Act
<b>USA</b>	United States of America
<b>VD</b>	Verkställande direktör

# Innehållsförteckning

<b>1</b>	<b><u>INLEDANDE KAPITEL</u></b>	<b>9</b>
1.1	BAKGRUND	9
1.2	PROBLEMDISKUSSION	10
1.2.1	FORSKNINGSFRÅGA	11
1.3	SYFTE	11
1.4	AVGRÄNSNINGAR	11
1.5	DISPOSITION	12
<b>2</b>	<b><u>METOD</u></b>	<b>13</b>
2.1	METODOLOGISKA ÖVERVÄGANDEN	13
2.1.1	KVALITATIV FORSKNINGSMETOD	13
2.1.2	VAL AV ANSATS	14
2.1.3	VAL AV TEORI	14
2.2	TILLVÄGAGÅNGSSÄTT	15
2.2.1	LITTERATURSÖKNING	15
2.2.2	KVALITATIVA INTERVJUER	16
2.2.2.1	Urval	16
2.2.2.2	Tillvägagångssätt vid intervjuerna	17
2.2.3	ANALYSMETOD	17
2.3	METODREFLEKTION	19
2.3.1	RELIABILITET	19
2.3.2	VALIDITET	19
2.3.3	KÄLLKRITIK	20
<b>3</b>	<b><u>LITTERATUR</u></b>	<b>21</b>
3.1	REVISIONENS SAMHÄLLELIGA ROLL	21
3.2	KONCENTRATIONENS PÅVERKAN PÅ KONKURRENSEN	23
3.3	MARKNADSSTRUKTURER	25
3.3.1	OLIGOPOL PÅ REVISIONSMARKNADEN I USA	25
3.4	REVISORSROTATION	26
3.5	PRISSÄTTNING	27
3.6	MID-TIER BYRÅERNAS ROLL I BRANSCHEN	29

<b>3.7</b>	<b>PORTER'S FIVE FORCES .....</b>	<b>30</b>
3.7.1	INTRÄDESBARRIÄRER .....	30
<b>3.8</b>	<b>SAMMANFATTNING .....</b>	<b>32</b>
<b>4</b>	<b><u>MARKNADENS AKTÖRER.....</u></b>	<b>34</b>
<b>4.1</b>	<b>UTVECKLING AV THE BIG 4 I SVERIGE.....</b>	<b>34</b>
4.1.1	ÖHRLINGS PWC.....	34
4.1.2	KPMG .....	35
4.1.3	E & Y.....	35
4.1.4	DELOITTE.....	35
4.1.5	DAGSLÄGET .....	36
<b>4.2</b>	<b>MID-TIER BYRÅERNA.....</b>	<b>36</b>
4.2.1	SET.....	37
4.2.2	LINDEBERGS.....	37
4.2.3	BDO .....	37
4.2.4	DAGSLÄGET .....	37
<b>5</b>	<b><u>EMPIRI &amp; ANALYS.....</u></b>	<b>39</b>
<b>5.1</b>	<b>INLEDNING .....</b>	<b>39</b>
<b>5.2</b>	<b>DEN ÖVERGRIPANDE KONKURRENSSITUATIONEN.....</b>	<b>39</b>
<b>5.3</b>	<b>OLIGOPOL.....</b>	<b>41</b>
<b>5.4</b>	<b>PRISSÄTTNING .....</b>	<b>42</b>
<b>5.5</b>	<b>GAP TILL MID-TIER.....</b>	<b>44</b>
<b>5.6</b>	<b>INTRÄDESBARRIÄRER .....</b>	<b>45</b>
5.6.1	INTERNATIONELLT NÄTVERK.....	45
5.6.2	PERSONALRESURSER .....	46
5.6.3	TEKNISK KUNSKAP .....	47
5.6.4	MARKNADENS FÖRDOMAR .....	47
5.6.5	GLOBALT RYKTE OCH REFERENSER .....	48
<b>5.7</b>	<b>ÅTGÄRDER MOT HÖG KONCENTRATION .....</b>	<b>49</b>
<b>6</b>	<b><u>SLUTDISKUSSION.....</u></b>	<b>50</b>
<b>6.1</b>	<b>FORSKNINGSFRÅGAN BESVARAS .....</b>	<b>50</b>
<b>6.2</b>	<b>STUDIENS TEORETISKA BIDRAG.....</b>	<b>53</b>
<b>6.3</b>	<b>REFLEKTIONER ÖVER STUDIEN .....</b>	<b>54</b>
<b>6.4</b>	<b>FÖRSLAG TILL FRAMTIDA FORSKNING.....</b>	<b>54</b>

<b><u>KÄLLFÖRTECKNING</u></b> .....	<b>55</b>
<b>PUBLICERADE KÄLLOR</b> .....	<b>55</b>
<b>ELEKTRONISKA KÄLLOR</b> .....	<b>57</b>
<b>REGELVERK</b> .....	<b>59</b>
<b>MUNTliga KÄLLOR</b> .....	<b>59</b>
<b><u>BILAGOR</u></b> .....	<b>60</b>
<b>BILAGA 1 UNDERLAG TILL INTERVJUERNA</b> .....	<b>60</b>
<b>BILAGA 2 INTERVJUGUIDE</b> .....	<b>62</b>



# 1 Inledande kapitel

---

*I vårt inledande kapitel redogör vi för bakgrunden till dagens revisorsprofession. Därefter presenterar vi vår problemdiskussion som leder oss till vår forskningsfråga och syftet med vår studie. Slutligen redogör vi för våra avgränsningar och presenterar uppsatsens disposition.*

---

## 1.1 Bakgrund

Utvecklingen av dagens revisorsprofession samt regleringarna på redovisningsområdet har sin grund i diverse finansiella kriser. En sådan finansiell kris var Kreugerkraschen som inträffade i Sverige på 1930-talet, och som är den största konkursen genom tiderna (Flesher & Flesher, 1986). Vad som låg bakom denna kris var ett företag som hette Kreuger & Toll, vilket grundades och styrdes av Ivar Kreuger. Ivar Kreuger ansåg att den enda information som bolagets investerare var i behov av var företagets utdelningspolicy (Jönsson, 1991). Med en årlig utdelning på 20 % räckte inte vinsten till och Kreuger delade därför ut företagets egna kapital (Flesher & Flesher, 1986), genom att öka värdet på sina tillgångar (Jönsson, 1991). I längden var detta resonemang ohållbart och år 1932 föll företaget. Konsekvensen av Kreugerkraschen blev omfattande och med skandalen följde diverse förändringar (Jönsson, 1991). Inom revisorsprofessionen tog man detta tillfälle i akt och etablerade sig i samhället. Detta medförde att Kreugerkraschen blev den mest kritiska händelse i utvecklingen av revisionsbranschen i Sverige (Wallerstedt, 2001).

På senare tid har företagsskandaler som exempelvis Enron, som resulterade i Arthur Andersens fall, lett till en intensiv debatt och ökad reglering inom revisionsbranschen (Suddaby, Cooper och Greenwood, 2007). SOX och Svensk kod för Bolagsstyrning är exempel på hur miljön för revisorer har förändrats under de senaste åren. Idag syns en tydlig dominans av the Big 4, det vill säga PricewaterhouseCoopers (PwC), Ernst & Young (E & Y), KPMG och Deloitte (GAO, 2003). Dessa byråer reviderar närmare 100 procent av världens stora börsbolag (GAO, 2003), och sitter dessutom

med i de stora branschorganisationerna, som exempelvis IFAC (Loft & Humprey, 2006).

## 1.2 Problemdiskussion

The Big 4 började alla som små lokala byråer, men genom förvärv, samgående och strukturell tillväxt har de kommit att dominera marknaden. Ett av stegen i utvecklingen mot dessa stora aktörer inträffade år 1989, då de åtta stora revisionsbyråerna blev sex. Dessa blev sedan fem genom samgåendet mellan Pricewaterhouse och Coopers & Lybrand år 1999. Den mest framträdande händelsen måste ändå sägas vara Arthur Andersens bortfall från marknaden år 2002, som ledde till att vi idag endast har fyra stora och mäktiga aktörer.

Det spekuleras i huruvida trenden kommer att hålla i sig, och att vi inom en snar framtid endast kommer att ha tre eller kanske till och med två giganter på revision. Röster höjs om detta är ett sunt företagsklimat som driver utvecklingen framåt, eller om vi har ett oligopol som möjligtvis kan leda till ett monopol.

De byråer som verkar komma i kläm av denna situation är de så kallade mid-tier byråerna. De största är Lindebergs Grant Thornton (Lindebergs) och BDO, men i Sverige kan också nämnas SET Auktoriserade Revisorer (SET) som ingår i det internationella nätverket PKF. Dessa företag har ett utvecklat internationellt samarbete och besitter stor kunskap. Trots detta har den största av dessa byråer, Grant Thornton, i USA bara en femtedel så många anställda som den minsta av the Big 4, KPMG (GAO, 2003). Detta tyder på ett stort gap mellan dessa två grupper. Det verkar finnas såväl fysiska som mentala barriärer för den mindre av dessa grupper att ta sig upp bland de fyra stora giganterna, för att revidera stora börsnoterade företag.

En viktig fråga att beakta, vad gäller konkurrenssituationen, är om en hög koncentrationsnivå leder till minskad konkurrens inom revisionsbranschen. För att försöka svara på denna fråga har flera undersökningar (Minyard & Tabor, 1991; Wooton, Tonge & Wolk, 1994; Choi & Zéghal, 1999; GAO, 2003) gjorts för att kontrollera revisionskoncentrationen i olika länder vid diverse tidpunkter genom olika kvantitativa mått. Det har dock gjorts få (GAO, 2003; The American Assembly,

2005) kvalitativa undersökningar, vilka endast fokuserar på revisionsmarknaden i USA.

Sammanfattningsvis gör möjliga inträdesbarriärer, och den befintliga koncentrationsnivån, revisionsmarknaden intressant att studera. Även det faktum att en stor del av existerande litteratur behandlar amerikanska förhållanden stödjer en ny undersökning. Därför anser vi att en kvalitativ studie på den svenska revisionsmarknaden är erforderlig, eftersom det finns en kunskapslucka på detta område.

### 1.2.1 Forskningsfråga

*Hur upplever revisorerna konkurrenssituationen på marknaden för revision av stora börsnoterade företag?*

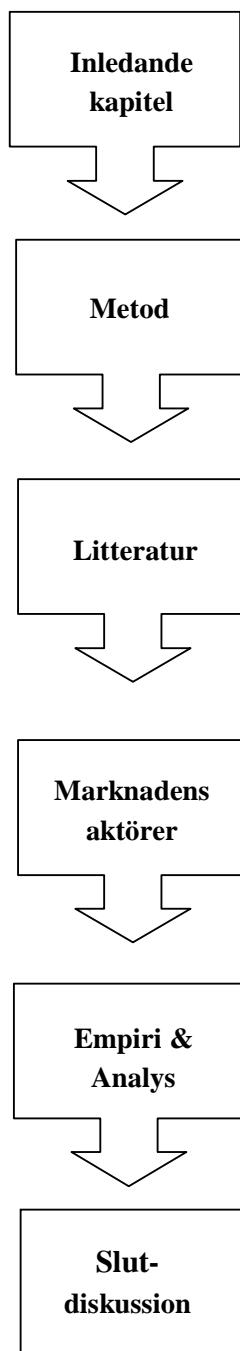
## 1.3 Syfte

Vårt syfte är att undersöka marknadsstrukturen inom revisionsbranschen, för stora börsnoterade företag, ur revisorernas perspektiv. Vi avser att studera koncentrationsnivån, revisorsrotation, prissättning samt inträdesbarriärer för mid-tier byråerna, och dessa faktorerers påverkan på konkurrensen.

## 1.4 Avgränsningar

Vi har bestämt oss för att undersöka revisorernas uppfattningar och därmed utelämnat övriga intressenters åsikter. Vi har valt att utföra sju intervjuer med representanter från de sju största revisionsbyråerna i Sverige. Denna avgränsning har vi gjort för att vi eftersträvar djup i intervjuvaren, och detta hade varit svårare att uppnå vid utförandet av fler intervjuer. Vidare har vi gjort en geografisk avgränsning genom att förlägga våra intervjuer till Malmöregionen, då vi anser att eftersträvad kunskap finns tillgänglig här.

## 1.5 Disposition



I det inledande kapitlet introduceras läsaren till ämnesområdet. Vidare presenteras uppsatsens forskningsfråga, syfte och avgränsningar.

I metodkapitlet presenteras de metodologiska överväganden som gjorts. Dessutom klargörs vårt tillvägagångssätt samt våra metodreflektioner.

I vår litteratur presenteras såväl etablerade teorier som utförda undersökningar på området. Detta material används senare i vår analys.

För att få en bättre förståelse för empiri och analys presenteras i detta kapitel de sju största aktörerna på revisionsmarknaden i Sverige.

I kapitlet presenteras vår empiri som parallellt analyseras med hjälp av vår litteratur.

I slutdiskussionen redogörs för svaren på vår forskningsfråga, studiens teoretiska bidrag, reflektioner över studien samt förslag till framtida forskning.

## 2 Metod

---

*I vårt metodkapitel beskriver vi inledningsvis vilka metodologiska överväganden vi har gjort. Därefter redogörs för tillvägagångssättet vid insamlande av litteratur, samt vid våra intervjuer. Vidare presenteras hur vi har genomfört vår analys, och slutligen våra metodreflektioner.*

---

### 2.1 Metodologiska överväganden

#### 2.1.1 Kvalitativ forskningsmetod

Valet av forskningsmetod är i hög grad beroende av hur undersökningens problemställning är formulerad (Jacobsen, 2002). En djup problemformulering som vill få fram många nyanser, en så kallad explorativ frågeställning, kräver en metod som går på djupet. Detta kan uppnås med hjälp av kvalitativa metoder, där ett mindre antal undersökningsenheter används. Kvantitativa metoder däremot, lämpar sig bäst då syftet med undersökningen är att exempelvis mäta omfånget av ett fenomen (Jacobsen, 2002). En kvantitativ forskningsmetod innefattar ofta siffror och statistik, och är relativt strukturerad. Kvalitativa metoder syftar istället till att fånga undersökningsobjektens uppfattningar i ord, och har ofta ett mindre strukturerat upplägg (Bryman & Bell, 2005).

De tidigare undersökningarna vad gäller koncentrationen på revisionsmarknaden är i hög grad kvantitativa. Forskarna har i sina studier använt diverse index och nyckeltal för att kunna avgöra huruvida koncentrationen har ökat, under en viss tidsperiod och efter avgörande händelser. Vi avser istället att göra en kvalitativ undersökning av revisionsbranschen genom intervjuer. Vår frågeställning syftar till att fånga undersökningsobjektens uppfattningar och åsikter, istället för att statistiskt säkerställa ett förhållande.

### 2.1.2 Val av ansats

Utgångspunkten med en deduktiv ansats är att forskaren skaffar sig vissa förväntningar på verkligheten innan den studeras (Jacobsen, 2002). Den deduktiva ansatsen har fått kritik för att undersökaren endast söker efter viss information, gärna den som stödjer hans hypoteser, och därför riskeras väsentlig information att förbises (Jacobsen, 2002). Den induktiva ansatsen tar istället utgångspunkt i verkligheten och praxis (Bryman & Bell, 2005). Forskaren intar en öppen ansats där han går ut i verkligheten utan några förväntningar och samlar in data som sedan systematiseras (Jacobsen, 2002). Kritik mot den induktiva ansatsen inbegriper bland annat att det är omöjligt att studera verkligheten med ett helt öppet sinne. Människan kommer medvetet eller omedvetet att göra vissa avgränsningar, eftersom vi besitter vissa fördomar om vad som är viktig och oviktig information (Jacobsen, 2002).

Det är svårt att som forskare säga att man följer den ena ansatsen fullt ut, då den deduktiva ansatsen innehåller induktiva drag, liksom den induktiva innehåller vissa deduktiva inslag. Därför är det bättre att se dessa strategier mera som tendenser än som entydiga distinktioner (Bryman & Bell, 2005). Jacobsen (2002) förespråkar istället att forskaren bör välja en mer eller mindre öppen ansats, vilket påverkar mängden av de begränsningar han sätter inledningsvis i sin forskning. Kvalitativa metoder förknippas ofta med ett öppet sinne och därmed en induktiv ansats (Jacobsen, 2002).

Inledningsvis i vårt uppsatsarbete behandlade vi viss bakgrundsinformation för att få en förståelse för vårt forskningsämne och för att kunna genomföra så givande intervjuer som möjligt. Trots detta, som till stor del tyder på en deduktiv ansats, är vårt mål att genomföra en induktiv studie, då vi studerar verkligheten med relativt öppna sinnen. Vi ser emellertid bara den induktiva ansatsen som en vägvisare då deduktiva inslag, i form av studering av befintliga teorier, är en nödvändighet för oss.

### 2.1.3 Val av teori

Även vid val av teori är det avgörande vilken problemställning som ligger till grund för undersökningen. Enligt Artsberg (2005) finns det två olika teorier som är möjliga, normativ och deskriptiv teori. Syftet med en normativ teori är att förbättra något och denna används för att ge förslag på faktiska lösningar på ett problem. Deskriptiv

teori, däremot, syftar till att skapa förståelse och förklara något, vilket gör att den har ett pedagogiskt värde. (Artsberg, 2005)

Vi har i vår studie försökt att ha en öppen inställning och därför anser vi att en normativ teori inte är applicerbar för oss. Detta på grund av att vi inte bedömer att ett problem existerar, utan vi ämnar undersöka om det gör det. Syftet med vår undersökning är att förstå, utifrån revisorernas synvinkel, hur konkurrensen på revisionsmarknaden fungerar, vilket gör att vi har valt att använda oss av en deskriptiv teori.

## 2.2 Tillvägagångssätt

Vid insamling av data finns två typer att välja mellan. Primärdata är den information som vi själva samlar in, medan sekundärdata har behandlats av andra forskare innan vi tar del av den (Jacobsen, 2002). I vår uppsats har det varit en nödvändighet att samla in såväl primär- som sekundärdata.

### 2.2.1 Litteratursökning

I inledningsfasen av vårt uppsatsarbete ägnade vi oss åt att samla in information i form av litteratur och teorier. Denna information har insamlats av andra forskare och benämns därför sekundärdata i vår undersökning. Några av fördelarna med att använda sig av sekundärdata är att forskaren sparar såväl tid och pengar, som att han får tillgång till data av hög kvalitet (Bryman & Bell, 2005).

I vår litteratursökning har vi använt oss av Ekonomihögskolans databas ELIN för att finna kvalificerade artiklar om vårt ämne. Vi har främst använt oss av sökorden Big 4, mid-tier, auditor concentration samt auditor rotation. Information har också insamlats genom sökning i FAR SRS:s databas, FAR Komplet, som är tillgänglig genom Ekonomihögskolans bibliotek. Sökorden har varit inträdesbarriärer, företagskoncentration, offertgivning, oligopol, prispress, rotation etcetera. Slutligen har vi sökt information på Internet genom att söka på Google. Sökorden har varit i stort sett samma som de som använts i ELIN och FAR Komplet.

Mycket av den information vi har samlat in genom litteratursökning är amerikansk. Även om vissa forskare försöker anlägga ett internationellt perspektiv läggs, trots det, ofta fokus på den amerikanska marknaden. Detta är ett typiskt problem med sekundärdata. Den har samlats in av den ursprunglige forskaren med ett visst ändamål, i detta fall att undersöka den amerikanska marknaden, medan vårt syfte med informationen är ett helt annat (Jacobsen, 2002).

## 2.2.2 Kvalitativa intervjuer

Vi har även valt att samla in primärdata till vår undersökning, i form av kvalitativa intervjuer (Jacobsen, 2002). Vid användandet av kvalitativa intervjuer läggs tyngden på intervjupersonernas egna synvinklar och åsikter (Bryman & Bell, 2005). Vidare leder kvalitativa intervjuer till att man lägger fokus på det generella vid formulering av de inledande intervjufrågorna.

En form av kvalitativ intervju är den semi-strukturerade intervjun, som möjliggör en mer flexibel intervjuprocess (Bryman & Bell, 2005). Vid utförandet av en semi-strukturerad intervju används en intervjuguide som innehåller frågor som ska beröras (Bryman & Bell, 2005). Ordningsföljden på frågorna behöver inte vara specifik och om det skulle finnas behov av att ställa någon kompletterande fråga, som anknyter till något intervjupersonen har sagt, är det i sin ordning. Ovannämnda aspekter har lett till att vi har valt att utföra semi-strukturerade intervjuer. Möjligheten att kunna styra intervjun åt det håll som känns passande har gjort att vi har fått en djupare förståelse om ämnet vi undersöker.

Vi bestämde oss tidigt i vårt uppsatsarbete för att enbart genomföra personliga intervjuer, och inte telefonintervjuer. Detta då det är lättare att förklara möjlig ovisshet när man ser om intervjupersonen har förstått frågan eller inte (Bryman & Bell, 2005). Även det faktum att möjligheten till att ställa följdfrågor vid personliga intervjuer stödjer detta val (Jacobsen, 2002).

### 2.2.2.1 Urval

Vår uppsats syftar till att belysa konkurrenssituationen på revisionsmarknaden för börsnoterade bolag, utifrån revisorernas egna perspektiv. Därför har vi valt att göra



sju intervjuer, en på respektive Big 4 byrå samt en på varje mid-tier byrå. I vår urvalsprocess har vi identifierat ett flertal viktiga egenskaper, som vi har eftertraktat hos våra intervjupersoner. Gemensamt för dessa individer är att de alla är partners och arbetar med börsnoterade bolag inom sin byrå. Vår frågeställning berör ett ämne som har strategiska inslag, och därför måste våra intervjupersoner besitta en relativt hög position inom sin byrå. Urvalet är dessutom geografiskt begränsat till Malmöregionen, dels därför att de sju största revisionsbyråerna är representerade i detta område, men också för att detta möjliggjorde personliga intervjuer. De intervjuade arbetar på Öhrlings PwC, KPMG, E & Y, Deloitte, SET, Lindebergs och BDO.

### **2.2.2.2 Tillvägagångssätt vid intervjuerna**

Som tidigare nämnt har vi valt att använda oss av semi-strukturerade intervjuer vid insamlandet av empiri. Detta har medfört att vi har använt oss av en intervjuguide (bilaga 2), som har möjliggjort en flexibel arbetsgång vid våra intervjuer.

För att ge intervjupersonerna en möjlighet att förbereda sig och få en inblick i vårt ämne skickade vi ut ett underlag (bilaga 1) till dem. Intervjuunderlaget skickades via e-mail cirka en vecka innan intervjun.

Alla intervjuerna utfördes på respondenternas arbetsplatser för att minimera tidsåtgången för dem, samt för att öka möjligheterna till en positiv inställning till intervjun. För att ytterligare förstärka denna inställning samt för att möjliggöra rättframma personliga åsikter har vi tagit beslutet att behandla intervjupersonerna anonymt i vår uppsats. Vidare har vi använt oss av en diktafon för att inte riskera att gå miste om viktig information. Detta gjordes först efter godkännande från respondenterna.

### **2.2.3 Analysmetod**

Den analysmetod som vi har använt oss av i denna uppsats består av tre delar; beskrivning, kategorisering och kombination (Jacobsen, 2002). Steg ett innebär att informationen som vi tar del av i intervjuerna ska beskrivas så grundligt som möjligt. Detta har vi möjliggjort genom att använda oss av en diktafon under intervjuerna, och

samtidigt har en av oss antecknat. Vi har även varit noga med att utan dröjsmål komplettera anteckningarna efter intervjun, genom att lyssna igenom det inspelade bandet, och dessutom diskutera de främsta slutsatserna som intervjun gav. Vidare menar Jacobsen (2002) att, i beskrivningsfasen av analysen, insamlad data ska kopplas till teoretiskt välkända begrepp. Detta har vi gjort genom att anteckna begrepp från vårt bakgrundsmaterial i marginalen på de nedskrivna intervjuerna.

Kategorisering är nästa fas i denna analysmetod. Detta steg innebär att den information som har samlats in systematiseras in i olika grupper, med syftet att förenkla och kunna jämföra insamlad data (Jacobsen, 2002). De kategorier vi har valt att dela in insamlad data i är, till stor del, samma som den indelning som finns i vårt litteraturavsnitt. Enligt Jacobsen (2002) är det inte ovanligt att detta är fallet, då intervjuaren låter intervjun kretsa kring vissa förutbestämda ämnen, och därigenom till viss del bestämmer kategorier. Dock är det viktigt att i en kvalitativ undersökning vara öppen för nya och oväntade aspekter som intervjupersonerna berör (Jacobsen, 2002).

Det avslutande steget i vår analysmetod är kombination. Här gäller det att hitta samband i den data som samlats in. Det är viktigt att såväl identifiera generella drag i informationen, som att uppmärksamma avvikande uppfattningar (Jacobsen, 2002). Vi har i många fall i vår analys försökt att finna majoritetens åsikter, men vi har även betonat det faktum att det förekommer avvikande uppfattningar. En mycket central aspekt i en kvalitativ studie är att använda sig av citat, för att få fram nyanser och detaljer i intervjupersonernas uppfattningar (Jacobsen, 2002). Vi har valt att göra just detta, då vi tycker att det tydliggör enskilda åsikter på ett mycket explicit sätt. Dessutom upplever vi att citat fångar läsarens intresse, och texten uppfattas som betydligt mer lättläst och fängslande.

Vid sammanställning och analysering av intervjupersonernas svar har vi valt att göra en uppdelning i the Big 4 och mid-tier för att möjliggöra jämförelser mellan dessa två grupper. Intervjupersonerna kommer att hänföras till respektive grupp, men kommer i övrigt att behandlas anonymt. De tillfrågade i Big 4 kommer att benämnas A, B, C samt D, och intervjupersonerna i mid-tier kommer att betecknas E, F och G. Detta gör vi för att läsaren ska ha möjlighet att följa respektive persons intervjusvar genom analysen.

## 2.3 Metodreflektion

### 2.3.1 Reliabilitet

Reliabilitet är ett annat ord för tillförlitlighet, och avgör huruvida undersökningen får samma resultat om den utförs på nytt. Det är ytterst viktigt att studien är pålitlig och att läsaren av rapporten kan vara säker på att resultaten som framkommit inte är slumpmässiga eller tillfälliga betingelser. (Bryman & Bell, 2005)

En företeelse som kan påverka reliabiliteten är den så kallade intervjuareffekten. Om flera personer med olika bakgrund, kön och socioekonomisk status utför intervjuerna kan svaren variera på grund av dessa faktorer och därmed inte vara jämförbara (Bryman & Bell, 2005). Vad gäller oss intervjuare är vi ytterst lika vad gäller ovan nämnda faktorer, och vi tror därför inte att någon snedvridning av svaren förekommer. Det kan dock alltid argumenteras för att intervjusvaren hade blivit annorlunda om en person från exempelvis en annan kulturell bakgrund hade utfört intervjuerna.

För att ytterligare minimera intervjuareffekten har vi undvikit att ställa ledande frågor och istället valt öppna formuleringar för att intervjupersonen ska kunna tala fritt. Nackdelen med öppna frågor kan vara att reliabiliteten minskar, då möjligheten finns att intervjuobjekten svarar något annorlunda vid en upprepad undersökning.

### 2.3.2 Validitet

Validitet handlar om huruvida forskaren verkligen mäter det han har för avsikt att mäta, och om de slutsatser som genereras i undersökningen hänger ihop (Bryman & Bell, 2005). Vi har varit noga med att utforma intervjufrågorna utifrån bakgrundsmaterialet så att intervjuerna verkligen har fått fram information om det vi vill mäta.

Dessutom behandlar validiteten huruvida undersökningsresultaten är generaliserbara, det vill säga om slutsatserna är applicerbara på andra situationer än dem i undersökningen (Bryman & Bell, 2005). Ur denna synvinkel är validiteten inte så hög

i vår uppsats, eftersom vi vid våra intervjuer har varit noga med att poängtera för intervjupersonerna att vi efterfrågar personliga åsikter och att vi inte kommer att generalisera i så stor utsträckning.

### 2.3.3 Källkritik

Vid användandet av sekundärkällor i uppsatsarbete är det viktigt att vara kritisk till såväl vem som producerat materialet, som vart det är publicerat. Kvaliteten på den litteratur vi använt avgör givetvis också kvaliteten på vår egen uppsats. När vi har insamlat material till vårt litteraturkapitel har vi försökt vara så källkritiska som möjligt. Det är viktigt att ta reda på vem som är författare till det material vi har tagit del av, och vilken kännedom om ämnet personen ifråga har. Exempelvis kan artiklar som framför personliga åsikter och tyckande vara snedvridna utifrån personens egen situation. Rapporter från myndigheter, förslagsvis GAO och Europeiska Kommissionen, har i många fall hög trovärdighet men det är viktigt att beakta att även dessa kan vara vinklade.

Vidare vill vi poängtera att mycket av det material som vi har tagit del av är amerikansk, och att detta i vissa fall kan vara svårt att applicera på svenska förhållanden. Numera är ändock de största revisionsbyråerna internationella verksamheter och därmed legitimeras användandet av dessa källor. Även det faktum att en del av vår litteratur grundar sig på kvantitativa undersökningar bör uppmärksammas. Dock menar vi att förekomsten av dessa i vår uppsats är nödvändig för att förstå och utvärdera koncentrationsnivån, och dess påverkan på konkurrensen på revisionsmarknaden.

Slutligen är det viktigt att ta hänsyn till vilket år artikeln eller boken är skriven. Nyare material är självfallet att föredra framför äldre. Många av de rapporter som vi har baserat vår bakgrundsinformation på är publicerade på 2000-talet, men vissa undersökningar behandlar årtiondet tidigare. Vi anser att de något äldre studierna är viktiga att beakta, eftersom det är väsentligt för vår uppsats att se hur dagens koncentrationsnivå har framkommit.

## 3 Litteratur

---

*Nedan presenteras den internationella konkurrenssituationen på revisionsmarknaden för börsnoterade bolag. Det bör poängteras att denna till stor del baseras på amerikanska förhållanden. Inledningsvis i kapitlet återges vikten av revision i dagens samhälle och vi diskuterar koncentrationens påverkan på konkurrensen. Vidare diskuterar vi huruvida det existerar ett oligopol på marknaden för revisionstjänster. Slutligen presenteras revisorsrotation och prissättning, samt mid-tier byråernas roll i branschen.*

---

### 3.1 Revisionens samhälleliga roll

Revisionen spelar en mycket viktig roll i samhället, eftersom en fungerande kapitalmarknad inte annars hade kunnat existera (Hayes et al, 2005). Genom att en extern, oberoende part granskar de finansiella rapporterna som ett företag presenterar ges trovärdighet åt dessa. Därmed kan marknads aktörer fatta kvalificerade beslut grundade på dessa rapporter.

Gaa (2004) identifierar två moraliska syndrom som inte kan samexistera på en arbetsplats i dagens samhälle. Han menar att det var just ett försök till att tillämpa både dessa kluster av principer, som fick Arthur Andersen på fall. Det första moraliska syndromet är väktarsyndromet (guardian morality syndrome), vars kännetecken är att bland annat skydda och förbjuda. De moraliska principerna i detta syndrom går mer ut på att utöva makt än att nå frivilliga överenskommelser. Revision är ett tydligt exempel på ett yrke som bör tillämpa väktarsyndromet. Det andra moraliska syndromet, inom vilket konsultverksamhet befinner sig, är det kommersiella syndromet (commercial morality syndrome). Kännetecken för detta syndrom är att konkurrera med varandra och att utöva aktiviteter så effektivt som möjligt. (Gaa, 2004)

För en längre tid sedan var väktarsyndromet det dominanta inom revision, bland annat eftersom SEC i USA hade som syfte att se till att det finns en väl fungerande kapitalmarknad och att skydda investerare (Gaa, 2004). SEC verkar än idag med samma syfte, på den amerikanska kapitalmarknaden. Gaa (2004) menar dock att under de senaste 40 åren har det kommersiella syndromet stegvis tagit över revisionsbranschen. Enligt honom är det olämpligt för ett renodlat väktarsyndroms yrke, som revision, att tillämpa det kommersiella syndromet. Idag syns en blandad tillämpning av de två syndromen, vilket i längden inte kommer att vara framgångsrikt, enligt Gaa (2004). Suddaby et al. (2007) menar vidare att gränsen mellan professionella och kommersiella organisationer är mindre tydlig idag, mycket på grund av konsultavdelningarna hos revisionsbyråerna. De menar att en förklaring till den ökade kommersialiseringen av revisionsbyråerna är att dessa under en stor del av 1900-talet inte fick annonsera och göra reklam för sina tjänster. Även det faktum att professionen skyddades från konkurrens av utomstående genom statlig reglering gjorde att kommersialiseringen inte var påtaglig då (Suddaby et al., 2007). Att annonsera och göra reklam för revisionstjänster är numera tillåtet, vilket har ökat konkurrensen på marknaden och även behovet av en mer affärsinriktad strategi.

Enligt Gaa (2004) ställs idag stora krav på revisionen och påtryckningar utövas om att branschen bör gå tillbaka till att använda principerna i väktarsyndromet. Han tror dock inte att det är möjligt att få byråerna att frivilligt ge upp den lönsamhet som det kommersiella syndromet medför. En lösning, enligt Gaa (2004), är att istället ta bort de ekonomiska incitamenten som från början fick branschen att överge väktarsyndromet. SOX är ett försök till just detta, då det i regelverket finns restriktioner vad gäller konsulttjänster. PCAOB är ett övervakningsråd som har tillkommit i USA genom SOX, och liknande nämnder finns i övriga världen (Gaa, 2004). Genom att PCAOB utvecklar standarder i USA, vilket tidigare gjordes av professionen själv, separeras väktarsyndromet från det kommersiella syndromet (Gaa, 2004). Suddaby et al. (2007) menar istället att utvecklingen av professionen mot att bli mer kommersiella, är en naturlig följd av globaliseringen. Enligt dem har en förskjutning av värderingar skett mot att numera betona kommersialism, och att the Big 4 spelar en viktig roll i denna process. Dessa byråer är centrala i utveckling och tolkning av nya normer och regler för professionella, och besitter därmed en stark position på dagens revisionsmarknad (Suddaby et al., 2007).

## 3.2 Koncentrationens påverkan på konkurrensen

På den internationella revisionsmarknaden fanns i slutet av 1980-talet åtta stycken aktörer som bildade the Big 8; Arthur Andersen, Arthur Young, Coopers & Lybrand, Deloitte Haskins & Sells, Ernst & Whinney, KPMG Peat Marwick, Price Waterhouse och Touche Ross (GAO, 2003). År 1989 bestämde sig Arthur Young och Ernst & Whinney för att slå samman sina organisationer och bildade därigenom E & Y (E & Y, 2007b). Samma år inträffade en annan stor fusion mellan aktörer i the Big 8, nämligen Deloitte Haskins & Sells och Touche Ross, som bildade Deloitte & Touche (Deloitte, 2007). Dessa två sammanslagningar skakade om revisionsvärlden och gjorde att det då bara fanns the Big 6 kvar (Minyard & Tabor, 1991). Det skulle dröja tills år 1999 innan nästa fusion kom till stånd, denna gång mellan Price Waterhouse och Coopers & Lybrand, för att bilda PwC (Öhrlings PwC, 2007). Efter dessa sammanslagningar fanns det en revisionsbransch som dominerades av the Big 5. År 2002 uppdagades skandalen om ett omfattande bedrägeri inom Enron, och dess revisor Arthur Andersen (Morrison, 2004). Detta resulterade i en upplösning av Arthur Andersen. Kvar fanns, och finns än idag, the Big 4 som fortfarande har övertag på den internationella revisionsmarknaden.

Redovisningsforskare menar att den höga andelen sammanslagningar inom revisionsbranschen kraftigt har ökat koncentrationsnivån och att det finns en risk för att revisionsbyråerna verkar på en oligopolisk marknad (Choi & Zéghal, 1999). Flera kvantitativa undersökningar, och några kvalitativa, med olika inriktningar har gjorts för att utreda om koncentrationen inom revisionsbranschen har ökat och dess effekt på branschens konkurrens. Resultatet av dessa utredningar är mycket diversifierade beroende på vilket land som har utretts, och vilka mått som har använts.

Minyard och Tabor (1991) utförde en kvantitativ undersökning på koncentrationen på revisionsmarknaden i USA, genom att undersöka vilken effekt som sammanslagningarna hade vid övergång från the Big 8 till the Big 6. Resultatet av denna undersökning är att fusionerna har haft liten, om än någon effekt på konkurrensen på revisionsmarknaden. Även Wootton et al. (1994) gjorde en liknande undersökning på sammanslagningarnas effekt, även denna med en inriktning på USA. De kom fram till att koncentrationen på revisionsmarknaden har ökat något, dock menar de att det är mycket svårt att utvärdera effekten av detta. Både Minyard och Tabor (1991) samt Wootton et al. (1994) menar att trots att det är färre stora aktörer

på den amerikanska revisionsmarknaden så har samgåendena resulterat i större konkurrens mellan dessa.

Choi och Zéghal utförde 1999 en bredare internationell undersökning som utvärderade revisionsmarknaderna i Danmark, Frankrike, Italien, Kanada, Nederländerna, Schweiz, Storbritannien, Sverige, Tyskland samt USA. I denna undersökning studerades dessutom effekten av sammanslagningarna från the Big 8 till the Big 6 i dessa länder. Undersökningen visar att koncentrationsmåttan indikerar på att de stora revisionsbyråernas dominans ytterligare har förstärkts efter samgåendena. Anmärkningsvärt med denna undersökning är att resultaten diversifierar mycket beroende på vilket land som undersöks. Choi och Zéghal (1999) kommer fram till att de länderna som har påverkats mest av sammanslagningarna är Sverige och Danmark. Undersökningen visar på att fusionerna i dessa länder har medverkat till en mindre balanserad marknad, vilket har lett till en reduktion av konkurrensen på revisionsmarknaden. Kontrasten till detta resultat är det faktum att samma undersökning konstaterar att revisionskoncentrationens påverkan på konkurrensen på den amerikanska marknaden snarare är tvärtom, det vill säga att den höga koncentrationen resulterat i mer konkurrens. Konsekvensen av detta är att det kan vara svårt att jämföra och applicera amerikanska utredningar på svenska förhållanden inom revisionsbranschen.

Trots svårigheter med jämförelse mellan amerikanska och svenska förhållande på revisionsmarknaden kvarstår det faktum att de flesta undersökningar behandlar USA, då de stora aktörerna inom revisionsbranschen är störst där. Dessutom utförs oftast upphandling av revision för hela koncernen på internationell nivå (Johansson et al., 2005). Förslagsvis, om ett dotterbolag befinner sig i Sverige, påverkas revisionen även här av beslut fattade internationellt, exempelvis i USA. Detta har resulterat i att globala revisioner utförs på nationella marknader.

GAO är en oberoende organisation som granskar den amerikanska kongressen (GAO, 2007). De har gjort en utredning där de använde sig av både en kvalitativ och kvantitativ forskningsmetod, vilken kom ut efter Arthur Andersen fall (GAO, 2003). Denna, som många andra, analyserar revisionsmarknaden i USA, men dess omfattning och legitimitet gör att den till stor del är användbar i vår uppsats. GAO:s (2003) slutsats är att koncentrationen på revisionsmarknaden är hög och att the Big 4 därigenom har möjligheten att utnyttja sin maktposition. Trots detta faktum tyder inget i GAO:s (2003) rapport på att konkurrensen har minskat på revisionsmarknaden.



Även Europeiska Kommissionen (2006a) har gjort en undersökning som behandlar frågan om koncentrationen på revisionsmarknaden och dess påverkan på kapitalmarknaderna. Rapporten kom fram till att revision av stora börsnoterade företag är kraftigt koncentrerad och dominerad av the Big 4 i hela EU. Det konstateras vidare att koncentrationen på revisionsmarknaden var hög redan för flera år sedan, men att den har ökat kraftigt till följd av sammanslagningarna mellan de stora aktörerna samt upplösningen av Arthur Andersen.

### 3.3 Marknadsstrukturer

Det finns fyra olika typer av marknadsstrukturer som är viktiga att beakta vid en branschanalys. Dessa är; monopol, oligopol, monopolistisk konkurrens och perfekt konkurrens. Monopol existerar då endast ett företag dominerar marknaden och det finns stora inträdesbarriärer, på grund av exempelvis statliga licenser. Oligopol förekommer när en liten grupp av företag har makt över en specifik marknad och det finns betydande inträdesbarriärer för andra företag. På en oligopolisk marknad finns stora risker att företagen väljer att samarbeta i så kallade karteller och därigenom höja priset över marknadsnivån. Karteller är förbjudna i de flesta länder, men kan existera ändå. Även om företagen väljer att inte samarbeta finns stora möjligheter för dem att ändå göra stora vinster, just på grund av det låga antalet aktörer på denna marknad. Slutligen finns monopolistisk konkurrens och perfekt konkurrens. På båda dessa typer av marknader finns inga direkta inträdesbarriärer för nya företag. Skillnaden är dock att företag på en marknad med perfekt konkurrens inte kan sätta priset högre än dess marginalkostnad medan företag på en marknad med monopolistisk konkurrens kan det, på grund av det färre antal konkurrenter som existerar på denna marknad. (Perloff, 2004)

#### 3.3.1 Oligopol på revisionsmarknaden i USA

I GAO-rapporten (2003) konstateras det att the Big 4 utgör ett tydligt oligopol i USA, framförallt på revisionsmarknaden för noterade bolag. Med oligopol menas att de fyra största byråerna disponerar mer än 60 procent av marknaden och att det för övriga aktörer finns inte obetydliga inträdesbarriärer till denna marknad (GAO, 2003). GAO (2003) har i sin rapport utgått ifrån amerikanska förhållanden och konstaterar att the Big 4 reviderar över 97 procent av de stora börsnoterade bolagen. Emellertid

poängteras att förhållanden i övriga världen är liknande. I såväl Japan, Nederländerna som Italien stod the Big 4 år 2001-2002 för över 80 procent av de noterade klienterna. Rapporten visar dock att existensen av ett oligopol inte har påverkat pris eller kvalitet på de tjänster som byråerna tillhandahåller (GAO, 2003).

American Assembly är en självständig organisation som sammanför ledande amerikanska auktoriteter i ämnesspecifika projekt (American Assembly, 2007). Såväl American Assembly (2005) som GAO (2003) påpekar i sina rapporter att företags begränsade valmöjligheter, vad gäller revisionsbyråer, är ett problem. Även Rieger (2005) poängterar att koncentrationen på revisionsmarknaden påverkar byråernas kunder. Många multinationella företag har ingen möjlighet att välja någon annan byrå än en av the Big 4, eftersom det bara är de som besitter alla de resurser som krävs (GAO, 2003). Detta bidrar till att de största företagen måste försöka behålla sin revisor som redan har inblick i företaget, och för att hålla nere sina kostnader (Rieger, 2005). Resultatet av detta kan bli att revisionsbyråerna kan prissätta fritt med vetskapen att företagets möjlighet att byta revisor är begränsad. Ytterligare begränsningar kan uppkomma på grund av intressekonflikter i samband med revisionsrelaterade tjänster och branschspecifik kunskap (GAO, 2003). Tack vare SOX och liknande regleringar får företag inte använda samma revisionsbyrå till konsultuppdrag som till revision. Vidare är the Big 4 specialiserade inom olika branscher vilket ytterligare minskar valmöjligheterna för de multinationella företagen (GAO, 2003). Trots denna begränsning av revisionsbyrå på marknaden för börsnoterade bolag anser inte de tillfrågade i American Assemblys (2005) studie att det bör vidtas drastiska åtgärder. De bedömer att dagens situation med fyra dominerande byråer är hållbar och att det inte behövs lagstadgas om att the Big 4 ska splittras upp eller att myndigheterna ska vidta andra åtgärder.

### 3.4 Revisorsrotation

Det är viktigt att inte förväxla revisorsrotation med rotation av revisionsbyrå, som inte är obligatoriskt (AICPA, 2003). Reglerna för revisorsrotation, enligt Aktiebolagslagen (2005:551) 9 kap 21 §, stadgar att uppdraget som revisor ska gälla i fyra år efter val av revisor på bolagsstämman (FAR, 2007). Vidare uttrycker lagen att om samma revisor ska väljas om, får uppdragsgivaren förlänga uppdraget med ytterligare tre år. Det är viktigt att poängtera att rotationskravet gäller individer och därmed kan en revisor från samma byrå efterträda befintlig revisor (FAR, 2006).

Reglerna om revisorsrotation har sitt ursprung i Europeiska Kommissionens åttonde direktiv, som i artikel 42 anger att huvudansvarig revisor ska rotera minst vart sjunde år (Europeiska Kommissionen, 2006b).

AICPA är en professionell amerikansk organisation för auktoriserade revisorer (AICPA, 2007). Enligt AICPA (2003) var det främsta syftet, vid implementeringen av obligatorisk revisorsrotation i USA, att hitta en balans mellan behovet av en förnyelse av förpliktelsen och behovet av att säkerställa förekomsten av kompetent personal inom revisionsteamet. AICPA (2003) konstaterar dock att det inte finns några bevis på att revisorsrotation garanterar bättre revisioner.

Även FEE har behandlat ämnet om rotation på revisionsmarknaden i EU (FEE, 2004). FEE är en organisation för redovisningsprofessionen i Europa (FEE, 2007). Genom att obligatorisk rotation är begränsad till revisorn istället för revisionsbyrå, menar FEE (2004) att hotet om försämrad revisionskvalitet kan minimeras, samtidigt som kunskapen om kunden upprätthålls. Vidare menar FEE (2004) att det är fördelaktigt med en periodisk uppfräschning av granskningen av företagets redovisning, som realiserar genom obligatorisk revisorsrotation.

### 3.5 Prissättning

I en bok sammanställd av Johansson, Häckner och Wallerstedt (2005), presenteras åsikter från personer som är verksamma i revisionsbranschen. En fråga som diskuteras livligt är prissättningen av revisionstjänster. För ett antal år sedan var så kallad low-balling vanligt förekommande såväl internationellt, som i Sverige. Begreppet innebär att revisionen säljs ytterst billigt till företagen för att revisionsbyrån sedan ska kunna sälja lönsamma konsulttjänster. Johansson et al. (2005) menar att marknaden och konkurrensen styr priserna och att revisionsbyråerna har blivit mycket mer affärsinriktade, vilket har pressat ner priserna. De konstaterar emellertid att fenomenet low-balling är betydligt mindre förekommande idag. Ökad internationalisering av byråernas verksamhet är en faktor som medverkat till detta (Johansson et al., 2005). När upphandlingen av revision sker på en internationell nivå är det svårt för de svenska byråerna att lämna offerter, som rent prismässigt saknar förankring i verkligheten.

Trots den ökade internationaliseringen av revisionsbyråer konstateras det i en rapport från SCB (2003) att snittpriset på revisionstjänster i Sverige ligger betydligt lägre än i andra länder. SCB (2003) fastslår vidare att tjänster inom revision och redovisning, på den svenska marknaden, har varit utsatta för en kraftig prispress de senaste åren. Vissa byråer som deltog i SCB:s (2003) studie tror att priserna eventuellt kommer att stiga, men inte inom den närmaste framtiden då framförallt de stora byråernas kontrakt är låsta över ett flertal år.

Vidare poängteras prisets betydelse för det börsnoterade bolagen vid val av byrå. Oftast bjuds alla the Big 4 in till att lämna offerter vid en upphandling, och därmed konstaterar Johansson et al. (2005), i likhet med Europeiska Kommissionens (2006a) rapport, att priset är en kritisk och troligen avgörande fråga vid revisorsval. The Big 4 anses ha ungefär samma geografiska nätverk, tekniska kunskaper och rykte och därför är det främst med priset de kan konkurrera med varandra (Europeiska Kommissionen, 2006a). Detta pekar på att det råder konkurrens om kunderna i EU, genom prispress. Därmed demteras således att ett prissamarbete, med syftet att höja priserna på revisionstjänster, skulle förekomma.

Revisorerna i boken av Johansson et al. (2005) framhåller att offertrundor vid förhandlingar om revisionsuppdrag har blivit en plåga. Offerter på orimligt låga summor har emellertid till stor del försvunnit, men professionen tampas fortfarande med en del trovärdighetsproblem. Johansson et al. (2005) poängterar dock att offertrundor och prisdumpning i huvudsak är begränsat till storföretagens värld. Författarna diskuterar vidare om lämnande av offerter är förenligt med det lagstadgade oberoendet hos revisorn. Det finns en risk att revisorn inte förblir oberoende och att kvaliteten på revisionen därmed påverkas. En lösning som nämns i boken är att revisionsbyråernas storlek bör begränsas, inte främst ur konkurrenssynpunkt utan för att mindre byråer ger mer utrymme för professionalitet (Johansson et al., 2005).

Vad gäller arvodet till revisionsbyråerna i USA konstaterar GAO (2003) att detta har ökat de senaste åren. Det finns dock andra förklaringar till detta än att ett prissamarbete, till följd av ett oligopol, förekommer (GAO, 2003). Prisstegringen är troligen, till stor del, hänförlig till de ökade krav SOX ställer och nya standarder som ska tillämpas. GAO (2003) konstaterar således att det inte finns några bevis för att konsolideringen av de stora byråerna till the Big 4 har haft en negativ effekt på pris, kvalitet eller oberoendet hos byrån. De poängterar dock att en anledning till detta

resultat kan vara att det är svårt att isolera dessa faktorer och mäta deras direkta påverkan.

Slutligen konstaterar GAO (2003) att det inte finns några indikationer på att the Big 4 utövar makt över marknaden i USA genom prissättning, konkurrens eller liknande handlingar, som deras position möjliggör. Därmed fastslår GAO-rapporten (2003) att en koncentrerad marknadsstruktur inte nödvändigtvis behöver innebära att priskonkurrens inte kan förekomma.

### 3.6 Mid-tier byråernas roll i branschen

De senaste årens ökade regleringar på revisionsmarknaden, framförallt SOX på den amerikanska marknaden, har gett mid-tier byråerna ett ökat fokus, enligt Grant Thorntons amerikanska VD Edward E. Nusbaum (2005). Dessa nya regleringar kräver att revision och vissa konsultliknande tjänster utförs av separata byråer, och då det endast finns fyra stora revisionsbyråer finns det här möjligheter för mid-tier att ta marknadsandelar. Cunningham (2005) och Hawkes (2006) menar att många är överens om att mid-tier har tagit över en hel del kunder från the Big 4, framförallt inom tjänster som inte innefattar revision. Nusbaum (2005) anser att då the Big 4 lägger ett större fokus på sina största och mest lönsamma kunder och därför måste avsäga sig vissa klienter, öppnas dörren för de mindre byråerna. Samtidigt har företag fått ökade kostnader på grund av nya regleringar som de måste följa, och därför blivit mer kostnadsmedvetna. Detta har medfört att företag börjar inse att eventuellt kan en byrå, som inte tillhör the Big 4, bättre stämma överens med deras behov och budget.

Idag finns dock vissa svårigheter att byta revisionsbyrå. Nusbaum (2005) menar att marknaden uppfattar ett byte som en varningsflagga och kan misstänka att meningsskiljaktigheter mellan revisorn och företagsledningen har legat till grund för bytet. Han poängterar vidare att ett byte av revisionsbyrå borde vara enklare än vad det är idag. Företag bör göra en årlig utvärdering av dess existerande revisor och en djupare analys av andra potentiella byråer vart femte till sjunde år. På detta sätt kan företag bättre matcha sina behov mot en lämplig byrå. Precis som Nusbaum eftertraktar, byter företag idag revisionsbyrå i större utsträckning, enligt Fusco (2006). Han konstaterar att det sker fler skiften från en Big 4 till en mid-tier byrå än tvärtom, och han tror att anledningen till detta är som ovan nämnt just företags ökade förmåga att matcha sina behov mot en byrå med rätt kunskap och storlek. Trots denna

positiva utveckling för mid-tier byråer existerar fortfarande många svårigheter som hindrar dem från att på samma villkor konkurrera med the Big 4.

I Europeiska Kommissionens (2006a) rapport nämns ett samgående mellan mid-tier byråerna som en möjlighet till att etablera ett internationellt nätverk med samma storlek som hos the Big 4. De mindre byråerna i USA såg dock inte samgående som ett alternativ, då de inte ser fördelarna med detta, utan istället vill behålla sin unika identitet (GAO, 2003). Dessutom visade det sig att en byrå bildad utifrån ett hypotetiskt samgående mellan de fem byråer som kommer efter the Big 4 endast under idealiska effektivitetsförhållanden skulle kunna konkurrera med de största byråerna (GAO, 2003). Även Europeiska Kommissionen (2006a) poängterar att gapet mellan the Big 4 och mid-tier är stort, och inte överbryggs utan svårigheter.

Även det faktum att Sveriges 30 ”revisorsproffs” juni 2006 alla var representanter från the Big 4 (Fristedt & Sundqvist, 2006), visar tydligt dominansen av the Big 4 på revision av de stora börsnoterade företagen.

## 3.7 Porter’s Five Forces

Porter’s five forces är en analysmodell som används för att undersöka ett företags branschstruktur. Modellen består av fem krafter vilka är; hot från nya aktörer, leverantörers förhandlingsstyrka, kundens förhandlingsstyrka, hot från substitut och slutligen rivalitet inom branschen (Porter, 1980). Oftast används modellen för ett företag men den kan också appliceras på en grupp av företag, i detta fall the Big 4. Det är framförallt hot från nya aktörer, i form av mid-tier byråerna, som är väsentligt inom revisionsbranschen. Det är uppenbart att det finns stora barriärer för andra aktörer att ta sig in på revisionsmarknaden för stora börsnoterade bolag. De stora börsnoterade bolagen är mycket lojala till the Big 4, då de upplever att dessa är de enda byråer som kan tillfredställa deras behov (GAO, 2003).

### 3.7.1 Inträdesbarriärer

Det finns såväl fysiska som mentala barriärer som skyddar the Big 4 på marknaden för börsnoterade bolag och hindrar framförallt mid-tier byråerna från att få tillgång till denna marknad (American Assembly, 2005; GAO, 2003; Europeiska

Kommissionen, 2006a). Enligt GAO-rapporten (2003) saknar mid-tier byråerna i allmänhet personalresurser, teknisk kunskap och ett utbrett globalt nätverk, för att revidera stora börsnoterade företag. Multinationella företag är oftast väldigt komplexa och det krävs därför revisorer med omfattande utbildning och erfarenhet (GAO, 2003). Komplexiteten beror bland annat på företagets storlek, antal marknader det är aktivt på och vilken typ av affärer som görs. Enligt American Assembly (2005) är det svårare för mid-tier att attrahera den bästa personalen, och sedan att behålla den. The Big 4 erbjuder större möjligheter för sina anställda och lyckas därför attrahera de bästa studenterna, såväl som övriga professionella. Det råder också en allmän uppfattning om att the Big 4 har en större inblick i diverse revisionsorgan, eftersom flera forna medlemmar i dessa organ numera arbetar på the Big 4. Mid-tier hävdar dock att de i stor utsträckning besitter samma kunskap, bland annat eftersom flertalet av forna Arthur Anderson anställda numera arbetar hos dem (American Assembly, 2005). Vidare förfogar vissa av mid-tier byråerna över globala nätverk, men de börsnoterade bolagen saknar kunskap om detta, eller är osäkra på hur välfungerande detta samarbete är (GAO, 2003). Enligt GAO (2003) sker den globala samverkan hos mid-tier inte i samma utsträckning som hos de fyra stora byråerna. Exempelvis delas inte resurser i lika stor grad och kvalitetsstandarder är mindre likformiga. Anmärkningsvärt är att ett internationellt nätverk rankas som en mindre viktig konkurrensfaktor, av både the Big 4 och mid-tier, i Europeiska Kommissionens (2006a) undersökning.

Vidare har mid-tier byråerna, enligt GAO (2003), svårigheter att etablera ett globalt rykte i USA hos såväl företag som marknadens övriga aktörer. Just avsaknandet av ett internationellt rykte upplevs som den största inträdesbarriären av mid-tier byråerna i EU (Europeiska Kommissionen, 2006a). Bolagen väljer oftast en Big 4 byrå eftersom de är mer välkända och företagsledningen överväger i många fall inte ens en byrå från mid-tier även om kapaciteten att revidera bolaget finns (GAO, 2003). En förklaring till detta kan vara att marknaden förväntar sig att noterade bolag anlitar en Big 4 byrå. Att välja en byrå från mid-tier kan få en negativ påverkan på företaget, då marknaden kan se detta som att bolaget inte har blivit accepterat av the Big 4 (American Assembly, 2005). Detta kan leda till att de finansiella rapporternas trovärdighet ifrågasätts. Enligt GAO-rapporten (2003) ansåg de tillfrågade företagen att rykte och namn var den viktigaste faktorn efter kvalitet, vid val av revisionsbyrå. Fusco (2006) menar dock att det inte finns några bevis på att ett företags börskurs faller efter att man meddelat om ett byte från the Big 4 till exempelvis Grant Thornton. Problemet, med ett mindre välkänt rykte som en inträdesbarriär, är att det krävs avsevärda

resurser att åtgärda (Europeiska Kommissionen, 2006a). The Big 4:s rykten har upparbetats under en längre tid, med hjälp av betydande resurser.

Även företags ovillighet att byta revisionsbyrå urskiljs som en viktig inträdesbarriär i Europeiska Kommissionens (2006a) rapport. Studien visar att det sker få byten av byråer och att oviljan att byta ökar i takt med storleken på företaget. Rapporten visar vidare företagens tendens att använda sig av mid-tiers tjänster. Samma mönster som vid byten syns här, ju större företag desto mindre benägna är de att anlita en byrå från mid-tier. Här syns en tydlig skillnad jämfört med den amerikanska marknaden där företag av alla storlekar är villiga att anlita en mid-tier (Europeiska Kommissionen, 2006a).

I GAO-rapporten (2003) identifieras ytterligare en faktor som begränsar mid-tier byråernas möjligheter ur konkurrenssynpunkt, närmare bestämt avsaknaden av kapital. De flesta revisionsbyråer driver sin verksamhet som ett slags kompanjonskap med ett visst antal partners. Detta innebär att byråerna inte kan anskaffa kapital från den publika marknaden, utan måste istället låna från finansinstitut, gå samman med andra byråer eller skaffa kapital från partners eller andra anställda (GAO, 2003).

Slutligen bör det poängteras att nationella lagar och regleringar kan ha en negativ påverkan på mid-tier byråer. I vissa länder saknar de en utbredd infrastruktur och måste kanske därför etablera sig där för att kunna tillgodose en eventuell kund och dess dotterbolag, vilket kan medföra avsevärda kostnader. Denna etablering kan vara ytterst kostsam, då lagar och regler i just det landet måste uppmärksammas och följas. (GAO, 2003)

### 3.8 Sammanfattning

Inledningsvis i vårt litteraturavsnitt presenterade vi revisionens samhällliga roll genom att poängtera att revision tillhör väktarsyndromet, vilket helst ska avskiljas från det kommersiella syndromet. Dock framkommer det i avsnittet att kommersialisering av revisionsbyråerna är en naturlig följd av globaliseringen.

Vår presentation av koncentrationens påverkan på konkurrensen grundade sig till stor del på amerikanska förhållanden. Det visade sig i vår genomgång att slutsatser på amerikanska förhållanden inte alltid är jämförbara med svenska omständigheter.



Dock är det viktigt att poängtera att en viss jämförelse är nödvändig då the Big 4 är störst i USA, och att koncentrationsnivån där påverkar hela världen. Även det faktum att upphandling av revisionstjänster ofta sker på internationell nivå, vilket direkt påverkar Sverige, gör att viss jämförelse mot internationella förhållanden är nödvändig.

Vidare förklarade vi oligopolets innebörd och dess effekt på konkurrensen. Dessutom presenterade vi revisorsrotationens, och prissättningens, roll på revisionsmarknaden.

Kapitlet avslutades med en granskning av hur mid-tier byråerna påverkas av the Big 4:s dominans, samt vilka inträdesbarriärer de kan tänkas stå inför när de ämnar konkurrera på revisionsmarknaden för stora börsnoterade företag.

Vår litteraturgenomgång har till stor del behandlat diverse undersökningar gjorda på förhållanden i USA. Då vår studie ämnar utreda förhållanden på revisionsmarknaden i Sverige är vi tvungna att gå ut i empirin och göra kvalitativa intervjuer.

## 4 Marknadens aktörer

---

*I detta kapitel redogör vi för dagens stora aktörer på revisionsmarknaden, för att ge läsaren en förståelse för respektive byrå.*

---

### 4.1 Utveckling av the Big 4 i Sverige

Revisionsbyråerna i Sverige har expanderat kraftigt genom strukturell tillväxt samt genom samgående och förvärv. Det snabbaste och billigaste sättet att starta upp sin verksamhet i en ny stad var att köpa upp den lokala revisionsbyrån med en redan befintlig kundstock. Perioden från år 1981 till år 1990 var den mest omfattande rent antalsmässigt, då 108 sammanslagningar inträffade. Förklaringen till detta stora antal samgående var att marknaden eftersträvade större byråer. Däremot var det inte som tidigare, en utökning inom Sveriges gränser, utan på en internationell nivå. Denna utveckling var nödvändig för att revisionsbyråerna i Sverige skulle kunna uppnå en storlek tillräcklig för att attrahera stora internationella kunder. Även det faktum att kunderna i Sverige började expandera sina verksamheter internationellt gjorde att kontakten med internationella revisionsbyråer var nödvändig för att de svenska revisionsbyråerna skulle kunna följa sina kunder. (Wallerstedt, 2001)

För att öka förståelsen om varför vi idag har fyra stora aktörer som dominerar revisionsmarknaden, presenteras framväxten av dessa nedan. Både internationellt och i Sverige är the Big 4; Öhrlings PwC, KPMG, E & Y och Deloitte.

#### 4.1.1 Öhrlings PwC

Den svenska föregångaren till Öhrlings PwC var Öhrlings Revisionsbyrå, som grundades år 1933 (Öhrlings PwC, 2007). Genom en strategi med sammanslagningar och förvärv har de kraftigt ökat sin tillväxt sedan sin begynnelse (Wallerstedt, 2001).

Fusionen med REVEKO år 1989 resulterade i ett namnbyte, Öhrlings Reveko, som år 1995 ändrades till Öhrlings Coopers & Lybrand (Öhrlings PwC, 2007). Nästa stora förändring inom organisationen kom till stånd år 1999, då fusionen mellan Öhrlings Coopers & Lybrand och Price Waterhouse inträffade (Öhrlings PwC, 2007). Resultatet blev en organisation som tog en plats som marknadsledande i Sverige.

#### 4.1.2 KPMG

Grundaren av KPMG i Sverige var Lars Ture Bohlin, som år 1923 anhöll sin auktorisation, och samtidigt startade Bohlins Revisionsbyrå (KPMG, 2007). Under många år ökade Bohlins Revisionsbyrå sin storlek enbart genom strukturell tillväxt, och detta var länge en strategisk princip som var bärande för organisationen (KPMG, 2007). Först på 1970-talet började företaget förvärva andra revisionsbyråer, där de flesta av dessa förvärv var mindre (Wallerstedt, 2001). Under år 1989 valde Bohlins Revisionsbyrå att samarbeta med den internationella byrån KPMG (KPMG, 2007). Fram tills år 1993 behöll Bohlins Revisionsbyrå sitt svenska namn, men ändrade det då till KPMG Bohlins AB (KPMG, 2007).

#### 4.1.3 E & Y

E & Y:s historia har sin grund i två auktoriserade revisorer, Oskar Sillén och Sven Hagström (Wallerstedt, 2001). Diskussioner mellan dessa revisorer möjliggjorde att Hagström & Sillén kom till stånd år 1981 (E & Y, 2007a). Ytterligare en fusion gjordes år 1989 då Bertil Olssons blev en del av organisationen, som därigenom ändrade namn till Hagström & Olsson (E & Y, 2007a). Året efter bytte man namn till E & Y för att matcha sin internationella samarbetspartner (E & Y, 2007a).

#### 4.1.4 Deloitte

Deloitte:s svenska historia började år 1984 då fyra revisionsbyråer gick samman under namnet TRG Revision (Deloitte, 2007). Förklaringen till att detta namn valdes var att ett internationellt samarbete mellan Touche Ross och en av dessa revisionsbyråer redan hade påbörjats under 1960-talet (Wallerstedt, 2001). Vidare gick Deloitte

Haskins & Sells år 1989 ihop med Touche Ross globalt, men i Sverige bibehölls det gamla namnet (Deloitte, 2007). Först år 1994 ändrades deras namn så att de skulle matcha sin internationella samarbetspartner, Deloitte & Touche. År 2002 upplöstes Arthur Andersen, som tidigare var en av de stora i the Big 5 (GAO, 2003), och dess revisorer fördelades ut på andra revisionsbyråer (Morrison, 2004). I Sverige gick Arthur Andersen samman med Deloitte & Touche (Deloitte, 2007).

#### 4.1.5 Dagsläget

Genom att överta sina internationella samarbetspartners namn har de svenska revisionsbyråerna sedan dess följt den internationella trenden inom revisionsbranschen (Wallerstedt, 2001).

Vid en analys av storleken på the Big 4 i Sverige idag visar en redovisning av fördelningen på de svenska börsnoterade företagen detta tydligast. På A-listan, O-listan samt NGM fanns det 291 företag noterade 2006-05-29. Totalt har dessa 291 företag ett börsvärde på 3 360 miljarder kronor och har blivit representerade av diverse revisionsbyråer i 311 uppdrag. 20 av företagen anlitar fler än en revisionsbyrå, vilket förklarar att antalet uppdrag är fler än antal företag. Av alla revisionsbyråer som representerar dessa företag är the Big 4 överlägsna. Öhrlings PwC har största andel av uppdragen med sina 28 %, vilket motsvarar 1 234,5 miljarder kronor i börsvärde. Med 24,8 % av alla uppdrag och 1 211,9 miljarder kronor av börsvärdet kommer KPMG på en andra plats. Nästa aktör är E & Y, som har 21,9 % av alla uppdrag och ett totalt börsvärde på 660,3 miljarder kronor. Den sista av the Big 4 är Deloitte som har 10,6 % av uppdragen och 222,0 miljarder kronor i börsvärde. Tillsammans har the Big 4 en kraftig dominans med cirka 85 % av de börsnoterade företagen i Sverige. (Fristedt & Sundqvist, 2006)

## 4.2 Mid-tier byråerna

I segmentet under the Big 4 finns, i Sverige, tre mid-tier byråer; SET, Lindebergs samt BDO. Nedan presenteras dessa kort för att ge läsaren insikt i deras affärsverksamhet.

#### 4.2.1 SET

SET är en av Sveriges äldsta revisionsbyråer och bildades redan på 1930-talet (SET, 2007). Fritz Tjus är en av de mera framstående grundarna och har blivit en förgrundsgestalt i branschen. SET är ett svenskt företag men ingår i det internationella nätverket PKF. PKF bildades 1969 och har idag 12 800 medarbetare i 100 länder (PKF, 2007). SET har såväl börsbolag som småföretag i sin kundstock (SET, 2007).

#### 4.2.2 Lindebergs

Lindebergs är en revisionsbyrå med fokus på ägarledda bolag. Grant Thornton, som är namnet på den internationella paraplyorganisationen som Lindeberg är medlem i, har cirka 22 700 medarbetare i över 110 länder (Lindebergs Grant Thornton, 2007). Partners i medlemsbyråerna runt om i världen besitter positioner i internationella revisionskommittéer som bland annat IAASB, som utvecklar internationella revisionsstandarder (Grant Thornton International, 2007). Lindebergs medverkar även i FoF, en internationell organisation för bolag som utför revisioner av finansiella rapporter som används globalt.

#### 4.2.3 BDO

Även revisionsbyrån BDO satsar i första hand på ägarledda företag i sin affärsverksamhet (BDO, 2007). BDO står för Binder, Dijker och Otte, som är grundarna till byrån. I Sverige finns kontor på ett 40-tal orter och det internationella nätverket, BDO International, är representerat i 107 länder, med tyngdpunkten på Europa (BDO, 2007). Med sina närmare 30 000 medarbetare är BDO den sjätte största revisionsbyrån i världen (BDO International, 2007).

#### 4.2.4 Dagsläget

Precis som för the Big 4 har en analys av storleksordningen av mid-tier byråerna i Sverige gjorts genom att granska A-listan, O-listan och NGM 2006-05-29. Som

tidigare nämnt är totala antalet företag 291 stycken, vilka representeras av 311 uppdrag. Vidare är det totala börsvärdet för dessa företag, som nämnt ovan, 3 360 miljarder kronor. Det visar sig att SET kommer på en femteplats totalt med sina 4,5 % av uppdragen och 13,8 miljarder kronor av börsvärdet. Vidare har Lindebergs 2,6 % av alla uppdrag, vilket motsvarar 5,0 miljarder kronor i börsvärde. BDO ligger på en sjundeplats med sina 1,9 % av uppdragen och med ett börsvärde på 1,5 miljarder kronor.

Vad som är anmärkningsvärt är att trots en relativt hög andel av antal uppdrag är mid-tier byråernas andel av det sammanlagda börsvärde avsevärt mycket mindre. Exempelvis kan en jämförelse göras mellan Deloitte som har 10,6 % av alla uppdragen och SET, som har 4,5 %. Deloitte's andel resulterar i ett börsvärde på 222,0 miljarder kronor och jämförelsevis är SET:s börsvärdesumma endast 13,8 miljarder kronor (Fristedt & Sundqvist, 2006). Detta resulterar i att trots att SET:s andel av uppdrag i förhållande till Deloitte är cirka hälften är SET:s sammanlagda börsvärde mindre än en tiondel av Deloitte's.

## 5 Empiri & Analys

---

*I detta kapitel presenteras empiri, i form av kvalitativa intervjuer, parallellt med analys. Empirin analyseras och styrks med hjälp av den litteratur som vi har tagit del av och presenterat i tidigare kapitel.*

---

### 5.1 Inledning

För att undersöka konkurrenssituationen på revisionsmarknaden för börsnoterade bolag i Sverige har vi utfört intervjuer med fyra partners från the Big 4 samt tre partners från mid-tier byråerna. Därmed har vi representanter från de sju största revisionsbyråerna i Sverige. Vi poängterar dock att alla åsikter är personliga och inte nödvändigtvis representativa för respektive byrå. Som tidigare nämnt betecknas de tillfrågade i the Big 4 med bokstäverna A, B, C samt D, och intervjupersonerna i mid-tier benämns E, F och G.

### 5.2 Den övergripande konkurrenssituationen

*”Jag upplever att jag jobbar på en väldigt konkurrensutsatt marknad”* – B kommenterar konkurrenssituationen

Alla tillfrågade på the Big 4 är överens om att i stort sett alla stora börsnoterade företag vill ha en av the Big 4 som revisor. Dagens tvingande regler om revisorsrotation är en faktor som bidragit till ökad konkurrens på senare tid, enligt dem. Även E och G tycker generellt att konkurrensen på revisionsmarknaden fungerar bra. Emellertid anser F att konkurrensen är ganska begränsad på grund av att antalet aktörer på denna marknad är så få. Åsikterna hos majoriteten av de tillfrågade skiljer sig från vad Choi och Zéghal (1999) kommer fram till i sin internationella undersökning, som konstaterar att i Sverige har konkurrensen reducerats, till följd av

koncentrationen. Emellertid stämmer våra intervjupersoners svar överens med GAO:s (2003) slutsats som inte påvisar minskad konkurrens på den amerikanska revisionsmarknaden, trots hög koncentration.

*”Från de allra största får vi ingen förfrågan”* – E kommenterar offertgivning

The Big 4 anser att till följd av rotationskravet har det blivit ett ökat fokus på revisorsvalet. Detta har, enligt såväl AICPA (2003) som FEE (2004), resulterat i att revisorsrotation säkerställer kompetensen i revisionsteamet. Vidare poängterar the Big 4 att när ett stort börsnoterat företag handlar upp revisionstjänster bjuder de oftast in alla i the Big 4 till offertgivning, vilket verifieras av Johansson et al. (2005). Detta gör att alla i the Big 4 anser att konkurrensen är stentuff dem emellan. Såväl Minyard och Tabor (1991) som Wootton et al. (1994) menar att konkurrensen mellan de stora byråerna har ökat även på den amerikanska marknaden. Beroende på kundens storlek och dess internationella bredd bjuds i vissa fall även mid-tier byråerna in till att lämna offert, enligt C, medan D anser att detta blir allt ovanligare. Emellertid menar E och F att de aldrig blir inbjudna till att lämna offerter till de stora börsnoterade företagen. Detta bekräftas av Europeiska Kommissionens (2006a) slutsats om att ju större ett företag är desto mindre villiga är de att anlita en mid-tier byrå.

På frågan om börsnoterade företag byter revisionsbyrå ofta är meningarna delade. Dock är B, C, D och F överens om att rotationskraven påverkar företagen till att byta byrå oftare. Samma slutsats om att antal byten har ökat dras av Fusco (2006), som menar att företag i USA har blivit bättre på att matcha sina behov mot lämplig byrå. För börsnoterade företag som enbart befinner sig på en nationell marknad är ett byte av byrå betydligt enklare än för företag av internationell karaktär, enligt C. Detta bekräftas av B, som menar att ju större ett företag är och i ju fler länder det finns dotterbolag, desto jobbigare är bytet av byrå för såväl företaget som revisorerna. Europeiska Kommissionen (2006a) verifierar att även i övriga EU förekommer ovillighet hos stora företag att byta revisionsbyrå, vilket försvårar mid-tier byråernas möjlighet att konkurrera med the Big 4. F har en annan åsikt då intervjupersonen menar att de börsnoterade företagen byter oftare jämfört med ägarledda bolag. Detta då de börsnoterade företagen har ett mer affärsmässigt förhållningssätt till revisorn medan ägarledda bolag har lång trohet till samma revisor.



*”Det är ju lika mycket kamp inom byråerna som mellan”* – E kommenterar intern konkurrens hos the Big 4

B, C och D menar att konkurrensen inte bara är hård byråerna emellan, utan också inom respektive byrå. Det faktum att det ligger prestige i att vara ansvarig revisor för ett stort börsnoterat företag gör att det blir en kamp mellan de främsta revisorerna. Även E menar att detta existerar hos the Big 4, men poängterar att det är mindre förekommande hos mid-tier. Förekomsten av intern konkurrens var ett fenomen som inte uppmärksammades i den litteratur som vi har tagit del av. Dock har vi observerat att det föreligger viss prestige i att revidera stora börsnoterade företag, då det existerar en lista över svenska revisorsproffs på dessa bolag i Fristedt & Sundqvists (2006) bok.

Alla mid-tier byråerna upplever att den höga koncentrationsnivån inte är till fördel för kunderna, eftersom det finns för få aktörer. American Assembly (2005), GAO (2003) samt Rieger (2005) uppmärksammar att företags begränsade valmöjligheter även är ett problem i USA. För att få en sundare konkurrenssituation, tycker alla mid-tier, att det möjligen behövs fler alternativ vid val av revisionsbyrå. Något förvånande instämmer även D från the Big 4 i att en femte aktör vore önskvärt, främst för att undvika jävsituationer. A, B och C delar inte åsikten om att dagens koncentrationsnivå missgynnar de börsnoterade företagen. B anser till och med att konkurrensen nu är högre, då alla the Big 4 bjuds in till offertgivning. Tidigare, då det fanns fler stora aktörer, valdes endast ett fåtal ut till att lämna offert.

### 5.3 Oligopol

*”Det är inte en helt renodlad oligopolisk situation”* – F kommenterar marknadsstrukturen

På frågan huruvida ett oligopol föreligger på revisionsmarknaden anser alla mid-tier men endast C från the Big 4 att så är fallet. GAO:s (2003) rapport framhåller att revisionsmarknaden för börsnoterade företag även är oligopolisk i USA. Anmärkningsvärt är det faktum att trots att dagens marknadsstruktur på revisionsmarknaden uppfyller litteraturens kriterier för ett oligopol (Perloff, 2004), så anser endast fyra av intervjupersonerna att ett oligopol existerar. Perloff (2004) konstaterar vidare att på en oligopolisk marknad möjliggörs prissamarbete. Dock

menar alla de tillfrågade att ett samarbete mellan byråerna, vad gäller pris, inte existerar. Prissamarbete dementeras också på den europeiska (Europeiska Kommissionens, 2006a) och amerikanska (GAO, 2003) marknaden, då viss prispress förekommer på revisionstjänster. A poängterade, i skämtsam ton, att om det existerar ett oligopol är the Big 4 dåliga på att dra nytta av detta. C framhåller vidare att eftersom revision är en tjänst där byråerna säljer kompetens och förtroende blir effekten av ett oligopol på revisionsmarknaden inte konkurrensskadlig, vilket också är GAO:s (2003) slutsats på den amerikanska marknaden. Jämförelsevis nämner intervjupersonen bensinbranschen, där varan som säljs är identisk och prissamarbete därför kan vara mer gynnsamt för de dominerande aktörerna. Den enda tillstymmelse till samarbete som finns är att the Big 4 rekommenderar varandra vid oberoendeproblem, menar D. E hävdar däremot att samarbetet mellan the Big 4 är mer utbrett än så. Enligt personen är faran med få aktörer att många av branschens frågor avgörs i slutna rum. En liknande åsikt framförs av Suddaby et al. (2007), som menar att the Big 4 har en mycket central roll vad gäller exempelvis utveckling och tolkning av normer och regler.

## 5.4 Prissättning

*"Alla fyra stora vill och kan göra jobbet"* – C kommenterar prisets betydelse på revisionstjänster

På frågan om det förekommer någon prispress på revisionstjänster representerar G en något avvikande åsikt, då personen menar att så inte är fallet. Öresundsregionen expanderar och därför menar intervjupersonen att det inte förekommer brist på revisionsuppdrag, vilket avspeglar sig i prinsnivån. De övriga intervjupersonerna, däremot, upplever en betydande prispress på revision av stora börsnoterade bolag. I SCB:s (2003) rapport bekräftas förekomsten av prispress på revisionstjänster på den svenska marknaden. Johansson et al:s. (2005) förklaring till denna prispress är att marknaden och konkurrensen styr priserna. Vidare menar the Big 4 att det var väsentligt högre press på prinsnivån för ett antal år sedan, då prisdumpning var ett vanligt förekommande fenomen för att vinna ett uppdrag. Denna åsikt verifieras av Johansson et al. (2005), som menar att low-balling är ovanligt idag. Även GAO:s (2003) studie på den amerikanska marknaden, och F verifierar att priserna på senare tid har stigit något, vilket F förklarar med förekomsten av en högkonjunktur och ändrade revisionsregler. Det faktum att low-balling, som tillämpas för att vinna

konsultuppdrag, är mindre förekommande idag kan tyda på att mindre fokus numera ligger på Gaas (2004) kommersiella syndrom. Dock finns ingen indikation i våra intervjupersoners svar på att professionen kommer att återgå till väktarsyndromet.

Vad gäller offertlämnande på revisionsuppdrag är intervjupersonerna överens om att detta är standard för stora börsnoterade företag, vilket bekräftas av Johansson et al. (2005). Det faktum att det förekommer offertgivning gör att man kan dra slutsatsen att priskonkurrens råder på revisionsmarknaden.

Vidare menar G att trots begränsade valmöjligheter vid val av revisionsbyrå kvarstår det faktum att de börsnoterade företagen alltid har makten att välja de billigaste uppdragen. Detta bekräftas av the Big 4 som framhåller att kunden har makten i en förhandlingssituation och kan pressa ner priset. Emellertid menar the Big 4 att de idag inte gör vad som helst för att få en kund, och därigenom har arvoden stabiliserat sig på en något högre nivå. F går ännu längre i sitt resonemang, då personen anser att revisionsmarknaden i nuläget är säljarens marknad. E poängterar även att det idag inte enbart är priset som avgör om man får ett uppdrag. Faktorer som kundens storlek, bransch samt personkemi är i många fall viktigare. Denna uppfattning delas inte av Johansson et al. (2005) samt Europeiska Kommissionen (2006a), som menar att priset har en avgörande betydelse vid val av revisionsbyrå.

The Big 4 är överens om att priset på revisionstjänster i Sverige ligger på en låg nivå jämfört med exempelvis England och USA, vilket även bekräftas av SCB:s (2003) rapport. En möjlig anledning till detta kan, enligt D, vara att det internationellt är på gränsen till ett oligopol. Intervjupersonen anser att det internationellt möjligtvis finns en tyst överenskommelse om att hålla uppe priserna på revision. Detta förekommer inte i Sverige, vilket förklarar den låga prisnivån.

Upplösningen av Arthur Andersen har lett till att kunderna har insett att revision med en hög kvalitet behövs, menar G. Därigenom har förståelsen ökat för en något högre prisnivå för revision. E menar dock att kunden alltid har varit medveten om behovet av revision med hög kvalitet. Samma person, tillsammans med B, poängterar att det är revisionsbranschen själv som har haft problem med prissättning av revisionstjänster. En förklaring till detta, enligt Suddaby et al. (2007), är att byråerna inte behövde priskonkurrera under större delen av 1900-talet, då professionen var skyddad av statlig reglering. Enligt G måste revisionsbyråerna ta ut ett visst arvode för att utveckla såväl sin byrå som branschen i helhet. The Big 4 delar åsikten om att

ett visst pris behövs för att genomföra en revision som uppfyller branschens kvalitetskrav.

Vidare framhåller G att det är svårt att avgöra vilken effekt koncentrationen på revisionsmarknaden har haft på prisnivån. Wooton et al. (1994) instämmer i att det är svårt att tolka resultaten av en höjd koncentrationsnivå, då denna slutsats påvisades i deras amerikanska undersökning. En anledning till denna svårighet, enligt A, är att många andra faktorer på senare tid har påverkat priset, exempelvis införandet av SOX och Svensk kod för Bolagsstyrning. GAO (2003) menar att aspekter som implementeringen av SOX även har haft en påverkan på prisnivån i USA.

Sammanfattningsvis konstaterar alla våra intervjupersoner, i likhet med GAO:s (2003) amerikanska undersökning, att en koncentrerad marknad ändå kan ha priskonkurrens mellan dess aktörer.

## 5.5 Gap till mid-tier

*”Om man sorterar bort de största bolagen, det är inte vår marknad [...]”* – E kommenterar mid-tier byråernas marknadssegment

Det faktum att det föreligger ett stort gap mellan the Big 4 och mid-tier byråerna bekräftas av alla tillfrågade, och även av den amerikanska litteraturen i form av American Assemblys (2005) och GAO:s (2003) undersökningar. Även Europeiska Kommissionens (2006a) undersökning på revisionsmarknaden i EU kommer till samma slutsats. Vad gäller mid-tier byråernas möjlighet att konkurrera med Big 4 om de börsnoterade bolagen menar såväl alla mid-tier, som alla the Big 4, att mid-tier byråerna har en bra ställning hos de mindre och medelstora noterade bolagen på de mindre listorna. Vidare poängterar the Big 4 att mid-tier byråerna besitter hög kompetens och utför kvalificerade revisioner. Om det däremot skulle bli aktuellt att en mid-tier byrå skulle revidera exempelvis Ericsson, menar G att det hade krävts många personaltimmar och troligen påverkat flera kontor. Mid-tier byråerna är överens om att en intern diskussion hade krävts för att utreda huruvida kapaciteten finns, såsom om det internationella nätverket är tillräckligt utbrett. Alla i the Big 4 poängterar dock att det skulle bli svårt, om än inte omöjligt, för en mid-tier byrå att idag utföra ett så omfattande uppdrag.

Mid-tier byråerna menar att ett framtida samgående mellan dem inte, inom den närmaste framtiden, skulle hjälpa dem att konkurrera med the Big 4. Anledningen som anges, av såväl G som Europeiska Kommissionen (2006a), är att gapet mellan the Big 4 och mid-tier byråerna är så stort att ett samgående inte skulle överbrygga detta. F poängterar att ett samgående mellan två byråer, med fokus på ägarledda företag, inte skulle kunna hjälpa dem att konkurrera om revision på de stora börsnoterade företagen. Mid-tier byråerna i USA, i likhet med våra intervjupersoner, såg inte samgående som ett alternativ då de vill behålla sin unika identitet (GAO, 2003). Åsikterna hos the Big 4, om huruvida ett eventuellt samgående skulle påverka konkurrenssituationen, skiljer sig åt. A menar att detta är fullt möjligt, om mid-tier kan samordna sina internationella nätverk. De övriga tre på the Big 4 menar däremot att ett tillräckligt omfattande nätverk inte kommer att komma till stånd vid ett samgående.

## 5.6 Inträdesbarriärer

*"[...] det finns ju en barriär helt klart för mellanstora"* – D kommenterar inträdesbarriärer

Mid-tier byråernas möjlighet att få tillgång till marknaden för stora börsnoterade bolag begränsas av inträdesbarriärer, som är en del i Porters (1980) analysmodell i form av hot från nya aktörer. Nedan följer de främsta inträdesbarriärer på revisionsmarknaden som har identifierats av intervjupersonerna från såväl the Big 4, som mid-tier byråerna.

### 5.6.1 Internationellt nätverk

*"Det här internationella nätet är så oerhört viktigt"* – B kommenterar vikten av ett utbrett nätverk

Den största inträdesbarriären, som the Big 4 nämner, är avsaknandet av ett utbrett internationellt nätverk. Det är viktigt att kunna ge service till de stora börsnoterade företagens diverse dotterbolag, oavsett i vilket land de befinner sig, vilket kan vara svårt för mid-tier byråerna. Att etablera sig i ett nytt land för att tillgodose ett företags dotterbolag kan vara kostsamt, då man måste sätta sig in i nationella lagar och

regleringar (GAO, 2003). Mid-tier byråerna i vår undersökning samarbetar internationellt, men enligt the Big 4 inte i tillräckligt stor utsträckning. Även GAO (2003) konstaterar att ett internationellt samarbete finns hos mid-tier byråerna i USA, men att detta inte är lika omfattande som hos the Big 4. Emellertid anser F och G att de inte saknar ett utbrett globalt nätverk och upplever därför inte detta som en inträdesbarriär. Denna åsikt delas inte av E, som menar att the Big 4 har en tydlig konkurrensfördel genom sitt utbredda internationella nätverk. Intressant i denna diskussion är att i den europeiska litteraturen, som vi har tagit del av, är the Big 4 och mid-tier byråerna överens om att internationellt nätverk inte är den viktigaste konkurrensfaktorn (Europeiska Kommissionen, 2006a), medan intervjupersoner i vår undersökning har skilda åsikter om samma fråga.

C och E menar att då mid-tier byråerna är medlemmar i internationella nätverk, som har formen av paraplyorganisationer, använder de inte samma metodik i den utsträckningen som the Big 4 gör. Att resurser och kvalitetsstandarder inte delas i lika stor grad hos mid-tier är en företeelse som även förekommer på den amerikanska marknaden (GAO, 2003). Ovanstående intervjupersoner poängterar att the Big 4:s kunder vet att revisionen kommer att utföras efter samma metodik i hela världen, vilket är en trygghet för de stora börsnoterade företagen. Enligt GAO (2003) saknar även the Big 4:s kunder i USA i många fall kunskap om hur väl fungerande mid-tier byråernas samarbete är, vilket kan ses som en inträdesbarriär. Emellertid menar F att deras samarbete internationellt är starkt, då de delar många gemensamma resurser i form av exempelvis revisionsprogram.

## 5.6.2 Personalresurser

Begränsade personalresurser upplevs av G som den främsta inträdesbarriären för mid-tier byråerna, och att en omfattande rekrytering av personal är en nödvändighet för att de ska kunna revidera stora börsnoterade bolag. GAO (2003) menar att även stora börsnoterade företag i USA är komplexa och kräver omfattande personalresurser. A instämmer i att begränsade personalresurser hos mid-tier är ett problem. Intervjupersonen menar att det kan finnas risk för att en mid-tier byrå blir för beroende av en stor kund, då en stor del av personalen behövs för att revidera den. Detta gör att det finns en risk att byrån står och faller med en kund.

B, C och D, samt American Assemblys (2005) amerikanska undersökning, tror att mid-tier byråerna har svårt att attrahera kompetenta medarbetare, både i form av

nyutexaminerade studenter och professionella. C och D tror att en anledning till detta kan vara att många studenter lockas av en internationell karriär och detta är något som the Big 4 erbjuder i större utsträckning. American Assembly (2005) anser också att möjligheterna för de anställda på the Big 4 i USA, är större. E och G menar, å andra sidan, att det inte förekommer några problem med att attrahera ny kompetent personal. F menar dock att det är ett problem, men att det enbart är marginellt. Vidare poängterar samma intervjuperson att de har lyckats rekrytera kvalificerad personal från the Big 4 och därigenom ökat sin spetskompetens.

### 5.6.3 Teknisk kunskap

Grunden till gapet mellan the Big 4 och mid-tier byråerna är, enligt G, att regelsystemet för revision har blivit mer komplext och kräver utökade tidsinsatser. Detta bekräftar av B som menar att the Big 4 har fått viss draghjälp av komplicerade regelverk, såsom IFRS och Svensk kod för Bolagsstyrning. Dock anser E och F att avsaknad kompetens inte är något problem för dem, men de påpekar att deras specialister inte är lika många som hos the Big 4. Mid-tier byråerna i American Assemblys (2005) amerikanska undersökning instämmer i att de besitter hög kompetens, då ett flertal forna Arthur Anderson medarbetare arbetar hos dem. Enligt the Big 4 är problematiken för mid-tier byråerna att de saknar samma bredd vad gäller kringtjänster och spetskompetens inom områden, såsom skatterådgivning och Corporate Finance. Icke desto mindre hävdar F att de inom just segmentet kringtjänster har vunnit marknadsandelar från the Big 4. Denna åsikt delas av Cunningham (2005) och Hawkes (2006), som menar att mid-tier byråerna i USA blivit starkare på tjänster som inte innefattar revision.

### 5.6.4 Marknadens fördomar

*”Finansmarknadens aktörer jobbar gärna med Big 4”* – B kommenterar fördomar från marknadens aktörer

Alla tillfrågade mid-tier anser att fördomar hos marknadens aktörer till viss del existerar på marknaden för stora börsnoterade företag. Nusbaum (2005) menar att trots förbättrade villkor för mid-tier existerar fortfarande fördomar även i USA. Exempelvis skulle en mid-tier byrås kapacitet sannolikt bli ifrågasatt i större

utsträckning, enligt G, om till exempel Volvo hade valt dem som revisorer istället för någon av the Big 4. Mid-tier byråerna tror att företagens styrelse känner en större trygghet i att välja en av the Big 4, då detta val inte ifrågasätts av marknaden. Detta kan jämföras med American Assemblys (2005) och Nusbaums (2005) åsikter i den amerikanska litteraturen om att företagens val av en mid-tier byrå kan uppfattas som en varningsflagga av marknaden. Även det faktum att stora börsnoterade bolag i USA förväntas använda sig av en av the Big 4 försvårar för mid-tier (GAO, 2003). Intervjupersonerna på the Big 4 vill inte direkt kalla det fördomar, men instämmer i att kapitalmarknaden har större förtroende för the Big 4, och föredrar dem. Det faktum att även stora börsnoterade företag i USA oftast väljer en av the Big 4 poängteras av GAO-rapporten (2003).

### 5.6.5 Globalt rykte och referenser

*”De fyra stora har ju lyckats skapa en image där, som är positiv för dem”* – E kommenterar the Big 4:s rykte på marknaden för stora börsnoterade företag

Mid-tier menar att det inte förekommer problem med trovärdigheten i det segment på marknaden där de befinner sig i idag, det vill säga revision av mindre och medelstora företag. Detta bekräftas av the Big 4 som menar att mid-tier byråerna har hittat sin nisch, där de är konkurrensstarka. På frågan huruvida globalt rykte är en inträdesbarriär, leder intervjupersonerna i the Big 4 in oss på vikten av personliga referenser för att få revidera de största börsnoterade företagen. Det är, enligt dem, viktigt att ha arbetat med börsbolag tidigare, då det ena ger det andra. I Europeiska Kommissionens (2006a) undersökning på EU upplevs behovet av ett välkänt rykte som en viktig framgångsfaktor. Första steget är väldigt stort, men har man väl fått ett stort uppdrag så blir det lättare. G instämmer i att referenser är viktigt och att detta är ett hinder som föreligger för mid-tier på revisionsmarknaden. F menar vidare att det faktum att kunden saknar kännedom om dem gör att deras tillträde till marknaden, för stora börsnoterade företag, blir ännu svårare.

En viktig aspekt som identifieras i Europeiska Kommissionens (2006a) undersökning, men inte uppmärksammades i våra intervjuer, är att ett välkänt rykte tar flera år att uppbygga och därför är detta en inträdesbarriär som kräver avsevärda resurser.



## 5.7 Åtgärder mot hög koncentration

*”Fyra är på gränsen till för lite – jag hade nog gärna velat ha någon mer större”* – D kommenterar antalet aktörer på revisionsmarknaden

F och G samt A tycker att marknaden själv måste reglera koncentrationen genom efterfrågan, och alla tillfrågade är överens om att myndigheterna inte bör ingripa. Mid-tier byråerna menar att om marknaden efterfrågar revisionstjänster från mid-tier i större utsträckning kan branschen få en ökad spridning, och därigenom öka konkurrensen. A, C, D, E och F anser att ett statligt ingripande inte skulle fungera effektivt. En anledning, som angavs, var att staten inte skulle följa med i branschens utveckling. Även de amerikanska revisorerna i American Assemblys (2005) undersökning var negativt inställda till åtgärder från myndigheterna.

Förslaget om en påtvingad uppdelning av the Big 4 i mindre byråer, ansågs av A, B, C, D, F och G inte vara realistiskt för att motverka hög koncentration. Samma slutsats framkommer av American Assemblys (2005) amerikanska undersökning. Emellertid tyckte E att förslaget i grunden är positivt, eftersom det finns för få aktörer som reviderar stora börsbolag. En liknande åsikt framförs av Johansson et al. (2005), som menar att revisionsbyråernas storlek bör begränsas. Det faktum att de stora börsnoterade bolagen behöver stora internationella revisionsbyråer som kan tillgodose deras behov kvarstår enligt the Big 4, och därför är en uppdelning inte möjlig. Dock menar E att detta är en dålig ursäkt från the Big 4 för att bibehålla sin storlek. Om en uppdelning av the Big 4 ska bli genomförbar krävs en internationell diskussion, enligt samma person. Troligen måste denna diskussion, enligt denna intervjuperson, starta i USA eftersom varken Sverige eller EU har tillräcklig politisk makt.

## 6 Slutdiskussion

---

*I vår slutdiskussion sammanfattar vi de slutsatser vi har dragit utifrån empirin och litteraturen. Till att börja med besvarar vi vår forskningsfråga och presenterar studiens teoretiska bidrag. Vidare reflekterar vi över studien och ger förslag till framtida forskning.*

---

### 6.1 Forskningsfrågan besvaras

*Hur upplever revisionsbyråerna konkurrenssituationen på marknaden för revision av stora börsnoterade företag?*

I vår undersökning har det framkommit att intervjupersonerna, på både the Big 4 och mid-tier byråerna, anser att konkurrensen på revisionsmarknaden för stora börsnoterade företag generellt är välfungerande. Dock upplever mid-tier att segmentet har för få aktörer, vilket påverkar kundernas valmöjligheter negativt. Detta resultat är en indikation på att konkurrensen kanske inte är så bra som intervjupersonerna inledningsvis påstod.

Vidare visar vår undersökning att offertgivning är standard vid upphandling av revision för de stora börsnoterade bolagen. Emellertid har det visat sig att mid-tier byråerna ytterst sällan blir inbjudna till offertgivning, medan alla the Big 4 oftast får delta. Detta gör att en redan hög koncentrationsnivå förstärks ytterligare, då mid-tier inte ens får möjligheten att konkurrera på denna marknad. Det faktum att alla i the Big 4 vanligen blir inbjudna gör dock att konkurrensen dem emellan, är betydande. Vi har vidare identifierat att det inte endast råder hård konkurrens mellan the Big 4, utan även inom respektive byrå. Detta fenomen kan tänkas vara unikt för professionella branscher, vilket innefattar revision. Förekomsten av detta stärker konkurrenssituationen på revisionsmarknaden, då revisorerna konkurrerar både externt och internt.

Ytterligare en aspekt som har uppmärksammats av intervjupersonerna i vår studie är att dagens rotationsregler har påverkat kunderna till att byta revisionsbyrå oftare, vilket har ökat konkurrensen. Detta faktum borde kunna gynna mid-tier byråerna, genom att de får möjlighet till att vinna marknadsandelar. Intressant att notera är att litteraturen inte har uppmärksammat rotationsreglernas påverkan på konkurrensen, och mid-tier byråerna. En möjlig förklaring till detta är att dessa regler är nytillkomna och att effekterna av dem är svåra att redan nu utvärdera. Trots ökade byten av revisionsbyrå är de allra största företagen mindre villiga att växla byrå, på grund av omfattningen av ett sådant byte. Ur konkurrenssynpunkt vore möjligen fler byten önskvärda, men praktiska omständigheter kan göra detta svårt.

Det har vidare visat sig att flertalet av de tillfrågade anser att det existerar ett oligopol på marknaden för revision av stora börsnoterade företag. Det är dock anmärkningsvärt i vår studie att tre intervjupersoner från the Big 4 inte ser marknaden som oligopolisk, då litteraturen starkt påvisar förekomsten av ett oligopol. Alla de tillfrågade delar dock åsikten om att ett prissamarbete inte förekommer på revisionstjänster. Det faktum att tre av the Big 4 dementerar förekomsten av ett oligopol samtidigt som de starkt påpekar att ett prissamarbete inte existerar, tyder på att revisionsmarknaden kanske trots allt är oligopolisk. En annan anledning kan vara att visst samarbete sker mellan the Big 4, vad gäller exempelvis tolkning av standarder, men att intervjupersonerna vill betona att denna samverkan inte rör pris. Istället menar de tillfrågade att det förekommer prispress på revision, till följd av offertgivning, men poängterar samtidigt att priserna inte är lika låga som tidigare, och att fenomenet low-balling är ovanligt idag.

Vidare konstaterar våra intervjupersoner att svenska arvoden ligger lågt i förhållande till de internationella. En förklaring till detta kan vara att den svenska revisionsmarknaden skiljer sig åt vid en internationell jämförelse, vad gäller exempelvis kunders storlek och kostnadsmedvetenhet. Denna skillnad visar på att konkurrensen på revisionstjänster i Sverige är hård, till följd av prispress vid upphandling av revision. Vad gäller priskonkurrens uppvisar vår studie på den svenska revisionsmarknaden sammanfattningsvis, i likhet med GAO:s undersökning på amerikanska förhållanden, att detta kan förekomma trots en koncentrerad marknadsstruktur med få aktörer.

Det faktum att det existerar ett stort gap mellan the Big 4 och mid-tier byråerna, bekräftas av alla tillfrågade. Ett resultat av detta gap är att dagens koncentrationsnivå troligen kommer att bestå inom den närmaste framtiden, till följd av mid-tier

byråernas bristande möjligheter att konkurrera på marknaden för stora börsnoterade företag. Under våra intervjuer har det dock framkommit att mid-tier är starka på det segment som de fokuserar på, vilket till stor del inte inkluderar stora börsnoterade företag. Påtagligt i vår studie är att mid-tier är tillfreds med att agera på det segment där de verkar idag, där de har starka marknadsandelar och tillräckligt med uppdrag. Detta faktum indikerar på att inget större problem på marknaden för börsnoterade bolag föreligger, utifrån revisorernas perspektiv, då såväl the Big 4 som mid-tier är tillfredsställda med dagens marknadsfördelning. Vad gäller ett framtida samgående mellan två mid-tier, tror varken de tillfrågade eller den europeiska samt amerikanska litteraturen, att detta skulle stärka mid-tiers position tillräckligt för att minska gapet. Dessa svar, tillsammans med ovannämnda resonemang, visar på att ett möjligt samgående mellan mid-tier inte är aktuellt.

Den största inträdesbarriären som vi har identifierat i vår studie, är mid-tiers avsaknande av ett utbrett internationellt nätverk, vilket poängterades av the Big 4. Vi har dock uppmärksammat en motsättning på denna punkt, då två av mid-tier anser att deras internationella nätverk är fullt tillräckligt. En möjlig anledning till denna motsättning kan vara att mid-tier ännu inte upplevt vilken enorm utmaning, vad gäller internationell bredd, det är att revidera de allra största multinationella företagen, då dessa företag inte ingår i deras kundstock. Det är för oss något förvånande att avsaknandet av ett utbrett internationellt nätverk framhölls som den viktigaste inträdesbarriären av de flesta intervjupersonerna, då detta inte är fallet i den europeiska litteraturen, som vi har tagit del av. Denna skillnad kan bero på det faktum att de europeiska länderna skiljer sig åt, vad gäller exempelvis storlek och nationell reglering, och att en generalisering av den europeiska marknaden inte nödvändigtvis stämmer överens med enskilda länders uppfattningar. Det hinder, som i denna litteratur upplevs som störst, är istället globalt rykte. Intervjupersonernas svar vad gäller globalt rykte resulterade i en diskussion om referenser på personnivå, vilket de flesta i vår studie upplever som mycket viktigt för att få revidera stora börsnoterade företag. Detta resonemang stödjer det faktum att revisorsprofessionen är mycket speciell, då kompetens och rykte ofta är kopplat till enskilda personer istället för byrå.

Ytterligare en motsättning som har framkommit av vår studie gäller förmågan att attrahera ny personal. The Big 4 anser att de har en konkurrensfördel gentemot mid-tier, då de bland annat kan locka med en internationell karriär. Mid-tier, å andra sidan, upplever inte rekrytering av personal som problematisk. Eftersom meningarna är delade, vad gäller personalresurser, har vi svårt att utvärdera dess effekt på konkurrensen. Om det är så att den mest kompetenta personalen attraheras av the Big

4, kan det bidra till att konkurrensen försvagas ytterligare. I vår studie bekräftas vidare det faktum att det förekommer fördomar hos aktörer på marknaden för stora börsnoterade företag. Exempelvis kan mid-tier byråerna bli ifrågasatta av de stora bolagen, vilket hindrar dem från att konkurrera på samma villkor som the Big 4, om de största uppdragen. Om det skulle visa sig att dessa fördomar inte överensstämmer med verkligheten kan det missgynna hela marknadsekonomin, då samhället inte utnyttjar tillgängliga resurser effektivt.

Sammanfattningsvis visar vår undersökning att det råder vissa problem vad gäller konkurrensen på marknaden för stora börsnoterade företag. Det är dock viktigt att poängtera att mid-tier byråernas marknadsstrategi till stor del inte riktar sig mot stora börsnoterade företag. Detta kan antingen vara ett aktivt val från mid-tier, vilket kan tolkas som att konkurrenssituationen utifrån revisorernas perspektiv inte upplevs som problematisk. Om valet, å andra sidan, är påtvingat till följd av hög koncentration och förekomsten av inträdesbarriärer, är det ett tydligt tecken på en obalanserad marknad. Trots förekomsten av vissa problem har vår studie dock visat att påtvingade åtgärder för att öka konkurrensen på revisionsmarknaden inte är önskvärda. Istället framhävs vikten av fria marknadskrafter.

## 6.2 Studiens teoretiska bidrag

Tidigare undersökningar på det behandlade området har mestadels varit kvantitativa och fokuserat på koncentrationsnivån i USA. Vi har däremot gjort en kvalitativ undersökning för att utreda hur förhållandena är i Sverige. Därmed bidrar vi med en studie med inriktning på personligt tyckande i en debatt som inte har fått så stor uppmärksamhet i Sverige. Vår studie bidrar vidare med att identifiera de aspekter som påverkar konkurrensen på marknaden för revision av stora börsnoterade företag. Vår litteraturgenomgång behandlar internationella förhållanden, medan empirin fokuserar på Sverige. Detta möjliggör att en identisk studie i ett annat land kan utföras utifrån vårt bakgrundsmaterial.

## 6.3 Reflektioner över studien

I vår studie har det visat sig att the Big 4 är relativt lika, vad gäller storlek och kompetens, och därför mer jämförbara än mid-tier byråerna. Mid-tier är mer unika byråer med olika inriktningar, och är därmed svårare att jämföra.

Vidare hade vi kunnat utföra fler intervjuer för att möjliggöra generalisering i större utsträckning, samt för att få ytterligare djup i analysen. Vi tyckte dock att fyra respektive tre intervjuer var tillfredsställande, då detta antal gav oss tillräckligt med material till analysen. Det är dock svårt att avgöra om resultatet hade blivit annorlunda om vi hade utfört fler intervjuer. I empirin har vi vidare valt att avgränsa oss till att undersöka svenska förhållanden, och därmed har vår slutsats ett begränsat värde internationellt. Vi hade även kunnat formulera en snävare forskningsfråga, exempelvis med enbart betoning på prissättning, för att möjliggöra en mer konkret slutsats. Några intervjusvar har visat att börsnoterade bolag har begränsade valmöjligheter, men för att gå till djupet med denna fråga krävs även intervjuer med dessa bolag. Detta ligger emellertid utanför syftet med denna uppsats.

## 6.4 Förslag till framtida forskning

Vår studie har gett upphov till ytterligare frågor och möjliga uppslag till liknande undersökningar. Exempelvis skulle en utredning som ställer förekomsten av karteller och low-balling mot varandra, vara intressant ur ett internationellt perspektiv. Vidare kan en kvantitativ studie med liknande frågeställning motiveras, genom att många av de befintliga undersökningarna genomfördes på 1990-talet. En självklar utökning av vår studie skulle vara att intervjua de stora börsnoterade företagen för att utreda konkurrenssituationen på revisionsmarknaden utifrån deras perspektiv. Ett ytterligare förslag till fortsatt forskning är att undersöka koncentrationen inom andra professionella branscher, såsom internationella advokatbyråer.

# Källförteckning

## Publicerade källor

American Assembly (2005) *the Future of the Accounting Profession: Auditor Concentration*. New York: American Assembly

Artsberg, K. (2005) *Redovisningsteori – policy och –praxis*. Malmö: Liber Ekonomi.

Bryman, A. & Bell, E. (2005) *Företagsekonomiska forskningsmetoder*. Malmö: Liber Ekonomi.

Choi, M.S. & Zéghal, D. (1999) *The Effect of Accounting Firm Mergers on International Markets for Accounting Services*. Journal of International Accounting, Auditing & Taxation. Volym 8, s. 1-22

Cunningham, C. (2005) *Ruing Andersen's Demise and the Loss of Audit Competition*. Financial Executive. Volym Jul/Aug, s. 6.

Europeiska Kommissionen (2006a) *Study on the Economic Impact of Auditors' Liability Regimes (MARKT/2005/24/F)*.

Europeiska Kommissionen (2006b) *Directive 2006/43/EC on statutory audit of annual accounts and consolidated accounts*.

FEE (Fédération des Experts Comptables Européens) (2004) *FEE Study Mandatory Rotation of Audit Firms*.

Flesher, D.L. & Flesher, T.K. (1986) *Ivar Kreuger's Contribution to U.S. Financial Reporting*. The Accounting Review. Volym 61, s. 421-435

Fristedt, D. & Sundqvist, S.-I. (2006) *Styrelser och Revisorer I Sveriges Börsföretag 2006-2007*. SIS Ägarservice AB

Fusco, C. (2006) *Auditor Concentration: Changing Realities; Grant Thornton Partner Present New Data on Auditor Change at University of Illinois Lyceum*. Business Wire. 6 Nov 2006.

Gaa, J. (2004) *Accounting Professionalism: A Fundamental Problem and the Quest for Fundamental Solutions*. The CPA Journal. Volym 74, s. 22-32

GAO (U.S. General Accounting Office) (2003) *Public Accounting Firms Mandated Study on Consolidation and Competition*.

Hawkes, A. (2006) *Big Four and Beyond: Is bigger better?* Accountancy Age. 14 Dec 2006.

Hayes, R., Dassen, R., Schilder, A. & Wallage, P. (2005) *Principles of Auditing – An Introduction to International Standards on Auditing* (2nd ed.). Essex: Pearson Education Limited

Jacobsen, D. I. (2002) *Vad, hur och varför? Om metodval i företagsekonomi och andra samhällsvetenskapliga ämnen*. Lund: Studentlitteratur.

Johansson, S-E, Häckner, E. & Wallerstedt, E. (2005) *Uppdrag revision – Revisorsprofessionen i takt med förväntningarna?* Stockholm: SNS Förlag.

Jönsson, S. (1991) *Role making for accounting while the state is watching*. Accounting, Organizations and Society. Volym: 16, s. 521-547

Loft, A. & Humphrey, C. (2006) *IFAC.ORG: Organising the World of Auditing with Help of Website*. Copenhagen: Nordicom.

Minyard, D.H. & Tabor, R.H. (1991) *The Effect of Big Eight Mergers on Auditor Concentration*. Accounting Horizons. Volym 5, s. 79-90

Morrison, M.A. (2004) *Rush to Judgement: the lynching of Arthur Andersen & Co*. Critical Perspectives on Accounting. Volym 15, s. 335-375

Nusbaum, E. (2005) *Bring On Competition in the Accounting Profession*. Financial Executive. Volym Aug, s. 27.



- Perloff, J. M. (2004) *Microeconomics* (3<sup>rd</sup> edition). Boston: Pearson/Addison-Wesley.
- Porter, M. (1980) *Competitive strategy: techniques for analyzing industries and competitors*. New York: Free Press
- Rieger, J. (2005) *Too Big To Fail? Will regulators allow the Big-4 to shrink to three?*. AFP Exchange. s. 18, 20
- SCB (2003) *Tjänsteprisindex för ekonomiska konsulter – Branschbeskrivning för SNI-grupp 74.12 TPI-projektets rapport nr 4*.
- Suddaby, R., Cooper, D.J. & Greenwood, R. (2007) *Transnational regulation of professional services: Governance dynamics of field level organizational change*. Accounting, Organizations and Society. Volym 32, s. 333-362
- Wallerstedt, E. (2001) *The emergence of the Big Five in Sweden*. The European Accounting Review. Volym 10, s. 843-867
- Wootton, C.W., Tonge, S.D. & Wolk, C.M. (1994) *Pre and Post Big 8 Mergers: Comparison of Auditor Concentration*. Volym 8, s. 58-74

## Elektroniska källor

- AICPA (The American Institute of Certified Public Accountants) (2007) *AICPA Mission*. Hämtat 2007-05-22 från <http://www.aicpa.org/About+the+AICPA/AICPA+Mission/>
- AICPA (The American Institute of Certified Public Accountants) (2003) *Audit Partner Rotation*. Hämtat 2007-05-21 från [http://www.aicpa.org/download/statelegis/Audit\\_Partner\\_Rotation.doc](http://www.aicpa.org/download/statelegis/Audit_Partner_Rotation.doc)
- American Assembly (2007) *About the American Assembly*. Hämtat 2007-04-23 från <http://www.americanassembly.org/about.dir/index.php>
- BDO (2007) *Om BDO*. Hämtat 2007-04-18 från <http://www.bdo.se/bdose/website/bdose/webcont.nsf/WebSite/OmBDO>

BDO International (2007) *Background*. Hämtat 2007-04-18 från <http://www.bdointernational.com/bdogco/website/bdogco/websiteContent.nsf/i/9778BFFCFEF9E0E1802571C4003C3D0D?OpenDocument>

Deloitte (2007) *Viktiga årtal i Sverige*. Hämtat 2007-04-12 från [www.deloitte.com/dtt/section\\_node/0,1042,sid%253D8104,00.html](http://www.deloitte.com/dtt/section_node/0,1042,sid%253D8104,00.html)

Ernst & Young (2007a) *Fakta och historik*. Hämtat 2007-04-12 från [www.ey.com/global/content.nsf/Sweden/Om\\_EY\\_Fakta](http://www.ey.com/global/content.nsf/Sweden/Om_EY_Fakta)

Ernst & Young (2007b) *Two Men. One Vision*. Hämtat 2007-04-24 från [http://www.ey.com/global/content.nsf/International/About\\_EY\\_-\\_Key\\_Facts\\_and\\_Figures\\_-\\_History](http://www.ey.com/global/content.nsf/International/About_EY_-_Key_Facts_and_Figures_-_History)

FEE (Fédération des Experts Comptables Européens) (2007) *About FEE*. Hämtat 2007-05-22 från [http://www.fee.be/aboutfee/default.asp?library\\_ref=1&category\\_ref=1&content\\_ref=82](http://www.fee.be/aboutfee/default.asp?library_ref=1&category_ref=1&content_ref=82)

GAO (U.S. Government Accountability Office) (2007) *The Background of GAO*. Hämtat 2007-04-20 från <http://www.gao.gov/about/history.html>

Grant Thornton International (2007) *Fast Facts*. Hämtat 2007-04-18 från <http://www.gti.org/documents/GTI%20Fast%20Facts%20sheet%20Jan%202007.pdf>

KPMG (2007) *Vår historia*. Hämtat 2007-04-12 från [www.kpmg.se/pages/101276.html](http://www.kpmg.se/pages/101276.html)

Lindebergs Grant Thornton (2007) *Korta fakta*. Hämtat 2007-04-18 från <http://www.lindebergs.se/Om-oss/Korta-fakta/>

SET (2007) *Hemsida*. Hämtat 2007-04-18 från <http://www.set-revision.se/>

Öhrlings PricewaterhouseCoopers (2007) *Historik*. Hämtat 2007-04-12 från [www.pwc.com/extweb/aboutus.nsf/docid/E6C17844C13588948025708F004C835D](http://www.pwc.com/extweb/aboutus.nsf/docid/E6C17844C13588948025708F004C835D)

## Regelverk

FAR (2007) *Samlingsvolymen 2007 Del 1*. Stockholm: FAR Förlag AB

FAR (2006) *FAR:s Samlingsvolym 2006 Del 2*. Stockholm: FAR Förlag AB

## Muntliga källor

Anderson, Kristina, auktoriserad revisor och partner på BDO i Lund. Personlig intervju den 23 april 2007.

Henriksson, Eva, auktoriserad revisor och partner på KPMG i Malmö. Personlig intervju den 25 april 2007.

Möller, Willard, auktoriserad revisor och partner på SET i Helsingborg. Personlig intervju den 7 maj 2007.

Neckmar, Göran, auktoriserad revisor och partner på E & Y i Malmö. Personlig intervju den 26 april 2007.

Nilsson, Lars, auktoriserad revisor och partner på Öhrlings PwC i Malmö. Personlig intervju den 26 april 2007.

Petterson, Per-Arne, auktoriserad revisor, partner och kontorschef på Deloitte i Malmö. Personlig intervju den 30 april 2007.

Pålsson, Mats, auktoriserad revisor, partner och kontorschef på Lindebergs i Malmö. Personlig intervju den 8 maj 2007.

# Bilagor

## Bilaga 1 Underlag till intervjuerna

Hej,

Vi vill börja med att tacka Dig för att Du vill ställa upp på en intervju. Vi vill poängtera att under intervjun kommer Dina personliga åsikter att efterfrågas, och alla svar kommer att behandlas anonymt i uppsatsen.

Översänder härmed enligt överenskommelse ett underlag på de områden som intervjun kommer att behandla.

### **Vår uppsats har följande syfte:**

Vårt syfte är att undersöka marknadsstrukturen inom revisionsbranschen, för stora börsnoterade företag, ur revisorernas perspektiv. Vi avser att studera koncentrationsnivån, revisorsrotation, prissättning samt inträdesbarriärer för mid-tier byråerna, och dessa faktorerers påverkan på konkurrensen.

### **Vår uppsats har följande problemställning:**

*Hur upplever revisorerna konkurrenssituationen på marknaden för revision av stora börsnoterade företag?*

### **Frågorna kommer att behandla följande områden:**

- Koncentrationsnivån på revisionsmarknaden
- Eventuella inträdesbarriärer för mid-tier byråer
- Dominansen av Big 4 på revision av börsnoterade bolag
  - Oligopol?
- Konkurrens inom the Big 4
- Konkurrens mellan mid-tier och the Big 4
- Prissituationen på revisionsrelaterade tjänster

Intervjun kommer att ta ungefär en timme och frågorna kommer att vara relativt öppna, vilket ger Dig möjlighet att utveckla Dina åsikter.

Vi vill uppmärksamma Dig på att vår uppsats kommer att bli en offentlig handling och när vi har slutfört vår uppsats kommer ett exemplar att skickas till Dig.

**Våra kontaktuppgifter:**

Mia Norberg 0733-19 49 69, mia.norberg.793@student.lu.se

Lisa Stensson 0706-41 74 10, lisa.stensson.397@student.lu.se

**Tidpunkt för intervjun: Dag och kl.**

Med vänliga hälsningar

Mia och Lisa

## Bilaga 2 Intervjuguide

Innan vi börjar intervjun vill vi poängtera att våra intervjufrågor kommer att behandla revision av börsnoterade företag i Sverige. Vi vill även framhålla att alla Dina åsikter kommer att behandlas anonymt.

- Hur anser Du att konkurrensen på revisionsmarknaden för börsnoterade företag i Sverige fungerar idag?
  - Gap till mid-tier
- Anser du att the Big 4:s dominans påverkar konkurrensen på revisionsmarknaden i Sverige?
- Big 4: Anser du att konkurrensen i Sverige mellan the Big 4 har ökat sedan upplösningen av Arthur Andersen?
  - Sedan sammanslagningen av Pricewaterhouse och Lybrand & Coopers 1998, det vill säga från 6 till 5 stora
- Anser du att det föreligger för hög koncentration inom revisionsyrket i Sverige?
  - För få aktörer
  - I slutet av 80-talet 8 stora, nu bara 4
  - Negativ inverkan på konkurrensen
- Anser du att det existerar ett oligopol på revisionsmarknaden?
- Hur påverkas mid-tier byråernas möjligheter på den svenska revisionsmarknaden för börsnoterade företag av the Big 4:s dominans?
- Tror Du att någon av mid-tier byråerna kommer lyckas att slå sig in och etablera sig på marknaden för börsnoterade bolag?
  - Lindebergs, BDO, SET
- Tror Du att ett eventuellt samgående mellan två mid-tier byråer kan bilda en till stor aktör som kan konkurrera på marknaden?
  - Globalt samgående som påverkar Sverige
  - Samgående i Sverige

- Mid-tier: Tror du att det finns ett intresse på ditt företag att bli större på revision av de börsnoterade företagen?
  - Om nej: Varför?
  - Beroende på storlek
  - Typ av verksamhet
  - Svensk eller internationell verksamhet
- Mid-tier: Har din byrå kapacitet att revidera stora börsnoterade företag idag?
- Anser du att det finns några hinder för mid-tier att komma in på marknaden?
  - Inträdesbarriärer
  - Personalresurser – förmåga att attrahera studenter och professionella
  - Teknisk kunskap
  - Globalt nätverk – kostnader för att etablera sig på nya marknader
  - Förmåga till global revision av internationellt verksamma företag
  - Globalt rykte
  - Avsaknad av kapital
- Känner Du att det existerar fördomar på marknaden om att de stora bolagen ska välja en Big 4 byrå?
- Är det vanligt förekommande att börsnoterade företag byter revisionsbyrå?
  - Vad kan ligga till grund för detta?
  - Indikation till marknaden, ”red flag”
- Har ditt företag förlorat/vunnit många kunder till/från the Big 4/mid-tier?
- Anser du att prissättningen på revision av börsnoterade företag har påverkats under de senaste åren?
  - Om Ja: Hur?
  - I takt med att koncentrationen har ökat
  - Sedan Arthur Andersen föll
- Tycker du att det förekommer prispress på revisionstjänster i Sverige?
  - Offertrundor - offertgivning
  - Kunden kan pressa priset – har makten?
  - Påverkan på innehållet i revisionen?

- Vid hög koncentration: Tycker du att åtgärder bör vidtas mot dagens höga koncentrationsnivå?
  - Dela upp the Big 4
  - Staten tar över revision, agerar mellanhand
  - Annat