

Revisors udfordringer ved offentliggørelse af væsentlighedsniveauet i årsrapporten

*The auditors challenges when publishing the materiality level
in the annual report*

Kandidatafhandling 2020

Business Economics and Auditing



Syddansk Universitet, Kolding

Det samfundsvidenskabelige fakultet

Afleveringsdato: 5. september 2020

Forfatter: Henrik Kunstmann

Studieretning: Cand.merc.aud, 5. semester

Studienummer: 433922

Antal anslag m/mellemrum: 169.707

(svarende til 70,7 normalsider)

Vejleder: Rikke Holmslykke Kristensen

Department of Business & Economics, Kolding

Tro og love erklæring

"Der erklæres herved på tro og love, at undertegnede egenhændigt og selvstændigt har udformet denne rapport. Alle citater i teksten er markeret som sådanne, og rapporten eller dele af den har ikke tidligere været fremlagt i anden bedømmelsessammenhæng."



Henrik Kunstmann

Abstract

In 2013, the Financial Reporting Council chose to incorporate disclosure requirements of the materiality level in the annual report in UK and Ireland for companies that report in application to the UK Corporate Governance Code. The implementation of the requirement led to a greater insight into the work performed by the auditor.

The purpose of this thesis is to examine which challenges the auditor experiences when publishing the materiality level in the annual report. Furthermore, the purpose is to examine whether the publication of the materiality level have had any impact on the chosen benchmark and percentage when determining the materiality level.

To investigate this, an analysis was made on the FTSE 100 companies based on 641 annual reports over a 7-year period. The analysis showed that the auditor mainly sets the materiality level based on 5% of profit (or adjusted profit) before tax. The analysis also insinuated that the publication of the materiality level to some extent has made the auditors more cautious when determining the materiality level. The analysis was followed by interviews with five auditors from three of the Big 4 audit companies. The interviews provided a more in depth understanding of the challenges that the auditor experiences, especially when publishing the materiality level. Furthermore, the interviews were used to get a deeper understanding of some of the outputs from the analysis made on the annual reports. The findings suggest that the publication of the materiality level has exposed some of the challenges that the auditor experiences when setting the materiality level in general, such as volatile benchmarks and the judgments of the auditor when assessing materiality, while also creating new challenges. The new challenges are mainly a bigger focus on the materiality level from regulators and users of the financial statement, which has led to higher requirements when presenting the materiality level.

The thesis has given rise to many additional questions, which have not been addressed in this thesis. The results suggest that the determination of the materiality level has become a mechanical exercise, but it would require further analysis in order to suggest a change in ISA 320. Furthermore, it would be interesting to investigate whether the publication of the materiality level can reduce the expectation gap or whether the information confuses the users more than it benefits, as some of the results of this thesis suggests.

Indholdsfortegnelse

Tro og love erklæring.....	1
Abstract	2
Kapitel 1 Indledning og problembaggrund	7
1.1 Problemformulering	8
1.2 Begrebsafklaring og forkortelser	8
1.2.1 Begrebsafklaring	8
1.2.2 Forkortelser	9
1.3 Afgrænsning.....	10
Kapitel 2 Metode	12
2.1 Videnskabsteoretisk ståsted.....	12
2.2 Afhandlingens design	13
2.2.1 Struktur for afhandlingen	13
2.2.2 Multicasestudie	14
2.2.3 Empirisk analyse	15
2.2.4 Interviewundersøgelse	15
2.2.5 Metodeevaluering	19
2.2.6 Kildekritik.....	21
Kapitel 3 Teoretisk baggrund.....	23
3.1 Principal-agent teorien	23
3.2 Overordnet formål med revision.....	25
3.3 Baggrund og definition af væsentlighed	26
Kapitel 4 Væsentlighed i revision	28
4.1 Fastlæggelse og anvendelse af væsentlighedsniveauet i teorien	28
4.1.1 Væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed	28
4.1.2 Væsentlighedsniveau ved udførelse.....	29
4.1.3 Grænsen for klart ubetydelige fejl.....	30
4.2 Udfordringer ifm. fastsættelse af væsentlighed	30
4.2.1 Heterogenitet i fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet.....	30
4.2.2 Forventningskløften ift. væsentlighed.....	32
4.3 Delkonklusion	33
Kapitel 5 Historisk udvikling inden for offentliggørelse af væsentlighedsniveauet i årsrapporten	35
5.1 Udvikling af revisors påtegning	35
5.2 ISA 700 (UK og Irland).....	37

Kapitel 6	Empirisk analyse af UK årsrapporter	39
6.1	Dataindsamling	39
6.2	Datakodning	39
6.2.1	Analyseperiode	39
6.3	Datagrundlag og -indhentning.....	40
6.4	Overblik over data	42
6.5	Overordnet væsentlighedsniveau (OM).....	43
6.5.1	Anvendt procentsats på benchmark	44
6.5.2	Vurdering af forklaringsgrad for benchmark og procentsats	46
6.5.3	Væsentlighedsniveauet ift. de primære benchmarks.	47
6.5.4	Revisorskifte	48
6.5.5	Negativt samt korrigeret resultat før skat.....	52
6.6	Væsentlighedsniveau ved udførelse (PM).....	55
6.7	Grænsen for klart ubetydelig fejl (CTT)	58
6.8	Delkonklusion	58
Kapitel 7	Interviewundersøgelse	60
7.1	Dataindsamling og præsentation af deltagere.....	60
7.2	Fastlæggelse af væsentlighedsniveau i praksis	61
7.2.1	Udfordringer ifm. fastsættelse af væsentlighedsniveauet i praksis.....	63
7.3	Fastlæggelse af væsentlighedsniveau når det præsenteres i årsrapporten	65
7.3.1	Betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet	65
7.3.2	Fordele og udfordringer ved præsentationen.....	66
7.3.3	Vurdering af output fra analysen (jf. Kapitel 6).....	68
7.4	Ændring til ISA 320?.....	70
7.4.1	Mekanisk beregning?.....	70
7.4.2	Mangler der mere guidens fra standarden?.....	71
7.5	Delkonklusion	72
Kapitel 8	Diskussion	75
8.1	Udfordringer ifm. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet.....	75
8.1.1	Svingende resultater, resultater omkring nul og negative resultater	75
8.1.2	Anvendelse af forecast ved fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet	76
8.1.3	Generelle skønselementer i selve fastsættelsen.....	77
8.1.4	Forventningskløften og præsentationen af væsentlighedsniveauet i årsrapporten.....	78
8.1.5	Besvigelserisikoen	80

8.1.6	Øget opsyn og udfordringer fra myndigheder	80
8.2	Offentliggørelsens betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet.....	81
8.3	Bør ISA 320 ændres?	82
Kapitel 9	Konklusion	85
Kapitel 10	Perspektivering.....	88
Kapitel 11	Litteraturliste.....	90
Kapitel 12	Bilagsoversigt.....	95

Figuroversigt

Figur 1:	Struktur for afhandlingen	14
Figur 2:	Fordeling af revisorer for danske børsnoterede virksomheder	17
Figur 3:	Principal-Agent Model.....	23
Figur 4:	Virksomheden som koalitionsmodel af primære interessegrupper	25
Figur 5:	Årsrapporter fordelt på revisionshus	42
Figur 6:	Udvikling i valg af benchmark fra år 1 til år 7.....	43
Figur 7:	Maksimal og gennemsnitlig procentsats for de enkelte benchmarks.....	45
Figur 8:	Fordeling ift. forklaring af væsentlighedsniveau	47
Figur 9:	Big 4's gennemsnitlige OM ift. benchmarks	48
Figur 10:	Antal af revisorskifte.....	49
Figur 11:	Ændring i benchmark ved revisorskifte?	49
Figur 12:	Negativt resultat.....	53
Figur 13:	Anvendelse af benchmark ved negativt kontra positivt resultat	53
Figur 14:	Korrektioner til årets resultat.....	54
Figur 15:	Offentliggørelse af væsentlighed ved udførelse henover årene.....	56
Figur 16:	Sammenholdelse af offentliggørelse af PM (år 1 vs. år 7)	56
Figur 17:	Fordeling af anvendte procentsatser for PM	57
Figur 18:	Gennemsnitlig procentsats for CTT fordelt på år	58

Tabeloversigt

Tabel 1:	Revisionshusenes interne guidelines.....	31
Tabel 2:	Sammenligning af institutionel logik i mellem Big 4.....	32
Tabel 3:	Analyseperiode	40
Tabel 4:	Virksomheder som ikke offentliggør væsentlighedsniveauet	40

Tabel 5: Efterregning af revisors anvendte procentsats	42
Tabel 6: Benchmark og procentsats anvendt i Big 4	44
Tabel 7: Effekt af revisorskifte	51
Tabel 8: Største korrektioner i %	55
Tabel 9: Deltagere i interviewundersøgelsen.....	60
Tabel 10: Fordele og udfordringer ved at offentliggøre væsentlighedsniveauet	68
Tabel 11: Fordele og ulemper ved en mekanisk beregning af væsentlighedsniveauet	78

Kapitel 1 Indledning og problembaggrund

Begrebet *væsentlighed* er et centralt emne inden for revision og har været det i mange år. Begrebet har derfor været undersøgt i forskellige sammenhænge blandt forskere igennem tiden (Messier, Martinov-Bennie, & Eilifsen, 2005). At væsentlighed er et centralt emne er naturligt, idet det er en del af alle revisionens faser (planlægning, udførelse og konklusion), og ligeledes er et centralt udtryk i revisionsstandarden ISA 200. I dennes pkt. 3 beskrives følgende om formålet med en revision (IAASB, 2009a):

"The purpose of an audit is to enhance the degree of confidence of intended users in the financial statements. This is achieved by the expression of an opinion by the auditor on whether the financial statements are prepared, in all material respects, in accordance with an applicable financial reporting framework".

Ud fra dette uddrag beskrives det, at det er revisors ansvar at udstede en konklusion omkring hvorvidt årsrapporten i alle væsentlige henseender er udarbejdet ud fra en relevant regnskabsmæssig begrebsramme. Væsentlighedsniveauet fastsættes af revisor ud fra ISA 320 (IAASB, 2009b), som dog ikke indeholder faste retningslinjer ift. hvordan revisor skal fastsætte niveauet, men derimod alene giver nogle overordnede eksempler, som revisor kan arbejde ud fra. Dette medfører bl.a. at revisor påvirkes af andre faktorer i sin fastsættelse af væsentlighedsniveauet herunder særligt revisionshusenes interne guidelines (A. Eilifsen & Messier, 2015; Holmslykke Kristensen, University of Southern Denmark Department of, & Relationship, 2016, p. 143). Dette er bl.a. medvirkende til større ugenomsigtighed omkring væsentlighedsniveauet og det er derfor også medvirkende til, at der opstår en forventningskløft imellem revisor og regnskabsbrugeren ift. det fastsatte væsentlighedsniveau (DeZoort, Holt, & Stanley, 2019; Iskandar & Iselin, 1999).

Ugenomsigtigheden ift. væsentlighedsniveauet og revisors arbejde fik ved den seneste finansielle krise i 2007-2009 EU til at igangsætte en række incitamentter til at mindske afstanden mellem revisor og regnskabsbruger (Europa-Kommisionen, 2010b). Her var særligt revisionspåtegningen et fokuspunkt, i og med at denne er revisors kommunikation til offentligheden og dermed også til regnskabets brugere. Noget, der i denne forbindelse blev nævnt, var, at revisors påtegning skulle indeholde informationer om det anvendte væsentlighedsniveau i revisionen (Europa-Kommisionen, 2010b).

Selvom hverken EU eller IAASB endte med at indarbejde krav om oplysninger af væsentlighedsniveauet i årsrapporterne, valgte UK og Irland alligevel at indarbejde dette fra år 2013 (FRC, 2013b). Offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet kan muligvis øge gennemsigtigheden ift. revisors arbejde og dermed mindske

forventningskløften til regnskabsbrugeren. En analyse foretaget af Financial Reporting Council (FRC) peger dog på, at regnskabsbrugeren stadig ikke forstår væsentlighedsbegrebet til fulde (FRC, 2017, pp. 26-28). Offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet vil således ikke kun give fordele for revisor, men formentlig også en række udfordringer, herunder hvordan væsentlighedsniveauet præsenteres for regnskabsbrugeren. Yderligere viser analysen fra FRC de mest anvendte faktorer i fastsættelsen af væsentlighedsniveauet. Analysen peger på at revisorerne i UK i overvejende grad anvender 5% af korrigeret resultat eller resultat før skat (FRC, 2017, p. 18). Dermed tyder det på, at der anvendes meget faste og mekaniske retningslinjer for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, hvilket kan betyde, at der i fastsættelsen ikke tages højde for, hvad regnskabsbrugeren reelt fokuserer på, ligesom at revisor ikke anvender sin faglige vurdering. Dette vil kunne indikere et behov for ændring af revisionsstandarden ISA 320.

1.1 Problemformulering

Hvilke udfordringer kan det give for revisor at offentliggøre det fastlagte væsentlighedsniveau, og vil det få betydning for revisors valg af benchmark og procentsats, at væsentlighedsniveauet skal offentliggøres?

Afhandlingens problemformulering leder til følgende undersøgelsesspørgsmål, som vil blive analyseret og gennemgået i de efterfølgende kapitler:

1. Hvordan fastlægges væsentlighedsniveauet teoretisk og i praksis?
2. Hvilke udfordringer og overvejelser eksisterer der ifm. revisors fastlæggelse af væsentlighedsniveauet?
3. Hvordan fastlægger revisor væsentlighedsniveauet, når det offentliggøres i årsrapporten?
4. Bør ISA 320 ændres for at øge revisors faglige vurdering?

1.2 Begrebsafklaring og forkortelser

I dette afsnit defineres og forklares centrale begreber og forkortelser.

1.2.1 Begrebsafklaring

- Væsentlighed:
 - *Væsentlighed* defineres efter ISA 320 (IAASB, 2009b). Definitionen er yderligere beskrevet i afhandlingens kapitel 3. Når væsentlighed omtales i afhandlingen, henvises der til væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed (medmindre andet er beskrevet).
- Regnskabsbruger:

- *Regnskabsbruger* (eller brugeren) er defineret efter Årsregnskabslovens § 12, stk. 2 (Erhvervsministeriet, 2019):

"Regnskabsbrugere er personer, virksomheder, organisationer og offentlige myndigheder m.v., hvis økonomiske beslutninger normalt må forventes at blive påvirket af en årsrapport, herunder nuværende og mulige virksomhedsdeltagere, kreditorer, medarbejdere, kunder, alliancepartnere, lokalsamfundet samt tilskudsgivende og fiskale myndigheder".

- Revisionspåtegning:
 - Med *revisionspåtegning* eller *påtegning* henvises til en revisors uafhængige erklæring jf. ISA 700 (IAASB, 2015).

1.2.2 Forkortelser

I nedenstående er det alene de oftest anvendte forkortelser, der vil blive udspecificeret:

- OM → Overordnet væsentlighedsniveau (Overall Materiality)
 - Forkortelsen anvendes i analysen i kapitel 6.
- PM → Væsentlighed ved udførelsen (Performance Materiality)
 - Forkortelsen anvendes i analysen i kapitel 6.
- CTT → Grænsen for klart ubetydelige fejl (Clearly Trivial Threshold)
 - Forkortelsen anvendes i analysen i kapitel 6.
- Big 4 → Deloitte, PWC, KPMG og EY
 - Big 4 er de fire største revisionshuse på internationalt plan.
- IFAC → International Federation of Accountants
 - En global organisation for revisionsprofessionen.
- IAASB → The International Auditing and Assurance Standards Board
 - Et råd under IFAC som bl.a. står for udstedelsen af revisions-standarder.
- ISA → International Standard on Auditing
 - ISA standarderne er professionelle revisionsstandarder udstedt af IAASB.
- IFRS → International Financial Reporting Standards
 - Internationale regnskabsstandarder.
- FSR → FSR – Danske Revisorer
 - Den danske brancheorganisation for revision, regnskab, skat og virksomhedsøkonomi.
- FRC → Financial Reporting Council

- FRC er en uafhængig tilsynsmyndighed i UK og Irland med ansvar for revision, regnskab og aktuarer.
- PIE → Virksomheder af offentlighedens interesse (Public Interest Entities)
 - Virksomheder af offentlighedens interesse vil være børsnoterede selskaber, banker, kreditinstitutter og forsikringselskaber.
- FTSE 100 → The Financial Times Stock Exchange 100 Index
 - Indekset består af de 100 børsnoterede selskaber på London Stock Exchange, som har den største markedsværdi.

1.3 Afgrænsning

Afhandlingen er som udgangspunkt allerede afgrænset problemformuleringen, men herudover er den afgrænset yderligere for at sikre relevans samt overskuelighed.

Særsomt dansk lovgivning vil ikke være relevant på baggrund af problemformuleringen, som har et internationalt perspektiv. Afhandlingen vil tage udgangspunkt i ISA'erne og vil derfor ikke forholde sig til andre nationale eller internationale revisionsstandarder.

Afhandlingen omfatter væsentlighed samt revisors påtegning efter ISA 700 (samt ISA 700 for UK og Irland). Dette betyder, at der i afhandlingen ikke fokuseres på andre erklæringstyper eller væsentlighed i denne sammenhæng. Afhandlingen vil tage udgangspunkt i følgende ISA standarder:

- ISA 200 – Den uafhængige revisors overordnede mål og revisionens gennemførelse i overensstemmelse med internationale standarder om revision.
- ISA 320 – Væsentlighed ved planlægning og udførelse af revision.
- ISA 450 – Vurdering af fejlinformation konstateret under revisionen.
- ISA 700 – Udformning af en konklusion og afgivelse af erklæring om regnskab.

Afhandlingen er dermed også afgrænset fra ISA 705 (modifikationer til konklusionen i den uafhængige revisors erklæring) og ISA 706 (fremhævelse af forhold i regnskabet og fremhævelse af forhold vedrørende revisionen i den uafhængige revisors erklæring), idet der fokuseres på præsentationen af væsentlighed ifm. påtegningerne.

Væsentlighed knytter sig tæt til risici, revisionshandlinger og -bevis. Forholdet mellem disse vil alene blive omtalt, men ikke beskrevet eller analyseret nærmere.

Afhandlingen er endvidere afgrænset for væsentlighedsniveau eller –niveauer for bestemte grupper af transaktioner, balanceposter og oplysninger jf. pkt A11 i ISA 320 (IAASB, 2009b). Fokus for opgaven vil i

stedet omhandle det overordnede væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed, væsentlighed ved udførelsen samt grænsen for klart ubetydelige fejl. Dette betyder endvidere, at afhandlingen ikke vil fokusere på allokeringen af væsentlighed til eventuelle komponenter i koncernen.

Da den empiriske analyse foretages for virksomheder på FTSE 100, vil det primært være virksomheder af offentlighedens interesse (PIE), som inkluderes. Det er kun PIE virksomheder, der er omfattet af kravet om præsentation af væsentlighed. Der vil dermed ikke være fokus på små og mellemstore virksomheder, som ikke er børsnoteret.

Indhentning af data er foretaget frem til og med d. 20.05.2020, hvorfor der ikke vil blive taget højde for årsrapporter, der er offentliggjort efter dette tidspunkt. FTSE 100 listen opdateres hvert tredje kvartal, og afhandlingens empiriske analyse tager udgangspunkt i listen hentet pr. 30.04.2020 (Exchange, 2020a).

Gennemgang af udviklingen af revisors påtegning, som indebærer gennemgang af EU-kommisionens grøn bog, EU-kommisionens forslag til ny forordning, IAASBs consultations paper, forslag til ny påtegning, FRC's implementering af ISA 700, mm. vil fokusere på væsentlighedsniveauet samt omtalen af dette.

Dermed vil andre aspekter af disse som fx Key Audit Matters (KAM) alene blive omtalt, men ikke nærmere gennemgået, idet disse ikke vurderes at have relevans for besvarelse af problemformuleringen.

Kapitel 2 Metode

Dette afsnit vil omhandle det videnskabsteoretiske ståsted for afhandlingen, som danner ramme for de metodevalg, der efterfølgende vil blive beskrevet.

2.1 Videnskabsteoretisk ståsted

Afhandlingens videnskabsteoretiske ståsted beskrives med inspiration fra Gubas grundlæggende overvejelser om paradigmer (Guba, 1990). Guba definerer et paradigme således (Guba, 1990):

“a basic set of beliefs that guides action, whether of the everyday garden variety or action taken in connection with a disciplined inquiry”

Det er dermed paradigmet, som styrer afhandlingens handlinger. Der findes flere forskellige paradigmer, som overordnet adskilles af tre områder:

- Ontologi: Forhold til om sandheden er der og om den kan findes?
- Epistemologi: Forhold til det undersøgte – objektivt (observerende) eller subjektivt (indledende).
- Metodologi: Hvordan bør det undersøges?

Den metodiske tilgang i afhandlingen vil være ud fra det neo-positivistiske paradigme (illustreret ved postpositivisme i Guba's *the alternative paradigm dialog*). At være neo-positivist betyder, at der er en absolut virkelighed, som jeg anerkender. Samtidig er jeg opmærksom på, at min opfattelse af virkeligheden aldrig vil være fuldstændig, selvom jeg tilstræber dette (Guba, 1990, p. 20). Dette betyder, at jeg ontologisk er kritisk realist. Det neo-positivistiske paradigme betyder endvidere, at jeg ift. epistemologien vil tilstræbe at være objektiv og således tilsidesætte mine egne normer og værdier for at undgå bias. Jeg er opmærksom på, at dette kun er tilnærmelsesvist muligt (modificeret objektivitet) (Guba, 1990, p. 21), idet mine normer og værdier vil være påvirket af egne erfaringer som menneske og revisor. Ligeledes vil jeg forsøge at tilstræbe mest mulig objektivitet ved at anvende min kritiske sans og løbende sparre med min vejleder og kompetente kollegaer i revisionsbranchen.

Ovenstående overvejelser om ontologi og epistemologi har til formål at afklare mine metodologiske spørgsmål, som vil opstå pga. af anvendelse af den neo-positivistiske tilgang. Jeg vil i de efterfølgende afsnit beskrive, hvordan jeg har forsøgt at mindske ovennævnte bias, så der ikke kan stilles spørgsmålstejn ved validiteten og reliabiliteten af afhandlingen. Det samlede metodeafsnit anvendes således til at beskrive mine overordnede overvejelser ift. videnskabsteori og metode, idet jeg mener, at disse danner grundlag for en brugbar konklusion.

2.2 Afhandlingens design

Til afhandlingen anvendes en normativ videnskabelig metode (Andersen, 2013, p. 22) som sammen med metodiske begrundelser skal sikre gyldighed, relevans samt pålidelighed af afhandlingen.

Afhandlingen skrives på baggrund af gældende lovgivning og standarder inden for revision (opdateret frem til d. 20.05.2020), ligesom at der til de teoretiske afsnit vil blive anvendt relevante samt opdaterede videnskabelige artikler og bøger.

Til besvarelse af problemformuleringen vil der blive anvendt både primær og sekundær data (Andersen, 2013, p. 44). De indledende teoretiske afsnit vil udelukkende være skrevet ud fra sekundære data, for at skabe en pålidelig introduktion til baggrunden for væsentlighed i revision. I overgangen til den empiriske analyse overgår afhandlingen fra udelukkende at være baseret på sekundære data til også at være baseret på primær data. De undersøgte årsrapporter er stadig af sekundær karakter, men bearbejdningen af dem gør, at de overgår til at blive primær data.

2.2.1 Struktur for afhandlingen

Forud for den empiriske analyse vil jeg i kapitel 4 beskrive teoretiske udfordringer i forbindelse med væsentlighed med særligt fokus på heterogenitetsproblematikken og forventningskløften. Dette skal ses som en indledning til den senere diskussion omkring revisors udfordringer ifm. Fastsættelsen af væsentlighed.

Kapitel 5 vil omhandle den historiske udvikling inden for offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet i årsrapporten og skal dermed fungere som et bindeled mellem de indledende teoretiske afsnit og den efterfølgende analyse.

I kapitel 6 præsenteres den empiriske analyse, der undersøger hvordan revisor i praksis fastsætter sit væsentlighedsniveau, samt hvordan offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet har udviklet sig over tid. Selvom den empiriske analyse vil have karakter af et longitudinalstudie, idet offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet undersøges over tid (Andersen, 2013, p. 44), er afhandlingen cross-sectional, idet den undersøger forholdet på et bestemt tidspunkt. Formålet med analysen er efterfølgende at kunne vurdere, hvordan væsentlighed præsenteres i UK årsrapporter, om der er sket en ændring i hvordan væsentlighedsniveauet fastlægges fra år 1 til år 7, samt at kunne anvende data fra analysen i den senere interviewundersøgelse.

Kapitel 7 omhandler interviewundersøgelsen. Formålet med interviewene er at undersøge de gængse udfordringer for revisorer ifm. fastsættelse af væsentlighedsniveauet, herunder om det har betydning for revisors fastsættelse (samt hvilken betydning, hvis nogen) at virksomheden er børsnoteret. Yderligere vil

interviewundersøgelsen undersøge, hvilken betydning det kan få for revisor, hvis de skal offentliggøre væsentlighedsniveauet i påtegningen, samt om de mener, at der bør laves ændringer til ISA 320 på baggrund af de resultater, den empiriske analyse viser.

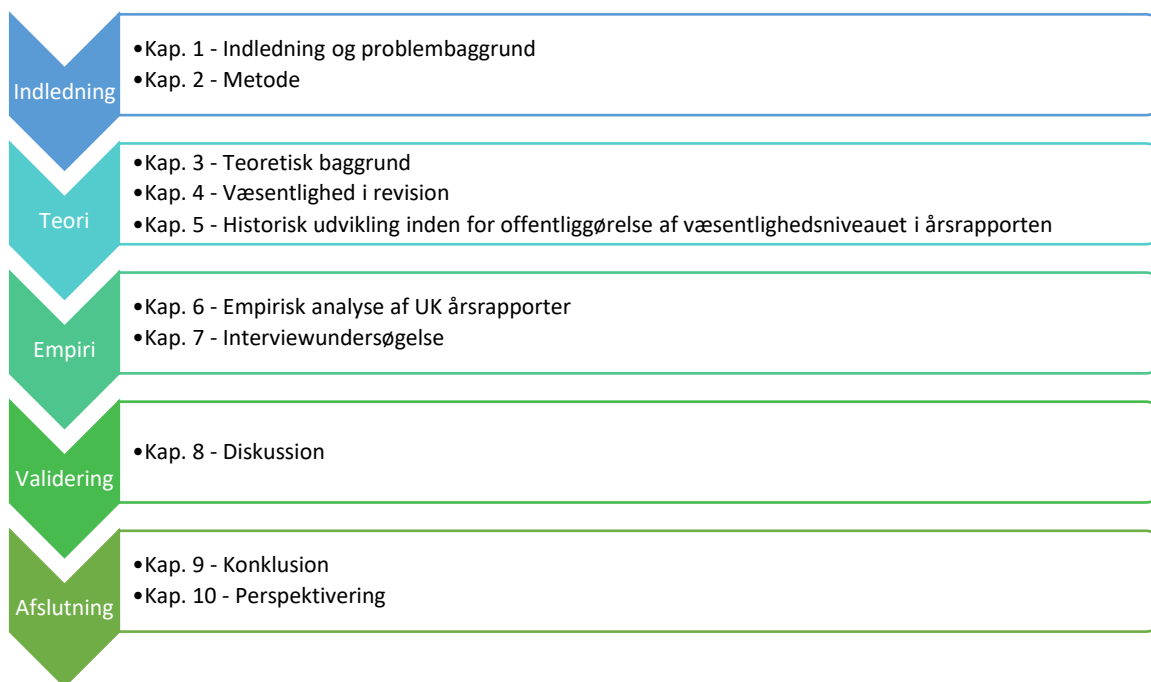
Analysen i kapitel 6 og interviewundersøgelsen i kapitel 7 skal danne baggrund for en diskussion i kapitel 8.

Analysen og interviewundersøgelsen vil dermed drage slutninger om revisors udfordringer ifm. fastlæggelse af væsentlighed, hvis dette offentliggøres, samt hvilken betydning offentliggørelsen vil have.

Der arbejdes således ud fra en deduktiv tankegang, idet jeg med udgangspunkt i generelle principper drager slutninger om enkelte hændelser (Andersen, 2013, p. 265).

Visuelt er afhandlingen illustreret ved nedenstående figur.

Figur 1: Struktur for afhandlingen



Kilde: Egen tilvirkning

2.2.2 Multicasestudie

Hvis formålet med afhandlingen var at undersøge, hvordan revisor præsenterer væsentlighed i revisionspåtegningen, når det offentliggøres i årsrapporten, ville en empiriske analyse være fyldestgørende til at besvare dette. Jeg ønsker i denne afhandling at nå et skridt dybere og ligeledes undersøge hvorfor revisorer vælger at præsentere væsentlighedsniveauet, som de gør. Til dette er et multicasestudie oplagt at benytte, idet det giver mulighed for at undersøge fænomenet i dybden, samt at anvende flere informationskilder til at belyse fænomenet (Yin, 2014, p. 16). Multicasestudiet vil give mig en forståelse for

rationalet bag de beslutninger, revisor træffer ifm. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet (Yin, 2014, p. 15). Multicasestudiet i denne afhandling vil være udformet som dels en empirisk analyse af offentliggjorte årsrapport og dels multiple interviews med revisorer. Der er tale om et multicasestudie, idet flere cases undersøges på forskellige steder og under forskellige betingelser (Andersen, 2013, p. 110).

I de følgende afsnit beskrive den empiriske analyse og interviewundersøgelsen.

2.2.3 Empirisk analyse

UK, Irland, Holland (NBA, 2014) og Australien (ASA, 2019) er omfattet af oplysningskravet om væsentlighed i påtegningen, hvorfor alle disse lande har årsrapporter som indeholder data, der kan være brugbart for afhandlingens empiriske analyse. Årsrapporter fra UK er udvalgt til den empiriske analyse, idet landet var det første til at implementere kravet om oplysning af væsentlighed i påtegningen, og dermed er de også det land, der har haft kravet i flest år. De vurderes derfor som værende foregangsland ift. både Holland og Australien og dermed også dem, der er nået længst i præsentationen af væsentlighed.

Den empiriske analyse foretages på baggrund af FTSE 100 og vil omfatte 641 årsrapporter, idet den laves over 7 år. Der vil i indhentningen af data være fokus på revisionspåtegningen samt de primære regnskabsposter ift. væsentlighed (de oftest anvendte benchmark). Populationen vurderes både tilstrækkelig stor og tilstrækkelig bred til at kunne danne generaliseringer, idet der er tale om et helt indeks, som dermed dækker over en bred kategori af virksomheder.

Dataindsamlingen er yderligere beskrevet indledningsvist i kapital 6.

2.2.4 Interviewundersøgelse

Dette afsnit vil beskrive processen vedr. de foretagne interviews i afhandlingen. Grundlaget for interviewene er udarbejdet ud fra Kvale og Brinkman der via 7 faser beskriver de praktiske trin i gennemførelsen af en interviewundersøgelse (Kvale & Brinkmann, 2015, p. 149).

Interviewundersøgelsen skal bidrage med en større forståelse for de resultater, som den foregående empiriske analyse af præsentation af væsentlighed i årsrapporterne viser. Kendskab til revisors fastsættelse af væsentlighedsniveau i praksis og de udfordringer som revisor oplever, vil være behjælpelige ift. at komme nærmere bevæggrundene bag revisorerens argumentation for fastsættelse af væsentlighedsniveau ud fra den empiriske analyse. Yderligere anvendes interviewundersøgelsen til at analysere på nogle af de outputs, som den foregående empiriske analyse viser, i et forsøg på at højne objektiviteten ift. analyseresultater.

2.2.4.1 Deltagere

De centrale emner til interviewundersøgelsen er deduceret ud fra afhandlingens forskningsspørgsmål. For at kunne bidrage med synspunkter ift. ovenstående tilstræbes det at de interviewede personer har et højt fagligt niveau inden for revisionsfaget. For at sikre dette, har jeg i udvælgelsen af deltagerne haft fokus på nedenstående kriterier:

- Er statsautoriseret revisor
- Arbejder eller har inden for de seneste 2 år arbejdet med PIE-kunder
- Har over 10 års erfaring som revisor
- Arbejder i et Big 4 revisionshus

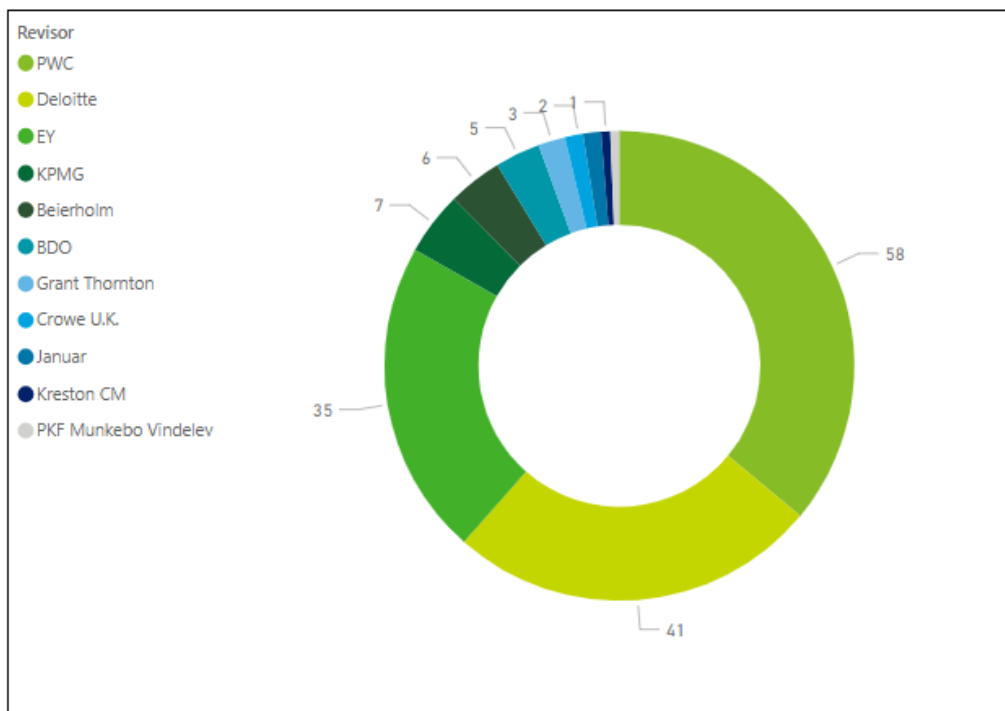
Ræsonnementet bag ovenstående kriterier er følgende:

- Som statsautoriseret vil man have et naturligt kendskab til processen bag fastsættelsen af det overordnede væsentlighedsniveau. En statsautoriseret revisor vil have et større overblik over processen bag fastsættelsen af væsentlighedsniveauet og de tanker, der ligger bag, end en revisor, som ikke er statsautoriseret vil have.
- At have arbejdet med PIE-kunder inden for de seneste par år er et krav idet den empiriske analyse er baseret på børsnoterede selskaber, og derfor kræves en vis viden om metodikken bag fastsættelsen af væsentlighedsniveauet ved PIE-kunder, og de udfordringer, som kan forekomme i den forbindelse. En undersøgelse foretaget i UK af FRC viser, at flere af de større revisionshuse har strammere krav ift. væsentlighedsberegning, når det omhandler PIE-kunder (FRC, 2017). Jeg antager, at det samme gør sig gældende i Danmark.
- Kravet om 10 års erfaring som revisor medtages for at sikre, at deltagerne har en vis ballast ift. at kunne omtale de typiske udfordringer ifm. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet. 10 års erfaring vil ofte være opnået for mange danske statsautoriserede revisorer pga. af de uddannelsesmæssige krav der ligger bag, hvorfor det også kan ses i sammenhæng med dette krav.
- Idet min foregående analyse udarbejdes på baggrund af selskaberne på FTSE 100, som alene revideres af Big 4, vurderer jeg også, at det er vigtigt, at alle deltagere er revisorer i et af disse revisionshuse. Dette skyldes, at de vil have en større indsigt i Big 4's metodik ift. fastsættelse af væsentlighedsniveau. Jeg vurderer ligeledes, at der er størst chance for, at jeg kan finde revisorer i disse huse, som har erfaring med at revidere børsnoterede selskaber.

Deltagere i interviewundersøgelsen vil blive præsenteret indledningsvist i kapitel 7. KPMG er udeholdt af undersøgelsen, idet det ikke har været muligt at finde den rette kandidat inden for dette revisionshus.

Kigges der på de danske børsnoterede selskaber (Børsen, 2020), er det alene syv af disse, der revideres af KPMG jf. nedenstående figur.

Figur 2: Fordeling af revisorer for danske børsnoterede virksomheder



Kilde: Egen tilvirkning

For total liste af selskaber og tilknyttet revisor, se da bilag 1. Revisorerne er fundet gennem virk (Virk, 2020). For de selskaber, der ikke er CVR-registreret i Danmark, er revisor fundet ved at undersøge den seneste årsrapport (fx gældende for SAS). At KPMG ikke deltager i interviewundersøgelsen vurderes ikke at have indflydelse, idet de fem deltagende kandidater er fordelt på hhv. PWC, Deloitte og EY og dermed dækker over størstedelen af den totale population. Antallet af interviewdeltagere er valgt ud fra, at jeg ønskede deltagere fra forskellige revisionshuse, for at få en nærmere forståelse for lige netop den proces, der ligger bag fastsættelse af væsentlighedsniveauet i Big 4. Dernæst er der valgt yderligere to revisorer, som begge enten har arbejdet eller arbejder med en eller flere af selskaberne på FTSE 100 og dermed vil kunne give et nærmere indtryk af de udfordringer, som de har oplevet ifm. præsentationen af væsentlighed i årsrapporten. Afslutningsvis vurderes det ikke at en øget mængde af deltagere ville kunne bidrage med nævneværdigt yderligere viden (Kvale & Brinkmann, 2015, pp. 166-169).

2.2.4.2 Udførelse af interviews

Interviewene foretages som semi-strukturerede interviews (Andersen, 2013, p. 155). Dette er valgt, idet jeg har specifikke fokuspunkter for interviewene, som jeg gerne vil spørge ind til. Samtidig ønsker jeg mulighed

for at stille uddybende spørgsmål til deltagerne, såfremt de kommer med interessante inputs, som ikke belyses af de på forhånd nedskrevne spørgsmål (Andersen, 2013, p. 155). Det semi-strukturerede interview er ideelt i kombination med det fokuserede interview, idet jeg, ud over en generel viden om væsentlighed ved børsnoterede selskaber, ønsker at få input til nogle af resultaterne fra den empiriske analyse. Disse input kan lede til nye spørgsmål, som kan give mig en dybere forståelse af resultaterne (Darmer & Freytag, 1996, p. 241).

På grund af de nuværende omstændigheder med Covid-19 vil alle interviews blive foretaget over Microsoft Teams (eller lignende videosystemer) for at undgå nogle af ulemperne ved telefoninterview, som fx manglende mimik og visuelle effekter til at forklare spørgsmål (Andersen, 2013, p. 158).

Interviewene vil blive lydoptaget, så jeg under interviewene kan fokusere på spørgsmål og svar, i stedet for at det blive afbrudt af noteringer undervejs. Jeg vil løbende tjekke af, når jeg mener at have opnået fyldestgørende svar på de på forhånd nedskrevne spørgsmål (Andersen, 2013, p. 155).

Jeg vil bestræbe mig på at holde interviewene korte. Dette for dels at sikre kontinuerligt fokus i interviewet og dels af respekt for, at de interviewede personer har stramme tidsplaner qua deres arbejde og stillinger (Andersen, 2013, p. 156). Jeg vil derfor også holde den indledende fase kort og i stedet have afklaret baggrundsinformation på forhånd. Fokus i den indledende fase vil være at skabe tillid, så de føler sig trygge ved at dele information og få klarlagt evt. spørgsmål fra deltageren ift. interviewet og dets formål (Kvale & Brinkmann, 2015, p. 183). Interviewet af ledende medarbejdere stiller krav til mig som interviewer, idet jeg skal balancere imellem ikke at lade deltagerne overtage samtalen, så jeg ikke får de nødvendige input, mens jeg samtidig skal forsøge at være åben overfor nye input og nye vinkler på problemstillingerne (Darmer & Freytag, 1996, p. 250). Min tjekliste ift. spørgsmål er udviklet for at hjælpe mig i denne sammenhæng.

Deltagerne vil forud for interviewet modtage informationer om de overordnede temaer for interviewet. Dette tiltag vurderes at kunne højne kredibiliteten, idet det vil give deltagerne mulighed for at forberede sig inden interview (Saunders, Lewis, & Thornhill, 2015, p. 402).

For at forhindre eventuelle misforståelser, skrives et referat af interviewet, som deltageren godkender til anvendelse i afhandlingen. Dette er også med til at sikre højere validitet. Jeg vil ligeledes vedlægge lydfiler for at sikre korrekt lydspor. Disse vil være til rådighed for censor og vejleder.

Interviewguide kan ses i bilag 2. Interviewguides er udformet todelt med forskningsspørgsmål i venstre side og interviewspørgsmål i højre side. Forskningsspørgsmålene er udarbejdet med udgangspunkt i afhandlings

problemformulering og skal sikre, at de tilknyttede interviewspørgsmål hjælper med at afklare problemformuleringen (Kvale & Brinkmann, 2015, pp. 186-187).

Jeg har besluttet, at interviews ikke vil blive transskriberet 1 til 1, men i stedet vil der blive transskriberet som referater af de enkelte interviews. Referaterne vil indeholde de væsentlige pointer og citater. Referaterne kan ses i bilag 4 til 8. Anvendelse af citater vurderes brugbart, i det de giver en forstærkende effekt. De primære citater vil fremgå af referaterne. De primære citater samt pointer fra interviewene er fundet ved kodning af materialet. Jeg har anvendt to kodningsmetoder fra Saldaña (Saldaña, 2015, pp. 294-295), som er hhv. holistisk kodning og in-vivo kodning. Den holistiske kodning anvendes indledningsvist til at danne overblik over et større sæt af data og er ofte brugbar, hvis undersøger allerede har kendskab til emnet og hvad der ønskes undersøgt. Der er dog risiko for, at jeg mister information ved at benytte denne metode, idet kodningen ofte vil være af større afsnit. Den holistiske kodning suppleres derfor med in-vivo kodning, som består i kort kommentering løbende i margenen, og som derfor er mere specifik end den holistiske kodning.

Et eksempel på in-vivo kodning kan ses af bilag 3. Her er et stykke af en af interviewene svarende til en side, transskriberet ord for ord og herefter kodet, for at vise hvordan interviewene er afkodet.

2.2.5 Metodeevaluering

Validitet dækker over begreberne gyldighed og relevans (Andersen, 2013, p. 84). Gyldigheden betegner hvorvidt der er overensstemmelse mellem det teoretiske og det empiriske. Relevansen betegner hvorvidt den indhentede empiri reelt besvarer problemformuleringen (Andersen, 2013, p. 84). Idet min afhandling bygger på både kvantitative og kvalitative data, har jeg valgt at anvende forskellige vurderingskriterier for disse.

2.2.5.1 Kvantitative vurderingskriterier

Den empiriske analyse bygger på kvantitativt data, der viser sammenhænge mellem flere variable, som fremkommer fra de offentliggjorte årsrapporter. Analysen er vurderet ud fra Yin's fire vurderingskriterier (Yin, 2014, pp. 46-49), som er construct validity, internal validity, external validity og reliability.

Construct validity:

Den empiriske analyse er udarbejdet således, at den undersøger flere forskellige vinkler af væsentlighed i årsrapporter i UK. Dette sikrer, at jeg ikke forsøger at bekræfte mine egne forudindtagede holdninger, men i stedet tilstræber at være objektiv. Analyseresultaterne vil ikke være påvirket af mine subjektive holdninger, men udelukkende præsentere sammenspillet mellem flere variable, som jeg ikke har haft

indflydelse på. Der ligger dog subjektive valg bag hvilket indhold jeg ønsker at analysere, hvilket naturligvis svækker objektiviteten. Overordnet vurderes objektiviteten af analysen dog som værende høj.

Internal validity:

Analysen vurderes at have høj intern validitet, da konklusionerne viser reelle sammenhænge mellem variablene, som ikke er påvirket af, hvordan undersøgelsen er designet. Konstruktionen af analysen bevirker, at flere forskellige forhold vil blive undersøgt, så det sikres, at de rette konklusioner drages.

External validity:

Den eksterne validitet vurderes ligeledes høj, idet resultaterne kan bruges til at danne generaliseringer iht. hvordan revisor i praksis fastsætter væsentligheden for børsnoterede selskaber. Dette styrkes af at undersøgelsen er foretaget på FTSE-100, hvorfor data vurderes pålidelige. Dette støttes af det efterfølgende interview, som skal forsøge at besvare af spørgsmålet "hvorfor".

Reliability:

Reliabiliteten angiver, hvor sikkert og præcist du måler det, du faktisk måler, samt i hvor høj grad beviserne er uafhængige af personen, som udfører analysen (Andersen, 2013, p. 84). Data anvendt i analysen er som nævnt hentet fra årsrapporterne uden yderligere manipulering. Hvis en anden person foretager en lignende analyse på baggrund af samme data, vurderes det, at personen vil opnå samme resultater. Analysen vurderes dermed også at være uden fejl og bias. Reliabiliteten vurderes på denne baggrund at være høj.

2.2.5.2 Kvalitative vurderingskriterier:

Til vurdering af min kvalitative interviewundersøgelse, vil jeg tage udgangspunkt i de fire kvalitative vurderingskriterier (Hirschman, 1986), som er credibility, transferbility, dependability og confirmability.

Credibility:

For at sikre høj credibility har jeg først og fremmest sikret, at de foretagne interviews er lavet med revisorer, der vurderes at have de faglige kompetencer til at kunne afføde troværdigt data. Kriterierne for udvalgte revisorer kan ses i ovenstående afsnit for interview (jf. afsnit 2.2.4.1). Dernæst har jeg sparret med min vejleder omkring interviewguide¹ for at sikre fremgangsmåden af interviewet samt for at jeg indhenter de nødvendige data. Yderligere får deltagerne tilsendt referat efter interviewet for at undgå misforståelser

¹ Interviewguide er vedlagt i bilag 2

og fejltolkninger. Afslutningsvist øger det kredibiliteten, at jeg arbejder som revisor og dermed kender til kulturen, det faglige sprog, omgangstone mm.

Transferability:

Evalueringen af transferability omhandler hvorvidt fund i data kan overføres til andre kontekster inden for væsentlighed. Idet undersøgelsen ikke alene omhandler præsentation af væsentlighed i årsrapporter i UK, men også væsentlighed i en general kontekst, vurderer jeg, at resultaterne af undersøgelsen vil kunne overføres til væsentlighed i en anden kontekst. Dermed gælder analysen ikke alene væsentlighed for børsnoterede UK selskaber, men børsnoterede selskaber generelt.

Dependability:

Ift. dependabilitet af undersøgelsen anerkender jeg, at andre vil få svært ved at opnå nøjagtig samme fund. Jeg vurderer dog, at dependabiliteten styrkes af min empiriske analyse, som flere af mine interviewspørgsmål tager udgangspunkt i. Andre vil således kunne reproducere analysen, mens selve interviewene vil være sværere at reproducere 'en til en'. Dette eftersom interviewene ikke udelukkende er afledt af min analyse, men også mine indledende undersøgelser, korrespondance med vejleder og udvalgte deltagere. Dertil vil min egen bias også påvirke interviewene, idet jeg som neo-positivist har anerkendt, at det ikke er muligt at være 100% objektiv, hvorfor jeg i gennemgangen af afhandlingens videnskabsteoretiske ståsted har redegjort for bias.

Confirmability:

Confirmability er en evaluering af, hvorvidt jeg som undersøger har formået at undgå bias i forbindelse med undersøgelsen. Som nævnt ovenfor har jeg allerede erkendt, at det ikke er muligt at være 100% objektiv. Jeg vil dog tilstræbe objektivitet ved at spare med min vejleder og kompetente kollegaer, for at undgå at lade mig påvirke af egne holdninger.

2.2.6 Kildekritik

Min kildekritik vil som udgangspunkt være præget af en løbende konkret vurdering i forbindelse med empiriindsamlingen, hvor jeg vil vurdere gyldigheden, relevansen samt pålideligheden af de enkelte kilder ud fra min egen professionelle skepsis. I forbindelse med anvendelse af artikler og rapporter har jeg været opmærksom på, at forfatteren, ligesom jeg selv, kan være påvirket af egne holdninger, hvilket medfører en vis bias. I sådanne tilfælde vil jeg fravige eller finde andre artikler eller rapporter, der kan underbygge dette.

En stor del af afhandlingen er baseret på lovgivning og standarder. I forbindelse hermed er det afgørende at sikre, at der anvendes de gældende love og standarder, således at kildernes aktualitet og relevans bevares. Hvis det har været nødvendigt at anvende materiale af ældre dato, fremgår det tydeligt af teksten.

Citater og tekststykker direkte fra lovgivninger vil være anført i kursiv eller på anden måde være fremhævet, ligesom der vil fremgå reference.

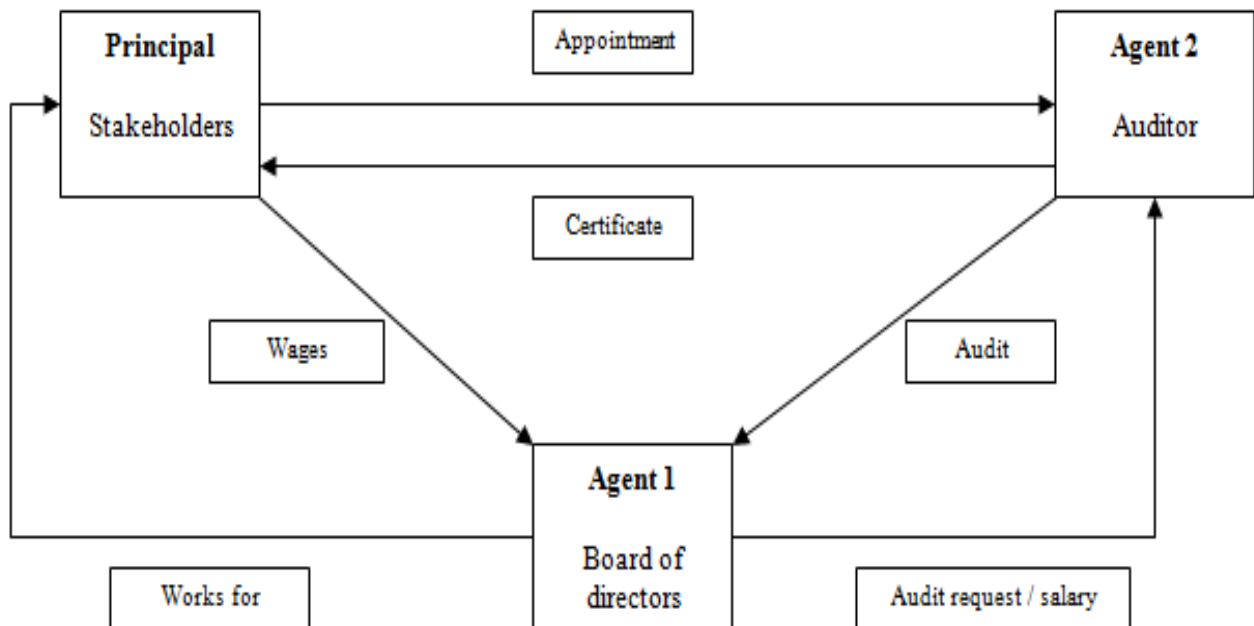
Kapitel 3 Teoretisk baggrund

Formålet med dette kapitel er at give en introduktion til begrebet væsentlighed. Kapitlet vil først beskrive revisors rolle og hvorfor der er et behov for revision gennem *principal-agent teorien*, idet det er en ofte anvendt og anerkendt teori ifm. revisionsteori. Dernæst vil kapitlet beskrive revisionens overordnede mål og begreberne væsentlighed, risiko og bevis herunder sammenhængen mellem disse.

3.1 Principal-agent teorien

For at forstå revisors rolle i samfundet og senere begrebet væsentlighed er det vigtigt at kende de bagvedliggende teorier og behovet for revision. Dette kan forklares ved principal-agent teorien, som illustreres ved nedenstående figur:

Figur 3: Principal-Agent Model



Kilde: Undervisningsmateriale, revisionsteori 2018 (SDU)

Wallace beskriver forholdet mellem principal og agent ved følgende (Wallace, 1980):

"An agency relationship is a contract under which one or more principals engage another person as their steward (agent) to perform some service on their behalf, the performance of which requires the delegation of some decision making authority to the steward".

Teorien bygger på, at en person (principalen) hyrer en anden person (agenten) til at udføre et arbejde på vegne af principalen. I en moderne virksomhed ses dette ved forholdet mellem virksomhedens ejer (principalen) og virksomhedens ledelse (agenten)². Begge parter har en økonomisk interesse i ansættelsesforholdet, i og med at ledelsen forventer at modtage en kompensation (løn, bonus, mm.), mens ejeren forventer, at ledelsen styrer virksomheden efter ejerens interesser og sikrer en langsigtet indtjening (Aasmund Eilifsen, Messier, Glover, & Prawitt, 2014, pp. 5-7).

Ejeren og ledelsen har pga. af deres roller adgang til forskellige informationer, som skaber et asymmetrisk informationsforhold. Ejeren har ikke nem adgang til virksomhedens finansielle performance, ligesom ejeren ikke har information om ledelsens performance og kompetencer (Wallace, 1980). Det antages derimod, at ledelsen kan disponere over virksomheden og dermed ejerens økonomi (eller en del af denne) (Aasmund Eilifsen et al., 2014, pp. 5-7). Dette bevirker, at ledelsen har mulighed for at disponere efter egne interesser, uden at ejerne opdager det (kaldet moral hazard/skjult adfærd) (Elling, 2019, p. 49).

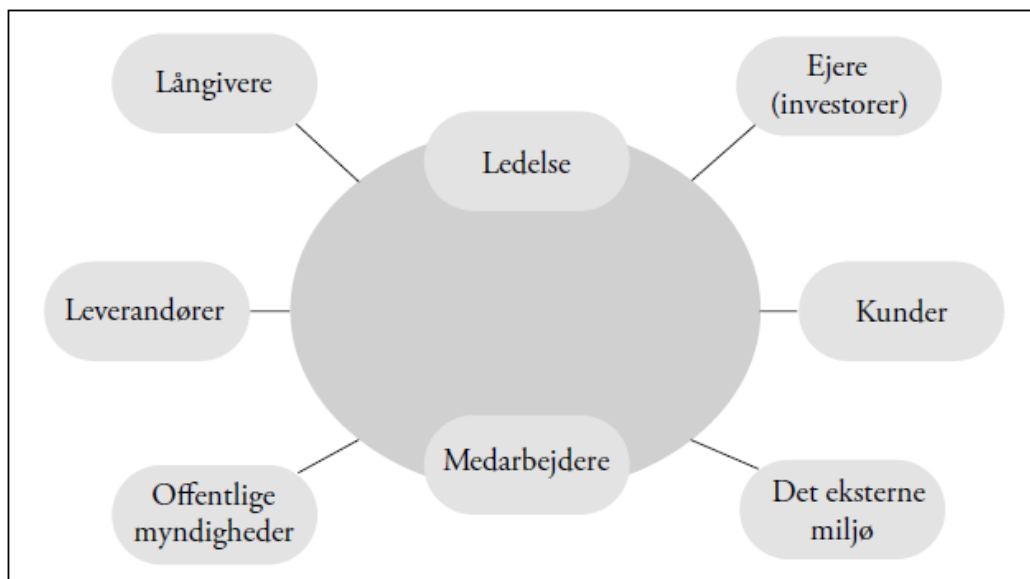
Det formodes, at begge parter har interesse i at maksimere deres egen nytte, samt at deres nyttefunktioner sjældent vil være identiske (Wallace, 1980). Ledelsen vil fx være interesseret i hurtigt at opnå en given indtjening for at aktivere ledelsens bonus, hvilket kan få dem til at manipulere med tallene. Idet ejeren ligeledes er interesseret i at maksimere sin nytte, vil ejeren forsøge at monitorere ledelsen for at sikre, at de tal, ledelsen oplyser, er pålidelig. Dette koster penge, som vil blive fratrukket virksomhedens overskud og i sidste ende også ledelsens kompensation (Wallace, 1980).

Informationsasymmetrien og de modstridende interesser mellem ejeren og ledelsen giver et behov/en interesse for revision. Både ejeren og ledelsen vil efterspørge revisionen. Ejeren vil efterspørge det for at opnå forsikring om de givne informationer, mens ledelsen vil efterspørge revision for at undgå mistanke om de givne informationer og dermed også undgå, at ejeren vil bruge unødvendige omkostninger på at monitorere ledelsen, som vil blive fratrukket ledelsens kompensation. Revisor vil ikke være afhængig af virksomhedens resultater, og derfor heller ikke have interesse i at oplyse forkerte informationer i rapporteringen til ejeren. Revisorens kompetencer, uafhængighed og objektivitet er revisorens eksistensgrundlag i rollen som offentlighedens tillidsrepræsentant, hvilket også medfører en lang række krav, som fremgår nærmere af revisorloven, som revisorerne i Danmark er underlagt (Erhvervsministeriet, 2018).

² I Danmark er principal-agent forholdet i et virksomhedsperspektiv reelt tredelt idet ledelsen både består af bestyrelsen og direktionen. Bestyrelsen og direktion har dermed også et principal-agent forhold, idet bestyrelse (principalen) ansætter direktionen (agent). For overskuelighedens skyld omtales bestyrelsen og direktion under et (ledelsen) i kapitlet.

Som offentlighedens tillidsrepræsentant skal revisoren naturligvis ikke agere efter ejeren, men derimod efter offentlighedens interesse (Warming-Rasmussen & Jensen, 2001). Dette leder over til en af svaghederne ved ovenstående teori, idet der ikke tages højde for de resterende interessenter til virksomheden. Disse kan illustreres ved nedenstående figur:

Figur 4: Virksomheden som koalitionsmodel af primære interessegrupper



Kilde: Finansiell Rapportering – teori og regulering 5. udgave (Elling, 2019, p. 24)

Interessegrupperne har forskellige informationsbehov, og mange af dem har modstridende interesser. De skal alle kunne stole på de oplysninger, der kommer fra virksomheden. Revisionen og særligt påtegningen giver dermed værdi for en lang række brugere, som opnår en forsikring om, at tallene i årsrapporten med høj grad af sikkerhed er korrekte. Alternativet ville være, at de enkelte regnskabsbrugere hver især skal undersøge regnskabsmaterialet for at opnå overbevisning for tallene. Revision løser dermed en række problemstillinger gennem påtegninger. I de næstkommende afsnit beskrives det overordnede formål med revision samt gennemførelse af revisionen nærmere, hvilket skaber overgangen til den teoretiske gennemgang af begrebet væsentlighed.

3.2 Overordnet formål med revision

Det overordnede formål med en revision er at styrke brugernes tillid til regnskabet, hvilket foregår gennem revisors konklusion, som udtrykkes via dennes påtegning (IAASB, 2009a). Dette udtrykkes gennem ISA 200 sektion 11 (IAASB, 2009a), som beskriver, at revisors overordnede mål er;

“(a) To obtain reasonable assurance about whether the financial statements as a whole are free from material misstatement, whether due to fraud or error, thereby enabling the auditor to express an opinion

on whether the financial statements are prepared, in all material respects, in accordance with an applicable financial reporting framework; and

(b) To report on the financial statements, and communicate as required by the ISAs, in accordance with the auditor's findings".

En revision anvendes til at skabe sikkerhed for, at det regnskab, som brugeren skal anvende, i al væsentlighed er korrekt og derfor kan anvendes til at træffe beslutninger. Revision af regnskaber bygger på tre kernebegreber; væsentlighed, revisionsrisiko og bevis (Aasmund Eilifsen et al., 2014, p. 13). De tre begreber hænger sammen, idet revisors vurdering af væsentlighed og risiko har betydning for arten, timing og mængden af revisionsbevis, der skal indhentes (Aasmund Eilifsen et al., 2014, p. 13). Revisor skal dermed indhente tilstrækkeligt og egnet revisionsbevis til at reducere revisionsrisikoen til et acceptabelt lavt niveau (IAASB, 2009a). Revisor er ikke tiltænkt til at skulle opnå en revisionsrisiko på 0%, hvilket ej heller er muligt pga. revisionens iboende begrænsninger. Revisor skal ikke opnå absolut sikkerhed, men alene høj grad af sikkerhed, for at regnskabet som helhed ikke indeholder væsentlig fejlinformation (IAASB, 2009a). De iboende begrænsninger ifm. revisionen forekommer som følge af;

"The nature of financial reporting, the nature of audit procedures; and the need for the audit to be conducted within a reasonable period of time and at a reasonable cost".

Ovenstående uddrag fra ISA 200 hænger sammen med revisorloven, hvori der jf. § 16 (Erhvervsministeriet, 2018) står følgende;

"Revisor skal udføre opgaverne i overensstemmelse med god revisorskik, herunder udvise den nøjagtighed og hurtighed, som opgavernes beskaffenhed tillader".

3.3 Baggrund og definition af væsentlighed

Begrebet væsentlighed går langt tilbage og tidsskrifter fra før og omkring 1900 tallet beskriver, at begrebet har været en del af revisionen i mange år (Holmes, 1972). Særligt i takt med at virksomhedernes generelle størrelse voksede, indfandt væsentlighed sig mere og mere. I stedet for at kigge hele regnskabet i gennem, begyndte revisor at vurdere det væsentlige. Lord Darvey forklarer væsentlighed således (Holmes, 1972):

"Every contract or fact is material which would influence the judgment of a prudent investor in determining whether he would subscribe for the shares or debenture offered by prospectus".

I dag definerer IASB væsentlighed som (IASB, 2018):

"Information is material if omitting, misstating or obscuring it could reasonably be expected to influence the decisions that the primary users of general purpose financial statements make on the basis of those financial statements, which provide financial information about a specific reporting entity".

Informationer betragtes ifølge IASB som væsentlige, hvis de ved udeladelse eller forkert angivelse vil påvirke de økonomiske beslutninger, som regnskabsbrugeren tager på baggrund af regnskabet.

Definitionen af væsentlighed adskiller sig i dag fra tidligere, ved at den nævner regnskabsbrugeren i stedet for investoren og dermed anerkender, at der er flere regnskabsbrugere end blot investorer.

Den regnskabsmæssige definition hænger tæt sammen med den revisionsmæssige definition i revisionstandarden, ISA 320, der skriver følgende om hvornår fejl vurderes væsentlige i sektion 2 (IAASB, 2009b):

"Misstatements, including omissions, are considered to be material if they, individually or in the aggregate, could reasonably be expected to influence the economic decisions of users taken on the basis of the financial statements;

Væsentlighed afhænger dermed af størrelsen af fejlen/fejlene, bedømt ud fra om de kan ændre brugerens økonomiske beslutning ved forkert angivelse.

ISA 320 skriver endvidere følgende om revisors fastlæggelse af væsentlighedsniveauet (IAASB, 2009b):

"The auditor's determination of materiality is a matter of professional judgment and is affected by the auditor's perception of the financial information needs of users of the financial statements".

Ovenstående viser, at væsentlighedsniveauet påvirkes af revisors faglige vurdering.

Kapitel 4 Væsentlighed i revision

Kapitlets fokus vil være på den teoretiske fastsættelse og anvendelse af væsentlighedsniveauet i revision, samt udfordringer i denne forbindelse.

4.1 Fastlæggelse og anvendelse af væsentlighedsniveauet i teorien

Væsentlighedsniveauet har for revisor flere formål herunder:

- Sammen med revisionsrisikoen bruger revisor væsentlighed til at vurdere arten, timing og mængden af revisionsbevis.
- Væsentlighed anvendes til at vurdere de fundne fejlinformationer (IAASB, 2009c).
- Væsentlighed bevirker at revisor kan udføre revisionen med den rette nøjagtighed og hurtighed og dermed udføre opgaver i overensstemmelse med god revisorskik jf. RL § 16 (Erhvervsministeriet, 2018).

Væsentlighedsniveauet anvendes af revisor gennem hele revisionen fra planlægning og udførelse til evaluering af resultater og rapportering. Første trin er fastsættelse af væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed.

4.1.1 Væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed

Første step i fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet er at klarlægge hvem de primære brugere er og hvad der er deres primære fokus. Revisors vurdering af de primære brugere afhænger af den enkelte virksomhed og dennes omgivelser. Når regnskabets brugere er fundet, er det næste trin at fastsætte hvilke benchmarks, der skal anvendes. Benchmarks vælges ud fra revisors vurdering af, hvad brugerne fokuserer på i regnskabet (IAASB, 2009b). ISA 320 (IAASB, 2009b) nævner en række eksempler på hvilke benchmarks, der kan vælges:

- Resultat før skat
- Nettoomsætning
- Samlede omkostninger
- Nettoaktiver/Egenkapital

Ovennævnte benchmarks er af kvantitativ karakter, som påvirkes af bagvedliggende kvalitative forhold. Den procentsats, der anvendes på det valgte benchmark, afhænger af revisors faglige vurdering (IAASB, 2009b). ISA 320 indeholder ikke guidens ift. den anvendte procentsats, men nævner, at revisor bør anvende en højere procentsats ved resultat før skat end ved omsætning (IAASB, 2009b). I forlængelse heraf

nævner standarden, at revisor fx kan anvende 5% af resultat før skat eller 1% af omsætning eller de totale omkostninger, hvis disse vurderes passende (IAASB, 2009b).

En større analyse af otte af de største revisionshuse i USA viser, at alt mellem 0,25% og 10% anvendes i praksis på de valgte benchmarks (A. Eilifsen & Messier, 2015, p. 13).

Efter benchmark og procentsats er valgt, foretages udregning af væsentlighedsniveauet. Benchmark ganget med procentsatsen giver revisor et pejlemærke for, hvor væsentlighedsniveauet kan ligge, men det endelige valg af niveau er op til revisors faglige vurdering, og det dermed ikke blot en udregning.

4.1.2 Væsentlighedsniveau ved udførelse

For at undgå at den samlede mængde af uvæsentlige og ikke-opdagede fejl ligger over væsentlighedsniveauet, fastsætter revisor et væsentlighedsniveau ved udførelsen (IAASB, 2009b). Hvis revisor alene arbejder med et væsentlighedsniveau, vil der ikke være plads til eventuelle ikke-opdagede fejl. Væsentlighed ved udførelse er ligesom det overordnede væsentlighedsniveau, ikke en mekanisk udregning, men afhænger af revisors faglige vurdering (IAASB, 2009b). ISA 320 uddyber at niveauet påvirkes af revisors forståelse af virksomheden gennem dennes arbejde under risikovurderingen samt af typen og graden af fejl konstateret ved tidligere revisioner og derfor også revisors forventning til omfanget af fejl i dette års revision (IAASB, 2009b). Det er dermed op til revisor at fastlægge niveauet, omend standarden indikerer faktorer, som kan påvirke niveauet. Dette kan fortolkes ved, at det typisk vil være nedenstående forhold der påvirker, hvorvidt væsentlighed ved udførelse skal ligge i den højere eller lavere ende:

- Forventning til antallet af fejl
- Karakteren og omfanget af sidste års fejl samt sandsynligheden for at disse vil gå igen i indeværende år
- Internt kontrolmiljø
- Omfanget af regnskabsmæssige forhold påvirket af skøn
- Omsætning genereret af ledelsen eller nøglepersoner i regnskabsaflæggelsen

ISA 320 angiver intet procentmæssigt spænd for revisor ift. hvor stort et hair-cut der skal tages af væsentlighedsniveauet for regnskabet som helhed. I praksis viser en undersøgelse, at væsentlighed ved udførelsen typisk vil ligge mellem 50-75% af væsentlighedsniveauet for regnskabet som helhed (A. Eilifsen & Messier, 2015, p. 13).

4.1.3 Grænsen for klart ubetydelige fejl

Revisor skal akkumulere fejlinformationer i løbet af revisionen, på nær de fejl der er klart ubetydelige (IAASB, 2009c). Det er dermed ikke alle fejl, der skal oplyses og oplistes, hvilket understøtter hvorfor der er et væsentlighedsniveau ved udførelse, idet revisor ellers burde opliste alle fejl, for sikre at fejlene samlet ikke er over væsentlighedsniveauet. ISA 450 skriver, at revisor skal dokumentere grænsen for klart ubetydelige fejl, hvormed det ikke alene er en vurdering fra fejl til fejl (IAASB, 2009c). Ligesom for væsentlighed og væsentlighed ved udførelse er der ikke en specifik guide til, hvornår en fejl er klart ubetydelig, andet end at det er fejlinformationer, der er uden betydning, uanset om de betragtes enkeltvis eller som en gruppe (IAASB, 2009c). Dermed er det op til revisors faglige vurdering.

Fejlinformationer, der ligger over den fastsatte grænse, skal enkeltvis underrettes til ledelsen, ligesom revisor skal anmode om at fejlinformationer over grænsen korrigeres (IAASB, 2009c). Derudover kan mængden, omfanget og arten af fejlinformationer få revisor til at genoverveje væsentlighedsniveauet ved udførelse, idet mange opdagede fejlinformationer kan indikere, at der også er mange ikke-opdagede fejlinformationer, ligesom det kan indikere svaghedstegn i det interne kontrolmiljø.

Selvom der ikke er megen guidens fra standarderne ift. hvor grænsen skal ligge, viser en undersøgelse af revisionshusenes interne metodik, at grænsen for klart ubetydelige fejl vil ligge mellem 3 og 8% af væsentlighedsniveauet for regnskabet som helhed (A. Eilifsen & Messier, 2015, p. 15).

4.2 Udfordringer ifm. fastsættelse af væsentlighed

Ovenstående gennemgang af fastlæggelsen og anvendelsen af væsentlighed giver en række udfordringer, som primært udspringer af skønselementerne omkring fastsættelsen af væsentlighedsniveauet. Dette indebærer bl.a. udfordringer ift. revisors faglige vurdering og kvantitative kontra kvalitative forhold. Opsummeret kan forholdene beskrives som heterogenitetsproblematikken. Problemstillingen er valgt som fokusområde, idet denne er medvirkende til, at der foreligger en forventningskløft ift. regnskabsbrugeren, som vil blive beskrevet efterfølgende, og som også har en indirekte indflydelse på, at væsentlighedsniveauet i dag præsenteres i årsrapporter i UK.

Afsnittet skal fungere som et overlap til den efterfølgende gennemgang af den historiske udvikling inden for offentliggørelsen af væsentlighed i årsrapporter i UK samt den efterfølgende analyse heraf i kapitel 6.

4.2.1 Heterogenitet i fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet

Heterogenitet i fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet er en relativ bred betegnelse, som udspringer af flere forhold. Revisors fastlæggelse af væsentlighed afhænger først og fremmest af revisors faglige vurdering, som påvirkes af revisors vurdering af, hvad regnskabsbrugers behov er. ISA 320 nævner

således alene en række benchmarks som forslag til, hvad revisor kan fastsætte væsentlighedsniveauet ud fra (IAASB, 2009b). Dette har bl.a. været medvirkende til, at væsentlighed er et omdiskuteret emne, idet der ikke er fastlagte regler, som beskriver den bagvedliggende proces nærmere (A. Eilifsen & Messier, 2015). Revisors vurdering af væsentlighed påvirkes både af en række kvantitative og kvalitative faktorer. Kvantitative forhold vil være valg af benchmark samt procentsats, som der ganges på. En analyse af de otte største revisionshuse i USA viser, at revisionshusene ikke lader revisor vælge benchmark og procentsats ud fra revisors vurdering alene, men at de har en række udvalgte benchmarks og procentintervaller, som de kan arbejde inden for (A. Eilifsen & Messier, 2015). Dette illustreres ved nedenstående tabel.

Tabel 1: Revisionshusenes interne guidelines

Quantitative Benchmarks	Firm							
	1 ^a	2	3	4	5	6	7	8
Income (loss) before income taxes	5.0–6.0 ^b	5–10 ^b	3–10 ^b	5–10 ^b	5–10 ^b		3–10 ^b	5–10 ^d
Income (loss) after income taxes						20 ^c		
Total assets	0.5–1.5	1–2	0.5–2	0.5–1	0.25–0.5	1	1–2	1–2
Total revenue	0.5–1.5	1–2	0.5–2	0.5–1	0.5–1	1	0.5–1	0.8–5
Net assets	3.0–4.0		3–10	0.5–1		5	2–5	3
EBITDA	2.5–3.0	2.5–3.5			2–5			3–5
Gross margin					1–2			
Total equity			3–10	1–2	1–5	5		3
Cash flow from operations								3–5
Total expenses							0.5–2	

Kilde: (A. Eilifsen & Messier, 2015)

Som det ses i ovenstående tabel, vil benchmarks ofte være de samme revisionshusene imellem, mens at spændet for procentsatser er mere individualiseret. Da mange virksomheder er profit-orienteret, vil resultat før skat ofte være et valgt benchmark og for dette benchmark er 5% det oftest anvendte (A. Eilifsen & Messier, 2015). Allerede ud fra de kvantitative faktorer vil der være mulighed for en stor forskel i væsentlighedsniveau imellem revisionshusene og disses enkelte revisorer. Udover kvantitative forhold spiller kvalitative forhold også en rolle i revisors fastsættelse af væsentlighed. Komplexiteten af kunden vil således sænke væsentlighedsniveauet (det kunne fx være en revision præget af mange skønsposter), mens at kvaliteten af kundens kontrolmiljø vil bidrage til at hæve væsentlighedsniveauet (Blokdijk, Driehuisen, Simunic, & Stein, 2003). Revisors erfaring med en given klient eller industri vil også påvirke revisors vurdering af væsentlighed (Iselin & Iskandar, 2000). Ud over kunden og revisor selv, er revisor også påvirket af revisionshuset, som denne arbejder for, når det kommer til de kvalitative forhold. Der er foretaget flere analyser af de største revisionshuse og særligt Big-4, som viser, at de har specifikke guides til, hvordan de

skal fastsætte væsentlighedsniveauet, hvorfor revisor i høj grad bliver påvirket af det revisionshus, de arbejder i, når de skal fastsætte niveauet (A. Eilifsen & Messier, 2015; Holmslykke Kristensen et al., 2016, p. 94). Big-4's revisionsmanualer bærer præg af professionel logik, hvor konkrete vurderinger ligger bag fastsættelsen (Holmslykke Kristensen et al., 2016). De fleste er til en vis grad påvirket af bureaukratisk logik, idet de foreslår benchmarks og procentsatser og der for en enkelt af dem ikke kan ændres på disse, medmindre der konsulteres med en intern faglig afdeling (Holmslykke Kristensen et al., 2016, p. 94). Fælles for Big-4 er, at deres markeds logik spiller ind ift. vurdering af regnskabsbrugernes behov. For alle fire revisionshuse gælder det således, at regnskabsbrugerne ikke bliver involveret i fastlæggelsen af benchmarks og dermed heller ikke i selve fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet (Holmslykke Kristensen et al., 2016, p. 94). Big 4's institutionelle logikker kan illustreres ved nedenstående tabel.

Tabel 2: Sammenligning af institutionel logik i mellem Big 4

Logic \ Firm	B1	B2	B3	B4
Main logic:	Professional	Professional/ corporate	Professional	Corporate
Professional Logic	Professional judgment Involvement of the engagement partner "We do not calculate materiality – we determine it" Not a mechanical exercise Examples in manual	Professional judgment Guidelines should not be used as "default" Consult with department of professional practice if using other benchmark or high percentage Examples in manual	Professional judgment First, benchmark is chosen and then materiality is determined. Percentage is only calculated for checking if within range	Not much emphasis on professional judgment Consult with department of professional practice if using other benchmark or higher percentage than default
Corporate Logic	Benchmark and percentage is schematized Examples in manual, but subordinate to judgment	Pre-selected defaults in IT-system Benchmark and percentage are schematized Consult with department of professional practice if using other benchmark or higher percentage Examples in manual	Benchmark is schematized, but choice is up to judgment	Pre-selected defaults in IT-system. Benchmark and percentage are schematized and very structured Consult with department of professional practice if using other benchmark or higher percentage
Market Logic	Implicit: user needs without asking users	Implicit: user needs without asking users	Implicit: user needs without asking users	Cost-effectiveness, fee billing

Kilde: (Holmslykke Kristensen et al., 2016, p. 94)

Revisors fastsættelse af væsentlighed, den manglende involvering af regnskabsbruger kombineret med den generelle ugenomsigtighed omkring væsentlighed i revisionen, er medvirkende til, at der opstår en forventningskløft ift. revisors udførte arbejde imellem revisor og regnskabsbruger.

4.2.2 Forventningskløften ift. væsentlighed

Begrebet forventningskløft stammer fra en undersøgelse foretaget af The Cohen Commission, som tilbage i 1974 blev sat til at undersøge følgende (Humphrey, Moizer, & Turley, 1992, pp. 142-143):

"Whether a gap exists between what the public expects or needs and what auditors can and should reasonably expect to accomplish".

Undersøgelsen blev fulgt op af andre lignende undersøgelser, som alle kom frem til den konklusion, at der var en forventningskløft, og at den ikke alene skyldes manglende viden blandt regnskabsbrugere (Humphrey et al., 1992, p. 143). Selvom dette var første gang, at begrebet reelt blev undersøgt, viser udgivelser tilbage fra 1800-tallet at forventningskløften ligeledes var tilstede i dette århundrede, og at det dermed har været et mangeårigt problem (Humphrey et al., 1992, p. 145). En del af kritikken ift. forventningskløften går mod revisionsstandarderne og guidelines, som i høj grad anvender subjektive termer som rimelighed, væsentlighed, tilstrækkelighed, relevans, pålidelighed og vurdering, som vurderes at øge forventningskløften (Humphrey et al., 1992).

Forventningskløften er i dag stadig et stort problem og ved større erhvervsskandaler vil der ofte blive stillet spørgsmålstejn ved revisors arbejde, som det blandt andet ses i danske sager som IT-Factory (Bendtsen, 2009) og Danske Bank (Simonsen, 2019).

Væsentlighedsbegrebet og fastsættelsen af væsentlighedsniveauet er en central del af revisionen og ofte afgørende for, hvor meget arbejde der skal udføres på de forskellige områder. Derfor vil det påvirke forventningskløften, hvis regnskabsbrugernes opfattelse af niveauet afviger markant fra revisorerne. Undersøgelser viser, at regnskabsbrugere generelt fastsætter et lavere væsentlighedsniveau end revisorerne (Iskandar & Iselin, 1999) (Lakis & Masiulevičius, 2017) (DeZoort et al., 2019). Årsagen er enten at revisorerne generelt fastsætter et for højt niveau, eller at branchen ikke har formået at forklare begrebet tilstrækkeligt til regnskabsbrugere, og de derfor har en anden opfattelse af niveauet.

Tidligere erhvervsskandaler og den deraf mindskede tillid til revisor samt kompleksiteten omkring fastsættelsen af væsentlighed, har været medvirkende til et ønske om mere gennemsigtighed i revisors arbejde, hvorfor væsentlighedsniveauet i dag offentliggøres i årsrapporten i enkelte lande. Dette beskrives nærmere i det næstkommende kapitel.

4.3 Delkonklusion

Væsentlighedsniveauet er et omdrejningspunkt gennem hele revisionen og anvendes både ifm. det udførte arbejde og den endelige rapportering og påtegning.

I teorien fastlægges væsentlighedsniveauet i overvejende grad ud fra revisors faglige vurdering baseret på revisors vurdering af, hvad revisor vurderer er væsentligt for regnskabsbrugeren. ISA 320 indeholder således begrænset guidens på området, hvorfor revisor i praksis vil følge den guidens, som det enkelte revisionshus har. Den skønsbaserede proces vedr. væsentlighed giver nogle udfordringer, hvoraf særligt heterogeniteten

i fastsættelsen af væsentlighedsniveauet er et centralt emne. I det væsentlighedsniveauet påvirkes af både kvantitative faktorer (benchmark og procentsats) og kvalitative faktorer (revisor selv, revisionshuset metodik, revisors opfattelse af virksomheden og regnskabsbrugeren), vil to revisorer sjældent opnå samme væsentlighedsniveau også selvom de er fra samme revisionshus.

Kompleksiteten vedr. væsentlighed vurderes at være medvirkende til forventningskløften mellem regnskabsbrugeren og revisor. Offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet i revisors påtegning skal således øge transparens ift. revisors udførte arbejde.

Kapitel 5 Historisk udvikling inden for offentliggørelse af væsentlighedsniveauet i årsrapporten

Dette kapitel vil omhandle udviklingen inden for offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet i årsrapporten med udgangspunkt i standarden ISA 700 og med fokus på UK. Kapitlet fungerer som en indledning til kapitel 6, som er en empiriske analyse af effekten af offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet i UK årsrapporter.

5.1 Udvikling af revisors påtegning

I kølvandet på finanskrisen (2007-2009) udgav EU-kommission en høring om, hvordan det europæiske revisionsmarked kan forbedres i form af grønbogen "Revisionspolitik: læren af krisen" (Europa-Kommisionen, 2010a). Formålet var at sætte fokus på revisor, særligt hvordan dennes rolle kunne forbedres. Grønbogen var ikke et lovforslag, men et indlæg som skulle skabe debat om revisors rolle i samfundet og dennes kommunikation gennem erklæringer. Revision var et fokuspunkt, fordi det betragtes som nøglen til at genoprette tilliden til markedet, bidrage til investorbekyttelse samt mindske virksomhedens kapitalomkostninger (Europa-Kommisionen, 2010b). Grønbogen fokuserer bl.a. på revisors uafhængighed, forbedring af kommunikation til berørte parter (regnskabsbrugere) og yderligere kommunikationen af anvendte metoder i revisionen (Europa-Kommisionen, 2010b). Grønbogen blev starten på en række af tiltag, som har påvirket revisionspåtegningen i hele EU, ligesom den i enkelte lande har medvirket til, at væsentlighedsniveauet offentliggøres i årsrapporten. Nedenfor ses en nærmere beskrivelse af de tiltag, der fulgte efter grønbogen.

IAASBs Consultation Paper:

IAASBs konsultations skriv omhandler muligheder ift. at ændre revisors påtegning, samt om disse ændringer vil være effektive og give en værdi for regnskabsbrugere (IAASB, 2011). IAASB beskriver i deres udgivelse hvordan udtryk som "fair presentation," "materiality," og "reasonable assurance" har forskellige betydninger for revisor og regnskabsbruger. Endvidere beskriver IAASB at offentliggørelsen af væsentlighed skal overvejes grundigt, idet det kan misforstås af regnskabsbruger, særligt hvis konceptet omkring væsentlighed ikke forklares tilstrækkeligt (IAASB, 2011).

EU-Kommisionens forslag til ny forordning:

EU-kommisionens forslag til en ny forordning kommer efter grønbogen, som er en liste af konkrete forslag til, hvordan revisionen og revisors kommunikation kan forbedres (Europa-Kommisionen, 2011). Nogle af forslagetets mest centrale emner er følgende (Europa-Kommisionen, 2011):

- Tvungen rotation (både firma og underskrivende revisor)

- Tvungen udbudsrunde (kun gældende for revisionsydelsen)
- Nye regler ift. sammensætning af revisionsudvalg
- Ydelse af rådgivning og ikke-revisionsydelser forbydes (dog vil revisionsrelaterede rådgivningsopgaver være tilladt i et hvis omfang)
- Forklare variationer mellem substans- og systemrevision.
- Revisionspåtegningen skal være mere uddybende, herunder hører bl.a. følgende forhold om at påtegningen skal:
 - Være mere informativ om fx going concern
 - Beskrive anvendte revisionsmetoder
 - Angive væsentlighedsniveau

IAASBs forslag til forbedret påtegning:

På baggrund af IAASBs dialog med diverse interessenter samt den feedback, de har fået ifm. udgivelsen af deres 'Consultation Paper', har IAASB konkluderet, at der er et behov for ændring af revisors påtegning, idet der er en stor efterspørgsel på større transparens omkring signifikante forhold i årsrapporten såvel som omkring det udførte arbejde af revisor (IAASB, 2012). IAASB når frem til følgende fem forhold, som de mener bør offentliggøres i revisor påtegning (IAASB, 2012, p. 6):

- Yderligere information vedr. de områder, som revisor vurderer, er de vigtigste for brugerne (denne information bør som minimum gælde for PIE-vrksomheder).
- Revisors konklusion om ledelsens brug af going-concern forudsætningen ifm. udfærdigelsen af årsrapporten.
- Revisors udtalelse om hvorvidt væsentlige afvigelser er identificeret, ved at revisor har læst andre informationer og specifik identifikation af den information, som revisor har læst.
- Fremtrædende placering af revisors påtegning og andre relevante forhold ift. revisionen.
- Yderligere anbefalinger ift. at give transparens ift. den udførte revision samt det respektive ansvar for revisor, ledelse og bestyrelse.

Som det ses i ovenstående, er forholdet vedr. væsentlighed taget ud af diskussionen, om end IAASB skriver, at der stadig er vise interessenter, der ønsker yderligere viden om, hvordan revisor bl.a. har fastlagt væsentligheden i revisionen (IAASB, 2012, p. 22).

FRC implementerer ny til ISA 700 (UK and Ireland):

FRC udgiver i start 2013 et skriv om forslag til ændringer til revisors rapportering i årsrapporten, hvilket bl.a. indeholder en offentliggørelse af det overordnede væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed

(FRC, 2013c). I juni 2013 vælger FRC at implementere ændringerne, idet forslagene har fået stor opbakning. Ændringer vedtages for revisioner, der påbegyndes 1. oktober 2012 eller senere (FRC, 2013a). UK og Irland bliver dermed de første lande til at offentliggøre væsentlighedsniveauet i årsrapporterne.

EU-forordning (endelig udgave):

Den endelige udgave af EU-forordningen for krav om revision af PIE-virksomheder udgives i 2014 (EU, 2014), og indeholder ingen krav om offentliggørelse af væsentlighedsniveauet, som det ellers var foreslået i EU-Kommisionens indledningsvise forslag. Forordningen fokuserer i stedet på revisionshonorar, ikke-tilladte ydelser og revisors uafhængighed (EU, 2014). Væsentlighedsniveauet bliver fjernet fra forslaget i 2012 efter en udtalelse fra Udvalget om Industri, Forskning og Energi, som mener, at en sådan oplysning ikke giver mer-værdi for "ikke-kyndige tredjeparter" (Udvalget om Industri, 2012, p. 25). Udvalget vil i stedet have oplysningen med i revisionsprotokollatet, idet den stadig vurderes relevant. Dog ønskes den ikke offentliggjort i selve årsrapporten, fordi den bl.a. øger årsrapportens kompleksitet (Udvalget om Industri, 2012, p. 25).

Udgivelse af opdateret ISA 700:

I 2015 udkommer den endelige opdaterede ISA 700 (den gælder ikke for UK og Irland, hvor en ny allerede er implementeret), der, som forventet ud fra ovenstående forløb, ikke indeholder forhold om væsentlighed. Den opdaterede ISA 700 er en naturlig forlængelse af IAASBs forslag til en forbedret påtegning, hvorfor det også er de listede forhold herfra, der præger den opdaterede standard.

I dag har flere lande valgt at følge trop med UK og Irland, og derfor offentliggøres væsentlighedsniveauet også i årsrapporter i både Holland (NBA, 2014) og Australien (ASA, 2019).

5.2 ISA 700 (UK og Irland)

Den opdaterede ISA 700 for UK og Irland blev implementeret i 2013 med virkning på revisioner, der blev påbegyndt d. 1 oktober 2012 eller senere (FRC, 2013b). Seneste opdatering til standarden er udgivet i 2020 med effekt for revisioner, der blev påbegyndt d. 15 december 2019 eller senere (FRC, 2020). Den opdaterede standard fra 2013 af FRC indeholder flere opdateringer, som bærer præg af EU-forordningens forslag. For virksomheder der er børsnoterede i UK og følger 'UK Corporate Governance Code' (hvilket for UK inkluderer alle virksomheder der er premium listed på London Stock Exchange (Exchange, 2020b)), gælder der jf. afsnit 19A. en række særlige forhold, som bl.a. indebærer, at revisor jf. pkt. (b) skal (FRC, 2013b):

“Provide an explanation of how the auditor applied the concept of materiality in planning and performing the audit. Such explanation shall specify the threshold used by the auditor as being materiality for the financial statements as a whole”.

Dermed bliver revisor pålagt at skulle rapportere det overordnede væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed, men ikke hverken væsentlighedsniveauet ved udførelse, grænsen for klart ubetydelige fejl eller væsentlighedsniveauet for specifikke grupper eller transaktioner.

Kapitel 6 Empirisk analyse af UK årsrapporter

Efter en nærmere gennemgang af selve implementeringen af den opdaterede ISA 700 i UK og Irland, vil dette kapitel omhandle den praktiske del af implementeringen af standarden. Formålet med kapitlet er at undersøge, hvordan revisorerne i UK har implementeret revisionsstandarden, samt hvilken påvirkning implementeringen har haft over tid (fra implementering i år 2012 til 2020). Det overordnede væsentlighedsniveau vil være det primære fokuspunkt for denne empiriske analyse, men analysen vil også komme omkring væsentlighed ved udførelse samt grænsen for klart ubetydelige fejl.

6.1 Dataindsamling

Analysen foretages på årsrapporter fra UK, nærmere bestemt årsrapporter fra virksomheder på The Financial Times Stock Exchange 100 Index (FTSE 100). UK er valgt, idet det som det første land fik krav om offentliggørelse af væsentlighedsniveauet i årsrapporterne og derfor også er det land med mest data. FTSE er valgt, idet selskaberne på dette indeks alle vurderes at være omfattet af UK Corporate Governance Code og dermed kravet om offentliggørelse af væsentlighedsniveau i revisionspåtegningen (FRC, 2013b). Selskaberne på FTSE 100 er de 100 selskaber på London Stock Exchange med den største markedsværdi, og vurderes således også som det vigtigste indeks i UK (insider, 2020). FTSE er dermed også valgt, idet det vurderes, at data for selskaberne på dette indeks vil være tilgængelige. Listen over selskaberne på FTSE er trukket den 30.04.2020 (Exchange, 2020a) og fremgår af bilag 9.

Perioden for analysen strækker sig fra 01.10.2013 (første år efter implementeringstidspunktet) til 20.05.2020, som er datoen data er indhentet. Analysen foretages derfor på 7 regnskabsår. Det samlede indhentede data kan ses af bilag 10.

6.2 Datakodning

Dette afsnit er medtaget for indledningsvist at beskrive omfanget af tilgængeligt data til analysen, samt hvordan data er indhentet og bearbejdet.

6.2.1 Analyseperiode

Implementeringstidspunktet er som nævnt 01.10.2012. Dermed vil første hele implementeringsår være 01.10.2013 til 30.09.2014, idet der fra implementeringstidspunktet og et år frem ikke er gået et helt kalenderår (implementeringen sker først reelt i 2013 med virkning tilbage i tid). Starttidspunkt for analysen er derfor valgt til 01.10.2013 og frem, illustreret ved nedenstående tabel.

Tabel 3: Analyseperiode

Periode	Dato for	Perioden
År 1	01.10.2013	- 30.09.2014
År 2	01.10.2014	- 30.09.2015
År 3	01.10.2015	- 30.09.2016
År 4	01.10.2016	- 30.09.2017
År 5	01.10.2017	- 30.09.2018
År 6	01.10.2018	- 30.09.2019
År 7	01.10.2019	- 30.09.2020

Kilde: Egen tilvirkning

6.3 Datagrundlag og -indhentning

Idet år 7 endnu ikke er afsluttet på tidspunkt for dataindhentning (20.05.2020), vil der være skævhed/bias i dette år, da alle årsrapporterne ikke er offentliggjorte. Dette betyder, at analysen foretages på 641 regnskaber fordelt på 99 virksomheder (International Consolidated Airline Group offentliggør ikke væsentlighedsniveauet i årsrapporten i nogle af analyseårene). I år 7 er der 36 selskaber (ud over dem listet i nedenstående tabel), der endnu ikke har offentliggjort deres årsrapport på den seneste dato for dataindhentning (d. 20.05.2020). De resterende 23 årsrapporter, som mangler i datasættet skyldes forhold listet i nedenstående tabel.

Tabel 4: Virksomheder som ikke offentliggør væsentlighedsniveauet

Selskabsnavn	Manglende År	Årsag
Auto Trader Group PLC	1	Ikke børsnoteret i år 1
Carnival PLC	3-6	Aflægges årsrapport efter Amerikansk lovgivning - præsenterer dog M i år 1 og 2.
Coca-Cola HBC AG	1-3	Aflægges årsrapport efter schweizisk lovgivning - præsenterer dog væsentlighed fra og med 2016
International Consolidated Airline Group	1-7	Aflægges årsrapport efter fransk lovgivning.
Just Eat PLC	1+7	Børsnoteres først i 2014 og købes i 2020 af takeaway.com, hvorfor årsrapport i år 7 ikke præsenteres særskilt.
M&G PLC	1-6	M&G PLC er først børsnoteret individuelt i 2019 efter en spaltning

Kilde: Egen tilvirkning

I indhentningen af data er der fokuseret på følgende parametre, som så vidt muligt er noteret for alle årsrapporterne:

- Revisor
- Balancedag
- Benchmark
- Pct. OM
- OM
- PM
- Pct. PM
- CTT
- Pct. CTT
- Kategori for forklaring af OM
- Omsætning
- Resultat før skat
- Korrektion
- Balancesum
- Egenkapital

Da der i specialet af Sommer & Eriksen (Sommer & Eriksen, 2019) er skrevet om fastlæggelse af væsentlighed ved offentliggørelse i revisors påtegning med fokus på forventningskløften mellem revisor og bruger, er data vedr. ovenstående for 526 årsrapporter hentet fra bilag i dette speciale. Data er kvalitetssikret ved at alle 'udfald' er kontrolleret. Udfald betegnes som virksomheder, der ikke har offentliggjort OM og virksomheder, der ikke har oplyst benchmark og/eller procentsats samt andre tal der springer i øjnene størrelsesmæssigt ift. de resterende tal (fx et meget højt OM eller et meget lavt CTT procentmæssigt). Kvalitetssikringen har bl.a. medført 4 yderligere årsrapporter fra Coca-cola HBC AG, idet der i det andet speciale er skrevet, at de ikke præsenterer væsentlighed, mens de rent faktisk præsenterer det fra år 2016 og frem. Udfald er også noteret ved Roll-Royce Holdings PLC. I det andet speciale ligner det at selskaber skifter fra KPMG til PWC i 2015, for derefter at skifte tilbage i 2016. Gennemgang af årsrapporten for 2015 viser dog at dette ikke er tilfældet (de fastholder således KPMG frem til 2018. For alle de nyere årsrapporter der er kommet til siden det andet speciale (skrevet i efteråret 2019), er sidste års tal endvidere kontrolleret, idet revisorer nævner sidste års OM og CTT i sin påtegning, ligesom at årsrapporten viser sidste års omsætning, resultat før skat, mm. Kontrollen af udfald og sidste års tal har medført at 314 af de 526 årsrapporter som er aflæst fra det tidligere speciale er efterkontrolleret og tilrettet hvor det har været nødvendigt.

For at vurdere pålideligheden af oplyste data af revisor, er væsentligheden så vidt muligt efterregnet ift. anvendt benchmark. Idet korrektioner ikke altid er oplyst, er der ikke foretaget efterregning af dette benchmark. Endvidere skal det noteres, at der alene er tale om et pejlemærke, hvorfor det ikke forventes, at revisor lægger sig på fx præcis 5% af resultat før skat, men i stedet vil lægge sig meget tæt på.

Tabel 5: Efterregning af revisors anvendte procentsats

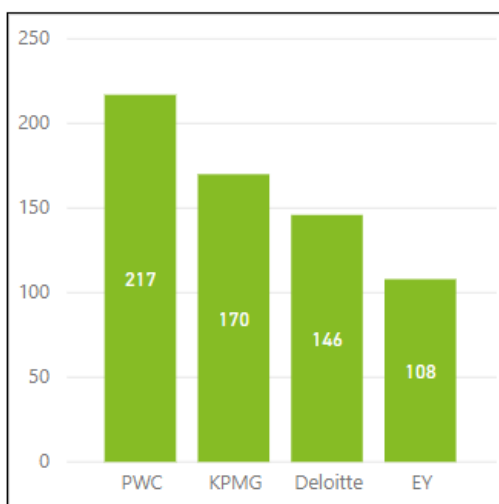
Benchmark	Gns. Af anvendt %-sats	Gns. Af beregnet %-sats	Afvigelse
Resultat før skat	4,95%	4,95%	0,00%
Omsætning	0,51%	0,47%	0,04%
Egenkapital	1,44%	1,36%	0,08%
Balancesum	1,06%	1,05%	0,01

Kilde: Egen tilvirkning

6.4 Overblik over data

Som det fremgår af nedenstående graf, er det udelukkende selskaber, der revideres af Big 4, der er med i analysen. Fordelingen af de 641 regnskaber på de fire største revisionshuse ser således ud:

Figur 5: Årsrapporter fordelt på revisionshus



Kilde: Egen tilvirkning

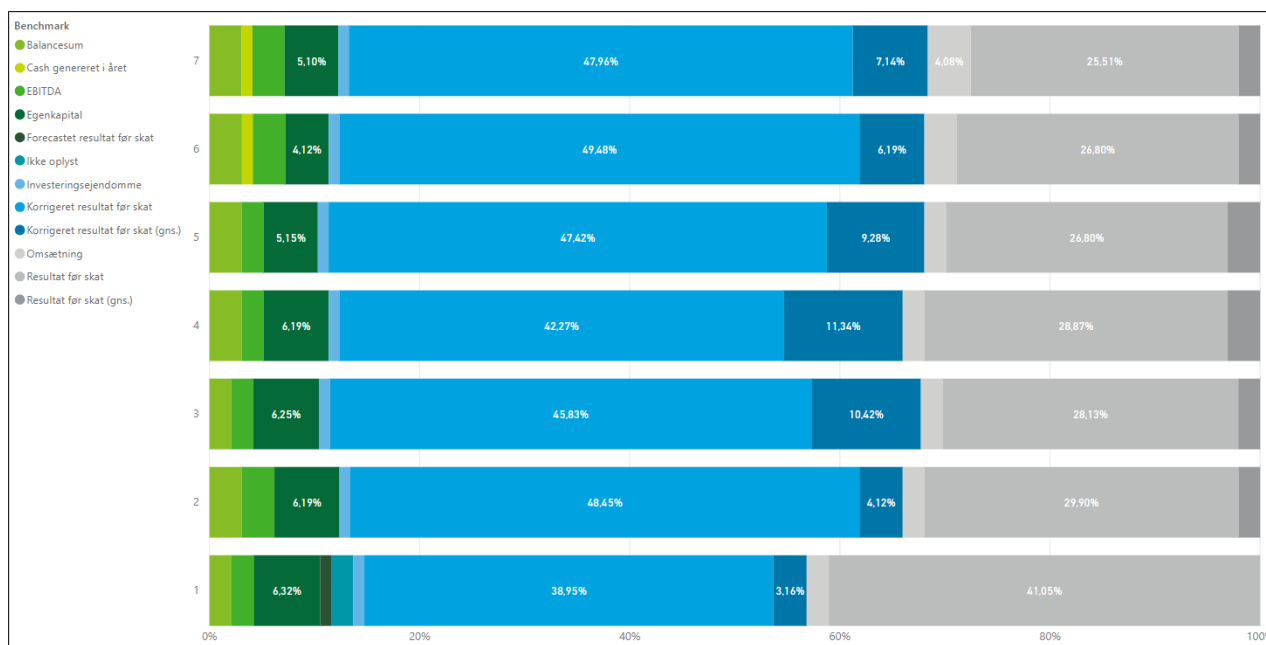
Som det ses af ovenstående figur 5, så påtegner PWC ca. 34% af årsrapporterne, mens EY alene påtegner ca. 17% af årsrapporterne. PWC vil dermed have størst indflydelse på analyseresultater

6.5 Overordnet væsentlighedsniveau (OM)

I det følgende undersøges OM herunder hvilke benchmarks, der er anvendt for at fastlægge væsentlighedsniveauet for regnskabet som helhed, de procentsatser der anvendes på det valgte benchmark samt argumentationen for anvendelse af benchmarket og procentsats. I analysen af benchmark er der valgt at korrigerer år 7, således at de regnskaber, der endnu ikke er offentliggjorte, vil få samme benchmark som året før, idet anvendelsen af benchmark for de fleste virksomheder vedkommende er stabilt henover perioden (hvilket også ses i nedenstående figur 6). Derfor vurderes dette ikke at give unødvendig bias.

Kigges der på udviklingen fra år 1 til år 7 (hvor år 7 er korrigeret), ses det, at der i alle årene i langt overvejende grad anvendes et profitorienteret benchmark (resultat før skat, korrigeret resultat før skat og EBITDA). I år 1 udgør de profitorienterede benchmarks 86,3%, mens at de i år 7 udgør 85,8%. Den primære udvikling har således været at revisorerne er gået fra oftest at anvende resultat før skat til oftest at anvende korrigeret resultat før skat.

Figur 6: Udvikling i valg af benchmark fra år 1 til år 7



Kilde: Egen tilvirkning

Resultat før skat og korrigeret resultat før skat (samt gennemsnit af disse) udgør ca. 83%. At langt størstedelen af de anvendte benchmarks er profitorienteret er forventeligt, idet der er tale om børsnoterede selskaber, hvor regnskabsbrugere vil have meget fokus på profitten. Resultat før skat er ligeledes en af de få nævnte benchmarks i ISA 320 jf. pkt. A4, ligesom at pkt. A5 nævner, at revisor med

fordel kan korrigerer resultat før skat for ekstraordinære fald eller stigninger (fx store nedskrivninger eller valutakursudsving), for at normalisere resultatet, således at det beregnes i overensstemmelse med tidligere år og dermed bliver korrigeret resultat før skat (IAASB, 2009b).

6.5.1 Anvendt procentsats på benchmark

Kiggelse på de anvendte procentsatser i de enkelte firmaer ses det, at de ligger meget tæt, om end nogle har et mere lempeligt "spænd" end andre, som det ses i nedenstående tabel:

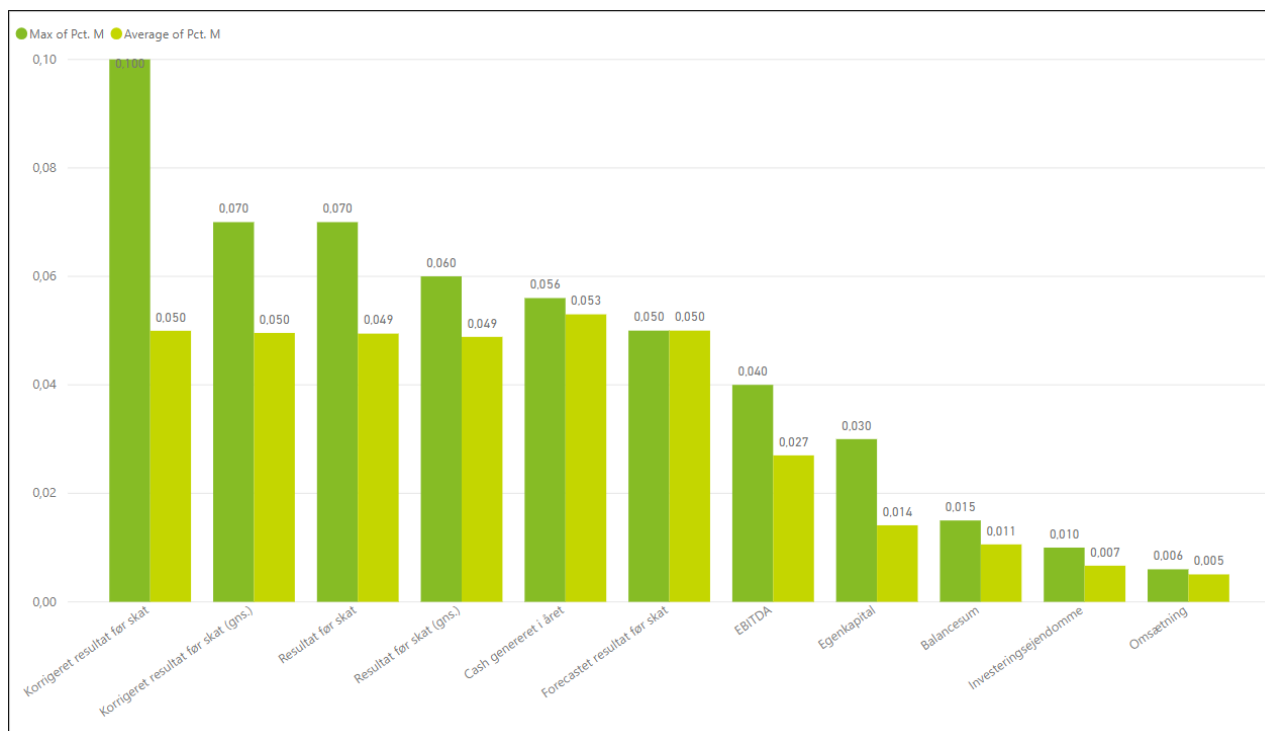
Tabel 6: Benchmark og procentsats anvendt i Big 4

Benchmark:	Deloitte	EY	PWC	KPMG
Resultat før skat	4,4-7%	5%	4-5%	3,5-7%
Resultat før skat (gns.)	3,5-6%		5%	
Korrigeret resultat før skat	3,6-10%	5%	3,5-8%	3,5-8,6%
Korrigeret resultat før skat (gns.)	5-7%	5%	5%	3-5%
Egenkapital	0,5-2%	0,5-2,1%		1,4-3%
Omsætning	0,5%		0,5%	0,5-0,6%
Balancesum			1%	1-1,5%
EBITDA	4%	2,5-4%	2,5-3%	2,2-2,5%
Cash genereret i året			5-5,6%	
Investeringsejendomme		0,5-1%		

Kilde: Egen tilvirkning

Idet analysen alene baseres på FTSE 100, kan der ikke tegnes et entydigt billede ud fra ovenstående. Det virker dog til, at EY (og til en vis grad PWC der kun to gange anvender 4% af resultat før skat) anvender 5% af resultat før skat som det klare udgangspunkt, mens at Deloitte og KPMG's tilgang umiddelbart er mere lempelig. ISA 320 nævner alene 5% af resultat før skat og 1% af omsætning eller samlede omkostninger jf. pkt. A7 som eksempler på procentsatser, der kan anvendes på benchmark (IAASB, 2009b). Samtidig står der i standarden, at der vil være sammenhæng mellem valg af benchmark og tilknyttet procentsats, således at en højere procentsats anvendes på resultat før skat, end der anvendes på fx omsætning eller de samlede omkostninger (IAASB, 2009b). Dette hænger i høj grad sammen med nedenstående figur 7. Af denne ses det, at både de gennemsnitlige samt de maksimale værdier for de profitorienterede benchmarks ligger noget højere end de tilsvarende for eksempelvis egenkapital og omsætning.

Figur 7: Maksimal og gennemsnitlig procentsats for de enkelte benchmarks



Kilde: Egen tilvirkning

Sammenlignes gennemsnittet for de oftest anvendte benchmarks i år 1 mod år 6 (idet år 7 ikke er endeligt) ses følgende tendens:

- Resultat før skat
 - År 1 = 5,23% (spænd udgør 5-7%)
 - År 6 = 4,82% (spænd udgør 3,5-5,6%)
 - År 7 (ikke endeligt) = 4,83% (spænd udgør 3,8-5,6%)
- Korrigeret resultat før skat
 - År 1 = 5,56% (spænd udgør 4-10%)
 - År 6 = 4,82% (spænd udgør 3,5-5,1%)
 - År 7 (ikke endeligt) = 4,85% (spænd udgør 3,6-5,1%)

Dermed virker det til, at tilgangen til den anvendte procentsats, som der ganges på, er blevet mere forsigtig, efterhånden som der har været flere år, hvor væsentlighedsniveauet skal offentliggøres.

6.5.2 Vurdering af forklaringsgrad for benchmark og procentsats

ISA 320 lægger op til, at revisor skal anvende sin faglige vurdering, selvom den også indeholder guides ift. hvilke benchmarks revisor kan anvende. Derfor er det interessant at undersøge, hvor meget revisorerne egentlig forklarer ift. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet.

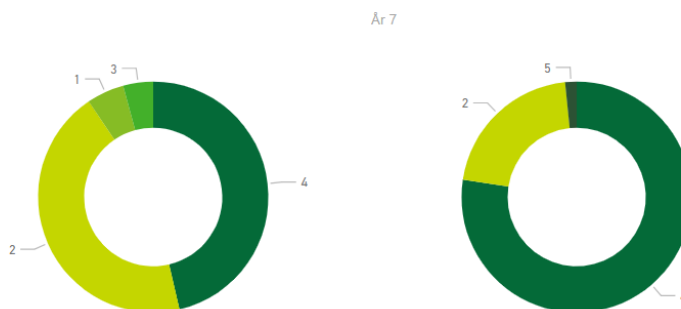
Figur 8 (neden for) viser, at der reelt kun er to selskaber, hvor den valgte procentsats forklares (i fire af regnskabsårene for begge selskaber). Dette er dermed de eneste selskaber, hvor alle elementer i fastsættelsen af væsentlighedsniveauet er forklaret (valg af benchmark, procentsats og evt. korrektion som i Pearson PLC's tilfælde). Forklaringen for de fire årsrapporter for Pearson PLC (årsrapporter fra 2014 til 2017) ift. %-satsen går på, at 4% vælges ift. de normale 5% for resultat før skat, idet et korrigeret resultat før skat anvendes. I både 2018 og 2019 (i selvsamme årsrapporter) fastsættes væsentlighedsniveauet ud fra 5% af korrigeret resultat før skat, hvorfor dette er imod argumentationen fra de tidligere år. I de fire årsrapport for Coca-Cola HBC AG (årsrapporter fra 2016 til 2019 hvor procentsatsen er forklaret), er forklaringen, at de 5% vælges, idet det er inden for en acceptabelt kvantitativ grænse for væsentlighed i de generelt accepterede revisionsstandarder. De forklarer altså ikke hvorfor det lige netop er 5% der vælges, men at det vælges, fordi det er inden for den acceptable grænse.

I nedenstående figur 9 ses hvordan graden af forklaring har udviklet sig fra år 1 til år 7. Forklaringerne er inddelt i fem kategorier (korrektioner og PM er udeladt, idet det ville give for mange under-kategorier ift. formålet med analysen, som her fokuserer på fastsættelsen af det overordnede væsentlighedsniveau):

1. Benchmark er alene nævnt, men ikke forklaret, og procentsats er hverken nævnt eller forklaret
2. Benchmark og procentsats er alene nævnt, men ikke forklaret.
3. Benchmark er forklaret, procentsats er hverken nævnt eller forklaret.
4. Benchmark er forklaret, procentsats er alene nævnt, men ikke forklaret.
5. Benchmark og procentsats er forklaret.

Figur 8: Fordeling ift. forklaring af væsentlighedsniveau

År	1	2	3	4	5	Total	År 1
1	5,26%	44,21%	4,21%	46,32%		100,00%	
2		41,24%		57,73%	1,03%	100,00%	
3		14,58%		84,38%	1,04%	100,00%	
4		11,34%		86,60%	2,06%	100,00%	
5		9,28%		88,66%	2,06%	100,00%	
6		11,34%		87,63%	1,03%	100,00%	
7		20,97%		77,42%	1,61%	100,00%	
Total	0,78%	21,84%	0,62%	75,51%	1,25%	100,00%	



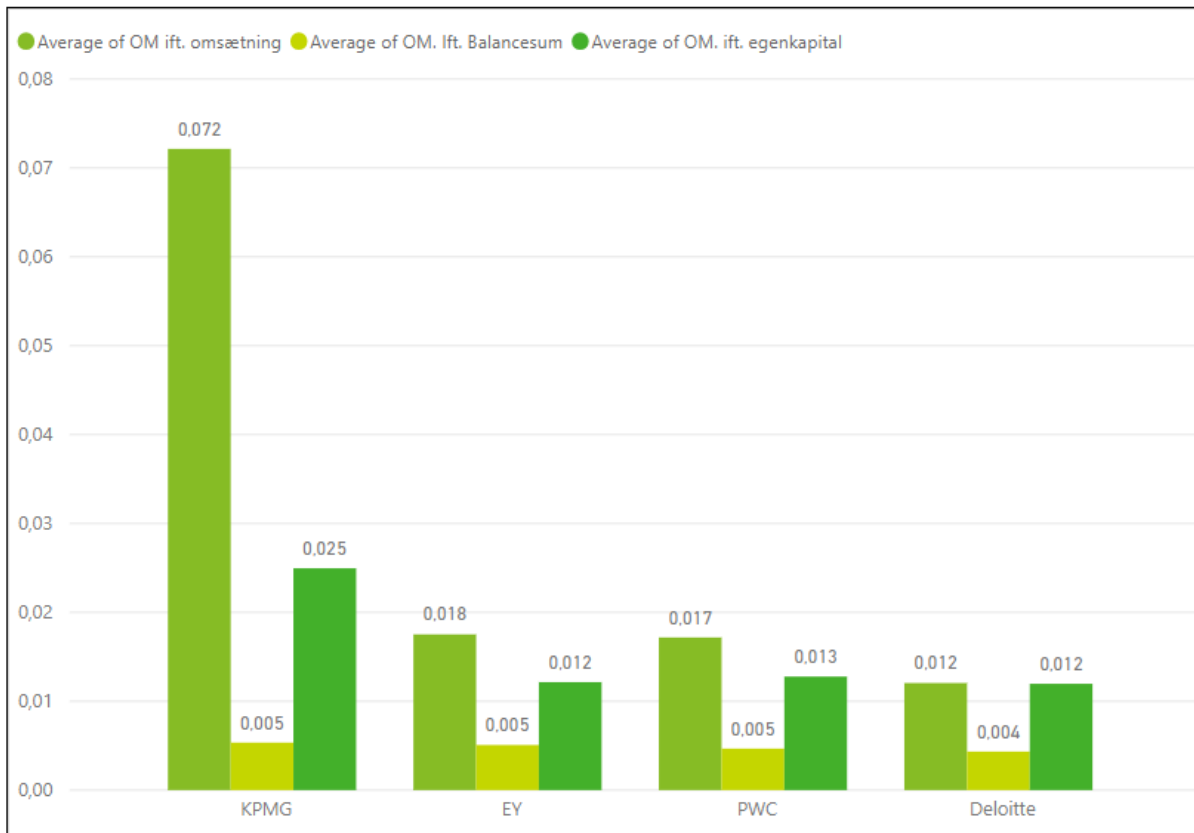
Kilde: Egen tilvirkning

Som det ses af ovenstående figur 8, stiger graden af forklaringen for fastsættelsen af det overordnede væsentlighedsniveau fra år 1 til år 7. I år 1 og 2 er det alene hhv. ca. 46,3% og 57,7% af påtegningerne, som forklarer det valgte benchmark (se tabel til venstre ovenfor), mens dette stiger til 87,6% og 77,4% i år 6 og år 7 (år 7 er ikke fuldstændigt, hvorfor år 6 formentlig er mere retvisende for hvordan det reelt ser ud). Samtidig ses der ingen nævneværdig stigning i forklaringen af den valgte procentsats (kategori 5). Overordnet virker det dermed til, at det fastlagte væsentlighedsniveau er bedre forklaret i år 7 end år 1, hvor nogle af påtegningerne ikke nævner den anvendte procentsats.

6.5.3 Væsentlighedsniveauet ift. de primære benchmarks.

Som det kunne ses i afsnit 6.5.1, var der visse forskelle imellem revisionshusenes anvendte procentsatser. Nedenfor undersøges hvordan de enkelte revisionshuses væsentlighedsniveau gennemsnitligt ligger ift. omsætning, balancesum og egenkapital. Der tegner sig et mønster. KPMG ligger således højest på alle tre parametre. Af 'tabel 6: benchmark og procentsats anvendt i Big 4' fremgår det ligeledes at KPMG ved mange benchmarks er det revisionshus med den højeste tilladte procentsats (enten alene eller sammen med et andet revisionshus).

Figur 9: Big 4's gennemsnitlige OM ift. benchmarks



Kilde: Egen tilvirkning

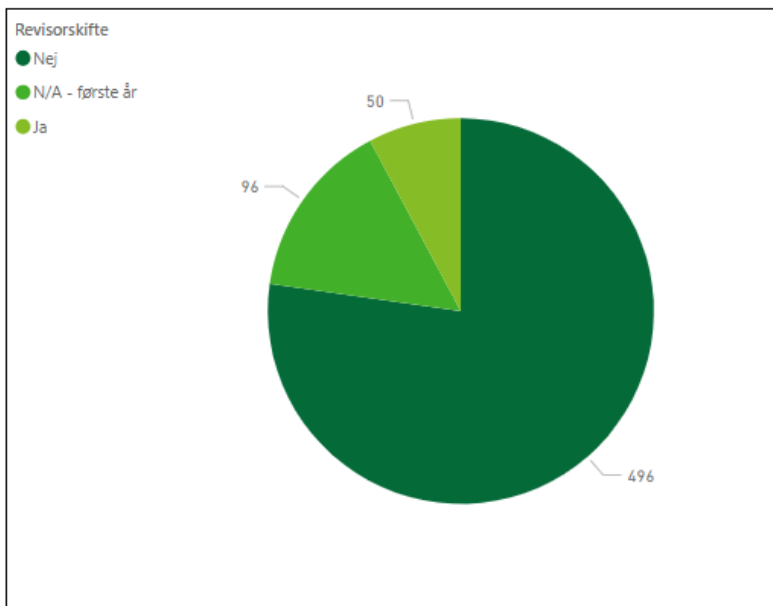
Ud over den store forskel mellem KPMG og de resterende revisionshuse blandt Big 4, er det interessant at se, at de alle sammen gennemsnitligt fastsætter væsentlighedsniveauet til at ligge på 0,4-0,5% af balancesummen, ligesom at væsentlighedsniveauet ift. egenkapitalen udgør næsten det samme gennemsnitligt for EY, PWC og Deloitte. Dette kan være tilfældigt, men det er interessant at se den store enighed der er mellem særligt EY, PWC og Deloitte.

Resultat før skat er ikke medtaget i ovenstående figur 9, idet resultatet ofte korrigeres, og det vil derfor give et misvisende resultat at medtage.

6.5.4 Revisorskifte

Som det ses af nedenstående figur 10, har der været et skift af revisor 50 gange i løbet af de 7 analyse år.

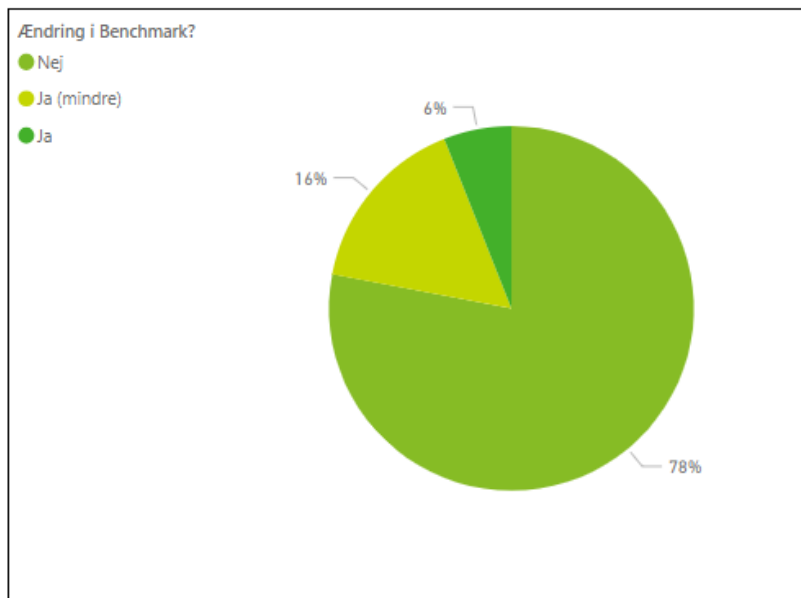
Figur 10: Antal af revisorskifte



Kilde: Egen tilvirkning

I den sammenhæng vil det være spændende at undersøge, hvorvidt de forskellige revisorer har anvendt samme benchmark og procentsats til fastsættelse af OM, eller om de mener, at brugerens fokus er et andet.

Figur 11: Ændring i benchmark ved revisorskifte?



Kilde: Egen tilvirkning

Kigges der nærmere på de 50 tilfælde, hvor der har været et revisorskifte, ses det ovenfor, at revisorerne i langt de fleste tilfælde er enige i brugerens fokus. Dette kommer også af, at det i langt de fleste tilfælde er profitten, der har fokus, som det kunne ses af *'Figur 6: Udvikling i valg af benchmark fra år 1 til år 7'*. I 78% af tilfældene er der enighed om benchmark, mens der i 16% af tilfældene alene sker et skift fra korrigeret resultat før skat til resultat før skat (eller omvendt). For de sidste 6% (svarende til 3 tilfælde) sker der et reelt skift i benchmark. To af disse tilfælde er et skift fra egenkapital til balancesum og disse analyseres nærmere nedenfor.

Det tredje skifte vedrører Rolls-Royce Holdings PLC. Revisor skiftes fra KPMG til PWC, mens at benchmark skiftes fra gennemsnit af korrigeret resultat før skat' til 'omsætning'. PWC argumenterer for et skift af benchmark med dels volatiliteten af resultatet før skat og dels med, at omsætningen er en 'key performance indicator' og derfor også et fokus for investorerne. Rationalet virker fornuftigt, men det virker besynderligt at OM skal stige med 40%, når der kigges på udviklingen af de primære poster i regnskabet fra 2017 til 2018:

- Omsætning: -4%
- Resultat før skat: -160%
- Balancesum: +6%
- Egenkapital: -117%

0,5% (den anvendte procentsats af PWC) af omsætningen virker ikke voldsomt for fastsættelsen af OM, og den store stigning kan lige så godt skyldes, at KPMG historisk har været forsigtige, som at det er PWC, der er offensive.

I nedenstående tabel 7 ses et overblik over de 4 revisorskifte, som har afledt de største ændringer i OM. Alle ændringer er 50% eller højere.

Tabel 7: Effekt af revisorskifte

År	BP PLC			British Land Co PLC		
	5	6		1	2	
Revisor	EY	Deloitte	Ændring	Deloitte	PWC	Ændring
Benchmark	Korrigeret resultat før skat (gns.)	Korrigeret resultat før skat	Mindre ændring (gns. -> årlig)	Egenkapital	Balancesum	Ja
OM	500.000,00	750.000,00	50%	55.000	130.000	136%
%-sats anvendt	5%	5%		1%	1%	
Omsætning	240.208.000,00	298.756.000,00	24%	1.320.000	556.000	-58%
Resultat før skat	7.180.000,00	16.723.000,00	133%	1.111.000	1.789.000	61%
Korrigeret resultat før skat						
Balancesum	276.515.000,00	282.176.000,00	2%	10.779.000	13.001.000	21%
EK	100.404.000,00	101.548.000,00	1%	7.117.000	8.565.000	20%

År	Morrison (Wm) Supermarkets PLC			Segro PLC		
	1	2		3	4	
Revisor	KPMG	PWC	Ændring	Deloitte	PWC	Ændring
Benchmark	Korrigeret resultat før skat	Korrigeret resultat før skat	Nej	Egenkapital	Balancesum	Ja
OM	40.000	17.250	-57%	40.000	61.000,00	53%
%-sats anvendt		5%		1%	1%	
Omsætning	17.680.000	16.816.000	-5%	248.500,00	283.500,00	14%
Resultat før skat	-176.000	-792.000	350%	686.500,00	426.400,00	-38%
Korrigeret resultat før skat	727.000	346.000	-52%			
Balancesum	10.729.000	9.171.000	-15%	5.564.500,00	6.108.700,00	10%
EK	4.692.000	3.594.000	-23%	3.488.100,00	4.180.900,00	20%

Kilde: Egen tilvirkning

I to af de ovenstående scenarier sker der ikke en reel ændring i benchmark. BP PLC skifter således fra gennemsnit af korrigeret resultat før skat til korrigeret resultat før skat. For Morrison (Wm) Supermarkets PLC sker der ingen ændring, hvorfor det primært er resultatet, der giver et mindre væsentlighedsniveau. I alle disse scenarier er revisorer enige om, at profitten er brugerens fokus.

Ved hhv. British Land CO PLC og Segro PLC er situationen en anden. Den nye revisor tager her udgangspunkt i balancesum i stedet for egenkapital, som den tidligere revisor havde fokus på. I begge situationer anvendes 1% på det valgte benchmark, hvorfor det giver et noget større væsentlighedsniveau ved at vælge balancesum frem for egenkapital.

British Land CO PLC:

Deloitte (revisor år 1) har ikke argumenteret for det anvendte benchmark (egenkapital), men PWC (revisor år 2) argumenterer for at anvende balancesum, idet bruges fokus er på investeringsejendomme, hvilket udgør en meget stor del af balancesummen (ca. 9,2 £m. ud af 13 £m.).

Havde revisor fastholdt det tidligere benchmark, havde stigningen været på 56% i stedet for 136%.

Umiddelbart virker det ulogisk at to revisorer kan fastsætte to så forskellige væsentlighedsniveauer for det

samme selskab, særligt når det ses, at fx omsætning falder med 58%, mens at balancesum og egenkapitalen stiger med 21 og 20%.

Det ville have været spændende at se, om Deloitte's OM for tidligere år (før offentliggørelsen af OM) havde samme niveau, og om det derfor var påvirket af, at revisor ikke ville hæve OM for meget ift. tidligere år.

Segro PLC:

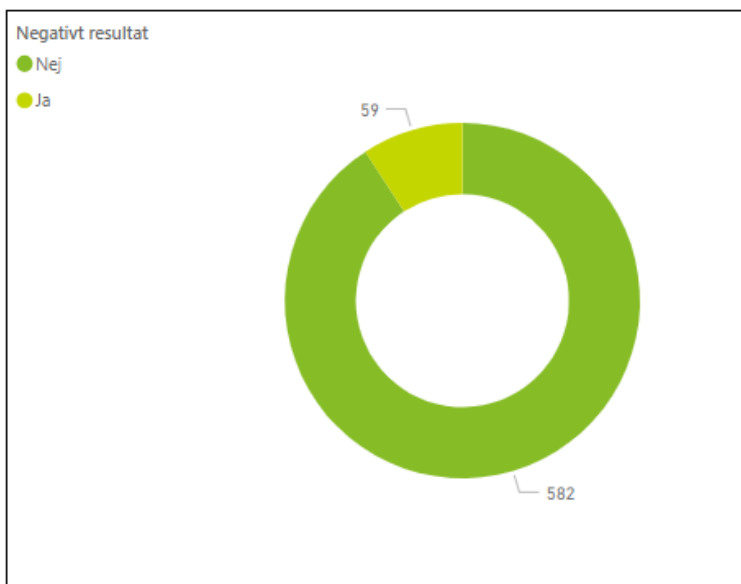
Situationen er den samme som vedr. British Land CO PLC. Igen skiftes der revisor fra Deloitte til PWC og benchmark ændres igen fra egenkapital til balancesummen. PWC's Argumentation for balancesum er den samme, idet Segro også investerer i investeringsejendomme. Var samme benchmark anvendt som ved den tidligere revisor, var stigningen kun blevet 5% mod de 53%, som den ændres med. I år 1-3 hvor Deloitte er revisor, er OM i alle årene det samme. Dermed kunne det tænkes, at OM reelt trængte til "friske" øjne og et reelt genbesøg fra en ny revisor.

Kigges der på ' *Tabel 6: Benchmark og procentsats anvendt i Big 4*' ses det, at Deloitte aldrig anvender balancesum, mens at PWC aldrig anvender egenkapital og altid anvender 1%, når de anvender balancesum som benchmark. Det kunne dermed tyde på, at det er revisionshusenes interne metodik, der er den primære årsag til det store skift i OM, fremfor at det kan konkluderes, at det udelukkende skyldes at revisorerne er uenige.

6.5.5 Negativt samt korrigeret resultat før skat

ISA 320 omtaler ikke, hvordan revisor håndterer et negativt resultat, om end den (jf. A6 (IAASB, 2009b)) foreslår en normalisering af resultatet, hvis det falder usædvanligt meget pga. visse omstændigheder. I nedenstående er det undersøgt, om revisor vil vælge et andet benchmark, eller om revisor vil anvende et korrigeret resultat før skat, når resultatet er negativt.

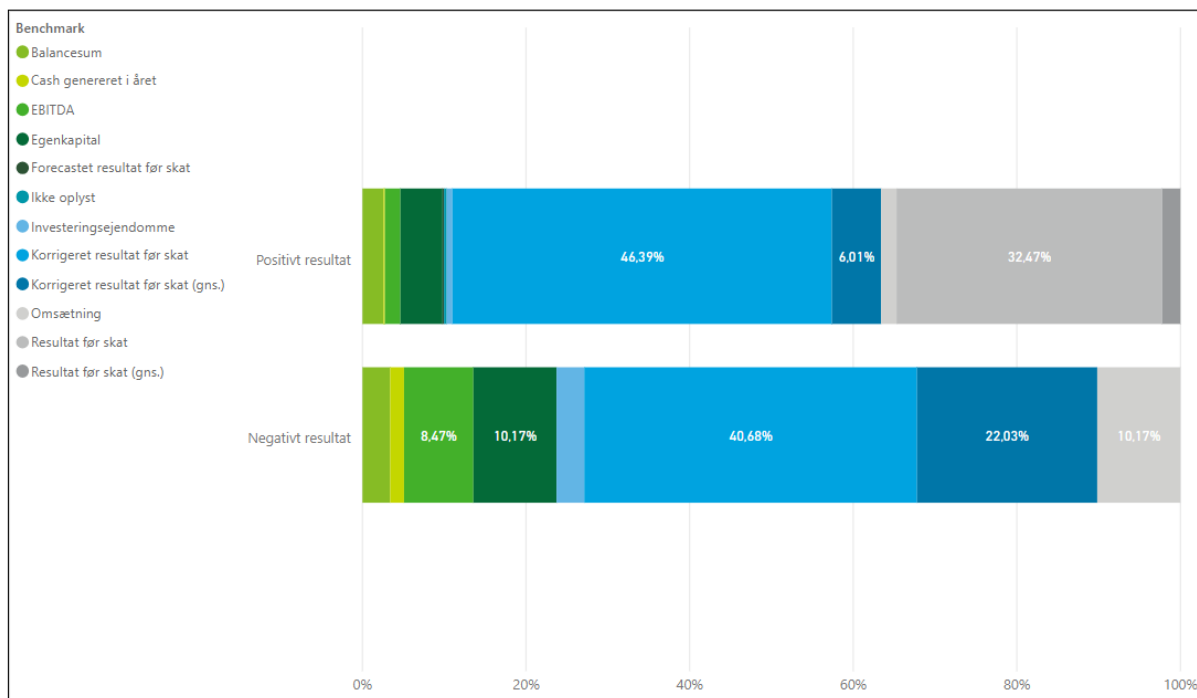
Figur 12: Negativt resultat



Kilde: Egen tilvirkning

Der er 59 tilfælde, hvor resultatet bliver negativt (jf. figur 12). Nedenfor sammenlignes anvendt benchmark ved hhv. positivt og negativt resultat, for at se om dette har en betydning for revisors valg af benchmark.

Figur 13: Anvendelse af benchmark ved negativt kontra positivt resultat



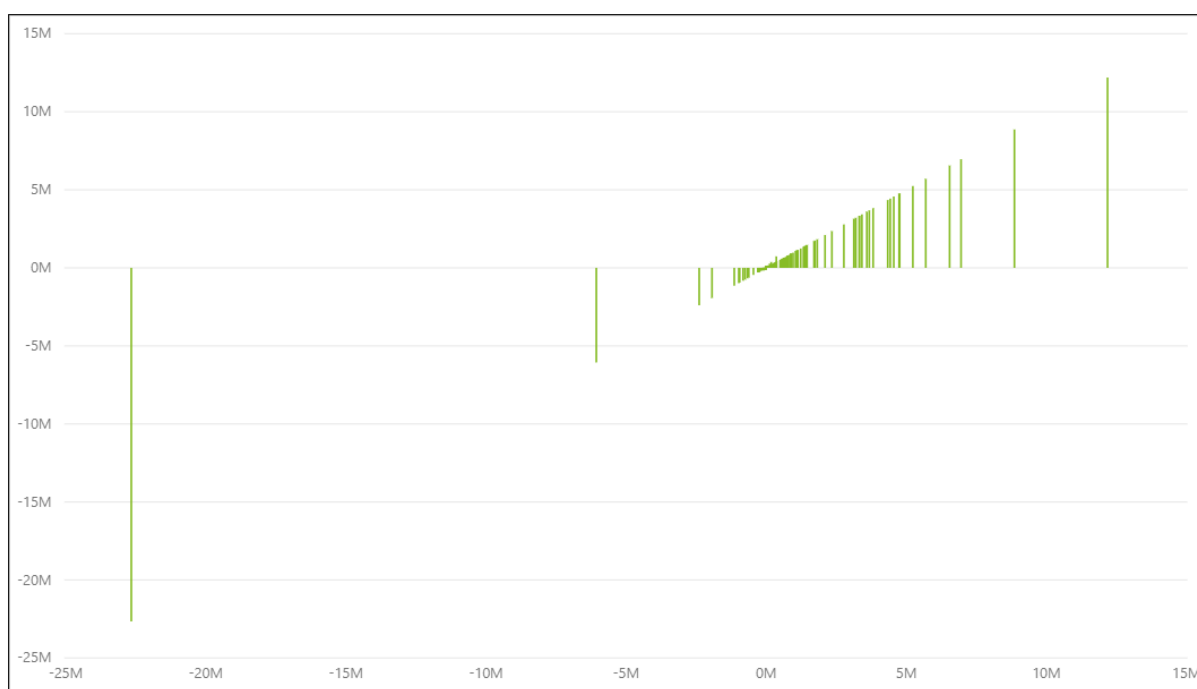
Kilde: Egen tilvirkning

Ud fra figur 13 ses en tendens til, at de profitorienterede benchmarks anvendes oftere ved et positivt resultat (89% af tilfældene) end ved et negativt resultat (71%). Regnskabsbrugerens fokus bør ikke være påvirket af, om resultatet er negativt eller positivt. Ligeledes virker det til, at ingen af revisionshusene tillader anvendelsen af et negativt resultat før skat som benchmark.

Anvendelsen af det korrigerede resultat før skat stiger som forventet ved et negativt resultat (hvis gns. af korrigeret resultat før skat medregnes). Således anvendes korrigeret resultat før skat 52% af gangene ved et positivt resultat og 62% af gangene ved et negativt resultat.

Korrigeret resultat før skat er, som vist i figur 7, det mest anvendte benchmark. Af nedenstående figur 15 ses størrelsen af korrektioner (der er udelukkende sorteret på de årsrapporter, hvor korrigeret resultat før skat er anvendt. Gns. af korrigeret resultat før skat er ikke medtaget). Figuren viser, at der er flest positive korrektioner.

Figur 14: Korrektioner til årets resultat



Kilde: Egen tilvirkning

De gennemsnitlige korrektioner udgør 421 mio.kr. (i figur 14 er tal angivet i milliarder), mens den gennemsnitlige effekt på væsentlighedsniveauet er 79%.

I 63% af årsrapporterne, hvor revisor har anvendt korrigeret resultat før skat, er korrektionerne positive. Baggrunden for korrektioner er ofte finansielle poster (fx kursreguleringer eller finansielle instrumenter), nedskrivning af immaterielle aktiver, omstruktureringer, retssager, tab ved salg af aktiver, køb af aktiviteter

o.l., hvorfor det giver mening, at korrektionerne oftest er positive, idet de fleste af disse kan betegnes som ekstraordinære omkostninger.

De fem største ændringer i OM (i %) pga. korrektioner af resultat før skat kan ses i nedenstående tabel 8:

Tabel 8: Største korrektioner i %

Selskab	Regnskabsår	Resultat før skat'000	Korrigeret resultat før skat'000	OM'000 uden korrektion	OM'000	Påvirkning af OM %
Anglo American PLC	31.12.2014	-259.000	4.511.000	-12.950,00	225.000	1837%
Flutter Entertainment PLC	31.12.2016	11.900	315.600	595,00	12.000	1917%
Melrose Industries PLC	31.12.2017	-27.600	257.700	-1.380,00	12.500	1006%
Rolls-Royce Holdings PLC	31.12.2014	67.000	1.519.000	3.350,00	70.000	2171%
Sainsbury (J) PLC	14.03.2015	-72.000	681.000	-3.600,00	32.000	989%

Kilde: Egen tilvirkning

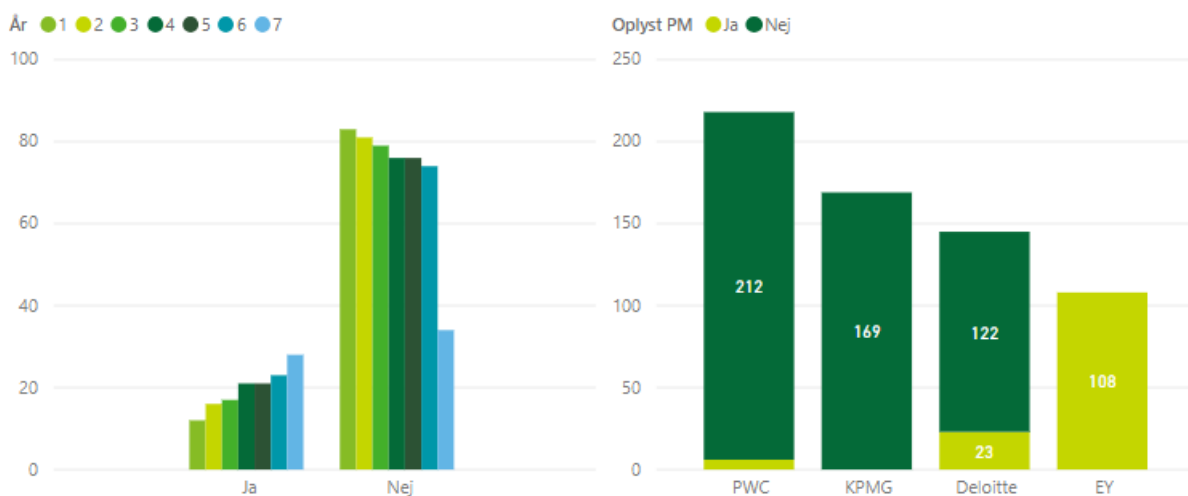
Alle selskaberne præsenterer det korrigerede resultat i resultatopgørelsen i en kolonne eller række for sig selv. Korrektionerne for disse selskaber er i tråd med ovenstående og vedr. således primært nedskrivninger af aktiviteter i datterselskaber og omkostninger relateret til køb af selskaber samt korrektioner for finansielle instrumenter.

I flere af årsrapporterne har ledelsen fokus på det korrigerede resultat, hvorfor det er naturligt, at tallet også er i fokus ved fastsættelsen af væsentlighedsniveauet.

6.6 Væsentlighedsniveau ved udførelse (PM)

Den opdaterede udgave af ISA 700 gældende for UK og Irland, som blev udgivet i 2013 (FRC, 2013b), indeholder ikke et krav om, at revisor skal offentliggøre PM i påtegningen (det samme gør sig gældende for de reviderede udgaver fra 2016 og 2020). Dette er alene medtaget som et eksempel på, hvad revisor kunne præsentere ifm. væsentlighedsniveauet i årsrapport jf. pkt. A13B (FRC, 2013b). Langt størstedelen af revisorerne vælger ikke at præsentere PM, og det er alene EY, der præsenterer det i alle deres årsrapporter jf. nedenstående figur 15.

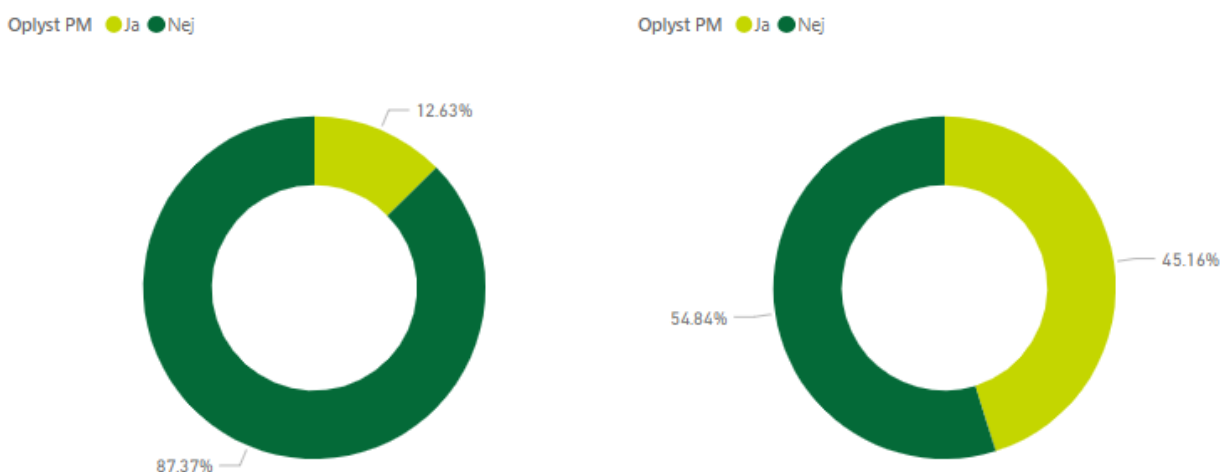
Figur 15: Offentliggørelse af væsentlighed ved udførelse henover årene



Kilde: Egen tilvirkning

Som det ses ovenfor, er der en opadgående kurve i præsentationen af PM i årsrapporterne, hvilket primært skyldes, at Deloitte i år 7 har valgt at præsentere PM i alle årsrapporterne. Dermed kunne noget tyde på, at det internt i Deloitte er blevet besluttet, at dette skal med i præsentationen af væsentlighed (idet år 7 ikke er fuldstændigt, er det for tidligt at sige, om det også vil gælde for 100% af Deloitte's årsrapporter, hvis de alle var offentliggjorte). Den stærkt opadgående kurve kan ligeledes illustreres ved nedenstående figur 16, som viser sammenligningen mellem år 1 og år 7.

Figur 16: Sammenholdelse af offentliggørelse af PM (år 1 vs. år 7)



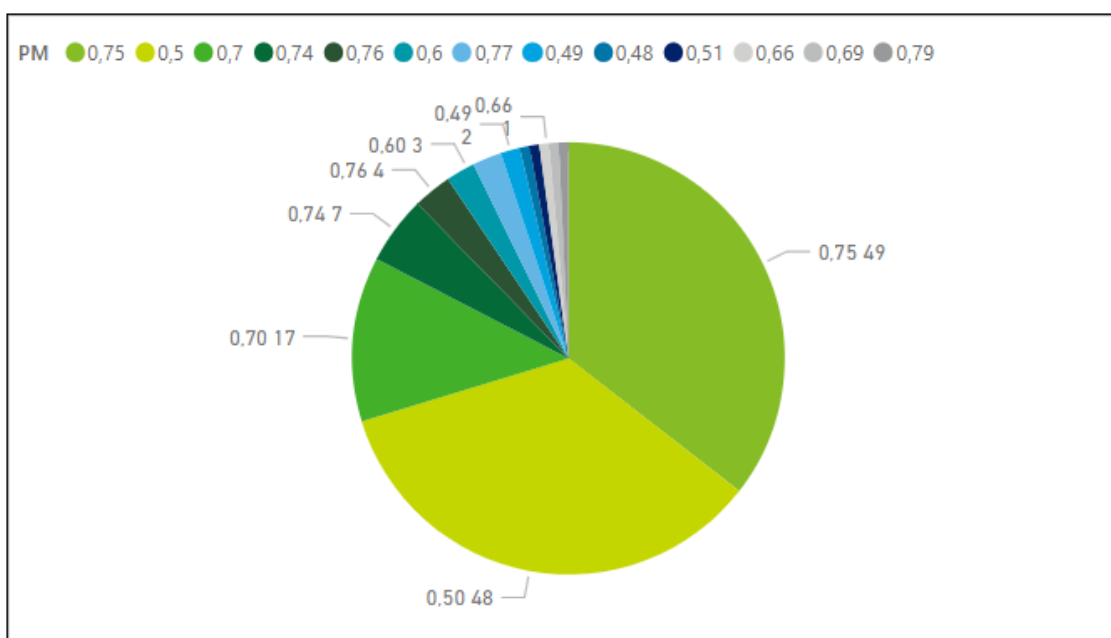
Kilde: Egen tilvirkning

Præsentationen af PM kan være brugbar for regnskabsbrugeren, idet det fortæller noget om det interne kontrolmiljø, forventning til antallet af fejl, karakteren og omfanget af sidste års fejl, samt sandsynligheden

for at disse vil gå igen i år mm. Yderligere er det reelt PM, der er afgørende for, hvor meget arbejde der skal udføres ift. eksempelvis stikprøver, og PM kan derfor være en brugbar information.

Kigges der på de anvendte PM procentsatser (jf. figur 17), ligger den i ca. 70% af tilfældene på enten 50% eller 75%, mens at størstedelen af de resterende ligger midt imellem. 13 ud af 138 årsrapporter, der præsenterer PM, ligger uden for de 50% og 70%. Dem der ligger under, ligger alle på 48% eller 49%, mens at dem der ligger over, ligger på op til 79%. For størstedelen af disse vurderes der at være tale om afrundinger, og da PM procenten i analysen er udregnet ud fra det oplyste PM, gør dette, at det ofte vil ende 1% over eller under.

Figur 17: Fordeling af anvendte procentsatser for PM



Kilde: Egen tilvirkning

At det anvendte PM oftest ligger mellem 50% og 75%, stemmer godt overens med en større undersøgelse foretaget på de 8 største revisionshuse i USA (som inkluderer Big 4), som viser, at PM for 7 af de 8 undersøgte firmaer skal ligge mellem 50% og 75%, mens at et enkelt tillader et PM op til 90% af OM. Ligesom for den anvendte procentsats på det valgte benchmark ved OM, er der ikke en officiel guidens ift. den anvendte procentsats ved PM. ISA 320 nævner dog, modsat ved procentsats for den valgte benchmark, en række faktorer, der har indflydelse på det valgte PM jf. afsnit 4.1.2.

6.7 Grænsen for klart ubetydelig fejl (CTT)

Modsat PM har revisorerne valgt at præsentere CTT i alle de offentliggjorte årsrapporter, selvom dette, ligesom PM, alene står angivet som et eksempel på informationer, som præsentationen af væsentlighed kunne indeholde (jf. pkt A13B i ISA 320 for UK og Irland (FRC, 2013b)).

Kigges der på udviklingen af CTT henover årene, har det bevæget sig fra et gennemsnit på 4,35% til 4,97%. Udviklingen er primært drevet af Deloitte, der går fra i gennemsnit at anvende 2,29% i år 1 til i gennemsnit at anvende 5,13% i år 7. Dette kunne skyldes en ændring i deres interne revisionsmetodik.

Figur 18: Gennemsnitlig procentsats for CTT fordelt på år



Kilde: Egen tilvirkning

De ca. 5% i gennemsnit som det ses i år 7, stemmer godt overens med undersøgelser, som viser, at de 8 største revisionshuse i USA typisk anvender mellem 3% og 8% (hvor de fleste ligger mellem 3-5%). Af mange af årsrapporterne fremgår det, at CTT er fastslået i overensstemmelse med revisionsudvalget. Derfor vil der være enkelte outliers, hvor der er anvendt højere eller lavere CTT, selvom at der i de fleste årsrapporter anvendes 5% i år 7.

6.8 Delkonklusion

Der ses en tydelig tendens til, at det profitorienterede benchmark er det mest anvendte, hvilket både er tilfældet i år 1 og år 7 med hhv. 86,3% og 85,8%, hvormed brugerens fokus som forventet har været nogenlunde identisk henover årene. Til gengæld anvender revisorerne i næsten 55% af tilfældene et korrigeret resultat (eller et gennemsnit af dette) i år 7, mod alene at anvende det korrigerede resultat i 42% af tilfældene i år 1.

Revisionshusenes anvendte procentsatser på de enkelte benchmarks ligger meget tæt, om end Deloitte og KPMG umiddelbart har en mere lempelig tilgang, hvorimod PWC og EY har mere faste rammer ift. de

procentintervaller, som anvendes. Der ses en tendens til, at revisorerne er blevet mere forsigtige ift. den anvendte procentsats, som for både resultat før skat og korrigeret resultat før skat falder med hhv. 0,4 og 0,7% fra år 1 til år 6.

Forklaringsgraden (ift. benchmark og procentsats) fra år 1 til år 7 har været stigende, og storset alle revisorerne forklarer deres valgte benchmark i år 7, mens at der ikke sker nævneværdige forbedringer ift. at forklare den valgte procentsats.

Alle revisionshusenes gennemsnitlige OM ift. balancesum udgør 0,4-0,5%, hvormed der i høj grad er lighed i mellem Big 4 på dette område, selvom at det er resultat før skat, der primært anvendes som benchmark. Det kunne derfor virke som om, at revisorerne også kigger på andre benchmarks. Ift. egenkapitalen ligger denne som forventet lidt højere end balancesummen. Ift. omsætningen afviger KPMG kraftigt fra de andre, idet OM her gennemsnitligt udgør 7,3% af omsætningen, mens dette alene er 1,2-1,8% for resten af Big 4.

Analysen af revisorskifte understøtter, at revisorerne i langt overvejende grad er enige i brugernes fokus, idet der alene er 3 tilfælde, hvor revisor reelt skifter benchmark (de andre skift er mellem fx resultat før skat og korrigeret resultat før skat og dermed ikke et reelt skift i brugerens fokus). I forbindelse med de 3 scenarier, hvor der skiftes benchmark, er der særligt to, der skiller sig ud, idet der skiftes fra 1% af egenkapital til 1% af balancesum, hvilket resulterer i et store stigninger af væsentlighedsniveauet (+53% og +136%). Begge skift er mellem Deloitte og PWC. Det bemærkes i samme ombæring, at Deloitte ikke i nogen tilfælde anvender balancesum som benchmark, og PWC ikke i nogen tilfælde anvender egenkapitalen. Det kan derfor tyde på, at det er deres interne metodik, der påvirker den store stigning i niveauet.

Ved et negativt resultat ses der både en tendens til at revisor oftere vælger et benchmark, som ikke er profitorienteret, og at revisor oftere vil anvende et korrigeret resultat før skat (eller et gennemsnit af dette). Det korrigerede resultat før skat er det oftest anvendte benchmark overordnet set. Korrektionerne vedr. oftest ekstraordinære omkostninger ifm. køb af aktiviteter, nedskrivninger og finansielle instrumenter. Korrektioner er i overvejende grad positive og forhøjer dermed oftest det fastsatte væsentlighedsniveau.

Væsentlighedsniveauet ved udførelse præsenteres i langt flere årsrapporter i år 7 kontra år 1. Alligevel er det stadig under halvdelen af årsrapporter, der præsenterer niveauet. De anvendte procentsatser ligger i tråd med, hvad der er forventeligt ud fra tidligere undersøgelser (50-75%).

CTT udgør i gennemsnitlig ca. 5 % i år 7, hvilket er i overensstemmelse med hvad undersøgelser blandt revisionshusenes metodik også viser.

Kapitel 7 Interviewundersøgelse

Nærværende kapitel indeholder interviewundersøgelsen, hvis formål er at undersøge hvordan revisor fastlægger væsentlighedsniveauet i praksis, samt undersøge de udfordringer, det kan give, at skulle offentliggøre væsentlighedsniveauet i årsrapporten. Kapitlet er udformet ud fra fem afholdte interviews med revisorer. Ud over en analyse af hvordan revisorerne fastlægger væsentlighedsniveauet i praksis, anvendes interviewene også til at undersøge nærmere på nogle af de outputs, som den foregående analyse i kapitel 6 har vist.

7.1 Dataindsamling og præsentation af deltagere

Alle interviews er foretaget i perioden 22. juni 2020 til 06. juli 2020. Deltagerne er udvalgt ud fra listede kriterier i afsnit 2.2.4.1. Udvalgte deltagere er forslået af kollegaer i revisionsbranchen, efter at have diskuteret interviewundersøgelsens kriterier og formålet med dem. Efterfølgende er deltagere kontaktet via arbejdsmail eller LinkedIn. Ud af i alt syv adspurgte deltagere, ønskede fem at medvirke. De sidste to deltagere besvarede ikke henvendelsen. Dette vurderes ikke at påvirke interviewundersøgelsens credibility, idet de fem resterende deltagere favner bredt iht. firma, anciennitet, rolle og kunder. Referater af de enkelte interviews fremgår af bilag 4 til 8. Ingen af deltagere har ønsket at være anonyme, selvom de blev tilbudt det ifm. interviewet. Godkendelse af de enkelte interviewreferater fremgår ligeledes af bilag 4 til 8.

Overblik over deltagere fremgår af nedenstående tabel:

Tabel 9: Deltagere i interviewundersøgelsen

Navn:	Jan Mortensen	Casper Young Roed Guldmann	Claus Uhd	Cameron Cooley	Henrik Trangeled Kristensen
Firma:	EY	Deloitte	Deloitte	Deloitte (UK)	PWC
Rolle:	Statsautoriseret revisor, Executive Director samt ekstern lektor ved Cand.merc.aud på AU.	Statsautoriseret revisor, certificeret forsikringsrevisor og Senior Manager	Statsautoriseret revisor, Senior Manager og har været udstationeret hos Deloitte UK fra sep. 2018 til apr. 2020.	Statsautoriseret revisor i UK (ACCA) og USA (CPA), Senior Manager.	Statsautoriseret revisor og Partner.
År i branchen	12	18	11	10	27
Primære kundetyper	Store ikke-børsnoterede virksomheder. Har tidligere arbejdet med PIE-virksomheder	Arbejder alene med PIE-virksomheder i form af forsikringsselskaber.	Børsnoterede virksomheder	Børsnoterede virksomheder	Børsnoterede samt store ikke-børsnoterede virksomheder

Kilde: Egen tilvirkning

At der er foretaget flere interviews med revisorer fra Deloitte end fra de andre revisionshuse vurderes ikke at svække confirmability af interviewundersøgelsen, idet de tre deltagere fra Deloitte alle har forskellige baggrunde, ligesom at det alene er de første spørgsmål i interviewet, som er afhængige af det firma, revisoren sidder i. Casper arbejder således alene med PIE-kunder i DK og er medtaget for at få udefra stående øjne på problemstillinger observeret i analysen i kapitel 6. Claus og Cameron har insider-viden, idet de har arbejdet med kunder, hvor de skal offentliggøre væsentlighedsniveauet. Dermed ved de hvordan det reelt foregår i praksis. Der er medtaget to revisorer, som har arbejdet med offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet, idet det vurderes at sænke bias, hvis der kun medtages én.

Ifm. interviewundersøgelsen skal det fremhæves, at de udtalte holdninger er deltagernes egne, og det er således ikke et udtryk for hverken PWC's, EY's eller Deloitte's holdninger.

7.2 Fastlæggelse af væsentlighedsniveau i praksis

Alle adspurgte deltagere nævner, at firmaerne har en fast metodik ift. fastsættelsen af væsentlighed. Dog lader der til at være forskelle imellem firmaerne, ift. hvor stringente de er i den interne metodik og den rækkefølge, som væsentlighedsniveauet fastsættes i. Jan (EY) nævner:

"Vores udgangspunkt er egentlig altid resultat før skat".

Samtidig beretter Jan, at de (EY) kan anvende andre benchmarks, men at dokumentationen øges hver gang de bevæger sig et skridt længere væk fra resultat før skat. Rækkefølgen er umiddelbart: 1. resultatorienteret, 2. aktiver og 3. egenkapital. Brugeren er i fokus ved fastsættelsen af væsentlighedsniveauet for EY, og mener revisor at resultat før skat ikke er det rette, vælges et andet benchmark.

PWC har til en vis grad samme tommelfingerregel. Henrik nævner følgende:

"Hvis det er en børsnoteret virksomhed, så er udgangspunktet at vi starter med 5% af resultat før skat".

Ud fra dette beløb vil en revisor hos PWC anvende sin professionelle dømmekraft til at vurdere, hvorvidt dette er retvisende, eller om det evt. skal hæves eller sænkes. Omsætning kan også anvendes som benchmark, men dette vil oftere være, hvis der er tale om en ikke-PIE virksomhed.

Deloitte's fastsættelse af væsentlighedsniveau tager udgangspunkt i regnskabsbrugeren, som Casper beretter:

"Det vi kigger på er jo, hvem er regnskabsbrugeren og hvilket benchmark vil de fokusere på".

Claus (Deloitte) har samme betragtning:

"Hele processen starter jo med at finde ud af, hvem er egentlig de vigtigste regnskabsbrugere, hvem er det der går ud og bruger det her regnskab, og hvilke tal er egentlig væsentligst for dem".

Cameron (Deloitte) kommer med lignende betragtninger:

"It is certainly not a mechanical exercise. There is a number of benchmarks that one can use and that is indeed consistent with internal firm guidance, but you do not need to select one of those benchmarks. It is a key judgement in the audit".

Claus og Cameron nævner efterfølgende, at resultat før skat ofte vil være det primære benchmark for børsnoterede selskaber pga. investorerne, men at der også vil være børsnoterede selskaber, hvor dette ikke er tilfældet.

Alle de adspurgte deltagere beretter, at deres revisionshus har nogle interne metodikker og retningslinjer ift. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet herunder de benchmarks, der kan anvendes, samt hvilke procentmæssige spænd der kan anvendes på disse benchmarks.

Ift. at gå ud over de interne retningslinjer, virker der til at være stor sammenhæng mellem de tre revisionshuse. Jan nævner i den forbindelse:

"Så snart du kommer ud i de lidt mere "eksotiske" (benchmarks), så kræver det en godkendelse fra vores faglige afdeling".

Det samme er gældende for PWC, hvor Henrik fortæller:

"Hvis det væsentligt afviger fra de givne tommelfingerregler, så vil man konsultere med den faglige afdeling".

Endeligt gør det sig også gældende for Deloitte. Her fortæller Claus:

"Hvis vi er over på det givne benchmark, så tror jeg faktisk, at det er et krav, at vi konsulterer med nogle interne eksperter for at høre, om vi stadig kan supportere det her væsentlighedsniveau, på trods af at vi er over fx 5% af resultat før skat".

Størstedelen af deltagerne indikerer, at der er hårdere krav ift. fastsættelse af væsentlighed for børsnoterede virksomheder kontra ikke-børsnoterede virksomheder. Således nævner Casper og Henrik at skalaen ift. procentsatsen er smallere/lavere, mens Jan siger:

"Kravene er hårdere for PIE-virksomheder end for andre virksomheder".

Både Jan og Henrik er spurgt nærmere ind til de hårdere krav. Jan vurderer, at det skyldes den større risiko, der er ved børsnoterede selskaber, hvor Big 4 ikke har råd til at få en sag på nakken, fordi en revisor har

lagt et for højt væsentlighedsniveau. Samtidig vurderer Jan, at det også kan skyldes, at børsnoterede selskaber i endnu højere grad vurderes ift. performance, og niveauet derfor ikke skal være for højt, idet det giver ledelsen større mulighed for at pille ved tallene.

Henrik kommer også ind på opgaverisikoen ved børsnoterede virksomheder. Han vurderer dog at den primære årsag er, at de (PWC) som en amerikansk styret/global virksomhed er underlagt visse krav, og at revisions- og børsmyndighederne mener, at 5% af resultat før skat er et væsentligt beløb. Dette kommer primært af, at SEC (Securities and Exchange Commission) på et tidspunkt har udtalt, at 5% af resultat før skat er væsentligt (SEC, 1999), og revisorerne har dermed en guideline og en udtalelse, der reelt fortæller, hvad væsentlighedsniveauet bør være. Det kan i den forbindelse nævnes, at SEC ligeledes nævner, at det ikke blot bør være en kvantitativ beregning, der ligger til grund for niveauet, men ligeså meget de kvalitative faktorer i virksomheden.

Ud fra ovenstående kan det konkluderes, at revisorerne i praksis, i høj grad læner sig op ad standarden (ISA 320), der også nævner 5% af resultat før skat, som et af to eksempler.

Ifølge sammenligneligheden imellem de tre største revisionshuse i Danmark, virker det til, at EY og PWC foretrækker den kvantitative og mekaniske fremgangsmetode, hvor udgangspunktet er 5% af resultat før skat, hvorefter det vil kræve yderligere dokumentation kan bevæge sig væk fra dette benchmark, i de tilfælde hvor, at brugerens fokus ligger et andet sted. Både Henrik og Jan understreger dog, at det forventes, at revisor forholder sig til niveauet og ikke mekanisk anvender 5% af resultat før skat. Alle adspurgte deltagere fra Deloitte tager umiddelbart udgangspunkt i brugeren og de kvalitative faktorer, om end det også anerkendes, at resultat før skat vil være det benchmark som oftest anvendes, når der er tale om børsnoterede selskaber. Dette stemmer i høj grad overens med den foregående analyse, hvor det af tabel 6: 'benchmark og procentsats anvendt i Big 4' fremgår, at PWC og EY udelukkende anvender 4-5%, mens Deloitte anvender op til 7% i nogle tilfælde.

7.2.1 Udfordringer ifm. fastsættelse af væsentlighedsniveauet i praksis

Adspurgt om deltagerne oplever nogle udfordringer ifm. fastsættelsen er det alene Casper, der nævner, at han oplever flere udfordringer ift. væsentlighed ved udførelse, end for det overordnede væsentlighedsniveau, hvor benchmarks og procentsatser er givet i guidelines.

Jan svarer:

"Ja – Jeg synes væsentlighedsniveauet er noget af det der er klart sværest at sætte".

Herefter uddyber han, at han synes, det er særligt svært ved virksomheder, som oplever stor stigning i aktiviteter, eller som får et rigtigt dårligt år fx pga. COVID-19. Herefter uddyber han med et eksempel

omkring en kunde, som havde noteringer på en type råvarer, og at store udsving i denne situation fik deres benchmark til at svinge meget henover årene, hvilket kan få en revision til at se skør ud, hvis de ikke kan normalisere beløbet. Claus nævner ligeledes svingende resultater, som den største udfordring, og han understreger også, at væsentlighedsniveauet gerne skal ligge nogenlunde stabilt år for år. Yderligere nævner Claus, at når resultat før skat bruges som det primære benchmark, som det gør på de fleste kunder, giver det nogle udfordringer, når de kommer ud med et meget dårligt resultat. Her skal de dels beslutte sig for, hvor meget niveauet egentlig skal sættes ned og samtidig finde argumentation for, at det stadig skal have en hvis størrelse, så alle bilag ikke skal vendes. Claus kommer endvidere ind på, at han helst vil undgå at ramme et væsentlighedsniveau, som er større end resultatet for virksomheden, idet der så kan findes fejl, som ikke er væsentlige, men som gør, at virksomhedens resultat reelt er negativt og ikke positivt (eller omvendt).

Henrik's største udfordring ifm. væsentlighed ligger i forlængelse af det, som Claus nævner, idet Henrik konstaterer:

"Det vil være der hvor der er en meget stor balancesum og et lille resultat".

Han uddyber, at revisor i det tilfælde vil skulle have alle balanceposter i scope, og at det ofte vil gøre at der vil blive konsulteret omkring andre benchmarks end resultat før skat.

Endeligt nævner Cameron følgende tre udfordringer, som de primære ift. væsentlighed:

1. Væsentlighedsniveauet fastsættes ikke ud fra de historiske tal, men derimod ud fra de fremtidige tal, idet niveauet oftest fastsættes inden året er afsluttet. Derfor er gode forecasts fra kunden afgørende.
2. Det kan være svært at finde ud af, hvem regnskabsbrugeren er i nogle tilfælde, og ikke bare hvem de er, men også hvem der er de primære, sekundære og tertiære regnskabsbrugere, og hvor meget vægt, der skal lægges på de forskellige metrik, som er deres fokus.
3. Ud over det at finde regnskabsbrugeren, kan det også være svært at finde ud af, hvad de reelt fokuserer på. På en af Camerons kunder har de forsøgt at undersøge, hvorvidt der er en korrelation mellem aktiens bevægelse og resultatannonceringer. Dette gjorde bl.a. at de gik væk fra at bruge resultat før skat som benchmark, idet der ikke var korrelation imellem de to.

Ud fra interviewene kan revisorernes udfordringer vedr. fastsættelsen af væsentlighed opsummeres til følgende:

- Svingende resultater
- Resultater omkring 0

- Særligt hvis virksomheden har en stor balancesum
- Usikkerhed om forecast og derfor også usikkerhed om væsentlighedsniveauet på planlægningstidspunktet
- Skønselementer ift. hvem brugeren er, hvilke brugere der er de primære, hvilke metrikks de har fokus på, og hvor stor vægt der skal lægges på de forskellige metrikks

Både den foregående analyse fra kapitel 6 samt interviewundersøgelsen giver indtryk af, at revisorer i langt de fleste tilfælde anvender resultat før skat som benchmark, hvilket afleder spørgsmålet om revisorerne har en guide til hvad de gør, hvis resultat er negativt, idet det alt andet lige også må afføde visse udfordringer. Hos PWC beretter Henrik, at de anvender den nominelle værdi, hvorfor det reelt ikke har betydning, om resultatet er positivt eller negativt. EY må ikke bruge negative resultater, og Jan fortæller, at de i stedet vil kigge på en normalisering, hvis det negative resultat fx skyldes en stor engangspost. De adspurgte revisorer hos Deloitte er i tvivl, om der foreligger en guide. Cameron vurderer, at de vil bruge andre benchmarks, mens at Claus vil undersøge, hvad det er der gør, at resultatet bliver negativt og derefter evt. korrigerer for dette, så de i stedet anvender et normaliseret/korrigeret resultat før skat.

7.3 Fastlæggelse af væsentlighedsniveau når det præsenteres i årsrapporten

Den næste del af interviewet fokuserede på fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, når det offentliggøres i årsrapporten.

7.3.1 Betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet

Tre af deltagerne har ikke siddet med kunder, hvor de skulle offentliggøre væsentlighedsniveauet (Jan, Henrik og Casper). Jan og Casper tror ikke, det vil få betydning for selve fastsættelsen, mens at Henrik er delvist enig, men dog udtaler:

”Jeg tror det vil blive sådan, at hvis man afviger fra 5% af resultat før skat, så er der krav om konsultation”.

Både Claus og Cameron har siddet/sidder med kunder, som offentliggør væsentlighedsniveauet. Claus betragter det primært som en complianceøvelse, idet de i forvejen skal præsentere niveauet for revisionsudvalget, og de ikke har den store kommunikation med de eksterne brugere. Samtidig mener han, at det har medvirket til, at flere anvender resultat før skat, hvor de tidligere har kigget på flere forskellige metrikser og lavet en omfattende dokumentation. Dette skyldes ifølge Claus, at de er blevet bedre til at pin-pointe, at resultat før skat er det primære benchmark, selvom de måske vil anvende andre faktorer som supporterende benchmarks.

Cameron er til dels enig med Claus og de andre deltagere, idet han udtaler:

“No I would say that it hasn’t influenced the materiality and how it is determined but I would say that it is something that we certainly consider when determining materiality”.

Cameron uddyber med et eksempel på en kunde han har haft, som lavede et væsentligt virksomhedskøb halvvejs i gennem regnskabsåret, hvorfor den anden halvdel af året skulle konsolideres. For at afspejle dette i væsentlighedsniveauet, gav de det en mindre stigning i selve året og derefter endnu en stigning året efter, hvor hele året skulle konsolideres. Dette var delvist fordi at de vidste, at væsentlighedsniveauet skulle offentliggøres, og de dermed ville sikre, at der var overensstemmelse mellem aktiviteter i virksomheden og det fastlagte væsentlighedsniveau.

Undersøgelsen peger på, at offentliggørelsen til en vis grad vil have indflydelse på de overvejelser, der ligger bag, selvom det muligvis ikke vil påvirke selve niveauet direkte.

7.3.2 Fordele og udfordringer ved præsentationen

Ift. fordele og udfordringer ved præsentation af væsentlighed i årsrapport var der bred enighed om, at det særligt vil kunne afhjælpe den forventningskløft der er mellem revisor og regnskabsbrugeren, at offentliggøre væsentlighedsniveauet i årsrapporten. Således udtalte deltagerne følgende:

“The key benefit is probably building a bridge over the expectation gap, which exists” (Cameron).

“Man vil have en bedre afstemning af forventninger imellem brugeren af regnskabet og revisorerne” (Henrik).

“Jeg tror der er mange ikke-revisorer, der har læst vores erklæring. Så står der retvisende billede, hvor de måske har siddet med fornemmelsen af, at så er det nok bare rigtig, det der står i årsrapporten, hvor her giver det jo en transparens, idet investor kan sige: okay det er det her niveau vi ligger i, hvor der kan være en fejl” (Claus).

“Nogle ikke-regnskabskyndige har jo en ide om, at revisorer med 100% sikkerhed ved, om der er en fejl. Diskussionen omkring væsentlighedsniveauet er rigtig givende, og jeg synes, det er en fantastisk ide at præsentere væsentlighedsniveauet også for regnskabsbrugeren” (Casper).

Det er således forventningskløften mellem regnskabsbruger og revisor, der ses som den primære fordel, idet alle deltagerne nævner denne. Jan supplerer ud over forventningskløften ift. brugerne med, at han også ser det give en mere oplyst dialog med ledelsen, samt hvordan det ser ud i virksomheden. Casper nævner også denne drøftelse som en fordel.

Selvom revisorerne nævner forventningskløften som en fordel, nævnes den ligeledes som en af de primære udfordringer ifm. offentliggørelse. Adspurgt om deltagerne ser nogle udfordringer ved præsentationen, siger de således:

"Det der kan være risikoen er, hvis man har en meget velindtjenende virksomhed ved at man får et ret stort væsentlighedsniveau, og at brugeren af regnskabet vil kunne have svært ved at forstå det, og de vil måske tænke; hold da op, har I ikke kigget på noget under det her" (Henrik).

"Der hvor jeg måske ser en udfordring vil være, at man sender noget information ud til nogen, som måske ikke forstår det, og den proces der ligger til grund for det" (Jan).

Både Claus og Casper ser sig enige i ovenstående problemstilling. Både Casper og Jan nævner, at det generelt kan være svært at forholde sig til de nogle gange meget store beløb, ligesom det også kan ses af Henriks udtalelse ovenfor, idet det kan ses som et udtryk for, at revisor ikke er interesseret eller udfører noget på beløb under væsentlighedsniveauet, hvilket jo ikke er sandheden. Der er dermed enighed om, at det også kræver et vis kendskab fra brugerens side, hvis præsentationen skal nytte. Både Casper og Jan mener, at revisorerne spiller en rolle i denne sammenhæng, og Jan udtaler:

"Der har vi stadig en stor opgave som branche ift. at få det her kommunikeret, idet der stadig er en kæmpe stor forventningskløft".

Jan nævner ligeledes, at det kan være en udfordring, at ledelsen vil kende væsentlighedsniveauet og dermed også ved, hvor meget de reelt kan "skrue på knapperne", uden at det bliver væsentligt.

Cameron ser den største udfordring som værende selve præsentationen, idet det kan være et komplekst begreb, og revisor hurtigt kan forvirre brugeren i den måde, beløbet præsenteres på.

Overordnet taler deltagerne mest for at offentliggøre niveauet, og de er generelt positivt stemte omkring det. Casper udtaler således også:

"Det ville give en helt anden værdi og vægt til revisionspåtegningen, hvis man offentliggjorde væsentlighedsniveauet".

"Må man godt som autoriseret revisor sige, at den (påtegningen) er tæt på ubrugelig uden væsentlighedsniveau? For sammenlignelighedens skyld ikke? Man sidder med to ensartede virksomheder, man vil gerne lave noget due diligence, og du kender ikke væsentlighedsniveauet, så du ved i virkeligheden ikke, hvad der er af potentielle fejl nede i regnskabet. Der får du meget højere sikkerhed, hvis du kender væsentlighedsniveauet, eller i hvert fald at du ved, hvad der er af risiko, eller hvad der er af udfaldsrum, det jo ikke sikkert, at der er fejl i væsentlighedsniveauet i alle selskaber".

Fordelene og udfordringer kan opsummeres således:

Table 10: Fordele og udfordringer ved at offentliggøre væsentlighedsniveauet

Fordele	Udfordringer
<p>Forventningskløften</p> <ul style="list-style-type: none"> Hvor store fejl kan der ligge i regnskabet Hvor meget har revisor udført af arbejde Hvilke poster er ikke i scope <p>Bedre dialog med ledelsen</p> <ul style="list-style-type: none"> Større forståelse ift. hvorfor vi kigger på de poster, som vi gør <p>Højere sikkerhed for brugerne</p> <p>Forbedre mulighederne for at udføre due dilligence ifm. virksomhedskøb/-salg</p> <p>Generelt mere transparens ift. revisors rolle og udførte arbejde</p>	<p>Forventningskløften</p> <ul style="list-style-type: none"> Forstår brugeren oplysninger <p>Besvigelsesrisikoen</p> <ul style="list-style-type: none"> Vil ledelsen misbruge informationen om væsentlighedsniveauet <p>Selve præsentationen/fremstillingen i årsrapporten</p>

Kilde: Egen tilvirkning

7.3.3 Vurdering af output fra analysen (jf. Kapitel 6)

Deltagerne bliver i denne del af interviewet spurgt ind til nogle af resultaterne fra analysen i kapitel 6.

Mest anvendte benchmark:

Analysen i kapitel 6 viste at resultat samt korrigeret resultat før skat var det mest anvendte benchmark (jf. figur 6) og at revisorerne ofte ville anvende 5% på dette benchmark (jf. figur 7).

Adspurgt til det mest anvendte benchmark starter Casper med at sige, at han håber, at de tager udgangspunkt i brugeren, mens at de resterende deltagere er mere konkrete. Henrik, Jan og Cameron gætter således alle på, at det er resultat før skat der anvendes, og både Henrik og Cameron gætter på 5% af resultat før skat, mens at Jan konstaterer, at de formentlig ligger i den lavere ende af skalaen (procentmæssigt). Claus nævner også indtjeningen som benchmark og mener samtidig, at det er positivt, at der både er så stor ensartethed at resultat før skat også anvendes i de år, hvor resultatet er omkring 0, idet revisor vil gå ind og kigge på, hvad det er der gør, at resultatet bliver så lavt og herefter korrigerer for dette.

Deltagernes svar stemmer dermed overens med analysen fra kapitel 6. Revisionshusenes metodik ligger ligeledes, som det fremgår ovenfor, meget op til, at resultat før skat er det foretrukne benchmark, og at det oftest vil være 5%, der anvendes som procentsats.

Forklaringsgrad ift. procentsats:

Analysen fra kapitel 6 viser, at revisor i kun 1% af tilfældene kommenterer på den valgte procentsats (jf. figur 8). Blandt deltagerne er der delte meninger om årsagen til dette. Både Claus og Cameron vurderer, at så længe revisorerne er inden for, hvad der rent metodisk vurderes rimeligt, så forklares det ikke nærmere. Det stemmer til en vis grad overens med, hvad der ses i analysen, hvor at argumentet ofte er 'fordi det er inden for, hvad der generelt er acceptabelt'. Jan mener, at den primære årsag er, at det er meget svært at forklare, hvorfor man vælger fx 5% og ikke 10%, og at der formentlig er yderligere analyser, som ikke er medtaget i påtegningen. Henrik mener, at det vil være en for lang og komplekst forklaring, og at revisor formentlig ikke vil forvirre brugeren for meget.

Revisorskifte:

I det foregående kapitels analyse var der særligt to revisorskift, der faldt ud (Segro PLC og British Land CO PLC jf. tabel 7). I forbindelse med interviewet er deltagerne præsenteret for disse revisorskift, for at undersøge, om de mener, at det er et problem, at to revisorer kan fastsætte to så forskellige væsentlighedsniveauer, omend det ikke er i samme år. Spørgsmålet er anvendt som en overgang til den afsluttende del af interviewet, som omhandler eventuelle ændringer til ISA 320.

Cameron er en af to deltagere, som ikke umiddelbart ser et problem ved det store skift i væsentlighedsniveauerne. I stedet påpeger han, at revisor har en tendens til at fastholde det samme niveau, medmindre der sker et stort skifte i virksomheden, og revisor derfor vil have et 'anchoring bias' omkring tidligere års niveau. Han mener derfor, det er naturligt at et skifte i revisor vil medfører en ændring i niveauet. Casper ser heller ikke noget større problem i skiftet i sig selv, men mener i stedet, at det er interessant og fortsætter med:

"I den ideelle teoretiske verden skulle vi jo fastsætte fuldstændig det samme væsentlighedsniveau. I virkeligheden er det jo der, at det også er interessant, at man offentliggør væsentlighedsniveauet, fordi det jo også siger en lille smule om, hvor risikoavers revisor er. På en almindelig dansk årsrapport, der kan brugerne jo ikke se, om niveauet det ene år er 100 tusind og næste år er 10 millioner".

Yderligere finder Casper det underligt at benchmark skiftes, idet regnskabsbrugeren må være den samme. Claus mener, at det kan blive et problem, hvis det påvirker selve revisionen. Han beretter yderligere, at der må være noget internt metodik i firmaerne, som understøtter de forskellige niveauer, ligesom der også

ligger en kvalitativ vurdering bag. Afslutningsvis kommer han omkring samme argumenter som Cameron, ift. at den tidligere revisor måske ikke har fulgt med i væksten i virksomheden, og et sæt friske øjne derfor har medført en stor stigning.

Henrik mener også, at det sandsynligvis er firmaernes interne metodikker, der giver udfaldet, og han fastslår samtidig, at det kan blive et problem, særligt fordi det ikke bliver nemmere, at forklare den store stigning til brugeren.

Jan ser et problem, hvis der ikke er sket andre større ændringer i virksomhederne, men han fremhæver, at standarderne er brede. Dernæst udtaler han:

"I langt de fleste virksomheder, hvis du satte to revisorer ved siden af hinanden, så ville de nå forskellige niveauer".

Jan fortsætter med at påtale, at problemet muligvis kunne klares med mere guidens, men at han ville være ked af det, hvis den guidens blev for rigid, idet det så ikke altid vil passe til situationen. Netop mere guidens/ændringer til ISA 320 er omdrejningspunktet for interviewets afsluttende spørgsmål.

7.4 Ændring til ISA 320?

Baggrunden for de sidste spørgsmål i interviewet skal ses ud fra dels resultaterne fra kapitel 6 og dels ud fra en udgivelse fra FRC omkring væsentlighed (FRC, 2017). Disse giver til sammen et indtryk af følgende:

- ISA 320 ligger op til fastsættelsen af væsentlighed skal være en faglig vurdering alligevel anvendes 5% af resultat før skat i langt største delen af tilfældene, hvilket kan tolkes som om det blot er en mekanisk beregning i stedet for en vurdering.
- Når brugerens fokus ligger et andet sted end indtjeningen, er der store forskelle mellem revisionshusenes metodik jf. ovenstående gennemgåede revisorskift samt FRC's analyse (FRC, 2017, p. 15).

7.4.1 Mekanisk beregning?

Med udgangspunkt i ovenstående er deltagerne spurgt til, hvorvidt de mener, at fastsættelsen af væsentlighedsniveauet bør være en mekanisk beregning, eller om den faglige vurdering bør fastholdes. Deltagerne var meget enige på dette område, og de svarede alle, at de foretrak den faglige vurdering:

"Jeg foretrækker den professionelle vurdering. Jeg synes, det er rigtig godt at have noget guidens, men jeg synes også, der skal være plads til, at man kan gå ud over den, fordi man kan sidde med nogle cases, hvor det ikke giver mening" (Jan).

"Jeg er faktisk slet ikke i tvivl om, at den skal være skønsbaseret, og det er fordi, jeg synes, at fundamentet for at fastsætte det er så komplekst. Der er så mange ting, der spiller ind på, om det er det ene benchmark eller det andet benchmark, om procenten er høj eller lav, der er så mange ting i en virksomhed, der ligger bag ved, om du vælger 5% eller 10%" (Casper).

"I think that it would fundamentally undermine the whole concept of how we are setting materiality, which is to look at the users of the financial statement and the metrics that they are interested in and a number that would cause them to change their view of the performance" (Cameron).

Der er således ingen tvivl om, hvad deltagerne foretrækker i praksis. Claus hæfter sig ligeledes ved, at det vil låse for mange revisioner, hvis der skal laves en fast beregning, ligesom at Henrik anerkender, at det er fint, at der er en skala, men at det i sidste ende skal være revisors erfaring og vurdering, der skal være afgørende for, hvor på skalaen væsentlighedsniveauet ender.

7.4.2 Mangler der mere guidens fra standarden?

Adspurgt til hvorvidt deltagerne mener, at standarden bør indeholde mere guidens, er der delte meninger. Casper er mere tilhænger af, at væsentlighedsniveauet offentliggøres og konstaterer:

"I virkeligheden er det jo sjovt, at revisionshusene har deres egne forslag til, hvad benchmarkene skulle være. Det jo tilbage til, at i den ideelle teoretiske verden, så fastsatte vi alle sammen det samme tal".

Claus mener ligeledes ikke, at der er behov for mere guidens, særligt ikke hvis væsentlighedsniveauet offentliggøres. Yderligere har han følgende input:

"Jeg tror, at du internt i Deloitte også kunne finde en virksomhed med 100 mio.kr. i resultat, der har et spænd mellem 3 og 10 mio.kr. i væsentlighedsniveau, alt efter hvordan resten af virksomheden ser ud".

Af dette kan det udledes, at på trods af at samme metodik/guidens anvendes, vil der formentlig stadig være store forskelle i niveauet.

Henrik er mere splittet og hæfter sig ved, at det nok er sådan, standardsætterne ville gøre i USA, hvor de er mere regelbaseret. Han foreslår at standarden kunne komme med flere eksempler end de to, der er givet nu, for at give revisor noget at vælge i mellem, men han synes overordnet, at standarden har et fint niveau, som den er nu.

Jan er af samme holdning som Henrik. Han konstaterer, at det formentlig vil give mere konsistens mellem revisionshusene, men udleder samtidig, at Big 4 formentlig allerede ligger tæt ift. den interne metodik om væsentlighedsniveauet. Han afslutter med, at foreslå at der fx kunne komme mere guidens for PIE-virksomheder, mens at der så kunne være mere frie tøjler på ikke-PIE virksomheder.

Cameron er den eneste, der opfordrer til mere guidens. Det interessante ved dette er, at han også er den eneste, der har revideret virksomheder, som skal offentliggøre væsentlighedsniveauet over en længere årrække. Baggrunden for opfordringen kommer særligt pga. tilsynene:

“I would encourage more guidance. The reason I say that is that I personally have been through scenarios where a regulator would take a different view on materiality and I often find that challenge difficult. If you have been through the right analyses, you have made reasons to conclusions from those analyses, then the determination of materiality is very difficult to challenge and a regulator can only come to a different view on something, they are not necessarily right or wrong. That challenge I find very difficult, because they were challenging the benchmark on which we based materiality, but those benchmark are only determined from the data, which is externally available”.

Han fortsætter med at fortælle, at tilsynet vil lægge sig op ad standarden ift. hvad de skal og ikke skal kigge efter. Afslutningsvist konstaterer han:

“If the regulators are not clear on what the answer is and we are not clear on what the answer is, to me that indicates that there is an issue with the standards or they are fundamentally questioning whether there is an issue with the audit judgment. In this particularly scenario, I do not believe that to be the case. I think the issue is more the fact that the guidance, that is out there, is not particularly clear”.

Cameron mener altså, at problematikken ligger i den noget tvetydige guidens, som er derude, idet det kan være svært at udfordre den faglige vurdering fra revisor. Dette er også en udfordring, som ikke blev medtaget i tabellen tidligere (tabel 10), og det virker naturligt at tilsynene vil have mere øje for væsentlighedsniveauet, når det offentliggøres i alle årsrapporter.

7.5 Delkonklusion

Adspurgt til revisorhusenes metodik og guidelines, viser interviewundersøgelsen at resultat før skat er udgangspunktet for EY og PWC, mens at det kan ændres til et andet benchmark, hvis resultatet ikke er i brugernes fokus. Deloitte tager i højere grad udgangspunkt i brugeren, selvom de også har resultat før skat, som det først nævnte benchmark.

Størstedelen af deltagerne nævner særligt 5% af resultat før skat, som tommelfingerreglen i deres metodik, når det kommer til børsnoterede selskaber, hvorfor de også storset alle kan gætte, at dette er det mest anvendte benchmark og den mest anvendte procentsats i analysen jf. kapitel 6. Selvom deltagerne understreger, at det i høj grad er en kvalitativ vurdering, så vurderes der også at være et mekanisk kvantitativt element i og med, at væsentlighedsniveauet ofte vil være forudsigeligt for de børsnoterede

selskaber. Deltagerne understreger dog, at det forventes, at revisor forholder sig kritisk til beløbet, og at beregningen skal ses som et pejlemærke for om revisor er inden for den grænse, som metodikken tillader. Alle revisionshusene har hårdere krav, når det gælder fastsættelsen af væsentlighedsniveauet for PIE-virkomheder, om end dette ikke står listet i ISA 320. Umiddelbart vurderer deltagerne, at det skyldes et større fokus på disse kunder, og at revisionshusene derfor ikke ønsker at revisorerne "træde ved siden af" på noget så centralt som væsentlighedsniveauet.

De primære udfordringer som de fem deltagere oplever i praksis er:

- Svingende resultater
- Resultater omkring 0
- Usikkerhed om forecast og derfor også usikkerhed om væsentlighedsniveauet på planlægningstidspunktet
- Skønselementer ift. hvem brugeren er, hvilke brugere er de primære, hvilke metriks har de fokus på, og hvor stor vægt skal der så endelig lægges på de forskellige metriks.

Der er blandt deltagerne stor enighed om, at det ikke vurderes at få betydning for selve fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, at det skal offentliggøres i årsrapporten. Dog vurderer flere af deltagerne, at det vil indgå i overvejelserne.

De primære udfordringer, som deltagerne ser at det kan give at offentliggøre væsentlighedsniveauet er:

- Forventningskløften
- Besvigelserisikoen
- Selve præsentationen/fremstilling i årsrapporten
- Øget fokus på væsentlighedsniveauet fra tilsynene

Analysen fra kapitel 6 viste, at revisorerne i høj grad undlod at forklare den valgte procentsats. Enkelte deltagere mener, at det skyldes, at revisorer ikke vil uddybe det, så længe de er inden for metodikken, mens andre deltagere mener, at det enten er for svært at forklare, eller fordi forklaringen vil blive for kompleks og lang for regnskabsbrugeren.

Der er blandt deltagerne stor enighed om, at fastsættelsen af væsentlighedsniveauet ikke skal ændres til en mekanisk beregning, og at det fortsat ønskes, at det er den kvalitative del, der skal være afgørende i vurderingen.

Adspurgt til hvorvidt ISA 320 bør indeholde mere guidens ift. fastsættelsen er deltagerne splittede. Argumenterne imod er primært, at deltagerne er bange for, at det potentielt kan låse revisioner, hvis guidens er for striks, ligesom der inden for det samme revisionshus kan findes revisorer, der vil fastsætte

forskellige væsentlighedsniveauer for samme virksomheder på trods af at de anvender samme guidens, og derfor løser det nødvendigvis ikke problemet med yderligere guidens.

Argumenter for yderligere guidens er, at det vil medføre større konsistens mellem revisionshusene, og sikre, at alle har samme udgangspunkt. Yderligere vil det være nemmere at kunne forsvare det valgte væsentlighedsniveau, hvis der var mere guidens ift. hvordan det bør fastsættes.

Kapitel 8 Diskussion

Nærværende kapitel vil opsummere, analysere og diskutere de udfordringer, som revisorerne oplever i praksis, med særligt fokus på hvis væsentlighedsniveauet skal offentliggøres. Kapitlet vil herudover diskutere hvilken betydning det har haft for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, at det skal offentliggøres. Endeligt vil det blive diskuteret, hvorvidt ISA 320 bør ændres for at øge revisors faglige vurdering. Udfordringer og de bagvedliggende overvejelser er identificeret ifm. analysen i kapitel 6 samt interviewundersøgelsen i kapitel 7. Derudover er FRC seneste analyse af væsentlighed (FRC, 2017) ligeledes inddraget i diskussionen.

8.1 Udfordringer ifm. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet

Ud fra kapitel 6 og 7 tyder det på, at offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet giver visse yderligere udfordringer for revisor, ligesom at offentliggørelsen til en vis grad tydeliggør udfordringer, som vil være tilstede uanset om væsentlighedsniveauet offentliggøres eller ej. Nedenfor vil de primære udfordringer blive gennemgået. Hvor udfordringer overlapper, håndteres de under et.

8.1.1 Svingende resultater, resultater omkring nul og negative resultater

Både ud fra analysen i kapitel 6 samt den efterfølgende interviewundersøgelse tyder det på, at revisorer i langt størstedelen af tilfældene vil vælge resultat før skat som det primære benchmark (særligt for børsnoterede selskaber), bl.a. fordi revisionshusenes metodik ligger op til dette (ligesom ISA 320 også gør). Derfor vil det også give udfordringer for revisor, hvis resultaterne er svingende, er omkring nul eller hvis de er negative. Udfordringerne vurderes ikke at være påvirket af, at væsentlighedsniveauet skal offentliggøres, idet revisor også i sin egen dokumentation skal forsvare væsentlighedsniveauet. Offentliggørelsen vil naturligvis medvirke til et øget fokus på problemstillingen, ligesom at det kan forestilles, at det er "nemmere" for revisor at vælge et andet benchmark, når revisor ikke skal forsvare det for omverdenen (særligt når det vedr. ikke-PIE virksomheder, hvor det ej heller skal præsenteres for revisionsudvalget).

Ud fra analysen (jf. Figur 6) ses det, at revisor anvender korrigeret resultat før skat i næsten 50% af tilfældene i år 7, hvilket kan hænge sammen med, at deltagerne i interviewundersøgelsen beretter, at de helst ser, at væsentlighedsniveauet ligger i nogenlunde samme niveau i løbet af årene, medmindre der sker væsentlige ændringer i virksomheden (fx væsentlige køb/salg, markant stigning i omsætning e.l.). Udover at revisor i mange tilfælde har vurderet, at det korrigerede resultat er regnskabsbrugerens primære fokus, anvendes det dermed formentlig også til at sikre, at et stabilt væsentlighedsniveau fastholdes. Således undgås yderligere arbejde, hvis resultatet bliver omkring 0 og virksomheden samtidig har en høj omsætning, balancesum mm. FRC fastslår, at selvom mange investorer vil have fokus på tallene fratrukket

de ekstraordinære omkostninger/indtægter, er det vigtigt, at revisor samtidig forholder sig til, at det korrigerede resultat, som anvendes, også er brugerens primære fokus (FRC, 2017, p. 26).

Negative resultater nævnes ikke direkte som en udfordring i interviewundersøgelsen. Deltagerne er dog enige i problemstillingen, når de bliver gjort opmærksomme på det. Analysen i kapitel 6 viser, at profitorienterede benchmarks benyttes i mindre grad, når resultatet er negativt og at et korrigeret resultat anvendes oftere end når resultat er positivt. Dette stemmer overens med deltagernes svar (jf. kapitel 7), idet nogle ville anvende et andet benchmark, mens andre ville undersøge, om det er engangsposter, der er skyld i det dårlige resultat (og dermed anvende et korrigeret resultat). FRC opfordrer i denne sammenhæng både de enkelte revisionshuse samt standardsætter til at give mere guidens ved et negativt resultat (FRC, 2017, p. 22), hvilket giver god mening, ift. hvor stor en andel af væsentlighedsniveauerne, som fastsættes ud fra et profitorienteret benchmark.

Diskussion af mulig løsning:

En mulig løsning på udfordringen omkring fastsættelsen af væsentlighedsniveauet ved volatile resultater, resultater omkring 0 eller negative resultater vil være mere guidens i enten revisionshusenes interne metodikker eller ISA 320. Ud fra kapitel 7 virker det ikke til, at revisionshusenes metodik indeholder meget guidens på dette område, hvorfor det bliver op til revisor selv, hvorvidt at denne vil anvende et korrigeret resultat, et andet benchmark, et gennemsnit af resultatet over flere år, anvende flere benchmarks på en gang eller anvende den nominelle værdi af resultat (således at det er ligegyldigt, om det er positivt eller negativt). PWC anvender som de eneste (ud af alle de interviewede) den sidste løsning, mens at de andre deltagere nævner, at de vil kigge efter store engangsposter, som påvirker resultatet, eller anvende et andet benchmark. Umiddelbart virker det underligt at anvende et andet benchmark, idet brugerens fokus ikke vil være ændret, hvis resultatet er svingende eller negativt. Revisor skal dermed ved anvendelsen af et korrigeret resultat være sikker på, at dette resultat også er brugerens primære fokus og ikke en hjælp for revisor til at fastholde et kunstigt højt væsentlighedsniveau (hvis korrektionen forbedrer resultatet).

Ovenstående problemstilling virker umiddelbart til at være et overset område i revisionshusenes metodik, til trods for at de fleste har resultat før skat som udgangspunktet ift. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet. En mulig løsning kunne derfor være mere guidens internt ift. hvordan revisor bør bearbejde et lavt/negativt resultat, hvis resultatet er brugerens primære fokus.

8.1.2 Anvendelse af forecast ved fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet

En anden udfordring, der nævnes i kapitel 7, er anvendelsen af projekterede resultater ved fastsættelsen af væsentlighedsniveauet. Udfordringer understreger først og fremmest vigtigheden af, at genbesøge

væsentlighedsniveauet i løbet af revisionen. Ved større revisionsopgaver vil revisor ofte fastsætte væsentlighedsniveauet allerede omkring påtegningen af den seneste årsrapport, hvorfor revisor er meget afhængig af gode forecasts, særligt hvis de anvender et profitorienteret benchmark. Udfordringen vurderes ikke at have stor indflydelse af, at væsentlighedsniveauet offentliggøres i årsrapporten, idet væsentlighedsniveauet ved større revisioner ligeledes skal præsenteres for et revisionsudvalg.

Diskussion af mulig løsning:

Der vurderes ikke at være konkrete løsninger til udfordringen, som er meget afhængig af eksterne parter. Forhold som COVID-19 understreger problematikken i at anvende forecasts, i det sådan en begivenhed ikke ville kunne forudsiges. Hvis revisorerne kigger på de sidste to års resultater og sammenholder dem med det forecastede resultat, kan de få et indtryk af, om det er realistisk, og om det dermed kan anvendes i fastsættelsen. Derudover kræver det, at der følges op på væsentlighedsniveauet flere gange i perioden for revisionen ved særligt større revisionsopgaver, som kan strække sig over et helt år.

8.1.3 Generelle skønselementer i selve fastsættelsen

Selvom det ud fra analysen i kapitel 6 kan argumenteres for, at fastsættelsen af væsentlighedsniveauet er en simpel beregning, hvor 5% af resultat før skat (eller et korrigeret resultat) benyttes, er fastsættelsen af væsentlighedsniveauet stadig en kvalitativ vurdering. Skønselementerne indebærer hvem brugerne er, hvem de primære brugere er, hvilke metriks/benchmark de fokuserer på, og endeligt hvor meget vægt der skal lægges på disse metriks. Udfordringen er også delvist belyst i teoriafsnittet om heterogenitet i fastsættelsen af væsentlighedsniveauet (jf. afsnit 4.2.1), som belyser flere af de faktorer, som påvirker revisors faglige vurdering, herunder bl.a. revisor selv og det tilknyttede revisionsfirma.

Udfordringen om skønselementer påvirkes ikke umiddelbart af offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet, selvom en undersøgelse på revisionsfiler for ikke-PIE virksomheder uden krav om offentliggørelse højst sandsynligt ville vise flere kreative fastsættelser af væsentlighedsniveauet.

Diskussion af mulig løsning:

En mulig løsning på udfordringen om skønselementer i fastsættelsen af væsentlighedsniveauet vil være at gøre udregningen af væsentlighed til en mekanisk beregning. Samtidig er det en løsning, som vil kunne skabe andre problemstillinger, og blandt deltagerne i interviewundersøgelsen er der således bred enighed om, at en skønsbaseret løsning bør være den foretrukne.

Nedenfor er fordele og ulemper ved en mekanisk beregning opridset:

Tabel 11: Fordele og ulemper ved en mekanisk beregning af væsentlighedsniveauet

Fordele	Ulemper
<ul style="list-style-type: none"> • Nemmere for brugeren (mere gennemsigtighed) • Ensartethed (undgå konkurrenceforvridning blandt revisionshusene) • Nemmere at udføre revision (mere maskinelt = billigere) • Mere objektivt (fjerner de subjektive skønselementer) • Påtegninger kan bedre sammenlignes • Interessenterne kan bedre stole på påtegninger • Retfærdiggørelsen af revisor bliver mere simpel • Mindre uenighed mellem revisor og klient • Retssager kan afgøres mere simpelt • Nemmere at oplære nye medarbejdere 	<ul style="list-style-type: none"> • Man forholder sig ikke til/tager ikke hensyn til virksomheden eller brugeren af regnskabet • Ingen faglig vurdering • Man vil ofte/konstant enten over- eller underrevidere • Alle virksomheder/brancher kan ikke passes ind i en standard • Virksomheder kan muligvis udnytte det • Alt kan ikke passes ind i en standardberegning • Der kan ikke tages hensyn til de individuelle forhold i hver enkelt situation • Svækker revisors position (klienten ved, hvad revisor søger efter) • Øger revisionsrisikoen • Begrænser den faglige vurdering

Kilde: Egen tilvirkning

Der er ingen tvivl, om at der er nogle fordele ved en mekanisk udregning. Samtidig vil nogle af disse fordele ligeledes være tilstede ved en offentliggørelse af væsentlighedsniveauet i årsrapporten. En sådan offentliggørelse giver således også øget gennemsigtighed, ligesom den også gør det nemmere at sammenligne påtegningerne. Skønselementerne i fastsættelsen af væsentlighedsniveauet er en så indgroet del af revisionen, at en mekanisk udregning formentlig ikke er den bedste løsning. I afsnit 8.3 vil det blive diskuteret, hvorvidt standarden (ISA 320) i stedet bør ændres for at øge revisors faglige vurdering.

8.1.4 Forventningskløften og præsentationen af væsentlighedsniveauet i årsrapporten

Forventningskløften er tidligere omtalt i afsnit 4.2.2. som en udfordring for revisor, herunder også ift. væsentlighedsniveauet. Selvom deltagerne i interviewundersøgelsen i overvejende grad påpegede, at offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet vil kunne afhjælpe forventningskløften, erkender de også, at det kan give udfordringer, hvis de ikke formår at forklare og præsentere væsentlighedsniveauet, således at regnskabsbrugeren forstår dets betydning. Særligt mindre kyndige regnskabsbrugere vil formentlig have svært ved at forholde sig til de meget store væsentlighedsniveauer, som ses i mange børsnoterede virksomheder qua deres størrelse.

FRC påpeger i deres analyse følgende ift. regnskabsbrugerne ud fra et roundtable med investorer (FRC, 2017, pp. 26-28):

- Manglende forståelse af konceptet væsentlighed
- En forståelse af, at der er en standardmetode på tværs af alle revisionshusene
- Manglende forståelse for væsentlighed ved udførelse

Generelt er investorerne positivt stemte over for den udvidede rapportering, men ovenstående fund tyder på, at både revisor og revisionsbranchen stadig har en stor opgave i at forklare væsentlighedsniveauet, hvilket også påpeges af deltagerne i interviewundersøgelsen (jf. afsnit 7.3.2).

Diskussion af mulig løsning:

Den manglende forståelse for konceptet væsentlighed er både en udfordring for revisionsbranchen som helhed, men også for den enkelte revisor i deres kommunikation i påtegningen. Det kan være svært at forklare et koncept, der, selv for revisorer, kan virke komplekst. Branchen kunne gøre mere ud af at skabe en bedre standardiseret tekst, som forklarer begrebet mere dybdegående, end hvad der ses i påtegningerne i dag, hvor det ofte er meget kort beskrevet. Det er dog klart, at for meget information sandsynligvis vil forvirre brugerne mere end det vil gavne, ligesom det kan vurderes hvorvidt en standardtekst er væsentlig at have med i alle årsrapport. Revisor selv bør også være bedre til at forklare de metriks, der er overvejet ifm. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, samt hvorfor de ender med den vægtning, som de gør. I meget få årsrapporter (jf. figur 8) forklarer revisor, hvorfor det er 5% og ikke fx 4% af resultat før skat, der anvendes. Om dette er et udtryk for, at det vil være for besværligt at forklare, kan ikke tydes. Det kunne ønskes at revisor er mere åben vedr. de overvejelser, der ligger bag.

Forståelsen af en standardmetode for alle revisionshusene virker naturligt for en udefra stående regnskabsbruger, som ikke kan vide, at revisionshusene har deres egne interne metodikker til fastsættelsen. For at skabe større ensartethed på dette område, ville det kræve mere fælles guidens eller striksere rammer i standarden, hvilket diskuteres yderligere i afsnit 8.3.

Endeligt er der væsentlighedsniveauet ved udførelse, som ligeledes er svært at forstå for investorerne. Niveauet er endvidere jf. 'Figur 15: Præsentation af væsentlighed ved udførelse henover årene' ikke oplyst i over halvdelen af årsrapporterne. At niveauet ikke præsenteres i over halvdelen årsrapporterne kan muligvis skyldes et ønske om ikke at vil forvirre regnskabsbrugerne og give dem for meget information, idet de allerede kan have svært ved at forstå det overordnede væsentlighedsniveau. Samtidig kan niveauet dog sige noget om revisors opfattelse af kontrolmiljøet, og derfor kan det være en brugbar information for

regnskabsbrugeren. Der hvor revisor offentliggør niveauet, bør revisor være bedre til at forklare hvordan de er nået frem til niveauet.

Offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet har potentiale til at kunne mindske forventningskløften, hvis revisorerne spørges (jf. afsnit 7.3.2), idet det vil give en langt større forståelse for revisors arbejde, end den simple påtegning uden væsentlighedsniveauet giver. I denne kan det kun udredes, at årsrapporten viser et retvisende billede, hvilket nogle vil forstå som om, der ikke er fejl, hvilket ikke nødvendigvis er korrekt. Med offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet i årsrapporten vil det kunne give regnskabsbrugeren indsigt i den fejlmargen, der kan ligge i regnskabet, samtidig med at det vil give et indtryk af revisors risikovillighed ift. hvordan og hvor højt niveauet er sat. Ligeledes vil det kunne give regnskabsbrugeren et indblik i hvilke regnskabsposter der umiddelbart er i scope. Potentialet vurderes derfor at være tilstede, men revisor skal ikke forvente at kunne offentliggøre niveauet uden problemer.

8.1.5 Besvigelsesrisikoen

En problemstilling, som kommer frem ved offentliggørelse af væsentlighedsniveauet, vil være en øget besvigelsesrisiko, idet ledelsen vil kende niveauet fra sidste års revision, som formentlig ikke afviger meget fra det indeværende år. Dermed ved ledelsen også hvor meget de kan skrue på knapperne, uden at det vil blive betragtet som væsentligt. Det kan forestilles, at en sådan situation særligt kan opstå omkring skøn, hvor det nogle gange kan være svært for revisor at udfordre virksomheden.

Diskussion af mulig løsning:

Besvigelsesrisikoen vil være tilstede, uanset om væsentlighedsniveauet offentliggøres eller ej, om end den formentlig vil være lidt større ved en offentliggørelse af væsentlighedsniveauet. Der findes ikke en umiddelbar løsning på problemstillingen, andet end at revisor kunne begynde at revidere samtlige transaktioner, hvilket formentlig ikke er i nogens interesse pga. de konsekvenser som det vil medføre ift. tid og omkostninger.

8.1.6 Øget opsyn og udfordringer fra myndigheder

En naturlig konsekvens af en offentliggørelse af væsentlighedsniveauet vil være det øgede opsyn fra myndighederne. Der foretages i Danmark også kvalitetskontroller af revisionshusene, men det må formodes, at der vil være et endnu større fokus på væsentlighedsniveauet fra myndighedernes side, hvis væsentlighedsniveauet offentliggøres. Udfordringen hænger sammen med de skønsbaserede og subjektive elementer omkring væsentlighedsniveauet, som gør, at en kontrollant kan have en anden holdning til hvad væsentlighedsniveauet burde være. Det er dog ikke nødvendigvis til at sige om det er revisor eller

kontrollanten som har ret, idet væsentlighedsniveauet i høj grad er en kvalitativ vurdering, og to personer vil derfor ofte nå frem til forskellige væsentlighedsniveauer for den samme virksomhed.

Diskussion af mulig løsning:

En løsning vil være at gøre det til en mekanisk udregning, som allerede er omtalt i afsnit 8.1.3. En anden løsning kan være at udstede mere guidens fra standardsætternes side, således at revisor fik nogle retningslinjer, som de skal holde sig indenfor. Det vil naturligvis være svært, hvilket også er baggrunden for diskussionen i afsnit 8.3 omkring hvorvidt standarden bør ændres.

8.2 Offentliggørelsens betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet

Der er blandt deltagerne i interviewundersøgelsen enighed om, at det ikke bør få betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, at det skal offentliggøres i årsrapporten. En deltager nævner dog, at revisor formentlig oftere vil skulle konsultere med en faglig afdeling, hvis et andet benchmark end resultat før skat anvendes, eller hvis procentsatsen sættes højere end 5% af resultat før skat. En anden deltager, som har revideret virksomheder, der er underlagt reglerne om offentliggørelse af væsentlighedsniveauet, nævner endvidere, at han har det med i overvejelserne i forbindelse med fastsættelsen af væsentlighedsniveauet i den forstand, at aktiviteterne i virksomheden gerne skal kunne afspejles i væsentlighedsniveauet, og han vil derfor tillægge en stigning til niveauet, hvis virksomheden fx laver væsentlige opkøb i løbet af året.

Kigges der på analyseresultaterne i kap. 6 (jf. afsnit 6.5.1), ses en tendens til, at den anvendte procentsats for både resultat før skat og korrigeret resultat før skat er faldet, mens at det anvendte spænd er blevet væsentlig mindre, hvis år 1 og år 6 sammenholdes (år 7 viser samme tendens, dette er dog ikke et fuldstændigt billede). Det kunne forestilles, at dette var drevet af diverse tilsyn, som formentlig har haft et øget fokus på væsentlighedsniveauet efter at det skal offentliggøres. På baggrund af dette og nogle af besvarelserne i interviewundersøgelsen kan der argumenteres for, at det har haft en betydning at væsentlighedsniveauet skal offentliggøres. På de enkelte sager er betydningen sandsynligvis begrænset, men ud fra en samlet betragtning virker det til, at den øgede overvågenhed med væsentlighedsniveauet vil få revisorerne til at anlægge et mere konservativt og forsigtigt niveau. Alle deltagerne indikerede, at der var hårdere krav for revision af PIE-virksomheder ifm. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet pga. den øgede risiko og opmærksomhed. Dette stemmer ligeledes overens med, at en offentliggørelse af væsentlighedsniveauet vil give endnu mere opmærksomhed, og revisor derfor vil være mere forsigtig med at fastsætte et for højt væsentlighedsniveau.

8.3 Bør ISA 320 ændres?

Både analysen i kapitel 6, de ovennævnte udfordringer i afsnit 8.1 samt FRC's (FRC, 2017) egen analyse peger på problemstillinger, som muligvis vil kunne løses gennem en ændring ISA 320. Yderligere er revisionshusenes forskellige guidelines ift. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet medvirkende til øget heterogenitet i fastlæggelsen af væsentlighedsniveauet. Hvis formålet udelukkende var at øge revisors faglige vurdering og der blev set bort fra heterogeniteten, vil det være oplagt at fjerne de to eksempler (5% af resultat før skat og 1% af omsætning) og lade fastsættelsen være endnu mere op til revisor selv. Dette vil dog formentlig få en negativ effektiv på heterogenitetsproblematikken og forventningskløften ift. regnskabsbrugeren idet der formentlig vil ses flere kreative fastsættelser af væsentlighedsniveauet ved sådan en ændring, ligesom at brugerne også vil have endnu sværere ved at fastsætte egne forventninger til væsentlighedsniveauet og derfor også revisors udførte arbejde. På grund af dette, virker mere guidens i standarden som et mere oplagt ændringsforslag.

Nedenfor er de primære overvejelser listet i punktform ud fra dels kap. 6 og 7 samt FRC's analyse.

Analysen i kapitel 6 peger særligt på følgende forhold:

- Til trods for at ISA 320 lægger op til, at den faglige vurdering skal være afgørende, anvender revisorer i langt overvejende grad 5% af resultat før skat.
- Revisor har enten svært ved at forklare, undlader at forklare eller mener, at det er implicit hvorfor det er præcis 5%, der anvendes frem for en anden procentsats. Idet analysen er lavet på 100 forskellige virksomheder, kunne det forestilles, at der vil blive anvendt flere forskellige procentsatser samt et større procentmæssigt spænd, selvom det er samme benchmark der vælges. Standarden nævner ikke, at det skal være 5%.
- Når der anvendes andre benchmark end resultat før skat, virker revisionshusenes interne metodik til at have stor effekt på, hvor høj procentsats og hvilket benchmark der kan anvendes, hvilket bl.a. illustreres ved afsnit 6.5.4, hvor enkelte revisorskift resulterede i store stigninger i væsentlighedsniveauet.

Kigges der nærmere på FRC's analyse, hæfter de sig ved følgende:

- Der er store forskelle i mellem otte af de største revisionshuse i UK's tilladte spænd for anvendte procentsatser på de enkelte benchmarks (FRC, 2017, p. 15). Enkelte revisionshuse er så forsigtige, at deres højest tilladte procentsats svarer til andre revisionshuses lavest tilladte procentsats. De kan derfor ende med meget store forskelle.

- Regnskabsbrugerne tror, at der er en fast standard for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet. Revisionshusenes forskellige metodikker kan derfor være med til at øge forventningskløften, idet regnskabsbrugerne kan have svært ved at forstå forskellene i mellem revisorernes fastsatte væsentlighedsniveauer, særligt hvis der ikke gives en nærmere forklaring af anvendt procentsats.

Interviewundersøgelsen belyser, at der først og fremmest ikke er tvivl om, at deltagerne ønsker, at det skal være en skønsbaseret vurdering (jf. afsnit 7.4). Hvorvidt der bør være mere guidens er deltagerne noget mere i tvivl om. Deltagerne virker til at frygte, at revisor vil blive for låst, hvis de fik for meget guidens, hvilket formentlig også får størstedelen af deltagerne til at være imod mere guidens. Samtidig viser resultaterne i kapitel 6, at revisor allerede i høj grad oftest anvender 5% af resultat (eller korrigeret resultat) før skat, hvorfor der kan argumenteres for, at revisorerne allerede i dag er meget låste i deres fastsættelse, særligt når det gælder børsnoterede selskaber, og dermed anvender de måske ikke så meget faglig vurdering, som det kunne ønskes. At revisorerne ofte ender 5% af resultat før skat kan dog skyldes mange andre kvalitative forhold, som ikke offentliggøres i påtegningen, og samtidig er det et faktum, at revisionshusene på tværs af hinanden ligger meget tæt i deres vurderinger. Dette er måske en indikation af, at standarden fungerer som den skal.

Nedenfor vil to mulige ændringer blive præsenteret.

1. Udvid ISA 320 med guidelines og procentspænd:

En mulig ændring vil være at tilføje et afsnit i ISA 320 med referencepunkter for de enkelte benchmarks, som det ses i revisionshusenes egne metodikker, således at der fx for 'resultat før skat' gives et spænd mellem 3-10% og for balancesum anvendes et spænd mellem 1-2%. Det valgte benchmark afgøres stadig af regnskabsbrugeren, men ved udstedelsen af procentspænd i standarden sikres det, at alle revisionshusene har samme udgangspunkt. Den faglige vurdering vil stadig være afgørende for, hvor højt eller lavt det givne benchmark skal ligge procentmæssigt. Her kan standarden ligeledes hjælpe med nogle eksempler på, hvornår en høj eller lav procentsats anvendes. Dette kan fx være hvis en virksomhed i høj grad er præget af skøn, så vil en lavere procentsats anvendes og omvendt for en virksomhed der ikke er præget af skøn.

2. Udvid ISA 320 med flere eksempler på benchmarks og procentsatser:

En anden mulighed vil være at inddrage flere eksempler i standarden. En deltager nævnte, at standarden kunne have flere forskellige eksempler i stedet for de to, der er givet nu (5% af resultat før og 1% af nettoomsætning eller de samlede omkostninger). Sådant en løsning vil ligeledes lægge sig tæt op af det, der ses i dag, og således vil det give revisor mulighed for fortsat at bruge sin faglige vurdering.

Ovenstående er blot to eksempler på, hvorledes standarden kunne ændres. Der er ikke tvivl om, at standardsætterne skal være forsigtig med en ændring, idet de risikere at underminere måden hvorpå væsentlighedsniveauet fastsættes, fx ved at gøre det for mekanisk, idet sådan en løsning sjældent vil passe til alle virksomheder. Generelt vil det være svært at lave en løsning, som passer til alle scenarier og virksomheder, og det er formentlig også en af grundene til, at det ikke er lavet, og hvorfor der muligvis ikke bør laves ændringer af den slags til ISA 320.

Kapitel 9 Konklusion

Væsentlighedsniveauet er en central del af revision og kan samtidig være meget komplekst at fastsætte. Ud fra teorien fastsættes væsentlighedsniveauet ud fra revisors faglige vurdering, og det vil ofte indebære, at revisor anvender en procentsats på et valgt benchmark. Fastsættelsen indebærer både kvantitative og kvalitative forhold, og det valgte benchmark vil afhænge af regnskabsbrugernes primære fokus. Den anvendte procentsats vil oftest være højere, når der anvendes resultat før skat som benchmark ift. hvis omsætningen anvendes.

I praksis følger revisorerne de udstedte revisionsmanualer fra deres revisionsfirma. Her ses et procentmæssigt spænd, som revisorerne må arbejde indenfor på de enkelte benchmarks, mens at de skal konsultere med en faglig afdeling, hvis de skal gå ud over dette procentmæssige spænd eller anvender andre benchmarks end de anførte i revisionsmanualen. Revisorerne vil typisk tage udgangspunkt i resultat før skat, særligt for børsnoterede virksomheder, hvilket hænger sammen med, at disse ofte har profitten som den primære fokus. Ud over de kvantitative forhold (benchmark og procentsats), er der også en lang række kvalitative forhold, som påvirker fastsættelsen af væsentlighedsniveauet i praksis, herunder revisor selv, revisors erfaring med kunden eller industrien, kontrolmiljøet og kompleksiteten i virksomheden samt måden hvorpå den interne revisionsmanuel i revisionshuset er opbygget. Alle disse forhold er med til at skabe en høj grad af heterogenitet i fastsættelsen af væsentlighed, og to revisorer vil således sjældent nå frem til det helt samme væsentlighedsniveau for den samme virksomhed. Ud over

heterogenitetsproblematikken er forventningskløften også en udfordring i revision herunder også vedr. væsentlighedsniveauet, hvor regnskabsbrugeren ofte vil nå frem til et lavere niveau end revisor selv.

I et forsøg på at skabe mere gennemsigtighed omkring revisors arbejde, valgte UK at offentliggøre væsentlighedsniveauet i årsrapporterne for en lang række virksomheder (for virksomheder i UK er det virksomheder som er premium listed på London Stock Exchange). Præsentation indebærer selve væsentlighedsniveauet, begrundelse for det anvendte benchmark, niveauet for grænsen for klart ubetydelige fejl samt for nogle firmaer væsentlighedsniveauet under udførelse. Revisor anvender i størstedelen af tilfældene 5% af resultat (eller korrigeret resultat) før skat. Benchmarket vil oftest være profitorienteret, idet det typisk vil være et fokus for investorer i børsnoterede virksomheder, ligesom at revisionshusenes metodik i høj grad har resultat før skat som udgangspunktet i deres interne guidelines. Forklaringsgraden for den valgte procentsats er meget lav, og der er således næsten ingen revisorer, der forklarer hvorfor det er eksempelvis 5% og ikke 4%, der anvendes.

Indførelsen af offentliggørelse af væsentlighedsniveauet har umiddelbart gjort revisorerne mere forsigtige i deres fastsættelse, idet de henover analyseårene gennemsnitligt anvender en lavere procentsats, når de

fastlægger væsentlighedsniveauet ud fra resultat samt korrigeret resultat før skat. Revisionshusenes egen metodik indeholder hårdere krav ved revision af PIE-virksomheder (end ved ikke-PIE-virksomheder), idet disse ofte har et øget fokus internt og blandt diverse tilsyn. Offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet har formentlig en lignende effekt, idet fokus bliver endnu større, og revisor derfor samtidig bliver mere forsigtig. Udviklingen i den anvendte procentsats henover analyseårene kan også skyldes andre ting, som ikke fremgår af påtegningen. Der ses ikke en effekt på det anvendte benchmark, andet end at revisor i de nyere analyseår oftere anvender korrigeret resultat før skat ift. resultat før skat, som er det mest anvendte benchmark i år 1. Dette kan både være en tilfældighed og/eller revisors måde at forsvare et højere væsentlighedsniveau på. Nogle af korrektionerne er dog også negative.

Offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet giver revisor en række udfordringer, ligesom andre allerede eksisterende udfordringer bliver fremhævede ved offentliggørelsen. De gængse udfordringer, som revisor oplever i praksis, er således svingende resultater, resultater omkring nul og negative resultater, som alle kan være svære håndtere, hvis brugerens fokus er profitten. Yderligere kræver fastsættelsen ofte præcise forecast, idet revisor særligt for større virksomheder fastsætter væsentlighedsniveauet på et tidligt tidspunkt af regnskabsåret. De generelle skønselementer ift. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet hænger i høj grad sammen med heterogenitetsproblematikken, som også er en udfordring for revisor i praksis.

Der, hvor offentliggørelsen særligt får betydning for revisor, er ift. forventningskløften. Selvom offentliggørelsen har stort potentiale ift. at kunne mindske denne, er der ingen tvivl om, at det stiller krav til både revisor og revisionsbranchen hvis/når det vælges at væsentlighedsniveauet skal offentliggøres, idet det kan få visse regnskabsbrugere til at stille endnu flere spørgsmålstegn, bl.a. ift. hvor meget arbejde revisor udfører. Særligt mindre kyndige regnskabsbrugere kan få den opfattelse, at revisor er ligeglad med beløb, der er mindre end væsentlighedsniveauet, hvilket ikke er sandt. En øget besvigelserisiko er ligeledes en udfordring for revisor ved offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet, idet ledelsen, ved at kende væsentlighedsniveauet, væsentlighedsniveauet ved udførelse og grænsen for klart ubetydelige fejl, vil have større indsigt i, hvor meget de kan skrue på knapperne, uden at det bliver væsentligt for revisor. Endeligt kan præsentationen give anledning til mere opsyn og udfordringer fra diverse tilsyn, hvorfor det formentlig også vil blive sværere for revisor at fastlægge væsentlighedsniveauet på baggrund af mere kreative benchmarks, idet revisor vil være bange for at træde ved siden af, selvom revisor muligvis har argumenter for det valgte benchmark.

En række af disse udfordringer kan måske løses med ændringer til ISA 320. En sådan ændring bør ikke være at gøre fastsættelsen af væsentlighedsniveauet til en mekanisk beregning eller udstede mindre guidens, idet disse åbner op for andre problemstillinger, som fx at der ikke tages hensyn til den konkrete

virksomhed/situation (mekanisk beregning) eller at heterogeniteten øges (mindre guidens vil give revisor flere muligheder for at anvende andre benchmarks og procentsatser). I stedet kunne en mulig løsning være mere guidens i standarden ift. fastsættelse af det overordnede væsentlighedsniveau, således at revisor ikke så ofte vil anvende den forudsigelige 5% af resultat før skat og i stedet veje forholdene i den enkelte virksomhed og derudfra afgøre, om det skal være 3, 5% eller 10% af fx resultat før skat. En sådan løsning har dog også problemer, for hvad er det reelt der skal påvirke, hvornår der skal anvendes en høj eller lav procentsats på det valgte benchmark, ligesom at det er svært at skabe en løsning, der passer til alle scenarier lige fra den store børsnoterede virksomhed til den mindre enkeltmandvirksomhed. At mange af revisorerne i analysen ofte anvender 5% af resultat før skat, betyder ikke nødvendigvis, at standarden ikke virker efter hensigten, idet der kan ligge mange kvalitative overvejelser bag, som ikke belyses i årsrapporten. Det er derfor ikke muligt at konkludere, hvorvidt standarden bør ændres til fx at indeholde mere guidens uden nærmere analyse, idet det vil være givende i nogle situationer, mens det i andre situationer vil kunne låse revisor. Der er dog ingen tvivl om, at hvis standarden skal ændres, skal en ændring være tilstrækkelig bred, så revisor fortsat kan benytte sin faglige vurdering, da dette er og fortsat bør være en essentiel del af fastsættelsen af væsentlighedsniveauet.

Kapitel 10 Perspektivering

Udarbejdelsen af denne afhandling har belyst en række emner og problemstillinger, som kan være relevante at undersøge. Afhandlingen er afgrænset til virksomheder på FTSE 100, men præsentationskravet er også gældende for flere virksomheder i UK, ligesom at det også er blevet indført i en række andre lande. I den sammenhæng kunne det være interessant at undersøge yderligere, om offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet er implementeret på samme måde i de andre lande, samt om det er de samme tendenser, der ses i disse lande ift. hvordan væsentlighedsniveauet fastsættes. Hvis tendenserne er de samme, kan afhandlingens resultater i højere grad generaliseres i et internationalt perspektiv.

Afhandlingen har i høj grad haft fokus på implementeringen set fra revisors side, så det vil i den forbindelse være spændende at undersøge implementeringen fra regnskabsbrugerens vinkel. Forventningskløften er en central problemstilling i revision, og deltagerne i interviewundersøgelsen var enige om, at offentliggørelsen af væsentlighedsniveauet særligt havde den fordel, at forventningskløften kunne mindskes. I den forbindelse kunne det undersøges, hvorvidt regnskabsbrugerer ser en værdi i præsentationen af væsentlighed, og hvorvidt de mener, at offentliggørelsen skaber øget gennemsigtighed ift. revisors arbejde. En sådan undersøgelse kunne udarbejdes ud fra flere forskellige vinkler. Det vil således være oplagt at undersøge, hvorvidt offentliggørelsen har en effekt på investorens investeringsbeslutninger. Yderligere kunne det undersøges, hvorvidt oplysningen kunne bruges ifm. virksomhedskøb, idet køberen/rådgiveren vil få en større indsigt i den potentielle størrelse af fejl, som kan ligge i regnskabet, og dermed vil de muligvis føle en større sikkerhed. Det kunne ligeledes undersøges, hvorvidt bankerne vurderer, at informationen er brugbar ved kreditvurdering og långivning. Undersøgelsen set fra regnskabsbrugerens side kunne også indebære at identificere regnskabsbrugerens forventninger til offentliggørelse af væsentlighedsniveauet, fx hvad de mener, at den bør indeholde ift. valg af benchmark, procentsats, væsentlighedsniveau for regnskabet som helhed, væsentlighedsniveau ved udførelse samt grænsen for klart ubetydelige fejl, samt hvorvidt offentliggørelsen skal indeholde en reel forklaring af væsentlighedsbegrebet mm. En sådan undersøgelse kunne bruges til at udvikle påtegningerne yderligere og sikre, at alt det der fremgår, er væsentligt for regnskabsbrugerer. Undersøgelser fra regnskabsbrugerens side kunne ligeledes være med til at indikere, hvorvidt der er et grundlag for at offentliggøre væsentlighedsniveauet for ikke-PIE virksomheder, således at kravet vil omfatte alle revisionsopgaver.

Afhandlingen viser nogle tendenser ift. revisors valg af benchmark og procentsats, hvor væsentlighedsniveauet i langt størstedelen af tilfældene fastsættes ud fra 5% af resultat (eller korrigeret resultat) før skat. Det kunne være interessant at undersøge, hvorvidt væsentlighedsniveauet for en række af disse virksomheder stemmer overens med investorernes beslutning ift. køb/salg af aktien ved fx at lave

korrelationsanalyser, der viser, hvorvidt en offentliggørelse af resultatet reelt påvirker kursen på aktien. Hvis der ikke var korrelation imellem offentliggørelsen af resultatet og kursen på aktien, kunne det måske indikere, at brugerne i højere grad fokuserede på andre benchmarks. Resultatet af en sådan undersøgelse kunne yderligere indikere, om der burde ske ændringer til revisors fastsættelse af væsentlighedsniveauet, således at revisionshusenes metodik ændres til i mindre grad at have de profitorienterede benchmarks som udgangspunktet. En anden måde at undersøge dette forhold på, ville være ved at undersøge hvor investorernes fokus reelt lå, fx gennem en spørgeskemaundersøgelse. Dette ville kræve, en population, som investerer i de undersøgte selskaber, men hvis dette kunne lade sig gøre, kunne det undersøges, hvorvidt deres fokus stemte overens med revisorens valgte benchmark.

Ud over revisorerernes holdning kunne interviewundersøgelsen være udvidet med et interview af FRC, ift. hvorvidt de vurderer, at det er et problem, at revisorerne ikke forklarer den anvendte procentsats, hvorvidt de mener, at det er et problem, at revisionshusenes metodikker afviger fra hinanden, samt om de mener, at standarden burde ændres, så revisorerne i de forskellige revisionshuse havde samme udgangspunkt i deres fastsættelse af væsentlighedsniveauet, og om det kunne mindske heterogeniteten i fastsættelsen af niveauet. Et interview med FRC kunne ligeledes belyse, hvorvidt de mener, at revisorerne har en mere forsigtig tilgang i deres fastsættelse af væsentlighedsniveauet, når det offentliggøres, som analysen i kapitel 6 indikerer.

Kapitel 11 Litteraturliste

- Andersen, I. (2013). *Den skinbarlige virkelighed: vidensproduktion i samfundsvidenskaberne* (5. udgave ed.). København: Samfundslitteratur.
- ASA 700: Forming an opinion and reporting on a financial report, (2019).
- Bendtsen, S. (2009). Bagger-revisor: Omverdenen forstår os ikke. *Berlingske*. Retrieved from <https://www.berlingske.dk/virksomheder/bagger-revisor-omverdenen-forstaar-os-ikke>
- Blokdijk, H., Driehuisen, F., Simunic, D. A., & Stein, M. T. (2003). Factors Affecting Auditors' Assessments of Planning Materiality. *Auditing: A Journal of Practice & Theory*, 22(2), 297-307. doi:10.2308/aud.2003.22.2.297
- Børsen. (2020). Danske aktier: Oversigt over danske aktier. Retrieved from <https://borsen.dk/investor/kurser/danske-aktier/>
- Darmer, P., & Freytag, P. V. (1996). *Erhvervsøkonomisk undersøgelsesmetodik* (2. udgave ed.). Frederiksberg: Samfundslitteratur.
- DeZoort, F. T., Holt, T. P., & Stanley, J. D. (2019). A Comparative Analysis of Investor and Auditor Materiality Judgments. *AUDITING-A JOURNAL OF PRACTICE & THEORY*, 38(3), 149-166. doi:10.2308/ajpt-52318
- Eilifsen, A., Messier, J. W. F., Glover, S. M., & Prawitt, D. F. (2014). Auditing & Assurance Services. In (Third international ed.). London: McGraw-Hill
- Eilifsen, A., & Messier, W. F. (2015). Materiality Guidance of the Major Public Accounting Firms. *AUDITING-A JOURNAL OF PRACTICE & THEORY*, 34(2), 3-26. doi:10.2308/ajpt-50882
- Elling, J. O. (2019). *Finansiell rapportering: teori og regulering* (5. udgave ed.). København: Gjellerup/Gad.
- Erhvervsministeriet: Bekendtgørelse af lov om godkendte revisorer og revisionsvirksomheder (revisorloven), (2018).
- Erhvervsministeriet: Årsregnskabsloven, (2019).
- Europa-Parlamentets og rådets forordning (EU) Nr. 537/2014 af 16. april 2014 om specifikke krav til lovpligtig revision af virksomheder af interesse for offentligheden og om ophævelse af Kommissionens afgørelse 2005/909/EF, (2014).
- Europa-Kommisionen. (2010a). Europa-Kommisionen lancerer høring om, hvordan det europæiske revisionsmarked kan forbedres [Press release]. Retrieved from https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/da/IP_10_1325

Europa-Kommisionen. (2010b). *GRØNBOG*

Revisionspolitik: Læren af Krisen. Retrieved from www.europarl.europa.eu:

[https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com\(2010\)0561_/com_com\(2010\)0561_da.pdf](https://www.europarl.europa.eu/meetdocs/2009_2014/documents/com/com_com(2010)0561_/com_com(2010)0561_da.pdf)

Europa-Kommisionen: Forslag til Europa-Parlamentets og rådets forordning om specifikke krav til lovpligtig revision af virksomheder af interesse for offentligheden., (2011).

Exchange, L. S. (2020a). FTSE 100. Retrieved from

<https://www.londonstockexchange.com/exchange/prices-and-markets/stocks/indices/summary/summary-indices-constituents.html?index=UKX>

Exchange, L. S. (2020b). Listing Regime. Retrieved from

<https://www.londonstockexchange.com/companies-and-advisors/main-market/companies/primary-and-secondary-listing/listing-categories.htm>

FRC. (2013a). FRC issues revised auditing standard: making auditors' work more transparent to investors

[Press release]. Retrieved from <https://www.frc.org.uk/news/june-2013/frc-issues-revised-auditing-standard-making-audit>

ISA (UK and Ireland) 700: The independent auditor's report on financial statements (2013b).

Revision to ISA (UK and Ireland) 700, (2013c).

FRC. (2017). *Audit Quality Thematic Review*

Materiality. Retrieved from London: [https://www.frc.org.uk/getattachment/4713123b-919c-4ed6-a7a4-869aa9a668f4/Audit-Quality-Thematic-Review-Materiality-\(December-2017\).pdf](https://www.frc.org.uk/getattachment/4713123b-919c-4ed6-a7a4-869aa9a668f4/Audit-Quality-Thematic-Review-Materiality-(December-2017).pdf)

ISA (UK) 700 (revised november 2019) (updated january 2020) (2020).

Guba, E. G. (1990, 1990). *The paradigm dialog*, Newbury Park, Calif.

Hirschman, E. C. (1986). Humanistic Inquiry in Marketing Research: Philosophy, Method, and Criteria.

Journal of Marketing Research, 23(3), 237-249. doi:10.1177/002224378602300304

Holmes, W. (1972). Materiality--Through the looking glass. 133(2), 44.

http://syddansk.summon.serialssolutions.com/2.0.0/link/0/eLvHCXMwtV1LS8NAEB6shyIlaIW0PoiX XkJKunkfPNhSEay9mJ5LursRUXOoEfHfO7ObR1ut6MHLEjaQTfINs9 OE8BhXdtA0Qnc76VhxIVMiXCE5 B8M2IwL7iaS4UBpbCM27ju3Y39Yt9Wr5 4VeJxD6CmR9g_gVw FCbxGEcARhQDhX4nBXZkrZZBsW1 ZcNOUhsvlMhtvswVT0eR1F1a0kSAGbVcQluWlq60FhrjF1ZkNtQgA2Y2XUcQl66Rtaik8YUFx3SjxYGxDr

[NfNfMyKFeISurpbZIVqJRq5nUUXyJS2r610U4sQWdKau_7hS9TpAZsnwizpUAf1FPPL8UmbW5L4BDdxTifb2J9WO6wRh0ZpXv8uXfVWRhXgXdsqq3caVBmQPNmTWgmaZZdCCxih534fOd-gYil5RoGModA7g4noYD26sclrp4emZlhp4sMTTtXMI2wkIK2S5SmoUR2DIHueetGc2ci3X5XbEAs9LOZ4cqQRW5B9De_0D2z_dPIGtGuBT2Mznb_IMmq8fQiDzeTpX_-0TS1QjwA](https://syddansk.summon.serialssolutions.com/2.0.0/link/0/eLvHCXMwY2AwNtlz0EUrE4xNz11S0iwtLFMtU0yMgJWWZZIZEBolJxkkWaaATzMO9THyczL29gOdMJQK2xqTmFOWWawLogaxGNitT8nG0qsPdg10vVH69rbhrs6BbsGhbkGqSGvtzQyMgRmKAttSA4BF9yGoKwQEmAlurvPHNy7ByqBnMwD540OryyuTEkBVh7ZSLWPmyADjwvSrLkQA1NqngiDvCNoP0V-UbG6ArDRCU5HwAa1QlZpSjp415oog7yba4izhy7MyHjoSE081HIGYgy8iaD17Xkl4H1wKRIMCmYpSUAZYEvYzMLSBNgBTrlwTzYxT7FMSjNOBdbQ5pIMEriMk8ItJc3ABWwAQIcUZBhY04BJPIUW4Vk5cNAAAIwcgpU)

Holmslykke Kristensen, R., University of Southern Denmark Department of, E., & Relationship, M. (2016). *Auditors' materiality judgments: an institutional logics perspective*. University of Southern Denmark, Odense. Retrieved from <http://syddansk.summon.serialssolutions.com/2.0.0/link/0/eLvHCXMwY2AwNtlz0EUrE4xNz11S0iwtLFMtU0yMgJWWZZIZEBolJxkkWaaATzMO9THyczL29gOdMJQK2xqTmFOWWawLogaxGNitT8nG0qsPdg10vVH69rbhrs6BbsGhbkGqSGvtzQyMgRmKAttSA4BF9yGoKwQEmAlurvPHNy7ByqBnMwD540OryyuTEkBVh7ZSLWPmyADjwvSrLkQA1NqngiDvCNoP0V-UbG6ArDRCU5HwAa1QlZpSjp415oog7yba4izhy7MyHjoSE081HIGYgy8iaD17Xkl4H1wKRIMCmYpSUAZYEvYzMLSBNgBTrlwTzYxT7FMSjNOBdbQ5pIMEriMk8ItJc3ABWwAQIcUZBhY04BJPIUW4Vk5cNAAAIwcgpU> (Dissertation/Thesis)

Humphrey, C., Moizer, P., & Turley, S. (1992). The audit expectations gap. *Critical Perspectives on Accounting*, 3(2), 137-161. doi:10.1016/1045-2354(92)90008-F

IASB. (2018). IASB clarifies its definition of 'material'. Retrieved from <https://www.ifrs.org/news-and-events/2018/10/iasb-clarifies-its-definition-of-material/>

insider, M. (2020). FTSE 100. Retrieved from https://markets.businessinsider.com/index/ftse_100

Iselin, E. R., & Iskandar, T. M. (2000). AUDITORS' RECOGNITION AND DISCLOSURE MATERIALITY THRESHOLDS: THEIR MAGNITUDE AND THE EFFECTS OF INDUSTRY. *The British Accounting Review*, 32(3), 289-309. doi:10.1006/bare.2000.0140

Iskandar, T. M., & Iselin, E. R. (1999). A review of materiality research. *Accounting forum*, 23(3), 209-239. doi:10.1111/1467-6303.00013

ISA 200: Overall objectives of the independent auditor and the conduct of an audit in accordance with international standards on auditing, (2009a).

ISA 320: Materiality in planning and performing an audit, (2009b).

ISA 450: Evaluation of misstatements identified during the audit, (2009c).

IAASB: Enhancing the Value of Auditor Reporting: Exploring Options for Change, (2011).

IAASB: Improving the auditor's report, (2012).

- ISA 700 (Revised): Forming an opinion and reporting on financial statements (2015).
- Kvale, S., & Brinkmann, S. (2015). *Interview: det kvalitative forskningsinterview som håndværk* (3. udgave ed.). København: Hans Reitzels Forlag.
- Lakis, V., & Masiulevičius, A. (2017). ACCEPTABLE AUDIT MATERIALITY FOR USERS OF FINANCIAL STATEMENTS. *VADYBA*, 31(2), 117-125.
- Messier, W. F., Jr., Martinov-Bennie, N., & Eilifsen, A. (2005). A Review and Integration of Empirical Research on Materiality: Two Decades Later. *Auditing : a journal of practice and theory*, 24(2), 153-187. doi:10.2308/aud.2005.24.2.153
- NBA: New auditor's report for public interest entities featuring additional information about the auditor's activities, (2014).
- Saldaña, J. (2015). *The coding manual for qualitative researchers* (Third ed.). Los Angeles: SAGE.
- Saunders, M., Lewis, P., & Thornhill, A. (2015). *Research methods for business students* (7. ed.). New York: Pearson Education.
- SEC. (1999). *SEC Staff Accounting Bulletin: No. 99 - Materiality*. Retrieved from Washington DC: <https://www.sec.gov/interps/account/sab99.htm#foot1>
- Simonsen, P. (2019). Danske Banks revisor meldt til Bagmandspolitiet i hvidvasksag. *Finans*. Retrieved from <https://finans.dk/finans2/ECE11317872/danske-banks-revisor-meldt-til-bagmandspolitiet-i-hvidvasksag/?ctxref=ext>
- Sommer, A., & Eriksen, K. T. (2019). *Fastlæggelse af væsentlighed ved offentliggørelse i revisors påtegning Kan forventningskløften reduceres?*. Syddansk Universitet, Kolding.
- Udvalget om Industri, F. o. E. (2012). *Udtalelse fra Udvalget om Industri, Forskning og Energi til Retsudvalget om forslag til Europa-Parlamentets og Rådets forordning om specifikke krav til lovpligtig revision af virksomheder af interesse for offentligheden*. . Bruxelles: Europa-Parlamentet Retrieved from <https://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//NONSGML+COMPARL+PE-496.380+02+DOC+PDF+V0//DA&language=DA>
- Virk. (2020). Virk/data. Retrieved from <https://datacvr.virk.dk/data/>
- Wallace, W. A. (1980). The economic role of the audit in free and regulated markets.

Warming-Rasmussen, B., & Jensen, L. (2001). *Revisor som offentlighedens tillidsrepræsentant: aspekter af tillidsforholdet mellem brugeren af revisionsydelsen og den statsautoriserede revisor*. København: Forlaget Thomson.

Yin, R. K. (2014). *Case study research: design and methods* (5th ed.). Los Angeles, Calif: SAGE.

Kapitel 12 Bilagsoversigt

Bilag 1: Danske børsnoterede virksomheder og tilknyttet revisor pr. 06.07.2020	96
Bilag 2: Interviewguide.....	100
Bilag 3: Eksempel på In-vivo kodning.....	104
Bilag 4: Interview med Jan Mortensen	106
Bilag 5: Interview med Casper Young Guldman	112
Bilag 6: Interview med Claus Uhd	119
Bilag 7: Interview med Cameron Cooley.....	125
Bilag 8: Interview med Henrik Trangeled Kristensen.....	132
Bilag 9: Liste over FTSE 100 virksomheder pr. 30.04.2020.....	138
Bilag 10: Data indhentet fra årsrapporter	141

Bilag 1: Danske børsnoterede virksomheder og tilknyttet revisor pr. 06.07.2020

Selskab	Revisor
A.P. Møller - Mærsk A	PWC
Aalborg Boldspilklub	EY
Agat Ejendomme	Deloitte
AGF B	EY
Agillic	Deloitte
ALK-Abelló B	PWC
Alm. Brand	Deloitte
Ambu	EY
Andersen & Martini Holding B	PWC
Astralis Group	Deloitte
Athena Investments	EY
Atlantic Petroleum P/F	Januar
Bang & Olufsen	EY
BankNordik P/F	PWC
BankNordik P/F	Januar
Bavarian Nordic	Deloitte
BioPorto	PWC
Blue Vision A	Deloitte
Boliga Gruppen	KPMG
Brd. Klee B	PWC
Brdr. A & O Johansen præf.	EY
Brdr.Hartmann	Deloitte
Brøndbyernes IF Fodbold	PWC
Carlsberg A	PWC
CBrain	PWC
Cemat	BDO
ChemoMetec	Deloitte
Chr. Hansen Holding	PWC
Cleantech Building Materials	Crowe U.K.
Coloplast B	PWC
Columbus	Deloitte
Conferize	Deloitte
Copenhagen Capital Præf	EY
D/S Norden	PWC
Danish Aerospace Company	PWC
Danske Andelskassers Bank	Deloitte
Danske Bank	Deloitte
Dantax	Beierholm
Demant	Deloitte
Den Jyske Sparekasse	Deloitte
DFDS	EY
Djurslands Bank	PWC
Djurslands Bank	EY
DSV Panalpina	PWC
EAC Invest	KPMG
EgnsINVEST Ej., Tyskland	Deloitte
Enalyzer	Beierholm
Erria	PWC
esoft systems	EY

F.E. Bording B	EY
Fast Ejendom Danmark	EY
FastPassCorp	Grant Thornton
FirstFarms	PWC
FLSmith & Co.	EY
Flügger group B	PWC
FOM Technologies	Deloitte
Fynske Bank	EY
G4S	PWC
Gabriel Holding	KPMG
Genmab	PWC
German High Street Properties	PWC
Glunz & Jensen Holding	EY
GN Store Nord	PWC
GreenMobility	Deloitte
Grønlandsbanken	Deloitte
Gyldendal A	PWC
H. Lundbeck	PWC
H+H International	Deloitte
Happy Helper	Deloitte
Harboes Bryggeri B	Beierholm
HRC World	Crowe U.K.
Hvidbjerg Bank	PWC
Hypefactors	PWC
InterMail	Grant Thornton
ISS	EY
Jeudan	Deloitte
Jobindex	Beierholm
Jutlander Bank	PWC
Jyske Bank	Deloitte
Københavns Lufthavne	PWC
Konsolidator	Deloitte
Kreditbanken	PWC
Lån og Spar Bank	Deloitte
LED iBond International	PKF Munkebo Vindelev
Lollands Bank	EY
Luxor B	PWC
Matas	EY
Migatron B	EY
Møns Bank	Deloitte
Monsenso	PWC
MT Højgaard Holding	EY
Netcompany Group	Deloitte
Newcap Holding	EY
Nifisk Holding	Deloitte
NKT	Deloitte
NNIT	PWC
Nordea Bank Abp	PWC
Nordfyns Bank	Deloitte
Nordic Shipholding	PWC

North Media	PWC
Novo Nordisk B	PWC
Novozymes B	PWC
NPinvestor.com	Kreston CM
NTG Nordic Transport Group	PWC
NTR Holding B	Deloitte
Odico	EY
Onxeo SA	Grant Thornton
Orphazyme	EY
Ørsted	PWC
Össur hf.	Deloitte
Pandora	EY
Park Street Nordicom A	PWC
PARKEN Sport & Entertainment	PWC
Penneo	Deloitte
Per Aarsleff Holding B	PWC
Prime Office	Deloitte
Rias B	PWC
Ringkjøbing Landbobank	PWC
Roblon B	PWC
Rockwool International A	PWC
Rovsing	BDO
Royal UNIBREW	KPMG
RTX	Deloitte
Salling Bank	PWC
Salling Bank	BDO
Sanistål	EY
SAS AB	KPMG
Scandinavian Brake Systems	EY
Scandinavian Investment Group	EY
Scandinavian Tobacco Group	PWC
Scape Technologies	Deloitte
Schouw & Co.	EY
Seluxit	EY
Shape Robotics	PWC
Silkeborg IF Invest	Deloitte
SimCorp	PWC
SKAKO	PWC
Skjern Bank	PWC
Small Cap Danmark	KPMG
Solar B	PWC
SP Group	EY
Spar Nord Bank	Deloitte
Sparekassen Sjælland-Fyn	Deloitte
STENOCARE	Beierholm
Strategic Investments	KPMG
Sydbank	EY
TCM Group	Deloitte
The Drilling Company of 1972	PWC
Tivoli	PWC

Topdanmark	EY
TORMA	EY
Totalbanken	Deloitte
Tryg	Deloitte
United International Enterprises Ltd	EY
Vestas Wind Systems	PWC
Vestjysk Bank	PWC
Victoria Properties	PWC
ViroGates	BDO
Waturu Holding	Beierholm
WirTek	BDO
Zealand Pharma	EY

Bilag 2: Interviewguide

Introduktion:

Mit navn er Henrik Kunstmann, og jeg er revisor hos Deloitte. I forbindelse med afhandlingen på min Cand.merc.aud undersøger jeg hvordan væsentlighed fastsættes, når det præsenteres i årsrapporten, hvilke udfordringer dette kan give for revisor samt generelle udfordringer omkring væsentlighed.

Referat:

Interviewet bliver optaget, hvorefter jeg vil transskribere essensen som et referat, som du efterfølgende vil modtage til godkendelse, så der ikke forekommer misforståelser.

Tid:

Interviewet vil tage en halv time til tre kvarter.

Anonymitet:

Hvis det ønskes, kan du blive anonym i opgaven, så det ikke vil være muligt at lede svarene tilbage til dig.

Andet:

Hvis du undervejs i interviewet oplever, at jeg udtrykker mig uklart, eller hvis du har generelle kommentarer, er du velkommen til at sige det.

Forskningsspørgsmål:	Interviewspørgsmål:
Præsentation af deltager	Vil du starte med at præsentere dig selv? <ul style="list-style-type: none">• Navn og alder• Firma• Nuværende rolle• År i branchen• Hvilke typer kunder har du arbejdet med?• Øvrigt?
Fastsættelse af overordnet væsentlighedsniveau	<ul style="list-style-type: none">• Hvordan er jeres typiske proces for fastsættelse af væsentlighedsniveau?

	<ul style="list-style-type: none"> • Har I en specifik "guide" som I skal følge ift. valg af benchmarks og procentsatser på de valgte benchmarks? • Håndterer I fastsættelsen af væsentlighedsniveau på samme måde for børsnoterede virksomheder som for ikke-børsnoterede virksomheder?
Generelle udfordringer ifm. fastsættelse af væsentlighedsniveau	<ul style="list-style-type: none"> • Hvilke udfordringer (hvis nogen) oplever du typisk ifm. fastsættelse af væsentlighedsniveauet? • Har du oplevet at inddrage brugeren i fastsættelse af væsentlighed? • Har du været ude for at skulle præsentere væsentlighedsniveauet for kunder eller et revisionsudvalg?
Præsentation af væsentlighedsniveau i UK og udfordringer i den forbindelse	<ul style="list-style-type: none"> • I UK præsenteres væsentlighedsniveauet i årsrapporterne for børsnoterede selskaber. Kunne du forestille dig, at det vil få betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, hvis det skal præsenteres? • Hvilke udfordringer kan du se, det vil give at præsentere væsentlighedsniveauet i årsrapporten? • Hvilke fordele kan du se, det vil give at præsentere væsentlighedsniveauet i årsrapporten?
Præsentation af væsentlighedsniveau i UK – vurdering af output fra analysen	<ul style="list-style-type: none"> • Hvordan tænker du at revisorerne af FTSE 100 selskaberne fastsætter væsentlighedsniveauet? • Resultat/korrigeret resultat før skat er nævnt som det oftest anvendte benchmark. Undrer det dig?

	<ul style="list-style-type: none"> • I kun 1% af tilfældene forklarer revisor den valgte procentsats anvendt på benchmarket i årsrapporten. Hvad tror du, er årsagen til dette? (Det skal noteres, at det ikke er et krav jf. ISA 700 UK revised) • I over halvdelen af de undersøgte årsrapporter præsenteres væsentlighed under udførelse ikke (54,8% af tilfældene). Hvorfor tror du, at revisor undlader dette? • Kigges der nærmere på revisorskifte ses det, at der ved to af revisorskiftene sker en ændring på 136% og 53% på grund af ændring i benchmark (EK→balancesum). Havde man i disse tilfælde fastholdt benchmark, havde det alene været en stigning på hhv. 56% og 5%. To undersøgelser foretaget er FRC (det engelske FSR) viser samme problemstilling for en række benchmarks ud fra de største revisionshuses guides. Tænker du, at det er et problem, at to revisorer kan fastsætte to så forskellige væsentlighedsniveauer for det samme selskab?
<p>Ændringer til ISA 320?</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Kigges der på ISA320 lægger den umiddelbart op til, at væsentlighedsniveauet skal fastsættes ud fra revisor professionelle vurdering. Samtidig viser analysen, at revisor dels oftest anvender 5% af resultat før skat og dels har svært ved at forklare, hvorfor det netop er 5%, der vælges (andet end at det er acceptabelt rent metodisk). En analyse fra FRC (det engelske FSR) viser samtidig, at hvert revisionshus (blandt de 8 største) har deres egen metodik ift. fastsættelse af væsentlighedsniveau og derfor også ofte kan ende med forskellige væsentlighedsniveauer for den samme virksomhed. Undersøgelsen viser blandt

	<p>andet, at revisionshusenes væsentlighed kan ligge mellem 3 og 10 mio.kr. for en virksomhed med resultat før skat på 100 mio.kr. og mellem 2,5 og 25 mio.kr. for en virksomhed med nettoaktiver på 500 mio.kr.</p> <p>→ Med baggrund i dette, mener du at ISA320 burde ændres, så revisor vil få mere hjælp/guidens til fastsættelsen?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Mener du fastsættelsen af væsentlighed burde være en standardiseret beregning, eller foretrækker du, at den involverer professionel vurdering fra revisor som nu?
Afslutning	Har du noget, du vil tilføje?

Afrunding:

Hvis du har spørgsmål til afhandlingen eller kommer på efterfølgende tanker ift. samtalen, er du velkommen til at kontakte mig. Jeg håber ligeledes, at jeg kan vende tilbage på et senere tidspunkt, såfremt der er behov for en yderligere uddybning eller præcisering af vores interview.

Du vil i forlængelse af interview modtage et transskriberet referat, som jeg beder dig returnere med godkendelse eller kommentarer. Hvis du ønsker det, vil jeg gerne sende et endeligt eksemplar af afhandlingen, hvori ovenstående anvendes. Du skal blot give mig besked herom.

Bilag 3: Eksempel på In-vivo kodning

<p>Hvordan er jeres typiske proces for fastsættelse af væsentlighed? Er det en fast beregning? Er den styret af et revisionsystem eller en template i excel?</p> <p>Det er bygget ind som en del af vores dokumentationsmodeller. Det er klart at man forsøger ligesom fra Globals side at sætte et target, som man bruger som udgangspunkt. Vores udgangspunkt er egentlig altid resultat før skat. Hvis du bevæger dig væk fra denne, som regnskabsbrugeren typisk vil gå efter, så skal man ligesom øge dokumentationen, hver eneste gang du går et step længere væk. Det er meget resultatorienteret først og så er det asset-orienteret og så er der noget equity også efterfølgende. Så kan du selvfølgelig komme ud i alle mulige hybridløsninger, men så snart du kommer ud i de lidt mere "eksotiske" så kræver det en godkendelse fra vores faglige afdeling, fordi man så begynder at lave noget lidt specielt. Typisk så er det jo meget baseret på kunden. Så hvis du ikke ser et resultat før skat som værende et rigtigt billede på det eller at du har udsving over årene, så er det kunden man tager udgangspunkt i. Selvom der er noget stringent praksis for det så kræver det stadigvæk, og det forventer vores interne kvalitetskontrollanter også, at man forholder sig en intelligent til det og siger, hvad er det reelt vi kigger ind i her, i stedet for bare at køre helt efter metodikken. Metodikken er meget klar, så hvis man ligesom vil bevæge sig væk fra resultat</p>	<p>Fast metodik.</p> <p>Resultat før skat er udgangspunktet.</p> <p>Øge dokumentation ved brug af andre benchmarks.</p> <p>Godkendelse ved afvigelse fra metodikken.</p> <p>Udfordring hvis resultatet svinger</p> <p>Man skal altid forholde sig kritisk til det beregnede niveau.</p>
---	---

<p>før skat, så er der en prioriteret rækkefølge derfra og vil man så ud i noget andet, så skal man have godkendelse for det.</p> <p>Anvender i nogensinde flere benchmarks på en gang? Hvor man fx har nettoaktiver og resultat før skat og ligger et spænd derimellem?</p> <p>Det kommer an på situationen. Typisk så er der et bruger KPI, som vi ligesom går efter fordi vi siger det er det, men specielt hvis du er i tvivl, så hiver vi også andre benchmarks ind og så siger hvordan vil vi ligesom ende her, for ligesom at tjekke, at det ikke ser helt skørt ud det niveau vi ligger os i. Det er klart at nogen virksomheder har en kæmpe høj omsætning med en lille margin og så giver det måske ikke mening at bruge resultat før skat, men det giver måske heller ikke mening at bruge omsætningen fordi du får et for højt væsentlighedsniveau. Så det er lige med at få pejlet sig ind på det. Det er svært at sige en fast måde at gøre det på, for det afhænger meget af den enkelte kunde.</p> <p>Har i også en metodik ift. om I fx må anvende 5-10% af resultat før skat?</p> <p>Ja der ligger nogle intervaller ift. det og det er faktisk anderledes for PIE. Kravene er hårdere for PIE-virksomhederne og det er selvfølgelig fordi at vores risiko bliver selvfølgelig større ift. børsnoterede virksomheder.</p>	<p>Anvender andre benchmarks til at vurdere niveauet.</p> <p>Generelle overvejelser bag fastsættelsen af væsentlighedsniveauet.</p> <p>Hårdere krav ved revision af PIE.</p> <p>Større risiko ved revision af PIE giver mere forsigtige væsentlighedsniveauer.</p>
---	--

Bilag 4: Interview med Jan Mortensen

Referat af interview med Jan afholdt d. 22-06-2020. Interviewet er lavet via Microsoft Teams.

Præsentation af deltager:

Jan er Statsautoriseret revisor og Executive Director hos EY og har været i branchen i 10 år. Ud over sin rolle ved EY så er han ekstern lektor ved Cand.merc.aud på AU.

Jan arbejder pt. primært med to meget store ikke-børsnoterede kunder, ligesom han har nogle små og mellemstore ved siden af. Tidligere har han ligeledes arbejdet en del med PIE virksomheder.

Hvordan er jeres typiske proces for fastsættelse af væsentlighedsniveau?

Det er bygget ind som en del af vores revision. Man har fra globals side fastsat et target.

- Citat: *"Vores udgangspunkt er egentlig altid resultat før skat"*.

Bevæger man sig væk fra dette skal man øge dokumentationen hver eneste gang man bevæger sig et skridt længere væk. Der er først og fremmest meget resultat orienteret, så er der noget assets og så noget equity også efterfølgende.

- Citat: *"Så snart du kommer ud i de lidt mere "eksotiske" (benchmarks), så kræver det en godkendelse fra vores faglige afdeling."*

Det er baseret på kunden, så hvis resultat før skat ikke er det rigtige billede, så vælges noget andet. Selvom der er noget stringent praksis for fastsættelsen så forventes det stadig (og det forventer vores interne kvalitetskontrol også), at man forholder sig en smule intelligent til det, i stedet for udelukkende at kører efter metodikken. Metodikken er dog meget klar og har en prioriteret rækkefølge (resultat før skat → aktiver → egenkapital).

For de enkelte benchmarks har vi nogle intervaller, som vi må ligge indenfor.

Anvender i nogensinde flere benchmarks på en gang?

Der er typisk et hoved-KPI. Vi kan dog godt anvende flere benchmarks, for at se om niveauet ser for stort ud, hvis vi sammenholder med andre benchmarks. Generelt afhænger det meget af den enkelte kunde.

Har I en specifik guidens ift. forskellige industrier eller er det mere en overordnet guidens?

Vi har en overordnet guidens, men for enkelte industrier har vi en guidens ift. hvad man kan lægge vægt på. Fx vil man for selskaber der investerer i ejendomme formentlig ikke starte på resultat før skat, men i stedet lægge fokus et andet sted og der har vi så nogle guides som hjælper på vej.

Er det typisk en yngre eller en senior medarbejder der udregner væsentlighedsniveauet?

Det afhænger af størrelsen. For små kunder kan det sagtens være en yngre medarbejder, men på de største selskaber som jeg er med på, der kan det sagtens være mig selv, der laver udregningen. Det afhænger endvidere også af kompleksiteten af selskabet. I sidste ende skal partner altid godkende.

Håndterer I fastsættelsen af væsentlighedsniveau på samme måde for børsnoterede virksomheder som ikke-børsnoterede virksomheder?

Ja.

- Citat: "Kravende er hårdere for PIE-virksomheder, end for andre virksomheder".

Hvorfor tror du at kravene er højere, når standarden ikke ligger op til dette?

Primært fordi vores risiko bliver større ved de børsnoterede selskaber, særligt den professionelle risiko og man skal som big4 ikke få en sag på nakken, fordi man har lagt et for højt niveau.

Samtidig bliver børsnoterede selskaber hele tiden målt på performance og ledelsen vil derfor måske have et endnu større ønske om at skrue mere på tallene end de burde, hvorfor man som revisor vil være mere forsigtig.

Hvilke udfordringer (hvis nogen) oplever du typisk i forbindelse med fastsættelse af væsentlighedsniveauet? Det kunne fx være store ændringer i selskabet e.l.

- Citat: "Ja - jeg synes væsentlighedsniveauet er noget af det der er klart sværest at sætte"

Fx i situationer hvor man har en virksomhed der buldrer afsted eller som nu under COVID-19, hvor det måske vil gå den anden vej. Jeg har eksempelvis selv haft en kunde der arbejdede med noteringer på en type råvarer som svingede helt vildt, hvorfor vores benchmark også kom til at svinge meget henover årene. Jeg synes at man blive nødt til at normalisere niveauet, da man ellers kan få en revision der ser helt skør ud henover årene. Jeg synes der er mange ting man skal have med i betragtninger omkring væsentlighedsniveauet.

Har du oplevet at inddrage brugeren i fastsættelse af væsentlighed?

Ja, på nogle af de store virksomheder har vi tit forsøgt at inddrage brugeren i drøftelsen, det kræver dog også en vis forståelse fra dem der sidder på den anden side.

Har du oplevet at skulle præsentere væsentlighedsniveauet (fx for et revisionsudvalg) og har du i den forbindelse ændret niveauet?

Ja, jeg har oplevet at skulle præsentere niveauet, men aldrig at det er endt med at vi skulle ændre det på baggrund af de drøftelser vi har. Vi ender oftest med at være relativt enige, særligt fordi vi gør meget ud af at præsentere hvordan og hvorfor vi ender på det niveau som vi gør. Mange af dem vi præsenterer det for kender selv processen bag og har derfor også forståelse for vores argumenter.

Jeg har haft nogle enkelte kunder, som har haft et ønske om at fastsætte et kunstigt lavt væsentlighedsniveau fordi de ønsker at få den revideret hårdere. I den situationen kan man så diskutere om det så reelt er et udtryk for hvor væsentlighedsniveauet burde ligge, idet man kan mene at de er regnskabsbrugere eller om det er fordi de ser tingene anderledes og derfor gerne vil køre revisionen hårdere.

Generelt synes jeg dog ikke, at jeg har oplevet store udfordringer ift. præsentationen af væsentlighedsniveauet.

I UK præsenterer man væsentlighedsniveauet i årsrapporterne for børsnoterede selskaber. Kunne du forestille dig at det ville få betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, at det skulle præsenteres?

Vi ville fastsætte niveauet på samme måde. Jeg tænker endvidere at det ville se mærkeligt ud, hvis man fastsatte niveauet anderledes i implementeringsåret end man har gjort tidligere år.

Kunne du se at det ville give nogle udfordringer at skulle præsentere det i årsrapporten?

- Citat: *"Der hvor jeg måske ser en udfordring vil være at man sender noget information ud til nogen som måske ikke forstår det og den proces der ligger til grund for det"*.

Jeg tænker at de interessenter som vi arbejder med i dagligdagen, vil kunne forstå det, men at du måske også kan komme ud til interessenter som ikke forstår det, som fx private investorer. Det samme kunne gøre sig gældende for nyhedsblade som Ekstrabladet, som måske vil misforstå informationen omkring væsentlighed og bringe en nyhed på baggrund af dette. Omvendt kunne det lempe på den forventningskløft der ligger. Hvis der fx har været en besvigelser, så vil man måske have større forståelse hvorfor revisor ikke har fanget den, ved at kende væsentlighedsniveauet. Vi har jo stadig de her sager, hvor at brugerne har svært at forstå hvordan tingene hænger sammen og hvordan revisor ikke har kunne fange fejlen/besvigelsen.

- Citat: *"Der har vi stadig en stor opgave som branche ift. at få det her kommunikeret idet der stadig er en kæmpe stor forventningskløft"*.

Kan du se nogle fordele i at skulle præsentere væsentlighedsniveauet i årsrapporten?

Forventningskløften som vi allerede har været omkring.

En mere oplyst dialog med ledelsen, så man er helt transparent ift. hvordan det ser ud og hvad man kigger ind i og så må man håbe at ledelsen ikke misbruger det, når de ved hvad niveauet er og dermed også hvor meget de kan skrue på knapperne. Dette kunne være en potentiel udfordring, når man fx skal diskutere fejl med kunden, idet de vil kende niveauet.

Hvordan tænker du helt generelt at revisorerne af FTSE 100 selskaberne fastsætter væsentlighedsniveauet ift. valg af benchmark og procentsats?

Jeg vil gætte på at de anvender en lav procentsats og at de anvender resultat før skat som benchmark. Formentligt fordi at det er lettere at argumentere for og man pga. af de omfattende kvalitetskontroller, vil være bange for at anvende mere "eksotiske" benchmarks.

Har I en guide til hvad I gør hvis resultat er negativt?

Vi må ikke bruge negative resultater. Vi vil i stedet kigge på at normalisere resultatet, hvis det negative resultat fx skyldes en one-off, som man bør korrigerer for.

I kun 1% af tilfældene forklarer revisor den valgte procentsats anvendt på benchmarket i årsrapporten. Hvad tror du er årsagen til dette?

Dybest set tror jeg det er fordi at det er meget svært. Hvis man sætter sig ned med en guideline eller standarden for den sags skyld og så kigger på om det skal være 5% eller 10% så er det utrolig svært, fordi hvornår skal man anvende det ene eller det andet? Her må man jo så lave en analyse på brugerne og se på hvornår det så er, at de vil træffe en anden beslutning på baggrund af det.

I over halvdelen af de undersøgte årsrapporter præsenteres væsentlighed under udførelse ikke. Hvorfor tror du at revisor undlader dette?

En af dem kunne være at ledelsen i endnu højere grad vil kunne manipulere tallene ift. det arbejde vi kommer til at udføre. Det kan også være et ønske om at holde sig på et minimum fra revisors side og dermed ikke offentliggøre mere end højst nødvendigt.

Kigges der nærmere på revisorskifte så ses det at der ved to af revisorskiftene sker en ændring på 136 og 53% på grund af ændring i benchmark (EK → balancesum), havde man i disse tilfælde fastholdt benchmark havde det alene været en stigning på hhv. 56 og 5%. Tænker du at det er et problem at der

ikke mere guidens fra standarden ift. det her? Det er jo formentlig deres interne metodik der gør at de ender hvor de gør?

Altså standarderne er jo brede, sammenlignet med fx en PCAOB standard, idet man jo ønske at fastholde den her professionelle vurdering hos revisorerne. Det er dog klart at det vil være et problem i denne situation, brugerne er jo de samme og hvis der ikke er andet der er ændret, så burde der jo ikke være så stor forskel.

- Citat: *"I langt de fleste virksomheder, hvis du satte to revisorer ved siden af hinanden så ville de nå forskellige niveauer"*.

Man kunne måske komme det til bunds ved at give noget bedre guidens, men jeg ville også være ked af det, hvis det blev en regulering der blev så rigid, at man ikke kunne kigge ud over det, fordi det kunne ende med at man ville revidere en virksomhed alt for hårdt.

Kiggess der på ISA320 så ligger den umiddelbart meget op til at væsentlighedsniveauet skal fastsættes ud fra revisor professionelle vurdering. En analyse fra FRC (det engelske FSR) viser samtidig at hvert revisionshus (blandt de 8 største) har deres egen metodik ift. fastsættelse af væsentlighedsniveau og hvilke forskellige væsentlighedsniveauer det kan give. Kunne du se en ide i at man havde noget mere guidens i ISA320, ikke så det blev en mekanisk udregning, men mere så der kom noget mere guidens ift. hvornår man skal anvende en høj kontra lav procentsats, ligesom man ser det i de enkelte revisionshuse?

Der er ingen tvivl om at det ville give noget mere alignment, hvis der kom noget guidens i standarderne. Jeg forventer dog også at de enkelte revisionshuse ligger nogenlunde på det samme niveau i forvejen. På big4 kan jeg derfor ikke se at det ville ændre meget. Kommer man uden for dette, så kunne jeg dog forestille mig, at der er lidt større forskelle i hvor kreative man er ift. at fastlægge sine væsentlighedsniveauer. I Danmark er der vel kun 6-7 virksomheder der reviderer børsnoterede selskaber, så det er måske også fair, at de har lidt længere snor i de mindre selskaber, hvor der ikke er den samme interesse omkring dem. Man kunne også lave et split så der på de store virksomheder (fx PIEs) er mere guidens, mens der på non-pies vil være lidt mere frie tøjler.

Mener du helt generelt fastsættelsen af væsentlighed burde være en standardiseret beregning eller foretrækker du at den involvere professionel vurdering fra revisor som nu?

- Citat: *"Jeg foretrækker den professionelle vurdering. Jeg synes det er rigtig godt at have noget guidens, men jeg synes også der skal være plads til at man kan gå ud over den, fordi man kan sidde med nogle cases hvor at det ikke giver mening"*.

Du kan ende med at sidde i nogle situationer, hvor at kunden vil have meget lidt forståelse for, hvorfor du går så hårdt til dem, som du gør i revisionen, ikke at det skal være kunderne der driver det, men jeg vil godt kunne forstå dem.

Godkendelse af referat:



sendt 09-08-2020 18:41

Jan K Mortensen <Jan.Mortensen@dk.ey.com>

[EXT] RE: Referat af interview til godkendelse ifm. speciale

To: Kunstmann, Henrik

Hej Henrik

Det er helt ok så ingen kommentarer fra min side

Med venlig hilsen/ Best regards/ Mit freundlichen Grüßen

Find us on: [Facebook](#) | [LinkedIn](#) | [Twitter](#) | [YouTube](#)



Jan Mortensen | Executive Director | State Authorised Public Accountant | Assurance

Ernst & Young P/S
Værkmestergade 25 (level 10), 8000 Aarhus C, Denmark, CVR 30700228
Office: +45 73 23 30 00 | Cell: +45 30 67 36 08 | jan.mortensen@dk.ey.com
Website: <http://www.ey.com/dk>

From: Kunstmann, Henrik <hekunstmann@deloitte.dk>

Sent: Saturday, August 8, 2020 7:03 PM

To: Jan K Mortensen <Jan.Mortensen@dk.ey.com>

Subject: Referat af interview til godkendelse ifm. speciale

Hej Jan,

Jeg har vedhæftet referat af vores interview. Lad mig endelig vide om du har nogen kommentarer eller om jeg kan gå videre med det.

På forhånd tak. ☺

Med venlig hilsen

Henrik Kunstmann

Audit & Assurance

Deloitte

City Tower, Værkmestergade 2, 8000 Aarhus C, Danmark

Mobil: +45 53 58 57 72

hekunstmann@deloitte.dk | <http://www.deloitte.dk>

Deloitte.

Hvad skal Danmark leve af i fremtiden?

Bliv opdateret på de nyeste analyser, podcasts og events på <http://www.sgnation.dk>

Bilag 5: Interview med Casper Young Guldmann

Referat af interview med Casper afholdt d. 25-06-2020. Interviewet er lavet via Microsoft Teams.

Præsentation af deltager:

Casper er Statsautoriseret revisor, Certificeret forsikringsrevisor, Senior Manager hos Deloitte og har været i branchen i 18 år (alle hos Deloitte).

Casper arbejder i dag stort set udelukkende med forsikringsvirksomheder.

Hvordan er jeres typiske proces for fastsættelse af væsentlighedsniveau? Her tænker jeg på om det er en fast beregning, om det er styret af et revisionssystem eller en template i excel?

Måske gør vi det lidt anderledes for forsikringsvirksomheder, idet vi allerede fastsætter det ifm. Afslutningen af årets indeværende revision. Dette gør vi mange gange ud fra kapitalgrundlaget i forsikringsselskabet, aktivsum og resultat før skat som de primære.

- Citat: "Det vi kigger på er jo, hvem er regnskabsbrugeren og hvorfor et benchmark vil de fokusere på".

Mange gange vil det være egenkapital og/eller kapitalgrundlaget. Ofte vil det også være interessant at kigge på bruttopræmie alt afhængig af hvilken type selskab der er tale om. Hvis det er et selskab hvor solvensen er enorm, så vil det oftest være bruttopræmierne som vægter tungest.

Hvem er det typisk der fastsætter væsentlighedsniveauet (ung medarbejder til partner)?

Oftest vil det være mig selv der fastsætter væsentlighedsniveauet, men det er formentlig også påvirket af tidspunktet som vi fastsætter det på. Vi præsenterer det for revisionsudvalget og præsentationen vil ofte ligge samtidig med at sidste års årsrapport godkendes eller kort derefter. Det er hele revisionsplanen for det kommende år som vi fremlægger her. Hvis det ikke er mig, så vil det være en senior/jobansvarlig på opgaven som fastsætter det.

Anvender I flere benchmarks ifm. Fastsættelsen af jeres væsentlighedsniveau?

Vi anvender flere benchmark ifm. Fastsættelsen idet vi forholder os til aktivsummen og egenkapitalen eller solvensen og så også bruttopræmien. Vægtningen i mellem afgøres af hvad der er fokusområde for regnskabsbrugeren.

Har I en specifik "guide" som I skal følge ift. valg af benchmarks og procentsatser på de valgte benchmarks?

Ja det er det. Der er et spænd som vi kan ligge indenfor på de forskellige benchmarks. Baseret på hvordan vi vurderer selskabet og dets kontrolmiljø. Dette afgør hvor vi ligger os henne procentmæssigt inden for det spænd som er tilladt.

Håndterer I fastsættelsen af væsentlighedsniveau på samme måde for børsnoterede virksomheder som ikke-børsnoterede virksomheder?

Det jo samme benchmarks, men der er nogle regler for hvor vi må ligge henne når det er PIE-virksomheder og listede. Benchmark er det samme, men skalaen kan være smallere på listede.

Tror det for at være mere forsigtige (at fastsættelsen ift. børsnoterede virksomheder har hårdere krav)?

Jeg tror det er fordi at man oftest bruger resultat før skat på listede fordi det jo er investor der er den primære regnskabsbruger. I det mange af de listede er store selskaber, så håndterer man det måske lidt mere forsigtigt ved fastsættelsen for at være sikker på at det sker ordentligt.

Hvilke udfordringer (hvis nogen) oplever du typisk i forbindelse med fastsættelse af væsentlighedsniveauet?

Ikke så meget ifm. fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, nok nærmere ifm. Væsentlighedsniveauet under udførelse, altså hvor skal vi ligge os henne ift. det andet niveau. For væsentlighedsniveauet har vi jo de har benchmarks som vi regner på og så forholder vi os til hvor vi ligger henne på den skala.

Har du oplevet at inddrage brugeren i fastsættelse af væsentlighed?

Ja vi inddrager revisionsudvalget ifm. Præsentation af revisionsplanen og forklarer forudsætninger, benchmark og hvad det betyder, altså konceptet væsentlighed, og hvad det betyder for vores stikprøvestørrelser, listing scope og hvilke fejl der ikke vil blive rapporteret til dem. Så ja det gør vi altid.

Har du i den forbindelse oplevet at det har ændret niveauet eller at I er blevet udfordret på det?

Ikke væsentlighedsniveauet, men væsentlighedsniveauet ved udførelse. Det starter med at de tror vi skal snakke væsentlighedsniveau, idet de gerne vil have os til at lave noget mere og sænke den her grænse for hvornår vi skal rapportere fejl. I den forbindelse drøfter vi jo så med dem at det kan vi godt ændre uden at ændre væsentlighedsniveauet. Regnskabsbrugerens opfattelse har jo ikke ændret sig og hvis det er vores arbejde de vil udfordre og hvor meget vi går til stålet til ledelsen, så er det væsentlighedsniveauet under

udførelse vi skal ændre. Der har vi prøvet at ændre det ud fra vores drøftelser, altid i nedadgående retning, fordi de gerne vil have at vi er mere konkrete og går i dybden med nogle områder.

I UK præsenterer man væsentlighedsniveauet i årsrapporterne for børsnoterede selskaber. Kunne du forestille dig at det ville få betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, at det skulle præsenteres?

Jeg tror ikke det vil få betydning for selve fastsættelse. Jeg har også siddet på andre kunder som ikke er PIE og man kunne nogen gange godt savne at man tager drøftelsen med dem omkring væsentlighedsniveauet og hvad det betyder.

- Citat: "Nogen ikke regnskabskyndige har jo en ide om at revisorer med 100% sikkerhed for om der er en fejl. Diskussionen omkring væsentlighedsniveauet er rigtig givende og jeg synes det er en fantastisk ide at præsenterer væsentlighedsniveauet også for regnskabsbrugeren".

Jeg ser det som en fordel ift. forventningsafstemning og hvad scope der er lagt på revisionen.

Kunne du se at det ville give nogle udfordringer at skulle præsentere det i årsrapporten?

Umiddelbart nej. Udfordringer kommer måske på de små virksomheder og om regnskabsbrugeren her forstår hvad det reelt betyder. Jeg ved dog ikke om det her, er os som branche der skal være bedre til at uddanne brugeren, til hvad det i virkeligheden er vi gør.

Risikoen ved at vise væsentlighedsniveauet på de store børsnoterede virksomheder vil måske også være at det er svært at forholde sig til det. Når hr. og fru Danmark kigger i et regnskab og ser at revisor er "ligeglad" med et beløb der er under 50 mio.kr. så kan det godt blive tolket forkert.

Hvordan tænker du helt generelt at revisorerne af FTSE 100 selskaberne fastsætter væsentlighedsniveauet ift. valg af benchmark og procentsats?

Man kunne jo håbe at de gjorde noget af det vi gjorde. Altså hvem er de primære regnskabsbrugere og hvilke benchmarks kigger de på, altså fx hvilke nøgletal kigger de på og så fastsætter de ud fra det.

Har I en guide til hvad I gør hvis resultat er negativt?

Vi har formentlig en guide, men det er ikke en jeg lige har læst.

I kun 1% af tilfældene forklarer revisor den valgte procentsats anvendt på benchmarket i årsrapporten. Hvad tror du er årsagen til dette?

For vores vedkommende er skalaen givet af vores metodik. Om vi så ligger på 5 eller 10% vurderer jeg meget ud fra om der er orden i penalt huset, hvor villige de er til at rette fejl, kontrolmiljøet og så også hvem er det der er de primære brugere. Hvis de fx fokuserer på solvensen, hvor tæt er man så på at være udfordret. Jo tættere man er på det, jo lavere vil jeg sætte procenten, fordi det så er endnu vigtigere at vi finder fejlene omkring dette niveau.

I over halvdelen af de undersøgte årsrapporter præsenteres væsentlighed under udførelse ikke. Hvorfor tror du at revisor undlader dette?

Det er interessant idet væsentlighed ved udførelse jo siger noget om tilstandene i selskabet.

Kiggendes nærmere på revisorskifte så ses det at der ved to af revisorskiftene sker en ændring på 136 og 53% på grund af ændring i benchmark (EK → balancesum), havde man i disse tilfælde fastholdt benchmark havde det alene været en stigning på hhv. 56 og 5%. Tænker du at det er et problem at to revisorer kan fastsætte så forskellige væsentlighedsniveauer for det samme selskab?

Jeg synes det er enormt interessant at de kan.

- Citat: *"I den ideelle teoretiske verden skulle vi jo fastsætte fuldstændig det samme væsentlighedsniveau".*
- Citat: *"I virkeligheden er det jo der at det også er interessant at man offentliggør væsentlighedsniveauet, fordi det jo også siger en lille smule om hvor risikoavers revisor er. På en almindelig dansk årsrapport der kan de jo ikke se om niveauet det ene år er 100 tusind og næste år er 10 millioner".*

Væsentlighedsniveau ved udførelse skulle jo også gerne sige noget om honorar sammensætning. Jeg synes jo også at det er en af de ting der taler for at offentliggøre det, altså det der med at der kan være forskelle på at den ene revisor har gjort det her og den anden har gjort det her.

Det er jo sjovt, at de skifter benchmark, fordi at man kan sige at regnskabsbruger er jo fuldstændig den samme, altså den bruger som jeg ser og den som et andet firma ser. Når jeg har overtaget nogle kunder fra nogle andre, så har jeg jo også været inde og have min holdning til hvad jeg synes der er væsentligt. Netop sondringer mellem væsentlighed og væsentlighed ved udførelse tror jeg at nogle af mine kollegaer og andre revisorer har svært ved, idet de sænker væsentlighedsniveauet fordi de gerne vil udføre noget mere arbejde, hvor de jo i stedet burde pille ved væsentlighedsniveauet ved udførelse. Det viser jo også det der med hvor meget niveauet kan springe fra det ene år til det andet.

Ifm. Præsentation til revisionsudvalget der viser vi udviklingen i benchmark og væsentlighedsniveau over en årrække og det ligger jo selvfølgelig også en naturlig dæmper på udviklingen i væsentlighedsniveauet, idet det jo ellers vil se skørt ud.

Har du prøvet at overtage en virksomhed hvor at I skulle præsentere væsentlighedsniveauet, hvor der har været stor forskel på hvordan de har gjort og hvordan I gør det?

Nej. Jeg har kun overtaget interne kunder. Jeg har dog ofte hævet niveauet og forklaret hvorfor på baggrund af benchmark. På de børsnoterede vil man jo ofte komme tættere på, idet det ofte vil være 5% af resultat før skat, hvilket gør det nemmere. Man kunne gøre verden helt firkant, hvilket jo også har nogle ulemper, men så kunne man jo gøre det ens og dermed også øge sammenligneligheden.

Kigges der på ISA320 så ligger den umiddelbart meget op til at væsentlighedsniveauet skal fastsættes ud fra revisor professionelle vurdering, samtidig viser en analyse fra FRC (det engelske FSR) viser samtidig at hvert revisionshus (blandt de 8 største) har deres egen metodik ift. fastsættelse af væsentlighedsniveau og derfor også ofte kan ende med forskellige væsentlighedsniveauer for den samme virksomhed. Undersøgelsen viser blandt andet at revisionshusenes væsentlig kan ligge mellem 3 og 10 mio.kr. for en virksomhed med resultat før skat på 100 mio.kr. Kan du se et problem i at revisionshusenes metodik spænder så bredt?

Ja lidt, fordi det piller jo lidt ved konkurrencen. Når det bliver offentliggjort (væsentlighedsniveauet) synes jeg dog ikke at det er et problem, men når det ikke gør, så synes jeg det er, fordi at regnskabsbrugeren jo ikke kan se hvad der er blevet brugt af benchmark, tal og skala. Derfor synes jeg jo det ville være fantastisk hvis man sagde at de bare skulle offentliggøre det.

- Citat: *"Det ville give en helt anden værdi og vægt til revisionspåtegningen, hvis man offentliggjorde væsentlighedsniveauet".*
- Citat: *"Må man godt som autoriseret revisor sige at den (påtegningen) er tæt på ubrugelig uden væsentlighedsniveau? For sammenlignelighedens skyld, ikke? Man sidder med to ensartede virksomheder, man vil gerne lave noget due diligence og du kender ikke væsentlighedsniveauet, så du ved i virkeligheden ikke hvad der er af potentielle fejl nede i regnskabet. Der får du meget højere sikkerhed, hvis du kender væsentlighedsniveauet, eller i hvert fald at du ved hvad der er af risiko eller hvad der er af udfaldsrum, det jo ikke sikkert at der er fejl i væsentlighedsniveauet i alle selskaber".*

Kunne du måske også forestille dig at man guidede noget mere fra standarderne af eller synes du at den er fin som den er?

- Citat: *"I virkeligheden er det jo sjovt at, revisionshusene har deres egne forslag til hvad benchmarkene skulle være. Det jo tilbage til at i den ideelle teoretiske verden, så fastsatte vi alle sammen det samme tal".*

Jeg har ikke nogen holdning til om ISA-standarderne skulle guide mere, jeg er mere fan af at man offentliggør tallene, måske også væsentlighed under udførelse, for så kan regnskabsbrugeren selv udlede det, de har behov for.

Mener du helt generelt fastsættelsen af væsentlighed burde være en standardiseret beregning eller foretrækker du at den involvere professionel vurdering fra revisor som nu?

- Citat: *"Jeg er faktisk slet ikke i tvivl om at den skal være skønsbaseret og det er fordi jeg synes at fundamentet for at fastsætte det er så komplekst, der er så mange ting der spiller ind på om det er det ene benchmark eller det andet benchmark om procenten er høj eller lav, der er så mange ting i en virksomheder der ligger bag ved om du vælger 5 eller 10%".*

Blev den mekanisk vil du ikke kunne tage højde for om det er en vækstvirksomhed, forhold som COVID-19 e.l. Det er så centralt i revisionen at det er mærkeligt at vi ikke bare har valgt at offentliggøre det.

Godkendelse af referat:



ti 11-08-2020 11:35

Guldmann, Casper Young Roed

RE: Referat af interview til godkendelse ifm. speciale

To Kunstmann, Henrik

i You replied to this message on 11-08-2020 16:55.



Referat - Interview - Casper Guldmann.docx
55 KB

Har rettet lidt med Track changes.

Regards

Casper Young Roed Guldmann

Stateauthorized Public Accountant | National Office, Technical Department

Deloitte

City Tower, Værkmestergade 2, 8000 Aarhus C, Denmark

Phone: +45 89 41 41 41 |

cguldmann@deloitte.dk | <http://www.deloitte.dk>

Deloitte.

From: Kunstmann, Henrik <hekunstmann@deloitte.dk>

Sent: 8. august 2020 19:00

To: Guldmann, Casper Young Roed <cguldmann@deloitte.dk>

Subject: Referat af interview til godkendelse ifm. speciale

Hej Casper,

Jeg har vedhæftet referat af vores interview. Lad mig endelig vide om du har nogen kommentarer eller om jeg kan gå videre med det.

På forhånd tak. 😊

Med venlig hilsen

Henrik Kunstmann

Audit & Assurance

Deloitte

City Tower, Værkmestergade 2, 8000 Aarhus C, Danmark

Mobil: +45 53 58 57 72

hekunstmann@deloitte.dk | <http://www.deloitte.dk>

Deloitte.

Hvad skal Danmark leve af i fremtiden?

Bliv opdateret på de nyeste analyser, podcasts og events på <http://www.sgnation.dk>

Bilag 6: Interview med Claus Uhd

Referat af interview med Claus afholdt d. 29-06-2020. Interviewet er lavet via Microsoft Teams.

Præsentation af deltager:

Claus er Statsautoriseret revisor, Senior Manager hos Deloitte og har været i branchen i 11 år (alle hos Deloitte).

Claus har både siddet med mindre kunder og de helt store børsnoterede kunder. Sidstnævnte sidder han med i dag. De seneste 20 måneder har han arbejdet på Deloittes kontor i UK (London), hvor han har været med på revisionen af en af de fem største virksomheder i UK (som dermed også er med på FTSE 100 indekset).

Hvordan er jeres typiske proces for fastsættelse af væsentlighedsniveau?

- Citat: *"Hele processen starter jo med at finde ud af hvem er egentlig de vigtigste regnskabsbrugere, hvem er det der går ud og bruger det her regnskab og hvilke tal er egentlig væsentligst for dem".*

Når vi sidder på større kunder med en normal case, så er det jo typisk indtjeningen (resultat før skat), som vil være det benchmark vi går ud fra.

Så kigger vi på om der er noget særligt i året, vi skal have fokus på. Hvis der ikke er det, så er det rimelig lige ud herfra. Vi laver en mekanisk beregning ovenpå, hvor vi er inde og se hvad standarderne giver os så af benchmark inden for de væsentligste metriks som vi bruger. Vi bruger den her beregning til at se om den understøtter det niveau hvor vi også selv mener, ud fra vores mavefornemmelse, at vi skal ligge, ift. om en fejl på dette niveau vil være væsentligt for en virksomhed af den her størrelse for regnskabsbruger.

- Citat: *"Jeg synes at det i høj grad er en kvalitativ vurdering og i mindre grad en beregning"*

Det er selvfølgelig rart at der så er noget guidance der understøtter hvordan man skal beregne niveauet, således at vi kan se at det tal vi når frem til ikke er helt skævt.

Er det typisk en yngre eller en senior medarbejder der udregner væsentlighedsniveauet?

Det bliver ofte besluttet iblandt managere og partnerne, men bliver så tit dokumenteret af yngre medarbejdere, dermed ikke sagt at han bare får et facit som han dokumentere, men ofte er vi samlet på teamet tidligt i processen og så besluttet niveauet her. Dette skal naturligvis understøttes af de efterfølgende beregninger og hvis de er helt væk så vil der blive kigget nærmere på det.

Det er naturligvis særligt afgørende for virksomheder som er kriseramte eller som har et resultat omkring 0. Der er resultat før skat ofte svær at bruge, hvorfor vi vil kigge på andre nøgletal, som kan understøtte at det er en virksomhed af en vis størrelse, hvorfor vi heller ikke skal gå i alt for små sko.

Har I en specifik "guide" som I skal følge ift. valg af benchmarks og procentsatser på de valgte benchmarks?

Ja. Vi har nogle interne politikker og resultat før skat vil være den første/primære vi kigger på idet mange virksomheder har fokus på indtjeningen og vi vil så kigge på om niveauet ligger inden for det givne interval.

- Citat: "Hvis vi er over på det givne benchmark, så tror jeg faktisk det et krav at vi konsultere med nogle interne eksperter for at høre om det stadig kan supportere det her væsentlighedsniveau, på trods af at vi er fx over 5% af resultat før skat".

Håndterer I fastsættelsen af væsentlighedsniveau på samme måde for børsnoterede virksomheder som ikke-børsnoterede virksomheder?

Nej vi håndterer det på samme, dog vil fokus ofte være anderledes idet børsnoterede selskaber jo typisk har nogle andre interesser. Selve metodikken er dog den samme.

Hvilke udfordringer (hvis nogen) oplever du typisk i forbindelse med fastsættelse af væsentlighedsniveauet?

Den største udfordring er der hvor resultatet kan svinge en del og resultat før skat er vores primære benchmark, idet vi jo gerne ser at væsentlighedsniveauet ikke udvikler sig alt for meget ift. tidligere år. Hvis de fx et enkelt år har et meget dårligt resultat, så skal vi dels beslutte os for hvor meget vil vi egentlig sætte niveauet ned og samtidig finde argumentationen for at det stadig skal have en vis størrelse idet vi jo helst ikke skal ende i en situation, hvor vi skal vende alle bilag. Jeg vil helst også undgå at komme ned på den grænse hvor at virksomheden enten kan stå med et positivt eller et negativt resultat.

Jeg oplever meget lidt pres fra kunden omkring væsentlighedsniveauet, hvor jeg ved mindre kunder godt nogen gange kunne opleve at blive spurgt "hvorfor kigger i på det, er det overhovedet væsentligt"? At de store kunder ikke spørger om dette synes jeg er rart, idet det giver mig et indtryk af at regnskabsafdelingen selv opererer med et lavere væsentlighed, måske ikke på papiret, men i deres mindset. Jeg ser også en villighed til at folk egentlig vil rette flere fejl, end vi vil kræve og det giver mig en ro i maven om at de selv har lysten og viljen til at korrigere alt det vi finder, uanset vores væsentlighedsniveau.

Har du oplevet at inddrage brugeren i fastsættelse af væsentlighed?

Ikke på de større kunder. Men på de mindre har vi nogen gange snakket med hovedaktionæren, ikke så meget som en drøftelse, men mere som en information og han får den ikke direkte, idet han jo ikke skal vide præcis hvor niveauet ligger.

På de store kunder får de det også i vores planlægningsdokument, som præsenteres for revisionsudvalget, så en Vice-President og/eller en CFO'en ved også hvorhenne vi ligger ift. væsentlighedsniveau. Jeg har da hørt, når det er en tidligere revisor vi sidder med, at det virker højt eller det virker lavt, men det er ikke der at jeg oplever mest modstand.

Så du har ikke oplevet at drøftelsen har ændret væsentlighedsniveauet?

Nej. Det kan være vi vil høre deres input (ift. nye/besværlige skøn, covenants og andre oplysninger der vil kunne påvirke vores væsentlighedsniveau) inden vi har besluttet os, men når vi først har besluttet os så har jeg ikke oplevet at det er blevet ændret.

Som du allerede ved så præsenterer man væsentlighedsniveauet i årsrapporterne for børsnoterede selskaber i UK. Ud fra dine erfaringer (eller andre af dine kollegaer i UK) har det så haft nogen betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, at det skulle præsenteres?

Nej det synes jeg ikke. Jeg synes det var en complianceøvelse, hvis man kan sige det sådan. Dem der ser det i årsrapporten er jo de eksterne brugere, som vi ikke har meget kontakt med i for vejen og så blandt andet revisionsudvalget som allerede er blevet præsenteret for niveauet.

Der var lidt compliance ift. wording, hvor man måske tidligere kigger på lidt flere forskellige metrikker og dokumentationen har været omfattende, så er vi måske blevet bedre til at pin-pointe at det egentlig er resultat før skat der er det væsentlige benchmark for brugeren, hvor vi tidligere har lavet en lidt mere samlet vurdering. Jeg synes det er en sund udvikling, at vi er blevet bedre til at sige at det er indtjeningen som er vores nøgelfaktor og de andre måske så bare er supporterende, hvor man tidligere har kigget mere på alle de primære benchmarks og lagt sig et sted i mellem disse.

Kan du se nogle fordele i at skulle præsenterer væsentlighedsniveauet i årsrapporten?

Ja. Det giver i hvert fald en øget transparens.

- Citat: *"Jeg tror der er mange ikke-revisorer der har læst vores erklæring, så står der retvisende billede, hvor de måske har siddet med fornemmelsen af, at så er det nok bare rigtig det der står i årsrapporten, hvor her giver det jo en transparens idet investor kan sige: okay det er det her niveau vi ligger i, hvor der kan være en fejl".*

Jeg synes det er en god udvikling, at alle brugere kan se væsentlighedsniveauet, som er sådan en væsentlig del af revisionen.

Ser du nogen udfordringer i at præsentere væsentlighedsniveauet i årsrapporten?

Væsentlighedsniveauet er jo et revisionsteknisk begreb, så der kan måske sidde brugere, der ikke er helt opmærksomme på hvad et væsentlighedsniveau er og så måske tænker at der er så fejl for det her niveau i regnskabet eller at vi slet ikke kigger på noget under det her beløb, hvilket jo ikke er tilfældet. Så det skulle være, hvis folk ikke har det nødvendige kendskab til det.

Hvordan tænker du helt generelt at revisorerne af FTSE 100 selskaberne fastsætter væsentlighedsniveauet ift. valg af benchmark og procentsats?

Tit vil det jo være indtjeningen og jeg synes det er godt at der er kommer noget ensartethed omkring det her. Jeg tror også at man i UK var ude med et skriv om, at man skulle have gode argumenter, hvis det ikke skulle være resultat før skat, der bliver brugt som benchmarket. Det synes jeg er en sund udvikling. Hvor man tidligere måske har kigget på andre benchmarks, hvis resultatet er omkring 0, så kigger man nu i stedet på, hvad det er der gør at resultatet bliver så lavt eller negativt og så forklarer hvad det ville være i et normalt år og så skriver hvorfor man stadig mener at væsentlighedsniveauet skal ligge hvor det gør. Så det forpligter at man skal kunne forklarer korrektionen, i stedet for bare at vælge et andet benchmark i det givne år.

I kun 1% af tilfældene forklarer revisor den valgte procentsats anvendt på benchmarket i årsrapporten.

Hvad tror du er årsagen til dette?

Jeg kunne forestille mig, at det er fordi at så længe man er indenfor hvad der vurderes rimeligt metodisk, så føler man ikke det er nødvendigt at man skal forklarer det, fordi man har en forventning om læseren vil have vis forståelse for at det er det interval man ligger i.

Hvis du så en der brugte 10% af resultat før skat, så ville jeg forvente at de forklarede procentsatsen.

I over halvdelen af de undersøgte årsrapporter præsenteres væsentlighed under udførelse ikke. Hvorfor tror du at revisor undlader dette?

Jeg ved at vi gjorde det på min kunde, hvorfor ved jeg dog ikke. Der var blandt andet noget internt Deloitte-guidens der ændrede sig for væsentlighedsniveau ift. præsentationen i årsrapporten og der mener jeg at man ville have væsentlighed under udførelse med. Det kommer dog bag på mig, at det ikke er alle der præsenterer det, idet jeg havde en forventning om at big4 i hvert fald ville gøre det. Jeg kunne forestille mig,

at det er fordi det ikke er et direkte krav, men at trenden så lige så stille er blevet, at man vil være mere transparent, hvorfor vi blandt andet i Deloitte er begyndt at præsentere det.

Kigges der nærmere på revisorskifte så ses det at der ved to af revisorskiftene sker en ændring på 136 og 53% på grund af ændring i benchmark (EK → balancesum), havde man i disse tilfælde fastholdt benchmark havde det alene været en stigning på hhv. 56 og 5%. Tænker du at det er et problem at to revisorer kan fastsætte så forskellige væsentlighedsniveauer for det samme selskab?

Det synes jeg godt det kan blive, hvis det påvirker selve revisionen, hvilket man jo må tro. Det jeg har set historisk er at fx PWC ligger noget under os ift. væsentlighedsniveau, men så anvender et noget højere væsentlighedsniveau under udførelse, så man ender med nogenlunde samme revision. Der vil det jo give god mening at have den del med i påtegningen.

Det er jo en kvalitativ vurdering og det kan være at de tidligere har været lidt konservative og at den nye så mener, at deres niveau er der hvor regnskabsbrugeren finder det væsentligt.

Man må antage, at folk altid laver nok til at kunne skrive under på regnskabet. Der kan være noget internt guidens i de forskellige firmaer der understøtter hvorfor nogle kan ligge sig højere. Som udgangspunkt kan det godt blive et problem, men jeg vurderer at dem der reviderer FTSE 100, hvilket jo primært er de fire store, for dem antager jeg, at deres interne retningslinjer er clearet af med de relevante myndigheder. Så store kunder har jo også et fokus internt der gør at det ikke er på væsentlighedsniveauet at man vil tage nogle chancer eller er særligt aggressive, der ligger man gerne i den normale ende. Jeg tror du har fundet det der fordi man har haft en revisor der måske ikke helt har fulgt med i den vækst man har haft som virksomhed og man vil jo ofte heller ikke sætte det for meget op. Når der så kommer friske øjne på, så kan det give en stor stigning.

Kigges der på ISA320 så ligger den umiddelbart meget op til at væsentlighedsniveauet skal fastsættes ud fra revisor professionelle vurdering, samtidig viser en analyse fra FRC (det engelske FSR) blandt de 8 største revisionshuse at disse alle har deres egen metodik ift. fastsættelse af væsentlighedsniveau og derfor også ofte kan ende med forskellige væsentlighedsniveauer for den samme virksomhed. Undersøgelsen viser blandt andet at revisionshusenes væsentlighed kan ligge mellem 3 og 10 mio. for en virksomhed med resultat før skat på 100 mio.

Kan du se et problem i at revisionshusenes interne guides strækker sig så "bredt"?

Nej. Slet ikke når der nu er kommet den her transparens som der er kommet.

- Citat: "Jeg tror at du internt i Deloitte også kunne finde en virksomhed med 100 mio.kr. i resultat der har et spænd mellem 3 og 10 mio.kr. i væsentlighedsniveau, alt efter hvordan resten af virksomheden ser ud".

Jeg har tiltro til at man især i big4 har nogle interne eksperter der sørger for at de husenes guidens, særligt på et vigtigt område som væsentlighedsniveau, er i overensstemmelse med de standarder man reviderer efter.

Hvis man skulle løse det så skulle man gøre standarderne mere specifikke, idet den lige nu bare giver en del muligheder for at de enkelte huse kan gøre det på forskellige måder. Jeg har dog stadig tiltro til at der ikke er virksomheder der revideres med et forkert væsentlighedsniveau.

Mener du helt generelt fastsættelsen af væsentlighed burde være en standardiseret beregning eller foretrækker du at den involvere professionel vurdering fra revisor som nu?

Jeg synes ikke den skal standardiseres mere. Det er en professionel vurdering og det ville låse for mange revisioner ift. den beregning der skal laves. Når vi sidder med skønnene (ifm. En revision) eller nogle specifikke poster, så har vi jo også tit et andet væsentlighedsniveau i vores mindset eller for de specifikke regnskabsposter, idet vi ved at det ofte er her der kan gå noget galt.

Godkendelse af referat:



ma 10-08-2020 09:19

Uhd, Claus Joergensen

RE: Referat af interview til godkendelse ifm. speciale

To: Kunstmann, Henrik



Referat - Interview - Claus Uhd.docx
43 KB

Hej Henrik,

Tak for fremsendte – se gerne lidt præciseringer i vedhæftet, hvor jeg nok ikke var helt skarp i interviewet ☺

Overvejelse: Såfremt du kun har interviewet folk fra Deloitte, så overvej om du vil 'call out' at folk er fra Deloitte og ikke blot 'Big-4'. Jeg fik en del kildekritik i min afhandling fordi jeg kun benyttede mig af Deloitte-folk, så i princippet kunne jeg blot have skrevet 'Big 4', så det ikke blev så tydeligt.

Med venlig hilsen

Claus Uhd

Senior Manager | Audit & Assurance

Deloitte

Waldemarsgade 6, 2300 København S, Danmark

Mobil: +45 30 93 56 01

cuhd@deloitte.dk | <http://www.deloitte.dk>

Deloitte.

Hvad skal Danmark leve af i fremtiden?

Bliv opdateret på de nyeste analyser, podcasts og events på <http://www.senation.dk>

From: Kunstmann, Henrik <[hkuunstmann@deloitte.dk](mailto:hkunstmann@deloitte.dk)>

Sent: 8. august 2020 19:02

To: Uhd, Claus Joergensen <cuhd@deloitte.dk>

Subject: Referat af interview til godkendelse ifm. speciale

Hej Claus,

Jeg har vedhæftet referat af vores interview. Lad mig endelig vide om du har nogen kommentarer eller om jeg kan gå videre med det.

På forhånd tak. ☺

Med venlig hilsen

Henrik Kunstmann

Audit & Assurance

Deloitte

City Tower, Værkmestergade 2, 8000 Aarhus C, Danmark

Mobil: +45 53 58 57 72

[hkuunstmann@deloitte.dk](mailto:hkunstmann@deloitte.dk) | <http://www.deloitte.dk>

Deloitte.

Hvad skal Danmark leve af i fremtiden?

Bliv opdateret på de nyeste analyser, podcasts og events på <http://www.senation.dk>

Bilag 7: Interview med Cameron Cooley

Summary of interview with Cameron (29-06-2020). The interview is conducted using Microsoft Teams.

Presentation of interviewee:

Cameron is a Senior Manager at Deloitte UK based in London. He has been at Deloitte for 3 years. Prior to that he worked at a company called CBIZ in USA for 2 years. Before that he worked in the UK where he got his ACCA qualifications. While being in the US he also got his CPA license.

He has been an auditor for approximately 10 years.

At present he works with large listed companies, mainly three very big engagements.

How is your typical process for determining materiality?

It is indeed an audit judgment and always should be. It is the judgment of the lead audit partner to decide what they believe is the correct level of materiality and that is based on their determination of what they believe the users of the financial statement deems to be material or what would affect their decision.

- Quote: *“It is certainly not a mechanical exercise. There is a number of benchmarks that one can use and that is indeed consistent with internal firm guidance, but you do not need to select one of those benchmarks. It is a key judgment in the audit”.*

Can you use other benchmarks than those listed in the guide and do you use more benchmarks when setting materiality?

You can use other benchmarks than those listed in the guide depending on the relevant metrics of the company. Profit before tax (PBT) is the preferred benchmark for listed companies, but there are companies that I work with where I would argue that PBT is not the preferred benchmark. An example could be if you are a bondholder or an issuer of debt Company, then perhaps the cash flow metrics would be more relevant to you.

Do you have a specific guidance in relation to specific industries (financial customers etc.)?

I believe there is. My experience with healthcare companies is that there some internal guidance that indicate that PBT is not always the preferred benchmark, because there is much focus on the R&D pipeline as the current profitability. Companies' valuations are based on future forecast rather than current profitability. The future forecast is actually more linked to the R&D pipeline than the current profitability.

Do you know if there is a difference between setting materiality for listed companies and non-listed companies in your internal firm guidance?

I am not certain about this, but given that PBT is typically the benchmark for public companies because of the external investors and PBT being an indication of how well the company is performing, then I could imagine that private companies would have another primary benchmark.

I would strongly suspect that there is a difference in the internal guidance between listed and non-listed companies.

What sort of challenges (if any) do you typically encounter when determining materiality?

One key challenge is that you are expected to determine materiality on the numbers of the current year and not historically, which means that you need accurate forecasting. Typically, you would set materiality prior to the year-end which means that you typically use forecasted results. Therefore, accurate forecasting is critical to setting the right materiality amount.

Another challenge is that you are expected to look at the users of the financial statement, but determining who they are could in some circumstances be challenging. Not only who they are but also if they are primary or secondary and what weights to put on the metrics that the users are focused on.

A third challenge is that you would need to determine what metrics the users focus on, which is not always clear. I can give an example. On an audit client of mine we tried to determine whether there was a correlation between PBT and the share price. We looked at the movement of the share price before and after the result announcement and the actual performance of the PBT to see if there where consensus between the PBT announcement and the movement of the share price. In that circumstance there was very little correlation between the two. This gave us the indication that PBT was not the primary KPI of the users. We used that to conclude that PBT was not the correct benchmark for that company.

Have you experienced involving the user when determining materiality?

No I have not. However, there are a number of data that indicate what those users are interested in. For investors there are analyst reports (on listed companies). Those analyst reports would give a clear indication of what those investors are interested in. Another example would be bondholders. If there were covenants attached to those bond documents those would give an indication of what metrics those bondholders are interested in.

On all of my clients we use the analyst reports to determine what metrics are important.

Have you tried to present the materiality level to clients or an Audit Committee?

Yes. It is a requirement to present the planning and the final materiality to the audit committee on all of my clients.

Have you experienced any challenges in this situation (if so, which)?

Not materiality but definitely performance materiality because it is often a more difficult concept to understand and certainly a more difficult concept to articulate to a non-auditor.

Have you experienced that this has changed the level of materiality in connection with the involvement of users, customers or the audit committee?

No. I think there is a good reason for that because materiality is ultimately an audit judgment and it is not a judgment of the Audit Committee. I personally would not be comfortable with the Audit Committee changing or having an influence on our audit materiality.

As you already know the materiality level is presented in the annual reports for many listed companies in the UK. In your experience, has it had any effect on determining the level of materiality that it should be presented?

- Quote: *“No I would say that it hasn’t influenced the materiality and how it is determined but I would say that it is something that we certainly consider when determining materiality”*

One of my clients went through a material acquisition in the middle of a year. In the second half of the year the acquisitions financial numbers were consolidated into the group, so we made sure that there was a small increase in materiality to reflect that and then another increase to materiality the year after, where the whole year was consolidated. Part of that consideration was whether it was directionally right with the story of what is going on in the business, because that information would be public. So I would not say that it affected the materiality, but it went through our mind how this would look to an external reviewer of our audit report.

Do you see any benefits in the presentation of the materiality?

Yes.

- Quote: *“The key benefit is probably building a bridge over the expectation gap which exists”.*

By publishing materiality an informed reader of the financial statement could reasonably determine the level at which there could be potential misstatements and therefore may influence their way to some extent as to how to use the financial statements to make their own decisions.

I think there is much more use in materiality than where we will end for 2020, where we have to disclose performance materiality also (in Deloitte). I think that it serves very little purpose (disclosing performance materiality publicly).

Have you experienced any challenges in the presentation of the materiality or do you see any challenges in presentation of the materiality?

Yes. The key challenge is how we choose to present it in the audit report. Our template shows the materiality as divided into three subsets. Materiality first then performance materiality and then Clearly Trivial Threshold. It makes it look like our performance materiality is 75% and materiality is only the 25% above the PM. It is not clear that the whole bar is materiality, which can confuse the users and I have also experienced clients that say that they do not understand the chart.

Have you experienced that Audit Committees compare your materiality level to other companies?

Yes on one client, which I am not working on anymore. We actually presented a comparison with other companies materiality levels compared to PBT, to show that our materiality level was at the same level as other companies' materiality level. I think it made them feel comfortable about our level that we are consistent with other companies.

How do you generally think that the auditors of the FTSE 100 companies determine the level of materiality (here I am particularly thinking of the benchmark and percentage):

When we first won the audit of GSK we actually made an analysis of the FTSE 350 to see what benchmark and percentages they used. The majority used PBT and I do not think anyone used above 5%. I do not think that anybody went below 4% either.

The thing that is not clear about that though is that we say that everyone uses 5% of PBT, but many people use what we call a normalized PBT. That makes it unclear as you would have to take into account all of the corrections that were made.

Do you have a guide for what to do if the result is negative?

I have not experienced that before, but I believe that you would use other benchmarks.

In very few cases the auditor actually explains the percentage chosen for the benchmark in the annual report. What do you think the reason for this is?

I would have to say that people use 5% because it is the generally accepted benchmark. That said 5% is common for public companies but I have definitely seen that people use more on non-listed companies. Our internal guidance says that for public companies it is typically 5%, but the range given is 5-10%. I have certainly seen non-public companies that are closer to 10 % than 5%.

In over half of the annual reports examined performance materiality is not presented (54.8% of cases).

Why do you think that this is left out?

It is not actually required. Most of the audit partners on my clients think that it is too difficult to articulate to the general public, as to what it means and why it exists. People can often understand the concept of materiality and it kind of makes sense to the general public. Then to present two materiality levels it then sometimes becomes more difficult for the users to understand.

If you take a closer look at the change of auditor it can be seen that at two of the changes of auditors result in a change of 136 and 53% because of a change in the benchmark (Equity → Total assets). In these cases, if the benchmark had been maintained, materiality would only have increased by respectively 56 and 5%.

Do you think it is a problem that two auditors can set such different levels of materiality for the same company?

No not personally. I think that especially for auditors that have had a client for a long time, there is a tendency to have an anchor around last year's materiality, which they will only change if there is a change in the business. That will probably suppress materiality over time. When you get a new auditor they will probably have their own opinion on the materiality level with "fresh eyes" and not just take the word of the prior auditor. So it does not surprise me that there is some big changes and that the auditors use different benchmarks. Obviously, they will have to do the right amount of work and support their materiality level with some numbers, but I do not think that it is a problem.

ISA 320 emphasis the professional judgment of the auditor, when setting materiality, while at the same time an analysis by the FRC among 8 of the largest audit companies shows that these all have their own methodology in relation to the determination of materiality level. Therefore they will often end up with different levels of materiality for the same company. The study shows, among other things, that the auditors' materiality can be between 3 and 10 million for a company with a profit before tax of 100 million.

Do you see a problem in the fact that the auditors' internal guides extend so "broadly"?

No but I would be curious as to why someone would choose 3 or 10%. 10% would be extraordinarily high whereas 3% would be relatively conservative in my experience. I have seen other companies' guidance before and they typically are not that different. Most give a range and I suspect that there is a difference between these ranges because some might typically be more conservative or aggressive depending on the company. I suspect that this has more influence than the benchmark itself. I do not think that it is an issue per se, because I think that if you were to constrict that range to a specific range or benchmark then you are actually removing the audit judgment and actually getting towards the materiality being a calculation rather than being a judgment.

In general, do you think the determination of materiality should be a standardized calculation, which would thus limit the estimate of the materiality level, or do you prefer to involve professional judgment as now?

I would prefer it to involve judgment. It would be very difficult to have a benchmark and/or range that cover both the tiny owner-managed business and the big companies that consolidate 1000 companies into one as a group.

- Quote: *"I think that it would fundamentally undermine the whole concept of how we are setting materiality, which is to look at the users of the financial statement and the metrics that they are interested in and a number that would cause them to change their view of the performance"*.

Could you imagine changing the standards as to when to use a low/high percentage and thus force the auditor to use his professional judgment instead of just selecting 5% of profit before tax?

- Quote: *"I would encourage more guidance. The reason I say that is that I personally have been through scenarios where a regulator would take a different view on materiality and I often find that challenge difficult. If you have been through the right analyses, you have made reasons to conclusions from those analyses, then the determination of materiality is very difficult to challenge and a regulator can only come to a different view on something, they are not necessarily right or wrong. That challenge I find very difficult, because they were challenging the benchmark on which we based materiality, but those benchmark are only determined from the data, which is externally available"*.

The expectations of the regulator are in part relied upon the auditing standards as their benchmark on what they should and should not be noticing.

- Quote: *"If the regulators are not clear on what the answer is and we are not clear on what the answer is, to me that indicates that there is an issue with the standards or they are fundamentally*

questioning whether there is an issue with the audit judgment. In this particularly scenario, I do not believe that to be the case. I think the issue is more the fact that the guidance, that is out there, is not particularly clear”.

Godkendelse af referat:



ma 10-08-2020 10:33

Cooley, Cameron

RE: For approval - summary of interview for master thesis

To Kunstmann, Henrik

Thanks Henrik. Looks good to me.

Kind regards

Cameron Cooley

Senior Manager | Audit & Assurance | Deloitte LLP

D: +44 20 7303 0604 | M: +44 7517 356556

ccooley@deloitte.co.uk | www.deloitte.co.uk

From: Kunstmann, Henrik <hekunstmann@deloitte.dk>

Sent: 08 August 2020 18:07

To: Cooley, Cameron <ccooley@deloitte.co.uk>

Subject: For approval - summary of interview for master thesis

Hi Cameron,

I have attached the summary of our interview for your approval. Let me know if you have any comments.

Thanks in advance. 😊

Best regards,

Henrik Kunstmann

Audit & Assurance

Deloitte

City Tower, Værkmestergade 2, 8000 Aarhus C, Denmark

Mobile: +45 53 58 57 72

hekunstmann@deloitte.dk | <http://www.deloitte.dk>

Deloitte.

Bilag 8: Interview med Henrik Trangeled Kristensen

Referat af interview afholdt d. 06-07-2020. Interviewet er lavet via Google Hangouts.

Præsentation af deltager:

Henrik Trangeled Kristensen, statsautoriseret revisor og Partner hos PWC. Henrik har været i branchen i 27 år. Han har i dag en delt rolle, hvor han sidder med kundeansvar for nogle af PWCs største kunder samt har ansvaret for PWCs revisionsfaglige afdeling. Henrik har nogle mindre kunder, men sidder typisk med børsnoterede kunder eller de største kunder, som ikke er børsnoterede.

Hvordan er jeres typiske proces for fastsættelse af væsentlighedsniveau?

- Citat: "Hvis det er en børsnoteret virksomhed, så er udgangspunktet at vi starter med 5% af resultat før skat, alt andet lige".

Herefter vurderes det ud fra professionel dømmekraft om beløbet er retvisende eller om det burde hæves eller sænkes. Omsætning kan også anvendes som benchmark, men for en virksomhed der skal afgive KAM, vil det typisk være 5% af resultat før skat.

Er det typisk en yngre medarbejder eller en senior-medarbejder der fastsætter væsentlighedsniveauet?

Det kan være en yngre medarbejder, der laver den indledningsvise udregning, men det vil altid være partner, der giver den endelige godkendelse.

Har I en specifik guide, som I skal følge ift. valg af benchmarks og procentsatser på det valgte benchmark?

Vi har nogle tommelfingerregler ift. anvendelse af resultat før skat og omsætning, og hvis det er en virksomhed der har ejendomme, kan balancesum også anvendes.

- Citat: "Hvis det væsentligt afviger fra de givne tommelfingerregler, så vil man konsultere med den faglige afdeling".

Hvis valg af benchmark og procentsats afviger væsentligt fra guidelines, konsulteres vores faglige afdeling.

Håndterer I fastsættelsen af væsentlighedsniveau på samme måde for børsnoterede virksomheder som ikke-børsnoterede virksomheder?

Hvis det er ikke-børsnoterede selskaber, kan vi bruge nogle højere procentsatser. Hvis virksomheden har meget lave resultater, vil vi oftere anvende omsætning eller aktivsum.

Tror du at det skyldes den højere risiko forbundet med børsnoterede virksomheder, at man er forsigtig ved fastsættelsen af væsentlighedsniveau?

Ja, men det skyldes også, at vi som en global virksomhed (amerikansk styret) er underlagt visse krav, og der er ingen tvivl om, at revisionsmyndigheder og børsmyndigheder synes, at 5% af resultat før skat er et væsentligt beløb, og et beløb man skal forholde sig til. Jeg tror det kommer meget fra at SEC på et tidspunkt har sagt, at 5% af resultat før skat er væsentligt, så man dermed har en guideline og en udtalelse, der fortæller, hvad der er væsentligt. Det er styret af det og selvfølgelig også af risikoen.

Hvilke udfordringer (hvis nogen) oplever du typisk ifbm. fastsættelse af væsentlighedsniveauet?

- Citat: "Det vil være der hvor der er en meget stor balancesum og et lille resultat"

Man ender med at have alle balanceposter i scope. I de tilfælde vil vi typisk kigge på, om man kan gøre noget andet og konsultere omkring de muligheder, der er.

Har du oplevet at inddrage brugeren i fastsættelse af væsentlighed?

Jeg har ikke prøvet at inddrage brugeren, men vi har revisionsudvalget med, idet vi præsenterer det for dem, og vi har en dialog med dem omkring niveauet. De vil typisk have det lidt lavere, fordi der måske er nogle ting, de gerne vil have, vi skal kigge på.

Har du oplevet at ændre væsentlighedsniveauet efter præsentation for revisionsudvalget?

Jeg har ikke oplevet at ændre væsentlighedsniveauet ifbm. præsentation til revisionsudvalget, men vi har i stedet forklaret, hvorfor vi ender på det niveau, som vi gør, og så blevet enige med dem om at sætte en specifik post i scope, hvis der er noget bestemt, de vil have, at vi skal kigge på. Revisionsudvalget har dermed ikke haft en indflydelse på selve niveauet for væsentlighed.

I UK præsenterer man væsentlighedsniveauet i årsrapporterne for børsnoterede selskaber. Kunne du forestille dig, at det ville få betydning for fastsættelsen af væsentlighedsniveauet, at det skulle præsenteres?

Jeg tror der ville være krav til, at man skulle konsultere endnu mere, og at selvom man bruger tommelfingerreglen, vil man også skulle have en anden til at godkende det.

- Citat: "Jeg tror at det vil blive sådan, at hvis man afviger fra 5% af resultat før skat, så er der krav om konsultation".

Kunne du se, at det ville give nogle udfordringer at skulle præsentere det i årsrapporten?

Ikke lige umiddelbart.

- Citat: *"Det, der kan være risikoen, er, hvis man har en meget velindtjenende virksomhed ved at man får et ret stort væsentlighedsniveau, og at brugeren af regnskabet vil kunne have svært ved at forstå det, og de vil måske tænke; hold da op, har I ikke kigget på noget under det her".*

Ift. den her forventningskløft som der har været talt om i mange år, vil der formentlig være behov for at forklare mere, hvorfor man har lagt beløbet, hvor man har. Forklaringen for beløbet vil dermed være den primære udfordring ift. at skulle præsentere væsentlighedsniveauet.

Kan du se nogle fordele i at skulle præsentere væsentlighedsniveauet i årsrapporten?

Der kan være nogle fordele i at brugeren ved, at der er nogle poster, vi ikke har kigget på, men det kræver nok noget kommunikation til at starte med, for at give brugerne en forståelse af, hvad man helt præcis skal forstå ved væsentlighedsniveauet.

- Citat: *"Man vil have en bedre afstemning af forventninger imellem brugeren af regnskabet og revisorerne".*

Hvordan tænker du helt generelt at revisorerne af FTSE 100 selskaberne fastsætter væsentlighedsniveauet?

Jeg vil tro, at de anvender 5% af resultat før skat.

Har I en guide til, hvad I gør, hvis resultat er negativt?

Det har vi egentlig ikke. Udgangspunktet er den nominelle værdi. Hvis det er meget tæt på 0, er det der vi kan få en udfordring, og så er det der, vi vil kigge efter alternative, som vi vil konsultere med vores faglige afdeling omkring.

Det kunne også være at kigge efter en engangspost fx en restrukturering, som man korrigerer for, og så får man et andet beløb at tage udgangspunkt i.

I kun 1% af tilfældene forklarer revisor den valgte procentsats anvendt på benchmarket i årsrapporten. Hvad tror du, er årsagen til dette?

Det ved jeg egentlig ikke, men det kan blive en lang forklaring at skulle forklare hvorfor, man har brugt en bestemt procentsats. Jeg tror måske det er derfor, men jeg ved det ikke.

I over halvdelen af de undersøgte årsrapporter præsenteres væsentlighed under udførelse ikke. Hvorfor tror du, at revisor undlader dette?

Jeg tror igen det er fordi, at det kan være svært for brugerne at forstå, hvorfor man har reduceret væsentlighedsniveauet med 20% eller 25%. Det vil være indviklet at skulle forklare, idet væsentlighedsniveauet allerede er svært at forstå i sig selv.

Kigges der nærmere på revisorskifte ses det, at der ved to af revisorskiftene sker en ændring på 136 og 53% på grund af ændring i benchmark (EK → balancesum). Havde man i disse tilfælde fastholdt benchmark, havde det alene været en stigning på hhv. 56 og 5%. Tænker du, at det er et problem, at to revisorer kan fastsætte to så forskellige væsentlighedsniveauer for det samme selskab?

Det kan godt være et problem, idet det ikke bliver nemmere at forklare brugere, hvorfor det er x det ene år og y det andet år. Det kan jo ligeledes have noget at gøre med, at de forskellige firmaer har forskellige tommelfingerregler, som de bruger, og dermed kan det være anderledes. Men det er da tankevækkende.

Kigges der på ISA320 ligger den umiddelbart meget op til, at væsentlighedsniveauet skal fastsættes ud fra revisor professionelle vurdering. En analyse fra FRC (det engelske FSR) viser samtidig, at hvert revisionshus (blandt de 8 største) har deres egen metodik ift. fastsættelse af væsentlighedsniveau og hvilke forskellige væsentlighedsniveauer, det kan give. Kan du se et problem i, at revisionshusenes interne guides kan strækker sig så bredt?

Nej, man har jo et udgangspunkt, som er tommelfingerreglen, og så skal man bagefter forholde sig til, om det er det rigtige beløb. Det er jo også derfor, at det skal op på et hvis niveau internt (altså partneren skal godkende), idet det er en væsentlig forudsætning for hele vores revision, at beløbet fastsættes korrekt. Jeg tænker mere at det er sådan, at hvis man afviger væsentligt fra sin tommelfingerregel, skal man være bedre i sin dokumentation til at forklare hvorfor, og derfor vil man også tit anvende sin tommelfingerregel. Der er dog ingen tvivl om, at det er en professionel dømmekraft, der ligger bag at skulle fastsætte det.

Kunne du forestille dig, at man ændrede standarden, så den indeholdte mere guidens ift. hvornår man skal anvende en høj kontra lav procentsats, så det ikke blev så meget revisionshusenes metodik, der var afgørende for niveauet, men at det var fælles for alle?

Det er jo nok sådan man har gjort det i USA, hvor man har en meget regelbaseret tilgang til tingene, hvor vi efter ISA'erne og IFRS i stedet får noget guidens, men det ikke er lige så regelbaseret. Hvis der skulle komme mere guidens, skulle der komme mange flere eksempler der siger, at hvis du ligger her, så skal du ligge på dette niveau osv. Det der sker nu er jo, at der er to eksempler, og derfor er det også det, næsten alle vil lægge sig på. Jeg tænker, at en principbaseret standard som ISA'erne er og IFRS også, det er nok det,

der passer bedst til de europæiske mentalitet. At der ikke er nogen regel, der siger, at det skal være det, for så risikere du at få nogle tilfælde, hvor det er helt skævt.

- Citat: *"hvis der skal komme flere eksempler ind, skal det måske være sådan, at der kommer 10 eksempler, så der er nogle flere at vælge i mellem. Men jeg tror, at det har fundet sig et fornuftigt niveau efter min vurdering"*.

Mener du helt generelt at fastsættelsen af væsentlighed burde være en standardiseret beregning, eller foretrækker du, at den involverer professionel vurdering fra revisor som nu?

Nej, jeg tænker, at det er fint, at vi skal have en "bar" et sted. Men jeg mener i sidste ende, at det er din erfaring som revisor, der skal være afgørende. Således at man laver en kvantitativ beregning med en mere kvalitativ vurdering ovenpå, ved at kigge på trends i regnskabet, kendskab til kunden, kendskab til branchen og så kigge på, om vi ender det rigtige sted, eller om det måske skal lidt ned af eller op af.

Godkendelse af referat:



ma 17-08-2020 12:12

Henrik Trangeled Kristensen (DK) <henrik.trangeled.kristensen@pwc.com>
[EXT] Re: Referat af interview til godkendelse ifm. speciale

To Kunstmann, Henrik

Hej Henrik

Jeg synes det ser fint ud.

Mvh
Henrik

Henrik Trangeled Kristensen

PwC | Partner

Assurance

M: +45 2346 8352

Email: henrik.trangeled.kristensen@pwc.com, | www.pwc.dk

Nobelparken, Jens Chr. Skous Vej 1, DK-8000 Aarhus C.

At PwC we work flexibly. Whilst it suits me to email now, I do not expect a response or action outside of your own working hours.

On Sat, 8 Aug 2020 at 19:06, Kunstmann, Henrik <hekunstmann@deloitte.dk> wrote:

Hej Henrik,

Jeg har vedhæftet referat af vores interview. Lad mig endelig vide om du har nogen kommentarer eller om jeg kan gå videre med det.

På forhånd tak. ☺

Med venlig hilsen

Henrik Kunstmann

Audit & Assurance

Deloitte

City Tower, Værkmestergade 2, 8000 Aarhus C, Danmark

Mobil: +45 53 58 57 72

hekunstmann@deloitte.dk | <http://www.deloitte.dk>

Deloitte.

Hvad skal Danmark leve af i fremtiden?

Bliv opdateret på de nyeste analyser, podcasts og events på <http://www.sgnation.dk>

Bilag 9: Liste over FTSE 100 virksomheder pr. 30.04.2020

Code	Name	Cur	Price	+/-	%+/-				
III	3I GRP.	GBX	763.40	-20.60▼	-2.63	↗	📄	↕	🔄
ABF	A.B.FOOD	GBX	1,822.50	-70.00▼	-3.70	↗	📄	↕	🔄
ADM	ADMIRAL GRP	GBX	2,343.00	+13.00▲	+0.56	↗	📄	↕	🔄
AAL	ANGLO AMERICAN	GBX	1,362.00	-53.20▼	-3.76	↗	📄	↕	🔄
ANTO	ANTOFAGASTA	GBX	778.80	-34.20▼	-4.21	↗	📄	↕	🔄
AHT	ASHTeAD GRP.	GBX	2,153.00	-22.00▼	-1.01	↗	📄	↕	🔄
AZN	ASTRAZENECA	GBX	8,250.00	-72.00▼	-0.86	↗	📄	↕	🔄
AUTO	AUTO TRAD	GBX	459.00	+0.30▲	+0.07	↗	📄	↕	🔄
AVV	AVEVA GRP	GBX	3,583.00	+13.00▲	+0.36	↗	📄	↕	🔄
AV.	AVIVA	GBX	238.00	-3.80▼	-1.57	↗	📄	↕	🔄
BA.	BAE SYS.	GBX	508.40	0.00	+0.00	↗	📄	↕	🔄
BARC	BARCLAYS	GBX	103.46	-2.44▼	-2.30	↗	📄	↕	🔄
BDEV	BARRATT DEVEL.	GBX	521.80	+2.80▲	+0.54	↗	📄	↕	🔄
BKG	BERKELEY GP.HLD	GBX	4,220.00	+37.00▲	+0.89	↗	📄	↕	🔄
BHP	BHP GROUP	GBX	1,282.60	-53.60▼	-4.01	↗	📄	↕	🔄
BP.	BP	GBX	299.50	-13.60▼	-4.34	↗	📄	↕	🔄
BATS	BR.AMER.TOB.	GBX	2,986.00	-94.50▼	-3.07	↗	📄	↕	🔄
BLND	BR.LAND	GBX	397.40	-7.20▼	-1.78	↗	📄	↕	🔄
BT.A	BT GROUP	GBX	116.05	0.00	+0.00	↗	📄	↕	🔄
BNZL	BUNZL	GBX	1,738.00	+10.50▲	+0.61	↗	📄	↕	🔄
BRBY	BURBERRY GRP	GBX	1,361.50	-28.50▼	-2.05	↗	📄	↕	🔄
CCL	CARNIVAL	GBX	1,039.00	-56.50▼	-5.16	↗	📄	↕	🔄
CNA	CENTRICA	GBX	38.96	-0.94▼	-2.36	↗	📄	↕	🔄
CCH	COCACOLA HBC AG	GBX	1,999.50	-15.50▼	-0.77	↗	📄	↕	🔄
CPG	COMPASS GROUP	GBX	1,292.00	-44.00▼	-3.29	↗	📄	↕	🔄
CRH	CRH	GBX	2,405.00	+5.00▲	+0.21	↗	📄	↕	🔄
CRDA	CRODA INTL.	GBX	4,856.00	-26.00▼	-0.53	↗	📄	↕	🔄
DCC	DCC	GBX	5,666.00	+8.00▲	+0.14	↗	📄	↕	🔄
DGE	DIAGEO	GBX	2,756.00	+6.00▲	+0.22	↗	📄	↕	🔄
EZJ	EASYJET	GBX	560.00	-43.20▼	-7.16	↗	📄	↕	🔄
EVR	EVRAZ	GBX	261.90	-3.30▼	-1.24	↗	📄	↕	🔄
EXPN	EXPERIAN	GBX	2,356.00	-20.00▼	-0.84	↗	📄	↕	🔄
FERG	FERGUSON	GBX	5,660.00	-76.00▼	-1.32	↗	📄	↕	🔄
FLTR	FLUTTER ENT	GBX	9,986.00	+236.00▲	+2.42	↗	📄	↕	🔄
FRES	FRESNILLO	GBX	690.00	-21.80▼	-3.06	↗	📄	↕	🔄
GSK	GLAXOSMITHKLINE	GBX	1,626.60	-34.40▼	-2.07	↗	📄	↕	🔄
GLEN	GLENCORE	GBX	137.98	-9.12▼	-6.20	↗	📄	↕	🔄
HLMA	HALMA	GBX	2,069.00	-21.00▼	-1.00	↗	📄	↕	🔄
HL.	HARGREAVES LANS	GBX	1,420.50	-20.00▼	-1.39	↗	📄	↕	🔄

Code	Name	Cur	Price	+/-	%+/-				
HSBA	HSBC HLDGS.UK	GBX	401.90	-8.10▼	-1.98	↗	📄	📄	🔄
IMB	IMP.BRANDS	GBX	1,645.00	-34.00▼	-2.02	↗	📄	📄	🔄
INF	INFORMA	GBX	456.00	+16.80▲	+3.83	↗	📄	📄	🔄
ICP	INT.CAP.GRP	GBX	1,081.00	-47.00▼	-4.17	↗	📄	📄	🔄
IHG	INTERCON. HOTEL	GBX	3,536.00	-72.00▼	-2.00	↗	📄	📄	🔄
ITRK	INTERTEK GROUP	GBX	4,564.00	-186.00▼	-3.92	↗	📄	📄	🔄
IAG	INTL CONSOL AIR	GBX	213.90	-8.00▼	-3.60	↗	📄	📄	🔄
ITV	ITV	GBX	76.02	-0.48▼	-0.63	↗	📄	📄	🔄
JD.	JD SPORTS	GBX	527.40	-2.00▼	-0.38	↗	📄	📄	🔄
JMAT	JOHNSON MATTHEY	GBX	1,979.00	-13.50▼	-0.68	↗	📄	📄	🔄
JET	JUST EAT TAKEAW	GBX	7,836.00	-252.00▼	-3.12	↗	📄	📄	🔄
LAND	LAND SECS.	GBX	644.80	-17.20▼	-2.60	↗	📄	📄	🔄
LGEN	LEGAL&GEN.	GBX	200.40	-4.20▼	-2.05	↗	📄	📄	🔄
LLOY	LLOYDS GRP.	GBX	30.80	-1.44▼	-4.45	↗	📄	📄	🔄
LSE	LON.STK.EXCH	GBX	7,510.00	+54.00▲	+0.72	↗	📄	📄	🔄
MNG	M&G PLC	GBX	129.70	-2.55▼	-1.93	↗	📄	📄	🔄
MGTT	MEGGITT	GBX	267.50	-11.80▼	-4.22	↗	📄	📄	🔄
MRO	MELROSE IND	GBX	98.40	-1.38▼	-1.38	↗	📄	📄	🔄
MNDI	MONDI	GBX	1,347.50	-62.50▼	-4.43	↗	📄	📄	🔄
MRW	MORRISON (WM)	GBX	184.25	+1.25▲	+0.68	↗	📄	📄	🔄
NG.	NATIONAL GRID	GBX	932.40	-1.40▼	-0.15	↗	📄	📄	🔄
NXT	NEXT	GBX	4,719.00	-7.00▼	-0.15	↗	📄	📄	🔄
OCDO	OCADO	GBX	1,625.00	+20.50▲	+1.28	↗	📄	📄	🔄
PSON	PEARSON	GBX	454.40	-5.40▼	-1.17	↗	📄	📄	🔄
PNN	PENNON GROUP	GBX	1,092.00	-4.00▼	-0.36	↗	📄	📄	🔄
PSN	PERSIMMON	GBX	2,205.00	0.00	+0.00	↗	📄	📄	🔄
PHNX	PHOENIX GRP HDG	GBX	600.00	-1.00▼	-0.17	↗	📄	📄	🔄
POLY	POLYMETAL INT	GBX	1,584.50	-48.00▼	-2.94	↗	📄	📄	🔄
PRU	PRUDENTIAL	GBX	1,090.50	-38.00▼	-3.37	↗	📄	📄	🔄
RDSA	RDS 'A'	GBX	1,210.20	-114.80▼	-8.66	↗	📄	📄	🔄
RDSB	RDS 'B'	GBX	1,186.40	-100.00▼	-7.77	↗	📄	📄	🔄
RB.	RECKITT BEN. GP	GBX	6,728.00	+98.00▲	+1.48	↗	📄	📄	🔄
REL	RELX	GBX	1,805.50	+9.00▲	+0.50	↗	📄	📄	🔄
RTO	RENTOKIL INITL.	GBX	462.10	-12.20▼	-2.57	↗	📄	📄	🔄
RMV	RIGHTMOVE	GBX	505.60	+8.00▲	+1.61	↗	📄	📄	🔄
RIO	RIO TINTO	GBX	3,553.00	-131.50▼	-3.57	↗	📄	📄	🔄
RR.	ROLLS-ROYCE HLG	GBX	320.10	-9.90▼	-3.00	↗	📄	📄	🔄
RBS	ROYAL BANK SCOT	GBX	114.55	+4.00▲	+3.62	↗	📄	📄	🔄
RSA	RSA INS.	GBX	357.20	-4.00▼	-1.11	↗	📄	📄	🔄
SGE	SAGE GRP.	GBX	628.00	-12.00▼	-1.88	↗	📄	📄	🔄

Code	Name	Cur	Price	+/-	%+/-				
SBRY	SAINSBURY(J)	GBX	199.05	+0.95▲	+0.48	↗	📄	↕	🔄
SDR	SCHRODERS	GBX	2,647.00	-7.00▼	-0.26	↗	📄	↕	🔄
SMT	SCOTTISH MORT	GBX	637.00	-27.00▼	-4.07	↗	📄	↕	🔄
SGRO	SEGRO	GBX	815.20	-14.40▼	-1.74	↗	📄	↕	🔄
SVT	SEVERN TRENT	GBX	2,394.00	+4.00▲	+0.17	↗	📄	↕	🔄
SN.	SMITH&NEPHEW	GBX	1,575.00	+17.00▲	+1.09	↗	📄	↕	🔄
SMDS	SMITH(DS)	GBX	308.10	-3.80▼	-1.22	↗	📄	↕	🔄
SMIN	SMITHS GROUP	GBX	1,212.00	-28.50▼	-2.30	↗	📄	↕	🔄
SKG	SMURFIT KAP.	GBX	2,460.00	-48.00▼	-1.91	↗	📄	↕	🔄
SPX	SPIRAX-SARCO	GBX	8,760.00	+32.00▲	+0.37	↗	📄	↕	🔄
SSE	SSE	GBX	1,265.00	+15.00▲	+1.20	↗	📄	↕	🔄
STJ	ST.JAMES'S PLAC	GBX	812.00	-39.40▼	-4.63	↗	📄	↕	🔄
STAN	STAND.CHART.	GBX	415.80	+8.30▲	+2.04	↗	📄	↕	🔄
SLA	STD LIFE ABER	GBX	216.70	-4.40▼	-1.99	↗	📄	↕	🔄
TW.	TAYLOR WIMPEY	GBX	149.75	+2.70▲	+1.84	↗	📄	↕	🔄
TSCO	TESCO	GBX	231.80	-3.30▼	-1.40	↗	📄	↕	🔄
ULVR	UNILEVER	GBX	4,123.00	+21.00▲	+0.51	↗	📄	↕	🔄
UU.	UTD. UTILITIES	GBX	906.80	+4.60▲	+0.51	↗	📄	↕	🔄
VOD	VODAFONE GRP.	GBX	111.28	-0.86▼	-0.77	↗	📄	↕	🔄
WTB	WHITBREAD	GBX	2,970.00	-10.00▼	-0.34	↗	📄	↕	🔄
WPP	WPP	GBX	618.60	-2.60▼	-0.42	↗	📄	↕	🔄

Bilag 10: Data indhentet fra årsrapporter

Fl. nr.	Kode	Selskabsnavn	Balancedag	År	Revisor	Revisorskifte	Bemærkning	Pct. OM	OM'000	Oplyst PM	PM'000	Pct. PM	CIT'000	Pct. CIT	Kategori for forklaring af OM
1	III	3i Group PLC	31.03.2014	1 EY	Nei	Eaenkapital	1,00%	33.000 Ja	16.500	50,00%	1.600	4,85%	1.600	4,85%	4
1	III	3i Group PLC	31.03.2015	2 EY	Nei	Eaenkapital	1,00%	38.000 Ja	19.000	50,00%	1.900	5,00%	1.900	5,00%	4
1	III	3i Group PLC	31.03.2016	3 EY	Nei	Eaenkapital	1,00%	44.000 Ja	22.000	50,00%	2.000	4,55%	2.000	4,55%	4
1	III	3i Group PLC	31.03.2017	4 EY	Nei	Eaenkapital	1,00%	56.000 Ja	29.000	50,00%	2.900	5,00%	2.900	5,00%	4
1	III	3i Group PLC	31.03.2017	5 PWC	Nei	Eaenkapital	1,00%	70.000 Ja	35.000	50,00%	3.500	5,00%	3.500	5,00%	4
1	III	3i Group PLC	31.03.2019	6 EY	Nei	Eaenkapital	1,00%	19.000 Ja	9.000	50,00%	3.900	4,94%	3.900	4,94%	4
1	III	3i Group PLC	31.03.2020	7 N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
2	ABF	Associated British Foods PLC	12.09.2014	1 KPMG	N/A - første år	Resultat før skat	5,00%	50.000 Nei	N/A	N/A	1.000	2,00%	1.000	2,00%	2
2	ABF	Associated British Foods PLC	12.09.2015	2 KPMG	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	50.000 Nei	N/A	N/A	500	1,00%	500	1,00%	2
2	ABF	Associated British Foods PLC	17.09.2016	3 EY	Ja	Resultat før skat	5,00%	50.000 Ja	25.000	50,00%	1.000	2,00%	1.000	2,00%	4
2	ABF	Associated British Foods PLC	16.09.2017	4 EY	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	60.000 Ja	45.000	75,00%	1.000	1,67%	1.000	1,67%	4
2	ABF	Associated British Foods PLC	15.09.2018	5 EY	Nei	Resultat før skat	5,00%	64.000 Ja	48.000	75,00%	1.000	1,56%	1.000	1,56%	4
2	ABF	Associated British Foods PLC	14.09.2019	6 EY	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	69.000 Ja	49.000	74,24%	1.000	1,52%	1.000	1,52%	4
2	ABF	Associated British Foods PLC	13.09.2020	7 N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2013	1 KPMG	N/A - første år	Resultat før skat	5,00%	18.500 Nei	N/A	N/A	900	4,86%	900	4,86%	2
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2014	2 KPMG	Nei	Resultat før skat	5,00%	18.500 Nei	N/A	N/A	900	4,86%	900	4,86%	2
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2015	3 KPMG	Nei	Resultat før skat	5,00%	15.000 Nei	N/A	N/A	800	5,00%	800	5,00%	4
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2016	4 Deloitte	Ja	Resultat før skat	5,00%	14.000 Ja	9.800	70,00%	700	5,00%	700	5,00%	4
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2017	5 Deloitte	Nei	Resultat før skat	5,00%	20.100 Ja	14.070	70,00%	1.000	4,98%	1.000	4,98%	4
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2018	6 Deloitte	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	20.700 Ja	14.490	70,00%	1.000	4,83%	1.000	4,83%	4
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2019	7 Deloitte	Nei	Resultat før skat	5,00%	28.100 Ja	18.270	70,00%	1.000	3,83%	1.000	3,83%	4
4	AAL	Anlo American PLC	31.12.2013	1 Deloitte	N/A - første år	Korrigeret resultat før skat	4,00%	250.000 Nei	N/A	N/A	10.000	4,00%	10.000	4,00%	2
4	AAL	Anlo American PLC	31.12.2014	2 Deloitte	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	225.000 Nei	N/A	N/A	10.000	4,44%	10.000	4,44%	2
4	AAL	Anlo American PLC	31.12.2015	3 Deloitte	Nei	Korrigeret resultat før skat (ons.)	5,00%	200.000 Nei	N/A	N/A	10.000	5,00%	10.000	5,00%	4
4	AAL	Anlo American PLC	31.12.2016	4 Deloitte	Nei	Resultat før skat (ons.)	6,00%	200.000 Nei	N/A	N/A	10.000	4,44%	10.000	4,44%	4
4	AAL	Anlo American PLC	31.12.2017	5 Deloitte	Nei	Resultat før skat (ons.)	6,00%	200.000 Nei	N/A	N/A	10.000	5,00%	10.000	5,00%	4
4	AAL	Anlo American PLC	31.12.2018	6 Deloitte	Nei	Resultat før skat (ons.)	4,00%	200.000 Nei	N/A	N/A	10.000	5,00%	10.000	5,00%	4
4	AAL	Anlo American PLC	31.12.2019	7 Deloitte	Nei	Korrigeret resultat før skat (ons.)	3,50%	200.000 Ja	140.000	70,00%	10.000	5,00%	10.000	5,00%	4
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2013	1 Deloitte	N/A - første år	Resultat før skat	5,00%	100.000 Nei	N/A	N/A	2.000	2,00%	2.000	2,00%	2
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2014	2 Deloitte	Nei	Resultat før skat	5,00%	75.000 Nei	N/A	N/A	1.250	1,67%	1.250	1,67%	2
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2015	3 PWC	Ja	Korrigeret resultat før skat (ons.)	5,00%	65.000 Nei	N/A	N/A	3.000	4,62%	3.000	4,62%	4
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2016	4 PWC	Ja	Korrigeret resultat før skat (ons.)	5,00%	65.000 Nei	N/A	N/A	1.500	2,31%	1.500	2,31%	4
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2017	5 PWC	Nei	Korrigeret resultat før skat (ons.)	5,00%	49.000 Nei	N/A	N/A	1.500	3,06%	1.500	3,06%	4
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2018	6 PWC	Nei	Korrigeret resultat før skat (ons.)	5,00%	64.000 Nei	N/A	N/A	1.500	2,34%	1.500	2,34%	4
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2019	7 PWC	Nei	Korrigeret resultat før skat (ons.)	5,00%	70.000 Nei	N/A	N/A	3.500	5,00%	3.500	5,00%	4
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2014	1 Deloitte	N/A - første år	Korrigeret resultat før skat (ons.)	5,00%	19.000 Nei	N/A	N/A	300	2,14%	300	2,14%	4
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2015	2 Deloitte	Nei	Resultat før skat (ons.)	4,00%	17.000 Nei	N/A	N/A	650	3,82%	650	3,82%	2
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2016	3 Deloitte	Nei	Resultat før skat (ons.)	5,00%	24.000 Nei	N/A	N/A	1.000	4,17%	1.000	4,17%	4
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2017	4 Deloitte	Nei	Resultat før skat (ons.)	5,00%	31.000 Nei	N/A	N/A	1.000	3,23%	1.000	3,23%	4
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2018	5 PWC	Nei	Resultat før skat (ons.)	5,00%	31.000 Nei	N/A	N/A	1.800	4,86%	1.800	4,86%	4
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2019	6 Deloitte	Nei	Resultat før skat (ons.)	5,00%	45.000 Nei	N/A	N/A	2.000	4,44%	2.000	4,44%	4
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2020	7 N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2013	1 KPMG	N/A - første år	Korrigeret resultat før skat	5,00%	245.000 Nei	N/A	N/A	12.000	4,94%	12.000	4,94%	2
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2014	2 KPMG	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	84.000 Nei	N/A	N/A	4.700	5,00%	4.700	5,00%	2
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2015	3 KPMG	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	140.000 Nei	N/A	N/A	7.000	5,00%	7.000	5,00%	2
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2016	4 KPMG	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	146.000 Nei	N/A	N/A	7.300	5,00%	7.300	5,00%	2
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2017	5 PWC	Ja	Korrigeret resultat før skat	5,00%	160.000 Nei	N/A	N/A	7.000	4,38%	7.000	4,38%	4
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2018	6 PWC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	130.000 Nei	N/A	N/A	7.000	5,38%	7.000	5,38%	4
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2019	7 PWC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	140.000 Nei	N/A	N/A	7.000	5,00%	7.000	5,00%	4
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	N/A	1 N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	29.03.2015	2 PWC	N/A - første år	EBITDA	2,50%	3.650 Nei	N/A	N/A	183	5,01%	183	5,01%	4
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	27.03.2016	3 PWC	Nei	Resultat før skat	5,00%	7.756 Nei	N/A	N/A	388	5,00%	388	5,00%	4
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2017	4 KPMG	Ja	Resultat før skat	4,00%	8.000 Nei	N/A	N/A	400	5,00%	400	5,00%	4
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2018	5 KPMG	Nei	Resultat før skat	4,00%	8.000 Nei	N/A	N/A	400	5,00%	400	5,00%	4
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2019	6 PWC	Nei	Resultat før skat	4,00%	9.800 Nei	N/A	N/A	500	5,21%	500	5,21%	4
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2020	7 N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
9	AVV	Aveva Group PLC	31.03.2014	1 EY	N/A - første år	Resultat før skat	5,00%	3.500 Ja	2.600	74,29%	173	4,94%	173	4,94%	4
9	AVV	Aveva Group PLC	31.03.2015	2 EY	Nei	Resultat før skat	5,00%	3.500 Ja	1.500	49,18%	150	4,62%	150	4,62%	4
9	AVV	Aveva Group PLC	31.03.2016	3 EY	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	2.200 Nei	N/A	N/A	1.700	77,27%	1.700	77,27%	4
9	AVV	Aveva Group PLC	31.03.2017	4 EY	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	2.500 Ja	1.900	76,00%	120	4,80%	120	4,80%	4
9	AVV	Aveva Group PLC	31.03.2018	5 EY	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	3.500 Ja	2.600	74,29%	180	5,14%	180	5,14%	4
9	AVV	Aveva Group PLC	31.03.2019	6 EY	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	3.900 Ja	2.900	69,32%	200	5,26%	200	5,26%	4
9	AVV	Aveva Group PLC	31.03.2020	7 N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
10	AV	Aviva PLC	31.12.2013	1 PwC	N/A - første år	Korrigeret resultat før skat	81,000	Nei	N/A	N/A	4.000	4,94%	4.000	4,94%	2
10	AV	Aviva PLC	31.12.2014	2 PwC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	102.000 Nei	N/A	N/A	5.000	4,90%	5.000	4,90%	2
10	AV	Aviva PLC	31.12.2015	3 PwC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	114.000 Nei	N/A	N/A	5.000	4,39%	5.000	4,39%	2
10	AV	Aviva PLC	31.12.2016	4 PwC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	140.000 Nei	N/A	N/A	5.000	3,57%	5.000	3,57%	4
10	AV	Aviva PLC	31.12.2017	5 PwC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	147.000 Nei	N/A	N/A	5.000	3,40%	5.000	3,40%	4
10	AV	Aviva PLC	31.12.2018	6 PwC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	156.000 Nei	N/A	N/A	7.000	4,49%	7.000	4,49%	4
10	AV	Aviva PLC	31.12.2019	7 PwC	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	155.000 Nei	N/A	N/A	7.000	4,47%	7.000	4,47%	4
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2013	1 KPMG	N/A - første år	Korrigeret resultat før skat	8,00%	100.000 Nei	N/A	N/A	5.000	5,00%	5.000	5,00%	2
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2014	2 KPMG	Nei	Korrigeret resultat før skat	8,00%	80.000 Nei	N/A	N/A	4.000	5,00%	4.000	5,00%	2
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2015	3 KPMG	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	55.000 Nei	N/A	N/A	2.750	5,00%	2.750	5,00%	2
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2016	4 KPMG	Nei	Korrigeret resultat før skat	5,00%	55.000 Nei	N/A	N/A	2.750	5,00%	2.750	5,00%	2
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2017	5 KPMG											

Fl.no	Kode	Selskapsnavn	Balansdato	Ar	Revisor	Revisorskifte	Benchmark	Pct.OM	OM'000	Oplyst PM	PM'000	Pct. PM	CTT'000	Pct. CTT	Kategori for forklaring af OM
41	HSBA	HSBA Holdings PLC	31.12.2013	1	KPMG	NA - første år	Korrigert resultat for skat	5,00%	1.050.000	Ja	N/A	N/A	45.000	5,02%	4
41	HSBA	HSBA Holdings PLC	31.12.2014	2	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	830.000	Nej	N/A	N/A	45.000	4,84%	4
41	HSBA	HSBA Holdings PLC	31.12.2015	3	PwC	Ja	Korrigert resultat for skat	5,00%	1.050.000	Ja	788.000	75,05%	50.000	4,76%	4
41	HSBA	HSBA Holdings PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	950.000	Ja	710.000	74,74%	50.000	5,26%	4
41	HSBA	HSBA Holdings PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	900.000	Ja	675.000	75,00%	50.000	5,58%	4
41	HSBA	HSBA Holdings PLC	31.12.2018	6	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	1.000.000	Ja	750.000	75,00%	50.000	5,00%	4
41	HSBA	HSBA Holdings PLC	31.12.2019	7	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	1.000.000	Ja	750.000	75,00%	50.000	5,00%	4
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2014	1	PwC	Nej	Ikke oplyst	4,00%	110.000	Nej	N/A	N/A	10.000	9,09%	4
42	MB	Imperial Brands PLC	31.03.2015	2	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	4,00%	115.000	Nej	N/A	N/A	10.000	8,70%	4
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2016	3	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	4,00%	123.000	Nej	N/A	N/A	10.000	8,13%	4
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2017	4	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	4,00%	130.000	Nej	N/A	N/A	10.000	7,69%	4
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2018	5	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	4,00%	130.000	Nej	N/A	N/A	10.000	7,69%	4
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2019	6	PwC	Nej	Korrigert resultat for skat	4,00%	130.000	Nej	N/A	N/A	10.000	7,69%	4
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
43	INF	Informa PLC	31.12.2013	1	Deloitte	NA - første år	Korrigert resultat for skat	5,00%	9.700	Nej	N/A	N/A	190	1,96%	4
43	INF	Informa PLC	31.12.2014	2	Deloitte	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	10.000	Nej	N/A	N/A	200	2,00%	4
43	INF	Informa PLC	31.12.2015	3	Deloitte	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	16.500	Nej	N/A	N/A	300	1,82%	4
43	INF	Informa PLC	31.12.2016	4	Deloitte	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	16.500	Nej	N/A	N/A	750	4,55%	4
43	INF	Informa PLC	31.12.2017	5	Deloitte	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	22.000	Nej	N/A	N/A	1.100	5,00%	4
43	INF	Informa PLC	31.12.2018	6	Deloitte	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	27.000	Nej	N/A	N/A	1.300	4,81%	4
43	INF	Informa PLC	31.12.2019	7	Deloitte	Nej	Korrigert resultat for skat	4,70%	34.000	Ja	23.900	70,29%	1.700	5,00%	4
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2014	1	Deloitte	NA - første år	Korrigert resultat for skat	10,00%	12.000	Nej	N/A	N/A	240	2,00%	2
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2015	2	Deloitte	Nej	Egenkapital	1,00%	14.400	Nej	N/A	N/A	288	2,00%	2
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2016	3	Deloitte	Nej	Egenkapital	1,00%	12.200	Nej	N/A	N/A	244	2,00%	2
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2017	4	Deloitte	Nej	Egenkapital	1,00%	10.800	Nej	N/A	N/A	215	1,99%	2
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2018	5	Deloitte	Nej	Egenkapital	1,00%	12.200	Ja	8.500	69,67%	245	2,01%	4
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2019	6	Deloitte	Nej	Egenkapital	1,00%	13.900	Ja	10.000	72,01%	279	2,01%	4
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2013	1	EY	NA - første år	Korrigert resultat for skat	5,00%	27.000	Ja	20.250	75,00%	1.400	5,19%	4
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2014	2	EY	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	28.000	Ja	21.000	75,00%	1.400	5,00%	4
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2015	3	EY	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	32.000	Ja	23.000	72,00%	1.800	5,47%	4
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2016	4	EY	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	31.000	Ja	23.000	74,19%	1.600	5,16%	4
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2017	5	EY	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	32.000	Ja	24.000	75,00%	1.600	5,00%	4
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2018	6	EY	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	35.000	Ja	27.000	77,14%	1.800	5,14%	4
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2019	7	EY	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	36.000	Ja	27.000	75,00%	1.800	5,00%	4
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2013	1	KPMG	NA - første år	Resultat for skat	5,00%	16.500	Nej	N/A	N/A	1.000	6,06%	4
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2014	2	KPMG	Nej	Resultat for skat	6,50%	16.500	Nej	N/A	N/A	1.000	6,06%	2
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2015	3	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	14.400	Nej	N/A	N/A	500	3,47%	4
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2016	4	PwC	Ja	Resultat for skat	5,00%	17.300	Nej	N/A	N/A	900	5,20%	4
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	Resultat for skat	5,00%	20.000	Nej	N/A	N/A	900	4,50%	4
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2018	6	PwC	Nej	Resultat for skat	5,00%	20.000	Nej	N/A	N/A	1.000	5,00%	4
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2019	7	PwC	Nej	Resultat for skat	5,00%	22.000	Nej	N/A	N/A	1.100	5,00%	4
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2013	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2014	2	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2015	3	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2016	4	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2017	5	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2018	6	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2019	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
48	ITV	ITV PLC	31.12.2013	1	KPMG	NA - første år	Resultat for skat	5,00%	21.000	Nej	N/A	N/A	1.000	4,76%	4
48	ITV	ITV PLC	31.12.2014	2	KPMG	Nej	Resultat for skat	4,00%	25.000	Nej	N/A	N/A	1.000	4,00%	4
48	ITV	ITV PLC	31.12.2015	3	KPMG	Nej	Resultat for skat	4,60%	29.000	Nej	N/A	N/A	1.500	5,17%	4
48	ITV	ITV PLC	31.12.2016	4	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	35.000	Nej	N/A	N/A	1.400	4,00%	4
48	ITV	ITV PLC	31.12.2017	5	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	28.000	Nej	N/A	N/A	1.400	5,00%	4
48	ITV	ITV PLC	31.12.2018	6	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	28.000	Nej	N/A	N/A	1.400	5,00%	4
48	ITV	ITV PLC	31.12.2019	7	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	4,80%	23.000	Nej	N/A	N/A	1.150	5,00%	2
49	JD	JD Sports Fashion PLC	01.02.2014	1	KPMG	NA - første år	Resultat for skat	5,00%	8.750	Nej	N/A	N/A	500	2,44%	4
49	JD	JD Sports Fashion PLC	31.01.2015	2	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	8,60%	8.000	Nej	N/A	N/A	400	5,00%	4
49	JD	JD Sports Fashion PLC	30.01.2016	3	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	4,50%	7.000	Nej	N/A	N/A	300	4,29%	4
49	JD	JD Sports Fashion PLC	03.02.2017	4	KPMG	Nej	Resultat for skat	5,00%	10.000	Nej	N/A	N/A	300	3,00%	4
49	JD	JD Sports Fashion PLC	03.02.2018	5	KPMG	Nej	Resultat for skat	4,40%	13.000	Nej	N/A	N/A	650	5,00%	2
49	JD	JD Sports Fashion PLC	02.02.2019	6	KPMG	Nej	Resultat for skat	4,40%	15.000	Nej	N/A	N/A	750	5,00%	2
49	JD	JD Sports Fashion PLC	01.02.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2014	1	KPMG	NA - første år	Resultat for skat	5,00%	20.500	Nej	N/A	N/A	500	2,44%	4
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2015	2	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	20.500	Nej	N/A	N/A	500	2,44%	4
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2016	3	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	20.500	Nej	N/A	N/A	500	2,44%	4
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2017	4	KPMG	Nej	Resultat for skat	5,00%	22.000	Nej	N/A	N/A	500	2,27%	4
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2018	5	KPMG	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	23.000	Nej	N/A	N/A	500	2,17%	4
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2019	6	PwC	Ja	Korrigert resultat for skat	5,00%	25.000	Nej	N/A	N/A	1.260	5,04%	4
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2013	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2014	2	Deloitte	NA - første år	Korrigert resultat for skat	5,00%	1.000	Nej	N/A	N/A	20	2,00%	4
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2015	3	Deloitte	Nej	Korrigert resultat for skat	5,00%	2.000	Nej	N/A	N/A	40	2,00%	4
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2016	4	Deloitte	Nej	Resultat for skat	5,00%	4.000	Nej	N/A	N/A	200	5,00%	4
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2017	5	Deloitte	Nej	Resultat for skat	5,00%	5.400	Nej	N/A	N/A	270	5,00%	4
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2018	6	Deloitte	Nej	EBITDA	4,00%	7.500	Nej	N/A	N/A	375	5,00%	4
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2019	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
52	LAND	Land Securities Group PLC	31.03.2014	1	EY	NA - første år	Investeringsindtægter	0,50%	50.000	Ja	25.000	50,00%	2.500	5,00%	3
52	LAND	Land Securities Group PLC	31.03.2015	2	EY	Nej	Investeringsindtægter	0,50%	61.000	Ja	46.000	75,41%	3.100	4,96%	4
52	LAND	Land Securities Group PLC	31.03.2016	3	EY	Ne									

Flr nr.	Kode	Selskabsnavn	Balancedag	Ar	Revisor	Revisorskifte	Benchmark	Pct. OM	OM '000	Oplyst PM	PM '000	Pct. PM	CIT '000	Pct. CIT	Kategori for forklaring af OM
61	NG	National Grid PLC	31.03.2014	1	PwC	Nej	N/A - første år	5.00%	126.000	Nej	N/A	N/A	6.000	4.76%	4
61	NG	National Grid PLC	31.03.2015	2	PwC	Nej	Resultat for skat	5.00%	132.000	Nej	N/A	N/A	6.000	4.52%	4
61	NG	National Grid PLC	31.03.2016	3	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	5.00%	157.000	Ja	117.000	74,52%	7.000	4,46%	4
61	NG	National Grid PLC	31.03.2017	4	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	5.00%	175.000	Nej	N/A	N/A	9.000	5,14%	4
61	NG	National Grid PLC	31.03.2018	5	Deloitte	Ja	Korreguleret resultat for skat	5.00%	130.000	Nej	N/A	N/A	6.300	4,85%	4
61	NG	National Grid PLC	31.03.2019	6	Deloitte	Ja	Korreguleret resultat for skat	5.00%	124.000	Nej	N/A	N/A	6.200	5,00%	4
62	NXT	Next PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
62	NXT	Next PLC	24.01.2014	1	EY	Nej	Resultat for skat	5.00%	35.000	Ja	17.500	50,00%	1.700	4,85%	4
62	NXT	Next PLC	24.01.2015	2	EY	Nej	Resultat for skat	5.00%	40.000	Ja	30.000	75,00%	2.000	5,00%	4
62	NXT	Next PLC	30.01.2016	3	EY	Nej	Resultat for skat	5.00%	40.000	Ja	30.000	75,00%	2.000	5,00%	4
62	NXT	Next PLC	28.01.2017	4	EY	Nej	Resultat for skat	5.00%	40.000	Ja	30.000	75,00%	2.000	5,00%	4
62	NXT	Next PLC	27.01.2018	5	PwC	Ja	Resultat for skat	5.00%	36.000	Nej	N/A	N/A	1.800	5,00%	4
62	NXT	Next PLC	26.01.2019	6	PwC	Nej	Resultat for skat	5.00%	36.000	Nej	N/A	N/A	1.800	5,00%	4
62	NXT	Next PLC	26.01.2020	7	PwC	Nej	Resultat for skat	5.00%	36.000	Nej	N/A	N/A	1.800	5,00%	4
63	OCDO	OCADO	01.12.2013	1	PwC	Nej	Omsætning	0,50%	3.850	Nej	N/A	N/A	190	4,94%	4
63	OCDO	OCADO	30.11.2014	2	PwC	Nej	Omsætning	0,50%	4.000	Nej	N/A	N/A	200	5,00%	4
63	OCDO	OCADO	29.11.2015	3	PwC	Nej	Omsætning	0,50%	4.500	Nej	N/A	N/A	225	5,00%	4
63	OCDO	OCADO	27.11.2016	4	PwC	Nej	Omsætning	0,50%	4.700	Nej	N/A	N/A	235	5,00%	4
63	OCDO	OCADO	03.12.2017	5	Deloitte	Ja	Omsætning	0,50%	6.000	Nej	N/A	N/A	300	5,00%	4
63	OCDO	OCADO	02.12.2018	6	Deloitte	Nej	Omsætning	0,50%	8.600	Nej	N/A	N/A	1.330	5,00%	4
63	OCDO	OCADO	01.12.2019	7	Deloitte	Nej	Omsætning	0,50%	8.500	Ja	5.900	69,41%	400	4,71%	4
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2013	1	PwC	Nej	N/A - første år	5.00%	32.000	Nej	N/A	N/A	2.000	6,25%	2
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2014	2	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,00%	28.000	Nej	N/A	N/A	2.000	7,69%	5
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2015	3	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,00%	27.000	Nej	N/A	N/A	2.000	7,41%	5
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,00%	23.000	Nej	N/A	N/A	2.000	8,70%	5
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,00%	22.000	Nej	N/A	N/A	2.000	9,09%	5
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2018	6	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,00%	25.000	Nej	N/A	N/A	2.000	8,00%	4
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2019	7	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	27.000	Nej	N/A	N/A	2.000	7,41%	4
65	PNN	Pennon Group PLC	31.03.2014	1	PwC	Nej	N/A - første år	5.00%	10.000	Nej	N/A	N/A	500	5,00%	2
65	PNN	Pennon Group PLC	31.03.2015	2	EY	Ja	Korreguleret resultat for skat	5,00%	10.000	Ja	5.000	50,00%	500	5,00%	2
65	PNN	Pennon Group PLC	31.03.2016	3	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	11.200	Ja	7.500	75,00%	3.700	5,00%	2
65	PNN	Pennon Group PLC	31.03.2017	4	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	12.500	Ja	9.400	75,20%	3.100	4,80%	4
65	PNN	Pennon Group PLC	31.03.2018	5	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	12.900	Ja	9.700	75,19%	3.200	5,43%	4
65	PNN	Pennon Group PLC	31.03.2019	6	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	14.000	Ja	10.500	75,00%	3.500	5,00%	4
65	PNN	Pennon Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2013	1	KPMG	Nej	N/A - første år	1,00%	27.000	Nej	N/A	N/A	1.400	5,19%	2
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2014	2	KPMG	Nej	Balancesum	1,00%	32.500	Nej	N/A	N/A	1.600	4,92%	2
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2015	3	KPMG	Nej	Resultat for skat	5,00%	31.200	Nej	N/A	N/A	1.600	5,15%	4
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2016	4	EY	Ja	Resultat for skat	5,00%	38.700	Ja	19.400	50,13%	1.900	4,91%	4
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2017	5	EY	Nej	Resultat for skat	5,00%	48.300	Ja	36.200	74,96%	2.400	4,97%	4
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2018	6	EY	Nej	Resultat for skat	5,00%	54.500	Ja	44.500	81,47%	2.400	4,85%	4
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2019	7	EY	Nej	Resultat for skat	5,00%	52.000	Ja	39.000	75,00%	2.600	5,00%	4
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2013	1	EY	Nej	N/A - første år	2,00%	36.000	Ja	18.000	50,00%	1.800	5,00%	4
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2014	2	EY	Nej	Egenkapital	1,70%	41.000	Ja	20.500	50,00%	2.000	4,88%	4
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2015	3	EY	Nej	Egenkapital	1,90%	46.000	Ja	23.000	50,00%	2.300	5,00%	4
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2016	4	EY	Nej	Egenkapital	2,00%	67.000	Ja	34.000	50,75%	3.000	4,48%	4
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2017	5	EY	Nej	Egenkapital	2,00%	63.000	Ja	31.000	49,21%	3.000	4,76%	4
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2018	6	EY	Nej	Egenkapital	2,00%	100.000	Ja	50.000	50,00%	5.000	5,00%	4
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2019	7	EY	Nej	Egenkapital	2,10%	100.000	Ja	50.000	50,00%	5.000	5,00%	4
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2013	1	Deloitte	Nej	N/A - første år	5,60%	16.000	Nej	3.200	20,00%	200	2,00%	2
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2014	2	Deloitte	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,50%	18.000	Nej	N/A	N/A	360	2,00%	2
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2015	3	Deloitte	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,50%	16.000	Nej	N/A	N/A	320	2,00%	2
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2016	4	Deloitte	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,00%	21.000	Nej	N/A	N/A	420	2,00%	4
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2017	5	Deloitte	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,90%	22.000	Nej	N/A	N/A	1.100	5,00%	4
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2018	6	Deloitte	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,40%	21.000	Nej	N/A	N/A	1.050	5,00%	4
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2019	7	Deloitte	Nej	Korreguleret resultat for skat	3,50%	25.000	Nej	17.500	70,00%	1.200	5,00%	4
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2013	1	KPMG	Nej	N/A - første år	3,00%	307.000	Nej	N/A	N/A	15.000	4,89%	2
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2014	2	KPMG	Nej	Egenkapital	2,60%	307.000	Nej	N/A	N/A	15.000	4,89%	2
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2015	3	KPMG	Nej	Egenkapital	2,70%	350.000	Nej	N/A	N/A	18.000	5,14%	4
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2016	4	KPMG	Nej	Egenkapital	2,40%	350.000	Nej	N/A	N/A	18.000	5,14%	4
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2017	5	KPMG	Nej	Egenkapital	2,00%	350.000	Nej	N/A	N/A	18.000	5,14%	4
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2018	6	KPMG	Nej	Egenkapital	2,00%	350.000	Nej	N/A	N/A	18.000	5,14%	4
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2019	7	KPMG	Nej	Egenkapital	1,50%	718.000	Nej	N/A	N/A	35.000	4,89%	4
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2013	1	PwC	Nej	N/A - første år	5,00%	1.675.000	Nej	N/A	N/A	75.000	4,48%	4
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2014	2	PwC	Nej	Resultat for skat	5,00%	1.415.000	Nej	N/A	N/A	75.000	5,30%	4
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2015	3	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat (gns.)	5,00%	1.200.000	Nej	N/A	N/A	75.000	6,25%	4
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2016	4	EY	Ja	Korreguleret resultat for skat (gns.)	5,00%	800.000	Ja	400.000	50,00%	40.000	5,00%	4
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2017	5	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat (gns.)	5,00%	800.000	Ja	400.000	50,00%	40.000	5,00%	4
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2018	6	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat (gns.)	5,00%	1.000.000	Ja	750.000	75,00%	50.000	5,00%	4
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2019	7	EY	Nej	Korreguleret resultat for skat (gns.)	5,00%	1.200.000	Ja	500.000	50,00%	60.000	5,00%	4
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC	31.12.2013	1	PwC	Nej	N/A - første år	5,00%	128.000	Nej	N/A	N/A	6.000	4,69%	4
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC	31.12.2014	2	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	107.000	Nej	N/A	N/A	5.810	5,61%	2
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC	31.12.2015	3	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	117.000	Nej	N/A	N/A	6.000	5,13%	4
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	138.000	Nej	N/A	N/A	6.000	4,35%	4
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	145.000	Nej	N/A	N/A	6.000	4,14%	4
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC	31.12.2018	6	KPMG	Ja	Korreguleret resultat for skat	4,60%	140.000	Nej	N/A	N/A	7.000	5,00%	4
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC	31.12.2019	7	KPMG	Nej	Korreguleret resultat for skat	4,80%	150.000	Nej	N/A	N/A	7.500	5,00%	2
72	REL	RELX PLC	31.12.2013	1	Deloitte	Nej	N/A - første år	7,00%	85.000	Nej	N/A	N/A	1.700	2,00%	2
72	REL	RELX PLC	31.12.2014	2	Deloitte	Nej	Resultat for skat	7,00%	85.000	Nej	N/A	N/A	1.700	2,00%	2
72	REL	RELX PLC	31.12.2015	3	Deloitte	Nej	Resultat for skat	6,50%	88.000	Nej	N/A	N/A	1.700	2,00%	4
72	REL	RELX PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	Resultat for skat	6,50%	85.000	Nej	65.000	76,47%	1.700	2,00%	4
72	REL	RELX PLC	31.12.2017	5	EY	Nej	Resultat for skat	6,00%	86.700	Ja	65.000	74,97%	1.700	2,00%	4
72	REL	RELX PLC	31.12.2018	6	EY	Nej	Resultat for skat	5,00%	90.000	Ja	67.500	75,00%	1.700	2,00%	4
72	REL	RELX PLC	31.12.2019	7	EY	Nej	Resultat for skat	5,00%	90.000	Ja	68.000	75,56%	1.700	2,00%	4
73	RTO	Rentokil Initial PLC	31.12.2013	1	KPMG	Nej	N/A - første år	7,50%	Nej	Nej	N/A	N/A	250	3,33%	1
73	RTO	Rentokil Initial PLC	31.12.2014	2	KPMG	Nej	Korreguleret resultat for skat	5,00%	7.500	Nej	N/A	N/A	250	3,33%	2
73	RTO	Rentokil Initial PLC	31.12.2015	3	KPMG	Nej	Resultat for skat	5,00%	7.500	Nej	N/A	N/A	250	3,33%	2
73															

Fl. nr.	Kode	Selskabsnavn	Balancedag	Ar	Revisor	Revisorskifte	Benchmark	Pct. OM	OM 000	Oplyst PM	PM 000	Pct. PM	CIT 000	Pct. CIT	Kategori for forklaring af OM
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2013	1	PwC	N/A - første år	Resultat for skat	5.00%	22.000	Nej	N/A	N/A	1.000	4.55%	2
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2014	2	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	28.300	Nej	N/A	N/A	1.750	6.18%	2
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2015	3	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	30.400	Nej	N/A	N/A	1.500	4.93%	4
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	32.200	Nej	N/A	N/A	1.500	4.66%	4
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	40.000	Nej	N/A	N/A	1.500	3.75%	4
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2018	6	PwC	Ja	Korneret resultat for skat	5.00%	38.000	Ja	19.000	50.00%	1.950	5.13%	4
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2019	7	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	35.000	Ja	26.000	74.29%	1.700	4.86%	4
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2014	1	KPMG	N/A - første år	Balancesum	1.50%	45.000	Nej	N/A	N/A	2.200	4.89%	4
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2015	2	KPMG	Nej	Balancesum	1.50%	57.400	Nej	N/A	N/A	2.72	0.15%	4
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2016	3	KPMG	Nej	Balancesum	1.00%	38.700	Nej	N/A	N/A	2.000	5.04%	4
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2017	4	KPMG	Nej	Balancesum	1.00%	53.900	Nej	N/A	N/A	2.700	5.01%	4
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2018	5	KPMG	Nej	Balancesum	1.00%	68.800	Nej	N/A	N/A	3.340	5.02%	4
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2019	6	KPMG	Nej	Balancesum	1.00%	81.600	Nej	N/A	N/A	4.100	5.02%	4
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2013	1	Deloitte	N/A - første år	Egenkapital	2.00%	40.000	Nej	N/A	N/A	800	2.00%	4
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2014	2	Deloitte	Nej	Egenkapital	1.50%	40.000	Nej	N/A	N/A	800	2.00%	4
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2015	3	Deloitte	Nej	Egenkapital	1.00%	40.000	Nej	N/A	N/A	800	2.00%	4
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2016	4	PwC	Ja	Balancesum	1.00%	61.000	Nej	N/A	N/A	1.000	1.64%	4
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	Balancesum	1.00%	79.400	Nej	N/A	N/A	4.000	5.03%	4
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2018	6	PwC	Nej	Balancesum	1.00%	91.700	Nej	N/A	N/A	4.600	5.02%	4
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2019	7	PwC	Nej	Balancesum	1.00%	100.900	Nej	N/A	N/A	5.000	4.96%	4
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2014	1	Deloitte	N/A - første år	Korneret resultat for skat	7.00%	18.000	Nej	N/A	N/A	750	4.17%	2
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2015	2	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	6.00%	18.000	Nej	N/A	N/A	750	4.17%	2
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2016	3	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	6.00%	18.000	Nej	N/A	N/A	750	4.17%	2
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2017	4	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.70%	18.000	Nej	N/A	N/A	750	4.17%	2
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2018	5	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.60%	18.000	Nej	N/A	N/A	750	4.17%	2
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2019	6	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	4.90%	18.000	Nej	N/A	N/A	750	4.17%	2
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	2
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2013	1	EY	N/A - første år	Forsættel resultat for skat	5.00%	45.000	Ja	33.750	75.00%	2.250	5.00%	2
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2014	2	EY	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	45.000	Nej	N/A	N/A	2.250	5.00%	2
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2015	3	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	44.000	Nej	N/A	N/A	2.250	5.00%	2
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2016	4	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.30%	44.000	Nej	N/A	N/A	2.200	5.00%	4
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2017	5	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	4.80%	42.000	Nej	N/A	N/A	2.200	5.24%	4
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2018	6	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	45.000	Nej	N/A	N/A	2.300	5.00%	4
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2019	7	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.10%	49.000	Nej	N/A	N/A	2.500	5.10%	2
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2014	1	Deloitte	N/A - første år	Korneret resultat for skat	5.00%	10.000	Nej	N/A	N/A	200	2.00%	4
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2015	2	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	12.000	Nej	N/A	N/A	240	2.02%	4
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2016	3	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	13.000	Nej	N/A	N/A	250	2.00%	4
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2017	4	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	16.000	Nej	N/A	N/A	650	4.06%	4
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2018	5	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	18.000	Nej	N/A	N/A	750	4.17%	4
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2019	6	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	23.000	Nej	N/A	N/A	1.000	4.35%	4
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2014	1	PwC	N/A - første år	Korneret resultat for skat	4.00%	18.000	Nej	N/A	N/A	500	2.78%	4
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2015	2	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	4.00%	18.000	Nej	N/A	N/A	500	2.78%	4
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2016	3	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	4.00%	17.000	Nej	N/A	N/A	450	2.64%	4
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2017	4	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	4.00%	20.000	Nej	N/A	N/A	1.000	5.00%	4
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2018	5	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	4.00%	20.000	Nej	N/A	N/A	1.000	5.00%	4
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2019	6	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	3.50%	15.000	Nej	N/A	N/A	1.000	6.67%	4
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2013	1	PwC	N/A - første år	EBITDA	2.50%	27.000	Nej	N/A	N/A	1.000	3.70%	4
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2014	2	PwC	Nej	EBITDA	2.50%	28.000	Nej	N/A	N/A	1.000	3.57%	4
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2015	3	PwC	Nej	EBITDA	2.50%	23.000	Nej	N/A	N/A	1.000	3.45%	4
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	EBITDA	2.50%	30.000	Nej	N/A	N/A	1.000	3.33%	4
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	EBITDA	2.50%	30.000	Nej	N/A	N/A	1.000	3.33%	4
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2018	6	KPMG	Ja	EBITDA	2.50%	35.000	Nej	N/A	N/A	1.000	2.86%	4
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2019	7	KPMG	Nej	EBITDA	2.50%	36.000	Nej	N/A	N/A	1.000	2.78%	4
89	SPX	Spirax Sarco Ltd	31.12.2013	1	KPMG	N/A - første år	Resultat for skat	7.00%	10.500	Nej	N/A	N/A	400	3.81%	4
89	SPX	Spirax Sarco Ltd	31.12.2014	2	Deloitte	Nej	Resultat for skat	5.00%	7.300	Nej	N/A	N/A	145	1.99%	2
89	SPX	Spirax Sarco Ltd	31.12.2015	3	Deloitte	Nej	Resultat for skat	5.00%	7.000	Nej	N/A	N/A	139	1.99%	4
89	SPX	Spirax Sarco Ltd	31.12.2016	4	Deloitte	Nej	Resultat for skat (gms.)	5.00%	7.800	Nej	N/A	N/A	150	5.00%	4
89	SPX	Spirax Sarco Ltd	31.12.2017	5	Deloitte	Nej	Resultat for skat (gms.)	5.00%	9.800	Nej	N/A	N/A	490	5.00%	4
89	SPX	Spirax Sarco Ltd	31.12.2018	6	Deloitte	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	11.400	Nej	N/A	N/A	530	4.65%	4
89	SPX	Spirax Sarco Ltd	31.12.2019	7	Deloitte	Nej	Resultat for skat	7.10%	11.500	Ja	8.050	70.00%	500	4.35%	4
90	SSE PLC	SSE PLC	31.03.2014	1	KPMG	N/A - første år	Korneret resultat for skat	7.10%	104.000	Nej	N/A	N/A	5.000	4.81%	2
90	SSE PLC	SSE PLC	31.03.2015	2	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	7.30%	110.000	Nej	N/A	N/A	5.000	4.55%	2
90	SSE PLC	SSE PLC	31.03.2016	3	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	75.000	Nej	N/A	N/A	3.000	4.02%	2
90	SSE PLC	SSE PLC	31.03.2017	4	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	75.000	Nej	N/A	N/A	3.000	4.02%	2
90	SSE PLC	SSE PLC	31.03.2018	5	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	74.000	Nej	N/A	N/A	3.000	4.05%	4
90	SSE PLC	SSE PLC	31.03.2019	6	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	38.100	Nej	N/A	N/A	2.000	5.70%	4
90	SSE PLC	SSE PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	4
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2013	1	PwC	N/A - første år	Korneret resultat for skat	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	3
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2014	2	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	8.00%	15.000	Nej	N/A	N/A	750	5.00%	4
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2015	3	PwC	Nej	Resultat for skat	5.00%	8.500	Nej	N/A	N/A	425	5.00%	4
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	Resultat for skat	5.00%	24.000	Nej	N/A	N/A	1.000	4.17%	4
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2017	5	PwC	Nej	Resultat for skat	5.00%	17.000	Nej	N/A	N/A	800	5.29%	4
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2018	6	PwC	Nej	Cash genereret i året	5.00%	15.000	Nej	N/A	N/A	800	5.33%	4
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2019	7	PwC	Nej	Cash genereret i året	5.00%	15.000	Nej	N/A	N/A	800	5.33%	4
92	STAN	Standard Chartered PLC	31.12.2013	1	KPMG	N/A - første år	Resultat for skat	5.00%	30.000	Nej	N/A	N/A	10.000	3.33%	4
92	STAN	Standard Chartered PLC	31.12.2014	2	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.70%	30.000	Nej	N/A	N/A	10.000	3.33%	4
92	STAN	Standard Chartered PLC	31.12.2015	3	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat (gms.)	4.00%	150.000	Nej	N/A	N/A	7.500	5.00%	4
92	STAN	Standard Chartered PLC	31.12.2016	4	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat (gms.)	4.00%	150.000	Nej	N/A	N/A	7.500	5.00%	4
92	STAN	Standard Chartered PLC	31.12.2017	5	KPMG	Nej	Resultat for skat	4.00%	100.000	Nej	N/A	N/A	5.000	5.00%	4
92	STAN	Standard Chartered PLC	31.12.2018	6	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	3.50%	120.000	Nej	N/A	N/A	5.000	4.17%	4
92	STAN	Standard Chartered PLC	31.12.2019	7	KPMG	Nej	Resultat for skat	3.80%	140.000	Nej	N/A	N/A	5.000	3.57%	2
93	SLA	Standard Life PLC	31.12.2013	1	PwC	N/A - første år	Resultat for skat	5.00%	40.000	Nej	N/A	N/A	2.000	5.00%	4
93	SLA	Standard Life PLC	31.12.2014	2	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	37.000	Nej	N/A	N/A	2.000	5.41%	4
93	SLA	Standard Life PLC	31.12.2015	3	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	31.000	Nej	N/A	N/A	2.000	6.45%	4
93	SLA	Standard Life PLC	31.12.2016	4	PwC	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	34.000	Nej	N/A	N/A	2.000	5.88%	4
93	SLA	Standard Life PLC	31.12.2017	5	KPMG	Nej	Korneret resultat for skat	5.00%	38.000	Nej	N/A	N/A	2.000	5.26%	

Fl nr.	Kode	Selskabsnavn	Balancedag	A	Omsatning '000	Resultat før skat '000	Korrektion '000	Balancesum '000	Egenkapital '000	OM. ift. omsatning	OM. ift. resultat før skat	OM. ift. resultat	OM. ift. Balancesum	OM. ift. egenkapital
1	III	3i Group PLC	31.03.2014	1	650.000	519.000		4.300.000	3.900.000	4,76%	6,30%	6,30%	0,79%	1,00%
1	III	3i Group PLC	31.03.2015	2	851.000	717.000		4.915.000	3.906.000	4,71%	5,41%	5,41%	0,79%	1,00%
1	III	3i Group PLC	31.03.2016	3	827.000	819.000		5.564.000	4.455.000	5,37%	5,37%	5,37%	0,79%	0,99%
1	III	3i Group PLC	31.03.2017	4	1.399.000	1.524.000		6.713.000	5.836.000	4,15%	3,81%	3,81%	0,86%	0,99%
1	III	3i Group PLC	31.03.2018	5	1.312.000	1.488.000		7.599.000	7.029.000	5,34%	4,70%	4,70%	0,89%	1,00%
1	III	3i Group PLC	31.03.2019	6	1.136.000	1.230.000		8.121.000	7.909.000	6,95%	6,42%	6,42%	0,91%	1,00%
1	III	3i Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
2	ABF	Associated British Foods PLC	12.09.2014	1	12.943.000	1.020.000	85.000	20.472.000	6.753.000	0,39%	4,90%	4,52%	0,48%	0,74%
2	ABF	Associated British Foods PLC	12.09.2015	2	12.800.000	717.000	270.000	14.200.000	6.599.000	0,39%	6,97%	5,07%	0,62%	0,76%
2	ABF	Associated British Foods PLC	17.09.2016	3	13.399.000	1.042.000	11.376.000	7.122.000	0,37%	4,80%	4,80%	0,44%	0,70%	
2	ABF	Associated British Foods PLC	16.09.2017	4	15.357.000	1.576.000	-293.000	12.810.000	8.412.000	0,39%	3,81%	4,68%	0,47%	0,71%
2	ABF	Associated British Foods PLC	15.09.2018	5	15.574.000	1.279.000		13.922.000	9.296.000	0,41%	5,00%	5,00%	0,47%	0,69%
2	ABF	Associated British Foods PLC	14.09.2019	6	15.624.000	1.173.000	79.000	13.760.000	8.550.000	0,42%	5,63%	5,27%	0,48%	0,66%
2	ABF	Associated British Foods PLC	13.09.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2013	1	483.000	370.200		3.473.000	524.100	3,83%	5,00%	5,00%	0,53%	3,53%
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2014	2	464.900	350.700		3.817.500	580.900	3,96%	5,28%	5,28%	0,48%	3,18%
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2015	3	904.900	389.700		4.002.400	632.000	1,77%	4,34%	4,34%	0,38%	2,53%
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2016	4	1.016.800	278.400		4.860.800	581.700	1,38%	5,03%	5,03%	0,29%	2,41%
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2017	5	1.128.900	403.500		5.859.100	655.800	1,78%	4,98%	4,98%	0,34%	3,06%
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2018	6	1.251.600	476.200	-66.000	6.892.300	774.100	1,64%	4,35%	5,05%	0,30%	2,68%
3	ADM	Admiral Group PLC	31.12.2019	7	1.354.000	525.600		7.586.400	918.600	1,03%	4,99%	4,99%	0,34%	2,84%
4	AAL	Anglo American PLC	31.12.2013	1	29.342.000	1.700.000	4.435.000	71.165.000	37.364.000	0,85%	4,07%	4,07%	0,35%	0,67%
4	AAL	Anglo American PLC	31.12.2014	2	27.073.000	-259.000	4.770.000	86.010.000	32.177.000	0,83%	-86,87%	4,99%	0,34%	0,70%
4	AAL	Anglo American PLC	31.12.2015	3	20.455.000	-5.454.000	7.082.000	52.013.000	21.342.000	0,98%	-3,77%	12,29%	0,38%	0,94%
4	AAL	Anglo American PLC	31.12.2016	4	21.378.000	2.624.000		50.149.000	24.325.000	0,94%	7,62%	7,62%	0,40%	0,82%
4	AAL	Anglo American PLC	31.12.2017	5	26.243.000	5.505.000		54.561.000	28.882.000	0,76%	3,63%	3,63%	0,37%	0,69%
4	AAL	Anglo American PLC	31.12.2018	6	27.810.000	6.189.000		52.196.000	29.832.000	0,72%	3,23%	3,23%	0,38%	0,67%
4	AAL	Anglo American PLC	31.12.2019	7	29.870.000	6.146.000		51.960.000	31.388.000	2,42%	3,80%	3,80%	0,32%	0,64%
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2013	1	5.971.600	2.083.500		12.389.600	8.663.800	1,67%	4,80%	4,80%	0,81%	1,15%
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2014	2	5.290.400	1.573.500		12.815.100	8.034.700	1,42%	4,77%	4,77%	0,59%	0,93%
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2015	3	3.394.600	259.400		13.837.100	8.519.300	1,91%	25,96%	25,96%	0,49%	0,75%
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2016	4	3.621.700	84.600		13.723.800	8.599.700	1,24%	15,81%	15,81%	0,33%	0,50%
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2017	5	4.749.400	1.830.800		14.209.700	9.141.600	1,03%	2,68%	2,68%	0,34%	0,54%
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2018	6	4.733.100	1.252.700		14.102.500	9.438.100	1,35%	5,11%	5,11%	0,45%	0,68%
5	ANTO	Antofagasta PLC	31.12.2019	7	4.984.500	1.349.200		14.810.000	9.401.000	1,41%	4,95%	4,95%	0,48%	0,71%
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2014	1	1.475.300	356.500	5.600	2.672.400	824.400	0,95%	3,93%	3,93%	0,52%	1,70%
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2015	2	2.038.900	473.800		3.861.200	1.111.500	0,83%	3,59%	3,59%	0,44%	1,53%
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2016	3	2.545.700	616.700		4.749.000	1.480.400	0,94%	3,89%	3,89%	0,47%	1,62%
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2017	4	3.188.800	765.100		5.136.000	1.976.100	0,97%	4,05%	4,05%	0,51%	1,57%
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2018	5	3.706.000	862.100		6.743.000	2.526.800	1,00%	4,29%	4,29%	0,55%	1,46%
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2019	6	4.499.600	1.059.500		8.357.500	2.800.500	1,00%	4,25%	4,25%	0,54%	1,61%
6	AHT	Ashthead Group PLC	30.04.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2013	1	25.711.000	3.267.000	1.712.000	55.999.000	23.253.000	0,96%	7,59%	4,98%	0,44%	1,07%
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2014	2	26.095.000	1.246.000	634.000	58.995.000	19.646.000	0,36%	7,54%	5,00%	0,16%	0,48%
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2015	3	24.708.000	3.069.000	-256.000	60.124.000	18.509.000	0,57%	4,56%	4,98%	0,23%	0,78%
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2016	4	23.502.000	3.552.000	-616.000	62.502.000	16.699.000	0,63%	4,11%	4,97%	0,20%	0,68%
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2017	5	22.465.000	2.227.000	893.000	63.354.000	16.642.000	0,71%	7,18%	5,13%	0,26%	0,76%
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2018	6	22.090.000	1.993.000	1.099.000	60.651.000	14.044.000	0,59%	6,02%	4,20%	0,21%	0,93%
7	AZN	AstraZeneca PLC	31.12.2019	7	24.384.000	1.546.000	1.399.000	61.377.000	14.596.000	0,57%	9,26%	4,75%	0,23%	0,96%
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	N/A	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	29.03.2015	2	255.900	10.900		414.500	-176.100	1,43%	33,49%	33,49%	0,88%	-2,07%
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	27.03.2016	3	281.600	155.000		397.500	-51.500	2,75%	5,00%	5,00%	1,95%	-15,06%
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2017	4	311.400	193.400		390.500	-21.400	2,57%	4,14%	4,14%	2,05%	-37,28%
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2018	5	330.100	216.000		400.700	4.800	2,80%	3,80%	3,80%	1,90%	173,61%
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2019	6	355.100	242.200		451.400	59.000	2,70%	3,96%	3,96%	2,13%	16,27%
8	AUTO	Auto Trader Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
9	AVV	Aviva Group PLC	31.03.2014	1	237.336	68.889		277.860	184.977	1,47%	5,07%	5,07%	1,26%	1,89%
9	AVV	Aviva Group PLC	31.03.2015	2	208.886	54.882		293.360	189.930	1,46%	5,56%	5,56%	1,04%	1,61%
9	AVV	Aviva Group PLC	31.03.2016	3	201.491	29.429	14.000	296.070	200.998	1,09%	7,48%	5,07%	0,74%	1,09%
9	AVV	Aviva Group PLC	31.03.2017	4	215.831	46.900	2.400	317.704	220.882	1,16%	5,33%	5,07%	0,79%	1,13%
9	AVV	Aviva Group PLC	31.03.2018	5	499.098	45.873		2.374.642	1.928.221	0,70%	7,37%	4,96%	0,15%	0,18%
9	AVV	Aviva Group PLC	31.03.2019	6	766.600	46.700	28.900	2.400.800	1.924.500	0,50%	8,14%	5,03%	0,16%	0,20%
9	AVV	Aviva Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
10	AV	Aviva PLC	31.12.2013	1	20.623.000	2.819.000	-1.133.000	278.876.000	11.017.000	0,39%	2,87%	4,80%	0,03%	0,74%
10	AV	Aviva PLC	31.12.2014	2	20.261.000	-248.000		286.719.000	12.778.000	0,47%	2,87%	4,80%	0,03%	0,74%
10	AV	Aviva PLC	31.12.2015	3	18.924.000	1.172.000		387.874.000	18.232.000	0,60%	9,73%	4,99%	0,03%	0,63%
10	AV	Aviva PLC	31.12.2016	4	22.868.000	1.833.000	965.000	440.419.000	19.551.000	0,61%	7,64%	5,00%	0,03%	0,77%
10	AV	Aviva PLC	31.12.2017	5	25.224.000	2.374.000	553.000	442.685.000	19.135.000	0,58%	6,19%	5,02%	0,03%	0,77%
10	AV	Aviva PLC	31.12.2018	6	26.252.000	1.464.000		450.478.000	18.455.000	0,59%	5,01%	5,01%	0,03%	0,62%
10	AV	Aviva PLC	31.12.2019	7	27.471.000	3.933.000	-749.000	460.043.000	18.685.000	0,58%	4,02%	4,96%	0,03%	0,85%
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2013	1	16.864.000	422.000	867.000	19.681.000	3.418.000	0,59%	23,70%	7,64%	0,51%	2,93%
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2014	2	15.430.000	662.000	0,000	19.769.000	1.277.000	0,62%	10,60%	4,92%	0,03%	0,60%
11	BAE	BAE Systems PLC	31.12.2015	3	16.787.000	1.090.000	78							

Fl. nr.	Kode	Selskabsnavn	Balansecad.	Ar	Omsatning '000	Resultat før skat '000	Korrektion '000	Balanssum '000	Egenkapital '000	OM. ft. omsatning	OM. ft. resultat		OM. ft. Balanssum	OM. ft. egenkapital
											OM. ft. resultat før skat	resultat		
21	BRBY	Burberry Group PLC	31.03.2014	1	2.529.800	444.600		1.965.500	1.208.000	0,86%	4,50%	4,50%	1,02%	1,68%
21	BRBY	Burberry Group PLC	31.03.2015	2	2.514.200	444.600		2.214.200	1.200.000	0,79%	4,50%	4,50%	0,92%	1,28%
21	BRBY	Burberry Group PLC	31.03.2016	3	2.514.700	415.600		2.314.300	1.620.900	0,80%	4,81%	4,81%	0,86%	1,23%
21	BRBY	Burberry Group PLC	31.03.2017	4	2.766.000	394.800		2.413.400	1.697.800	0,69%	4,81%	4,81%	0,79%	1,12%
21	BRBY	Burberry Group PLC	31.03.2018	5	2.732.800	412.600		2.233.000	1.425.400	0,73%	4,86%	4,86%	0,90%	1,40%
21	BRBY	Burberry Group PLC	31.03.2019	6	2.720.200	446.600		2.332.200	1.460.000	0,74%	4,54%	4,54%	0,86%	1,27%
21	BRBY	Burberry Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
22	OCL	Carnival PLC	30.11.2013	1	6.807.000	301.000	461.000	16.266.000	8.929.000	0,56%	12,66%	5,00%	0,23%	0,43%
22	OCL	Carnival PLC	30.11.2014	2	7.206.000	763.000	-3.000	15.526.000	8.754.000	0,53%	4,98%	5,00%	0,25%	0,43%
22	OCL	Carnival PLC	30.11.2015	3	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
22	OCL	Carnival PLC	30.11.2016	4	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
22	OCL	Carnival PLC	30.11.2017	5	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
22	OCL	Carnival PLC	30.11.2018	6	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
22	OCL	Carnival PLC	30.11.2019	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
23	CNA	Centrica PLC	31.12.2013	1	26.571.000	1.649.000	626.000	23.446.000	5.257.000	0,44%	7,03%	5,10%	0,49%	0,72%
23	CNA	Centrica PLC	31.12.2014	2	29.408.000	-1.403.000	3.423.000	22.692.000	3.071.000	0,34%	-7,20%	5,00%	0,45%	0,39%
23	CNA	Centrica PLC	31.12.2015	3	27.971.000	-1.136.000		19.893.000	1.342.000	0,28%	-6,87%	5,00%	0,41%	0,31%
23	CNA	Centrica PLC	31.12.2016	4	27.102.000	2.186.000		21.894.000	2.844.000	0,22%	2,70%	2,70%	0,27%	0,20%
23	CNA	Centrica PLC	31.12.2017	5	28.023.000	142.000	759.000	20.688.000	3.428.000	0,18%	35,21%	5,55%	0,24%	0,16%
23	CNA	Centrica PLC	31.12.2018	6	29.696.000	575.000	544.000	20.557.000	3.948.000	0,20%	10,43%	5,36%	0,29%	0,15%
23	CNA	Centrica PLC	31.12.2019	7	22.674.000	-1.104.000	1.750.000	18.154.000	1.795.000	0,19%	-3,80%	6,50%	0,23%	0,24%
24	OCH	Coca-Cola HBC AG	31.12.2013	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
24	OCH	Coca-Cola HBC AG	31.12.2014	2	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
24	OCH	Coca-Cola HBC AG	31.12.2015	3	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
24	OCH	Coca-Cola HBC AG	31.12.2016	4	6.219.000	457.800	0	6.564.900	2.870.100	0,37%	5,00%	5,00%	0,35%	0,80%
24	OCH	Coca-Cola HBC AG	31.12.2017	5	6.522.000	564.900	0	6.830.200	3.012.200	0,43%	4,99%	4,99%	0,43%	0,94%
24	OCH	Coca-Cola HBC AG	31.12.2018	6	6.657.100	610.900	0	6.854.300	3.116.400	0,46%	4,99%	4,99%	0,44%	0,98%
24	OCH	Coca-Cola HBC AG	31.12.2019	7	7.028.100	681.200	0	8.214.100	3.729.000	0,47%	4,99%	4,99%	0,45%	1,08%
25	CPG	Compass Group PLC	30.09.2014	1	17.058.000	1.147.000		8.694.000	1.848.000	0,35%	5,23%	5,23%	0,69%	3,25%
25	CPG	Compass Group PLC	30.09.2015	2	17.590.000	1.159.000		8.747.000	1.950.000	0,36%	5,41%	5,41%	0,72%	3,22%
25	CPG	Compass Group PLC	30.09.2016	3	19.605.000	1.321.000		10.542.000	2.520.000	0,31%	4,60%	4,60%	0,58%	2,41%
25	CPG	Compass Group PLC	30.09.2017	4	22.568.000	1.562.000		10.979.000	2.120.000	0,29%	4,17%	4,17%	0,50%	3,07%
25	CPG	Compass Group PLC	30.09.2018	5	23.239.000	1.520.000		12.612.000	2.640.000	0,32%	4,87%	4,87%	0,59%	2,80%
25	CPG	Compass Group PLC	30.09.2019	6	24.878.000	1.469.000		13.310.000	3.362.000	0,30%	5,04%	5,04%	0,56%	2,20%
25	CPG	Compass Group PLC	30.09.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
26	CRH	CRH PLC	31.12.2013	1	18.031.000	-215.000	704.000	20.429.000	9.886.000	0,14%	-11,63%	5,11%	0,12%	0,26%
26	CRH	CRH PLC	31.12.2014	2	18.912.000	761.000		22.017.000	10.198.000	0,19%	4,73%	4,73%	0,16%	0,35%
26	CRH	CRH PLC	31.12.2015	3	23.635.000	1.033.000		32.007.000	13.544.000	0,21%	4,84%	4,84%	0,16%	0,37%
26	CRH	CRH PLC	31.12.2016	4	27.104.000	1.741.000		31.594.000	14.443.000	0,32%	5,00%	5,00%	0,22%	0,77%
26	CRH	CRH PLC	31.12.2017	5	25.220.000	1.867.000		31.633.000	14.977.000	0,40%	5,36%	5,36%	0,32%	0,87%
26	CRH	CRH PLC	31.12.2018	6	26.790.000	1.862.000		35.173.000	16.554.000	0,35%	5,10%	5,10%	0,27%	0,57%
26	CRH	CRH PLC	31.12.2019	7	25.129.000	2.115.000		37.310.000	17.480.000	0,40%	4,73%	4,73%	0,27%	0,57%
27	CRDA	Croda International PLC	31.12.2013	1	1.077.000	250.000		1.077.000	419.000	0,15%	5,00%	5,00%	0,22%	1,88%
27	CRDA	Croda International PLC	31.12.2014	2	1.046.600	229.400		1.072.000	489.000	0,17%	5,01%	5,01%	0,17%	2,35%
27	CRDA	Croda International PLC	31.12.2015	3	1.081.700	252.300		1.273.800	607.300	0,16%	4,99%	4,99%	0,29%	2,07%
27	CRDA	Croda International PLC	31.12.2016	4	1.243.600	275.700		1.498.800	608.800	0,11%	5,01%	5,01%	0,32%	2,27%
27	CRDA	Croda International PLC	31.12.2017	5	1.374.100	314.100		1.648.700	629.800	0,14%	5,00%	5,00%	0,18%	1,85%
27	CRDA	Croda International PLC	31.12.2018	6	1.386.900	317.800		1.912.800	998.000	0,19%	5,03%	5,03%	0,84%	1,60%
27	CRDA	Croda International PLC	31.12.2019	7	1.377.700	302.300	9.200	1.891.000	868.600	0,15%	4,82%	4,82%	0,79%	1,73%
28	DCC	DCC PLC	31.03.2014	1	11.231.666	151.198	15.411	3.707.599	946.255	0,08%	5,62%	5,10%	0,23%	0,90%
28	DCC	DCC PLC	31.03.2015	2	10.606.080	147.138	10.916	3.917.823	986.963	0,08%	5,78%	5,38%	0,22%	0,86%
28	DCC	DCC PLC	31.03.2016	3	10.601.085	216.357	24.059	4.797.476	1.350.476	0,11%	5,55%	4,99%	0,25%	0,89%
28	DCC	DCC PLC	31.03.2017	4	12.269.802	248.454	26.196	5.432.375	1.507.721	0,11%	5,63%	5,10%	0,26%	0,93%
28	DCC	DCC PLC	31.03.2018	5	14.284.636	304.974	-44.814	6.027.267	1.677.977	0,09%	4,26%	4,26%	0,20%	2,20%
28	DCC	DCC PLC	31.03.2019	6	15.226.893	327.454		2.433.527	1.487.616	0,11%	4,89%	4,89%	0,23%	0,66%
28	DCC	DCC PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
29	DGE	Diageo PLC	30.06.2014	1	13.980.000	2.711.000		22.964.000	7.590.000	0,97%	4,98%	4,98%	0,59%	1,78%
29	DGE	Diageo PLC	30.06.2015	2	15.966.000	2.933.000		26.804.000	9.856.000	0,85%	4,60%	4,60%	0,71%	1,53%
29	DGE	Diageo PLC	30.06.2016	3	15.641.000	2.858.000	12.000	28.491.000	10.180.000	0,90%	4,90%	4,88%	0,49%	1,38%
29	DGE	Diageo PLC	30.06.2017	4	18.114.000	3.559.000	-73.000	28.848.000	12.028.000	0,99%	5,03%	5,13%	0,62%	1,49%
29	DGE	Diageo PLC	30.06.2018	5	18.432.000	3.740.000	75.000	29.116.000	11.713.000	1,05%	5,16%	5,06%	0,65%	1,65%
29	DGE	Diageo PLC	30.06.2019	6	19.294.000	4.235.000	22.000	31.296.000	10.156.000	1,06%	4,94%	4,91%	0,62%	2,06%
29	DGE	Diageo PLC	30.06.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
30	EJZ	EasyJet PLC	30.09.2014	1	4.527.000	581.000	0	4.482.000	2.172.000	0,64%	4,99%	4,99%	0,65%	1,34%
30	EJZ	EasyJet PLC	30.09.2015	2	4.686.000	686.000	0	4.628.000	2.249.000	0,73%	5,00%	5,00%	0,71%	1,53%
30	EJZ	EasyJet PLC	30.09.2016	3	4.659.000	495.000	0	5.505.000	2.712.000	0,53%	4,95%	4,95%	0,45%	0,91%
30	EJZ	EasyJet PLC	30.09.2017	4	5.047.000	385.000	0	5.971.000	2.802.000	0,38%	5,01%	5,01%	0,32%	0,69%
30	EJZ	EasyJet PLC	30.09.2018	5	5.898.000	445.000	133.000	6.995.000	3.259.000	0,49%	6,47%	4,98%	0,41%	0,88%
30	EJZ	EasyJet PLC	30.09.2019	6	6.385.000	430.000	0	8.163.000	2.985.000	0,54%	5,00%	5,00%	0,26%	0,72%
30	EJZ	EasyJet PLC	30.09.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
31	EVR	EVRAZ PLC	31.12.2013	1	14.411.000	-613.000		17.704.000	5.434.000	-0,82%	-8,92%	-0,38%	0,31%	1,01%
31	EVR	EVRAZ PLC	31.12.2014	2	13.081.000	-1.084.000		11.630.000	2.016.000	0,48%	-5,79%	-5,79%	0,54%	3,12%
31	EVR	EVRAZ PLC	31.12.2015	3	8.787.000	-1.100.000	28.000	9.119.000	2.693.000	0,37%	-4,57%	-4,57%	0,57%	14,62%
31	EVR	EVRAZ PLC	31.12.2016	4	7.713.000	-92.000		9.204.000	677.000	0,53%				

Flr nr.	Kode	Selskabsnavn	Balancedag	Ar	Omsatning '000	Resultat før skat '000	Korrektion '000	Balancesum '000	Egenkapital '000	OM. Ift. omsatning	OM. Ift. resultat før skat	OM. Ift. korrigeret		
												OM. Ift. Balancesum	OM. Ift. egenkapital	
41	HSSA	HSSC Holdings PLC	31.12.2013	1	51,192.000	22.565.000	1.355.000	2.671.318.000	190.459.000	2,33%	5,30%	5,00%	0,04%	0,53%
41	HSSA	HSSC Holdings PLC	31.12.2014	2	50.955.000	18.660.000	-80.000	2.634.159.000	199.076.000	1,83%	4,88%	5,00%	0,04%	0,47%
41	HSSA	HSSC Holdings PLC	31.12.2015	3	47.189.000	18.867.000	-72.000	2.409.656.000	197.516.000	2,23%	5,57%	5,59%	0,04%	0,53%
41	HSSA	HSSC Holdings PLC	31.12.2016	4	42.414.000	17.117.000	12.188.000	2.374.986.000	182.578.000	2,24%	13,36%	4,92%	0,04%	0,52%
41	HSSA	HSSC Holdings PLC	31.12.2017	5	48.995.000	17.162.000	7.161.000	3.823.000	232.771.000	2,20%	17,87%	4,29%	0,04%	0,45%
41	HSSA	HSSC Holdings PLC	31.12.2018	6	49.699.000	18.660.000	1.829.000	2.558.124.000	184.249.000	2,02%	5,03%	4,60%	0,04%	0,56%
41	HSSA	HSSC Holdings PLC	31.12.2019	7	54.695.000	13.347.000	8.865.000	2.715.152.000	192.668.000	1,83%	7,49%	4,50%	0,04%	0,52%
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2014	1	26.625.000	1.520.000	980.000	20.532.000	5.477.000	0,41%	7,24%	4,40%	0,54%	2,01%
42	MB	Imperial Brands PLC	31.12.2015	2	25.269.000	1.756.000	1.756.000	30.154.000	5.896.000	0,45%	6,53%	5,55%	0,35%	2,02%
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2016	3	27.634.000	907.000	1.861.000	32.729.000	5.742.000	0,45%	13,56%	13,56%	0,38%	2,14%
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2017	4	30.247.000	1.861.000	30.990.000	30.990.000	6.226.000	0,43%	6,99%	6,99%	0,42%	2,09%
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2018	5	30.524.000	1.823.000	30.524.000	30.988.000	6.445.000	0,43%	7,13%	7,13%	0,42%	2,02%
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2019	6	31.694.000	1.690.000	33.740.000	33.740.000	5.584.000	0,41%	7,69%	7,69%	0,39%	2,23%
42	MB	Imperial Brands PLC	30.09.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
43	NF	Infirma PLC	31.12.2013	1	1.132.400	115.700	191.900	2.713.000	1.191.100	0,86%	8,38%	3,15%	0,36%	0,81%
43	NF	Infirma PLC	31.12.2014	2	1.137.000	-31.200	297.800	2.884.500	1.231.700	0,88%	-32,06%	3,75%	0,35%	0,81%
43	NF	Infirma PLC	31.12.2015	3	1.212.200	219.700	113.400	3.059.800	1.288.100	1,36%	7,51%	4,95%	0,54%	1,30%
43	NF	Infirma PLC	31.12.2016	4	1.345.700	178.300	184.400	5.011.500	2.188.000	1,23%	9,25%	4,55%	0,33%	0,75%
43	NF	Infirma PLC	31.12.2017	5	1.757.600	268.800	163.400	4.892.100	2.230.700	1,25%	8,18%	5,09%	0,45%	0,99%
43	NF	Infirma PLC	31.12.2018	6	2.369.500	282.100	367.600	10.966.000	6.000.200	1,14%	9,57%	4,16%	0,25%	0,45%
43	NF	Infirma PLC	31.12.2019	7	2.890.300	318.700	502.700	10.722.500	5.838.000	1,18%	10,67%	5,84%	0,32%	0,58%
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2014	1	434.600	158.700	16.400	2.465.400	1.508.000	2,76%	6,56%	6,85%	0,80%	0,80%
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2015	2	426.200	178.500	3.799.200	3.799.200	1.438.600	3,38%	8,07%	8,07%	0,38%	0,99%
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.12.2016	3	449.300	158.300	2.927.000	4.376.200	1.242.100	2,72%	7,68%	7,68%	0,29%	0,96%
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2017	4	625.100	252.400	6.076.200	6.076.200	1.173.300	1,73%	4,28%	4,28%	0,18%	0,92%
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2018	5	600.000	199.100	6.136.000	6.136.000	1.318.100	2,03%	6,13%	6,13%	0,19%	0,93%
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2019	6	464.100	182.900	6.518.300	6.518.300	1.394.300	3,00%	7,60%	7,60%	0,21%	1,00%
44	ICP	Intermediate Capital Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2013	1	1.903.000	600.000	-60.000	2.953.000	-74.000	1,42%	4,50%	5,00%	0,91%	-36,49%
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2014	2	1.858.000	600.000	-29.000	2.818.000	-717.000	2,61%	4,78%	4,90%	0,99%	-39,91%
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2015	3	1.803.000	1.112.000	-819.000	3.769.000	-319.000	1,66%	2,12%	5,06%	1,80%	9,40%
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2016	4	1.715.000	591.100	-715.000	4.715.000	-759.000	1,91%	5,25%	5,85%	1,82%	-2,48%
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2017	5	1.784.000	678.000	-4.000	3.175.000	-851.000	4,72%	4,72%	4,72%	0,10%	-3,76%
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2018	6	4.337.000	485.000	250.000	3.753.000	-1.077.000	0,81%	7,22%	4,76%	0,93%	-3,25%
45	HG	InterContinental Hotels Group PLC	31.12.2019	7	4.627.000	542.000	197.000	3.976.000	-1.465.000	0,79%	6,54%	4,87%	0,91%	-2,47%
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2013	1	2.184.400	281.800	1.830.100	1.830.100	756.700	7,65%	5,86%	5,86%	0,85%	2,18%
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2014	2	2.093.300	252.200	20.800	2.018.800	806.700	7,99%	6,54%	6,54%	0,82%	2,05%
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2015	3	2.166.300	-307.700	626.900	1.771.000	339.400	0,65%	-4,68%	4,51%	0,81%	4,24%
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2016	4	2.567.000	347.100	2.567.000	2.567.000	432.400	0,81%	4,86%	4,86%	0,81%	2,32%
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2017	5	2.769.100	393.300	2.052.400	2.052.400	744.200	0,72%	5,09%	5,09%	0,97%	2,69%
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2018	6	2.801.200	404.500	2.633.600	2.633.600	908.300	0,71%	4,94%	4,94%	0,76%	2,20%
46	ITRK	Intertek Group PLC	31.12.2019	7	2.987.000	445.100	2.818.400	2.818.400	985.300	0,74%	4,94%	4,94%	0,78%	2,23%
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2013	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2014	2	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2015	3	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2016	4	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2017	5	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2018	6	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
47	IAG	International Consolidated Airline Group	31.12.2019	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
48	ITV	ITV PLC	31.12.2013	1	2.389.000	435.000	2.594.000	889.000	0,88%	4,83%	4,83%	0,81%	2,36%	
48	ITV	ITV PLC	31.12.2014	2	2.590.000	605.000	2.547.000	1.064.000	0,97%	4,13%	4,13%	0,98%	2,35%	
48	ITV	ITV PLC	31.12.2015	3	2.972.000	641.000	3.051.000	1.147.000	0,98%	4,52%	4,52%	0,95%	2,53%	
48	ITV	ITV PLC	31.12.2016	4	3.084.000	553.000	7.000	3.583.000	755.000	1,14%	6,33%	5,62%	0,98%	4,64%
48	ITV	ITV PLC	31.12.2017	5	3.132.000	593.000	88.000	3.351.000	730.000	0,89%	5,60%	4,83%	0,95%	3,84%
48	ITV	ITV PLC	31.12.2018	6	3.211.000	567.000	-70.000	3.408.000	849.000	0,87%	4,94%	4,94%	0,83%	3,30%
48	ITV	ITV PLC	31.12.2019	7	3.308.000	530.000	-62.000	3.568.000	878.000	0,79%	4,34%	4,34%	0,64%	2,62%
49	JD	JD Sports Fashion PLC	01.02.2014	1	1.330.578	57.850	20.351	599.585	272.840	0,51%	11,67%	8,63%	1,13%	2,47%
49	JD	JD Sports Fashion PLC	31.12.2015	2	1.522.253	91.456	39.991	819.670	399.991	0,61%	12,75%	9,00%	1,17%	2,88%
49	JD	JD Sports Fashion PLC	30.01.2016	3	1.821.652	131.631	25.496	971.296	400.825	0,38%	5,32%	4,45%	0,86%	1,75%
49	JD	JD Sports Fashion PLC	28.01.2017	4	2.378.694	238.368	1.178.936	578.842	4,20%	4,20%	4,20%	0,85%	1,73%	
49	JD	JD Sports Fashion PLC	03.02.2018	5	3.161.400	294.500	1.626.200	834.300	0,41%	4,41%	4,41%	0,80%	1,56%	
49	JD	JD Sports Fashion PLC	01.02.2019	6	4.717.800	339.900	2.205.500	1.076.300	0,32%	4,41%	4,41%	0,68%	1,39%	
49	JD	JD Sports Fashion PLC	01.02.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2014	1	11.155.200	406.600	2.282.400	1.490.200	0,18%	5,04%	5,04%	0,90%	1,38%	
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2015	2	10.059.700	495.200	-85.000	2.794.500	1.800.100	0,20%	4,19%	4,99%	0,73%	1,14%
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2016	3	10.713.600	386.300	11.000	4.057.000	1.834.000	0,19%	5,16%	5,16%	0,51%	1,12%
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2017	4	12.031.000	461.600	4.667.400	2.217.100	0,18%	4,77%	4,77%	0,47%	0,99%	
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2018	5	14.122.000	320.000	147.000	4.818.000	2.378.000	0,16%	7,19%	4,93%	0,48%	0,97%
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2019	6	10.745.000	488.000	5.948.000	2.811.000	0,23%	5,12%	5,12%	0,42%	0,96%	
50	JMAT	Johnson Matthey PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2013	1	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2014	2	157.000	57.400	-35.500	263.600	183.800	0,64%	1,74%	4,57%	0,38%	0,54%
51	JET	Just Eat PLC	31.12.2015	3	247									

Fl. nr.	Kode	Selskabsnavn	Balancesag	A	Omsatning '000	Resultat før skat '000	Korrektion '000	Balancesum '000	Egenkapital '000	OM. Ift. omsatning	OM. Ift. resultat før skat	resultat	OM. Ift. Balancesum	OM. Ift. egenkapital
61	NG	National Grid PLC	31.03.2015	1	14.899.000	2.745.000	-164.000	11.934.000	11.934.000	0,05%	4,80%	4.80%	0,05%	1,02%
61	NG	National Grid PLC	31.03.2015	2	15.201.000	2.628.000	248.000	11.974.000	11.974.000	0,87%	5,02%	4.99%	0,24%	1,10%
61	NG	National Grid PLC	31.03.2016	3	15.115.000	3.032.000	110.000	11.965.000	11.965.000	1,04%	5,18%	5,00%	0,27%	1,16%
61	NG	National Grid PLC	31.03.2017	4	15.035.000	2.184.000	1.371.000	11.940.000	11.940.000	1,16%	8,01%	4,92%	0,27%	0,86%
61	NG	National Grid PLC	15.03.2018	5	15.208.000	2.708.000	-89.000	11.948.000	11.948.000	0,83%	4,81%	4,81%	0,27%	0,69%
61	NG	National Grid PLC	31.03.2019	6	14.933.000	1.841.000	648.000	11.933.000	11.933.000	0,83%	4,98%	0,20%	0,64%	0,64%
61	NG	National Grid PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
62	NXT	Next PLC	24.01.2014	1	3.740.000	695.200	-	2.144.800	286.200	0,94%	5,03%	5,03%	1,63%	12,23%
62	NXT	Next PLC	24.01.2015	2	3.999.800	704.800	-12.800	2.292.000	321.800	1,00%	5,03%	5,12%	1,76%	12,63%
62	NXT	Next PLC	30.01.2016	3	4.176.900	636.100	-	2.330.100	311.800	0,96%	4,78%	4,78%	1,72%	12,83%
62	NXT	Next PLC	28.01.2017	4	4.097.300	790.200	-	2.404.800	510.500	0,98%	5,06%	5,06%	1,66%	12,64%
62	NXT	Next PLC	27.01.2018	5	4.055.500	726.100	-	2.361.500	482.600	0,89%	4,96%	4,96%	1,41%	12,64%
62	NXT	Next PLC	26.01.2019	6	3.917.100	722.900	-	2.811.300	553.800	0,94%	4,98%	4,98%	1,29%	8,50%
62	NXT	Next PLC	26.01.2020	7	3.997.500	748.500	-	3.873.300	441.500	0,90%	4,81%	4,81%	0,98%	8,15%
63	OCDO	OCADO	02.12.2018	6	1.598.800	-44.400	-	1.349.800	556.800	0,41%	-14,86%	-14,86%	0,49%	1,19%
63	OCDO	OCADO	30.11.2014	2	1.948.900	7.200	-	538.200	218.200	0,42%	55,56%	55,56%	0,74%	1,83%
63	OCDO	OCADO	22.01.2015	3	1.107.800	119.000	-	74.000	217.000	0,41%	37,82%	37,82%	0,76%	1,86%
63	OCDO	OCADO	27.11.2016	4	1.271.000	12.100	-	700.600	282.400	0,37%	38,84%	38,84%	0,67%	1,79%
63	OCDO	OCADO	03.12.2017	5	1.463.800	1.100	-	894.500	270.700	0,41%	600,00%	600,00%	0,67%	2,22%
63	OCDO	OCADO	31.12.2018	6	1.598.800	-44.400	-	1.349.800	556.800	0,41%	-14,86%	-14,86%	0,49%	1,19%
63	OCDO	OCADO	01.12.2019	7	1.756.800	-214.500	-	2.293.200	1.058.300	0,48%	-3,96%	-3,96%	0,37%	0,80%
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2013	1	5.069.000	382.000	282.000	10.931.000	5.706.000	0,63%	8,38%	8,38%	0,29%	0,56%
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2014	2	4.874.000	305.000	353.000	11.397.000	5.985.000	0,53%	8,52%	3,95%	0,23%	0,43%
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2015	3	4.468.000	-433.000	1.110.000	11.635.000	6.818.000	0,60%	-5,24%	3,99%	0,23%	0,42%
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2016	4	4.552.000	-2.557.000	3.133.000	10.066.000	4.348.000	0,51%	-9,09%	3,99%	0,23%	0,53%
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2017	5	4.513.000	421.000	155.000	7.888.000	4.021.000	0,49%	5,23%	3,82%	0,28%	0,55%
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2018	6	4.129.000	498.000	48.000	7.955.000	4.525.000	0,61%	5,02%	4,58%	0,28%	0,58%
64	PSON	Pearson PLC	31.12.2019	7	3.869.000	349.000	349.000	7.659.000	4.627.000	0,65%	5,07%	4,93%	0,28%	0,58%
65	PNN	Pernon Group PLC	31.03.2014	1	1.321.200	1.321.200	-	1.917.000	1.917.000	0,76%	6,30%	4,82%	0,20%	0,84%
65	PNN	Pernon Group PLC	31.03.2015	2	1.357.200	197.000	13.700	4.507.800	1.354.100	0,74%	5,08%	4,75%	0,18%	0,74%
65	PNN	Pernon Group PLC	31.03.2016	3	1.352.300	206.300	5.000	4.892.600	1.487.600	0,74%	4,65%	4,73%	0,18%	0,67%
65	PNN	Pernon Group PLC	31.03.2017	4	1.353.100	210.500	39.500	5.911.300	1.509.200	0,92%	5,94%	5,00%	0,21%	0,83%
65	PNN	Pernon Group PLC	31.03.2018	5	1.396.200	262.900	-4.100	6.163.800	1.639.100	0,92%	4,91%	4,98%	0,21%	0,79%
65	PNN	Pernon Group PLC	31.03.2019	6	1.478.200	260.300	19.900	6.459.500	1.679.800	0,95%	5,38%	5,00%	0,22%	0,83%
65	PNN	Pernon Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2013	1	2.085.900	337.100	20.700	3.022.900	2.045.500	1,29%	7,55%	0,89%	1,32%	1,22%
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2014	2	2.573.900	467.000	8.000	3.356.300	2.192.600	1,60%	6,84%	0,97%	1,48%	1,48%
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2015	3	2.901.700	629.500	-	3.821.800	2.455.800	1,08%	4,96%	0,92%	1,27%	1,27%
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2016	4	3.136.800	774.800	-	4.314.600	2.737.400	1,23%	4,90%	0,92%	1,44%	1,44%
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2017	5	3.422.300	956.100	-	4.756.800	3.201.600	1,41%	5,00%	5,00%	1,02%	1,51%
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2018	6	3.737.600	1.090.800	-	4.651.700	3.194.500	1,46%	5,00%	5,00%	1,17%	1,71%
66	PSN	Persimmon PLC	31.12.2019	7	3.649.400	1.040.800	-	4.489.300	3.258.300	1,42%	5,00%	5,00%	1,16%	1,60%
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2013	1	4.137.000	1.197.000	-	74.073.000	18.973.000	0,86%	19,82%	19,82%	1,34%	1,34%
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2014	2	5.317.000	465.000	-	88.003.000	3.278.000	0,77%	8,82%	0,06%	1,25%	1,25%
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2015	3	685.000	152.000	-	64.514.000	3.004.000	0,72%	30,26%	30,26%	0,07%	1,53%
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2016	4	4.273.000	-70.000	-	65.999.000	3.333.000	0,91%	-0,86%	-0,86%	0,07%	1,53%
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2017	5	6.084.000	-7.000	-	83.443.000	3.155.000	1,04%	-900,00%	-900,00%	0,08%	2,00%
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2018	6	5.489.000	259.000	-	229.980.000	5.161.000	3,92%	38,61%	38,61%	0,04%	1,94%
67	PHNX	PHOENIX GRP HDG	31.12.2019	7	4.192.000	351.000	-	242.677.000	5.933.000	2,39%	28,49%	28,49%	0,04%	1,79%
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2013	1	1.756.597	453.520	-	3.254.736	1.737.460	1,07%	-10,15%	-10,15%	0,49%	1,22%
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2014	2	1.690.391	-137.875	-	2.997.178	869.484	1,06%	-13,06%	-13,06%	0,60%	2,07%
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2015	3	1.441.093	275.825	132.870	2.081.489	486.550	1,11%	5,80%	3,91%	0,77%	3,29%
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2016	4	1.583.000	564.000	-65.000	2.729.000	981.000	1,33%	3,72%	4,21%	0,77%	2,14%
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2017	5	1.815.000	774.800	-	3.629.000	1.912.000	1,40%	4,85%	4,85%	0,77%	1,68%
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2018	6	1.882.000	426.000	135.000	3.835.000	1.397.000	1,12%	4,93%	5,74%	0,55%	1,40%
68	POLY	Polymetal International PLC	31.12.2019	7	2.246.000	618.000	80.000	4.244.000	3.835.000	1,11%	4,05%	3,58%	0,59%	0,65%
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2013	1	29.844.000	2.082.000	6.981.000	325.302.000	9.651.000	1,03%	14,73%	3,43%	0,89%	3,16%
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2014	2	32.832.000	3.154.000	6.752.000	369.204.000	10.945.000	1,04%	14,73%	3,43%	0,89%	3,16%
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2015	3	41.305.000	3.321.000	-	386.985.000	12.956.000	0,85%	10,54%	10,54%	0,09%	2,70%
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2016	4	71.842.000	3.212.000	-	470.498.000	14.667.000	0,89%	10,90%	10,90%	0,07%	2,39%
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2017	5	86.562.000	3.970.000	-	403.044.000	16.094.000	0,82%	8,82%	8,82%	0,03%	2,17%
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2018	6	24.931.000	3.309.000	-	506.645.000	17.267.000	1,40%	10,58%	10,58%	0,07%	2,03%
69	PRU	Prudential PLC	31.12.2019	7	93.736.000	2.287.000	-	454.214.000	19.669.000	0,32%	13,03%	13,03%	0,07%	1,52%
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2013	1	451.235.000	33.592.000	-	357.512.000	181.148.000	0,37%	4,99%	4,99%	0,47%	0,92%
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2014	2	421.314.000	29.314.000	-	353.116.000	172.786.000	0,36%	5,00%	5,00%	0,47%	0,92%
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2015	3	264.960.000	2.047.000	-	340.157.000	164.121.000	0,45%	58,62%	58,62%	0,35%	0,73%
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2016	4	233.891.000	5.606.000	-	411.275.000	188.511.000	0,34%	14,27%	14,27%	0,19%	0,42%
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2017	5	305.179.000	18.130.000	-	407.097.000	197.812.000	0,26%	4,41%	4,41%	0,20%	0,40%
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2018	6	298.979.000	18.130.000	-	409.094.000	197.812.000	0,26%	4,41%	4,41%	0,20%	0,40%
70	RDSA	Royal Dutch Shell PLC Class A	31.12.2019	7	344.877.000	25.485.000	-	404.336.000	190.463.000	0,35%	4,71%	4,71%	0,30%	0,63%
71	RB	Reckitt Benckiser Group PLC												

Id nr.	Kode	Selskabsnavn	Balancedag	Ar	Omsætning '000	Resultat for skat '000	Korrektion'000	Balancesum '000	Egenkapital '000	OM ift. omsætning	OM ift. resultat for skat resultat	OM ift. Balancesum	OM ift. egenkapital	
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2013	1	1.829.000	447.500	60.300	22.286.000	2.288.000	1,22%	4,60%	4,33%	0,97%	
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2014	2	1.914.700	517.100	48.100	20.246.000	2.537.800	1,48%	5,47%	5,01%	1,12%	
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2015	3	2.043.200	589.000	20.700	18.099.000	2.756.600	1,49%	5,16%	4,99%	1,09%	
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2016	4	2.144.900	618.100	26.600	20.982.400	3.152.800	1,50%	5,21%	4,99%	1,02%	
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2017	5	2.511.700	780.200	34.800	22.481.000	3.471.000	1,56%	5,26%	5,03%	1,15%	
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2018	6	2.626.400	649.900	111.300	19.634.300	3.621.200	1,45%	5,85%	4,99%	1,06%	
81	SDR	Schroders PLC	31.12.2019	7	2.537.000	624.600	76.600	21.266.200	3.847.500	1,38%	5,60%	4,99%	0,91%	
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2014	1	50.385	474.352	3.007.431	2.597.713	89.313	1,93%	9,49%	1,50%	1,73%	
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2015	2	38.964	723.465	3.927.524	3.333.218	147,32%	7,94%	2,94%	1,50%	1,22%	
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2016	3	32.910	-13.920	3.970.148	3.457.444	120,63%	-285,20%	-285,20%	1,00%	1,15%	
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2017	4	27.796	1.301.960	5.391.274	4.873.591	193,91%	4,14%	4,14%	1,00%	1,11%	
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2018	5	30.663	1.211.271	6.683.753	6.187.756	217,85%	5,51%	5,51%	1,00%	1,08%	
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2019	6	68.197	683.445	8.162.298	7.426.630	289,50%	9,24%	9,24%	1,00%	1,10%	
82	SMT	Scottish Mortgage Investment Trust PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2013	1	339.800	212.100	4.251.500	2.344.900	11,77%	16,89%	16,89%	0,94%	1,71%	
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2014	2	290.000	654.400	4.813.600	2.898.900	13,70%	6,11%	6,11%	0,83%	1,38%	
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2015	3	248.500	686.500	5.564.500	3.488.100	16,10%	5,83%	5,83%	0,72%	1,15%	
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2016	4	283.500	426.400	6.108.700	4.180.900	21,52%	14,31%	14,31%	1,00%	1,46%	
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2017	5	334.700	334.700	7.935.100	5.584.200	23,72%	8,13%	8,13%	1,00%	1,42%	
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2018	6	1.099.100	1.099.100	9.168.600	6.664.000	24,86%	8,94%	8,94%	1,00%	1,40%	
83	SGRO	Segro PLC	31.12.2019	7	432.500	902.000	10.082.700	7.677.600	23,33%	11,19%	11,19%	1,00%	1,31%	
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2014	1	1.866.700	282.700	-13.800	7.889.200	1.090.100	0,97%	6,37%	6,69%	0,23%	1,65%
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2015	2	1.801.300	148.200	152.200	8.157.000	823.300	1,00%	12,15%	5,99%	0,22%	2,19%
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2016	3	1.786.900	322.300	-8.700	8.444.500	1.018.500	1,01%	5,58%	5,74%	0,21%	1,77%
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2017	4	1.819.200	336.100	-18.800	9.036.500	923.300	0,99%	5,36%	5,64%	0,20%	1,95%
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2018	5	1.694.100	302.400	19.300	8.421.800	963.700	1,06%	5,95%	5,60%	0,19%	1,81%
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2019	6	1.787.400	394.700	-4.400	10.294.100	1.164.100	1,02%	4,68%	4,76%	0,19%	1,85%
84	SVT	Severn Trent PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2013	1	4.351.000	802.000	79.000	5.819.000	4.047.000	1,03%	5,61%	5,11%	0,77%	1,11%
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2014	2	4.617.000	714.000	166.000	7.306.000	4.040.000	0,97%	6,30%	5,00%	0,62%	1,11%
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2015	3	4.634.000	599.000	1.787.000	3.956.000	3.956.000	0,96%	5,17%	5,00%	0,61%	1,11%
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2016	4	4.669.000	1.062.000	-187.000	7.344.000	3.958.000	0,94%	4,14%	5,03%	0,60%	1,11%
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2017	5	4.765.000	879.000	-13.000	7.866.000	4.644.000	0,88%	4,78%	4,85%	0,59%	0,90%
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2018	6	4.804.000	684.000	151.000	8.198.000	4.874.000	0,87%	4,54%	4,94%	0,58%	0,84%
85	SN	Smith & Nephew PLC	31.12.2019	7	5.138.000	743.000	218.000	9.299.000	5.141.000	0,95%	5,59%	5,10%	0,53%	0,95%
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2014	1	4.035.000	167.000	41.000	3.535.000	1.131.000	0,25%	5,99%	4,80%	0,28%	0,88%
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2015	2	3.620.000	200.400	40.000	3.301.000	1.018.000	0,31%	6,00%	5,00%	0,36%	1,18%
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2016	3	4.066.000	201.000	79.000	4.078.000	1.140.000	0,58%	6,42%	5,40%	0,45%	1,02%
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2017	4	4.781.000	281.000	62.000	4.493.000	1.355.000	0,33%	4,95%	6,13%	0,18%	1,14%
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2018	5	5.765.000	287.000	76.000	6.329.000	2.110.000	0,31%	6,27%	4,96%	0,28%	0,85%
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2019	6	6.171.000	350.000	109.000	6.519.000	3.112.000	0,37%	6,57%	5,05%	0,27%	0,74%
86	SMDS	DS Smith PLC	30.04.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2014	1	2.951.800	302.000	202.400	3.564.500	1.246.400	0,61%	5,96%	3,57%	0,50%	1,45%
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2015	2	2.897.000	325.000	186.000	3.990.100	1.428.000	0,62%	5,54%	3,52%	0,45%	1,28%
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2016	3	2.949.000	349.000	164.000	4.473.000	1.691.000	0,58%	4,93%	3,33%	0,39%	1,02%
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2017	4	3.280.000	601.000	-12.000	5.157.000	2.104.000	0,61%	3,33%	3,40%	0,39%	0,95%
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2018	5	3.213.000	435.000	109.000	5.173.000	2.288.000	0,62%	4,60%	3,68%	0,39%	0,87%
87	SMN	Smiths Group PLC	31.07.2019	6	2.498.000	389.000	-85.000	5.316.000	2.381.000	0,60%	3,86%	4,93%	0,28%	0,83%
87	SMN	Smiths Group PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2013	1	7.957.000	294.000	82.000	8.232.000	2.507.000	0,34%	9,18%	5,10%	0,34%	1,08%
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2014	2	8.083.000	378.000	-110.000	8.485.000	2.419.000	0,35%	7,41%	10,45%	0,33%	1,16%
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2015	3	8.108.000	349.000	151.000	9.613.000	2.329.000	0,34%	6,42%	8,24%	0,34%	1,23%
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2016	4	8.159.000	654.000	15.000	8.884.000	2.503.000	0,37%	4,59%	4,48%	0,34%	1,20%
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2017	5	8.562.000	576.000	12.000	9.005.000	2.659.000	0,35%	5,21%	5,10%	0,33%	1,13%
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2018	6	8.946.000	-404.000	1.318.000	9.493.000	2.899.000	0,39%	-8,66%	3,83%	0,37%	1,21%
88	SKG	Smurfit Kappa Group PLC	31.12.2019	7	9.048.000	677.000	91.000	9.935.000	3.077.000	0,40%	4,92%	5,32%	0,35%	1,20%
89	SPX	Spirax Sarco Ltd.	31.12.2013	1	689.388	145.714	696.701	403.534	1,52%	7,21%	7,21%	1,51%	2,60%	
89	SPX	Spirax Sarco Ltd.	31.12.2014	2	678.277	144.794	739.484	441.878	1,08%	5,04%	5,04%	0,99%	1,65%	
89	SPX	Spirax Sarco Ltd.	31.12.2015	3	693.671	188.857	829.600	486.173	0,87%	4,91%	5,01%	0,97%	1,70%	
89	SPX	Spirax Sarco Ltd.	31.12.2016	4	757.400	171.400	864.000	524.400	1,03%	4,55%	4,55%	0,90%	1,49%	
89	SPX	Spirax Sarco Ltd.	31.12.2017	5	998.700	192.500	1.476.500	609.500	0,98%	5,09%	5,09%	0,86%	1,61%	
89	SPX	Spirax Sarco Ltd.	31.12.2018	6	1.153.300	288.800	-59.900	1.553.800	765.800	0,99%	3,95%	4,98%	0,73%	1,49%
89	SPX	Spirax Sarco Ltd.	31.12.2019	7	1.242.000	309.000	82.000	1.694.300	829.300	0,96%	4,88%	4,98%	0,73%	1,49%
90	SSE	SSE PLC	31.03.2014	1	30.585.000	575.300	889.400	21.120.700	5.159.500	0,34%	18,08%	7,10%	0,79%	2,03%
90	SSE	SSE PLC	31.03.2015	2	31.654.400	735.200	781.300	22.295.600	6.080.500	0,35%	14,96%	7,25%	0,47%	1,81%
90	SSE	SSE PLC	31.03.2016	3	28.781.300	593.300	896.000	22.196.700	5.217.000	0,26%	12,64%	5,17%	0,34%	1,44%
90	SSE	SSE PLC	31.03.2017	4	29.037.800	1.776.800	696.000	24.918.400	6.272.500	0,26%	4,91%	4,97%	0,31%	2,02%
90	SSE	SSE PLC	31.03.2018	5	31.026.400	1.086.200	332.700	23.201.500	6.080.500	0,24%	6,81%	5,22%	0,32%	1,41%
90	SSE	SSE PLC	31.03.2019	6	7.331.600	1.370.600	-667.900	25.342.400	5.841.300	0,48%	2,96%	5,00%	0,14%	0,60%
90	SSE	SSE PLC	31.03.2020	7	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	N/A	
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2013	1	6.853.800	461.200	-270.500	45.339.300	906.100	0,22%	3,25%	7,87%	0,03%	1,66%
91	STJ	St James's Place PLC	31.12.2014	2	4.573.200	294.400	-1.115.500	52.694.500	1.010.100	0,33%	5,10%	8,20%	0,03%	1,49%
91	STJ													