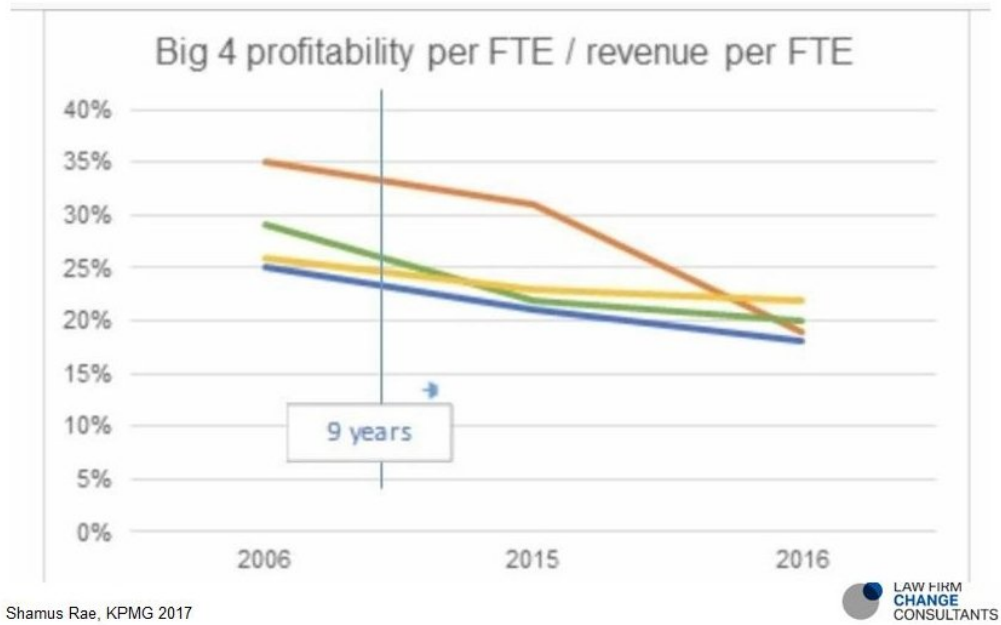
WIRTSCHAFTSPRÜFUNGSGESELLSCHAFTEN

WIRTSCHAFTSPRÜFERMARKT - ANALYSEIN UK SIND DIE BIG 4 UNTER STARKEM WIRTSCHAFTLICHEN DRUCK ...

- Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
- Next 10
- Regionale Gesellschaften



Können wir behilflich sein?

Kontaktieren Sie uns telefonisch oder v erwenden Sie unser Online-Formular

Kontakt

Herausforderung

Der Markt der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften wandelt sich derzeit dramatisch. Die wichtigsten Entwicklungen zeigen sich vor allem in folgendem:

- Margenschwund durch Preisdruck in allen Standardbereichen (Buchhaltung, Lohn, Prüfung, Abschluß)
- Risiko des Verlustes großer Mandate wegen Rotation
- Kauf kleinerer Praxen zunehmend schwierig
- Fehlende Klarheit über gemeinsame Ziele und Umsetzung von Beschlüssen

Die Handlungsfähigkeit gerade mittlerer WP Gesellschaften ist zentral für das

Überleben. Sie haben nicht die Strukturen und Prozesse der Big Four, sind aber im gleichen Markt tätig. Sie sind daher unter sehr hohem Wettbewerbsdruck, den sie nur durch das Einkaufen von "Big 4 Wissen" ausgleichen können. An dieser Stelle setzt unsere Beratung an: wir helfen den Gesellschaftern dabei, sich auf die Sicherung des Bestandes der Gesellschaft zu kümmern, anstelle primär durch operative Aufgaben in den Projekten der Prüfung oder Beratung tätig zu sein. Denn der schnelle Wandel verlangt nach klaren Antworten.

Ziel

Die Erweiterung der Beratungsansätze, aufbauend auf einer wiederkehrenden Kerndienstleistung, die dafür sorgt, dass Wirtschaftsprüfer und Mandant regelmäßig im Kontakt untereinander sind, ist die Basis für die Platzierung weiterer Beratungsangebote.

Wirtschaftsprüfer müssen höherwertige Leistungen für ihre Mandanten erbringen, wenn sie dem Margendruck begegnen wollen. Dazu ist es erforderlich, neben der Abschlussprüfung vor allem präventiv die Themen anzusprechen, die sich für die Mandanten aus der wirtschaftlichen Lage ergeben. Hierzu bedarf es eines Vorgehensmodelles, welches in Abweichung von der reinen "Darstellung" des Abschlusses (und sich daraus ergebenden evtl. steuerlichen Gestaltungsfragen) die Situation des Mandanten in seiner Industrie und mit seinen spezifischen Gesellschafterkonstellationen beleuchtet und die Weiterentwicklung der Unternehmen inkl. strategischer Fragen beleuchtet.

Vorgehen

Als Berater, die wir selber sind, kennen wir viele Modelle der Beratung, die neben der reinen Fachberatung als Steuer- oder Rechtsberater dafür sorgt, dass Wirtschaftsprüfer ihre Beratungskompetenz ausweiten.Für Wirtschaftsprüfer sind insbesondere die Benchmark- und Controllingleistungen von Relevanz, also die Frage, wie und auf welcher Grundlage das Kundenunternehmen gesteuert wird.

Dazu gehört auch, dass die Kanzlei als Ganzes handlungsfähig ist, also das erweiterete Angebot auch den Mandanten darbieten kann.

Nutzen

Wirtschaftsprüfung ist als Kerndienstleistung im Markt anerkannt; die Zusatznutzen, die die Beratung bieten kann, hilft, Mandanten zu halten und neue zu gewinnen.

Unser Kundenspektrum

Marktsegmentierung im WP Markt

Die Marktsegmentierung im WP Markt ist bereits recht stark und wird weiter zunehmen. Das bedeutet, dass bestimmte Kanzleien keinen Anschluss mehr an den Wettbewerb haben, und sich somit auf Dauer repositionieren müssen durch neuen Kompetenzaufbau, oder fusionieren werden, da sonst die Wirtschaftlichkeit nicht mehr gegeben ist, was sich heute schon vielfach bei der Rekrutierung von erfahrenen Prüfungsassistenten zeigt.

Folgende Fallbeispiele können wir aus den letzten 20 Jahren unserer Kanzleiberatung nennen, wobei viele Beispiele sich überschneiden; im Kern geht es immer um Kulturveränderung:

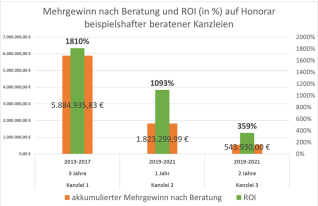
- Verbesserung der Margen in Wirtschaftsprüfungsgesellschaften durch Einführung notwendiger Änderungen im Bereich Führung, Controlling, Prozessoptimierung und Zusammenarbeit
- Unterstützung der Geschäftsführung bei der Führung von Wirtschaftsprüfungsgesellschaften
- Klärung des Aufbaus von Rechtsberatung für ein Netzwerk an Steuerberatungsgesellschaften

Beiträge, die Sie interessieren könnten

Warum sind Entscheidungen von Partnerschaften so schwierig, langsam, oftmals risikoscheu und manchmal falsch?

Warum sind Entscheidungen von Partnerschaften so schwierig, langsam, oftmals risikoscheu und manchmal falsch? Alle größeren Anwaltskanzleien sind als Partnerschaften organisiert (in 25 Jahren Beratung sind mir nur zwei Kanzleien mit mehr als 10 Rechtsanwälten untergekommen, die nur einen resp. 2 Inhaber hatten). Und all diese Kanzleien haben ein bestimmtes Entscheidungsproblem. Denn die Partnerschaften leiden unter

Weiterlesen



Wie hoch ist der Return on Invest (ROI) auf unsere Kanzleiberatung?

Hin und wieder werden wir gefragt: Was bringt eigentlich so eine Kanzleiberatung? Das hat uns keine Ruhe gegeben, und wir haben dann einmal nachgerechnet. Die wichtigste Relation scheint uns das Verhältnis zwischen dem an uns gezahlten Honorar und dem Return on Investment zu sein, also dem Maß, in dem der Gewinn über einen bestimmten Zeitraum

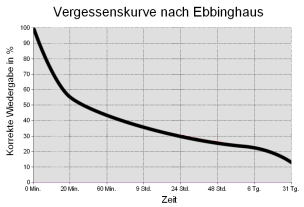
Weiterlesen

In 5 Schritten zur Umsetzung der Geldwäscherichtlinie in Anwaltskanzleien

Wie gelingt die Umsetzung des Geldwäschegesetzes in der betrieblichen Praxis

auch in internationalen Kanzleien? Die neueste Geldwäscherichtline (Vierte Geldwäscherichtlinie, in Kraft seit dem 1.1.2020 der EU) in Anwaltskanzleien umzusetzen ist organisatorisch manchmal ein komplexes Unterfangen, weiß Dr. Peter Berg. Denn eine Anwaltskanzlei sieht sich in der Regel mit folgender Ausgangssituation konfrontiert: · Zum einen will

Weiterlesen



10% mehr Umsatz mit automatisierter Zeiterfassung

Einen Tag im Nachhinein die Arbeit minutengenau zu rekonstruieren gelingt keinem Anwalt – und dennoch machen es viele. Die Zeiterfassung ist dann weder objektiv noch minutengenau, wie es EuGH und BGH verlangen– sondern subjektiv und geschätzt. Wie die Vergessenskurve

von Ebbinghaus (siehe Bild) darlegt, vergisst ein Mensch je nach Inhalt mehr oder weniger von dem was er getan hat.

Weiterlesen