

REGIONALE GESELLSCHAFTEN

BERATUNG REGIONALER WIRTSCHAFTSPRÜFERGESELLSCHAFTEN HERAUSFORDERUNGEN REGIONALER WIRTSCHAFTSPRÜFERGESELLSCHAFTEN

- [Wirtschaftsprüfungsgesellschaften](#)
- [Next 10](#)
- [Regionale Gesellschaften](#)



**Können wir
behilflich sein?**

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

[Kontakt](#)



WP-GESELLSCHAFTEN: REGIONALE GESELLSCHAFTEN

Herausforderung

Unterhalb der größten 10 Wirtschaftsprüfungsgesellschaften in Deutschland (Big 4 plus Next10) sind viele regionale Wirtschaftsprüfungsgesellschaften tätig. Ihre Situation ist meist dadurch gekennzeichnet, dass die Wirtschaftsprüfer für einige wenige große

Mittelständler tätig sind. Aber die Kompetenz in der Beratung kann oftmals mit den hohen Anforderungen nicht mehr mithalten und die rechtliche und steuerrechtliche Beratung auf hohem Niveau zu gewährleisten fällt aufgrund des fehlenden Nachwuchses immer schwerer.

Ziel

Das Ziel unserer Beratung ist die Etablierung einer regional dominanten Wirtschaftsprüfungsgesellschaft zur Sicherung der Überlebensfähigkeit des Ganzen. Dazu müssen zum einen die wirtschaftlichen Strukturen geschaffen werden, zum anderen die Zentralfunktionen aufgebaut werden, um die Ressourcen besser zu bewirtschaften. Auch sind diese Gesellschaften nur so für Nachwuchs attraktiv.

Vorgehen

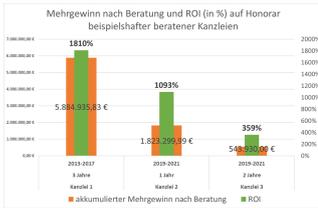
In vielen Kanzleien ist die Herausforderung die, zuerst einmal eine ausreichende Basis für die Bewirtschaftung einer gemeinsamen Kanzlei zu legen. Die Vorteile von Größe und Schlagkraft müssen verstanden werden, aber auch die Bereitschaft, miteinander statt im Wettbewerb zueinander zu arbeiten muss bearbeitet werden. Dies gelingt mit unserem Moderationsansatz, der aus einer neutralen Sicht heraus hilft, die wesentlichen Themen zu besprechen, Befürchtungen abzubauen und Spielregeln des Miteinanders zu etablieren.

Nutzen

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

- In ihrer Region führende beratende WP/StB/RA-Kanzlei, die ihr Geschäftsmodell weiter entwickeln will, um wachsen zu können, haben wir bei der Redefinition der Strategie und der Weiterentwicklung des Geschäftsmodells unterstützt
- Begleitung der Equity Partner im Prozess der Neuverhandlung bei Übernahme der Anteile des bisher dominierenden Seniors bei gleichzeitigem Bedarf an Steigerung der Profitabilität, um die Anteile in kurzer Zeit tilgen zu können.
- Reorganisation einer mittelgroßen, regional bedeutsamen WPG hinsichtlich der unterschiedlichen Profitpools, die das weitere Wachstum behindern

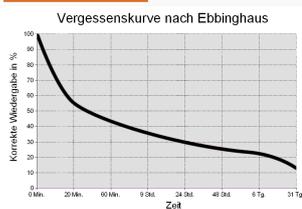
Beiträge, die Sie interessieren könnten



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



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](#)