

Strategien mittelständischer Wirtschaftsprüferpraxen infolge regulativer Einflüsse

Von Dipl.-Kfm. Dr. Christian Haßlinger¹

Der Wirtschaftsprüfermarkt unterliegt infolge von Bilanzskandalen massiven regulativen Einflüssen. Deren Auswirkungen wurden anhand einer empirischen Erhebung unter 120 mittelständischen Wirtschaftsprüferpraxen ermittelt. Die Ergebnisse zeichnen ein in Abhängigkeit von der Praxisgröße und dem Tätigkeitsumfang differenziertes Bild. In Reaktion hierauf haben die befragten mittelständischen Wirtschaftsprüferpraxen unterschiedliche Strategien ergriffen, aus denen mögliche strategische Handlungsempfehlungen abgeleitet werden können.

1. Regulative Einflüsse im Wirtschaftsprüfermarkt

1.1. Problemstellung

Begleitet von einer voranschreitenden Internationalisierung wurde die Wirtschaftsprüferbranche zu Beginn des Jahrtausends mit zahlreichen Bilanzskandalen konfrontiert. Zur Wiederherstellung des dadurch in Frage gestellten Vertrauens in die Qualität und Unabhängigkeit des Wirtschaftsprüfers wurden sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene vielfältige gesetzgeberische Aktivitäten entwickelt. Diese fokussierten eine deutlichere Regulierung der Tätigkeitsausübung des Wirtschaftsprüfers und adressierten somit vor allem das zugrunde liegende Berufsrecht. In ihrer Dichte stellten die zahlreichen gesetzlichen Neuerungen der vergangenen Jahre ein Novum für den deutschen Berufsstand der Wirtschaftsprüfer dar.²

Wenngleich sich die Normsetzung zunächst an die Zielgruppe kapitalmarktorientierter Unternehmen (§ 264 d HGB) und deren Abschlussprüfer rich-

tete, wurde kritisiert, dass die veränderten Rahmenbedingungen der Berufsausübung vor allem für mittelständische Wirtschaftsprüferpraxen oftmals unzumutbar und unverhältnismäßig seien.³ Demgegenüber geht der Gesetzgeber in der Tendenz von einer ausgewogenen Gestaltung der Gesetze aus, die auch die Anforderungen kleinerer Praxen berücksichtige.⁴ Für beide Auffassungen fanden sich bisher keine Belege.

1.2. Zielsetzung der Untersuchung

Ausgehend von diesen divergierenden Auffassungen war es Ziel der Untersuchung, die Auswirkungen der normativen Änderungen auf mittelständische Wirtschaftsprüferpraxen zu untersuchen. Dabei galt es zu eruieren, mit



Dr. Christian Haßlinger

Haßlinger GmbH Wirtschaftsprüfungsgesellschaft, Bad Kreuznach
Dr. Peter Widdau, Wirtschaftsprüfer und Steuerberater, Trier

³ Siehe stellvertretend hierzu Vogt, Stbg 2005, S. 142; Farr/Niemann, DStR 2006, S. 1298; Hoffmann, DB 2008, S. 1.

⁴ Hierbei ist auf die Begründungen in den Gesetzesentwürfen zu verweisen, die regelmäßig nur von geringen und nicht bezifferbaren negativen Auswirkungen, z.B. Mehrkosten, ausgehen. Siehe hierzu stellvertretend den Entwurf eines Gesetzes zur Fortentwicklung der Berufsaufsicht über Wirtschaftsprüfer in der Wirtschaftsprüferordnung (Abschlussprüferaufsichtsgesetz – APAG), BR-Drs. 665/2004; Regierungsentwurf eines Gesetzes zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz – BilReG), BR-Drs. 326/2004. Darüber hinaus wird auch auf eher positive Begleiterscheinungen, z.B. geringere Kosten, hingewiesen; siehe hierzu stellvertretend den Entwurf eines Gesetzes zur Stärkung der Berufsaufsicht und zur Reform berufsrechtlicher Regelungen in der Wirtschaftsprüferordnung (Berufsaufsichtsreformgesetz – BAREfG), BR-Drs. 555/2006.

¹ Die Ausführungen beziehen sich auf eine an der Professur für Mittelstandsökonomie der Universität Trier verfasste und von Univ.-Prof. Dr. Axel G. Schmidt betreute Dissertation; vgl. Haßlinger, Strategien mittelständischer Wirtschaftsprüferpraxen infolge der Auswirkungen regulativer Einflüsse auf den Wirtschaftsprüfermarkt, Düsseldorf 2011.

² Beispielgebend sei angeführt, dass die berufsrechtlichen Rahmenbedingungen der Wirtschaftsprüferordnung zwischen den Jahren 1961 und 2000 insgesamt dreimal überarbeitet wurden, während alleine zwischen den Jahren 2000 und 2007 vier Novellierungen in Kraft traten.

welcher Intensität die verschiedenen Änderungen einen Einfluss auf mittelständische Praxen hatten und ob vermeintliche Auswirkungen in Abhängigkeit von deren Größe oder Tätigkeitsumfang stehen. Ein darüber hinausgehendes Ziel bestand in der Frage, ob mittelständische Wirtschaftsprüferpraxen angesichts der regulativen Einflüsse und des dynamischen Marktumfelds besondere Strategien ergriffen haben. Soweit möglich, sollten hieraus Schlüsse für eine geeignete Strategiewahl gezogen werden.

1.3. Methode der Untersuchung

Das formulierte Forschungsziel erforderte den Einsatz sowohl quantitativer als auch qualitativer Erhebungsmethoden. In Vorbereitung der quantitativen Hauptuntersuchung wurde zunächst eine qualitative Vorstudie durch die Befragung von acht Experten unterschiedlicher Interessengruppen vorgenommen.⁵ Die Expertengespräche dienten der Objektivierung und Validierung der Fragebögen. In der sich daran anschließenden quantitativen Hauptuntersuchung, der eigentlichen Erhebung, wurden 120 Wirtschaftsprüferpraxen auf der Basis von drei teilstandardisierten Fragebögen durch telefonische Interviews befragt.

2. Auswirkungen der regulativen Einflüsse⁶

Den Ausgangspunkt der Untersuchung der jüngsten regulativen Einflüsse bildeten neun Gesetze, aus welchen 24 Einzelregelungen hinsichtlich ihrer Auswirkungen auf mittelständische Wirtschaftsprüferpraxen genauer betrachtet wurden. Als grundsätzliche Beobachtung ließ sich feststellen, dass die von den befragten Praxen angegebenen Auswirkungen ein breites Spektrum bilden.

⁵ Neben den Vertretern der drei zu untersuchenden Gruppen wurden Vertreter des Gesetzgebers, der berufsständischen Aufsicht, der berufsständischen Interessenvertretung, der Forschung und Lehre sowie der berufsständischen Beratung befragt.

⁶ Es wird sich im Folgenden auf eine exemplarische Darstellung der Untersuchungsergebnisse beschränkt.

2.1. Bedeutende Auswirkungen

Einige gesetzliche Regelungen waren für die überwiegende Mehrheit der Wirtschaftsprüferpraxen mit deutlichen Auswirkungen verbunden. Hierzu zählt vor allem die durch das Wirtschaftsprüferordnungs-Änderungsgesetz⁷ eingeführte externe Qualitätskontrolle. Trotz der bestehenden Berufsstandards hatte die Qualitätssicherung vor Einführung des Gesetzes einen unterschiedlichen Stellenwert bei den befragten mittelständischen Praxen, so dass im Zuge der Vorbereitung und Durchführung der externen Qualitätskontrolle zahlreiche zusätzliche Maßnahmen erforderlich waren. Die betroffenen Praxen maßen neben den Änderungen bei der Qualitätssicherung den zusätzlichen Organisations- und Prüfungskosten erhebliche Auswirkungen bei. Daneben war auch die Regelung des Abschlussprüferaufsichtsgesetzes⁸ zur kritischen Kontrolle der Prüfungsarbeiten durch die normative Pflicht zur Qualitätssicherung für zahlreiche Praxen mit deutlichen Auswirkungen verbunden. Obwohl die einzelnen Qualitätssicherungsmaßnahmen überwiegend bekannt waren und in weiten Teilen auch schon praktiziert wurden, hat der verpflichtende Charakter des Maßnahmenbündels bei zahlreichen befragten Praxen eine zusätzliche Aufmerksamkeit hervorgerufen. Neben den vorstehenden normativen Änderungen waren weitere gesetzliche Maßnahmen mit erkennbaren Auswirkungen verbunden. Hierzu zählen z.B. die durch das Bilanzrechtsreformgesetz⁹ vorgegebene Prüfung von IFRS-Abschlüssen und die erweiterte Lageberichterstattung sowie die durch das Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz¹⁰ eingeführte Netzwerkdefinition. Es ist festzustellen,

⁷ Gesetz zur Änderung von Vorschriften über die Tätigkeit der Wirtschaftsprüfer (Wirtschaftsprüferordnungs-Änderungsgesetz – WPOÄG), BGBl. I 2000, S. 1769.

⁸ Gesetz zur Fortentwicklung der Berufsaufsicht über Abschlussprüfer in der Wirtschaftsprüferordnung (Abschlussprüferaufsichtsgesetz – APAG), BGBl. I 2004, S. 3846.

⁹ Gesetz zur Einführung internationaler Rechnungslegungsstandards und zur Sicherung der Qualität in der Abschlussprüfung (Bilanzrechtsreformgesetz – BilReG), BGBl. I 2004, S. 3166.

¹⁰ Gesetz zur Modernisierung des Bilanzrechts (Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz – BilMoG), BGBl. I 2009, S. 1102.

dass diese normativen Änderungen für mehrere Befragte mit negativen Einflüssen auf die Organisationskosten, die Prüfungskosten und das Haftungsrisiko einhergingen.

2.2. Unbedeutende Auswirkungen

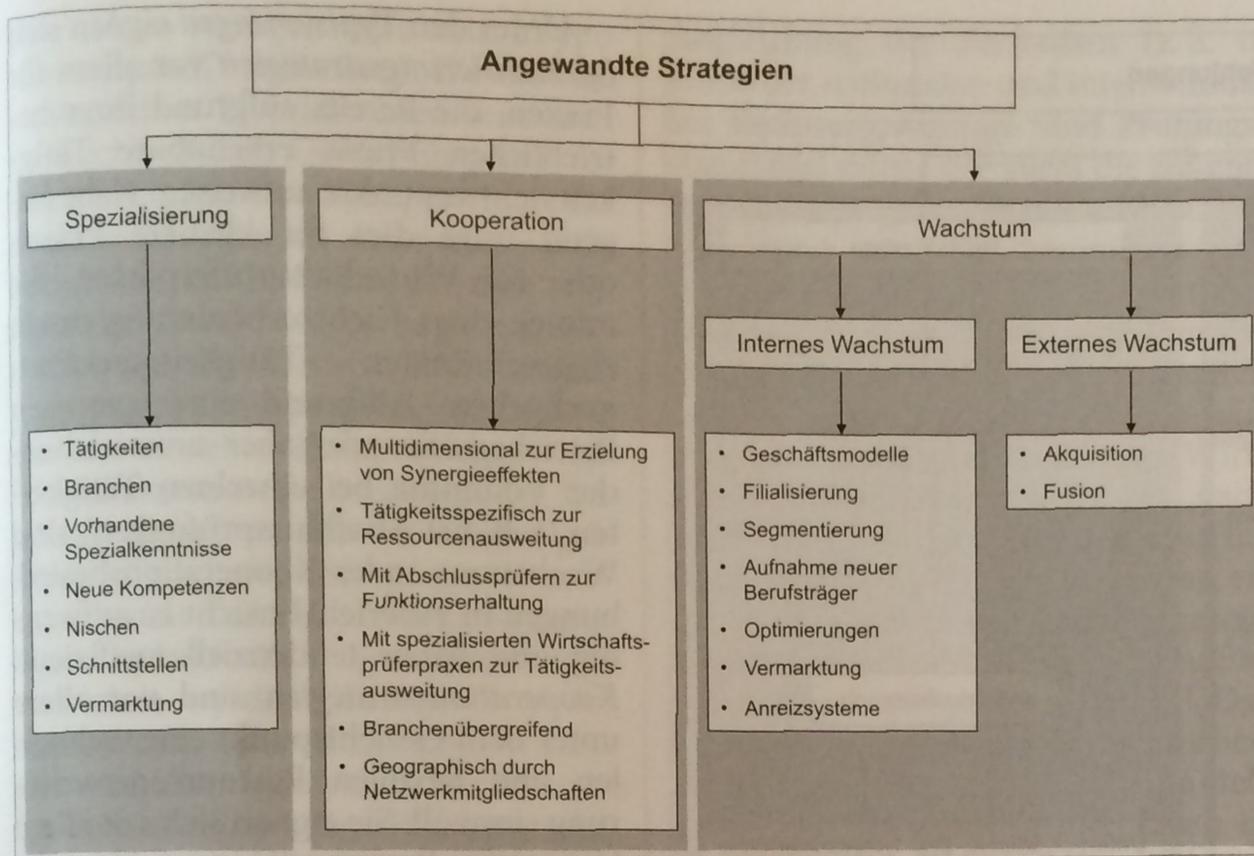
Demgegenüber waren andere normative Änderungen aus Sicht der Befragten insgesamt nur mit geringen Auswirkungen verbunden. Hierbei ist beispielsweise die Verschärfung der berufsrechtlichen Sanktionsmaßnahmen durch das Wirtschaftsprüfungsexamens-Reformgesetz¹¹ und die Einschränkung der Auswahl des Prüfers der externen Qualitätskontrolle durch das Abschlussprüferaufsichtsgesetz zu nennen. Ferner wurde manchen Regelungen des Bilanzrechtsreformgesetzes, z.B. dem Verbot der verantwortlichen Mitwirkung bei prüfungsnahen Dienstleistungen, der Offenlegung des Prüfungsberichts im Insolvenzfall oder der Beschränkung des Umsatzanteils eines einzelnen Prüfungsmandats, nur eine geringe Bedeutung beigemessen.

2.3. Abweichende Bewertung der Auswirkungen

Verschiedene gesetzliche Regelungen wurden von den Befragten hinsichtlich ihrer Auswirkungen abweichend bewertet. Hier lässt sich zum einen die im Berufsaufsichtsreformgesetz¹² festgelegte unbeschränkte Beteiligungsmöglichkeit europäischer Abschlussprüfer an deutschen Praxen nennen. Die Auswirkungen eines vermeintlich intensivierte Wettbewerbs wurden von den befragten Wirtschaftsprüferpraxen mit kapitalmarktorientierten Mandaten als gravierender bewertet als von Wirtschaftsprüferpraxen ohne kapitalmarktorientierte Mandate. Zum anderen wurde der im Bilanzrechtsmodernisierungsgesetz vorgesehene Ausschluss von der Abschlussprüfertätigkeit bei gleichzeitiger Beratung des Mandanten durch einen Kollegen im Netzwerk un-

¹¹ Gesetz zur Reform des Zulassungs- und Prüfungsverfahrens des Wirtschaftsprüfungsexamens (Wirtschaftsprüfungsexamens-Reformgesetz – WPreFG), BGBl. I 2003, S. 2446.

¹² Gesetz zur Stärkung der Berufsaufsicht und zur Reform berufsrechtlicher Regelungen in der Wirtschaftsprüferordnung (Berufsaufsichtsreformgesetz – BAREFG), BGBl. I 2007, S. 2178.



Übersicht 1: Angewandte Strategien von mittelständischen Wirtschaftsprüferpraxen

terschiedlich bewertet: Während bei den befragten Wirtschaftsprüferpraxen ohne kapitalmarktorientierte Mandate mit dieser Regelung eher eine Gefährdung bestehender Kooperationsformen befürchtet wird, erachten die befragten Wirtschaftsprüferpraxen mit kapitalmarktorientierten Mandaten die bestehenden Konstrukte häufiger als hinreichend flexibel.

2.4. Zusammenfassung

Die normativen Änderungen haben sich in der Tendenz durch einen gestiegenen Arbeitsaufwand, ein zunehmendes Risiko und zusätzliche Kosten auf die befragten mittelständischen Wirtschaftsprüferpraxen ausgewirkt. Dadurch hat sich das Nutzen-Kosten-Verhältnis der Tätigkeitsausübung im Allgemeinen und der Abschlussprüfung im Speziellen verschlechtert. Die Intensität dieser Auswirkungen steht dabei in Abhängigkeit zur Praxisgröße und zum Tätigkeitsumfang: kleinere Praxen und Praxen mit einem geringeren Tätigkeitsumfang sind zum Teil deutlich stärker belastet als größere Praxen bzw. Praxen mit einem größeren Tätigkeitsumfang. Verschiedene betriebswirtschaftliche Variablen reflektieren Reaktionsmaßnahmen, die infolge der normativen Änderungen ergriffen wurden und die das Ziel verfolgen, den negativen Einflüssen entgegenzuwirken und die Wettbewerbsfähigkeit zu erhöhen. Die Reaktionsmaßnahmen zeigen in Abhängigkeit von

Tätigkeitsumfang und Praxisgröße unterschiedliche Präferenzen.

3. Anwendung situationsbasierter Strategien

Der zweite zentrale Aspekt der empirischen Evaluation war die Untersuchung der Strategien mittelständischer Wirtschaftsprüferpraxen. Im Zuge der angestrebten Relativierung der beschriebenen Negativfaktoren ließen sich vor allem Wachstumsstrategien zur Umsetzung von Größendegressionseffekten identifizieren.¹³ Die Erläuterungen der Befragten wurden durch die Einordnung in die drei Grundstrategien der Spezialisierung, der Kooperation und des internen und externen Wachstums systematisiert.

3.1. Angewandte Strategien

3.1.1. Verbreitung

Mittels offener Fragen wurden die Wirtschaftsprüferpraxen nach ihrer Strategie befragt. Von 79 Praxen (74,42 %) der insgesamt 106 antwortenden Praxen wurde die Frage nach einer Strategie pauschal bejaht. Es zeigte sich allerdings, dass in 25 Fällen die Beschreibungen von einem nachvoll-

¹³ Zur Wirkung von Größendegressionseffekten siehe auch Schmidt, Der Einfluss der Unternehmensgröße auf die Rentabilität von Industrieunternehmen, Wiesbaden 1995, S. 15.

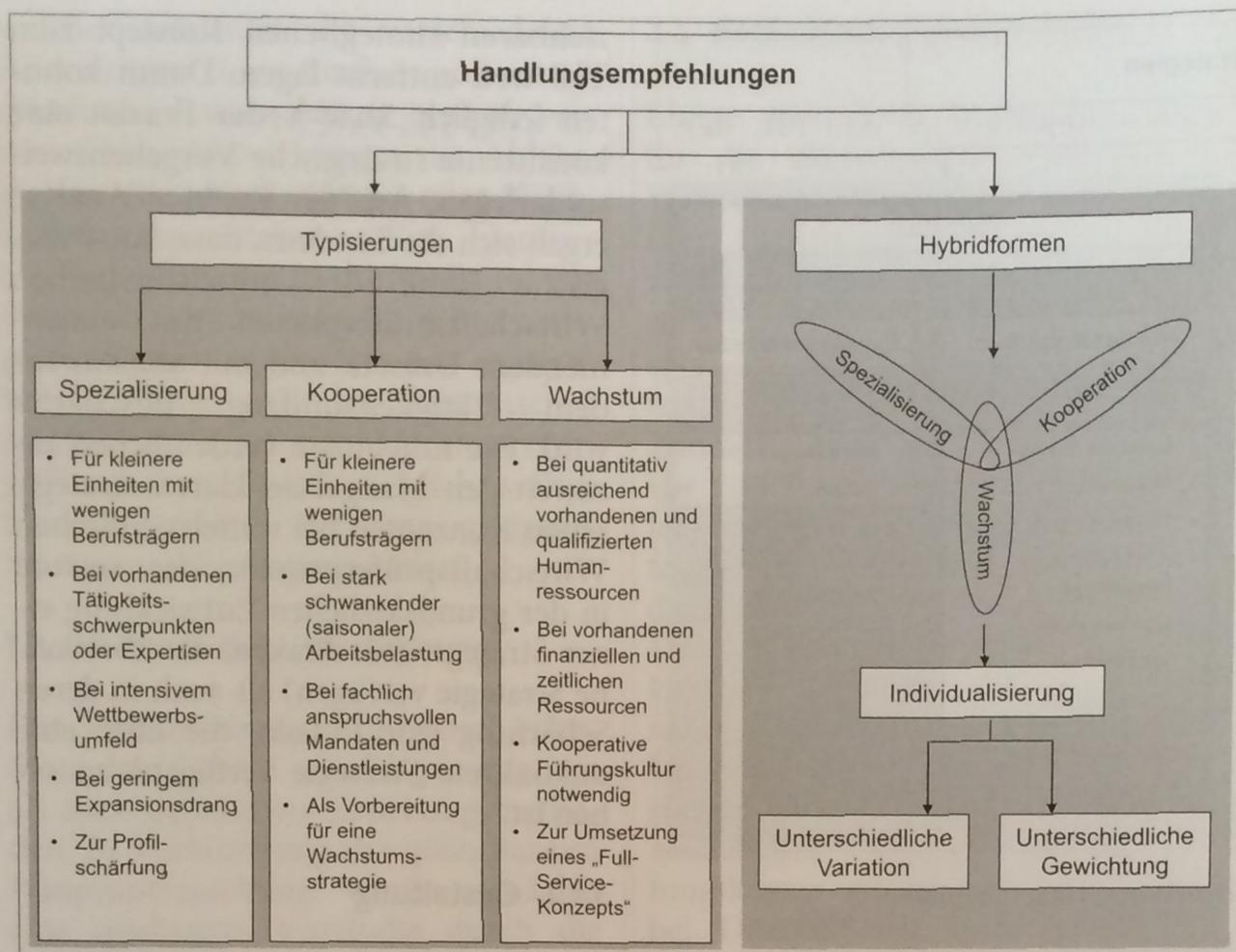
ziehbaren strategischen Konzept zum Teil weit entfernt lagen. Damit konnten lediglich 51,16 % der Praxen eine konsistente strategische Vorgehensweise darlegen. Aus der weiteren Analyse ergab sich die Tendenz, dass das strategische Profil der mittelständischen Wirtschaftsprüferpraxen mit abnehmendem Umsatz und mit abnehmendem Tätigkeitsumfang unschärfer wird. Die Ergebnisse verdeutlichen insoweit den Mangel an klaren strategischen Konzepten bei mittelständischen Wirtschaftsprüferpraxen, der sowohl in der grundsätzlichen Entwicklung einer Strategie (für Praxen, die über keine Strategie verfügen) als auch in deren Schärfung (für Praxen, die über eine unkonkrete Strategie verfügen) zu sehen ist.

3.1.2. Gestaltung

Vor dem Hintergrund der zuvor festgelegten Grundstrategien wurden die von den befragten Wirtschaftsprüferpraxen angewandten Strategien erforscht. Übersicht 1 strukturiert die Gestaltungsformen der angewandten Strategien.

Spezialisierungen werden von den befragten Praxen im Zuge einer klaren Profilbildung verfolgt. Dabei wird einerseits praxisspezifischen Erfordernissen, z. B. der Gestaltung adäquater Dienstleistungen für anspruchsvolle Mandate, Rechnung getragen. Andererseits wird durch den Aufbau von Kompetenzfeldern eine Signalwirkung für bestehende und neue Mandate beabsichtigt. Eine Spezialisierung erfolgt u. a. hinsichtlich bestimmter Tätigkeitsfelder und Schnittstellen. Tätigkeitsspezifisch lässt sich nach innovativen, bedeutungsgewinnenden, bedeutungsverlierenden und traditionellen Wirtschaftsprüferleistungen differenzieren. Eine Schnittstellenspezialisierung erfolgt häufig mittels der Kombination bestimmter Branchen und Tätigkeiten.

Ein wesentliches Motiv mittelständischer Wirtschaftsprüferpraxen für eine *Kooperation* ist die partielle Extension von Kompetenzen. Hierbei sollen kurzfristig Potenziale generiert werden, welche eigenständig nur auf lange Sicht und mit einem hohen Aufwand umgesetzt werden können. Die Hebelwirkung einer Kooperation bietet vor allem Praxen mit einer relativ geringen Größe verschiedene Vorteile, z. B. Qua-



Übersicht 2: Handlungsempfehlungen

litätsverbesserungen und Steigerung der Problemlösungskompetenz durch Erschließung neuer Ressourcen oder die Überwindung von Kapazitätsgrenzen durch ein „Ressourcenpooling“. Darüber hinaus werden die aus einem multidimensionalen Zusammenwirken resultierenden Synergieeffekte häufig zur Kompensation steigender Kosten und Risiken genutzt.

Dem *Wachstum* kommt nach Ansicht zahlreicher Praxen aufgrund der stärkeren Internationalisierungstendenzen eine wesentliche Bedeutung zu. Auch stellen größere bzw. schnell wachsende Mandate höhere Anforderungen an die Beratungsleistungen, was zugleich die Extension eigener Kapazitäten erfordert. Interne Wachstumsstrategien werden oftmals anhand bestimmter Geschäftsmodelle (z.B. „Full-Service-Modell“ oder „Mitfahrer-Modell“) forciert. Allerdings gewinnen auch andere Konzepte, z.B. eine stringente Segmentierung oder spezifische Anreizsysteme, zunehmend an Bedeutung. Die externen Wachstumsstrategien orientieren sich zwar an gängigen Konzepten wie der Akquisition und der Fusion, jedoch werden diese Instrumente verstärkt an branchenspezifische Erfordernisse angepasst.

Die Befragungsergebnisse verdeutlichen, dass die Strategien in sehr unterschiedlicher Intensität und Gestaltung umgesetzt werden. Ferner finden sich

bei den befragten Praxen häufig mehrere strategische Ansätze, die in unterschiedlicher Kombination und Variation betrieben werden.

3.2. Handlungsempfehlungen

Eine Reflektion vorteilhafter Voraussetzungen und möglicher Nachteile oder Risiken der drei identifizierten Grundstrategien führt zu dem Ergebnis, dass diese in Abhängigkeit von dem individuellen Praxisprofil unterschiedlich geeignet sind. Die Äußerungen zahlreicher Praxen implizieren allerdings auch, dass eine Strategie bisher häufig unintendiert ergriffen wurde. Sowohl für diese Zielgruppe als auch für die Wirtschaftsprüferpraxen ohne konkrete Strategie kann es daher von Interesse sein, welche Schlüsse aus dem Verhalten solcher Praxen gezogen werden können, die über eine konsistente strategische Ausrichtung verfügen. Auf Basis der qualitativen Untersuchungsergebnisse sollen nachfolgend Handlungsempfehlungen abgeleitet werden.

Wie Übersicht 2 zeigt, kann zwischen der Konzentration auf die Umsetzung einer singulären Grundstrategie, nachfolgend als *Typisierung* bezeichnet, und der Kombination mehrerer Grundstrategien, nachfolgend als *Hybridform* bezeichnet, unterschieden werden.

Unter den *Typisierungen* eignen sich *Spezialisierungsstrategien* vor allem für Praxen, die bereits aufgrund ihrer betrieblichen Praxis erkennbare Tätigkeitsschwerpunkte aufweisen. Nahe liegend wäre dies für kleinere Praxen oder für Wirtschaftsprüferpraxen, die infolge einer Nichtzertifizierung einem eingeschränkten Tätigkeitsspektrum nachgehen. Aufgrund einer geringen Betriebsgröße oder aber unzureichender Volumina bei einzelnen Tätigkeiten (z.B. bei Abschlussprüfungen) sind Wachstums- oder Kooperationsbestrebungen in vielerlei Hinsicht zu aufwendig und daher tendenziell ineffizient. *Kooperationsstrategien* sind vor allem unter dem Gesichtspunkt einer schnellen und flexiblen Ressourcenerweiterung sinnvoll. Sie eignen sich vor allem für solche Praxen, die zwar über die kritische Masse an Aufträgen (z.B. der Durchführung von Abschlussprüfungen oder einzelner Spezialberatungen) verfügen, aufgrund einer unzureichenden Betriebsgröße jedoch nur mit einer geringen Rentabilität oder unter hohen Risiken tätig sind. Mit Hilfe von Kooperationen können Ressourcen gebündelt und Synergien erzielt werden, wodurch Kosten reduziert, Risiken geteilt sowie die Rentabilität gesteigert werden können. *Wachstumsstrategien* sind vor allem für solche Wirtschaftsprüferpraxen nahe liegend, deren Betriebsgröße eine effiziente und rentable Umsetzung der fachlichen und mandantenbezogenen Anforderungen gestattet. Aufgrund ausreichender Ressourcen und Potenziale können komplexe und anspruchsvolle Prüfungs- und Beratungsleistungen aus eigener Kraft und auf einem einheitlich hohen Qualitätsniveau erbracht werden. Diese Wirtschaftsprüferpraxen können ihre Größenvorteile durch Wachstumsstrategien zusätzlich verstärken und sie z.B. für eine Marktpenetration oder einen Verdrängungswettbewerb ausnutzen.

Die Konzentration auf eine einzelne Strategie kann mit Nachteilen und Risiken verbunden sein. Um dem entgegenzuwirken, schilderten mehrere der befragten Praxen alternativ die Umsetzung unterschiedlicher Kombinationen der drei Grundstrategien. Die als *Hybridformen* bezeichneten Kombinationsmöglichkeiten können daher für Praxen sinnvoll sein, die das Risiko einer einzelnen Strategie scheuen oder nicht über geeignete Voraussetzungen für

eine solche verfügen (also kein „Typisierungsprofil“ aufweisen). Da sich die strategischen Hybridformen aus einer unterschiedlichen Gewichtung und der Variation einzelner Komponenten der drei Grundstrategien zusammensetzen, können deren Gestaltungen stark voneinander abweichen. Es zeigt sich beispielsweise, dass kleinere Praxen häufiger eine primäre Spezialisierungsstrategie um einzelne Komponenten einer Wachstumsstrategie ergänzen. Im Gegensatz dazu lässt sich bei einigen größeren Wirtschaftsprüferpraxen feststellen, dass als Teil einer Wachstumsstrategie punktuelle Spezialisierungen entwickelt werden. Zudem lässt sich beobachten, dass Kooperationsstrategien vor allem favorisiert werden, um Spezialisierungs- oder Wachstumsbestrebungen zu dynamisieren. Die Vielzahl möglicher Variationen strategischer Hybridformen steht einer Verallgemeinerung entgegen, so dass sich Typisierungen und prägnante Handlungsempfehlungen nicht ableiten lassen. Vielmehr ist die Gestaltung einer strategischen Hybridform von dem individuellen Praxisprofil abhängig und muss einzelfallspezifisch analysiert und bewertet werden. Die Umsetzung der Typisierungs- und Hybridformen lässt sich anhand der Darstellung vorbildlicher Strategien in Form von Good-Practice-Beispielen veranschaulichen.¹⁴

4. Fazit

Anhand der Untersuchung ließ sich feststellen, dass die regulativen Einflüsse für die befragten Wirtschaftsprüferpraxen mit deutlichen Auswirkungen einhergingen und dabei in Abhängigkeit von der Tätigkeitsgruppe und der Umsatzklasse unterschiedlich intensiv ausgefallen sind. Unter Berücksichtigung der eingangs dargestellten Entwicklungen lässt sich folgern, dass es vor allem für kleinere Wirtschaftsprüferpraxen zunehmend schwieriger wird, die steigenden fachlichen, berufsrechtlichen und mandantenseitigen Anforderungen zu erfüllen.

Zudem werden als Konsequenz internationaler Harmonisierungstendenzen weitere Veränderungen des berufsrechtlichen Rahmengerüsts die Lage verschärfen. Neben der fortgesetzten

Angleichung der Facharbeit (z.B. in Form der nationalen und internationalen Rechnungslegungs- und Prüfungsstandards) dürfte vor allem die zukünftige Gestaltung der Berufsaufsicht von Bedeutung sein. Ein besonderes Augenmerk ist hierbei auf die aktuelle Diskussion zu dem von der Europäischen Kommission veröffentlichten Grünbuch¹⁵ zu legen. Zur Gewährleistung eines auf Dauer tragfähigen Wirtschaftsprüfermarktes bedarf es nach Auffassung des EU-Kommissars für Binnenmarkt und Dienstleistungen einer größeren Zahl von Prüfungsgesellschaften, die die Nachfrage international tätiger Unternehmen deckt.¹⁶ Daher wird diskutiert, welche rechtlichen Änderungen den Eintritt für mittelständische Wirtschaftsprüferpraxen in internationale Märkte erleichtern könnten.

Über diese Entwicklungen hinaus werden die gesetzgeberischen Aktivitäten zu einer weiteren anbieterseitigen Dynamisierung des Wirtschaftsprüfermarktes beitragen. In dessen Folge könnten sich vor allem im mittelständischen Marktsegment strukturelle Umbrüche ergeben. Nach der gegenwärtigen Lage und den absehbaren Entwicklungen kann daher nicht davon ausgegangen werden, dass sich die Belastungen für mittelständische Praxen in einem wettbewerbsintensiven Umfeld spürbar reduzieren werden. Allerdings werden Wirtschaftsprüferpraxen mit einer bewussten strategischen Ausrichtung im Vorteil sein. Die gezeigten Optionen können mittelständischen Wirtschaftsprüferpraxen einen Anhaltspunkt für die Entwicklung einer individuellen strategischen Ausrichtung zur Verbesserung ihrer Wettbewerbsfähigkeit bieten.

¹⁵ Europäische Kommission, Grünbuch, Weiteres Vorgehen im Bereich der Abschlussprüfung: Lehren aus der Krise (http://ec.europa.eu/internal_market/consultations/docs/2010/audit/green_paper_audit_de.pdf; Stand: 30.04.2011).

¹⁶ Vgl. o.V., GmbH-Report 2008, S. R 379 f.

Handlich – übersichtlich – aktuell

Die **IDW Textausgabe Wirtschaftsgesetze** enthält alle wesentlichen Vorschriften für die tägliche Arbeit von Prüfern und Beratern. Auch anderen Interessierten bietet sie eine sichere Entscheidungsgrundlage. Die 27. Auflage bezieht die gesetzlichen Änderungen mit Rechtsstand 01. Januar 2011 ein.

Käufer der aktuellen Buchausgabe haben die Möglichkeit auf die Online-Version der Wirtschaftsgesetze unter www.idw-verlag.de/wirtschaftsgesetze zuzugreifen. Online haben Sie neben den aktuellen Texten auch Zugriff auf deren Rechtsstand vor Inkrafttreten des BilMoG.



Wirtschaftsgesetze

IDW Textausgabe
27., aktualisierte Auflage, März 2011
2.045 Seiten, gebunden, € 42,00
ISBN 978-3-8021-1499-1

Bestellen Sie jetzt

bei Ihrer Buchhandlung oder unter
www.idw-verlag.de

IDW Verlag GmbH

Postfach 320580 · 40420 Düsseldorf
Tel. 02 11 / 45 61 - 222 · Fax - 206
www.idw-verlag.de



IDW VERLAG GMBH

¹⁴ Siehe hierzu Haßlinger, a. a. O. (Fn. 1), S. 256 ff.