
Inhalt

Vorwort	6
Teil I – Erfolgsfaktor Beratung und Prüfung.....	8
Jörg Hossenfelder und Dr. Heinz Streicher Der WP-Markt in Deutschland	11
Prof. Dr. Matthias H. J. Gouthier und Werner Höffling Service Excellence im Prüfungs- und Beratungsgeschäft.....	27
Dr. Ekkehard zur Mühlen Länderübergreifende Services von Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern	41
Michael C. Wisser »Wir brauchen Prüfer, die über den Tellerrand hinausblicken können«.....	55
Prof. Dr. Thorsten Sellhorn Regulatorische Trends und Qualität der Abschlussprüfung	63
Andreas Wartenberg Skill Shift und Bologna-Prozess: Herausforderungen für die Rekrutierung von Fachpersonal in Beratungs- und Service-Unternehmen	81

Teil II – Aktuelle B2B-Services für die Praxis	89
Michael Niehues	
Reform der Abschlussprüfung – Neue Herausforderungen und offene Fragen	90
Martin Wambach und Dr. Bernd Keller	
Der Abschlussprüfer als Partner der Hidden Champions – Hidden Champions und ihr Umfeld.	96
Ute Benzel	
Weltweite Steuerprozesse managen – Prozesse zentralisieren, Effizienz steigern und stets die Compliance wahren	104
Thomas Schröder	
Liquiditätsrechnung entlang der unternehmerischen Wertschöpfungskette	108
Christian Kampmeyer und Alexander Wrede	
Bewertung von Unternehmen in der Krise – Besonderheiten und Probleme	114
Dr. Frank Hülsberg	
Fraud und Forensic – Ausgangspunkt für forensische Untersuchungen	120
Nils Keil	
Strategische Allianzen – Gemeinsame Sache machen – aber richtig	126
Dr. Torsten Kohl und Marc Schmidt	
Interdisziplinäre Beratung	132
Christoph Tönsgelerleemann und Jürgen Funke	
Compliance Management – Bremse oder Motor des Mittelstandes	138

Daniel Wüst	
Vertrauensvolle Unternehmensinformationen – Der vielfältige Beitrag des Wirtschaftsprüfers	144
Dr. Niels Worgulla und Karen Kurp	
Family Business Governance – Nachfolgeplanung bei Familienunternehmen	148
Björn Pauli und Sandra Schwierz	
Schenken, erben & Co. – Unternehmensbewertung – aber richtig .	154
Andreas Wenzel	
Maßnahmen zur Verbesserung der Informationssicherheit im Mittelstand – Hohes Risikopotenzial im Mittelstand	160
Teil III – 60 führende Partner für Ihr Unternehmen	166
50 führende Unternehmen	168
10 führende Netzwerke und Allianzen	220
Teil IV – Glossar	232
Teil V – Anhang	254
Herausgeber	256
Autoren	257
Literaturverzeichnis	261
Abbildungsverzeichnis	265
Bildnachweis	266