



# Weil wir es können

Schon längst widmen sich Wirtschaftsprüfer nicht ausschließlich dem Analysieren von Bilanzen. Zunehmend stehen sie Unternehmen mit strategischer Beratung zur Seite. Per Hegenberg, Wirtschaftsprüfer und Geschäftsführer bei der Niederrheinische Treuhand GmbH, erläutert für FACTS, welche besonderen Leistungen Wirtschaftsprüferunternehmen in der Lage zu erbringen sind.

**FACTS:** Manche meinen, Wirtschaftsprüfer seien die besseren Berater. Sehen Sie das auch so?

**Per Hegenberg:** Die Beratungsgebiete der Unternehmensberater sind sehr vielfältig. Daher ist die in Ihrer Frage enthaltene allgemeine Aussage nicht haltbar, wenn Sie an den Wirtschaftsprüfer mit klassischem Betätigungsfeld denken. Dazu zählen in erster Linie eben nicht Bereiche wie IT, Personal und Marketing oder technische Fragestellungen wie im Bereich der Produktion eines Unternehmens.

Wirtschaftsprüfer halte ich aber unter Berücksichtigung ihrer fachlichen Qualifikation und der vielfach bereits bestehenden Beziehung zu dem zu beratenden Unternehmen unter anderem für besonders geeignet im Be-

reich der Budgetierung, Erfolgs- und Liquiditätsplanung, Investitions- und Kostenrechnung sowie im Bereich der Finanzierung. Dies gilt auch für Fragen der Sanierung und Umstrukturierung sowie des Kaufs und Verkaufs von Unternehmen sowie die damit oftmals einhergehende Unternehmensbewertung oder Due Diligence.

**FACTS:** Was können Wirtschaftsprüfer denn anbieten, was klassische Unternehmensberater nicht leisten können?

**Hegenberg:** Wir bieten oftmals den Vorzug einer bereits mehrjährigen Mandantenbeziehung, verbundenen mit einer intensiven Kenntnis des Unternehmens und seiner aktuellen Situation. Sowohl das wirtschaftliche und rechtliche Umfeld des Unternehmens als

auch die betrieblichen Abläufe und deren Überwachung sind uns vertraut. Ferner besteht ein enger Kontakt zum Unternehmer, das heißt zum Geschäftsführer, zu Gesellschaftern, aber auch zu Fremdkapitalgebern, die auf vielfache Weise allesamt in anstehende Entscheidungsprozesse einzubeziehen sind.

Durch interdisziplinäre Zusammenarbeit mit anderen Berufsträgern innerhalb der Kanzlei, Steuerberatern und Rechtsanwälten und mit externen Kooperationspartnern gelingt es uns, Lösungen auch bei vielschichtigen Fragestellungen wie Umstrukturierungen sowie dem Kauf oder Verkauf von Unternehmen, Gesellschaftsanteilen oder Geschäftsbereichen aus einer Hand zu bieten. Dabei werden komplexe Problemlösungen im Team erarbeitet.

**FACTS:** Wird sich Ihres Erachtens nach dieser Trend künftig fortsetzen?

**Hegenberg:** Das große Vertrauen, das mittelständische Unternehmen ihrem Wirtschaftsprüfer und Steuerberater entgegenbringen und dessen Wissen um die Probleme seines mittelständischen Mandanten werden dazu beitragen, dass dieses Geschäftsfeld für Wirtschaftsprüfer und Steuerberater zukünftig weiter an Bedeutung gewinnt. Die Berater sollten sich darauf einstellen, die fachlichen Ressourcen aufbauen und zum Nutzen ihrer Mandanten Netzwerke entwickeln.

**FACTS:** In welchen Bereichen brauchen Unternehmen besondere Unterstützung?

**Hegenberg:** Beratungserfordernisse können in allen Unternehmensbereichen auftreten. Schwerpunkte unserer Beratung sind die bereits genannten Beratungsfelder. Zeitliche und personelle Ressourcen der zu beratenden Unternehmen stellen vielfach ein gesondertes Problem dar. Daher bedarf es oftmals der besonderen Unterstützung bei der zeitnahen Umsetzung und der Erfolgskontrolle der geplanten Maßnahmen.

**FACTS:** Über welche Eigenschaften sollte der ideale Unternehmensberater verfügen?

**Hegenberg:** Zunächst einmal sollte er über die notwendige fachliche Qualifikation und über Erfahrung hinsichtlich der anstehenden Probleme verfügen. Er muss Verständnis für das Unternehmen mitbringen und die Sprache seiner Auftraggeber sprechen. Der Berater ist bei seiner Aufgabenbewältigung auf die Unterstützung durch das Unternehmen angewiesen und muss daher ein guter Motivator sein, aber auch über das nötige Durchsetzungsvermögen verfügen. Wegen der Komplexität der anstehenden Fragen sind oftmals Spezialkenntnisse notwendig, bei denen ein geeignetes Netzwerk erforderlich ist. Ziel des Beraters sollten umsetzbare Handlungsempfehlungen sein, deren Realisation möglichst auch von ihm begleitet und überwacht wird. Der Erfolg sollte messbar sein und nachgewiesen werden.

Der Wirtschaftsprüfer und Steuerberater begleitet seinen Mandanten über viele Jahre. Der Erfolg einer betriebswirtschaftlichen Beratung sichert die Existenz des Mandanten und festigt die Mandatsbeziehung. Der Mandant kann davon ausgehen, dass sein Wirtschaftsprüfer den Erfolg des Mandanten im Auge hat.

„Wegen der Komplexität der anstehenden Fragen sind oftmals Spezialkenntnisse notwendig, bei denen ein geeignetes Netzwerk erforderlich ist.“

**PER HEGENBERG,** Wirtschaftsprüfer und Geschäftsführer bei der Niederrheinische Treuhand GmbH



Graziella Mimic ■