

Autor: Olaf Schlippe, Lesezeit: 7 Min.

Eine Alternative für den Mittelstand

Ein Netzwerk kleiner und mittelgroßer Kanzleien bietet eine Antwort auf die Herausforderungen durch große Beratungsgesellschaften

Das internationale Beratungsnetzwerk INAA versteht sich als Alternative zu den großen, weltweit agierenden Beratungsfirmen. The International Network of Accountants and Auditors (INAA) mit Sitz im schottischen Edinburgh ist inzwischen an 46 Standorten in allen größeren Industriestaaten vertreten. Ihm angeschlossen haben sich bisher rund 50 Kanzleien, die zusammen etwa 5.000 Mitarbeiter beschäftigen. Die INAA sorgt aber nicht nur für Kontakte untereinander, sondern achtet auch auf das Qualitätsniveau der einzelnen Mitglieder.





Andreas Schmeer ist Rechtsanwalt, seit 1992 Fachanwalt für Steuerrecht und Partner seit 1984.



Joachim Moselage ist Rechtsanwalt, seit 1999 Fachanwalt für Arbeitsrecht und Partner seit 1988.



Rolf Breuer ist Dipl.- Betriebswirt, Steuerberater seit 1991, Wirtschaftsprüfer seit 1992 und Partner seit 1998.

Die Kanzlei Dr. Neumann, Schmeer und Partner ist eine von drei deutschen Kanzleien des Netzwerkes INAA. In der vor 31 Jahren gegründeten Sozietät arbeiten heute rund 50 Mitarbeiter, darunter 16 Berufsträger. Die Aachener beraten Freiberufler und Kommunen, öffentliche Unternehmen und vermögende Privatleute ebenso wie Stiftungen, gemeinnützige Einrichtungen sowie Kredit- und wissenschaftliche Institute. Die Mehrzahl ihrer Mandate sind jedoch mittelständische Unternehmen.

Die zunehmende Globalisierung der Wirtschaft geht an diesen nicht vorüber. Mitunter sind auch mittelständische Unternehmen gezwungen, Teilbereiche ins Ausland zu verlagern, etwa in der Automobilindustrie, wo bestimmte Produktpaletten in Tschechien oder China gefertigt werden. „Wir hatten ein wenig Sorge, Mandate an große Gesellschaften zu verlieren“, skizziert Wirtschaftsprüfer und Steuerberater Dirc Fröschen, einer von sechs Partnern der Kanzlei, die Beweggründe, sich einem internationalem Netzwerk anzuschließen. Außerdem liegt Aa-

chen in Grenznähe, früher oder später hätten sich grenzüberschreitende Bezüge ohnehin vermehrt ergeben.

So kam es, dass die Kanzlei nach Kooperationspartnern im Ausland Ausschau hielt und gezielt ein internationales Netzwerk suchte, das sich bewusst von großen Beratungsgesellschaften abgrenzt: Ein Netzwerk, dem inhabergeführte Praxen angehören. „Wir beraten unsere Kunden von Angesicht zu Angesicht, sprechen sie persönlich an, müssen als Berater noch alles wissen“, sagt Fröschen. Solche Partner wollten sie auch im Ausland finden. Denn der Mandant sollte auch im Ausland wiederentdecken können, was er kennt und nicht bloß eine Nummer sein. Das Netzwerk der INAA mit seinen zumeist freiberuflichen Mitgliedern versprach, diese Anforderungen zu erfüllen. Vor fünf Jahren bemühte sich die Kanzlei daher um Aufnahme in die INAA.

Es gibt ein Board of Directors, weiß Fröschen, das sich jeden neuen Bewerber zunächst anschaut. Anhaltspunkte bieten die schriftliche Bewerbung und der Internetauftritt der Kanzlei.

