

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis XXXIII

Tabellenverzeichnis XXXVII

Abkürzungsverzeichnis XLI

Teil I Einleitung und Bestandsaufnahme 1

1 Hinführung zu Thema und Konzeption 3

- 1.1 Einleitung 3
- 1.2 Hinführung zu Thema und Problemstellung 5
- 1.3 Kooperation als Wettbewerbsstrategie 7
- 1.4 Ziel und Abgrenzung der vorliegenden Untersuchung 9
- 1.5 Forschungskonzeption der Untersuchung 11
- 1.6 Gliederung und Gang der Untersuchung 12

2 Zentrale Begriffsbestimmungen und Abgrenzung der Arbeit 17

- 2.1 Zum allgemeinen Begriff der freien Berufe 17
- 2.2 Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung 18
 - 2.2.1 Leitbild und Konstitutive Merkmale 19
 - 2.2.2 Überblick über die Tätigkeitsgebiete 21
- 2.3 Zum Begriff der (Unternehmens-)Kooperation 23
 - 2.3.1 Formen kooperativer Zusammenschlüsse 25
 - 2.3.2 Zum berufsrechtlichen Begriff der Kooperation 27
 - 2.3.3 Zum europarechtlichen Begriff des Netzwerks 28
 - 2.3.4 Arbeitsdefinition von Kanzleikooperationen 30
- 2.4 Ergänzende Sprachregelung dieser Arbeit 31
- 2.5 Zum Begriff der Einfluss- oder Erfolgsfaktoren 32

3 Bestandsaufnahme der Unternehmensumwelt 35

- 3.1 Marktvolumen von Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung 35
- 3.2 Markt- und Anbieterstruktur in Deutschland 39
- 3.3 Industrieökonomische Einschätzung des Marktes 45
 - 3.3.1 Markteintritt neuer Wettbewerber und Substitute 45
 - 3.3.2 Wettbewerbsintensität unter bestehenden Anbietern 46
 - 3.3.3 Verhandlungsmacht von Lieferanten und Abnehmern 47

3.3.4	Rolle technologischer Veränderungen	49
3.3.5	Rolle des Gesetzgebers	50
3.4	Bestandsaufnahme von Kanzleikooperationen	50
3.4.1	Wirtschaftliche Bestandsaufnahme	51
3.4.2	Rechtliche Bestandsaufnahme	54
3.5	Zwischenfazit und Kernaussagen zur Bestandsaufnahme	59
 Teil II Systematisierung des Bezugsrahmens		63
4	Theoretischer Hintergrund der Kooperationsforschung	65
4.1	Systematisierung zwischenbetrieblicher Beziehungen	65
4.2	Darstellung kooperationsspezifischer Merkmale	68
4.3	Grundlage theoretischer Erklärungsansätze	70
4.4	Marktorientierter Erklärungsansatz	71
4.5	Ressourcenorientierter Erklärungsansatz	74
4.6	Spieltheoretischer Erklärungsansatz	77
4.7	Transaktionskostentheoretischer Ansatz	81
4.8	Ergänzende theoretische Erklärungsansätze	88
4.8.1	Neuropsychologischer Erklärungsansatz	89
4.8.2	Soziologischer Netzwerk-Erklärungsansatz	90
4.8.3	Wissensbasierter Ansatz	93
4.9	Zwischenfazit und Verknüpfungsmöglichkeiten	94
4.10	Übergang zum ersten Strang des Y-Modells	98
5	Bewertungshypothesen von Kanzleikooperationen	101
5.1	Die generische Wertschöpfung als Allokationsreferenz	101
5.2	Systematische Allokation von Kooperationspotentialen	104
5.3	Identifikation der Anreizfaktoren von Kanzleikooperationen	105
5.3.1	Kosten- und zeitorientierte Anreizfaktoren	106
5.3.2	Marktorientierte Anreizfaktoren	114
5.3.3	Kompetenz- und ressourcenorientierte Anreizfaktoren	118
5.3.4	Risikoorientierte Anreizfaktoren	123
5.3.5	Soziopsychologische Anreizfaktoren	124
5.3.6	Zwischenfazit identifizierter Anreizfaktoren	125
5.3.7	Ableitung von typologischen Bewertungshypothesen	126
5.4	Identifikation der Risikofaktoren von Kanzleikooperationen .	130
5.4.1	Kosten- und zeitorientierte Risikofaktoren	130

5.4.2	Marktorientierte Risikofaktoren	132
5.4.3	Kompetenz- und ressourcenorientierte Risikofaktoren	137
5.4.4	Bindungsorientierte Risikofaktoren	140
5.4.5	Soziopsychologische Risikofaktoren	144
5.4.6	Zwischenfazit identifizierter Risikofaktoren	145
5.4.7	Ableitung von typologischen Bewertungshypothesen	146
5.5	Übergang zum zweiten Strang des Y-Modells	149
6	Wirkungshypothesen von Kanzleikooperationen	151
6.1	Ableitung von Wirkungshypothesen	151
6.2	Hypothesengruppe I – »Gegenseitiges Vertrauen«	155
6.3	Hypothesengruppe II – »Zielfestlegung und Zielkongruenz« . .	158
6.4	Hypothesengruppe III – »Strategische Bedeutung«	160
6.5	Hypothesengruppe IV – »Kooperationsgovernance«	162
6.6	Hypothesengruppe V – »Kooperationsbindung«	166
6.7	Hypothesengruppe VI – »Kanzleikultur- und Führungsstil-Kompatibilität«	168
6.8	Hypothesengruppe VII – »Fachlich-Qualitative Kompatibilität«	170
6.9	Hypothesengruppe VIII – »Homologisch-Strukturelle Kompatibilität«	171
6.10	Hypothese IX – »Kooperationserfahrung«	174
6.11	Hypothese X – »Transfer des Kooperationserfolgs«	176
6.12	Zwischenfazit zur Ableitung von Wirkungshypothesen	177
Teil III	Forschungsmethodik und Empirie	179
7	Konzeption und Untersuchungsverfahren	181
7.1	Grundgesamtheit und Stichprobe der Untersuchung	181
7.2	Organisation und Gang der empirischen Erhebung	182
7.2.1	Die Auswahl einer Datenerhebungsmethode	182
7.2.2	Auswahl des operativen Erhebungsverfahrens	184
7.2.3	Vorbereitung von Datenerhebung und Fragebogen	186
7.2.4	Versand und Vertrieb des Fragebogens	195
7.2.5	Zusammenfassung der Konzeption der Untersuchung	197
7.2.6	Überleitung zur Auswertung des Datensatzes	197

8	Datenmanagement und deskriptive Auswertung	199
8.1	Rücklauf der empirischen Erhebung	199
8.1.1	Qualitäts- und Dispositionskorrektur	200
8.1.2	Vorgang der Datenbereinigung	202
8.1.3	Analyse und Behandlung fehlender Werte – »MVA«	203
8.1.4	Zusammenfassung der resultierenden Datengrundlage	205
8.1.5	Plausibilisierung der Stichprobenrepräsentativität	205
8.2	Überprüfung weiterer Analyse Voraussetzungen	211
8.2.1	Prüfung auf eine Normalverteilung	211
8.2.2	Prüfung auf einen »Common Method-Bias«	212
8.2.3	Prüfung auf einen »Non-Response Bias«	213
8.2.4	Überleitung zu den Untersuchungsergebnissen	215
8.3	Deskriptive Untersuchungsergebnisse	216
8.3.1	Strukturmerkmale der Kanzleien	216
8.3.2	Strukturmerkmale der Kanzleikooperationen	225
8.3.3	Zwischenfazit der Kanzlei- und Kooperationsmerkmale	237
8.4	Übergang zur Operationalisierung und Auswertung des Hypothesenteils	237
9	Operationalisierung und Auswertung des Bewertungsmodells	241
9.1	Auswertung und Antwortverteilung von Anreizfaktoren	241
9.2	Auswertung und Antwortverteilung von Risikofaktoren	246
9.3	Überprüfung der Bewertungshypothesen	250
9.3.1	Methodik nichtparametrischer Vergleichsverfahren	250
9.3.2	Operationalisierung der Bewertungshypothesen	253
9.3.3	Hypothesengruppe I – »Kooperationsstatus«	253
9.3.4	Hypothesengruppe II – »Kanzleigröße«	256
9.3.5	Hypothesengruppe III – »Kooperationsgröße«	260
9.3.6	Hypothesengruppe IV – »Geographische Ausdehnung«	264
9.3.7	Hypothesengruppe V – »Rechtliche Bindungsintensität«	267
9.4	Fazit zu Anreiz- und Risikofaktoren von Kanzleikooperationen	271
9.5	Übergang zur Auswertung des Wirkungsmodells	273
10	Operationalisierung und Auswertung des Wirkungsmodells	275
10.1	Methodik und Anwendung von Strukturgleichungsmodellen	275
10.1.1	Parameterschätzung mit dem PLS-Verfahren	277
10.1.2	Komplexe Wirkungszusammenhänge im PLS-Modell	278

10.2	Globale Gütekriterien eines Strukturmodells	280
10.2.1	Ergänzende Prüfkriterien	282
10.3	Lokale Gütekriterien des Strukturmodells	283
10.3.1	Prüfung von Validität und Reliabilität	284
10.3.2	Verfahren zur Gütebeurteilung reflektiver Messmodelle	285
10.3.3	Verfahren zur Gütebeurteilung formativer Messmodelle	289
10.4	Überprüfung von Signifikanz und Aussagekraft im PLS-Modell	290
10.4.1	Überprüfung der Signifikanz von Moderationseffekten	294
10.5	Operationalisierung der Einflussfaktoren	295
10.5.1	Das Konstrukt »Gegenseitiges Vertrauen«	295
10.5.2	Das Konstrukt »Zielfestlegung und Zielkongruenz« . . .	297
10.5.3	Das Konstrukt »Strategische Bedeutung«	298
10.5.4	Das Konstrukt »Bindungsintensität«	299
10.5.5	Das Konstrukt »Procedural Governance«	301
10.5.6	Das Konstrukt »Contractual Governance«	302
10.5.7	Das Konstrukt »Kanzleikultur- und Führungsstil-Kompatibilität«	303
10.5.8	Das Konstrukt »Fachlich-Qualitative Kompatibilität« . .	303
10.5.9	Das Konstrukt »Homologisch-Strukturelle Kompatibilität«	305
10.5.10	Diskriminanzvalidität anhand Fornell-Larcker	306
10.6	Operationalisierung des Kooperationserfolges	307
10.6.1	IGKE-Index als innovatives Messkonzept der Zielerreichung	310
10.7	Operationalisierung des Kanzleierfolges	321
10.8	Zwischenfazit zur Operationalisierung der Messmodelle . . .	322
10.9	Überprüfung der Bedeutung der Wirkungshypothesen	325
10.9.1	Ableitung von typologischen Merkmalen als Moderatoren	325
10.9.2	Überprüfung globaler Gütekriterien	328
10.10	Hypothesengruppe I – »Gegenseitiges Vertrauen«	329
10.11	Hypothesengruppe II – »Zielfestlegung und Zielkongruenz« . .	332
10.12	Hypothesengruppe III – »Strategische Bedeutung«	334
10.13	Hypothesengruppe IV – »Kooperationsgovernance«	337
10.14	Hypothesengruppe V – »Kooperationsbindung«	340
10.15	Hypothesengruppe VI – »Kanzleikultur- und Führungsstil-Kompatibilität«	341
10.16	Hypothesengruppe VII – »Fachlich-Qualitative Kompatibilität«	343

10.17 Hypothesengruppe VIII –
 »Homologisch-Strukturelle Kompatibilität« 344

10.18 Hypothese IX – »Kooperationserfahrung« 345

10.19 Hypothese X – »Transfer des Kooperationserfolgs« 347

10.20 Fazit zu den Einflussfaktoren von Kanzleikooperationen 349

10.21 Übergang zum Schlussteil der Arbeit 353

Teil IV Schlussbetrachtung und Ausblick 355

11 Zentrale Ergebnisse und Rückschlüsse 357

11.1 Zusammenfassende Diskussion der Untersuchungsergebnisse 359

11.1.1 Ebene der Wirkungshypothesen 359

11.1.2 Ebene der Bewertungshypothesen 360

11.1.3 Regulation, Allokation und Kooperationsbindung 361

11.1.4 Kooperationsbereitschaft und Kooperationskompetenz 362

11.2 Größenbezogene Handlungsempfehlungen 363

11.2.1 Handlungsempfehlungen für Kleinkanzleien 363

11.2.2 Handlungsempfehlungen für mittelgroße Kanzleien 364

11.2.3 Handlungsempfehlungen für Großkanzleien 365

11.3 Theoretische und Managerielle Implikationen 366

11.4 Limitationen der Erklärungskraft und Korrektive 368

11.5 Ausblick auf zukünftige Forschungsfragen 370

11.6 Schlussbetrachtung und Fazit 372

Teil V Anhang und Literaturverzeichnis 379

Anhangsverzeichnis 381

A Materialien der Umfrage zu Kanzleikooperationen 383

A.1 Einladungsmail zur Teilnahme an der Untersuchung 383

A.2 Online-Fragebogen der Untersuchung 384

A.3 Struktur des Fragebogens 410

B Ergänzende Paarvergleiche des Bewertungsmodells 411

B.1 Hypothesengruppe II – »Kanzleigröße« 411

B.2 Hypothesengruppe III – »Kooperationsgröße« 415

B.3 Hypothesengruppe V – »Rechtliche Bindungsintensität« 421

C	Details zu Moderationseffekten des Wirkungsmodells	427
D	Screenshots aller Modelle mit Bootstrap und PLS-Werten	429
E	Indikatorenachweis der Konstrukte und des IGKE-Index	451
E.1	Konstruktindikatoren der Hypothesen im PLS-Modell	451
E.2	Konstruktindikatoren des Kanzleierfolgs	452
E.3	Konstruktindikatoren des IGKE-Validierungsmodells	452
E.4	Einzelbetrachtung von Zielbedeutung und Zielerreichung . .	453
F	Curriculum Vitae des Autors	455
	Literaturverzeichnis	457



<http://www.springer.com/978-3-658-08173-7>

Kanzleikooperationen in Steuerberatung und
Wirtschaftsprüfung
Eine empirische Analyse von Coopetition-Modellen als
strategische Gestaltungsoption des
Kanzleimanagements
Wollgarten, S.
2015, XLVI, 510 S. 95 Abb., Hardcover
ISBN: 978-3-658-08173-7