

# RP Richter setzt auf Dienste aus einer Hand

Kombinierter Auftritt in Steuer- und Rechtsberatung – Stabile Mandantenbeziehungen helfen in der Krise

Von Sabine Wadewitz, Frankfurt

**Börsen-Zeitung, 6.5.2009**  
„Brückenbauer zwischen Recht und Wirtschaft“ lautet der Slogan von RP Richter & Partner. „Wir sind eine multidisziplinäre Kanzlei von Steuerberatern, Wirtschaftsprüfern und Rechtsanwälten“, erklärt Firmengründer und Managing Partner Wolfgang Richter im Gespräch mit der



Börsen-Zeitung. Die im Herbst 2001 mit 13 Personen gegründete Firma hat heute 25 Partner und mehr als 180 Mitarbeiter. Vertreten ist die Sozietät an den drei Standorten München, Frankfurt und Stuttgart, in den nächsten Jahren sollen Büros in Hamburg und im Rheinland dazukommen.

Die Charakterisierung als Beratungshaus ist aus Sicht des Gründers treffender als die der klassischen Anwaltskanzlei. Doch: „Wir geben kein uniformes Bild.“ Kern des Geschäfts sei die Steuerberatung, aber stets gepaart mit der rechtlichen Umsetzung der Themen. Mit dem Service aus einer Hand wolle man sich von Wettbewerbern absetzen. Restrukturierungen oder Ideen zur steuerlichen Gestaltung bedürften in der Regel der gesellschafts- und steuerrechtlichen Realisierung.

Die klassische Wirtschaftsprüfung macht knapp 20% des Umsatzes aus, auf den gleichen Beitrag kommt die Sparte Compliance, die von Steuererklärungen und Buchhaltung für Firmen lebt. Den Löwenanteil der Erlöse von zuletzt gut 26 Mill. Euro (2008) generiert RP Richter mit der

Unterstützung von Projekten in der Gestaltungsberatung, Corporate Finance, Mergers & Acquisitions und Private Equity. Mandanten sind vermögende Familien und deren Family Offices, mittelgroße Firmen, Private-Equity- und Venture-Capital-Häuser, aber auch kleinere Börsenwerte und Stiftungen. Das M&A-Geschäft umfasse in der Regel Transaktionen im zwei- und dreistelligen Millionenbereich.

Eine der Adressen, die am Markt bekannt sind, sind die Gebrüder Strüngmann, die RP Richter bei verschiedenen Beteiligungen an börsennotierten Unternehmen unterstützte. Traditionell ist die Kanzlei im Krankenhausmarkt verankert, sie hat zum Beispiel die private Klinikgruppe Schön in Transaktionen begleitet und betreut zahlreiche öffentlich-rechtliche Krankenhäuser und die private Sana-Gruppe laufend.

„Wir setzen auf die laufende Beratung, nicht nur auf Transaktionen“, unterstreicht Richter, der vor der Kanzleigründung die Steuerabteilung von Ernst & Young in München leitete. Ziel sei die dauerhafte Begleitung der Mandanten. Dieses Basisgeschäft gebe der Sozietät Stabilität, so dass sie auch von der Wirtschaftskrise nicht so stark betroffen sei. Mit dem größten Kunden erziele das Unternehmen ca. 5% der Erlöse.

## Wachstumsschub

„Wir wachsen weiter und entlassen keine Mitarbeiter.“ In der Krise werde die Profitabilität gleichwohl zurückgehen und nicht mehr „das hohe Niveau von 2008 erreichen“. Die Zahl der Transaktionen sei deutlich rückläufig. Nach einem organischen Umsatzwachstum von 25% im vergangenen Turnus will Richter 2009 trotz der Konjunkturfalte um 20% zulegen. Wenn es nachher 15% würden, sei es „auch nicht schlecht“. Es würden zwar auch aktuell Transaktionen angeschaut, doch viele müssten warten, ob die Finan-

zierung laufe. Strategen seien auf der Suche nach Akquisitionen, warten aber oft noch, ob die Preise weiter fielen. Richter arbeite zudem mit Distressed-Fonds zusammen, die intensiv Ausschau hielten – und genügend Geld hätten. Druck auf die Stundensätze gebe es in Teilbereichen. „Bei Ausschreibungen findet sich immer ein Wettbewerber, der



Wolfgang Richter

gerade die Nerven verliert“, sagt Richter. Vor allem in der Wirtschaftsprüfung komme es vor, dass Aufträge ganz klar unter Selbstkosten vergeben würden. „Wir machen diesen Wahnsinn nicht mit.“ Auch im Corporate-Finance-Bereich seien solche Kalkulationen gelegentlich zu beobachten, weniger in der anwaltlichen Beratung. Seine Sozietät versuche, relativ viel Festpreise und Pauschalen zu vereinbaren.

Das Wachstum 2008 sei von allen Beratungsfeldern getragen gewesen. „Es war ein starkes Jahr“, dank eines lebhaften M&A-Treibens und großen Beratungsbedarfs im Zusammenhang mit der Unternehmenssteuerreform. Profitiert habe RP Richter außerdem davon, dass die Kanzlei zahlreiche „Lichtenstein-Fälle“ betreut habe – von der Selbstanzeige der Steuersünder bis zu deren Begleitung in Strafverfahren. Keimzelle der Kanzlei ist das Münchner Büro.

Am Finanzplatz Frankfurt startete RP Richter erst vergangenes Jahr und arbeitet inzwischen mit zwölf Mitarbeitern. Tätigkeitsschwerpunkte sollen Immobilientransaktionen und die Konzeption von Fonds werden. Mehr und mehr Privatkunden halten nach Erkenntnissen Richters derzeit aus Gründen des Inflationsschutzes nach Objekten Ausschau. Aufbauen wolle man aber auch Geschäft in Financial Services für Privatkunden.

Ende 2010 zielt die Kanzlei im Frankfurter Büro auf 50 bis 60 Mitarbeiter. In Stuttgart arbeiten bislang sechs Mitarbeiter, Ende 2010 sollen es 20 sein. Schwerpunkt ist dort die Beratung von öffentlicher Hand, gemeinnützigen Organisationen und Gesundheitsinstitutionen.

Junge Kollegen lockt Richter mit der Aussicht, rasch Mandantenkontakt zu bekommen. Allerdings dauert es für einen jungen Anwalt bei RP Richter in der Regel sechs bis sieben Jahre bis zur Partnerschaft, in der Wirtschaftsprüfung deutlich länger. Unter den Partnern sind die Anwälte knapp in der Minderheit gegenüber den Wirtschaftsprüfern und Steuerberatern.

## Flexibler Lockstep

In der Vergütung setzt Richter auf Partnerebene auf einen flexiblen Lockstep mit Fixum und variablen, leistungsorientierten Anteilen. „Mir war es immer wichtig, dass ein exzellenter junger Partner im Zweifel mehr verdienen kann als ein Senior Partner“, erklärt Richter. Sonst entstehe für die Seniors der Druck, früher auszusteigen, als ihnen lieb sei. Auch Rainmaker müssten deutlich besser bezahlt werden als Kollegen, die eher nur ihre Mandate gut betreuten. Den Leistungsanteil in der Vergütung legt ein Komitee fest. Es gebe keine Profitcenter – „diese sind hinderlich, um den Mandanten in der Gesamtheit zu sehen und den fähigsten Mitarbeiter an den Fall zu setzen“.