Größe und Internationalität sind der Schlüssel zum Erfolg

Fünf Fragen an Bernd Depping, Geschä□sführer der neu gegründeten BDO Restructuring

Sind WP-Gesellschaften die erfolgreicheren Anwaltskanzleien? – Dies war der, zugegeben, provokante Titel eines vielbeachteten AnwaltSpiegel-Panels, das wir 2014 in Frankfurt am Main durchgeführt haben. Die Antwort war ein klares „Jein", aber seitdem ist deutlich geworden, dass viele Sozietäten erheblichen Respekt haben vor dem Wettbewerb – insbesondere mit den „Big Four", also PwC, KPMG, EY und Deloitte, die alle inzwischen kräftig im Rechtsmarkt mitmischen.

Interessant ist vor diesem Hintergrund eine aktuelle Entwicklung, die nur scheinbar außerhalb des Blickpunkts liegt. Die Nr. 5 der WP-Branche BDO (1.900 Mitarbeiter, etwa 208 Millionen Euro Umsatz p.a.) integriert die sehr angesehene Essener Insolvenzboutique dnp Depping. Gemeinsam gehen die Partner, zukünftig von Düsseldorf aus, als BDO Restructuring GmbH an den Start. Das ist ein spannender Merger mit viel Potential, denn die Ziele der neuen Einheit sind nicht auf Deutschland beschränkt. Im Gegenteil. Thomas Wegerich sprach mit Bernd Depping über Strategien, Hintergründe und Pläne.

Deutscher AnwaltSpiegel: Herr Depping, weshalb schließt sich eine mittelständische und im Markt sehr gut positionierte Insolvenzkanzlei mit einem, im Vergleich, Branchenriesen wie BDO zusammen – einer Gesellschaft, die schon heute in 151 Ländern weltweit Beratung im Insolvenzrecht und im Bereich Sanierung anbietet?

Depping: Wir glauben, dass in der Größe und Internationalität von BDO der Schlüssel zum Erfolg für eine schlagkräftige Insolvenzverwaltungseinheit – wie unsere – liegt. Man braucht viele Kapazitäten im Hintergrund, um große und internationale Fälle abzuwickeln. Auf diese Ressourcen können wir jetzt in über 1.300 Büros weltweit zugreifen. Darüber hinaus werden wir uns auch mit den zum Teil sehr starken Insolvenzverwaltungseinheiten – etwa von BDO UK – vernetzen. Das nationale Netzwerk von BDO mit 24 Standorten im gesamten Bundesgebiet ermöglicht unserer Insolvenzverwaltung zudem einen starken Zugang zu den Mandanten und Multiplikatoren in Deutschland.

Die Stoßrichtung Ihres Mergers zielt also klar auf die internationalen Märkte und das hochvolumige internationale Beratungsgeschäft. Wie habe ich mir das praktisch vorzustellen: Ist die BDO Restructuring so etwas wie eine sehr spezialisierte Serviceeinheit im internationalen BDO-Netzwerk?

Ganz genau. Wir sind jetzt in der Lage, große Verfahren mit Auslandsberührung abzuwickeln. BDO ist weltweit in über 151 Ländern vertreten und in der Lage, dort Assets zu administrieren. Verfahren, die von Deutschland aus abgewickelt werden und die Auslandsberührung aufweisen, sind für uns daher nunmehr in grei□ arer Nähe.

Warum gerade BDO als Partner – und von wem ging die Initiative für den Zusammenschluss aus?

BDO ist wegen seiner Marktpositionierung für unsere Tätigkeiten der ideale Partner. BDO hat durch seine Ausrichtung im gehobenen Mittelstand wenig Potential für Interessenkon□ikte mit der Wirtschaftsprüfung. Wir sind gleichwohl in einem Segment, das für die Insolvenz- und Restrukturierungsberatung sehr interessant ist. Die Insolvenz von DAX-Unternehmen ist doch eigentlich kein Thema. BDO ist darüber hinaus groß, aber doch pragmatisch und schnell entscheidungsfähig. Anlässlich der Zusammenarbeit in früheren Fällen konnten wir uns davon überzeugen; in diesem Kontext ist auch der Gedanke eines Mergers entstanden

□

Deutscher AnwaltSpiegel: Wir sprachen bereits über die großen internationalen Bühnen, auf denen Sie zukünftig mitspielen möchten. Aber welche Ziele verfolgen Sie im deutschen Markt?

Wir möchten insbesondere bei großen Sanierungen und Verwaltungen eine Rolle spielen, die viel betriebs- und □nanzwirtschaftlichen Sachverstand fordern. Unsere Einheit steht für Sanierung und Fortführung, BDO für herausragende □nanzwirtschaftliche Expertise. Das ist eine gute Symbiose, um Sanierungen bei Unternehmen, die große Kapazitäten erfordern oder sehr komplex sind, erfolgreich durchzuführen. Besonderes Augenmerk wollen wir auf die Bereiche „Gesundheitswesen" und „kommunale Unternehmen" legen.

Und wie schätzen Sie eigentlich den Wettbewerb in Deutschland und international ein? Sind die Big Four nicht bereits uneinholbar entrückt – oder sehen Sie, umgekehrt, Chancen durch die regulatorischen Entwicklungen in Europa und darüber hinaus?

Sie sprechen genau den richtigen Punkt an. Dadurch, dass BDO gerade nicht bei den großen DAX-Werten prüft, liegt für unsere Tätigkeit der Vorteil gerade in dem weniger regulierten Umfeld und dem dadurch niedrigeren Kon□iktpotential mit der Wirtschaftsprüfung. Wir sind gespannt, wie sich der Wettbewerb verhalten wird.

Herr Depping, ich danke Ihnen für dieses Interview und Ihre o□enen Worte. Es ist ein spannendes Projekt, das Sie da aufsetzen. Wir werden die Entwicklung von BDO Restructuring weiter eng verfolgen. F

ANZEIGE

NEU seit 22. Juli 2015!
Jetzt kostenlos abonnieren!

IntellectualProperty
www.intellectualproperty-magazine.com

Im neuen Online-Magazin IntellectualProperty berichten namhafte Autoren aus der Anwaltschaft, aus Institutionen und Unternehmen sowie nicht zuletzt praxisorientierte □issenschaftler über die gesamte □andbreite des gewerblichen □echtsschutzes□□renzüberschreitende und internationale □ragestellungen werden dabei immer berüc□sichtigt□

□era□□e□er: FRANKFURT BUSINESS MEDIA □□ □□ – Der F.A.Z.-Fachverla□□n□□er□ an □a□ P□□l□her□□□ □□

FRANKFURT BUSINESS MEDIA DER F.A.Z.-FACHVERLAG
GLP German Law Publishers www.germanlawpublishers.com

Partner:
AMPERSAND
BOEHMERT & BÖHEMERT
dfmp
EY Building a better working world
RECHTSANWÄLTE ESCHE WIRTSCHAFTSPRÜFER SCHUMANN STEUERBERATER COMMICHAU
JONAS
Linklaters
UEXKÜLL & STOLBERG PATENTANWÄLTE SEIT 1958
Wragge Lawrence Graham & Co

Kontakt:
FRANKFURT BUSINESS MEDIA – Der F.A.Z.-Fachverla□ Kar□n □an□l Tel.: □□□ □□□□-□□□-□□□□ kar□n.□an□l□ □rank□rt-□□.co□