

Diskussion. »Kanzlei & Karriere« lautet das neue Veranstaltungsformat der »Presse«, das letzte Woche seine Berufsbild und Perspektiven von M&A-Anwälten.

M&A-Anwalt – ein Mythos steht

Schenkt man der jüngsten Studie von Uniport, dem Karriereservice der Universität Wien, Glauben, so wollen zwar 50 Prozent aller österreichischen Jus-Studierenden nach erfolgreichem Studienabschluss in eine Kanzlei eintreten, doch nur jeder Fünfte dieser Gruppe strebt den Beruf des Wirtschaftsanwalts an.

Ist das alarmierende Ergebnis als eine Folge der Krise im M&A-Geschäft zu werten? Wie ist es um das von Mythen umrankte Berufsbild des M&A-Anwalts aktuell bestellt? Welche Qualifikationen werden von einem guten M&A-Berater verlangt und welche Qualitäten zeichnen ihn aus? Fragen, die von Nikolaus Koller, dem Moderator der Eröffnungsveranstaltung »Kanzlei & Karriere«, an eine prominent besetzte Expertenrunde im Palais Coburg weitergeleitet wurden.

Anspruchsvoll und wunderbar

„Zunächst einmal ist zu sagen, dass es sich um einen wunderbaren Beruf handelt. M&A ist eine Querschnittsmaterie, die von einer Vielfalt an rechtlichen Themen geprägt wird. Eine Branche, die nur die besten Leute anzieht“, meint Clemens Hasenauer, Partner und Head of Department Corporate Transactions bei CHSH (Cerha Hempel Spiegelfeld Hlawad). Dass die Tätigkeit höchstes Engagement erfordert, verstehe sich von selbst. Arbeitszeiten von neun bis 17 Uhr seien nicht zu erwarten, auch wenn hierzulande nicht ganz der amerikanische Spruch gelte: „Frdlich Freitag, nur noch zwei Arbeitstage in dieser Woche!“

Vielseitigkeit ist gefragt

Von „einer außergewöhnlich anspruchsvollen Materie, die Spaß bereitet und die auch nur mit Freude an der Arbeit gut bewältigt werden kann“, spricht Armin Toifl, General Counsel Legal & Compliance für Siemens Austria & Central Eastern Europe. „Vielseitiges Interesse ist gefragt. Sowohl an kommerziellen Themenaspekten als auch an steuerlichen und vertragsstrategischen“, betont Toifl.



Direkter Kontakt mit der Unternehmensspitze, Einbindung in strategische Entscheidungen sowie Internationales Arbeiten: Davon der Tenor des Expertenpanels (v. l. n. r.): Armin Toifl, Clemens Hasenauer, Moderator Nikolaus Koller, Susanne Kalss, Wolfgang

Auf die Frage, nach welchen Kriterien firmenexterne Rechtsberater von Unternehmen ausgewählt werden, antwortet Wolfgang Michler, Bereichsleiter Recht Österreichische Elektrizitätswirtschafts-Aktiengesellschaft (Verbund), mit einem gereihten Kriterienkatalog: „Zuerst schauen wir auf den Preis des Wirtschaftsanwalts, der in Relation zur Komplexität der Aufgabe stehen muss. Zum Zweiten achten wir auf die Leistung und bei Auslandseschäften insbesondere auf das Knowhow betreffend das lokale Recht und dessen Auslegung. Drittens spielt Diversifikation eine

Rolle. Wir wollen nicht unbedingt immer auf den gleichen Anwalt setzen.“ Von guten M&A-Anwälten erwartet Michler, dass sie möglichst schnell kritische Situationen erfassen und Probleme des Unternehmens mit vollem Engagement quasi zu ihren eigenen Problemen deklarieren.

„Ist durch die Arbeit zugekaufter Anwälte leistungsmäßig ein deutlicher Mehrwert zur firmeneigenen Rechtsabteilung auszumachen, gibt es von unserer Seite auch kein Bedauern, wenn die Honorarnote einmal höher ausfällt“, bringt Michler den Anspruch poin-

tiert auf den Punkt. Dass die umfassenden Kompetenzen der Wirtschaftsanwälte eine entsprechende Ausbildung erfordern, erläutert Susanne Kalss, Universitätsprofessorin am Institut für Zivil- und Unternehmensrecht an der WU.

»Lehrpläne gut abgestimmt«

„Die Lehrpläne sind auf die praktischen beruflichen Anforderungen gut abgestimmt. Wir legen Wert auf eine solide wirtschaftliche wie juristische Ausbildung, die mehr als nur Basiskenntnisse vermittelt.“ Dabei gilt es seitens der Universität die wirtschaftsrechtlichen Themen so zu präsentieren, dass sie auch auf entsprechendes Interesse stoßen.

Kein leichtes Unterfangen, wie Kalss an einem Beispiel illustriert: „Als ich im Unterricht die Bawag-Krise thematisiert habe, kam es zu regen Diskussionen, solange das Thema auch in den Zeitungen omnipräsent war. Ein Jahr später hatte sich bei den Studierenden das Wissen um Details eher verflüchtigt.“ Laut Kalss besteht eine der größten Herausforderun-

Premiere feierte. Debattiert wurde im Palais Coburg über

VON CHRISTIAN LENOBLE

auf dem Prüfstand



profitieren M&A-Anwälte in ihrer Karriere – auch wenn sie andere Laufbahnen einschlagen, lautete Michler und Martin Hagleitner.

gen für Lehrende darin, junge Leute so zu motivieren, dass sie Wissen nicht nur aufnehmen, sondern auch lernen, dieses kreativ umzusetzen.

Von ehemals steinigem Bildungswegen und der Bedeutung kreativer Herangehensweise an den Beruf weiß auch Martin Hagleitner, Partner und Geschäftsführer Österreich/CEE im Malik Management Zentrum St. Gallen, zu berichten: „Gerade im so weit gefassten M&A-Bereich mit seinen komplexen Sachverhalten müssen Anwälte die Fähigkeit erwerben, Wesentliches rasch zu destillieren und Führungsqualität zu demonstrieren.“

Studium bietet Voraussetzungen

Ein wirtschaftliches und juristisches Studium sei dafür eine gute Basis, aber nicht mehr. „An der Universität nimmt man die Voraussetzungen mit. Der Rest erfolgt on the job“, so Hagleitner. Sich anfangs durchbeißen und stets bestrebt sein, über den Tellerrand zu blicken, lautet die Devise für Wirtschaftsanwälte. Für die notwendige Motivation sollte eine Reihe von berufsspezifischen „Zuckerl“ sorgen. „M&A-Anwälte haben in ihrer exponierten Tätigkeit zwar wenige Pardons im Talon, aber sie stehen dafür im Rampenlicht,

agieren am Puls der Zeit“, betont Clemens Hasenauer und findet die Zustimmung von Armin Toifl: „Die Karriereperspektiven sind exzellent, und der Sprung vom M&A-Profi ins Management ist nicht weit, wie viele unternehmensinterne Beispiele zeigen.“

Dennoch herrscht unter Fachleuten Einigkeit, dass die Wirtschaftskrise auch oder vor allem im M&A-Bereich festzumachen ist. Jüngste Statistiken fassen in Zahlen, was die Branche schon seit Ende 2008 spürt. So wurden nach Angaben des Infodienstleisters mergermarket im ersten Quartal dieses Jahres in Europa 856 Fusionen und Übernahmen im Wert von insgesamt rund 86 Milliarden Euro angekündigt, was in Volumen und Wert ein Minus von drei Prozent gegenüber dem Vergleichszeitraum 2009 bedeutet. Seit 1998 war laut mergermarket-Analysten kein erstes Quartal so schwach wie das heurige.

„Anzahl und Volumen der Transaktionen werden noch lange nicht das Niveau der Vorkrisenzeit erreichen“, ist Martin Hagleitner überzeugt. Das M&A-Business sei deshalb aber keineswegs tot. Aktuell werden Varianten wie Auslagerungen, Joint Ventures oder Teilstilllegungen vermehrt zum The-

»Die heutigen Lehrpläne sind auf die praktischen beruflichen Anforderungen, auf die juristischen und wirtschaftlichen Aspekte gut abgestimmt.«

Susanne Kalss, Universitätsprofessorin am Institut für Zivil- und Unternehmensrecht an der WU

»Wirtschaftsanwälte müssen im Job die Fähigkeit erwerben, Wesentliches rasch zu destillieren und Führungsqualität zu demonstrieren.«

Martin Hagleitner, Partner und Geschäftsführer Österreich/CEE im Malik Management Zentrum St. Gallen

ma. Die Protagonisten unter den Wirtschaftsanwälten müssten eben unter Beweis stellen, dass sie auch in verwandten Rechtsgebieten firm sein können. Clemens Hasenauer nimmt den Rückgang der Transaktionen zur Kenntnis, ohne in Katastrophenstimmung zu verfallen: „Die Transaktionen werden anders geführt. Es gibt inhaltliche Wandlungen, die interessante Arbeitsgebiete zutage fördern.“ Zudem sei bereits jetzt wieder eine leise Zunahme im M&A-Geschäft zu spüren.

Bei der abschließenden Frage von Moderator Nikolaus Koller, warum angehende Anwälte gerade in der aktuellen Krisenzeit einen Einstieg ins M&A-Business ins Auge fassen sollen, sind sich die Diskutanten einig. „Das ist wie ein antizyklisches Investment zu betrachten. Man bringt sich heute ein und sammelt in der gesamten Breite der Materie Erfahrungen, um voll dabei zu sein, wenn das Geschäft wieder richtig in Schwung kommt“, so die Experten unisono.