

Der perfekte Investment Banking-Lebenslauf

An Ratgebern für Lebensläufe herrscht gewiss kein Mangel. Allerdings unterscheiden sich die Anforderungen je nach Branche und Beruf gravierend, was die meisten Ratgeber schlicht unterschlagen. Daher haben wir Headhunter und ehemalige Investmentbanker gefragt, was sie in der Praxis regelmäßig an Investmentbanking-Lebensläufen stört und wie Bewerber es mit wenigen Handgriffen besser machen.

1. Im Zentrum steht immer die Transaktionserfahrung

Einer der verbreitetsten Fehler in Investmentbanking-Lebensläufen sei ihre Oberflächlichkeit, beobachtet Headhunter **Thomas von Ciriacy-Wantrup** von **Fricke Finance & Legal** in Frankfurt. Manche Kandidaten würden nur angeben, dass sie zwei, drei Jahre als Analyst und Associate hier und dort gearbeitet hätten. „Das ist nicht genug“, warnt von Ciriacy-Wantrup. „Ganz wichtig ist, dass man herausarbeitet, wie die eigene Rolle bei der Transaktion aussah. Das muss plastisch werden“, empfiehlt von Ciriacy-Wantrup. Bewerber müssten detailliert darlegen, an welchen Börsengängen, Emissionen von Unternehmensanleihen und M&A-Deals etc. sie mitgewirkt haben.

Ganz ähnlich sieht dies Headhunterin Angela Hornberg von Advance Human Capital in Frankfurt, die früher selbst in mehreren Positionen im Fixed Income-Geschäft tätig war. „Wenn jemand schreibt, er habe z.B. als ‚Sales für institutionellen Anleger in Deutschland‘ gearbeitet, dann genügt das nicht“, warnt Hornberg. Schließlich sei es ein Unterschied, ob es sich um einen Großkunden wie die Allianz oder Sparkassen handle. Jeder Kandidat sollte z.B. angeben, welche Produkte er verkauft habe und an wen und wie hoch die damit erzielten Erträge ausfielen. „Zahlen stellen gewissermaßen das goldene Eingangstor dar“, betont Hornberg.

Wenn ein Junior angibt, dass er an einer großen Transaktion wie z.B. der Übernahmeschlacht zwischen Porsche und Volkswagen dabei war, dann stellen sich beim Arbeitgeber schon Zweifel ein, ergänzt von Ciriacy-Wantrup. Schließlich dürfe ein Junior bei einem so großen Deal keine zentrale Rolle gespielt haben. „Vielleicht hat er nur die Tasche seines Chefs getragen“, lacht von Ciriacy-Wantrup. Daher rät der Personalexperte genau herauszuarbeiten, ob man am Research, der Business Modellierung oder bei der Erstellung der Präsentationen mitgewirkt habe.

Auch müssten die Kandidaten ihre Branchenerfahrung skizzieren. Viele Banken unterhielten Analysten-Pools, aus denen sich die verschiedenen Teams wie Automotive, Konsumgüter, Financial Services oder Chemie und Pharma bedienen. Doch gesucht würden oft Kandidaten mit einer konkreten Branchen-Expertise.



Selbst wenn für die Transaktionen eine Vertraulichkeitsklausel vereinbart worden sei, könnten Kandidaten Angaben zu Branche, Volumen, Art des Geschäfts und der eigenen Beteiligung dabei machen. Weiter sollten die Bewerber anführen, ob das Geschäft z.B. mit Pitching, Closing oder Signing beendet wurde.

2. Junior Banker dürfen keine absurd lange Transaktionsliste beifügen

Bei den Transaktionen ist weniger manchmal mehr, was vor allem für jüngere Banker gilt. „Wenn ein Junior genauso viele Transaktionen wie ein Managing Director angibt, dann lädt dies nur zu sehr hartnäckigen Nachfragen ein“, warnt Sabrina Tamm von Financial Talents in Frankfurt, die selbst früher in M&A gearbeitet hat. Dies wirke unglaublich. „Man sollte nur Transaktionen auflisten, zu denen man auch fünf Fragen beantworten kann.“

3. Immer einen Lebenslauf auf Deutsch und Englisch bereithalten

Von Ciriacy-Wantrup rät bei Bewerbungen in Deutschland immer einen deutschen und einen englischen Lebenslauf vorzuhalten. „Selbst bei einer amerikanischen Investmentbank erfolgt die Administration in Deutschland“, gibt Ciriacy-Wantrup zu bedenken. „Andererseits wird irgendwann in dem Bewerbungsprozess immer ein Englischsprachiger mit am Tisch sitzen.“

Der Headhunter empfiehlt selbst den englischen Lebenslauf nach deutschen Kriterien anzulegen. Er sollte also Geburtsdatum und Foto enthalten, obgleich dies in den angelsächsischen Ländern unüblich oder sogar verboten ist.

4. Ein Investment Banking-Lebenslauf darf mehr als nur eine Seite umfassen

Nach den Erfahrungen Tamms seien die Absolventen der Business Schools bereits recht versiert darin, Lebensläufe zu verfassen. Dabei würden sie oftmals die angelsächsische Form bevorzugen. So würden sie auf ein Foto verzichten und den gesamten Lebenslauf auf einer einzigen Seite unterbringen. „Allerdings freut sich so mancher deutscher Personalchef, wenn er anderthalb Seiten lesen kann.“

Den angelsächsischen Trend, den gesamten Lebenslauf auf einer einzigen Seite zu quetschen, sieht Hornberg kritisch. „Die Schrift wird dann so klein, dass Sie zu einer Lupe greifen müssen“, warnt die Expertin. Aus diesen Gründen würden viele Personalmitarbeiter in Deutschland einen mehrseitigen Lebenslauf sehr wohl schätzen.

5. Die Tücke mit den Hobbies im Investment Banking-Lebenslauf

Bei der Angabe der Hobbies im Lebenslauf gelte es Augenmaß zu wahren. „Skifahren oder Jogging ist vollkommen O.K.“, meint Tamm. „Wenn Sie aber intensiv Leistungssport betreiben und vielleicht bei einer Fußballmannschaft in der Oberliga spielen, dann stellt sich dem Arbeitgeber die Frage, wie sich dies



mit den langen Arbeitszeiten verträglich“, warnt Tamm. Ein leistungssportliches Engagement in der Vergangenheit hinterlasse indes stets einen guten Eindruck.

6. Die Grundlagen müssen stimmen

Es scheint selbstverständlich und dennoch: „Rechtschreib- und Kommafehler gehören nicht in den Lebenslauf“, warnt Tamm. Daher sollten Kandidaten ihren Lebenslauf möglichst zwei Freunden zum Gegenlesen vorlegen.

Laut Hornberg müsse ein Investment Banking-Lebenslauf grundsätzlich in Bullet Points verfasst sein. „Kein Mensch will Romane lesen“, warnt die Expertin.

Die Arbeitgeber wollen auch immer noch die Abiturnoten, einen einschlägigen Studiengang, ein zügiges Studium sowie gute Noten sehen, ergänzt von Ciriacy-Wantrup. „Viele Adressen suchen immer noch nach dem roten Faden im Lebenslauf.“

7. Der Trick mit dem schriftlichen Elevator-Pitch

Hornberg empfiehlt den Lebenslauf mit einem Kurzprofil zu beginnen, das die Quintessenz des Lebenslaufes im Sinne eines Elevator-Pitches pointiert hervorhebt. „Fassen Sie mit wenigen Worten das Wichtigste zusammen“, rät die Expertin. „Dann liest ein Arbeitgeber den Lebenslauf gleich mit ganz anderen Augen.“

Hier ein Beispiel für ein gelungenes Profil:

- Erfolgreicher Aufbau des Leveraged Finance Geschäfts in Deutschland und Positionierung im europäischen Ausland
- Exzellentes Know-how im Bereich Leveraged Finance, Abschluss zahlreicher LBO-Transaktionen
- Ausgeprägte Stärke in der Neukundenakquisition und im Client Relationship Management
- Branchenexpertise in verschiedenen Industriebereichen