

eFinancialCareers.de, November 2017

Wie der Absprung vom Investment Banking zu Corporates gelingt

Nach 20 Jahren im Investment Banking ist Alexander Doll der Absprung gelungen. Der ehemalige Deutschlandchef von Barclays ist neuerdings Logistikvorstand der Bahn. Ein seltener aber, aber kein einzigartiger Karriereschritt. „Doll hat die Bahn jahrelang als Key Account betreut. Er hat sehr gute Kontakte zu dem aktuellen und dem vorherigen Bahnvorstand. Ohne diese Kontakte wäre ihm der Wechsel wohl kaum gelungen“, meint Headhunterin Sabrina Tamm von Financial Talents in Frankfurt. Zuvor hatte der heutige 47jährige bei Lazard das Logistik- und Infrastrukturteam geleitet. Doch worauf müssen Investmentbanker bei einem Absprung zu Corporates achten?

Frühzeitig abspringen

Der Wechsel auf Vorstandsebene wie bei Doll stellt eine Rarität dar. Tamm empfiehlt Investmentbankern schon nach zwei oder drei Jahren Berufserfahrung zu dem Schritt. „Jüngere Banker gelten als besser integrierbar“, sagt Tamm. Außerdem seien ihre Gehaltsvorstellungen noch nicht allzu hoch.

Laut Headhunter **Thomas von Ciriacy-Wantrup** von **Fricke Finance & Legal** in Frankfurt ist der Absprung auf Senior Associate- und auf Junior Vice President-Level, also mit fünf bis sieben Jahren Berufserfahrung, besonders erfolgsversprechend. Später würde der Wechsel deutlich schwerer fallen. Viele Unternehmen würden ehemalige Investmentbanker ungern direkt in Führungsaufgaben einstellen. „Wenn Sie in einem Team von fünf Mitarbeitern die Führungsrolle extern besetzen, dann haben sie mindestens fünf Leute unglücklich gemacht“, lacht der Headhunter.

Gute Chancen in Corporate M&A und Business Development

Gute Chancen haben Investment Banker offensichtlich in den M&A-Abteilungen von Großunternehmen. Von Ciriacy-Wantrup hat aber auch schon Vakanzen im Treasury eines SDAX-Unternehmens besetzt. „Das Unternehmen wollte sich den Finanzierungskanal über Anleihen eröffnen und das Knowhow intern bereithalten“, berichtet der Headhunter. Entsprechend wurden Kandidaten mit Erfahrung in Debt Capital Markets gesucht.

Neben M&A haben Investmentbanker auch Chancen im Business Development und in Strategieabteilungen. „Oftmals ist die Arbeit im Business Development spannender als in Corporate M&A“, erzählt Tamm. Dort erschöpfe sich die Arbeit meist mit der Execution, also der Ausführung von Transaktionen.



FRICKE FINANCE & LEGAL
SPEZIALISIERTE PERSONALBERATER

Transaktionserfahrung wichtiger als Branchenerfahrung

„Es ist natürlich optimal, wenn jemand bereits Branchenerfahrung mitbringt, es stellt aber selten eine Voraussetzung dar“, erzählt von Ciriacy-Wantrup. Wer als Investmentbanker zu einem Pharmaunternehmen wechsle, müsse also nicht zwingend im Pharmateam einer Investmentbank gearbeitet haben.

„Transaktionserfahrung ist den Unternehmen meist wichtiger als Branchenerfahrung.“ Investmentbanker sollten also möglichst bereits einige Transaktionen von A bis Z durchexerziert haben. „Die arbeiten ohnehin in Tandems mit dem Business zusammen.“

Ganz ähnlich sieht dies Tamm. Das Branchenknowhow in einem M&A-Team eines Pharmakonzerns sei weitaus größer als im Pharmateam einer Investmentbank.

Ähnliche Gehälter, geringere Boni

Nach von Ciriacy-Wantrups Erfahrung reichen die Gehälter bei Großunternehmen durchaus ans Investment Banking heran. Bei den Boni müssten Banker allerdings empfindliche Abstriche einkalkulieren. Während im Investment Banking M&A nach guten Jahren Boni von über 100 Prozent möglich seien, rangierten sie in Corporate M&A eher zwischen 20 bis 25 Prozent.

Auf die Kultur achten

„Manche Investmentbanker erleiden beim Wechsel zu Corporates einen richtigen Kulturschock“, warnt Tamm. Die Unternehmenskultur von Investmentbanken und Großunternehmen unterscheide sich oft beträchtlich. Daher empfiehlt Tamm sich die Kultur genau anzuschauen. „Versuchen Sie beim Vorstellungsprozess mit Teammitgliedern zu sprechen, um einen Eindruck von der Kultur zu gewinnen.“

Vorsicht bei den Arbeitszeiten

Die langen Arbeitszeiten stellen meist einen wichtigen Grund für den Absprung aus dem Investment Banking dar. „So mancher Vice President will das seiner Gesundheit einfach nicht mehr antun“, erzählt von Ciriacy-Wantrup. Da sich Corporate M&A oft auf die Execution konzentriere, fielen hier die Arbeitszeiten meist humaner als im Investment Banking aus.

Doch sicher ist das nicht. In manchen Unternehmen erreichen die Arbeitszeiten durchaus Investment Banking-Dimensionen. „Da hat schon mancher nach dem

Wechsel eine herbe Enttäuschung erlebt“, betont Tamm. Auch hier gelte es vor einem Wechsel gründlich zu recherchieren.

Ernüchterung bei den Standorten

Anders als im Investment Banking, wo jenseits von Frankfurt, München und Düsseldorf die Wüste beginnt, sind Großunternehmen über die Republik verteilt. „Bei der Standortfrage kehrt bei wechselwilligen Investmentbankern rasch Ernüchterung ein“, kommentiert Tamm. „Headhuntern fällt es deutlich schwerer, jemanden für Hagen als für Frankfurt, München oder Hamburg zu finden.“

Sogar der Rückweg ins Investment Banking ist möglich

Doch Doll ist nicht der einzige Investmentbanker, dem der Sprung in den Vorstand eines Großkonzerns gelungen ist. Dieses kleine Kunststück hat Marcus Schenk bereits 2006 beim Energieriesen E.ON vorgemacht, wo er nach vielen Jahren bei McKinsey und Goldman Sachs zum Finanzchef aufstieg. Die Pointe dabei: 2013 kehrte er ins Investment Banking der Deutschen Bank zurück und avancierte hier 2015 zum Finanzvorstand. Seit 2017 leitet er gemeinsam mit Garth Ritchie das Corporate & Investment Banking. Er wird sogar als möglicher Kronprinz von Konzernchef John Cryan gehandelt. „Der Wechsel zu E.ON war ein sehr kluger Karriereschritt. Ohne den wäre Schenk bei der Deutschen Bank wohl kaum so weit gelangt“, meint Tamm.