

The War on Talent is on

Karrierperspektiven für angehende Kapitalmarktjuristen

Von Erik Ammann

Die Jobsituation für Kapitalmarktrechtsjuristen ist besser denn je. Nach einer mehrjährigen Stagnation durch das Platzen der Börsenblase haben sich mit dem Konjunkturaufschwung die Berufsaussichten für Kandidaten mit Bank- und Kapitalmarktrechtskenntnissen massiv verbessert.

Man ist wieder wer

Besonders profitieren davon derzeit Akteure, die miterlebt haben, als durch die Krise die IPO-Pipeline leck schlug und die Mandate wegbrachen. Mit gut drei Jahren Kapitalmarkterfahrung waren jene „Marktforscher und Entwickler“, die die „IPO-Welle erfolgreich geritten hatten“, gezwungen, sich schnell umzuorientieren. Wer seitwärts ging, fand seine Nische, ob in der M&A-Boutique, einem aufstrebenden Private-Equity-Haus oder in der Bank. Doch genau hier liegt die Krux der gegenwärtigen Situation, die dem Bild einer Sanduhr gleicht. In der Mitte der Karrierepyramiden der Großkanzleien entstanden durch den personellen Aderlass erprobter Mitarbeiter enorme Lücken, die nicht sogleich wieder besetzt werden konnten. Dieser Engpass macht Juristen mit Kapitalmarktrechts-Know-how aktuell zu heiß begehrten Kandidaten. Verschärft wird die Lage zusätzlich dadurch, dass auch spezialisierte Kanzleien um attraktive Mandate mittelständischer Klienten buhlen, die den Kapitalmarkt zunehmend als Finanzierungsquelle dank Basel II und gewachsener Private-Equity-Kultur für Exits ihrer Investoren und zur Rücklagenbildung nutzen. Gerade eine hinreichende „Manpower“ für die Vorbereitung von Kapitalmarkttransaktionen wird damit nicht zu einer Frage des „Wie“, sondern „Ob“. Hinzu kommt die Nachfrage von Banken und Opportunity-Fonds nach Rechtsexperten.

Headhunter suchen händeringend Kandidaten

„Vakante Stellen werden meist über das eigene Netzwerk und nicht über Headhunter besetzt“, gibt Gary Mackney von der auf Juristen spezialisierten Personalberatung Neumann Legal überraschend preis. „Allerdings mit der derzeitigen Konjunktur sollten Juristen mit einschlägiger Erfahrung gerade jetzt den Einstieg erwägen und eine Beratungsrunde bei einem kompetenten Personalberater vereinbaren“, meint Mackney weiter. „Die Karriereleiter findet man auch als Of-Counsel oder als Managing Associate hinauf, quasi als Zwischenstufe zur Partnerschaft“. Die Namensgebung für diese Parkposition, ob Counsel, Principal Associate oder anders ist so vielfältig wie die angelsächsisch geprägte Kanzleilandschaft.

Viele Senior Associates in der Practice Group Finance & Banking in den

Großkanzleien mit bis zu fünf Jahren Berufserfahrung, die auf eine Partnerposition spekulieren und brav ihre „Billable Hours“ abliefern, fragen sich jedoch, wie sie es auf den „Partner-Track“ schaffen. Oftmals ist die Pyramidenspitze auf Jahre hinaus besetzt, sodass sich als Karriereoption der Wechsel in eine Großbank oder Fondsgesellschaft aufdrängt. Karin Berz, Personalberaterin aus München, gibt jedoch zu bedenken, dass nach längerer Arbeitsphase bei einer Finanzadresse der Wechsel zurück oft versperrt sein kann, gerade wenn man eine gewisse Senioritätsebene erreicht hat. „In der Kanzlei ist der Unternehmertyp gefragt, der an mehreren Mandaten gleichzeitig arbeiten kann, was in der Regel mit einem zeitlich höheren Investment verbunden ist“ so die Beraterin. „Als Partner muss man Kapital in Form von Mandaten in die Kanzlei einbringen, Reputation haben und ein Team führen können“, meint einer der Berater, der in diesem Zusammenhang unerwähnt bleiben möchte.

Coach kann helfen

„Sowohl in einer Kanzlei als auch in einer Bank können Juristen das fachliche Handwerkszeug wie etwa die Koordinierung von Deals sowie die formalen Spielregeln bei der Kommunikation mit Mandanten und dem eigenen Team lernen“, erklärt Viktor Wetzel von Neumann Legal, doch die Schärfung von Soft Skills gehört in der Regel nicht im erforderlichen Umfang zur Ausbildung von Juristen im Job. Wetzel unterstreicht: „Grundsätzlich könnte ein einfacher Partner ein guter Coach sein, da man bei ihm lernt, wie er Business-Case aufsetzt und dabei aus Erfolgen wie Rückschlägen seine Schlüsse zieht. In der Praxis finden Juristen jedoch leider nur selten einen Vorgesetzten, der auch in den Bereichen der Soft Skills die Funktion eines Mentors übernimmt.“ Die Begleitung durch einen externen Coach, der weiß, mit welchen Herausforderungen Juristen in der Großkanzlei beziehungsweise in ihrem entsprechenden Unternehmensumfeld zu kämpfen haben, kann indes neue Karrierehorizonte eröffnen. Und: „Studenten, die sich für den Bereich des Kapitalmarktrechts interessieren, sollten so früh wie möglich versuchen, über den Tellerrand des universitären Stundenplans zu blicken und neben dem juristischen auch ein wirtschaftliches Verständnis zu entwickeln sowie zu lernen, internationale Zusammenhänge zu erfassen“, hebt Laura Jelinek hervor, Präsidentin des ELSA Deutschland e.V.

Work-Life-Balance oft noch mangelhaft

Für viele Juristinnen, die sich auf das Bank- und Kapitalmarktrecht spezialisiert haben, stellt sich die Frage nach der Vereinbarkeit der Berufs- und Familienplanung. „In angelsächsischen Kanzleien ist es üblich, dass man gerade weibliche Talente, die eine Art von „Brain Commodity“ darstellen, zu halten und bei der Kindererziehung zu unterstützen versucht“, meint auch Mackney. Die Organisation von Kinderbetreuung, Einkaufsdiensten für die Mitarbeiterinnen oder die Vergabe von Parttime-Roles ist in Deutschland dagegen selten. Einer der Gründe, der Marietta Lienhard, Anwältin bei White & Case und Mutter einer acht- und einer dreijährigen Tochter, vor zwei Jahren zum Wechsel zur internationalen Kanzlei bewog. „Bei uns zählt nicht so stark wie bei



anderen die physische Präsenz. Für meine Kollegen und mich ist es wichtig, dass die Mandanten zufrieden sind und der Umsatz stimmt. Darum existiert bei White & Case ein flexibles Teilzeitmodell, das aktuell zwei Anwältinnen aus dem Team der Akquisitionsrechtsfinanzierung nach der Babypause nutzen. Durch meinen Schwerpunkt im Investmentfondsbereich kann ich auch viel von Zuhause arbeiten, da ich mir mein Umfeld passend eingerichtet habe. Eine Kinderfrau hilft mit. Auch mein Mann, der die Rechtsabteilung eines Riesenkonzerns leitet, engagiert sich als Vater, sodass unsere „Große“ von uns wechselweise zur Schule und ins Bett gebracht wird. Durch die Flexibilität im Workflow unserer Kanzlei kann ich bei Notsituationen wie Krankheit eines der Kinder stets rechtzeitig reagieren, was es mir enorm erleichtert, mich voll auf den Job zu konzentrieren“, so Lienhard.

„Wer aufgrund fehlender Work-Life-Balance-Kultur in einer der großen Sozietäten ‚inhouse‘ wechseln will, für den stellt sich die Frage des richtigen Timings“, meint **Patrick Riske** von **Fricke Finance & Legal**. „Die Großkanzlei kann ein gutes Karriereticket für eine glänzende Laufbahn in der Bank sein. Die Optionen sind neben einer Position in der Rechtsabteilung vielfältig, ob in den Bereichen Equity-Structuring, Capital Markets, Asset Backed- und Corporate Finance oder beispielsweise Compliance“, so **Riske**. „Gerade durch die MiFID-Umsetzung ist die Compliance-Abteilung in den meisten Banken gefordert“, merkt Petra Otten an, Head Legal & Compliance der Bank Leumi in Zürich. „Man sollte in diesem Bereich neben Rechtsverständnis auch ein Faible für Zahlen und Bankprodukte haben. Die Tendenz geht zu einer stärkeren Spezialisierung. Viele Compliance-Abteilungen wurden in den letzten Jahren ergänzt mit Leuten aus dem Frontdesk, die Erfahrungen im Equity Trade haben und finanzmathematisches Know-how mitbringen“, ergänzt Otten. Gut vorbereitet ist man für die Aufgabe mit einem Compliance-Nachdiplom und Mitarbeit in der SACO (Swiss Association of Compliance Officers), einer Standesorganisation, wie sie in Deutschland noch fehlt.

Inhouse-Wechsel bedeutet Gehaltsverzicht

Bei der Vergütung im Bankenbereich muss man Abstriche machen. Schon heute bezahlen Branchengrößen nach dem JUVE-Rechtsmarkt vom Juni 2006 Einstiegsgehälter von bis zu 90.000 Euro. „Beim Wechsel in die Bank ist darum ein gesunder Realismus gefragt. Die Unternehmenskultur in der Bank ist auch völlig anders als in der Kanzlei“, erläutert Berater **Riske** die Unterschiede.

Aufgabenzuschnitt ist inhouse anders

Dass sich der Einstieg beim Finanzberatungshaus gelohnt hat, bestätigt Barbara Thätig, General Counsel bei der Viscardi AG. Viscardi organisiert als Bookrunner IPOs für mittelständische Small- und MidCap-Kunden. „Meine Aufgabe ist beispielsweise die Betreuung des Underwriting Council, dabei Verträge gegenzulesen und um eigene Vorstellungen zu ergänzen. Außerdem koordiniere ich die WpHG Prüfung im Auftrag des BaFin durch den hauseigenen Wirtschaftsprüfer und zeichne für das Meldewesen verantwortlich, seitdem wir die Vollbanklizenz besitzen.“ Eine weitere Karriereoption kann der Wechsel in die Konzernzentrale der



Großindustrie sein. „Wer den Rückschritt zum Local Partner scheut, hat mit Kapitalmarktrechtsexpertise gute Karten, den Vorstand eines DAX-Konzerns beim strategischen Transaktionsgeschäft zu beraten“, so Bina Brünjes von Hays Legal.

Bei Wechselambitionen hilft Networking

Wer sich beruflich umorientieren will, für den empfiehlt sich zusätzlich aktives Networking wie bei der elsa-Alumni Deutschland. „Wir haben überwiegend Syndici in unseren Reihen, da ergibt sich der eine oder andere Karrieretipp von selbst. Außerdem sind wir europaweit aufgestellt“, meint Vereinsvorstand David Strecker mit Blick auf die Vorteile des Juristenclubs. „Die Kapitalmarktrechtsexperten sind nicht nur durch die Börsenhausse gesetzt, ihre Karrierechancen sind auch künftig glänzend“, resümiert Gary Mackney und fügt abschließend hinzu: „Man muss sich nur seines Marktwerts bewusst sein.“

