

## M&A-Manager in einer Investmentbank

### Schwimmen zwischen Haifischen

Investmentbanker in angelsächsisch geprägten Banken haben nicht viel Zeit. Sie sind oft sieben Tage pro Woche und rund um die Uhr im Einsatz. In deutschen Investmentbanken geht es nicht ganz so extrem zu. Dennoch ist kein Job für Jedermann – erst recht nicht in diesen (un)ruhigen Monaten.

Von Marc-Christian Ollrog

80-Stunden-Wochen sind in einer angelsächsisch geprägten Investmentbank keine Seltenheit“, warnt Personalberater **Jörg Fricke** von **Fricke Finance & Legal**. „So viel Belastung ist nicht jeder gewachsen.“ Anders als in einer M&A-Boutique geht es in einer Investmentbank für den Berater nicht nur um „die reine Makelei“, sondern auch um bankspezifische Themen wie Finanzierung, sagt **Fricke**. Christof Höfer, Senior Vice Director bei Sal. Oppenheim, ergänzt: „Investmentbanken bieten einen breiten Beratungsansatz an, der Kapitalmarktcompetenz und technische Umsetzung umfasst.“ Auch die Beratung bei der Vermögensverwaltung nach einem Unternehmensverkauf spielt häufig eine Rolle.

Doch nach einigen extrem stürmischen Erfolgswahren herrscht bei mancher Bank nun eher Flaute, besonders im M&A-Geschäft. **Fricke** sieht „kaum Einstellungsbedarf“ bei den Banken. Kündigungen, wie man sie an der Wall Street und in der Londoner City gesehen habe, stünden hierzulande aber nicht auf der Tagesordnung, beruhigen die Banken. „Wir setzen Juniors in geschäftsschwachen M&A-Zeiten auch im Equity-Capital ein“, sagt Kathrin Lehmann, Abteilungsdirektorin Personalbetreuung bei M.M. Warburg. Bleibe das Geschäft indes noch zwei Quartale lang schwach, seien Kündigungen nicht mehr ausgeschlossen, erwartet **Fricke** insbesondere in Hinblick auf Großbanken.

### Verschiedene Karriereverläufe

Die Karriere des M&A-Managers verläuft unterschiedlich. Der Einstieg in das M&A Geschäft erfolgt bei Sal. Oppenheim für Uniabsolventen als Analyst. Es schließen sich bis zu fünf weitere Stufen an: „Associate, Senior Associate, Vice President, Senior Vice President und Managing Director“, erklärt Höfer.

Bei M.M. Warburg sind dagegen nur halb so viele Etappen vorgesehen. Nach zwei bis drei Jahren als Juniormanager erfolgt der Aufstieg zum Senior, nach fünf bis sechs Jahren kann die Stufe des Director mit Sektorverantwortung erklommen werden. „Zwischen 50.000 und 70.000 Euro liegen die Einstiegsgehälter je nach Unternehmen“, sagt **Fricke**. Die Musik spielt im Bonusbereich. Nach einigen Jahren kann der Bonus eines M&A-Managers bei gutem Erfolg gut und gerne bis zu einem Mehrfachen des vertraglichen Fixums betragen.



Gesucht werden in Bedarfszeiten top ausgebildete Uniabsolventen, besonders Wirtschaftswissenschaftler. Absolventen von privaten Hochschulen wie WHU und EBS, aber auch von öffentlichen Unis wie Köln und Mannheim stehen hoch im Kurs. „Wir achten auf exzellente Noten und zügiges Studium“, sagt Lehmann. Aber auch Physiker, Juristen und Biochemiker sind mit ihrem speziellen Branchenwissen im Team gerne gesehen.

**Fricke** fügt hinzu: „Ohne persönliche Eigenschaften wie hohe Dynamik und Eigeninitiative, eine gewisse Aggressivität und Leidenschaft für die Sache geht es nicht.“ Lehmann betont noch die Teamfähigkeit: „Wir haben sehr gute Erfahrungen mit Mannschaftssportlern gemacht, Einzelgänger passen nicht in die Teams“, sagt die M.M. Warburg-Personalerin.

Nicht immer bleiben Firmendealer auf Dauer innerhalb der Bankenlandschaft. Manche wechseln irgendwann in ihrer Laufbahn zu Beteiligungsgesellschaften, andere dagegen in Unternehmen, die sie zuvor beraten haben.