



Jobs in FINANCE: Berufsbilder im Finanzbereich – Teil 11 unserer Serie

Der M&A-Berater

Von Sabine Paulus

Hohe Arbeitsbelastung und lange Arbeitszeiten kennzeichnen den Arbeitsalltag eines M&A-Beraters. Diese Anforderungen spiegeln sich aber auch im Gehalt. Welche Entwicklungsmöglichkeiten sich in dem Bereich überdies bieten, zeigt FINANCE in Teil 11 der Serie Jobs in FINANCE – „Berufsbilder im Finanzbereich“.



M&A Beratern steht der Weg zum CFO-Posten offen.

Er hat seine berufliche Laufbahn in dem ältesten M&A-Beratungshaus Deutschlands begonnen, heute ist er CFO. Christoph Junge blickt auf eine spannende berufliche Vergangenheit zurück. Nach seinem Studium zum Wirtschaftsingenieur beginnt er 1997 eine Karriere im Beratungsgeschäft bei Angermann & Partner M&A in Hamburg. Drei Jahre später wechselt der Sportbegeisterte und Autoliebhaber in die Industrie und wird Leiter Corporate Development bei dem börsennotierten IT-Dienstleister BOV in Essen, der inzwischen mit Adesso fusioniert ist. 2001 wird Junge erstmals CFO, seit 2003 ist er Finanzchef des IT-Dienstleisters Adesso.

Solch ein Werdegang wie der von Christoph Junge ist typisch für die M&A-. Nach einem Berufseinstieg in einer M&A-Beratung, einer auf bestimmte Branchen fokussierte M&A-Boutique oder einer Investmentbank im M&A-Bereich wechselt manch einer die Seite, um in einer M&A-Abteilung eines Industrieunternehmens tätig zu sein. Aber auch die Private-Equity-Branche steht für ehemalige M&A-Berater offen. Die Entwicklungsmöglichkeiten sind vielfältig.

Der Grund: War jemand einmal als M&A-Berater tätig, hat er oder sie Zähigkeit und Durchhaltefähigkeit nachgewiesen. Denn die M&A-Beratung ist mit einer hohen Arbeitsbelastung und langen Arbeitszeiten verbunden. Einsatzbereitschaft und Flexibilität sind das A und O in dem Job. Die Transaktionsprojekte wie Fusionen, Unternehmenskäufe, Spin-offs oder Carve-outs laufen strukturell in der Regel immer gleich ab, variieren nur in den verschiedenen Themen- und Fragestellungen. Gerade jetzt sind die M&A-Berater mit

Projekten überdurchschnittlich hoch ausgelastet. Der M&A-Markt in Deutschland hat wieder Fahrt aufgenommen. Zahlreiche Mega-Deals finden wieder statt.

Kampf um M&A-Mandate: Kontakte und Branchenwissen zählen

Dennoch ist es für die M&A-Berater kein leichtes Unterfangen, an Aufträge zu kommen. Kontakte und Branchenwissen sind essentiell. „Das Niveau der Präsentationsunterlagen ist bei Großbanken wie bei M&A-Boutiquen auf einem guten Niveau“, beobachtete Hans-Jörg Bergler, Head of Corporate Development bei Merz Pharma vor einiger Zeit. „Wer sich von der Konkurrenz abheben will, muss mit Branchen-Knowhow und Verhandlungskompetenz überzeugen.“ Zudem werde von einem externen Berater ausgewiesene Kompetenz im Projektmanagement erwartet.

Dafür braucht man zwar eine gewisse Begabung, aber vieles kann auch erlernt werden, um Geschäftsmodelle bewerten und Daten im Rahmen einer Due Dilligence analysieren zu können. Englischkenntnisse und ein Studium sind in der M&A-Beratung Pflicht. Ohne dieses Handwerkszeug kommt man nicht weit.

Raue Sitten in der Königsdisziplin des Investmentbanking

Zusätzlich zeichnen sich M&A-Berater auch durch einen beharrlichen Ellbogeneinsatz und ein nachhaltiges Betonen der eigenen Stärken aus. Mitunter herrscht ein rauer Ton und Umgang in der Branche, auch das soll nicht verschwiegen werden. So kennt FINANCE Fälle, in denen gerade angelsächsische Häuser Frankfurter Mitarbeiter in weniger als fünf Minuten vor die Tür gesetzt haben ohne dafür einen Grund anzugeben – Sitten, die man in Deutschland sonst nicht unbedingt gewohnt ist.

INFO

Was M&A-Berater verdienen können

Junior M&A-Berater: 60.000 bis 70.000 Euro zzgl. hohe variable Anteile

M&A-Berater: 80.000 bis 120.000 Euro zzgl. hohe variable Anteile

Senior M&A-Berater: 110.000 bis 250.000 Euro zzgl. hohe variable Anteile

Quellen: Michael Page, Hays, Fricke Finance & Legal

Bemitleiden muss man die M&A-Berater dennoch nicht: Denn hat man erst einmal einen Fuß in der Tür der M&A-Beratung lässt sich darin gutes Geld verdienen. „Das Investmentbanking ist trotz der anhaltend angespannten Situation immer noch ein sehr lukrativer Bereich“, sagt Olaf Szangolies, Michael Page über die früher oft als Königsdisziplin des Investmentbanking bezeichnete Branche. „So kann ein M&A-Berater bei gleichen Voraussetzungen in der Spitze bis zu 250.000 Euro plus Bonus verdienen, wenn er diesen Bereich in einem etablierten Haus mit einer guten Deal-Pipeline leitet.“