



Rechtsanwältin Dr. Julia Petersen
wickelt Transaktionen ab.

Alles hat einen Anfang und ein Ende

Wie ein Transaktionsanwalt arbeitet – und was eine Transaktionsanwältin anders macht

Von nichts sind die großen internationalen Anwaltskanzleien so abhängig, wie vom Transaktionsgeschäft: Stockt der Bereich Mergers & Acquisitions (M & A), wird der Ton in den Kanzleien schnell rauer. Boomt das Verkaufen und Kaufen von Unternehmen, sprudeln bei den Kanzleien die Honorare. Wie auch immer der Markt sich dreht: Sicher ist nur, dass in den „Deals“ meistens Männer agieren. Zu den wenigen Frauen im Transaktionsgeschäft gehört Dr. Julia Petersen. Seit 1998 Rechtsanwältin spielt sie von Berlin aus mit. In der Kanzlei Luther (einer Rechtsanwalts-GmbH) verantwortet sie den Bereich Corporate und M & A in Ostdeutschland. Anwaltsblatt Karriere fragte, was eine Anwältin im Transaktionsgeschäft besser als ihre männlichen Kollegen kann.

Wie ist die Stimmung Anfang 2011? Wie läuft es?

Wir spüren deutlich, dass der Markt anzieht und es wieder mehr Transaktionen gibt. Es ist noch nicht mit den Boom-Zeiten vergleichbar, aber nachdem 2009 ein sehr schwieriges Jahr war, geht es aufwärts. Gerade strategische Investoren bringen jetzt voran, was eine Zeit lang auf Eis lag. Aber auch der Private Equity-Bereich ist wieder aufgewacht.

Kurz auf den Punkt gebracht: Was reizt an M & A?

Es ist das attraktivste Geschäft für Anwälte. Es sind immer abgeschlossene Projekte. Es gibt einen Anfang und ein Ende. Und wenn der Deal zu einem guten Ende kommt, sind beide Parteien glücklich. Die Herausforderungen sind immer wieder neu. Schließlich geht es bei einer Transaktion nicht um die Selbstverwirklichung der Anwälte, sondern darum, das umzusetzen, was der Mandant möchte. Insofern bewegt man als Anwalt etwas für den Mandanten. Frustrierend sind nur Transaktionen, die abgebrochen werden.

Keine Wiederholung?

Natürlich, bestimmte Probleme wiederholen sich, aber letztlich hat jedes Projekt seinen eigenen Charme und seine eigene Geschichte – und seinen eigenen Anfang und sein eigenes Ende. Das finde ich spannend.

Was bringt mehr Spaß: Kaufen oder Verkaufen?

Beides hat seinen Reiz. Ich könnte nicht sagen, was ich besser finde. Die Frage ist letztlich, wer in einer komfortableren Situation ist. Wenn der Mandant kaum eine Wahl hat, dann ist die Rolle ein bisschen schwächer und der Spaß ein bisschen gebremster. Aber auch das kann sich zu einer Herausforderung entwickeln.

Was ist das reizvolle am Kaufen?

Der Zukauf eines Unternehmens bedeutet bei Finanz- oder strategischen Investoren in der Regel eine Erweiterung des Portfolios, von der man sich einiges verspricht. Per se steckt damit die Herausforderung in der Akquisition. Und wenn man sich im Bieterverfahren durchsetzt, ist das ein schöner Erfolg.

5

High Five

Was hat Sie als Berufsanfängerin am meisten am Beruf gestört?
Dass man als ganz kleines Rädchen anfängt.

Was stört Sie heute am meisten?
Es gibt keine Ruhepausen mehr im Transaktionsgeschäft.

Wie viel Bauchgefühl braucht eine Transaktionsanwältin?
Das Gespür für den Mandanten, den Gegenüber und die Transaktion ist wichtig. Aber das allein reicht nicht.

Wie viel Freizeit braucht eine Anwältin oder ein Anwalt?
So viel Freizeit, dass sie oder er es schafft, bei einem anspruchsvollen Beruf ein ausgeglichener, zufriedener Mensch zu sein – wer sich aufopfert, verliert sich.

Kann Honorar auch Schmerzensgeld sein?
Es gibt Momente, in denen das Honorar hart verdient wird.



Dr. Julia Petersen: „Es ist bei einer Transaktion im Prinzip egal, ob es um fünf oder fünfhundert Millionen Kaufpreis geht.“

Und der Charme am Verkaufen?

... dass man ein gutes Geschäft macht und die Klauseln im Vertrag hat, die dem Verkäufer wichtig sind.

Wie viel Gesellschaftsrecht brauchen Sie? Wie viel Steuerrecht?

Ohne Gesellschaftsrecht geht es nicht. Als Know-how Träger muss man ständig auf dem Laufenden bleiben. Die Finesse steckt manchmal im Detail. Und der Anwalt muss natürlich das Kaufrecht beherrschen. Transaktionen sind Kaufverträge. Ohne Zivilrecht kommen sie nicht aus. Steuerrecht ist selbstverständlich für jede Transaktion wichtig. Dafür gibt es meist besondere Experten sowohl auf Käufer- wie auf Verkäuferseite. Und unsere Kanzlei hat auch Steuerfachleute für die Transaktionsstruktur. Das gilt auch für Rechtsgebiete wie das Arbeitsrecht oder für das Patent- oder Markenrecht.

Und wie viel gesunden Menschenverstand brauchen Sie?

Eine ganze Menge. Besonders in schwierigen Situationen muss man mit Menschen umgehen können. Da spielt auch eine emotionale Komponente eine große Rolle.

Wie wichtig sind Anwälte in der Transaktion?

Für einen Transaktionsanwalt ist es vor allen Dingen wichtig, dass man weiß, welche Rolle man in dem Prozess einnehmen soll und welche nicht. Manchmal ist man im Lead und steuert den Prozess. Wenn man aber nicht in der allerersten Reihe sitzt, dann ist das auch in Ordnung. Dann heißt es, seine Rolle in einem großen Team auszufüllen.

Der Nachwuchs sammelt seine erste Transaktionserfahrung in der Legal Due Diligence: Worauf kommt es an?

Es kommt vor allem darauf an, dass man beharrlich ist und den unbedingten Willen – wirklich den unbedingten Willen – hat, alle vom Verkäufer zur Verfügung gestellten Verträge, Urkunden und Registereintragungen ganz sorgfältig auf rechtliche Stolpersteine zu durchforsten. Das ist manchmal sehr mühsam. Mittlerweile sind es meist eingescannte Dokumente, die ein Anwalt also über Stunden am Computer durchsehen muss.

Machen Sie noch selbst Due Diligences?

Ich verschaffe mir einen eigenen Eindruck von den Dokumenten im Datenraum und arbeite die Ergebnisse der Mitarbeiter nach. Dafür schaue ich auch in die originalen Dateien. Ich will wissen, ob ich die Bewertungen der Kolleginnen und Kollegen nachvollziehen kann.

Braucht man einen siebten Sinn für die Due Diligence?

Ein Feeling dafür, wo etwas nicht stimmten könnte, hilft sehr ...

... schaffen das junge Associates?

... wenn sie wirklich viel Wissen und ein entsprechendes Gespür haben, schon. Deswegen ist das keine Leier, wenn die Großkanzleien sagen: Wir wollen Top-Juristen. Die brauchen wir auch.

Nicht jede Transaktion wird zum Aufmacher auf den Wirtschaftsseiten: Kleine und große Transaktionen – wo liegen die Unterschiede?

Es ist bei einer Transaktion im Prinzip egal, ob es um fünf oder fünfhundert Millionen Kaufpreis geht. Die Themen, Probleme und Abläufe sind im Wesentlichen gleich. Bei einem hohen Unternehmenswert ist der Aufwand aber meist höher, weil es schlicht mehr zu prüfen gibt und der Koordinierungsaufwand steigt. Das ist der Unterschied. Ich finde kleinere Transaktionen nicht weniger spannend.

Wenn die Transaktionen ausbleiben, gibt es noch ein Brot-und-Butter-Geschäft?

Ja, das gibt es. Beispiele gibt es viele: Die Haftung von Organen einer Gesellschaft ist im Grunde ein Komplementär zum Thema M & A. Konzerninterne Verschmelzungen sind transaktionsnah. Und der Klassiker: Nach einem erfolgreichen Unternehmenskauf gibt es häufig gesellschaftsrechtliche Strukturmaßnahmen, die es umzusetzen gilt. Da berät man weiter. Und in den vergangenen zweieinhalb Jahren gehörte auch Hilfe in der Krise dazu.

Ist das Geschäft härter geworden?

Ja, das ist sicherlich auch eine Folge der Krise. Über die Anwaltsvergütung wird häufiger und intensiver gesprochen. Pauschalgebühren und Kappungsgrenzen sind immer wieder ein Thema. Ich finde das aber auch ganz normal: Der Anwalt kostet Geld und darüber müssen Kanzlei und Mandant natürlich reden.

Welche besondere Fähigkeit sollte ein Anwalt oder eine Anwältin im Transaktionsgeschäft mitbringen?

Ein guter Transaktionsanwalt sollte immer im Blick haben, worum es geht: mit einer guten Portion Pragmatismus Probleme aus der Welt schaffen, um eine Transaktion zu Ende zu bringen. Das ist anders als beim Prozessanwalt, der ein Gericht überzeu-



Zur Person

Dr. Julia Petersen, geboren in Essen hat zunächst eine Ausbildung zur Steuerfachgehilfin absolviert. Dann studierte sie in Bochum, in Genf (mit dem Programm des Deutschen Akademischen Austauschdienstes) und in Hamburg Jura. Das 1. Staatsexamen legte sie nach zehn Semestern 1995 in Hamburg ab. Danach folgte das Referendariat in Hamburg und Bremen. Promoviert hat Petersen über die Rechte und Pflichten eines Herausgebers bei Prof. Dr. Reinhard Bork an der Universität Hamburg. 1998 fing sie als Anwältin in Berlin in der Kanzlei Freihalter, Krüger & Partner an, die später in der Luther Rechtsanwalts-gesellschaft mbH mit aufgegangen ist. Seit 2007 ist sie Equity-Partnerin. Petersen hat einen Sohn (6 Jahre) und eine Tochter (6 Monate) und ist verheiratet.

gen will – und auch auf Kosten der Gegenseite gewinnen kann. Sie können kein Unternehmen gegen den Willen des Verkäufers kaufen. Natürlich gehört Kampfgeist trotzdem dazu – ohne lösungsorientierte Kompromisse kommt man aber nicht zum Ziel. Sie müssen unternehmerisch nach vorne denken.

Gibt es etwas, was Anwältinnen besser können als Anwälte im Transaktionsgeschäft?

Also ich glaube [schweigt] ..., dass Frauen – wenn die psychologische Dimension in Verhandlungen zum Tragen kommt – dem manchmal besser gerecht werden können als Männer. Und ich bin überzeugt, dass am Verhandlungstisch eine Mischung von Männern und Frauen das Gesprächsklima fördert. Das Thema Selbstdarstellung spielt bei Frauen eine nicht so große Rolle.

Gibt es einen Grund, warum M & A eine Männerdomäne ist?

Nein, dafür gibt es sicherlich keinen Grund. Der einzige Aspekt ist: Die Arbeit ist sehr zeitintensiv. Auf dem Höhepunkt eines Projekts gehört Nacht- und Wochenendarbeit dazu. Das ist im Grunde nicht kompatibel mit Familie, erst recht nicht, wenn Mann und Frau anspruchsvolle Berufe haben. Auf der anderen Seite: Kinder sind nur in einer Phase des Lebens klein. Vieles lässt sich organisieren. Und vielleicht können sich junge Anwältinnen auch nicht vorstellen, hart – notfalls auch konfrontativ – zu verhandeln. Sie können das aber genauso wie Männer.

Machen die Großkanzleien etwas falsch?

Mandantenorientierung im Transaktionsgeschäft ist sicherlich nicht falsch. Wer lange im Beruf wegen der Kinder ausgesetzt hat, dem fällt der Wiedereinstieg schwer. Gleichzeitig müssen die Kanzleien auf die Herausforderung reagieren: Gute Anwältinnen und Anwälte wollen auch eine Work-Life-Balance. Das ist kein Thema mehr nur für Frauen. Am Ende werden die Teams flexibler besetzt sein, damit es Phasen der 100prozentigen Erreichbarkeit und die notwendigen Freiräume geben kann.

Worauf achten Sie bei Bewerbungen besonders?

Ehrlicherweise muss ich sagen: Die Noten spielen eine große Rolle bis zur Abiturnote. Natürlich auch: Hat schon mal jemand im Bereich Gesellschaftsrecht Erfahrung gesammelt? War jemand schon mal in einer Großkanzlei? So etwas ist hilfreich. Wir suchen Teamplayer. Richtig gut gefällt mir, wenn jemand wirklich weiß, was er möchte – und Lust auf richtige Arbeit hat.

Am Ende zählt die Persönlichkeit?

Absolut. Die Noten sind die Eintrittskarte. Aber am ersten Arbeitstag möchte man eine überzeugende Persönlichkeit vor sich sitzen haben.

Ein Schlussfrage: Sie sitzen in Berlin. Die Musik bei M & A spielt in Frankfurt oder Düsseldorf – was bietet der Osten Deutschlands?

Ich arbeite überregional. Berlin kann einen Transaktionsanwalt schlecht ernähren. Die Nähe zu Osteuropa ist aber ein Standortvorteil: Wir haben viel mit Polen zu tun – Kauf und Verkauf in beide Richtungen. Die Staaten der EU wachsen zusammen. Davon profitieren wir Anwälte. Aber auch bei Innovationsthemen – Technologie und erneuerbare Energien z.B. – kann Berlin punkten. //

Das Interview führten Dr. Nicolas Lührig und Franz Peter Altemeier; Fotos: Peter Adamik