

DER TAGESSPIEGEL



Guter Rat für viel Geld

Von Fusionen profitieren nicht nur die Firmen selbst – auch die Berater machen gute Geschäfte

BERLIN – Auch Firmen brauchen Hilfe. Und die ist oft teuer. Das gilt besonders bei Übernahmen und Fusionen; dann holen sie sich bei Unternehmensberatungen und Investmentbanken Tipps zum strategischen Vorgehen und zur Finanzierung des Geschäfts. Rechtsanwälte mischen ebenfalls mit: Sie arbeiten die notwendigen Verträge aus.

Am besten vergüteten lassen sich ihre Hilfe die Banken. „Im Gegensatz zu Beratern und Anwälten, die auf Stundenbasis bezahlt werden, ist bei Investmentban-

kern die erfolgsabhängige Gebühr ausschlaggebend“, erklärt Christopher Kummer, Direktor am Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (Manda) in Wien. Deshalb sei der Druck groß, die Transaktion auch durchzuziehen. „Investmentbanken bekommen je nach Größe und Komplexität zwischen fünf und 0,1 Prozent des Verkaufspreises“, sagt Kummer. „Bei großen Summen sind die Sätze aber verhandelbar.“

Investmentbanker gilt bei vielen Studenten der Wirtschaftswissenschaften

als Traumberuf – vor allem wegen der Verdienstmöglichkeiten. „Ein Anfänger, der frisch von der Universität kommt, steigt mit etwa 40000 Euro Jahresgehalt ein“, erklärt Kummer. „Später ist die Skala nach oben offen.“ Bei der Deutschen Bank etwa gilt Konzernchef Josef Ackermann mit seinem oft als übertrieben kritisierten Jahresgehalt von rund zwölf Millionen Euro längst nicht als Spitzenverdiener. Einige Investmentbanker verdienen deutlich mehr, heißt es in der Branche. Insgesamt hat die Bank im ver-

gangenen Jahr knapp 5,6 Milliarden Euro an die rund 12800 Mitarbeiter ihrer Investmentabteilung ausgeschüttet.

Bei Bankern und Unternehmensberatern gilt: Berufsanfänger müssen sich erst mal in die zweite Reihe setzen und zum Beispiel Daten über Unternehmen zusammentragen. „Es geht darum, dass sie zunächst im Team Erfahrungen sammeln“, sagt Roland Weichert von der Deutschen Bank. An die großen Fälle dürfen sie erst ran, wenn sie sich im Unternehmen nach oben gearbeitet haben. STEFAN KAISER

Guter Rat für viel Geld

Von Fusionen profitieren nicht nur die Firmen selbst - auch die Berater machen gute Geschäfte

Berlin - Auch Firmen brauchen Hilfe. Und die ist oft teuer. Das gilt besonders bei Übernahmen und Fusionen; dann holen sie sich bei Unternehmensberatungen und Investmentbanken Tipps zum strategischen Vorgehen und zur Finanzierung des Geschäfts. Rechtsanwälte mischen ebenfalls mit: Sie arbeiten die notwendigen Verträge aus.

Am besten vergüteten lassen sich ihre Hilfe die Banken. "Im Gegensatz zu Beratern und Anwälten, die auf Stundenbasis bezahlt werden, ist bei Investmentbankern die erfolgsabhängige Gebühr ausschlaggebend", erklärt Christopher Kummer, Direktor am Institute of Mergers, Acquisitions and Alliances (Manda) in Wien. Deshalb sei der Druck groß, die Transaktion auch durchzuziehen. "Investmentbanken bekommen je nach Größe und Komplexität zwischen fünf und 0,1 Prozent des Verkaufspreises", sagt Kummer. "Bei großen Summen sind die Sätze aber verhandelbar."

Investmentbanker gilt bei vielen Studenten der Wirtschaftswissenschaften als Traumberuf - vor allem wegen der Verdienstmöglichkeiten. "Ein Anfänger, der frisch von der Universität kommt, steigt mit etwa 40000 Euro Jahresgehalt ein", erklärt Kummer. "Später ist die Skala nach oben offen." Bei der Deutschen Bank etwa gilt Konzernchef Josef Ackermann mit seinem oft als übertrieben kritisierten Jahresgehalt von rund zwölf Millionen Euro längst nicht als Spitzenverdiener. Einige Investmentbanker verdienen deutlich mehr, heißt es in der Branche. Insgesamt hat die Bank im vergangenen Jahr knapp 5,6 Milliarden Euro an die rund 12800 Mitarbeiter ihrer Investmentabteilung ausgeschüttet.

Bei Bankern und Unternehmensberatern gilt: Berufsanfänger müssen sich erst mal in die zweite Reihe setzen und zum Beispiel Daten über Unternehmen zusammentragen. "Es geht darum, dass sie zunächst im Team Erfahrungen sammeln", sagt Roland Weichert von der Deutschen Bank. An die großen Fälle dürfen sie erst ran, wenn sie sich im Unternehmen nach oben gearbeitet haben.

Stefan Kaiser