ZURICH
Brandschenkestrasse 24
CH-8027 Zurich

GENEVA
Route de Chêne 30
CH-1211 Geneva 6

LAUSANNE
Avenue de Rhodanie 40C
CH-1007 Lausanne

Meet the Team - Corporate and M&A

In dieser Ausgabe von “Meet the Team” stellen wir euch drei Jurist:innen aus dem Bereich Corporate and M&A näher vor und sprechen mit ihnen über ihre Karriere, ihre tägliche Arbeit und ihre ganz persönliche Motivation.

Published: 13 April 2024

PEOPLE		
	Tino Gaberthüel	Partner, Head of Corporate and M&A, Co-Head of Capital Markets, Corporate and M&A, Capital Markets, Banking and Finance, Commercial and Contracts
	Matthias Wolf	Partner, Banking and Finance, Capital Markets, Corporate and M&A
	Rebecca Khan	Associate, Corporate and M&A, Capital Markets, Banking and Finance
	Ananda Lee	Trainee Lawyer, Corporate and M&A, Capital Markets

Tino Ananda, du bist erst seit einigen Monaten als Substitut bei uns im M&A-Team. Mit welcher Art von Mandaten hast du in deinem Arbeitsalltag zu tun?

Ananda Das sind ganz verschiedene Mandate. Mein erstes war eine Finanzierungsrunde eines Startups. Ich durfte u.a. die Kapitalerhöhungsdokumente vorbereiten und die Cap Table überprüfen. Dank der Grösse meines Teams kann ich in zahlreichen M&A-Projekten mitwirken. Dazu gehören Firmenkäufe, Due Diligence, gesellschaftsrechtliche Beratungen u.s.w.

Tino Hattest du auch bereits Einblick in Mandate für kotierte Gesellschaften?

Ananda Ja, ich bin an den Vorbereitungen der ordentlichen Generalversammlung (GV) einer SMI-Gesellschaft beteiligt.

Tino Was gibt es da konkret zu tun?

Ananda Die Vorbereitungen starten mit der Erstellung der Traktandenliste und der Einladung zur GV. Danach folgt die Vorbereitung der eigentlichen Versammlung: den Ablauf strukturieren, das Drehbuch erstellen. In diesem Jahr sind die Vorbereitungen um einiges einfacher als im letzten Jahr, als die Aktienrechtsrevision in Kraft getreten war und Statutenänderungen anstanden. Es ist sehr spannend, an einem solchen Mandat mitzuarbeiten, es braucht viel Koordination und direkte Zusammenarbeit mit der Klientschaft.

Tino Wie bist du auf den M&A-Bereich gekommen? Hast du dich bewusst dazu entschieden und diesen Wunsch bereits im Bewerbungsprozess geäussert?

Ananda Ja, M&A war der einzige Bereich, den ich bereits im Bewerbungsschreiben als Präferenz erwähnt hatte. Grund dafür war zum einen meine Erfahrung in diversen Kurzpraktika und zum anderen mein Law & Economics Studium an der HSG, bei welchem man tendenziell eine gewisse Affinität zum Thema entwickelt.

Tino Wie unterscheidet sich die konkrete Arbeit von den Vorstellungen, die du als Student hattest?

Ananda Das Level an Selbständigkeit und Vertrauen, das einem sehr schnell gegeben wird, hat mich überrascht. Und die Hilfsbereitschaft und Guidance aller Arbeitskolleg:innen hat mich sehr positiv beeindruckt. Die “Open Door Policy” ist hier nicht nur eine Worthülse.

Tino Rebecca, du bist schon einige Jahre bei uns und hast deine Karriere als Sommerpraktikantin und später als Substitutin gestartet, bevor du dann als Anwältin in die Kanzlei zurückgekehrt bist. Was gefällt dir an deinem Job am meisten?

Rebecca Das ist gar nicht so einfach zu beantworten. Meistens ist es ja nicht nur eine Sache, die einem gefällt, sondern das Gesamtpaket. Was mir aber besonders gefällt, ist die Dynamik, die im M&A herrscht. Es gibt intensive und weniger intensive Phasen. Der Wille, sein bestes für die Klienten zu geben, Teil eines grösseren Prozesses zu sein und mit den verschiedensten Klientinnen und Beratern auf ein gemeinsames Ziel hinzuarbeiten und zu einem Team zu werden, finde ich sehr spannend. Ausserdem gefällt mir die Atmosphäre in unserem Team. Viele erwarten in Grosskanzleien einen gewissen Konkurrenzkampf unter den Associates. Ich empfinde das hier aber überhaupt nicht so und arbeite gerne mit allen möglichen Teammitgliedern zusammen.

Tino Was war dein persönliches Highlight im 2023?

Rebecca Meine Hochzeit (*lacht*)

Tino (*lacht*) Ja klar, verständlich. Und beruflich?

Rebecca Das war wohl der Tag Ende 2023, an dem eine Transaktion nach monatelangen Verhandlungen endlich vollzogen werden konnte. Aufgrund des kulturellen Hintergrunds einer der Parteien mussten wir für den Zeitpunkt des Vollzugs nicht nur wie üblich auf den Aktienmarkt, sondern auch auf das vorgegebene, 25-minütige Zeitfenster eines indischen Astrologen Rücksicht nehmen.

Tino Matthias, du warst zwar ebenfalls bereits für dein Sommerpraktikum bei L&S, das ist aber doch schon einige Jahre her. Aus deiner langjährigen Erfahrung als Anwalt und Partner im M&A-Bereich – was findest du, hat sich an deiner Tätigkeit am meisten verändert?

Matthias In fachlicher Hinsicht gab es natürlich zahlreiche Veränderungen, zum Beispiel das Aufkommen von Transaktionsversicherungen, also das Versichern von Gewährleistungen. Und allgemein ist der Arbeitsrhythmus bei Transaktionen schneller, auch Finanzierungen sind heute oft anders strukturiert. Trotzdem, im Grossen und Ganzen hat sich in unserem Bereich nichts Grundsätzliches verändert – es gibt immer Dinge, die aufgrund von Marktentwicklungen kommen und gehen. Mittlerweile gibt es

viel mehr Transaktionen mit Finanzkäufern, also Private Equity Firmen – dieser Bereich ist in den letzten 10-15 Jahren stark gewachsen.

Tino Die Kommunikation mit den Klienten und die Prozesse haben sich sicherlich auch verändert (Stichwort: Due Diligence)?

Matthias Natürlich – gerade bei der Due Diligence hat es enorme Veränderungen gegeben. Der ganze Prozess ist dank der Digitalisierung viel effizienter geworden. Früher war eine solche Prüfung fast schon qualvoll (*lacht*). Due Diligence-Prüfungen fanden oft in Konferenzräumen von Unternehmen oder Hotels statt. Als Rechtsberater bist du dann tagelang in diesem "Datenraum" gesessen und hast physisch alle Dokumente gelesen, geprüft und deine Notizen von Hand oder mit dem Diktiergerät aufgenommen, um sie später von deinem Sekretariat abtippen zu lassen. Zum Glück sind diese Zeiten vorbei und Datenräume mittlerweile digital. Immerhin war damit meist ein Ausflug verbunden.

Tino Glaubst du, dass sich die Anforderungen an junge Anwält:innen in den letzten zwanzig Jahre verändert haben?

Matthias Ich denke, das Profil für eine M&A-Anwältin oder einen M&A-Anwalt hat sich nicht grundsätzlich geändert. Wie Ananda vorhin gesagt hat, ist das Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen und ein breites juristisches Interesse noch immer zentral – das erste sollte natürlich ohnehin bestehen, wenn man in einer grossen Wirtschaftskanzlei arbeitet. M&A ist ein sehr breites Gebiet, das immer auch Hand in Hand mit anderen Fachbereichen einhergeht und in vielen Transaktionen sind Kenntnisse aus verschiedenen Bereichen gefordert – Kapitalmarkt-, Immobilien-, Wettbewerbsrecht, es gibt so viele verschiedene Themen, die in die M&A-Rechtsberatung einfliessen. M&A-Transaktionen sind ausserdem oft zeitkritisch und man muss flexibel sein, Prioritäten setzen können und lösungsorientiert sein. Schnelle und dennoch genaue Arbeit ist gewünscht. Diese Anforderungen sind gleichgeblieben. Heute sind sich junge Menschen vielleicht eher an die Schnelllebigkeit – auch in ihrem privaten Alltag – gewöhnt und können so besser als wir früher damit umgehen.

Tino Was sind deiner Meinung nach die Gründe dafür, dass die Prozesse schneller geworden sind?

Matthias Aus meiner Sicht hat das vor allem mit den Kommunikationsmitteln zu tun. Als ich bei uns anfing, haben wir Dokumente noch per Telefax verschickt (*lacht)*, das war hin und wieder wirklich schlimm. Manchmal mussten wir nachts um 23.00 Uhr einen Massenversand per Fax vornehmen, sind ewig am Faxgerät gestanden, haben Nummern zahlreicher Empfänger eingetippt und dann dicke Verträge zigmal eingelesen. Das führte natürlich immer mal wieder zu Papierstaus – was dann richtig für Stimmung gesorgt hat *(alle lachen)*. Mit dem Aufkommen der E-Mails ist der Austausch der Dokumente natürlich viel schneller geworden und somit hat sich auch der Zeitraum bis zum Abschluss einer Transaktion stark verkürzt. Im Gegensatz zu früher muss es heutzutage von dem Moment an, in dem sich die Parteien im Wesentlichen einig sind, möglich sein, innert Tagen zu einem Vertragsabschluss zu kommen.

Tino Rebecca, Ananda: Wie kann man heute Studierende für das Wirtschaftsrecht und die M&A-Arbeit begeistern?

Ananda Es gibt viele Studierende, die bereits ein gewisses Interesse an der Materie haben, und deshalb wohl leichter zu begeistern sind. Was meiner Meinung nach im Studium und von den Kanzleien zu wenig thematisiert wird, ist – wie Matthias es vorhin

erklärt hat – wie vielseitig M&A als “Querschnittsbereich” ist und wie viel man von einem Praktikum in diesem Fachgebiet profitieren kann.

Rebecca Ich habe manchmal den Eindruck, dass die Studierenden die Vorstellung haben, eine Anwältin sitze den ganzen Tag im Büro und arbeite alleine vor sich hin. Das stimmt aber nicht. Als Anwältin ist man dauernd im Austausch, intern wie extern – mit Klientinnen, Behörden, Kollegen etc. Besonders im M&A-Bereich ist dies stark der Fall, weil viele Arbeiten fachgebietsübergreifende Informationen und Abklärungen benötigen. M&A-Arbeit ist Teamarbeit und sehr dynamisch.

Tino Was könnt ihr zur omnipräsenten “Work-Life-Balance” Thematik sagen?

Rebecca Ich finde das Thema sehr relevant, ich kenne aus meinem Umfeld zumindest niemanden, für den die Work-Life-Balance nicht wichtig wäre. Die Herausforderung ist, dass niemand erwarten kann, in einer grossen Wirtschaftskanzlei im M&A-Bereich zu arbeiten und um 17.00 Uhr nach Hause gehen zu können. Wie wir vorher besprochen haben, sind M&A-Transaktionen in der Regel zeitkritisch und es ist daher notwendig, dass man ein hohes Mass an Flexibilität hat. Es ist deshalb nicht immer ganz einfach, eine Balance zu finden, zwischen dem, was die Klientschaft erwartet und dem Privatleben. Neue Arbeitsmodelle (Homeoffice, flexibles Arbeiten, Teilzeit etc.) können hier aber etwas Abhilfe verschaffen.

Tino Ananda, was ist deine Meinung zum Thema “Work-Life-Balance”?

Ananda Aus meiner Sicht sollte man damit aufhören, die beiden Aspekte so strikt trennen zu wollen. Ich mache meine Arbeit sehr gerne und sehe sie deshalb nicht nur als “Work”, sondern auch ein bisschen als “Life”. Diskussionen über die Arbeitszeit finde ich ermüdend – schliesslich ist es doch viel wichtiger, etwas zu tun, was einen erfüllt, dann gibt man auch gerne 100%.

Matthias Ich glaube, was wir als Unternehmen verstanden haben, ist, dass Flexibilität ein Anspruch beider Seiten (Arbeitgebende/ Arbeitnehmende) ist. Es ist heute klar, dass wir als Arbeitgebende Flexibilität offerieren müssen. Man muss Hand bieten für Homeoffice, flexible Arbeitszeiten etc. Wir sind aus meiner Sicht hier auf einem guten Weg, gehen auf die persönlichen Bedürfnisse unserer Mitarbeitenden ein und halten nicht an traditionellen Arbeitsmustern fest.

Rebecca Ja, das hat sich im Vergleich zu meiner Zeit als Sommerpraktikantin und Substitutin bei L&S tatsächlich bereits stark verändert. Wenn es nötig ist, kann ich auch private Termine einmal tagsüber wahrnehmen, dann arbeite ich dafür abends von zu Hause aus weiter. Am Ende des Tages muss die Arbeit einfach gemacht sein, sei es vom Büro oder von zu Hause aus.

Matthias Diese Flexibilität ist wirklich ein grosser Vorteil in unserem Job. Wir sind nicht zwingend ortsgebunden…

Tino Ich habe noch eine Frage bezüglich eurer beruflichen Pläne. Rebecca und Ananda: Was habt ihr noch vor, wo soll die Reise hingehen, was sind eure nächsten Ziele?

Rebecca Kurzfristig möchte ich gerne noch einen Auslandaufenthalt im englischsprachigen Raum machen, um dort in einer Kanzlei weitere praktische Erfahrungen zu sammeln. Anschliessend möchte ich gerne zurückkommen und weiter im Büro in Zürich dazuzulernen.

Tino Und du Ananda?

Ananda Weiterlernen ist ein gutes Stichwort (*lacht*). Ich bin zurzeit im M&A-Team und wechsle dann nach sieben Monaten ins IP-Team zu Peter Ling. Anschliessend ist noch offen, ob ich vor der Anwaltsprüfung noch ein Praktikum an einem Gericht machen möchte. Mittelfristig ist mein Ziel natürlich das Bestehen der Anwaltsprüfung.

Tino Kannst du dir vorstellen, zu uns zurückzukehren?

Ananda Auf jeden Fall!

Tino Kommen wir zur letzten Frage: Was denkt ihr, was bringt das M&A-Jahr 2024?

Ananda Ich kann das natürlich weniger präzise beurteilen, hoffe aber auf viele neue spannende Transaktionen.

Rebecca Ich hoffe auf mehr P2P-Transaktionen. Da ist zurzeit in unserem Team ein Deal im Gange.

Tino Matthias, was ist deine Einschätzung?

Matthias Ich habe das Gefühl, dass der M&A-Markt ein wenig lebhafter wird; ich erwarte einen Rebound von PE, nachdem 2023 in diesem Bereich etwas zurückhaltend war, und dass es den einen oder anderen P2P geben könnte in der Schweiz. Ich glaube, dass 2024 ein abwechslungsreiches Jahr bleiben wird. Wenn ich meine laufenden Projekte anschaue, dann sind diese sehr divers, sowohl bezüglich Volumen als auch von den Parteien und den involvierten Industrien her. Mir gefällt das.

CONTACTS		
	Tino Gaberthüel	Partner, Head of Corporate and M&A, Co-Head of Capital Markets, Zurich tino.gaberthuel@lenzstaehelin.com Tel: +41 58 450 80 00
	Corina Graner	Assistant, Zurich corina.graner@lenzstaehelin.com Tel: +41 58 450 80 00
	Hikmat Maleh	Partner, Geneva hikmat.maleh@lenzstaehelin.com Tel: +41 58 450 70 00
	Nadia Dafniet	Hiring Assistant, Geneva nadia.dafniet@lenzstaehelin.com Tel: +41 58 450 70 00