



Interview mit Dr. Kamyar Abrar, Partner, Corporate

Das Kartellrecht in der Transaktionspraxis

1. Was steht auf Ihrer Visitenkarte?

Wir verzichten ganz bewusst darauf, Statusbezeichnungen zu verwenden. Daher steht auf der deutschsprachigen Vorderseite meiner Visitenkarte "Dr. Kamyar Abrar" nebst Berufsbezeichnung und die lautet "Rechtsanwalt". Auf der englischsprachigen Rückseite meiner Visitenkarte steht schlicht "Kamyar Abrar" ohne Berufsbezeichnung und Titel. Denn unsere Mandanten aus dem englischsprachigen Ausland wissen, dass ich rechtlicher Berater bin und legen keinen Wert auf Titel.

2. Wie würden Sie Ihren Fachbereich – Private Equity and M&A Transactions – in zwei Sätzen beschreiben?

PE und M&A (oder auch kurz: PE/MA) ist ein Teilbereich unserer Corporate-Praxis, im Rahmen derer wir Mandanten beim Erwerb und der Veräußerung von Unternehmensbeteiligungen beraten. PE/MA ist abwechslungsreich (mitunter, weil jedes Unternehmen seine eigene "DNA" hat), juristisch vielfältig (weil neben klassischem Gesellschaftsrecht auch viele andere Rechtgebiete Anwendung finden) und spannend (vor allem, weil neben Jura auch strategisches Denken und wirtschaftliche Aspekte eine besondere Rolle spielen).

3. Welche Rolle spielt gerade das Kartellrecht in der Transaktionspraxis? Welche kartellrechtlichen Risiken bestehen? Kommt es dabei gerade auf internationales, europäisches oder deutsches Recht an?

Soweit eine Transaktion eine gewisse Größe erreicht (was in unserer Praxis regelmäßig der Fall ist), findet grundsätzlich die sog. Fusionskontrolle Anwendung. Die Fusionskontrolle sorgt dafür, dass externes Unternehmenswachstum nicht zu wettbewerblichen Problemen auf bestimmten Märkten führt. Wir müssen Transaktionen vor ihrem Vollzug daher in der Regel beim deutschen Bundeskartellamt oder der

Europäischen Kommission anmelden und häufig noch bei Behörden in vielen anderen Jurisdiktionen. Verstößt man gegen die Anmeldepflicht und vollzieht eine Transaktion vor einer "Freigabe" durch die zuständigen Behörden, dann drohen neben empfindlichen Geldbußen vor allem auch die Unwirksamkeit der gesamten Transaktion. Die Fusionskontrolle spielt daher eine nicht zu unterschätzende Rolle bei PE/MA-Transaktionen. Besonders herausfordernd sind Fälle, die sich in konzentrierten Märkten abspielen und im Rahmen derer sich Wettbewerber zusammenschließen. Entsprechende Verfahren können viele Monate dauern oder von den Behörden sogar ganz untersagt werden. Das zeigt, dass die Fusionskontrolle in einigen Fällen durchaus auch im Zentrum unserer Transaktionspraxis stehen kann.

Da Kartellrecht aber vielschichtig und weit mehr ist als die Fusionskontrolle, gibt es auch in der Transaktionspraxis weitere Anwendungsfelder des Kartellrechts. So gilt es etwa, schon im Rahmen der sog. Legal Due Diligence auf kartellrechtliche Risiken zu achten, und zwar auf Verkäufer- als auch auf Käuferseite. So sollte man etwa als Verkäufer (nicht nur aus kaufmännischer Sicht) keine wettbewerbssensiblen Daten offenlegen, insbesondere wenn Wettbewerber sich für das Zielunternehmen interessieren. Als Käufer wiederum sollte man bestimmte Verträge (etwa Vertriebs- und Kooperationsvereinbarungen) genauestens daraufhin untersuchen, ob sie kartellrechtlich bedenkliche Abreden enthalten. Übersieht man solche, drohen ebenfalls empfindliche Geldbußen und sogar Schadensersatzansprüche etwa seitens der von solchen Abreden betroffenen Zulieferer und Kunden. Mitunter können solche Risiken auch zu einer Haftung des Erwerbers selbst führen. Gerade Private Equity-Häuser müssen solche Risiken für ihre Fonds dringend vermeiden, weshalb auch das übrige Kartellrecht eine immer wichtigere Rolle spielt.

4. Welche Rolle als Anwalt spielen Sie dabei? Arbeiten Sie in bestimmten Teams, die immer wieder bestimmte Teilbereiche in der Beratung übernehmen, oder werden diese für jedes Mandat individuell neu zusammengestellt? Wo treten Sie für Ihre Mandanten auf (Bundeskartellamt etc.)?

Ob im Bereich PE/MA oder in anderen Bereichen (etwa Litigation oder Restrukturierung), wir arbeiten aufgrund der Größe unserer Mandate stets in Teams zusammen. PE/MA-Transaktionen werden von einem Anwalt mit gesellschaftsrechtlicher Schwerpunktsetzung (d.h. aus dem Corporate-Department) geleitet. Daneben kommen für die Detailprüfung des Unternehmens (also vor allem der Legal Due Diligence) auch Spezialisten für einzelne Rechtsgebiete (etwa Immobilien (Real Estate), Arbeitsrecht, Kartellrecht, IP/IT, öffentliches Recht, Steuerrecht) zum Einsatz. Da etwa eine Transaktion im Automotive-Bereich eine andere Schwerpunktsetzung verlangt als etwa im Bereich Healthcare oder Computer-Software, stellen wir die Teams auch entsprechend individuell zusammen.

Ich habe mich im Laufe meines Berufslebens von einem im Kartellrecht spezialisierten Anwalt zu einem PE/MA-Anwalt entwickelt, der eine Transaktion leitet, d.h. den Mandanten während des gesamten Transaktionsprozesses in allen vertraglichen und strategischen Fragen berät und begleitet. Das Kartellrecht ist dabei aber immer meine Passion geblieben und daher habe ich das Privileg, dieser Spezialisierung weiter nachzugehen, während mein Fokus auf PE/MA liegt. Das wird von Mandanten sehr geschätzt, weil das Kartellrecht eben auch eine der zeitkritischen Komponenten bei einer Transaktion sein kann und ich mich bei solchen Fragen nicht erst an meine auf das

Kartellrecht spezialisierten Kollegen wenden muss, um den Mandanten hier eine verlässliche Antwort geben zu können.

Neben den Vertragsverhandlungen, die sicherlich zu den spannendsten und herausforderndsten Aspekten des Transaktionsgeschehens zählen, trete ich für meine Mandantschaft auch vor Behörden (etwa Bundeskartellamt, Europäische Kommission, Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin)) auf und nehme hin und wieder auch Termine bei Gerichten (meist sind dies bei Unternehmenstransaktionen Schiedsgerichte) wahr, sollte es mal zu streitigen Auseinandersetzungen kommen.

5. In welchen Rechtsgebieten verlangen Sie deshalb vertiefte Kenntnisse? Gibt es universitäre Schwerpunkte die besonders empfehlenswert oder sogar Einstellungs voraussetzung sind? Gibt es spezielle Kammern bei Gericht, die sich für die Zivilrechtsstation (oder Verwaltungs- oder Wahlstation) ggf. besonders anbieten würden?

Wir verlangen von Berufsanfängern in erster Linie fundiertes juristisches Handwerkszeug. Wir denken, dass Volljuristen eine hervorragende Ausbildung erhalten haben, die zeitlich intensiv und qualitativ anspruchsvoll ist. Wer diese Ausbildung mit überdurchschnittlichen Noten abgeschlossen hat, hat aus unserer Sicht unter Beweis gestellt, das nötige Handwerkszeug erworben zu haben, um juristische Fragen auch im Zusammenhang mit Transaktionen bearbeiten zu können. Da man bei PE/MA-Transaktionen überwiegend mit zivil- und gesellschaftsrechtlichen Fragen betraut wird, sollten einem diese Rechtsgebiete allerdings besonders liegen. Das heißt nicht, dass man mit dem öffentlichen Recht oder dem Strafrecht gar nicht mehr in Berührung kommt. Diese Bereiche bilden allerdings in der Transaktionspraxis nicht den Schwerpunkt, sondern kommen immer wieder punktuell vor. Wenn man beispielsweise beim Erwerb eines Chemieunternehmens berät, kann man Haftungsfragen im Zusammenhang mit dem Bundesbodenschutzgesetz nicht einfach ausklammern. Interessiert sich der Mandant dagegen für ein Software-Unternehmen, können Fragen des Ordnungswidrigkeiten- und Strafrechts zum Beispiel im Zusammenhang mit dem Datenschutzrecht relevant werden. Über all diese Folgen muss man den Mandanten aufklären können. Wir müssen daher als PE/MA-Anwälte rechtlich breit aufgestellt sein.

Rechtskenntnisse in Spezialgebieten oder gar eine Vorbildung im Transaktionsbereich werden von uns nicht verlangt. Spezialkenntnisse eignet man sich schnell an, wenn man fundierte juristische Kenntnisse erlangt hat. Durch unser Training "on the job" erwerben Berufsanfänger auch sehr zügig Transaktionskenntnisse. Es ist sicherlich nicht schädlich, wenn man schon während eines Praktikums, in der Wahlstation oder der Rechtsanwaltsstation durch Mitarbeit in einer auf Transaktionen spezialisierten Kanzlei Gelegenheit hatte, den Bereich PE/MA kennenzulernen. Dies aus meiner Sicht aber weniger, um eine Vorbildung zu erhalten, sondern vielmehr um feststellen zu können, ob einem die Arbeit in diesem Bereich Spaß macht.

6. Welche sonstigen Fähigkeiten, wie Sprachkenntnisse oder Auslandserfahrung, fordern Sie für eine Anstellung in diesem Bereich? Müssen Bewerber über bestimmte Fähigkeiten verfügen, die besonders sind für diesen Tätigkeitsbereich?

Da wir international arbeiten und mit unseren Mandanten meist in englischer Sprache kommunizieren, sollte man eine hohe Affinität zur englischen Sprache haben. Wir erwarten nicht, dass unsere jungen Kolleginnen und Kollegen das juristische Fachvokabular unmittelbar beherrschen, denn das kann man sich "on the job" überraschend zügig aneignen. Jedoch sollte man - und das ist in unseren Augen viel wichtiger - in der Lage sein, eine alltägliche Konversation in englischer Sprache führen können. Denn bei all der Juristerei darf man nicht vergessen, dass es im Verhältnis Mandant/Anwalt um zwischenmenschliche Beziehungen geht und diese funktionieren nun einmal besser, wenn man sich auch über andere Dinge als Jura unterhalten kann.

Im Bereich PE/MA - als einem Teilbereich des Unternehmens- bzw. Wirtschaftsrechts - sollte man natürlich auch grundlegende ökonomische Zusammenhänge verstehen (wollen). Denn wir müssen auch inhaltlich die Sprache unserer Mandanten sprechen, um das wirtschaftlich Gewollte juristisch umzusetzen. Das heißt zwar nicht, dass man schon als Berufsanfänger in der Lage sein muss, Bilanzen zu lesen. Das lässt sich durch Seminare relativ rasch in den ersten Berufsjahren erlernen. Vor Mathematik sollte man sich allerdings nicht fürchten.

7. Was macht die Arbeit im Transaktionsbereich so spannend? Haben Fusionen und Kooperation (noch immer) Hochkonjunktur aufgrund der Weltwirtschaftslage? Warum sollte man sich dazu entscheiden, in diesem Bereich Karriere zu machen?

Bei den Transaktionen, an denen wir mitwirken und die wir betreuen, arbeiten unglaublich viele Menschen und Teams aus den unterschiedlichsten Bereichen zusammen. Dies sind neben Verkäufer und Käufer und den Anwälten der Gegenseite häufig auch Investmentbanken, Unternehmensberater, Steuerexperten, M&A-Versicherer und -Broker. Die Arbeit des PE/MA-Anwaltes beschränkt sich dabei nicht nur auf die juristische Prüfung des betroffenen Zielunternehmens. Immer häufiger ist er in die Steuerung des komplexen M&A-Prozesses eingebunden und muss sich über die Ergebnisse der Prüfung der anderen Beraterteams auf dem Laufenden halten, um diese bei der Risikobewertung und den Kaufvertragsverhandlungen adäquat berücksichtigen zu können. Die Kommunikation mit einer Vielzahl von Menschen, die Entwicklung der eigenen Strategie und Prozessteuerung machen mir unheimlich viel Spaß.

Wie andere Lebensbereiche wird auch PE/MA von der Weltwirtschaft beeinflusst. Die PE/MA-Aktivität in den vergangenen Jahren bis zur Finanzkrise im Jahr 2007 und nach ihrer Überwindung war sicherlich sehr gut und das ist sie auch heute noch, wobei wir derzeit die beginnende Nervosität im Markt aufgrund der niedrigen Zinsen, der massiven Liquidität und dadurch gestiegenen Preise für potenzielle Zielunternehmen und Übernahmekandidaten deutlich spüren. Ich denke daher zwar, dass wir mittelfristig eine Abschwächung der PE/MA-Aktivität sehen werden. Allerdings wird diese in meinen Augen langfristig weiter steigen. Wer sich in diesem Bereich spezialisiert, muss daher sicherlich mit einer höheren Volatilität rechnen, die sich auch auf die Arbeitsbelastung niederschlägt, geht aber aus meiner Sicht kein unkalkulierbares Risiko ein. Schließlich darf man nicht vergessen, dass man als Anwalt in diesem Segment auch in Zeiten niedriger PE/MA-Aktivität immer etwas zu tun hat, zum Beispiel mit der Gestaltung konzerninterner Umstrukturierungen oder allgemeinen gesellschaftsrechtlichen Themen.

Ich möchte daher allen Berufseinsteigern, die die genannten Grundvoraussetzungen für den Bereich PE/MA mitbringen und noch Zweifel haben, ob dieser Bereich von Interesse für sie sein könnte, dazu ermutigen, sich diesen Bereich, sei es im Rahmen eines Praktikums oder des Referendariats, genauer anzuschauen.

8. Warum haben Sie sich für Weil entschieden?

Für mich stand aufgrund meiner rechtlichen Schwerpunktsetzung (Kartellrecht und PE/MA) früh fest, dass ich für eine größere internationale Kanzlei tätig sein möchte. WEIL ist eine weltweit führende internationale Kanzlei und verfügt über einen erstklassigen fachlichen Ruf unter Kollegen sowie Mandanten. In meinem Bewerbungsgespräch habe ich sofort gemerkt, dass auch die Chemie zwischen mir und den Anwälten der Kanzlei stimmt. Das war letztlich ausschlaggebend für meine Wahl.

9. Welche Möglichkeiten der Fort- bzw. Weiterbildung gibt es? Wie kann man sich qualifizieren um aufzusteigen?

Wir bei Weil glauben in verschiedenen Facetten unseres unternehmerischen Handelns an Individualität und leben diesen Grundsatz auch im Bereich Training & Development gegenüber unseren Associates. Konkret bedeutet das, dass jedem Associate – losgelöst von der jeweiligen Seniorität, denn man lernt bekanntlich nie aus – jährlich ein attraktives Budget für die individuelle Aus- und Weiterbildung zur Verfügung gestellt wird. Wir verzichten hierbei bewusst auf eine Akademie, im Rahmen derer wir sämtlichen Associates einer Senioritätsstufe ein und dieselben Inhalte vermitteln würden. Vielmehr möchten wir unsere Kolleginnen und Kollegen dahingehend „empowern“, individuelle Stärken durch zielgerichtete Trainingsmaßnahmen weiter auszubauen bzw. Schwächen zu relativieren.

Letztere Frage lässt sich tatsächlich recht leicht beantworten: Durch juristische Leidenschaft und der Freude daran, Projekte gemeinsam mit seinem Team zum Erfolg zu führen.

10. Gibt es ein spezielles Mentoringprogramm?

Jeder neue Mitarbeiter von Weil bekommt zu seinem Start einen erfahrenen Buddy zur Seite gestellt, was das Onboarding und die Integration ins Team unproblematisch und angenehm macht. Ein gemeinsames Mittagessen mit dem Team ist natürlich obligatorisch! Von einem „speziellen Programm“ zu sprechen wäre jedoch sicherlich übertrieben. Hier kommt uns aber auch mal wieder unser Boutiquecharakter zu Gute: Bei Weil werden neue Kolleginnen und Kollegen von gerade einmal ca. 60 Partnern und Associates begrüßt. Anonymität wird bei uns nicht nur klein geschrieben, es ist ganz klar ein Fremdwort.

11. Welche Karrierewege gibt es bei Weil?

Weil, Gotshal & Manges LLP befindet sich seit Jahren auf einem konstanten Wachstumskurs, den wir auch weiterhin beschreiten möchten. Die logische Konsequenz hieraus ist, dass klare Karriereperspektiven bei Weil bestehen. Ein gutes Beispiel hierfür bin ich selbst, da ich, nach guten sechs Jahren als Associate im Team meines Partners Christian Tappeiner, seit Januar 2017 Teil der deutschen Partnerschaft geworden bin. Die Karrierewege in Richtung Partnerschaft sind in der Art institutionalisiert, dass wir

unsere Associates systematisch weiterentwickeln und sie durch direkten Mandantenkontakt, die Integration in das globale WEIL-Netzwerk, die Nähe zu den Partnern und konkreten Transaktionen sowie ersten Führungsaufgaben bereit machen für kommende, größere Aufgaben und die nächsten Karriereschritte.

Allerdings findet man bei WEIL sehr flache Hierarchien vor, so dass wir innerhalb der Associates keine Senioritätsabstufungen durch unterschiedliche Positionstitel stattfinden lassen. Vielmehr verstehen wir uns als großes Team von Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälten und eben diese Titel finden sich auch auf unseren Visitenkarten wieder – ganz egal, ob First Year Associate oder Partner.

12. Beschreiben Sie Ihren Weg zur Partnerschaft. Welche Schlüsselmomente gab es?

Ich wurde auf meinem Weg in die Partnerschaft von der Kanzlei und den Partnern sehr unterstützt, indem ich hervorragend an Mandate herangeführt und sehr gut ausgebildet wurde und mir dann sukzessive anspruchsvollere Aufgaben übertragen wurden. Ich habe außerdem sehr früh die Möglichkeit bekommen, Verantwortung für Juristen in der Ausbildung und andere Associates zu übernehmen. Diese Chancen habe ich genutzt und hatte schon in relativ kurzer Zeit ein recht großes Team, das ich führen durfte.

Ich denke nicht, dass ich auf dem Weg in die Partnerschaft Schlüsselmomente hatte. Ich denke auch nicht, dass es auf Schlüsselsituationen ankommt, um sich als geeigneter Kandidat zu profilieren. Ich glaube, es waren eher Kriterien wie Beständigkeit, Verlässlichkeit und die Bereitschaft, früh Verantwortung zu übernehmen, die die anderen Partner dazu bewogen haben, mich in die Partnerschaft aufzunehmen.

13. Welche Zwischenschritte lagen auf dem Weg (Associate, Senior Associate, Salary Partner, Counsel)?

Wie erläutert, gibt es bei WEIL auf dem Weg in die Partnerschaft keine Zwischenschritte wie "Senior Associate", "Counsel" oder "Salary Partner". Wir haben sehr gute Erfahrungen damit gemacht, die Hierarchien flach zu halten und dadurch zu einem sehr guten Betriebsklima beizutragen, indem wir lediglich zwischen "Associate" und "Partner" differenzieren.

14. Wie lange dauert es, bis man Partner ist?

Typisch Jurist lautet die Antwort: Es kommt darauf an. In meinem Fall waren es gute sechs Jahre. Es ist nicht unrealistisch, dass man in amerikanischen Kanzleien den Weg in Richtung Partnerschaft nuanciert schneller beschreiten kann, als bei unseren deutschen oder angelsächsischen Kollegen. Der Branchendurchschnitt dürfte bei circa 8 Jahren liegen.

15. Wie bekommt man die Arbeit bei Weil und Familie unter einen Hut?

Meines Erachtens steht und fällt die Leistungsfähigkeit und Belastbarkeit eines Transaktionsanwalts mit einem ausgeglichenen Privatleben. In meinem Fall sieht dieses so aus, dass meine Frau und ich vier wunderbare Kinder haben und wir gerne Zeit in der

Familie verbringen. Überhaupt haben viele Partner und Associates bei WEIL Familie und Kinder und bekommen beides sehr gut unter "einen Hut".

16. Wie erholen Sie sich? Was ist Ihr Ausgleich?

Ich gehe regelmäßig (meist vor der Arbeit) ins Fitness-Studio oder laufe im Freien. Wenn ich die Zeit finde, spiele ich Tennis oder schaue mir ein Fußball-Match live im Stadion an. Ansonsten betätige ich mich am Wochenende auch gerne im Garten.

17. Gibt es noch einen Rat, den Sie jungen Berufseinsteigern zum Schluss mit auf den Weg geben möchten?

Reisen, verschiedene Sprachen und unterschiedliche Menschen kennenlernen. Dabei lernt man Dinge, die in keinem Lehrbuch stehen...