

Corporate Finance Recht für Finanzmanager – Interview

„Manager und Juristen sollten Kommunikation verbessern“

Redaktion: Herr Theiselmann, brauchen Finanzmanager jetzt wirklich Nachhilfe in rechtlichen Fragen?

Theiselmann: Ich würde es eher als „juristische Sensibilisierung“ bezeichnen. Aber wenn wir schon beim Stichwort „Nachhilfe“ sind, beginnen wir doch gleich mit einer kleinen Testfrage: Wissen Sie, ob und wann sich ein Vorstand gegen Übernahmeangebote wehren darf?

Redaktion: Für solche Fragen hat ein Vorstand doch seinen Justiziar...

Theiselmann: ...klar, aber was tun, wenn der Justiziar auf zulässige Maßnahmen des Tagesgeschäfts verweist, zugleich aber seine Bedenken und Risiken aufzeigt? Dann ist der Vorstand zwar etwas schlauer; aber sachgerecht entscheiden kann er am Ende doch nur, wenn er das Big Picture, d.h. alle möglichen alternativen Lösungen kennt. Und dazu muss der Vorstand die richtigen Fragen stellen können und die praxisrelevanten Lösungen kennen.

Redaktion: Gilt das nur für Vorstände?

Theiselmann: Nein, das gilt für jede Situation, in denen Ökonomen und Juristen zusammenarbeiten. Nehmen Sie beispielsweise Investmentbanker oder Unternehmensberater, die bei Transaktionen mit Anwälten zu tun haben. Da stellen sich in jeder Marktphase unterschiedlichste Rechtsfragen, von insolvenz- oder gesellschaftsrechtlichen Aspekten in Restrukturierungsfällen bis hin zu kapitalmarktrechtlichen Fragen bei Akquisitionen. Kurzum: Jeder Finanzmanager sollte

wissen, welche Rechtsfragen in seinem Tätigkeitsfeld relevant sind, um einem Juristen gezielt die richtigen Fragen stellen zu können. Er sollte also die nötige juristische Sensibilität haben.

Redaktion: Dann geht es also gar nicht darum, Manager zu Rechtsexperten zu machen?

Theisemann: Genau – im Kern geht es darum, die Kommunikation zwischen Juristen und Nicht-Juristen zu verbessern. Ich selbst habe es schon oft in der Praxis erlebt, dass aneinander vorbeigesprochen wird bzw. dass Fehlvorstellungen bestehen. So dachte neulich ein fachlich wirklich guter Finanzexperte, dass ein kriselndes Unternehmen den Verschuldungsgrad reduzieren könnte, indem dessen Bank als Gesellschafter einsteigt und dafür einfach im Gegenzug der weiterhin bestehende Kredit reduziert wird. Was simpel klingt und ökonomisch durchaus nachvollziehbar ist, stößt aber in diesem Fall auf Probleme in punkto Kapitalerhaltungsrecht. Wenn man solche Lösungsansätze länger weiterverfolgt hat und am Ende feststellt, dass es rechtlich doch nicht funktioniert, hätte man sich durch gezieltes Nachfragen schneller anderen Strukturen zuwenden können.

Redaktion: Welchen konkreten Nutzen hat ein Manager, wenn er in solchen Situationen gezielte Fragen stellt?

Theisemann: Er kann jedenfalls Missverständnisse oder falsche Interpretationen vermeiden – das spart primär Zeit und Geld. Darüber hinaus kann er in manchen Fällen auch sein eigenes Haftungs- und Strafbarkeitsrisiko deutlich reduzieren. Das ist gerade in der aktuellen Wirtschaftskrise bedeutsam und kann nicht nur für Geschäftsführer und Vorstände, sondern auch Berater und Banker relevant werden. Und letztlich heißt es ja: wer fragt, führt – aber Fragen stellen und damit führen kann nur, wer auch entsprechendes Wissen hat. Ein Manager gibt ein gutes Bild ab, wenn er zu rechtlichen Themen gezielt nachfragt; das kann den eigenen Marktwert steigern.

Frage: Es sind aber doch sicher nicht nur Manager, die ihre Kommunikation verbessern müssen?

Theiselmann: Richtig, umgekehrt sollten sich auch Juristen mit den praktischen Abläufen von Strukturen aus Corporate Finance und betriebswirtschaftlichen Themen vertraut machen. Das betrifft beispielsweise die wesentlichen Stellhebel bei der Unternehmensbewertung. Einem Wirtschaftsanwalt steht es insoweit sicherlich gut zu Gesicht, wenn er im Gespräch mit M&A-Beratern zeigt, dass er die Grundlagen des Discounted Cash Flow-Verfahrens verstanden hat. Zudem kann er auch in rechtlicher Hinsicht qualifiziertere Fragen stellen, wenn er sich mit bilanziellen Aspekten nach HGB und IFRS auskennt.

Frage: Sie sind Investmentbanker – warum haben gerade Sie ein solches juristisches Buch geschrieben?

Theiselmann: Weil ich beide Seiten einschließlich ihrer Stärken und Schwächen aus der Praxis kenne. In vielen Situationen habe ich erlebt, dass Ökonomen und Juristen besser kommunizieren und durch eindeutige Kommunikation effizienter zu Ergebnissen kommen könnten. Das würde oftmals Zeit, Geld und manchmal auch Nerven sparen...