

Ernst Fahling · Birgit Crusius
Vanessa Lange *Hrsg.*

Karrieren in der Finanz- wirtschaft

Persönliche Wege, Insider-Tipps
und Best Practices

EBOOK INSIDE



Springer Gabler

Karrieren in der Finanzwirtschaft

Ernst Fahling · Birgit Crusius ·
Vanessa Lange
(Hrsg.)

Karrieren in der Finanzwirtschaft

Persönliche Wege, Insider-Tipps und
Best Practices



Springer Gabler

Hrsg.

Ernst Fahling
International School of Management
München, Deutschland

Birgit Crusius
International School of Management
Frankfurt am Main, Deutschland

Vanessa Lange
International School of Management
GmbH, Dortmund, Deutschland

ISBN 978-3-658-29151-8 ISBN 978-3-658-29152-5 (eBook)

<https://doi.org/10.1007/978-3-658-29152-5>

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

© Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH, ein Teil von Springer Nature 2020

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von allgemein beschreibenden Bezeichnungen, Marken, Unternehmensnamen etc. in diesem Werk bedeutet nicht, dass diese frei durch jedermann benutzt werden dürfen. Die Berechtigung zur Benutzung unterliegt, auch ohne gesonderten Hinweis hierzu, den Regeln des Markenrechts. Die Rechte des jeweiligen Zeicheninhabers sind zu beachten.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag, noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen. Der Verlag bleibt im Hinblick auf geografische Zuordnungen und Gebietsbezeichnungen in veröffentlichten Karten und Institutionsadressen neutral.

Planung/Lektorat: Irene Buttkus

Springer Gabler ist ein Imprint der eingetragenen Gesellschaft Springer Fachmedien Wiesbaden GmbH und ist ein Teil von Springer Nature.

Die Anschrift der Gesellschaft ist: Abraham-Lincoln-Str. 46, 65189 Wiesbaden, Germany

Vorwort

Die Finanzwirtschaft leistet einen ganz wesentlichen Beitrag zum Funktionieren der Ökonomie. In Deutschland trägt sie ca. fünf Prozent zur Bruttowertschöpfung bei und beschäftigt mehr als fünf Millionen Menschen und damit über zehn Prozent aller Erwerbstätigen in der Bundesrepublik. Aktuelle Trends wie Globalisierung und Internationalisierung üben großen Einfluss auf die Finanzwirtschaft aus: Neue Dienstleistungen von FinTechs, Bankenregulierungen, ein höherer Bedarf an Beratungsdienstleistungen und ein Verschwimmen der Grenzen zwischen den Finanzgeschäftsfeldern stellen Unternehmen sowie deren Mitarbeiter vor neue Herausforderungen und eröffnen gleichzeitig neue Berufsperspektiven.

Die International School of Management (ISM) bietet als eine der besten deutschen privaten Hochschulen schon seit vielen Jahren den Bachelor-Studiengang B.Sc. Finance & Management sowie den Masterstudiengang M.Sc. Finance an. Grund genug, einmal die Branche und die Karrieren der Menschen, die dort tätig sind, zu beleuchten und zu zeigen, wie dort gearbeitet wird und wie erfolgreiche Karrieren entstehen. Hierzu haben die Herausgeber Absolventen der Studiengänge um einen Einblick in ihre ganz persönliche Arbeitswelt und bisherige Karriere gebeten.

Anhand der 21 ganz individuellen Karrierewege werden nicht nur die einzelnen Einstiegs- und Aufstiegswege aufgezeigt, sondern auch die Vielfalt und Besonderheit der Branche mit ihren verschiedenen Teilbereichen wie z. B. Banken, Versicherungen, M&A-Beratungen oder auch in der Start-up Szene. Zudem geben die Absolventen aus ihrer Erfahrung heraus wertvolle Tipps zum Einstieg in die Branche – und wie die nächsten Karrieresprünge folgen.

Den Viten vorangestellt finden die Leserinnen und Leser eine Experteneinschätzung zum Finanzstandort Deutschland mit sich daraus ergebenden

Berufsperspektiven sowie zwei Fachbeiträge zum Investmentbanking sowie zur Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung.

Auf Basis der Interviews folgt eine Zusammenfassung der wichtigsten Learnings mit Tipps und Empfehlungen zum erfolgreichen Berufseinstieg in die Finanzwirtschaft. Eine detaillierte Vorstellung des Studiengangs „M.Sc. Finance“ durch den Leiter des Studiengangs gibt zudem ganz konkrete Einblicke in das Studium und die Lehrkonzepte der ISM. Als Extrameile im Sinne eines Karriere-sprungbretts stellen wir in diesem Band zudem das CFA-Programm vor.

Die Bündelung der unterschiedlich akzentuierten Inhalte und die Darstellung verschiedener Karrierewege soll die Vielfältigkeit der Finanzwirtschaft aus der Perspektive von Hochschulabsolventen und Praktikern darstellen sowie die Lust auf ein BWL-Studium mit Finanz-Schwerpunkt wecken und zeigen, dass es sich um eine internationale Branche mit engagierten und weltoffenen Mitarbeitern handelt.

Wir bedanken uns hiermit ganz herzlich bei den Absolventinnen und Absolventen der ISM für die spannenden Interviewbeiträge. Allen Leserinnen und Lesern wünschen wir eine angenehme und inspirierende Lektüre und hoffen, dass die Lust auf ein Studium und eine Karriere in der Finanzwirtschaft geweckt wird.

Dortmund
im Januar 2020

Prof. Dr. Ernst Fahling
Brigit Crusius
Vanessa Lange

Inhaltsverzeichnis

Theoretische Grundlagen

Finanzstandort Deutschland – Berufsperspektiven in der Finanzwirtschaft	3
--	---

Ernst Fahling

Finanzwirtschaft gestern, heute und morgen – eine Branche im Wandel	17
--	----

Matthias Meitner

Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung – Berufsperspektiven in High-End-Branchen	29
--	----

Maximilian Levasier

Karrieren im Banking

Netzwerk und Neugier, gute Begleiter im erfolgreichen Arbeitsleben	45
---	----

Michael A. Binner

Erfolgreich als selbstständige Finanzberaterin	53
---	----

Justyna Dragon

Die Finanzkrise als Chance	59
---	----

Robert Kelm

Grenzen überschreiten – fachlich und räumlich	65
--	----

Sydney Kraska

Digitalisierung als Karrieresprungbrett bei der Deutschen Bank	73
Tatjana Soifer	
Zahlen und Psychologie – der Weg ins Management	79
Nico Auel	
Erfolgreich als Fondsmanager in der Immobilienbranche	85
Marwin Weber	
Karrieren in der Wirtschaftsprüfung und in der Beratung	
Deal Advisory – mehr als nur ein „Deal“	93
Aleksandar Mastilovic	
International Automotive Management Consulting	99
Nathalie Riedl	
Erfolgsrezept: Leidenschaft für Veränderung und Unternehmens- prozesse, analytische Fähigkeiten und IT-Affinität	107
Andreas Sigl	
Karrieresprungbrett Unternehmensberatung	115
Benjamin Kraft	
Karrieren im Corporate Finance	
Karriere im Corporate Finance: Inspirierend, abwechslungsreich und anspruchsvoll	123
Lars Kuppe	
Mobilität + Internationalität + Finance = Global Strategy Daimler Mobility	129
Sebastian Rux	
Mit Fachwissen und Neugier zum Erfolg	135
Daniel Schnicker	
Von den verschiedenen Einflussfaktoren in der Finanzbranche	143
Marc Witt	
Karrieren in der M&A-Beratung	
Eine Karriere als Berater für Mergers & Acquisitions im Mittelstand	153
Katja Diepelt	

Nachhaltigkeit als Triebfeder für erfolgreiche M&A-Transaktionen . . .	161
Mario Males	
„Personalnummer 1“: Gründungsmitarbeiter in einer M&A-Beratung	167
Steffen Brand	
Karrieren als Gründer	
Stillstand ist Rückschritt – immer den nächsten Schritt im Blick!	177
Jörn Herseth	
Lebenslanges Lernen und das eigene Unternehmen – die perfekte Kombination	183
Daniel Monteiro	
Direkt nach dem Studium als Gründer nach San Diego	189
Tim Prüsener	
Die wichtigsten Learnings und Tipps	
Die wichtigsten Learnings aus den Karriereporträts von ISM-Absolventen	197
Vanessa Lange	
Das Angebot der ISM im Finance-Bereich	
Die Finance Studiengänge der ISM: Zielsetzung, Internationalität, Profil, Praxisbezug und Inhalte	207
Ernst Fahling	
Das CFA-Programm als zusätzlicher Karrieresprung	219
Michael G. Schmitt	

Über die Herausgeber



Prof. Dr. Ernst Fahling (*1947), Studiengangsleiter des M.Sc. Finance an der International School of Management, ist Fach- und Führungsexperte in der Finanzbranche. Nach seiner Promotion und einem einjährigen Forschungsaufenthalt an der University of California, Berkely, USA, war er als Treasuryspezialist im Ford-Konzern in Köln und London, als Direktor Konzern Treasury bei der Daimler AG sowie als Generalbevollmächtigter einer Privatbank tätig.



Birgit Crusius leitet seit 2008 das ISM Career Center der International School of Management mit aktuell sieben Standorten. Vor dem Wechsel zur Hochschule war sie fast 20 Jahre im operativen Personalwesen tätig (u. a. Abteilungsleiterin Personal Delphi Mechatronic Systems, Human Resources Manager Black & Decker, Strategic Growth Manager Forrester Research). In ihrer achtjährigen Tätigkeit bei Delphi war Birgit Crusius u. a. verantwortlich für das Ausbildungswesen. Sie ist zertifizierter Business Coach und seit 2014 als Honorardozentin an der Hochschule Aschaffenburg tätig.



Vanessa Lange geb. Wirtz (*1989), Deputy Head of Career Center an der ISM, studierte Tourism- & Eventmanagement an der International School of Management. Nach ihrem Abschluss sammelte sie praktische Erfahrung als Account Manager bei der Hays AG, bevor sie als Geschäftsführungsassistentin an die ISM zurückkehrte und gleichzeitig ihr berufsbegleitendes Masterstudium dort absolvierte. In ihrer derzeitigen Funktion betreut sie schwerpunktmäßig das Alumni Management der ISM und beschäftigt sich eingehend mit verschiedensten Karrierewegen von Absolventen.

Theoretische Grundlagen

Finanzstandort Deutschland – Berufsperspektiven in der Finanzwirtschaft

Ernst Fahling

Inhaltsverzeichnis

1	Vorbemerkung	4
2	Breit diversifiziertes Branchenportfolio in Deutschland	5
3	Kreditvergabe der Banken in Deutschland	7
4	Die Relevanz der Europäischen Zentralbank EZB	9
5	Deutsche Börse	10
6	Fazit Rahmenbedingungen	10
7	Finanzkrise von 2007–2009	11
8	Disruption Bankensektor	12
9	Aktuelle Politik der Zentralbanken	13
10	Ausblick Beschäftigung	14
11	Fazit Finanzbranche	15

Zusammenfassung

Der Finanzstandort Deutschland hat sich parallel zur Volkswirtschaft in Deutschland entwickelt. Die zyklischen Schwankungen und Strukturprobleme der Realwirtschaft finden ihren Widerhall in der Finanzwirtschaft. Die aktuell zu beobachtenden strukturellen Verwerfungen in den verschiedenen Branchen sind auch in der Finanzbranche festzustellen mit den erheblichen Auswirkungen auf die Bestimmung der Geschäftsfelder,

E. Fahling (✉)
Frankfurt am Main, Deutschland
E-Mail: ernst.fahling@ism.de

auf die Organisation der Abläufe sowie letztendlich auf die Beschäftigung. Trotz aller aktuellen Herausforderungen hat der Finanzstandort Deutschland seine Wettbewerbsfähigkeit bewiesen und ist unter Berücksichtigung der gesamten Infrastruktur gut aufgestellt. Er eröffnet engagierten und leistungsorientierten Beschäftigten in der Finanzbranche langfristig verlässliche berufliche Perspektiven. Dies setzt jedoch eine hohe Lernbereitschaft, intellektuelle Flexibilität, praktisches Engagement und sprachliche Kompetenzen voraus.

1 Vorbemerkung

Die Finanzbranche steht in Deutschland und darüber hinaus seit Jahren im besonderen Fokus der Öffentlichkeit. Die Stichworte der massiven Kritik sind die vermutete Bankenmacht, die Folgen der Finanzkrise auf Wirtschaft und Gesellschaft, die hohen Gehälter der Branche und die Undurchsichtigkeit mancher Finanzinstrumente, um nur einige Punkte zu nennen.

Fakt ist, dass die Finanzbranche einen ganz wesentlichen Beitrag zum Funktionieren der Ökonomie leistet. Zu denken ist dabei an die erhebliche Kreditvergabe für die Unternehmen (Kreditvolumen an Unternehmen € 1,5 Billionen, Kreditvolumen an Privatpersonen € 1,3 Billionen in 2018), die Projektfinanzierungen im In- und Ausland, die finanzielle Unterstützung der Unternehmen bei Auslandsengagements, die Konzipierung und Umsetzung von Kapitalerhöhungen und Anleiheemissionen, die Übernahme von Risikopositionen bei Treasury-Geschäften, die Beratungsleistungen beim Vermögensaufbau sowie an den Zahlungsverkehr, um auch hier nur die wichtigsten Funktionen der Finanzbranche zusammenzufassen.

Eine weitgehend reibungslose Umsetzung der notwendigen Finanzfunktionen tragen letztendlich zur volkswirtschaftlichen Wertschöpfung und damit zu unser aller Wohlstand bei. Eine nur unvollständige, fehlerhafte oder mit Verlusten behaftete Umsetzung unterbricht den Wertschöpfungsprozess, schwächt die Wettbewerbsposition der Unternehmen und damit die Basis für erfolgreiches Wirtschaften in der Zukunft. Demzufolge ist es von höchster Relevanz, dass die Finanzbranche ihre Leistungen mit einem Höchstmaß an Kompetenz, Integrität und Vertraulichkeit in dem gesetzlichen Rahmen erfolgreich umsetzt. Die Finanzbranche erfüllt also ganz wesentliche Kernaufgaben für Wirtschaft und Gesellschaft und damit für unser aller Zukunft.

Wie ist der Stellenwert der Finanzbranche im Kontext der Gesamtwirtschaft?

2 **Breit diversifiziertes Branchenportfolio in Deutschland**

Die deutsche Volkswirtschaft basiert auf einem breit diversifizierten Branchenportfolio. Im Einzelnen sieht die Struktur gemäß Bruttowertschöpfung zusammengefasst wie folgt aus:

- Produzierendes Gewerbe ca. 25 %
- Dienstleistungen einschl. Ausbildung und Gesundheit ca. 30 %
- Handel ca. 15 %
- Immobilien, Wohnungen, Bau ca. 15 %
- Information und Kommunikation ca. 5 %
- Finanzen und Versicherungen ca. 5 %
- Agrarsektor ca. 1 %
- Sonstige Branchen 4 %

Diese Struktur hat viele Vorteile:

Sie impliziert keine allzu hohe Abhängigkeit von einzelnen Branchen und vermeidet somit eine Fehlallokation von Ressourcen mit potenziell erheblichen negativen Auswirkungen auf die Volkswirtschaft. Darüber hinaus erweist sich der starke Mittelstandsfokus als sehr vorteilhaft aufgrund der Innovationskraft, der schnellen Entscheidungsfindung sowie der hohen Risikobereitschaft der Eigentümer.

Andere Länder sind größtenteils stärker branchenmäßig fokussiert aufgestellt, mit einigen Vorteilen, aber auch mit etlichen Nachteilen im Falle von strukturellen Problemen in einzelnen Branchen.

Die diversifizierte Branchenstruktur spiegelt sich in einer breiten Wertschöpfungskette wider. Im Gegensatz zu einigen anderen Industrieländern ist für Deutschland mit ca. 25 % ein hoher Fokus auf das industrielle Gewerbe zu konstatieren, was sich in der zurückliegenden Finanzkrise als sehr vorteilhaft herausgestellt hat. Dienstleistungen umfassen ca. 30 %, Handel, Verkehr ca. 15 %. Finanzwirtschaft einschließlich Versicherungen kommt auf ca. 5 % Anteil an der Bruttowertschöpfung in Deutschland, nicht allzu hoch im Vergleich zu UK und USA, aber durchaus volkswirtschaftlich sehr relevant.

Die Entwicklung der Wertschöpfung in der Finanzbranche in den letzten 20 Jahren zeigt Abb. 1.

Werden ergänzend die Beschäftigtenzahlen der einzelnen Branchen berücksichtigt, so ergibt sich folgendes Bild (gerundete Zahlen):

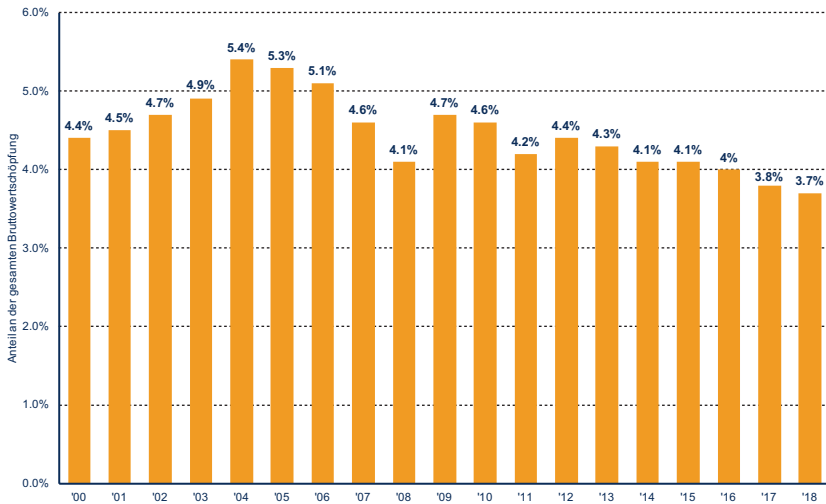


Abb. 1 Entwicklung Wertschöpfung Finanzsektor von 2000 bis 2018. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

- Produzierendes Gewerbe: ca. 10 Mio. Beschäftigte
- Dienstleistungen: ca. 20 Mio. Beschäftigte
- Handel und Verkehr: ca. 10 Mio. Beschäftigte
- Finanzwirtschaft, Versicherungen: ca. 1,5 Mio. Beschäftigte (entspricht ca. 3,5 % aller Beschäftigten)
- Finanzwirtschaft, Versicherungen, Immobilien: ca. 5 Mio. Beschäftigte (entspricht gut 10 % aller Beschäftigten)

Insgesamt also im Rahmen des Dienstleistungssektors ein signifikanter, aber nicht zu hoher Beschäftigungsanteil der Finanzbranche im erweiterten Sinne. Abb. 2 zeigt die Aufteilung der Erwerbstätigen in den einzelnen Branchen:

Analog zur Entwicklung der Wertschöpfung in der Finanzbranche in den letzten 20 Jahren ist die Beschäftigtenzahl in der Finanzbranche im Trend rückläufig.

Insgesamt ist als Fazit aus diesen Zahlen die hohe volkswirtschaftliche Relevanz der Finanzbranche in Deutschland ersichtlich. Allerdings hat die Finanzwirtschaft keine alle anderen Branchen dominierende Stellung in Deutschland, was sich gerade in der Finanzkrise als Vorteil erwiesen hat.

Tendenziell nimmt der Wertschöpfungs- und Beschäftigungsanteil der Finanzbranche ab. Diese Entwicklung impliziert, dass – um die geforderten Leistungen

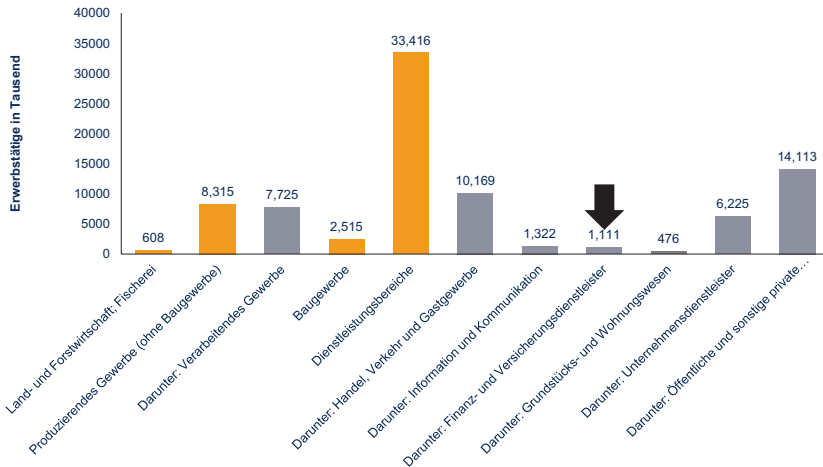


Abb. 2 Anzahl der Erwerbstätigen nach Wirtschaftsbereichen im Jahr 2018. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

in hoher Qualität zu erbringen – die Produktivität erheblich gestiegen sein muss, insbesondere vor dem Hintergrund des hohen Wachstums der weltweiten Finanztransaktionen.

3 Kreditvergabe der Banken in Deutschland

Die Kreditvergabe der Banken an Unternehmen und Privatpersonen – ihr Kerngeschäft – zeigt absolut eine leicht kontinuierliche Aufwärtsentwicklung. Seit 2001 bis 2019 sind es insgesamt ca. 25 %; das entspricht ca. 1,5 % p. a. Also insgesamt eine moderate Entwicklung in Anlehnung an das moderate BIP-Wachstum in diesem Zeitraum von ca. 20 Jahren.

Insgesamt steigt die Kreditvergabe der Banken an Privatpersonen stärker an als an die Unternehmen. Dieses impliziert ein vorsichtigeres Investitionsverhalten der Unternehmen einerseits, andererseits eine stärkere Nutzung der Kapitalmarktfinanzierung der Unternehmen (vgl. Abb. 3).

Wird die Bilanzsumme der Banken (vgl. Abb. 4) in Deutschland betrachtet und diese auf das BIP bezogen, so zeigt sich ein starker Rückgang der Relation von 390 % in 2008 auf 210 % in 2018, also faktisch eine Halbierung des relativen Anteils der Bankgeschäfte am BIP. Diese Entwicklung wurde nicht zuletzt durch

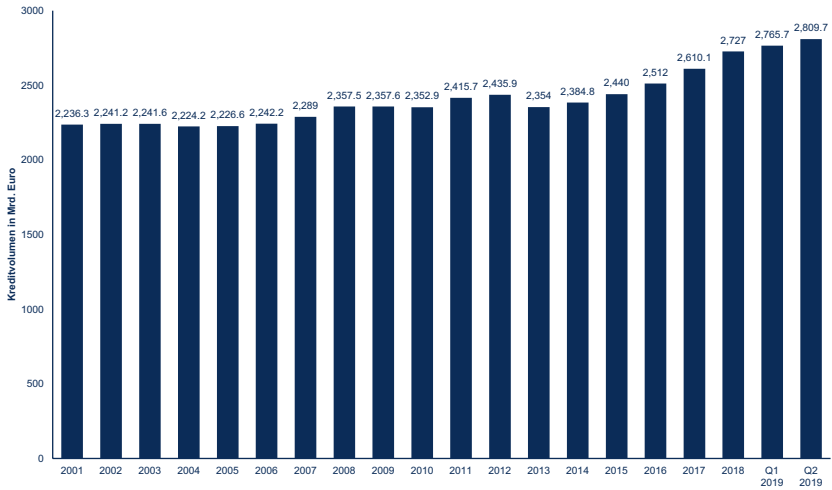


Abb. 3 Kredite der Banken in Deutschland an Unternehmen und Privatpersonen. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

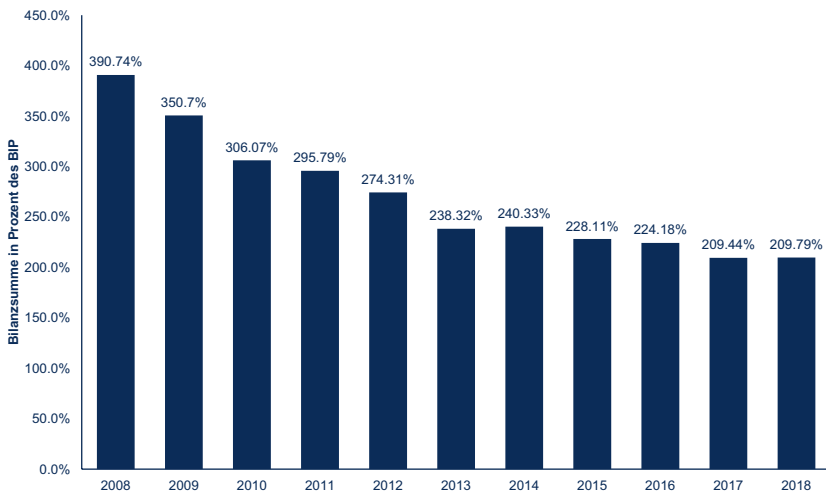


Abb. 4 Bilanzsumme der Banken in Deutschland von 2008–2018 in Relation zum BIP. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

die Finanzkrise vor ca. zehn Jahren forciert und impliziert eine Verlagerung der Bankgeschäfte an Nichtbanken sowie eine stärkere Fokussierung auf den Kapitalmarkt.

Gleichwohl gilt unverändert, dass der Bankensektor mittels der Kreditvergabe über einen enormen Einfluss auf das volkswirtschaftliche Geschehen, auf deren weitere Entwicklung und somit letztendlich auf den Wohlstand der Bevölkerung verfügt. Kredite sind nach wie vor die Schmiermittel einer florierenden Wirtschaft.

4 Die Relevanz der Europäischen Zentralbank EZB

Die EZB übt einen enormen Einfluss auf die Volkswirtschaft der Euro- sowie aller EU-Länder aus. Ihre Relevanz ist nach der Finanzkrise erheblich gestiegen, insbesondere durch die Nullzinspolitik sowie den Ankauf von Staats- und Unternehmensanleihen.

Staaten und Unternehmen können sich mittlerweile zu extrem niedrigen Zinsen refinanzieren und sollen – so die Intention – zu einer Erhöhung des Wachstums, zu einer Verringerung der Arbeitslosigkeit in den Euroländern, zu einer Angleichung der Lebensverhältnisse sowie zu einer Verbesserung der globalen Wettbewerbsposition führen.

Allerdings wird die aktuelle EZB-Politik einer verstärkten Kritik unterzogen, nicht zuletzt aufgrund des Vorwurfs einer gesetzlich untersagten Staatsfinanzierung sowie des Verschwindens jeglicher Zinseinnahmen für Sparer und der Strafzinsen auf kurzfristige Einlagen der Banken bei der EZB. Ob die aktuell verfolgte EZB-Politik die gewünschten Wirkungen zeigen wird, ist ebenfalls eine heftig diskutierte Frage, insbesondere unter Finanzfachleuten.

Als Konsequenz der Nullzinspolitik und des Ankaufs von Anleihen ist die EZB-Bilanzsumme in den letzten Jahren um mehr als 100 % gestiegen. Sie stieg, konsolidiert, von € 2,0 Billionen in 2014 auf € 4,7 Billionen in 2018, bei einem Eigenkapital, konsolidiert, von ca. € 500 Mrd. Die aktuelle EZB-Politik beinhaltet somit erhebliche Kreditausfallrisiken, die nicht mehr in jedem Fall durch das EZB-Eigenkapital gedeckt sind.

Für Frankfurt und damit für Deutschland hat der EZB-Standort enorme ökonomische Vorteile, nicht zuletzt bedingt durch den hohen Bedarf der EZB einschließlich seiner angegliederten Institutionen an Finanzexperten, die auch in Frankfurt angesiedelt sind. Der EZB-Standort ist zu einem wichtigen Wirtschaftsfaktor geworden und hat Frankfurt zu einem globalen Finanzplatz werden lassen.

Frankfurt gehört mittlerweile zu den weltweit Top 10 der wichtigsten Finanzplätze, gemessen an der globalen Wettbewerbsfähigkeit. Verstärkt wird dieser Prozess durch die Verlagerung ganzer Banken bzw. etlicher Geschäftsfelder der Banken nach Frankfurt aufgrund des Ausscheidens Großbritanniens aus der EU.

5 Deutsche Börse

Die Deutsche Börse AG mit Sitz in Eschborn/Frankfurt hat sich mittlerweile zu einer weltweit sehr bedeutenden Finanzinstitution entwickelt. Sie fokussiert sich auf Kassa- (primär Aktien und Anleihen) und Termingeschäfte (primär Aktien- und Zinsderivate).

Die Gruppe Deutsche Börse versteht sich als eine der führenden Börsenorganisationen der Welt. Sie betreibt mit der Frankfurter Wertpapierbörse die mit Abstand größte deutsche Börse und ist mit dem IT-System Xetra eine der weltweit führenden elektronischen Handelsplattformen. Aufgrund der Fusion der Terminbörse Eurex mit der US-amerikanischen ISE gilt die Deutsche Börse als weltweit größter Betreiber von transatlantischen Marktplätzen für Derivate. Mit ihren Segmenten Xetra (Kassamarkt), Eurex (Terminmarkt), Clearstream, Market Data & Analytics und Information Technology deckt die Deutsche Börse alle zentralen Felder der Kapitalmarktinfrastruktur ab. Sie ist durch unterschiedliche Standorte in der ganzen Welt global präsent, ist an der Börse gelistet und verfügt aktuell über eine Marktkapitalisierung von über € 25 Mrd.

Die Präsenzbörse verliert kontinuierlich, die elektronische Börse gewinnt an Bedeutung. Unterstützt wird das Börsengeschäft durch eine sehr leistungsfähige IT-Struktur mit weitgehend unterbrechungsfrei arbeitenden IT-Systemen (im Gegensatz zu manch anderen Börsen). Eine reibungslos funktionierende Börse ist eine elementare Notwendigkeit für das Vertrauen der Investoren in die Durchführung und Abwicklung der Börsentransaktionen. Die weltweit größten Börsenbetreiber sind in Abb. 5 dargestellt:

6 Fazit Rahmenbedingungen

Soweit die Rahmenbedingen zum Finanzstandort Deutschland. Sie zeigen ein Bild, das den Stellenwert Deutschlands im globalen Kontext gut widerspiegelt. Die wesentlichen Kennzeichen sind zusammenfassend eine ausgewogene Wirtschaftsstruktur; keine Dominanz des Bankensektors; eher eine komplementäre

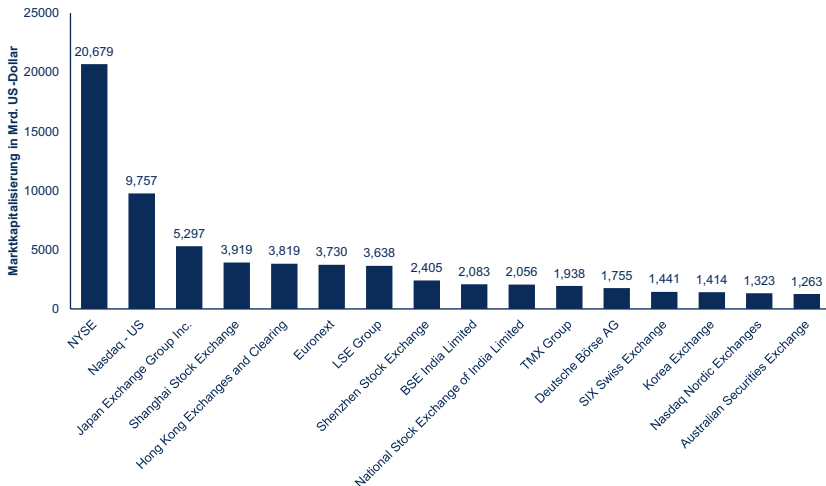


Abb. 5 Größte Börsentreiber der Welt nach der Marktkapitalisierung gelisteter Unternehmen im Dezember 2018 (Mrd. USD)

und unterstützende Funktion des Bankensektors zur Realwirtschaft; eine gute finanzwirtschaftliche Infrastruktur mit Privatbanken, Sparkassen, Volksbanken; ein begrenztes Risikopotenzial aus reinen Finanzgeschäften.

Gleichwohl stellt sich hier die Frage, ob Deutschland als global agierende Handelsnation nicht eine stärkere internationale Unterstützung durch kapitalkräftige nationale Banken benötigt. Aktuell ist dieses aufgrund der finanzwirtschaftlichen Schwäche der beiden Großbanken nicht der Fall.

7 Finanzkrise von 2007–2009

Die Finanzkrise ab 2007 war eine Banken- und Finanzkrise, die im Frühsommer 2007 mit der US-Immobilienkrise (auch Subprime-Krise genannt) begann. Die Krise äußerte sich weltweit in Verlusten und Insolvenzen zuerst bei Unternehmen der Finanzbranche, später ab 2008 auch in der Realwirtschaft.

Die Krise entstand zunächst durch rückläufige Immobilienpreise in den USA, die sich nach einer vorherigen langen Preissteigerungsphase zu einer Immobilienblase entwickelt hatten. Als Konsequenz konnten viele Kreditnehmer ihre Kredit-

verpflichtungen nicht mehr bedienen. Da über den Weiterverkauf der Kredite (Verbriefung) diese in aller Welt verstreut waren, weitete sich die Krise schnell global aus.

Die Subprime-Krise gilt als Auslöser der Finanzkrise, nicht als wesentliche Ursache. Hier spielen ein nicht adäquates Risikomanagement innerhalb des Finanzsektors sowie eine große Portion Missmanagement in der Bankenführung eine dominante Rolle.

Die Finanzkrise führte schließlich zu einer tief greifenden Banken- und Finanzmarktregulierung seitens der US-Regierung sowie der EU. Die entsprechenden Gesetze sind der Dodd Frank Act in den USA sowie die European Monetary Infrastructure Regulation (EMIR) in der EU; ergänzend dazu wurden die Basel III- und die MIFID (Markets in Financial Instruments Directive)-Regulierungen erlassen.

Der Internationale Währungsfonds schätzte die Abschreibungen auf US-Kredite und verbriefte Wertpapiere für das globale Bankensystem auf ca. 2,2 Billionen US\$.

8 Disruption Bankensektor

Als Konsequenz aus den erheblichen Abschreibungen im Nachgang der Finanzkrise sowie der forcierten Bankenregulierungen entstand die Suche nach rentablen und tragfähigen Geschäftsfeldern, verbunden mit erheblichen Restrukturierungen, die mit den Stichworten Flexibilisierung der internen Organisation, Digitalisierung der IT-Infrastruktur, Höhe der Vergütungen und Personalabbau zusammenfassend umschrieben werden können.

Zudem entstanden extern neue Wettbewerber, die sich mittlerweile als eine beachtliche Branche etabliert haben und als „FinTech-Branche“ klassifiziert werden. Diese Branche, deren Wachstum nicht zuletzt durch die Dynamik im Silicon Valley beeinflusst wurde, umfasst primär die Bereiche:

- Zahlungsverkehr (Beispiel: Paypal, Wirecard)
- Kreditvergabe (Beispiel: Hypoport)
- Vermögensverwaltung (Beispiel: Scalable Capital, Robo Advisor)

Aber auch weitere Geschäftsfelder werden als potenziell geeignet für die FinTech-Branche identifiziert – so z. B. das Thema Altersvorsorge.

Das Wachstum der FinTech-Unternehmen ist erheblich und greift ganz elementar in das originäre Bankgeschäft ein. Zudem entsteht eine Vielzahl von

Nichtbanken, die bankähnliche Geschäfte durchführen und der Bankaufsicht unterliegen, aber nicht die kostspielige interne Bankeninfrastruktur aufbauen müssen. Hier sei auf das Mergers & Acquisitions Geschäft, das ein erhebliches Wachstumspotenzial hat, sowie auf die Vielzahl von Vermögensverwaltern verwiesen, die mittlerweile zulasten des Bankensektors hohe Milliardenbeträge verwalten.

9 Aktuelle Politik der Zentralbanken

Seit Jahren verfolgen die Zentralbanken in den USA, EU und Japan eine extreme Niedrigzinspolitik, ergänzt mit Ankäufen von Staats- und Unternehmensanleihen.

Diese Politik hat erhebliche Auswirkungen für Sparer und institutionelle Investoren, wie z. B. Versicherungen und diverse Pensionsfonds, die auf Zinseinkünften angewiesen sind und nicht primär im Aktienmarkt investieren können. Zudem können die künstlich niedrig gehaltenen Kapitalmarktzinsen schnell zu Fehlallokationen volkswirtschaftlichen Kapitals führen. Schließlich belasten die Negativzinsen im Euroraum die Bankbilanzen in erheblichem Maße. Die nachfolgende Abb. 6 zeigt die ganz erheblichen Diskrepanzen in den Nettogewinnen zwischen US- und EU-Banken.

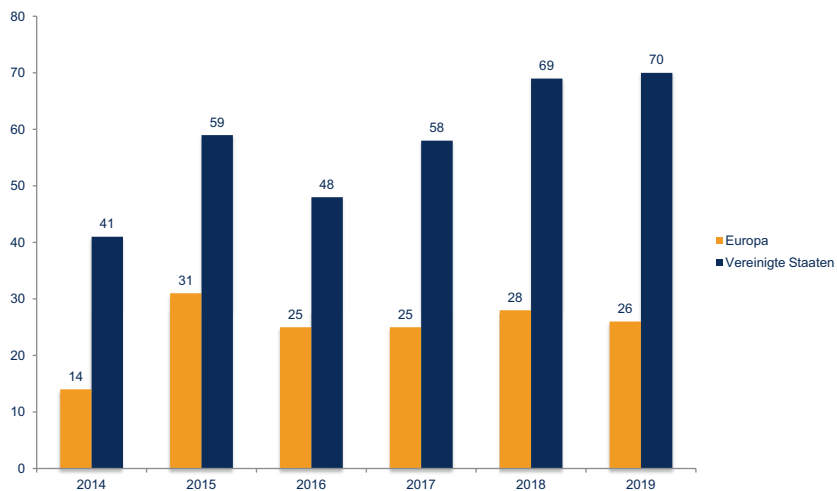


Abb. 6 Nettogewinn der EU-Banken und US-Banken von 2014–2019 (Mrd. €). (Quelle: Quelle EY, FAZ 16.9.2019)

10 Ausblick Beschäftigung

Als Konsequenz aus der Restrukturierung des Bankensektors nahm die Zahl der Beschäftigten im Bankensektor ab (von ca. 750 Tsd. Anfang 1990 auf ca. 590 Tsd. in 2017) und im Gegenzug im Nichtbankensektor mit bankähnlichen Geschäftsfeldern zu. Hier sei auf den erheblichen Personalbedarf bei den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, auf das Finanzconsulting sowie auf die diversen Finanz-Beratungsgesellschaften verwiesen. Insgesamt verlagert sich also in der Finanzbranche die Beschäftigung vom Bankensektor zu den Nichtbanken (vgl. Abb. 7).

Der Rückgang der Beschäftigung im klassischen Kreditgewerbe wird mehr als ausgeglichen durch attraktive Beschäftigungsverhältnisse bei den Nichtbanken innerhalb des Finanzsektors.

Der Finanzsektor in Deutschland eröffnet also unverändert ein erhebliches Potenzial neuer beruflicher Perspektiven. Die Restrukturierung des Finanzsektors in Deutschland zeigt die klassischen Verläufe: Reduzierung der Wertschöpfung bei älteren Geschäftsmodellen, Anstieg der Wertschöpfung in neuen Geschäftsfeldern.

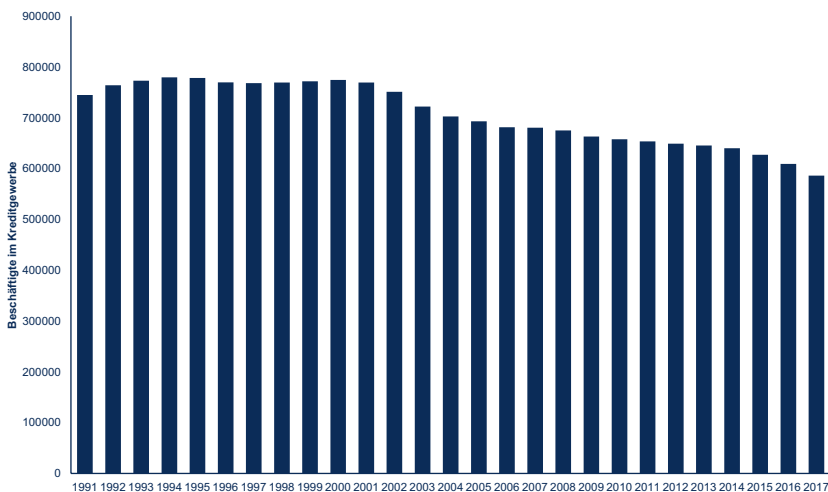


Abb. 7 Anzahl der Beschäftigten im deutschen Kreditgewerbe in den Jahren 1991–2017. (Quelle: Statistisches Bundesamt)

11 Fazit Finanzbranche

- Es findet eine Wachstumsverlagerung von den Banken zu den Nichtbanken statt.
- Die FinTech-Branche wächst schnell und dynamisch.
- Die Restrukturierung des Bankensektors ist noch nicht abgeschlossen.
- Die sehr rigide Bankenregulierung ist mittlerweile eher eine Belastung als ein Gütesiegel für die Banken, da sie mit einem erheblichen Nachteil für EU-Banken verbunden ist; die Regulierungsmaßnahmen sind sehr tief greifend und erfordern viel interne Administration.
- Die Zunahme der Internationalisierung ist ein laufender Prozess; profitable Institutionen gewinnen, schwache Institutionen verlieren bzw. verschwinden.
- Die IT-Umbrüche im Finanzsektor dauern an, sind sehr kostspielig, aber nicht zu umgehen; die Digitalisierung aller Abläufe ist angestoßen und ist ein fort-dauernder Prozess.
- Neue berufliche Perspektiven ergeben sich für die Finanzbranche, aber nicht mehr im traditionellen Bankgeschäft.
- Die Zunahme von Beratungsleistungen im Finanzsektor ist greifbar (Wirtschaftsprüfungsgesellschaften gewinnen, falls sie sich auch auf Beratungen spezialisiert haben).
- Die Grenzen zwischen Finanzgeschäftsfeldern verschwimmen, es erfolgt ein fließender Übergang zwischen den Geschäftsfeldern.
- Die Bundesbank hadert mit ihrer Rolle, die EZB überschätzt ihre Möglichkeiten zur nachhaltigen Beeinflussung der Realwirtschaft.
- Die „Kryptowährungen“ werden hinsichtlich ihrer Möglichkeiten überschätzt; sie sind keine Währungen, sondern eher intransparente Finanzvehikel, verbunden mit erheblichen Risikopotenzialen; die Blockchain-Technologie könnte jedoch an Bedeutung gewinnen.

Realwirtschaft und Finanzwirtschaft bedingen einander. Die Zyklizität der Realwirtschaft und ihre strukturellen Anpassungen spiegeln sich in der Finanzwirtschaft wider und führen auch dort zu entsprechenden Verwerfungen/Disruptionen. Hier wie dort sind Dynamik, Flexibilität und Internationalität angesagt. Diese Entwicklungen eröffnen einerseits großes berufliches Chancenpotenzial, andererseits aber bei mangelnder Anpassung und Flexibilität auch Risiken, beruflich und persönlich.

Der Finanzstandort Deutschland ist mit seiner gesamtheitlichen Infrastruktur (Ausbildung, IT, Wirtschafts- und Bankenstruktur, Gesetzgebung) bestens ausgestattet, um im globalen Wettbewerb sehr gut bestehen und damit auch zukünftig attraktive Beschäftigungsmöglichkeiten anbieten zu können.



Prof. Dr. Ernst Fahling (*1947), Studiengangsleiter des M.Sc. Finance an der International School of Management, ist Fach- und Führungsexperte in der Finanzbranche. Nach seiner Promotion und einem einjährigen Forschungsaufenthalt an der University of California, Berkely, USA, war er als Treasuryspezialist im Ford-Konzern in Köln und London, als Direktor Konzern Treasury bei der Daimler AG sowie als Generalbevollmächtigter einer Privatbank tätig.

Finanzwirtschaft gestern, heute und morgen – eine Branche im Wandel

Matthias Meitner

Inhaltsverzeichnis

1	Einleitung	18
2	Womit befasst sich die Finanzbranche?	18
3	Typische Betätigungsfelder in der Finanzbranche	19
3.1	Finanzfunktionen im Unternehmen	19
3.2	Banken und Versicherungen	20
3.3	Investment-Positionen	21
3.4	Beratungsfunktionen	22
3.5	FinTechs	23
3.6	Querschnittsfunktionen	23
4	Allgemeine Anforderungen an Bewerber	24
4.1	Fachkenntnisse	24
4.2	T-shaped Kompetenzprofile	24
4.3	Zahlenaffinität	25
4.4	Englischkenntnisse	25
4.5	Kommunikationsfähigkeit	25
5	Aktuelle Trends	26
5.1	Banklehre als Voraussetzung und Banken als Arbeitgeber verlieren an Bedeutung	26
5.2	Technologieeinsatz nimmt weiter zu	26
5.3	Bedeutung von Sinnstiftung nimmt weiter zu	27
5.4	Individueller Kundenfokus steht mehr und mehr im Mittelpunkt	27
5.5	Einbindung von finanzwirtschaftlichen Perspektiven in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre nimmt weiter zu	27
	Literatur	28

M. Meitner (✉)
München, Deutschland
E-Mail: matthias.meitner@ism.de

Zusammenfassung

Die Finanzbranche bietet interessante und vielfältige Karrieren im Investmentbereich, bei Banken und Versicherungen oder in den Finanzfunktionen der Unternehmen. Bewerber sollten eine gewisse Zahlenaffinität, Kommunikationstalent und das fachspezifische Wissen vorweisen können. In Zukunft wird der wachsende Einfluss von Technologie (künstliche Intelligenz, Big Data) das Anforderungsprofil zunehmend beeinflussen.

1 Einleitung

Der Finanzbereich bietet eine Vielzahl interessanter Positionen für Berufseinsteiger wie auch für erfahrene Kräfte. Die Vielfalt der Positionen hat dabei in den letzten Jahren weiter zugenommen. Doch auch die Anforderungen haben in vielen Bereichen infolge der stetig wachsenden Bedeutung von Digitalisierung zugenommen.

In diesem Beitrag wird ein kurzer Überblick über die heute möglichen Karrierepfade in der Finanzbranche präsentiert. Die dargestellten Treiber und Entwicklungen werden so von in der Finanzwirtschaft tätigen Entscheidern erwartet. Einige der Ausführungen basieren zudem auf einer Analyse des CFA-Institutes zur Entwicklung von Berufsfeldern im Investment-Bereich.¹

2 Womit befasst sich die Finanzbranche?

Themen der Finanzbranche beziehen sich insbesondere auf die monetären Aspekte der Betriebswirtschaftslehre. Hierzu gehören Fragen der Finanzierung von Projekten und Unternehmen, Fragen der Anlage von Geldmitteln und die quantitative Bewertung eben dieser Finanzierungs- und Investitionsvorhaben. Konkret befassen sich Mitarbeiter in der Finanzbranche dabei u. a. mit der Wirkung von Zinsen bei der Geldanlage und -aufnahme, mit Wechselkursen, mit Aktien- und Anleihebewertungen, mit Kreditwürdigkeitsprüfungen, mit der Analyse und Finanzierung von kleineren Maschinen bis zu riesigen Unternehmensakquisitionen.

¹Vgl. CFA Institute (2019).

Die Übersetzung von betriebswirtschaftlichen Fragestellungen in Geldeinheiten erfordert dabei stets mindestens ein Grundverständnis von mathematischen Zusammenhängen. Die Finanzbranche gilt daher auch häufig als Recheninstitution der Betriebswirtschaftslehre. In unserer modernen Welt steht die Finanzwirtschaft aber auch immer weniger alleine für sich, sondern ist mehr und mehr in andere Disziplinen bzw. Prozesse eingewoben. Gerade Fragen der Bewertung erfordern häufig einen ganzheitlichen Blick auf die Betriebswirtschaft. Themen wie Produktion, Marketing und Einkauf werden heute immer stärker im Kontext ihrer monetären und wertlichen Konsequenzen betrachtet und verstärkt auch ganzheitlich, d. h. inklusive der finanzwirtschaftlichen Perspektive, gemanagt. Die Nähe zu den benachbarten Themenfeldern Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung ist schon immer offensichtlich gewesen.

3 Typische Betätigungsfelder in der Finanzbranche

Die Tätigkeitsfelder in der Finanzbranche sind vielfältig und werden in Abb. 1 sowie in den nachfolgenden Abschnitten kurz erläutert.

3.1 Finanzfunktionen im Unternehmen

Eines der traditionellsten Betätigungsfelder in der Finanzbranche sind Finanzfunktionen in Industrie- bzw. Dienstleistungs-Unternehmen. Diese Funktion stellt an der Spitze die Tätigkeit des Finanzvorstands (Chief Financial Officer, CFO) dar, der federführend für die gesamten finanzwirtschaftlichen Aspekte des Unternehmens ist. Unterhalb des CFOs liegen die einzelnen, ihm zuarbeitenden Funktionen:

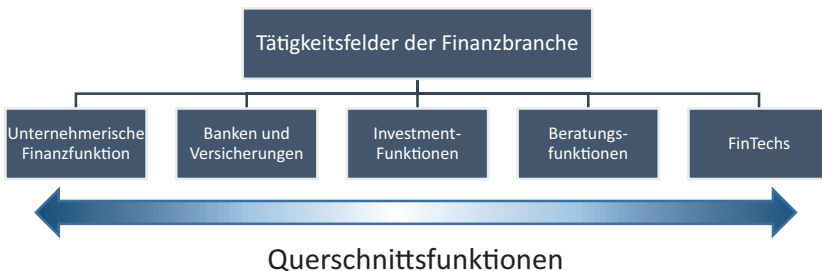


Abb. 1 Tätigkeitsfelder in der Finanzbranche. (Eigene Darstellung)

- **Controlling:** Das Controlling befasst sich zum einen mit Fragen der strategischen Ausrichtung und der Analyse des Unternehmens (strategisches Controlling). Zum anderen werden die Überwachung und die Steuerungen der einzelnen unternehmerischen Prozesse auf quantitativer bzw. monetärer Basis abgedeckt (operatives Controlling). Nicht selten fallen auch Funktionen des internen Rechnungswesens (Kosten- und Leistungsrechnung) und des Risikomanagements in diesen Bereich.
- **Buchhaltung & Rechnungswesen:** Hier werden insbesondere die Vorarbeiten für das interne Rechnungswesen und die vollständige Abwicklung des externen Rechnungswesens abgedeckt.
- **Ggf. Unternehmensfinanzierung:** In größeren Unternehmen finden sich regelmäßig auch dedizierte Abteilungen, die sich ausschließlich um die Kapitalbeschaffung und –verwaltung kümmern.
- **Ggf. Beteiligungsmanagement:** In Unternehmen, die über mehrere operative Einheiten verfügen, existieren nicht selten Abteilungen, die für die Verwaltung und das spezifische Controlling dieser Einheiten verantwortlich sind.
- **Ggf. Treasury:** Diese ebenfalls nur in größeren Unternehmen zu findende Abteilung deckt das kurzfristige Liquiditätsmanagement des Unternehmens ab.
- **Ggf. Währungsmanagement:** Abteilungen, die sich konkret mit dem Management von Geschäften in Auslandswährung und deren Absicherung befassen.
- **Ggf. Mergers & Acquisitions (M&A):** Weiterhin verfügen Großunternehmen (mit einer regen Unternehmensakquisitionstätigkeit) nicht selten auch über hauseigene M&A-Abteilungen, die sich sowohl um den Akquisitionsprozess als auch um die Integration der erworbenen Einheiten nach der Akquisition kümmern. Häufig arbeiten diese Einheiten Hand in Hand mit externen M&A-Beratern (siehe weiter unten).
- **Ggf. Investor Relations:** In börsengelisteten Unternehmen nimmt die Kommunikation mit Investoren regelmäßig eine wichtige Funktion ein. Dedizierte Investor Relations Abteilungen kümmern sich um die unterschiedlichen Adressaten (Retail- oder institutionelle Investoren, Aktien- oder Anleiheinvestoren, etc.).

3.2 Banken und Versicherungen

Banken und Versicherungen leisten schon allein vom Geschäftsmodell her viele typische finanzwirtschaftliche Dienstleistungen. Die Vielfalt der Tätigkeitsfelder ist sehr groß.

In Banken gibt es (neben den oben bezeichneten, auch hier zu findenden typischen Finanzfunktionen im Unternehmen) noch zahlreiche andere Tätigkeiten: Die Vermittlung von Kapital für Retail- oder Unternehmenskunden (Kreditabteilungen), die vermögensberatenden- und -verwaltenden Aktivitäten für Dritte, spezifische Risikomanagementfunktionen (die häufig weit über die Funktionen in Nicht-Banken und Nicht-Versicherungen hinausgehen) und sonstige Beratungsfunktionen (siehe hierzu auch die späteren Ausführungen zu den Beratungsfunktionen in der Finanzwirtschaft in Abschn. 3.4).

In Versicherungen gibt es ebenfalls zahlreiche kundenorientierte Positionen für Verkaufs-, Beratungs- und Verwaltungstätigkeiten. Auch hier spielt das Risikomanagement eine herausragende Rolle. Sei es bei der Bepreisung von zu übernehmenden Versicherungsleistungen (das sogenannte Underwriting), oder in der Verwaltung und dem Portfoliomanagement bereits bestehender Versicherungsverträge. Gerade in Versicherungen ist das Risikomanagement stark quantitativ ausgestaltet, weshalb hier nicht selten dedizierte Versicherungsmathematiker (Aktuare) zum Einsatz kommen. Zudem spielen in der Versicherungswirtschaft auch immer neben dem harten Versicherungsgeschäft die Themen der Anlage der eingesammelten Versicherungsprämien eine herausragende Rolle (siehe hierzu auch nachfolgend die Ausführungen zu den Investment Positionen in Abschn. 3.3).

Banken und Versicherungen sind auch im Eigenhandel aktiv. D. h., dass sie auf eigene Rechnung Investment- und/oder Arbitrageaktivitäten durchführen.

Sowohl in Banken als auch in Versicherungen gibt es zudem etliche Funktionen, die sich speziell mit der Frage der Kooperation mit den Aufsichtsbehörden befassen. Banken und Versicherungen unterliegen aufgrund ihres systemisch relevanten Charakters eigenen nationalen und internationalen Aufsichtsregelungen, deren Wirken entscheidenden Einfluss auf die Geschäftstätigkeiten hat.

3.3 Investment-Positionen

Nicht nur in Versicherungen (zur Anlage der Versicherungsprämien) oder in Banken (vermögensverwaltende Tätigkeiten) gibt es Funktionen, die sich speziell mit Fragen der Geldanlage befassen. Hierbei können folgende Tätigkeiten unterschieden werden:

- **Investments in liquide Vermögenswerte**, wie Aktien oder Anleihen: Hier agieren unternehmenseigene Investmentabteilungen, unabhängige Investmentgesellschaften mit Drittgeschäft, bankseitige Investmentgesellschaften, Family

Offices, usw. Im Kern wirken hier Spezialisten, die sich mit Zusammenstellung und Verwaltung von Investmentkombinationen (Investment- und Portfolio-Manager) bzw. nachgelagert mit der Analyse der einzelnen, in die Portfolien einfließenden einzelnen Aktien oder Anleihen (Finanzanalysten) befassen.

- **Investments in nicht-liquide (alternative) Vermögenswerte. Hierunter fallen:**
 - **Beteiligungen an nicht-börslichem Eigenkapital (Private Equity):** Derartige Gesellschaften gehen häufig Mehrheitsbeteiligungen, aber teilweise auch Minderheitsbeteiligungen an nicht börsengelisteden Unternehmen ein. Häufig greifen diese Gesellschaften aktiv in die strategischen Entscheidungen der Beteiligungsunternehmen ein bzw. besetzen Positionen im Aufsichtsrat dieser Unternehmen. Der Investmenthorizont ist häufig auf wenige Jahre begrenzt. Die Tätigkeiten umfassen auch hier Positionen mit Entscheidungsfunktion (Investment Manager) sowie solche mit reinen Analyse-Funktionen (Finanzanalysten).
 - **Beteiligungen an Immobilien, Infrastruktur- und Erneuerbare-Energien-Investitionen:** Die Tätigkeiten sind ähnlich zu den Tätigkeiten in Private Equity Gesellschaften. Aufgrund des spezifischen Risikoprofils dieser Investitionsgelegenheiten hat sich allerdings in den letzten Jahren eine eigenständige Gruppe von Investment-Professionals mit individuellen Anforderungen gebildet.
 - **Sonstige illiquide Beteiligungen und Investitionen,** wie Private Debt (Übernahme von nicht-börsengehandelten Krediten), Edelmetalle, Kunst, etc.
- **Überlagernde Investitionen/Sicherungsinvestitionen:** Hierzu gehören insbesondere der Handel und die Anlage in sogenannte derivative Finanzinstrumente (wie Finanzoptionen oder sogenannte Futures/Forwards).
- **Mischeinheiten,** die Anlage-Expertise aus einer Hand anbieten.

3.4 Beratungsfunktionen

Sämtliche Fragen der Finanzwirtschaft werden auch von spezialisierten Beratungsunternehmen für ihre Kunden adressiert. Sehr intensiv werden Beratungsleistungen angeboten für Themen, die beim Kunden üblicherweise nicht häufig vorkommen, d. h., für die es sich für ihn nicht lohnt, eigene Expertise aufzubauen. Hierzu gehören insbesondere:

- **Mergers & Acquisitions-Beratung:** Häufig handelt es sich bei diesen Beratungshäusern um Unterabteilungen von Banken, aber es gibt auch

etliche unabhängige Beratungshäuser. Bei dieser Beratung wird der gesamte M&A-Prozess (Auswahl von geeigneten Kandidaten, Analyse, Due Diligence, Finanzierung, Post-Merger-Integration) abgebildet.

- **Börsengang-Beratung:** Aufgrund seiner Einmaligkeit im Unternehmensleben erfordert der Börsengang sehr häufig externes Beratungs-Knowhow.

Natürlich finden sich auch zu anderen (nahezu allen) finanzwirtschaftlichen Themen spezialisierte Beratungsdienstleistungen, die von extern eingekauft werden können.

3.5 FinTechs

Im Zeitalter der Digitalisierung gibt es vermehrt junge Unternehmen, die sich einem speziellen Aspekt der Finanzwirtschaft widmen und diesen mit Technologie-Unterstützung neu bearbeiten. Häufig zielen die Geschäftsmodelle auf die Ablösung (sogenannte Disruption) bzw. mindestens die effizientere Abbildung von etablierten Prozessen und Aspekten, die bisher ohne Technologie auskommen.

Diese Unternehmen werden FinTechs (oder bei Versicherungsbezug InsureTechs) genannt und bieten eine Vielzahl neuer, interessanter Tätigkeitsfelder. Aufgrund der flachen Hierarchien in jungen Unternehmen umfassen die Tätigkeiten meist ein buntes, größeres Spektrum und sind weniger standardisiert als Tätigkeiten im Großunternehmen.

Die Tatsache, dass FinTechs und InsureTechs in unserer Wirtschaftswelt immer häufig auftauchen, zeigt aber auch, dass es im finanzwirtschaftlichen Bereich (insbesondere in Verbindung mit Technologie-Knowhow) durchaus gute Möglichkeiten für unternehmerisch denkende Gründer gibt.

3.6 Querschnittsfunktionen

Sowohl über die oben beschriebenen einzelnen Tätigkeitsfelder der Finanzwirtschaft, aber auch in Verbindung mit anderen Disziplinen der Betriebswirtschaftslehre gibt es zahlreiche Querschnittsfunktionen. Diesen ist gemein, dass sie stets ein tieferes Spezialistenwissen in einer bestimmten Finanzfunktion erfordern, zusätzlich aber auch Knowhow in anderen Bereichen. Aufgrund der Vielzahl dieser Querschnittsfunktionen versteht es sich von selbst, dass sie auf allen Hierarchieebenen und mit einer sehr großen Anzahl von unterschiedlichen Fokussierungen auftreten.

4 Allgemeine Anforderungen an Bewerber

4.1 Fachkenntnisse

Finanzwirtschaftliche Tätigkeiten gehören zu den Tätigkeiten im betriebswirtschaftlichen Bereich, die mit das größte fachliche Know-how erfordern. Dies bedeutet nicht, dass in anderen Disziplinen der Betriebswirtschaftslehre kein Wissen erforderlich ist. Allerdings sind die Spielräume für Abweichungen von bestehenden Modellen im Finanzbereich teilweise sehr gering. Dies erfordert regelmäßig eine akkurate Anwendung dieser Modelle. Wer beispielsweise mit Derivaten im Währungsmanagement zu tun hat, der muss die dort üblichen Bewertungsmodelle und Anwendungen sehr sicher beherrschen, da die mit einem Fehler verbundenen quantitativen Auswirkungen sonst regelmäßig sehr hoch sein können. Von Vorteil für Bewerber sind in jedem Fall das Absolvieren von speziellen Fokus-Studiengängen, wie beispielsweise einem Master of Science in Finanzwirtschaft.

Häufigste EDV-Anwendung ist im Finanzbereich eindeutig MS-Excel. Auch wenn es vergleichbare Wettbewerbsangebote gibt, dominiert MS-Excel aufgrund seiner weiten Verbreitung (und damit der Kompatibilität mit den Anwendungen auch von Kunden und Zulieferern). Zur Mindestanforderung gehören Basiskenntnisse der Modellierung in MS-Excel. Vorteilhaft ist in jedem Fall eine vertiefte Beherrschung dieser Anwendung, wie beispielsweise Short Cuts, einfache Makro-Programmierung, etc.

Fachkenntnisse sind für viele Tätigkeiten in der Finanzwirtschaft auch mit Blick auf die Informationsbereitstellung gefordert. Es gibt unterschiedliche Quellen und Datenbanken (im Investmentbereich beispielsweise Thomson Reuters und Bloomberg), die jeweils mal mehr, mal weniger intuitiv verständlich sind. Das Wissen um das Funktionieren dieser Datenbanken ist ein großer Vorteil bei Bewerbungen im Finanzbereich.

4.2 T-shaped Kompetenzprofile

In der modernen Finanzwirtschaft sind zunehmend sogenannte T-shaped (T-förmige) Kompetenzprofile gefordert. Hierunter versteht man ein sehr tiefes Spezialistenwissen in einem bestimmten finanzwirtschaftlichen Teilbereich (das ist der senkrechte Strich im „T“) gepaart mit einem breiten Generalistenwissen in angrenzenden – auch nicht finanzwirtschaftlichen – Bereichen des betriebswirtschaftlichen Ökosystems (das ist der waagrechte Strich im „T“) sowie die

Fähigkeit, beides zu verbinden. Der Fachspezialist, der nur in einem kleinen Ausschnitt der Wirtschaft Kenntnisse hat, ist dagegen immer weniger gefragt.

Ursächlich hierfür sind die bereits angesprochenen stärkeren Integrationen der Finanzwirtschaft in die allgemeinen wirtschaftlichen Prozesse, aber auch die zunehmende Komplexität der Wirtschaft insgesamt.

4.3 Zahlenaffinität

Als allgemeinste Anforderung an die Bewerber kann sicher die Zahlenaffinität bzw. eine gewisse Freude an der Auseinandersetzung mit mathematischen Modellen angesehen werden. So haben die meisten Fragestellungen in finanzwirtschaftlichen Bereichen zumindest eine mathematisch-quantitative Modellbasis, die indirekt oder direkt Anwendung findet.

Konkret ist in zahlreichen analytischen Funktionen auch die Kenntnis von statistischen und ökonometrischen Researchtechniken erforderlich.

Die bereits oben angesprochene weitere Durchdringung der gesamten Betriebswirtschaft durch finanzwirtschaftlichen Ideen hat im Übrigen ihren Ursprung gerade in der zunehmenden Zahlenlastigkeit in wirtschaftlichen Entscheidungsprozessen allgemein.

4.4 Englischkenntnisse

Die Sprache der Wirtschaft ist immer häufiger Englisch. Für die Finanzwirtschaft gilt dies in besonderem Maße. Gerade in Tätigkeiten, bei denen berufliche Kontakte zu international agierenden Geschäftspartnern notwendig sind (eigentlich regelmäßig im Investment-Geschäft, häufig im Finanzierungsgeschäft), erweisen sich sehr gute Englischkenntnisse als unabdingbar.

4.5 Kommunikationsfähigkeit

Häufig wird mit tendenziell analytischen Betätigungsfeldern eine mangelnde Kommunikationsfähigkeit des Stelleninhabers verbunden. Dies kann aber schon seit vielen Jahren konkret für Tätigkeiten im Bereich der Finanzwirtschaft als überholt angesehen werden. Die Vermittlung von Erkenntnissen an nicht-finanzwirtschaft-affine Kollegen oder Kunden, die Notwendigkeit zum Austausch im Team und insbesondere die Anforderungen der interdisziplinären

Kommunikation in unserer immer stärker verzahnten Wirtschaft erfordern gerade im finanzwirtschaftlichen Bereich ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten. Die Fähigkeit, komplexeste finanzwirtschaftliche Zusammenhänge zu analysieren und aufzulösen gepaart mit der Fähigkeit, diese Lösungen ohne Reibungsverluste einem breiten Adressatenkreis mitzuteilen, gilt als eine der wesentlichen Voraussetzungen für eine erfolgreiche Karriere.

5 Aktuelle Trends

5.1 Banklehre als Voraussetzung und Banken als Arbeitgeber verlieren an Bedeutung

Der Bankensektor verliert für Karrieren im finanzwirtschaftlichen Bereich nach und nach an Bedeutung. Hierfür sind die zunehmende Bedeutung von FinTechs, aber auch die generell stärkere Abdeckung von Fragestellungen, für die bis vor wenigen Jahren noch Banken der ideale Ansprechpartner erschienen, durch Dritte ausschlaggebend. Gerade im deutschsprachigen Raum haben einheimische Banken in den letzten Jahren zudem an Wettbewerbsfähigkeit verloren, was ihre Attraktivität auch in den Augen von Bewerbern hat sinken lassen.

Hiermit verbunden ist auch der Rückgang der Attraktivität von Banklehren für eine Karriere im finanzwirtschaftlichen Bereich. Was bis in die 1990er Jahre noch zum klassischen Karriereplan gehörte, ist heute keine notwendige Voraussetzung mehr, um erfolgreich in der Finanzbranche zu sein.

5.2 Technologieeinsatz nimmt weiter zu

Die Digitalisierung hat die Finanzbranche bereits in den letzten Jahren stark verändert. Und auch in Zukunft ist damit zu rechnen, dass ihr Einfluss als Treiber für Veränderungen spürbar bleibt. So wird erwartet, dass beispielsweise der Einsatz von Big Data und künstlicher Intelligenz in Analyseprozessen stark zunehmen wird.

Damit verbunden ist ein verändertes Anforderungsprofil an Bewerber in der Finanzbranche. Zahlreiche Tätigkeiten, für die heute noch menschlicher Input benötigt wird, werden in ein paar Jahren nur noch von Maschinen erledigt werden. Zusätzlich nimmt die Nachfrage nach Bewerbern zu, die finanzwirtschaftliches und technologisches Know-how bündeln. Es fallen nicht notwendigerweise netto Arbeitsplätze in der Finanzbranche weg. Es ist vielmehr so, dass sich das Anforderungsprofil klar verschiebt.

5.3 Bedeutung von Sinnstiftung nimmt weiter zu

Themen wie Einbindung von ethischen Überlegungen, Nachhaltigkeit im Umweltbereich und soziale Verträglichkeit werden in den nächsten Jahren in nahezu allen Tätigkeitsbereichen der Finanzwirtschaft an Bedeutung gewinnen. Die Einbindung dieser Themen, die per se nicht notwendigerweise quantitativ ausgerichtet sind, sondern vielmehr qualitativ gedeutet werden, in die klassischen Fragen der Finanzwirtschaft stellen neue Herausforderungen an die Bewerber in diesem Bereich. Von Bedeutung für erfolgreiche Karrieren wird in Zukunft in vielen Bereichen der Finanzwirtschaft daher insbesondere die Fähigkeit sein, diese auch unter dem Begriff „ESG“ (Ecological, Social, Governance) zusammengefassten Themen besser managebar und quantifizierbar zu machen.

5.4 Individueller Kundenfokus steht mehr und mehr im Mittelpunkt

Die Finanzwirtschaft hat schon immer Lösungen auf individueller Basis (insbesondere für größere Volumina) parallel zu standardisierten Massenlösungen angeboten. Letzteres anzubieten war zwar nicht für jeden Kunden attraktiv, dies konnten sich insbesondere Beratungen und Banken dennoch lange Zeit leisten, da Kunden von ihnen in gewisser Weise abhängig waren.

Nicht nur aufgrund des Bedeutungsverlusts von Banken, sondern auch aufgrund allgemeiner Trends hin zu mehr individualisierten Angeboten, bewegt sich auch die Finanzwirtschaft seit einiger Zeit stärker in Richtung individueller Kundenfokus. Es steht zu erwarten, dass dieser Trend auch noch in den nächsten Jahren anhalten wird. Hiermit verbunden ist immer mehr die Bewerberqualität, auch mal über den Tellerrand zu schauen und die bestehenden Modelle für Einzelfälle zu adjustieren – kurz: Die Anforderungen an das Fachwissen werden weiter zunehmen.

5.5 Einbindung von finanzwirtschaftlichen Perspektiven in die allgemeine Betriebswirtschaftslehre nimmt weiter zu

Wie bereits oben erwähnt, haben schon die letzten Jahre gezeigt, dass das Interesse an der monetären Bewertung von betriebswirtschaftlichen Ent-

scheidungen – und damit die Einbindung von finanzwirtschaftlichen Ideen in die allgemeine Betriebswirtschaft – zugenommen hat. Es ist davon auszugehen, dass dieser Trend anhalten wird. Das finanzwirtschaftliche Know-how wird verstärkt in Bereichen gefragt sein, die historisch eher wenig mit Finanzwirtschaft zu tun hatten. Das dargestellte T-shaped Kompetenzprofil wird daher immer stärker bei Bewerbern von den Unternehmen nachgefragt werden.

Literatur

CFA Institute. (2019). INVESTMENT PROFESSIONAL OF THE FUTURE, CHANGING ROLES, SKILLS, AND ORGANIZATIONAL CULTURES. <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/survey/investment-professional-of-the-future-v2.ashx>.



Matthias Meitner ist Professor für Finance an der ISM München. Zuvor war er viele Jahre als Aktien-Portfolio-manager bei der Allianz Global Investors GmbH tätig. Er ist CFA-Charterholder und Managing Partner von VALUESQUE, einer auf Unternehmensbewertungen spezialisierten Boutique.

Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung – Berufsperspektiven in High-End-Branchen

Maximilian Levasier

Inhaltsverzeichnis

1	Karriere in zwei wirtschaftlichen Schlüsselpositionen.....	30
1.1	Berufsstand	30
1.2	Anspruch, persönliche und charakterliche Voraussetzungen	31
2	Steuerberater	33
2.1	Beruf und Ausübung	33
2.2	Wege zum Titel und Beruf	35
3	Wirtschaftsprüfer	37
3.1	Beruf und Ausübung	37
3.2	Wege zum Titel und Beruf	39
4	Wandel, Digitalisierung und Zukunftsaussichten	40
	Literatur	42

Zusammenfassung

Die beiden Branchen Steuerberatung und Wirtschaftsprüfung erfreuen sich zur Zeit eines nicht enden wollenden Booms. Die Berufs- und Karriereaussichten sind hervorragend, die Wege zum Titel sind allerdings sehr anspruchsvoll. Dieser Beitrag soll einen kurzen Überblick über die Karrieremöglichkeiten in den beiden Branchen bieten. Dabei werden nicht nur die fachlichen und

M. Levasier (✉)
München, Deutschland
E-Mail: maximilian.levasier@ism.de

akademischen Voraussetzungen dargelegt, sondern auch persönliche und charakterliche Merkmale beschrieben, die zukünftige Berufsträger erfüllen müssen. Weiter werden die praktischen Tätigkeiten in beiden Berufen sowie der Weg zum Titel kurz beschrieben. Abschließend wird ein Ausblick in die Zukunft gewagt.

1 Karriere in zwei wirtschaftlichen Schlüsselpositionen

Kaum ein junger Mensch wird seinen Berufswunsch mit Steuerberater oder Wirtschaftsprüfer angeben; so gelten diese Branchen als ziemlich trocken und eher langweilig. Stichworte wie „Buchhalter“, „Finanzamt“ und „Häkchenmacher“ werden genannt und eine langwierige und schwierige Ausbildung vermutet. In der Praxis und Wirtschaft jedoch sind beide Berufsbilder hoch angesehen, gelten als höchst anspruchsvoll und die Berufsträger beschreiben sie als abwechslungsreich, spannend und zukunftsorientiert. Der Weg dorthin allerdings hat es in sich.

1.1 Berufsstand

Vorab: Aktuell sind in Deutschland etwa 87.500 Steuerberater und 14.500 Wirtschaftsprüfer aktiv und zugelassen. Ein großer Vorteil der Berufe besteht darin, dass der sogenannte Berufsträger (so dürfen sich bestellte Steuerberater und Wirtschaftsprüfer nennen) die Wahl hat, als Selbstständiger oder als Angestellter tätig zu sein. Während der Markt der Steuerberater sehr fragmentiert ist, also viele kleine und mittlere Kanzleien am Markt auftreten, wird der Arbeitsmarkt in der Wirtschaftsprüfung von wenigen großen Gesellschaften dominiert. Beide Branchen wachsen ständig und bieten exzellente Karrierechancen, trotz oder auch aufgrund des wirtschaftlichen Wandels, der zunehmenden Komplexität und der Digitalisierung (vgl. Kap. „[Netzwerk und Neugier, gute Begleiter im erfolgreichen Arbeitsleben](#)“).

Steuerberater und Wirtschaftsprüfer sind für kleine und auch große Unternehmen oftmals der erste Ansprechpartner, so kennen diese „ihre“ Unternehmen im Gesamtüberblick wie kaum ein anderer. Sie werden als Ratgeber und Coach

gesehen, die Lösungswege für steuerliche, betriebswirtschaftliche und rechnungslegungsorientierte Herausforderungen liefern (Elster 2019).

In Abb. 1 lässt sich erkennen, wie stabil sich die Umsätze der beiden Branchen in den letzten Jahren nach oben entwickelt haben und wie die Einschätzung für die Zukunft aussieht.

1.2 Anspruch, persönliche und charakterliche Voraussetzungen

Die Berufe des Steuerberaters und des Wirtschaftsprüfers sind keine, die man nur zufällig oder halbherzig ergreift. Nur wer wirklich großes Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen, Besteuerung und der Rechnungslegung hat und zudem über ein gutes Zahlengefühl verfügt und dabei noch mit einer juristischen Denkweise vertraut ist, wird die anspruchsvollen Prüfungen bestehen und Erfolg im Beruf haben. Daneben erwarten potenzielle Arbeitgeber und Mandanten vom Berufsträger hohe persönliche und charakterliche Qualifikationen. Im Folgenden sollen kurz die wesentlichen Voraussetzungen zusammengefasst werden (DSTV 2011; Löffelholz et al. 2013):

- **Praktisches Zahlenverständnis und analytisches Denken:** Dabei ist entscheidend, dass man Freude mit dem Umgang mit Zahlen hat und Dinge hinterfragt.

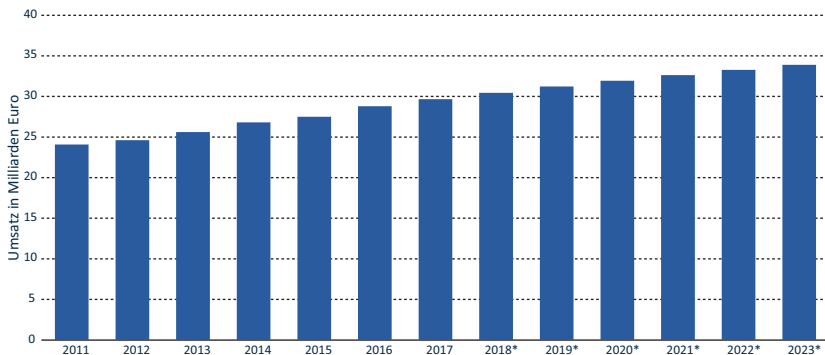


Abb. 1 Branchenumsatz Wirtschaftsprüfung und Steuerberatung in Deutschland von 2011–2023. (Quelle: Statistisches Bundesamt 2019)

- **Hohe Belastbarkeit:** Die Arbeitsbelastung in beiden Berufen ist hoch. Das gilt auch für den Weg zum Titel.
- **Interesse an wirtschaftlichen Zusammenhängen:** Die Welt der Wirtschaft und das aktuelle Wirtschaftsgeschehen sollten verfolgt, verstanden und für die eigene Berufstätigkeit eingeordnet werden können.
- **Interesse an rechtlichen Fragestellungen:** Vor allem als Steuerberater ist man laufend mit den Steuergesetzen und steuerrechtlichen Fragestellungen konfrontiert.
- **Gründliche Arbeitsweise:** Man sollte in der Lage sein, sehr konzentriert und damit exakt und gründlich arbeiten zu können. Fehler können weitreichende Auswirkungen haben.
- **Bereitschaft zum lebenslangen Lernen:** Damit ist nicht nur gemeint, sein Fachwissen permanent zu vertiefen, zu erweitern und vor allem zu aktualisieren. Auch eine zunehmende Kompetenz in digitalen Prozessen und im Bereich der IT (Informationstechnologie) ist gefragt.
- **Kommunikationsfähigkeit und Einfühlungsvermögen:** Man muss gerne mit anderen Menschen zusammenarbeiten. Sei es mit Mandanten, mit Kollegen, Vorgesetzten oder Mitarbeitern. Ein gewisses Akquisitionstalent kann nicht schaden, ebenso ein adäquates Einfühlungsvermögen. Die Wirtschaftssprache Englisch wird zunehmend auch in diesen beiden Branchen immer wichtiger und sollte durch und mit dem Beruf optimiert werden.
- **Verantwortungsbewusstsein:** Beide Berufe verfügen über eine ganz besondere Vertrauensstellung gegenüber ihren Klienten. Daher erwartet dieser, dass sein Berater absolut verschwiegen, integer und gewissenhaft ist. Darüber hinaus müssen oft Fristen und Termine eingehalten werden; eine exakte (Selbst-)Organisation ist dabei unerlässlich.

Fachlich gesehen, ist ein BWL-Studium sicher die sinnvollste und am häufigsten gewählte Form auf dem Weg zum Titel. Dabei ist eine Schwerpunktwahl im Studium sicher sinnvoll, aber nicht unbedingt notwendig. Auf jeden Fall aber sollte man sich zumindest für ein Praktikum oder eine Werkstudententätigkeit während des Studiums in der Branche entscheiden. Nicht nur, um die späteren Karriereaussichten zu verbessern. Auch kann eine solche Tätigkeit Klarheit darüber geben, ob einem der Beruf liegen würde.

2 Steuerberater

2.1 Beruf und Ausübung

Der **Berufstitel** Steuerberater ist geschützt. Wer den Titel führen will, muss gewisse Voraussetzungen in der theoretischen und praktischen Ausbildung erfüllen sowie die Steuerberaterprüfung absolviert haben (mehr dazu in Abschn. 2.2). Als Berufsträger steht einem sodann eine Karriere offen, die einerseits Sicherheit und andererseits Abwechslung verspricht (Riedlinger 2019). Generell wird die Tätigkeit im Steuerberatergesetz so beschrieben:

- Beratung der Auftraggeber in Steuersachen,
- Vertretung in Besteuerungsverfahren,
- Hilfeleistung bei der Bearbeitung von Steuerangelegenheiten und bei der Erfüllung der steuerlichen Pflichten einschließlich der Hilfeleistung in Steuerstrafsachen und in Bußgeldsachen, bei Steuerordnungswidrigkeiten sowie
- Hilfeleistung bei der Erfüllung von steuerlichen Buchführungspflichten, insbesondere bei der Aufstellung von Steuerbilanzen und deren steuerrechtlicher Beurteilung.

Was in dieser gesetzlichen Aufzählung recht fokussiert wirkt, stellt sich in der beruflichen Praxis als sehr breit und umfassend dar. Es gibt eine Vielzahl von Tätigkeiten, in denen ein Steuerberater aktiv werden und auch seine Schwerpunkte setzen kann. Generell wird der Steuerberater als Dienstleister beauftragt, um den Mandanten in drei möglichen Beratungsgebieten zu unterstützen: Neben der **Deklarationsberatung** (Steuererklärungen und Steuerbescheide) steht die **Gestaltungsberatung** (Optimierung der Steuergestaltung) und die **Durchsetzungsberatung** (Vertretung des Mandanten gegenüber der Finanzverwaltung und dem Finanzgericht, Löffelholz et al. 2013).

Daneben kann die betriebswirtschaftliche Beratung von Unternehmen im Fokus stehen und/oder durch Spezialisierungen auf Themen wie Vermögensnachfolge, Internationales Steuerrecht oder Immobilienbesteuerung ein Akzent gesetzt werden.

Der Beruf des Steuerberaters ist – wie unter anderem auch bei Rechtsanwälten und Ärzten – ein sogenannter „freier Beruf“. Hierbei erbringt der Berufsträger seine Arbeit **persönlich, eigenverantwortlich** und fachlich **unabhängig**. Dabei ist auch zu beachten, dass er seinen Beruf **gewissenhaft** durchführen muss. Dies bedeutet, dass der Steuerberater sorgfältig darauf achten muss, dass er einen

Auftrag nur dann annehmen kann, wenn er es fachlich und zeitlich organisiert bekommt. Daneben ist er zur **Verschwiegenheit** verpflichtet und umfasst alle steuerlichen und finanziellen Informationen seiner Mandanten.

Die Erfüllung all dieser Voraussetzungen und Verpflichtungen, verbunden mit einer generell eher hohen Arbeitsbelastung, zahlen sich aber aus. So gilt der Beruf als absolut (Krisen-)sicher und überdurchschnittlich bezahlt. Auch besteht in der Ausübungsform eine Wahlmöglichkeit, die sich nicht in vielen Berufen bietet. So steht es einem Steuerberater offen, im Angestelltenverhältnis, als freier Mitarbeiter oder selbstständig tätig zu werden.

Steuerberater können ihren Beruf als **Angestellte** zum Beispiel bei einem Steuerberater, einem Rechtsanwalt oder Wirtschaftsprüfer ausüben, jeweils natürlich auch bei Berufsgesellschaften.

Daneben ist auch eine Tätigkeit in der Wirtschaft möglich. Großunternehmen, Banken oder Versicherungen bieten eine interessante Alternative, indem der Steuerberater als sogenannter Syndikus-Steuerberater für das Unternehmen tätig ist.

Im Unterschied zu angestellten Steuerberatern können **freie Mitarbeiter** ihre Arbeitszeit grundsätzlich frei bestimmen und gestalten. Hierbei erhalten sie ihre Vergütung meist in Form eines Stundensatzes oder eines Anteils am Honorar und beziehen kein festes Gehalt wie angestellte Steuerberater.

Das Anstellungsverhältnis und die freie Mitarbeit bei einem anderen Steuerberater ist für viele Berufsträger die Vorstufe einer **selbstständigen Tätigkeit**. Derzeit sind etwa 70 % aller Steuerberater selbstständig tätig, meist in Form einer Einzelpraxis. Charakteristisch hierfür sind das eigene Unternehmensrisiko, die Verfügungsgewalt über die eigene Arbeitskraft sowie die frei gestaltbare Tätigkeit und Arbeitszeit.

Der Start in die Selbstständigkeit wird üblicherweise in Form einer

- **Praxisübernahme** einer bestehenden Praxis,
- **Neugründung** einer eigenen Praxis oder
- **Mitnahme eines Mandantenstamms** aus der Anstellungstätigkeit

manifestiert. Die Entscheidungsfindung der Form der Existenzgründung sollte hinsichtlich der Kriterien „finanzieller Einsatz“ und „Risiko“ erfolgen.

Bei Übernahme einer bestehenden Praxis können der bestehende Mandantenstamm und erfahrene Mitarbeiter übernommen werden. Die Kosten für die Übernahme einer etablierten Steuerberaterpraxis sind aber sehr viel höher als für die Neugründung einer Praxis.

Neben diesem geringen finanziellen Aufwand – dem Hauptvorteil einer Neugründung – ist es auch die inhaltliche und organisatorische Flexibilität, die punkten kann. Ebenso kann die Gründung auch im Zusammenschluss mit mehreren Steuerberatern ausgeübt werden. Risiken birgt dabei aber der Aufbau eines neuen Mandantenstammes. Dieser kann schwieriger werden und länger dauern als geplant.

2.2 Wege zum Titel und Beruf

Der einzige Weg zum Beruf führt über das Steuerberaterexamen!

Um zu diesem zugelassen zu werden, müssen die gesetzlich normierten Zulassungsvoraussetzungen erfüllt sein und dafür ist zwischen zwei möglichen Zugangswegen zu unterscheiden (BSTBK 2017):

Beim **akademischen Weg**, den die Mehrheit der Steuerberater wählt (etwa 60 %), ist zunächst ein wirtschaftswissenschaftliches oder rechtswissenschaftliches bzw. ein anderes Hochschulstudium mit wirtschaftswissenschaftlicher Fachrichtung zu absolvieren. Zu empfehlen sind die Studienschwerpunkte „Betriebliche Steuerlehre“ bzw. „Steuerrecht“. Im Anschluss an das Studium ist eine berufspraktische Tätigkeit – mindestens 16 Wochenstunden auf dem Gebiet der von den Bundes- oder Landesfinanzbehörden verwalteten Steuern – erforderlich. Die praktische Tätigkeit muss sich auf das Kerngebiet der Berufstätigkeit des späteren Steuerberaters beziehen und muss über einen Zeitraum von mindestens drei Jahren ausgeübt werden, wenn die Regelstudienzeit des Hochschulstudiums weniger als vier Jahre beträgt, sonst über einen Zeitraum von mindestens zwei Jahren¹ (vgl. Abb. 2).

Beim sogenannten **Praktikerzugang** wird zur Steuerberatung auch zugelassen, wer eine Abschlussprüfung in einem kaufmännischen Ausbildungsberuf bestanden hat oder eine andere gleichwertige Vorbildung besitzt und nach Abschluss der Ausbildung zehn Jahre auf dem Gebiet des Steuerwesens tätig gewesen ist. Im Falle der erfolgreich abgelegten Prüfung zum Steuerfachwirt oder

¹Wurde in einem Hochschulstudium ein erster berufsqualifizierender Abschluss (z. B. als Bachelor) und in einem weiteren Hochschulstudium ein weiterer berufsqualifizierender Abschluss (z. B. als Master) erworben, werden die Regelstudienzeiten beider Studiengänge zusammengerechnet und auch solche Zeiten der praktischen Tätigkeit berücksichtigt, die nach dem Erwerb des ersten berufsqualifizierenden Abschlusses absolviert wurden.

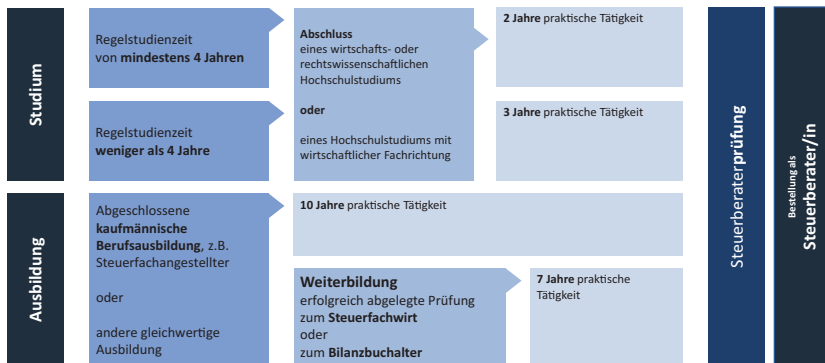


Abb. 2 Die beiden Wege zum Steuerberater. (Quelle: eigene Darstellung)

geprüften Bilanzbuchhalter verkürzt sich die Zeit der praktischen Tätigkeit auf sieben Jahre.

Wenn alle Voraussetzungen erfüllt sind und nachgewiesen werden können, kann der Prüfungsbewerber bis zum 30. April eines jeden Jahres einen Antrag auf Zulassung zur **Steuerberaterprüfung** stellen. Das Datum ist deshalb wichtig, da die Prüfung **nur einmal im Jahr** angeboten wird. Dabei findet der schriftliche Teil im Oktober, die mündliche Prüfung zwischen Januar und April des Folgejahres statt (DSTV 2011).

Da die Steuerberaterprüfung als sehr anspruchsvoll zu bezeichnen ist (die Durchfallquoten bewegen sich meist in einem Korridor zwischen 40 % und 60 %!), sollte die Vorbereitung darauf ernst genommen und frühzeitig begonnen werden. Eine festgelegte Art der Vorbereitung wird nicht vorgeschrieben. Es wird empfohlen, sich einem Vorbereitungskurs anzuschließen und nicht auf eigene Faust zu lernen. Hierbei gibt es die verschiedensten Varianten der Vorbereitung: Fernlehrgang, Wochenend- oder Abendkurse und Intensivkurse verschiedener Anbieter. Hier sollte jeder Kandidat in Abhängigkeit von seiner persönlichen und beruflichen Ausgangssituation selbst entscheiden, welches das für ihn richtige Konzept ist (Storz 2019).

Zunächst einmal muss die **schriftliche Prüfung** bestanden werden, die gem. § 37 Abs. 3 StBerG aus den folgenden Prüfungsgebieten bestehen kann:

- Steuerliches Verfahrensrecht, Steuerstraft- und Steuerordnungswidrigkeitenrecht,
- Steuern vom Einkommen und Ertrag,

- Bewertungsrecht, Erbschaftsteuer- und Grundsteuer,
- Verbrauch- und Verkehrssteuern, Grundzüge des Zollrechts,
- Handelsrecht sowie Grundzüge des Bürgerlichen Rechts, des Gesellschaftsrechts, des Insolvenzrechts und des Rechts der Europäischen Union,
- Betriebswirtschaft und Rechnungswesen,
- Volkswirtschaft,
- Berufsrecht.

Die Prüfung umfasst drei Aufsichtsarbeiten (Klausuren) im Umfang von jeweils sechs Zeitstunden. Zur anschließenden mündlichen Prüfung werden nur Bewerber zugelassen, deren Leistung in der schriftlichen Prüfung als ausreichend (Gesamtnote mindestens 4,5) benotet wurde.

Die **mündliche Prüfung** besteht aus einem Fachvortrag sowie aus sechs Prüfungsabschnitten. Für den Vortrag werden dem Kandidaten vor Beginn der Prüfung drei Themen zur Auswahl gestellt. Die Vorbereitungszeit für den Vortrag beträgt 30 min. Die Präsentation dauert in der Regel nicht länger als zehn Minuten. An die Vorträge schließt sich das Prüfungsgespräch an, das in einer Gruppe mit bis zu fünf Teilnehmern stattfindet und mehrere Stunden dauert. Die Ergebnisse des schriftlichen und mündlichen Teils der Prüfung führen zu einem Bestehen oder Nicht-Bestehen. Eine Gesamtnote wird nicht vergeben. Wurde die Prüfung insgesamt nicht bestanden, darf die Prüfung in den Folgejahren noch zweimal wiederholt werden.

Nach bestandener Prüfung kann bei der zuständigen Steuerberaterkammer der Antrag auf **Bestellung** gestellt werden. Erst ab dem Zeitpunkt der Bestellung kann dann die Bezeichnung Steuerberater geführt werden.

3 **Wirtschaftsprüfer**

3.1 **Beruf und Ausübung**

Ebenso wie beim Steuerberater ist die Berufsbezeichnung Wirtschaftsprüfer geschützt. Erst wenn die Voraussetzungen der theoretischen und praktischen Ausbildung erfüllt sind und das Wirtschaftsprüferexamen bestanden wurde, darf der Titel nach der Bestellung geführt werden. Bis zu diesem Zeitpunkt ist allerdings sehr viel gearbeitet und gelernt worden. Die Voraussetzungen für die Erlangung des Titels sind noch umfangreicher als bei der Berufung zum Steuerberater. Aktuell tragen in Deutschland nur 14.500 Personen den Titel WP. Im Vergleich

dazu gibt sechsmal so viele zugelassene Steuerberater in Deutschland. Ebenso handelt es sich um einen freien Beruf, der mit einer großen Verantwortung verbunden ist und mit absoluter Gewissenhaftigkeit ausgeführt werden muss. Bei Ausübung müssen ethische Verhaltensnormen als Berufspflichten erfüllt werden: Unabhängigkeit, Unbefangenheit, Unparteilichkeit, Verschwiegenheit, Gewissenhaftigkeit, Eigenverantwortung und berufswürdiges Verhalten.

Die **Tätigkeitsfelder** in diesem Beruf sind noch deutlich breiter gefächert als beim Steuerberater und werden von der Wirtschaftsprüferordnung (WPO) in § 2 wie folgt dargestellt:

- Wirtschaftsprüfer haben die berufliche Aufgabe, betriebswirtschaftliche Prüfungen, insbesondere solche von Jahresabschlüssen wirtschaftlicher Unternehmen, durchzuführen und Bestätigungsvermerke über die Vornahme und das Ergebnis solcher Prüfungen zu erteilen.
- Wirtschaftsprüfer sind befugt, ihre Auftraggeber in steuerlichen Angelegenheiten nach Maßgabe der bestehenden Vorschriften zu beraten und zu vertreten.
- Wirtschaftsprüfer sind weiter befugt
 - unter Berufung auf ihren Berufseid auf den Gebieten der wirtschaftlichen Betriebsführung als Sachverständige aufzutreten;
 - in wirtschaftlichen Angelegenheiten zu beraten und fremde Interessen zu wahren;
 - zur treuhänderischen Verwaltung.

Das Bild des Wirtschaftsprüfers als „Häkchenmacher“, der ausschließlich gut rechnen können muss, um Zahlen zu überprüfen und abzhaken, ist nicht angebracht. In der Praxis kann der Tätigkeitsbereich des Wirtschaftsprüfers alle Bereiche der Wirtschaft umfassen und wird in folgende **Bereiche** klassifiziert (Löffelholz et al. 2013):

- **Prüfungstätigkeit** (Audit): Vornahme von betriebswirtschaftlichen Prüfungen, insbesondere die durch Gesetz vorgeschriebenen Jahresabschlüsse und Konzernabschlüssen samt Lageberichte und Bestätigungsvermerke über die Vornahme der Prüfung zu erteilen oder auch zu versagen
- **Steuerberatung** (Tax): Siehe Abschn. 2.1
- **Unternehmensberatung** (Advisory): Als Unternehmensberater im weiteren und spezialisierten Sinne
- **Gutachter/Sachverständigentätigkeit**: Zum Beispiel vor Gericht bei Fragen der Unternehmensbewertung oder als Treuhänder

Korrespondierend mit der Berufsausübung des Steuerberaters steht dem Wirtschaftsprüfer ebenso die Möglichkeiten der Anstellung oder der Selbstständigkeit offen. Bei der **Selbstständigkeit** ist es üblich, sich zu einer sogenannten Sozietät mit weiteren Berufsträgern zusammenzutun. Die Mehrzahl aber entscheidet sich, als **angestellter** Wirtschaftsprüfer zu arbeiten. Hier darf der Arbeitgeber ausschließlich ein Wirtschaftsprüfer oder eine Wirtschaftsprüfergesellschaft sein; eine Beschäftigung in einem Unternehmen oder Konzern ist nicht möglich. Im Gegensatz zu der Steuerberaterbranche, die aus vielen kleinen Kanzleien besteht, dominieren hier wenige, sehr große Wirtschaftsprüfergesellschaften als Arbeitgeber (die sogenannten **Big Four**) die Branche: PriceWaterhouseCoopers (PwC), EY (zuvor Ernst & Young), KPMG und Deloitte vereinen zwei Drittel des weltweiten Umsatzes in der Wirtschaftsprüfung auf sich.

3.2 Wege zum Titel und Beruf

Auch für das Berufsziel Wirtschaftsprüfer muss man nicht unbedingt studiert haben. Allerdings verfügen aktuell 95 % aller Berufsträger über einen Studienabschluss (Löffelholz et al. 2013). Das BWL-Studium ist hierbei der am meisten verbreitete Studiengang. Zudem muss auch eine praktische Tätigkeit nachgewiesen werden, die drei Jahre bis 15 Jahre betragen muss (vgl. Abb. 3).

	mit Hochschulstudium		ohne Hochschulstudium		
Berufliche Qualifikationen	Mindestens 8 Semester	Weniger als 8 Semester	Nicht Steuerberater/ vereidigter Buchprüfer	Steuerberater/ vereidigter Buchprüfer	Steuerberater/ vereidigter Buchprüfer
Zeitliche Voraussetzungen	3- jährige	4- jährige	10- jährige	5- jährige	15- jährige
Praktische Tätigkeit bei WP oder WPG					
Berufsausübung als Steuerberater/ vereidigter Buchprüfer					
davon mindestens 53 Wochen überwiegend Teilnahme an Abschlussprüfungen und Mitwirkung bei der Abfassung der Prüfungsberichte (Prüfungstätigkeit)					

Abb. 3 Zulassungsvoraussetzungen für Wirtschaftsprüfer. (Quelle: Abels 2019)

Die WP-Prüfung wird **zweimal jährlich** und bundeseinheitlich durchgeführt. Auch hierbei besteht das Examen aus einem schriftlichen und mündlichen Teil.

Im **schriftlichen Teil** sind sieben Klausuren² mit einer jeweiligen Dauer von vier bis sechs Stunden abzulegen:

- Wirtschaftliches Prüfungswesen, Unternehmensbewertung und Berufsrecht (2 Klausuren)
- Angewandte Betriebswirtschaftslehre, Volkswirtschaftslehre (2 Klausuren)
- Wirtschaftsrecht (1 Klausur)
- Steuerrecht (2 Klausuren)

Auch für dieses Examen ist es unabdingbar, einen passenden Vorbereitungskurs zu belegen und genug Zeit für die Lernphase einzuplanen. Aufgrund des sehr breiten Prüfungsumfangs entscheiden sich viele Berufsanfänger dafür, zunächst die Steuerberaterprüfung abzulegen, um sodann eine sogenannte verkürzte WP-Prüfung zu absolvieren (vgl. Fußnote 2).

Die darauf folgende **mündliche Prüfung** beginnt mit einem Kurzvortrag. Danach findet ein Prüfungsgespräch statt mit den Inhalten: Wirtschaftliches Prüfungswesen, BWL und VWL, Wirtschaftsrecht und Steuerrecht. Die Prüfung ist bestanden, wenn auf jedem Prüfungsgebiet mindestens die Note 4,0 erreicht worden ist, ansonsten muss in den nicht bestanden Fächern zu einem späteren Zeitpunkt eine Ergänzungsprüfung abgelegt werden. Wurde die Prüfung insgesamt nicht bestanden, darf die Prüfung noch zweimal wiederholt werden.

Die **Bestellung** zum Wirtschaftsprüfer erfolgt nach der bestandenen Prüfung. Hierbei muss ein Berufseid bei der zuständigen Wirtschaftsprüferkammer abgelegt werden.

4 Wandel, Digitalisierung und Zukunftsaussichten

Lebenslanges Lernen war und ist schon immer Voraussetzung für die erfolgreiche Ausübung der Berufe Steuerberater und Wirtschaftsprüfer gewesen. Dies wird hauptsächlich durch die Teilnahme an Fortbildungen und Fachtagungen gewähr-

²Als bereits bestellter Steuerberater entfällt das Prüfungsgebiet Steuerrecht und unter gewissen Voraussetzungen können auch Studienleistungen anerkannt werden, sodass dabei die Prüfungsgebiete Betriebswirtschaft und/oder Wirtschaftsrecht entfallen würden (Abels 2019).

leistet. Nationale und internationale Gesetzesänderungen sowie fortlaufende Rechtsprechungen sind der Hauptgrund für diese Notwendigkeit. Allerdings werden sich auch zukünftig die Berufsbilder wandeln. So können neue Geschäftsfelder erschlossen werden, da die bisherigen Routinetätigkeiten durch künstliche Intelligenz ohne menschliches Zutun erledigt werden sollten. Der Berufsträger wird daher eher in die Rolle des kompetenten Partners für Fragen der Zukunftssicherung von Unternehmen werden und diese bei betriebswirtschaftlichen Fragestellungen und im Risikomanagement den Weg weisen. Auch sollte er in der Lage sein, die Ergebnisse der Algorithmen kritisch zu prüfen und hinterfragen.

Weiterhin muss auch in diesen beiden Branchen auf den gesellschaftlichen Wandel reagiert werden. So wird durch den demografischen Wandel der Pool an potenziell neuen Mitarbeitern und Berufsträgern immer kleiner. Diese – der Generation Y zuzuordnenden – jungen Menschen sind anspruchsvoll und in der digitalen Welt zu Hause. Sie achten auf ausreichend Freizeit und weniger Stress im Beruf. Auf diese Anforderungen müssen Wege gefunden werden, damit sich auch weiterhin genügend adäquate Berufsanwärter finden. So nimmt zum Beispiel die Zahl der Absolventen mit bestandenem WP-Examen kontinuierlich ab: Die Zahl der Prüfungsteilnehmer sank von 977 im Jahr 2010 auf 597 Personen im Jahr 2018 (Fröndhoff 2019).

Viel Geld fließt derzeit in die Digitalisierung der Kanzleien und der Wirtschaftsprüfungsgesellschaften. Es wird fest damit gerechnet, dass zukünftig Routinetätigkeiten hauptsächlich nicht mehr – wie bisher – von jungen Assistenten durchgeführt werden sondern durch künstliche Intelligenz. Bei Steuerberatern wird dies dazu führen, dass intelligente, digitale Lösungen die Steuerdeklaration übernehmen, während sich die Berater mehr um gestaltende Beratung kümmern können. Bei den Wirtschaftsprüfern dürfte Big Data dazu führen, dass der Berater Daten in Echtzeit analysieren und damit Unternehmen noch wertschöpfender beraten kann. Das Zusammenspiel zwischen menschlicher und künstlicher Intelligenz wird zunehmend in den Fokus treten. Allerdings werden die Wirtschaftsprüfer auch in Zukunft weiterhin für Vertrauen und Sicherheit stehen und so wie bisher mit dem eigenen Namen unterschreiben, weil sie ihr Prüfurteil persönlich vertreten müssen.

Insgesamt werden die Zukunftsaussichten in beiden Branchen als überwiegend positiv beurteilt. In der Vergangenheit konnte man erkennen, dass selbst Wirtschaftskrisen die Nachfrage nach Steuerberatern und Wirtschaftsprüfern nicht geschmälert haben. Wichtig aber wird mehr denn je, dass der Wandel von Gesellschaft und Technologie auch in den beiden, eher konservativen, Branchen erkannt und zukunftsweisende Antworten gefunden werden.

Literatur

- Abels, P. (2019). Checkliste für den Weg zum Wirtschaftsprüfer. In A. Lauterbach & D. Brauner (Hrsg.), *Berufsziel Steuerberater/Wirtschaftsprüfer* (18, überarbeitete und erweiterte Aufl.). Sternenfels: Verlag Wissenschaft & Praxis.
- BStBK. (Hrsg.). (2017). Werden Sie Steuerberater! https://www.bstbk.de/export/sites/standard/de/ressourcen/Dokumente/04_presse/publikationen/03_berufsrecht/74_BStBK_WerdenSieSteuerberater_Web.pdf.
- DSTV. (Hrsg.). (2011). Perspektive Steuerberater/ Steuerberaterin. Berufsbild – Ausbildung – Erfolgsfaktoren. <https://www.dstv.de/interessenvertretung/beruf/beruf-aktuell/tb-41-14-cm-dstv-broschuere-zur-berufswahl-perspektive-steuerberater-steuerberaterin>.
- Elster, H. (2019). Steuerberater und Wirtschaftsprüfer als qualifizierte Wegbegleiter des Mittelstands. In A. Lauterbach & D. Brauner (Hrsg.), *Berufsziel Steuerberater/Wirtschaftsprüfer* (18, überarbeitete und erweiterte Aufl.). Sternenfels: Verlag Wissenschaft & Praxis.
- Fröndhoff, B. (19. Juli 2019). Bald testiert der Roboter die Bilanz. *Handelsblatt*, 21, 125.
- Löffelholz, S., et al. (2013). *Berufs- und Karriereplaner Steuerberater Wirtschaftsprüfer* (3. Aufl.). Wiesbaden: Springer Gabler.
- Riedlinger, R. (2019). Steuerberater – Zukunftssicherer Job mit abwechslungsreichen Karrieremöglichkeiten. In A. Lauterbach & D. Brauner (Hrsg.), *Berufsziel Steuerberater/Wirtschaftsprüfer* (18, überarbeitete und erweiterte Aufl.). Sternenfels: Verlag Wissenschaft & Praxis.
- Statistisches Bundesamt. (2019). Umsatz der Branche Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung in Deutschland von 2011 bis 2017 und Prognose bis zum Jahr 2023 (in Milliarden Euro). Statista. Statista GmbH. <https://de.statista.com/prognosen/924994/rechts-und-steuerberatung-wirtschaftspruefung-umsatz-in-deutschland>.
- Storz, T. (2019). Examensvorbereitung zum Steuerberater. In A. Lauterbach & D. Brauner (Hrsg.), *Berufsziel Steuerberater/Wirtschaftsprüfer* (18, überarbeitete und erweiterte Aufl.). Sternenfels: Verlag Wissenschaft & Praxis.



StB Prof. Dr. Maximilian Levasier, LL.M., ist seit 2013 Professor für Unternehmenssteuern und Finanzierung an der International School of Management (ISM) in München und seitdem auch Leiter des Bachelor-Studiengangs B.Sc. „Finance & Management“ an allen sieben Standorten der ISM. Er führt als Steuerberater seine eigene Kanzlei und ist Gründer einer Venture Capital Boutique. Vor seinem Wechsel an die Hochschule war er unter anderem bei Ernst & Young sowie als Steuerberater in einer mittelständischen Kanzlei tätig.

Karrieren im Banking

Netzwerk und Neugier, gute Begleiter im erfolgreichen Arbeitsleben

Michael A. Binner

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	46
2	Fragen zur Vita	47
3	Ihre Tipps für Einsteiger	49
4	Ihre Sicht auf die Branche	50
5	Selbstreflexion	50

Zusammenfassung

Michael A. Binner absolvierte zunächst eine Ausbildung im Bankwesen, an die er ein Management-Studium an der ISM anschloss. Während seines Studiums sammelt er bereits Erfahrungen in verschiedenen Bereichen in einer internationalen Großbank im In- und Ausland. Heute verantwortet Michael als Head of Bank Partnerships bei CHECK24 den Bereich Bankpartnerschaften und ist unter anderem für den Ausbau des Bankennetzwerks und die Erweiterung um europäische Banken zuständig. Hierbei kann er heute noch auf Inhalte und Soft Skills zurückgreifen, die er während seines Studiums erlernt hat.

M. A. Binner (✉)
CHECK24 Finanzservice GmbH, München, Deutschland
E-Mail: michael.binner@check24.de

Vorstellung Michael A. Binner



Foto: Marek & Beier Fotografen, Engelhardstr. 29, 81369 München

- Unternehmen: CHECK24
- Funktion im Unternehmen: Head of Bank Partnerships
- Studiengang: B.A. International Management
- Abschlussjahr: 2012
- Campus: München

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Bereits vor dem Studium habe ich eine Ausbildung in einer international tätigen Bank absolviert. Für mich war bereits in der Schule klar, dass ich in die Bank will. Geld sparen und sich damit nach einer gewissen Zeit Wünsche zu erfüllen, war seit früher Kindheit etwas, das mich fasziniert hat. Deshalb war ein Job in einer Bank der logische Schritt für mich – auch wenn ich damals noch keine wirkliche Vorstellung hatte, was eine Bank eigentlich noch macht, außer Ersparnisse aufzubewahren. Die Ausbildung hat damit das Fundament für meine spätere Entwicklung gelegt.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Im Verlauf meiner Ausbildung und anschließenden Tätigkeit in der Bank habe ich viele verschiedene Bereiche der Organisation durchlaufen. Besonders hat mich dabei das Geschäft mit Unternehmen geprägt. Der Austausch auf Augenhöhe und die Aussicht, ein wirklicher Partner zu sein, um ein Unternehmen bei der Weiterentwicklung zu unterstützen, das war nicht nur spannend, sondern auch eine tolle Aufgabe.

Was begeistert Sie heute daran?

Eine Bank ist eben mehr als nur die Bankfiliale und das Retail Geschäft. Mithilfe einer Bank werden Werte geschaffen: Solar- und Windparks gebaut, Unternehmen finanziert, Arbeitsplätze aufgebaut und auch Zahlungen abgewickelt – all das ist die Basis für unseren Wirtschaftskreislauf. Zu helfen, diesen Kreislauf am Laufen zu halten und dabei noch neue innovative Ideen zu entwickeln, begeistert und motiviert mich jeden Tag aufs Neue.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Nach der Ausbildung in der Bank habe ich während des Studiums in verschiedenen Bereichen im Investment Banking in Deutschland sowie London und New York gearbeitet. Mir hat sicherlich geholfen, dass ich bereits Kontakte aus meiner Zeit vor dem Studium in den richtigen Bereichen hatte. Durch aktive Pflege und weiteren Ausbau meines Netzwerks hat sich dann eine super Chance nach der anderen ergeben. Während des Studiums habe ich fast durchgehend als Werkstudent gearbeitet oder Praktika im In- und Ausland absolviert.

Nach dem Studium bin ich dann auf der anderen Seite, nämlich in der Unternehmensberatung für Finanzinstitute eingestiegen. Für mich war das damals ein logischer Schritt, nach einigen Jahren Arbeit in der Bank auch einmal etwas Anderes zu sehen, trotzdem aber meine Skills und Kenntnisse in diesem Bereich weiter einsetzen zu können.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Eine große Herausforderung war die Stellensuche – im Nachhinein nicht, weil es wirklich schwierig gewesen wäre, etwas zu finden oder weil es lange gedauert

hat. Für mich stand ein Fragezeichen zwischen dem, wie ich mich selbst eingeschätzt habe, was ich kann und was ich nicht kann und dem, wie mich die potenziellen Arbeitgeber einschätzen würden. Ich habe befürchtet, dass der Eindruck auf dem Papier ein anderer als in der Realität ist. Und selbst wenn man zum ersten Interview eingeladen wird, kann ich transportieren, wer ich bin und was ich kann? Das konnte ich schwer einschätzen, und da hat vielleicht auch noch ein wenig Selbstvertrauen gefehlt.

Ein weiterer Aspekt war folgender: Obwohl ich schon einige Jahre gearbeitet hatte, kam trotzdem die Frage in mir auf: Ist das jetzt die richtige Richtung, die du da einschlägst?“ Da hatte ich mehr als eine schlaflöse Nacht. Der tatsächliche Start bei Ernst & Young im Advisory war dann aber super spannend. Ich habe viele freundliche, ebenfalls junge Kollegen kennengelernt, die in einer ähnlichen Situation wie ich waren, das hat es einfacher gemacht.

Was eine Belastung dargestellt hat, war das Reisen in der Beratung. Dies war nicht nur eine Herausforderung, sondern auch ein Test für meine damalige Beziehung. Beratung ist schön und gut, viele wollen das nach dem Studium, um schnell viel zu lernen – und die Lernkurve kann steil sein. Man muss sich aber auch bewusst sein, dass damit ein großer Zeiteinsatz verbunden ist. Für das Private bleibt einfach wenig Zeit.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Eine Mischung aus Zufall, Glück und Initiative an der richtigen Stelle und zum richtigen Zeitpunkt. Allerdings ist es natürlich wichtig, Gelegenheiten zu schaffen, um dem Zufall und dem Glück auf die Sprünge zu helfen. Soll heißen, netzwerken, mit Leuten sprechen und die Augen und Ohren offenhalten. Gute Arbeit zu leisten ist natürlich die Grundvoraussetzung für fast alles.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Als Head of Bank Partnerships bei CHECK24 betreue ich mit meinem Team die Banken, die mit uns zusammenarbeiten. Derzeit besteht der größte Teil meiner Aufgabe darin, das bestehende Partnernetzwerk um europäische Banken zu erweitern, die bereit sind, in einem neuen innovativen Modell mit uns zu kooperieren. Im Zuge dessen reise ich in die Hauptstädte Europas und treffe Gesprächspartner dieser Banken auf Managementebene. Dazu kommt die Weiterentwicklung des Modells und der Vertriebsstrategie rund um die neue Plattform.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Ich würde meine Antwort nicht auf die Finanzbranche einschränken.

1. Beziehungen pflegen und das Gegenüber als Menschen sehen, nicht als Position oder Titel
2. Immer gut vorbereitet sein auf das nächste Gespräch
3. Engagement zeigen, in jeder Situation

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Mit offenen Augen seiner Tätigkeit nachgehen. Nicht alles ohne Nachdenken hinnehmen, sondern auch Dinge hinterfragen (nicht immer, sondern wenn es Sinn macht bzw. wirklich zielführend ist!).

Netzwerk ist Key, also Beziehungen pflegen und neue Leute kennenlernen. Es ist weiterhin wichtig, nicht immer nur mit Leuten zu sprechen, weil man meint, „der oder die könnte mir einen Vorteil verschaffen“. Mit Menschen im Kontakt bleiben, mit denen man sich gut versteht, ist wichtig. Man weiß nie, was aus dem Gegenüber in den nächsten fünf oder zehn Jahren wird oder mit wem oder wo er/sie arbeiten wird.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Muss? Engagement ist wichtig, es gibt aus meiner Sicht kein festes Skill-Set, welches jeder in der Branche haben müsste. Erfolg kommt oftmals aus Diversität – unterschiedliche Blickwinkel auf ein Problem schaden meist nicht, sondern sind sehr hilfreich, um das Produkt/Konzept, an dem man arbeitet, besser zu machen.

Es ist allerdings sicherlich hilfreich, wenn man einen gewissen Grad an

- Struktur
- Spaß am Lernen und
- Zahlenaffinität

mitbringt.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Sei dir bewusst, dass die Anforderungen oftmals hoch sind, um zu bestehen und erfolgreich zu sein. Die Finanzbranche insgesamt schrumpft und verändert sich sehr stark. Was heute gilt, wird morgen vielleicht nicht mehr gültig sein. Daher musst du dir darüber im Klaren sein, dass diese Branche eher weniger Sicherheit und klare Wege bieten wird.

Wer das allerdings als Herausforderung ansieht, wer sich in einem Umfeld bewegen will, welches sich durch Technologie weiter verändern wird – vielleicht stärker als andere Branchen – der ist in der Finanzbranche genau richtig.

4 Ihre Sicht auf die Branche**Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?**

Speziell aus der Perspektive in meiner heutigen Rolle, bei einem sehr innovativen Unternehmen, sehe ich große Chancen im Markt für neue Ideen. Bei allen Erfolgen in der FinTech-Szene bleibt eines jedoch festzustellen: Im Jahr 2019 wird der deutsche Finanzmarkt nach wie vor von den klassischen Banken dominiert. Wir sind weit weg von einem Szenario, in dem sich diese Situation radikal ändern würde. Dies bedeutet aber nicht, dass die etablierten Banken nicht unter Druck stehen würden, etwas an ihren Geschäftsmodellen zu verändern.

Ich glaube, in den kommenden fünf Jahren wird es viel mehr darum gehen, die Geschäftsmodelle der bestehenden Player weiterzuentwickeln, statt diese zu ersetzen. Deshalb bietet die Branche sicherlich viele Chancen für Menschen mit dem richtigen Mind-Set und dem Willen, etwas zu verändern. Insgesamt werden die Jobs im Finanzsegment aber abnehmen. Vor allem sehr gut ausgebildete und motivierte Mitarbeiter, die mit Digitalisierung etwas anfangen können, werden jedoch besonders gefragt bleiben.

5 Selbstreflexion**Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?**

Mehr meine Freizeit aktiv genießen und weniger arbeiten.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Während der Zeit an der Hochschule habe ich teilweise die Inhalte hinterfragt. Ich habe mir gewünscht, mehr quantitative Inhalte und Aufgaben zu bearbeiten – vor allem im Vergleich mit Freunden an der Uni habe ich hier einen deutlichen Unterschied festgestellt.

Im Nachhinein kann ich allerdings hervorheben, dass viele Themen und Informationen, die ich damals als weniger wichtig eingestuft hatte, mir in meinem weiteren Arbeitsleben wirklich geholfen haben. Zu verstehen, wie tickt mein Gegenüber, welche kulturellen Unterschiede zeichnen eine gewisse Nationalität aus, wie verhandelt man richtig, wie funktioniert Projektsteuerung – das waren alles Inhalte, die ich immer wieder nutzen konnte und bis heute anwende, die mich wirklich weitergebracht haben. Zumindest für meinen Werdegang war es seltener wichtig, eine Matheaufgabe richtig zu lösen oder ein volkswirtschaftliches Modell anzuwenden.

Erfolgreich als selbstständige Finanzberaterin

Justyna Dragon

Inhaltsverzeichnis

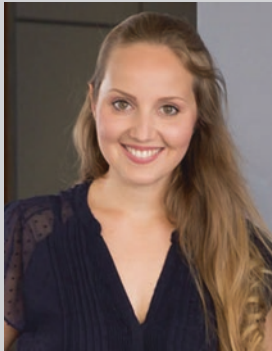
1	Fragen zum Einstieg	54
2	Fragen zur Vita	55
3	Ihre Tipps für Einsteiger	56
4	Ihre Sicht auf die Branche	57
5	Selbstreflexion	57

Zusammenfassung

Direkt nach ihrem Studium fasst Justyna Dragon den mutigen Entschluss, sich als Finanzberaterin mit MLP als etabliertem Partner selbstständig zu machen. Heute ist sie stolz darauf, Menschen bei wichtigen strategischen Entscheidungen und der Verwirklichung ihrer Ziele zu unterstützen. Weiterhin ist sie mittlerweile an der hauseigenen Corporate University als Trainerin tätig und hält Vorlesungen zu verschiedenen Finanzthemen.

J. Dragon (✉)
Dortmund, Deutschland
E-Mail: justyna.dragon@mlp.de

Vorstellung Justyna Dragon



- Unternehmen: MLP Finanzberatung SE
- Funktion im Unternehmen: Senior Financial Consultant und Karrierecoach
- Studiengang: B.A. Psychology & Management
- Abschlussjahr: 2013
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Vor dem Kontakt zu meinem eigenen Finanzberater von MLP hatte ich das, ehrlich gesagt, gar nicht in Erwägung gezogen. Finanzberatung kam in meiner Welt überhaupt nicht vor. Über meinen Berater erfuhr ich, wie erfüllend es ist, Menschen auf ihrem Lebensweg zu begleiten und Seminare zu geben. Das wollte ich dann auch machen und kam so zu MLP.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Dass Finanzberater den ganzen Tag in Kontakt mit interessanten Menschen sind und ihnen mit ihrem Wissen dabei helfen, in Bereichen wie Altersvorsorge, Krankenversicherung oder Geldanlage die für sie richtigen Entscheidungen zu

treffen. Selbstständige Berater haben außerdem ihre Geschäftsentscheidungen und die Gestaltung ihres Arbeitsalltags komplett selbst in der Hand.

Was begeistert Sie heute daran?

Besonders mag ich das angenehme Umfeld und den Kontakt mit Menschen. Ich arbeite viel mit jungen Leuten wie Studierenden oder Berufseinsteigern zusammen. Ihnen zu helfen ist einfach toll, schließlich treffen sie in diesem Alter viele wichtige Entscheidungen, die ihren weiteren Lebens- und Karriereweg prägen. Und es macht mir große Freude, Seminare zu geben und so Fachwissen zu Finanz- und Karrierefragen zu vermitteln.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Schon ein Jahr vor meinem Abschluss – ich habe damals im Master Internationales Management an der Hochschule Bochum studiert – lernte ich den Finanzdienstleister MLP über meinen Finanzberater kennen. Er hat mich dann auch durch den Bewerbungsprozess begleitet. Inzwischen bin ich schon seit drei Jahren bei MLP. In dieser Zeit habe ich vor allem mein Selbstverständnis gestärkt und Vertrauen in meine Fähigkeiten gewonnen.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Ich hatte vorher nie daran gedacht, mich selbstständig zu machen. Als es dann ernst wurde, fand ich die Herausforderung spannend: Ich wollte mir beweisen, dass ich das kann. Denn man muss schon viele Bälle gleichzeitig in der Luft halten: Kunden gewinnen und beraten, sich weiterbilden und verschiedene bürokratische Dinge erledigen. Dabei lernt man viel über sich selbst und die eigene Einstellung zur Arbeit.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Anfangen habe ich als Financial Consultant und daran anknüpfend eine Weiterbildung zum Senior Financial Consultant absolviert. Bei MLP werden Berater in der hauseigenen Corporate University qualifiziert, an der ich mittlerweile selbst nebenbei als Trainerin tätig bin. Zudem unterrichte ich seit September 2019 als

Dozentin für Interkulturelles Management an meiner Alma Mater, der International School of Management (ISM).

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ab 10 Uhr habe ich Beratungstermine mit meinen Kunden. Im Durchschnitt sind das vier bis acht Gespräche pro Tag. Die Zeit dazwischen nutze ich, um die Termine nachzuarbeiten. Ein- bis zweimal pro Woche gebe ich am frühen Abend Seminare zu Themen wie „Steuern für Studierende“ oder „Gehaltsverhandlung für Berufseinsteiger“.

Was sind Ihre drei wichtigsten Erfahrungen und Erkenntnisse in der Finanzbranche?

1. Hohe Qualität in der Beratung und Fleiß sind für Finanzberater erfolgsscheidend.
2. Es tut echt gut, von Kunden zu hören: „Sie haben mir sehr geholfen.“
3. Viele Finanzthemen sind komplexer, als ich zunächst dachte. Da wird einem erst bewusst, wie wichtig eine ganzheitliche und individuelle Beratung ist, damit der Kunde seine Ziele und Wünsche verwirklichen kann.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Gut ist, wenn man einen kompetenten Mentor hat, der einem mit Fachwissen und Kontakten zur Seite steht und auch in schwierigen Situationen unterstützen kann. Bei MLP steht der Leiter des jeweiligen Hochschulteams, in denen neue Berater organisiert werden, diesen als Coach zur Seite. Daneben brauchen Berufseinsteiger Motivation und Fleiß sowie Lust darauf, Neues zu lernen. Gerade am Anfang müssen sich Finanzberater viel Fachwissen aneignen. Daher ist die Möglichkeit zur Weiterbildung einer der wichtigsten Erfolgsfaktoren.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Selbstständige Finanzberater müssen am Ball bleiben und dabei klare Prioritäten setzen können. Denn sonst laufen sie Gefahr, sich zu verzetteln. Berufseinsteiger sollten außerdem Interesse an Finanzthemen mitbringen.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Macht euch nicht auf eigene Faust selbstständig, sondern sucht einen etablierten Partner, der euch gerade in der Anfangszeit unterstützt. Neben Expertise sollte dieser auch eine qualitativ hochwertige Weiterbildung bieten. Mit MLP habe ich den idealen Partner für meine Selbstständigkeit gefunden: Das Bildungsangebot ist auf akademischem Niveau und in den ersten beiden Jahren zahlt das Unternehmen sogar eine Weiterbildungsprämie.

4 Ihre Sicht auf die Branche**Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?**

Komplexe Finanzthemen lassen sich auch in Zukunft im persönlichen Gespräch immer noch am besten erklären. Ich blicke daher sehr zuversichtlich in die Zukunft. Das Tolle an der Digitalisierung ist, dass ich die persönliche Beratung mit digitalen Angeboten wie unserem Haushaltsbuch sinnvoll verbinden kann. Damit wissen meine Kunden automatisch, für was sie wie viel Geld ausgeben. Das schafft ihnen Transparenz über ihre Ausgaben und macht es für mich noch einfacher, wenn wir gemeinsam ihre Finanzplanung angehen. Außerdem gibt es mittlerweile zahlreiche Tools, die mich bei administrativen Aufgaben entlasten und mir so noch mehr Freiraum für Beratungstermine schaffen.

5 Selbstreflexion**Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?**

Ganz ehrlich? Ich würde es genauso wieder machen.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Als Kind einer Handwerkerfamilie war es für mich nicht selbstverständlich, zu studieren und mich danach sogar als Finanzberaterin selbstständig zu machen. Die ISM war sehr wichtig, denn sie hat mir das nötige Selbstvertrauen gegeben, meinen Weg zu gehen.

Die Finanzkrise als Chance

Robert Kelm

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	60
2	Fragen zur Vita	61
3	Ihre Tipps für Einsteiger	62
4	Ihre Sicht auf die Branche	63
5	Selbstreflexion	63

Zusammenfassung

Im Jahr 2009 absolvierte Robert Kelm sein Studium an der ISM – mitten in der Finanzkrise. Doch die Krise diente auch gleichzeitig als Chance, da sich gleichzeitig neue Perspektiven eröffneten. Er rät Berufseinsteigern deshalb, immer offen und neugierig zu bleiben. Die Finanzbranche ist dynamisch und vielfältig, weswegen man nicht nur rechnen, sondern auch komplexe Zusammenhänge verstehen können muss, um erfolgreich zu sein.

R. Kelm (✉)
Neu-Isenburg, Deutschland
E-Mail: robert.kelm@ism.de

Vorstellung Robert Kelm



- Unternehmen: HSBC Deutschland
- Funktion im Unternehmen: Stellvertretender Leiter Institutional Private Clients Deutschland
- Studiengang: Finanz- und Anlagemanagement
- Abschlussjahr: 2009
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Nachdem ich das erste Mal einen Handelsraum betreten habe. Das war 2007 in Singapur bei der Dresdner Kleinwort, der damaligen Investmentbanking-Tochter der Dresdner Bank:

Mehrere hundert Händler saßen in einem riesigen Saal. Jeder hatte mehrere Bildschirme und zwei spezielle Händlertelefone vor sich. Das war beeindruckend und für mich war klar, dass ich im Kapitalmarktgeschäft arbeiten möchte.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Eintreffende Nachrichten müssen in Sekunden verarbeitet und Entscheidungen getroffen werden. Es geht um hohe Beträge, dennoch herrscht eine teils

hektische aber gleichzeitig hochkonzentrierte Atmosphäre. Ich war sofort begeistert!

Was begeistert Sie heute daran?

Das Umfeld hat sich völlig verändert. Viele Aufgaben, insbesondere im liquiden Kapitalmarkt, werden mittlerweile durch die Digitalisierung und intelligente Systeme ersetzt, bzw. haben sich stark gewandelt. Das ist aber eine Herausforderung, welche nicht nur die Finanzbranche betrifft. In meiner heutigen Rolle begeistert mich die Bandbreite des Verantwortungsbereiches: Im Geschäft mit Family Offices und institutionellen Investoren geht es neben dem Kapitalmarktgeschäft vermehrt um rechtliche und steuerliche Strukturen. Zudem gewinnen illiquide Assets abseits der liquiden Kapitalmärkte, wie Immobilien oder außerbörsliche Direktbeteiligungen, mehr und mehr an Bedeutung. Hier gilt es den Überblick zu behalten.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Ich startete quasi als „Krisenkind“ unmittelbar nach der Finanzkrise mit einem Traineeprogramm bei der UniCredit. Vorher hatte ich hier schon meine Diplomarbeit in Kooperation mit dem Wealth Management geschrieben und ein Praktikum absolviert.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Als ich das Studium beendet hatte, waren die Nachwirkungen der Finanzkrise deutlich zu spüren. Die Dresdner Kleinwort Investmentbank, wo ich den Großteil meiner Praktika absolvierte, gab es bspw. plötzlich nicht mehr, die Dresdner Bank wurde von der Commerzbank gekauft. Sich in diesem Umfeld zu orientieren, war nicht leicht, auch wenn ich rückblickend natürlich viel Glück hatte. Positiv gesehen, war diese Zeit aber sehr lehrreich und hat mir neue Perspektiven eröffnet. Solche Situationen sind immer auch eine Chance.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Zunächst wechselte ich zur Deutschen Bank. Parallel absolvierte ich berufsbegleitend einen Master of Laws (LL.M.) an der Universität Münster. Zuletzt

war ich bei der Deutschen Bank im Wealth Management verantwortlich für Strategische Kunden (UHNWIs) in Frankfurt, also Family Offices, Stiftungen und ausgewählte institutionelle Investoren.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Im Jahr 2018 wechselte ich zur HSBC Deutschland und durfte den Bereich Institutional Private Clients in Deutschland (mit) aufbauen. Ein neues Team in einem Konzern zu gründen, war und ist eine sehr spannende Erfahrung. So galt es, neben den klassischen Themen, beispielsweise eine Plattform für Off-Market-Immobilien zu initiieren und die globalen Schnittstellen aufzubauen.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

1. Nicht nur Rechnen: Oftmals wird vermutet, dass man in der Finanzbranche „nur“ gut rechnen können muss. Tatsächlich macht dies nur einen kleinen Teil der Arbeit aus, es geht vielmehr um das Verständnis komplexer Zusammenhänge.
2. Mut zu Veränderungen: Innerhalb weniger Jahre können sich Geschäftsmodelle komplett ändern. Man muss flexibel bleiben und sollte keine Angst vor Veränderungen haben. Es hilft zudem, über den Tellerrand hinaus zu blicken und immer wieder „outside the box“ zu denken.
3. Performanceorientierung: Nirgendwo sind die Performance und Leistung so transparent messbar wie in der Finanzbranche. Man kann sich nicht verstecken: Das ist Chance und Risiko zugleich.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Neben einer guten Ausbildung und soliden Grundlagen ist es wichtig, sich frühzeitig in einem bestimmten Themenbereich zu spezialisieren und einen Namen zu machen.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Kommunikationsfähigkeit ist ein MUSS: Es ist elementar, sich möglichst frühzeitig ein gutes Netzwerk aufzubauen und Kontakte zu pflegen. Nur so bekommt man echte Einblicke in die Branche und erfährt etwas über die spannenden Opportunities.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Neugierig und offen bleiben! Zumindest zu Beginn möglichst viele Praktika machen und Einblicke in verschiedene Bereiche der Branche erhalten – Finanzbranche ist nicht gleich Finanzbranche. Die Kultur im M&A Bereich ist eine andere als im Trading oder im Private Banking. Daher sollte man sich hier frühzeitig einen Eindruck verschaffen, was das Richtige für einen selbst ist.

4 Ihre Sicht auf die Branche**Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?**

Die Digitalisierung wird viele Arbeitsabläufe und tradierte Prozesse verändern. Sie eröffnet viele neue Möglichkeiten und Opportunitäten: Wir sollten diesen Trends offen und mit Neugier begegnen. Viele FinTechs erleichtern den Alltag und machen Informationen und Daten unkompliziert verfügbar. Allerdings sollte man trotz aller Euphorie realistisch bleiben: Nicht jedes neugegründete FinTech wird die Welt verändern, und die Erwartungen werden sich nicht in jedem Fall erfüllen lassen. Hier wird es auch Enttäuschungen geben.

5 Selbstreflexion**Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?**

Insgesamt bin ich mit meinem Studium und Berufseinstieg zufrieden und würde nicht unbedingt viel verändern wollen. Ich habe mich relativ früh auf den Finanzsektor festgelegt und mich durch viele Praktika und Werkstudententätigkeiten in die Branche eingearbeitet. Heute würde es mich sehr (interessieren) reizen, in einem Start-up aktiv zu sein und die Gründeratmosphäre mitzerleben.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Die Möglichkeit, zahlreiche Praktika zu absolvieren und schon früh Auslandserfahrung zu sammeln, war sehr wichtig für mich. Zudem konnte ich mich schon früh gezielt auf den Berufseinstieg im Banking vorbereiten, was ebenfalls wertvoll war.

Grenzen überschreiten – fachlich und räumlich

Sydney Kraska

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	66
2	Fragen zur Vita	67
3	Ihre Tipps für Einsteiger	69
4	Ihre Sicht auf die Branche	70
5	Selbstreflexion	70

Zusammenfassung

Nach ihrem Master-Abschluss in Dortmund erhielt Sydney Kraska ein Angebot der Credit Suisse und verließ Deutschland direkt nach dem Studium. Dies erforderte nicht nur Mut und Aufgeschlossenheit, sondern auch die Fähigkeit, sich schnell in einer neuen Umgebung zurechtzufinden. Während der ersten Jahre merkte sie, dass nicht nur fachliche Kenntnisse in der Finanzbranche erfolgsrelevant sind, sondern ebenso grundlegende Kenntnisse in der IT zur beruflichen Weiterentwicklung beitragen.

S. Kraska (✉)
Zürich, Schweiz

Vorstellung Sydney Kraska



- Unternehmen: Credit Suisse
- Funktion im Unternehmen: Regulatory Reporting Specialist
- Studiengang: M.Sc. Finance
- Abschlussjahr: 2016
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Im Rahmen meiner Vorlesung „Corporate Finance“ während des Bachelor-Studiums an der ISM Dortmund.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Das Zusammenspiel von Technologie, Mathematik und Stakeholder Management.

Obwohl ich mich eher als die „stille Denkerin“ bezeichne, möchte ich auf die Zusammenarbeit mit Menschen nicht verzichten.

Was begeistert Sie heute daran?

Die Bankenregulierung sowie die globalen politischen Spannungen führen zu einem konstanten Wandel in der Finanzbranche. Dadurch kommt man stets mit neuen Herausforderungen in Kontakt und entwickelt sich so konstant weiter. In der Finanzbranche stehen derzeit die Themen Technologie und quantitative,

strukturierte Problemlösung im Mittelpunkt. Auf der anderen Seite müssen Banken in dem aktuellen Zinsumfeld ebenfalls ihre Kunden auf einem hohen Niveau ansprechen und die interne Zusammenarbeit effizienter gestalten.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Nach meinem Masterabschluss habe ich mein Glück mit spontanen Bewerbungen bei Schweizer Großbanken versucht und konnte am Ende mit meiner hohen Motivation und meiner überdurchschnittlichen Neugier an komplexen Themenbereichen punkten. Ich habe aufgrund fehlender Kontakte zunächst nicht mit einer positiven Rückmeldung gerechnet. Nachdem ich nun bereits intern ebenfalls die andere Seite bei Job Interviews kennenlernen durfte, weiß ich nun, dass es primär darauf ankommt, ob ein Bewerber sich tatsächlich für die Stelle interessiert und gewillt ist, dazuzulernen. Standardisierte Massenbewerbungen werden sofort durchschaut.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Die positive und glückliche Rückmeldung für meine Bewerbung bei der Credit Suisse in Zürich führte dazu, dass ich mich kurzfristig auf eine Auswanderung vorbereiten musste. Auf sich selbst gestellt einen neuen Lebensabschnitt zu beginnen, kann demotivierend sein, doch es ist wichtig, alles als eine neue Herausforderung zu verstehen, mit dem Ziel, sich selbst weiterzuentwickeln. Aufgeschlossenheit ist dabei sehr wichtig, da andere Menschen dir so ebenfalls aufgeschlossener begegnen.

Die kulturelle Diversität bei der Credit Suisse war zu Beginn ebenfalls eine Herausforderung, da man sich mit den wichtigsten zwischenmenschlichen und professionellen Aspekten verschiedener Kulturen auseinandersetzen musste. Sowohl für die Zusammenarbeit im Team, als auch bei Besprechungen mit höhergestellten Stakeholdern ist es kritisch, sich vorher mit potenziellen Fettnäpfchen und Gepflogenheiten vertraut zu machen.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Nachdem ich mich in das normale Tagesgeschäft eingearbeitet hatte, wollte ich Projekterfahrung sammeln. Aufgrund der fortschreitenden Automatisierung bekam ich die Chance, Prozesse effizienter zu gestalten und z. B. einen Werkstudenten darin zu schulen, einige Prozesse zu automatisieren.

Neben technischen und theoretischen Fähigkeiten spielt Stakeholder Management jedoch eine zentrale Rolle. Die Kommunikation und das Sicherstellen einer gewissen Transparenz gegenüber internen Kunden hat mir sehr geholfen, selbstbewusster zu agieren, sowie meine eigenen Argumente vor der Präsentation selbst zu hinterfragen, um so auf Schwachstellen reagieren zu können.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Im Regulatory Reporting bin ich für die Berechnung der risikogewichteten Aktiva (RWA) zuständig, um so einen gesunden Eigenkapitalbestand zu ermitteln. Durch meine analytischen Fähigkeiten bin ich insbesondere in diversen Impact Assessments involviert, um die Auswirkung auf das Eigenkapital bei der geplanten Einführung neuer Anforderungen durch die Finanzmarktaufsicht zu ermitteln.

Weiterhin bin ich Teil eines Projektteams, welches die internen Datenströme und Systeme analysiert, um einen dynamischeren und beschleunigten Monatsabschluss zu gewährleisten.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Zum einen ist es sehr wichtig, niemals aufzuhören, sich selbst weiterzuentwickeln. Man sollte immer wieder die eigenen Grenzen überschreiten und daran glauben, mehr zu schaffen, als man sich zutrauen würde. Dies kann darin bestehen, sich freiwillig für Präsentationen oder umfangreiche Projekte zu melden oder ein Aperó für die Abteilung zu organisieren.

Eine offene Kommunikation und eine transparente Arbeitsweise gehören ebenfalls zu den wichtigsten Aspekten, die ich in meiner Zeit bei der Credit Suisse wahrgenommen habe. Transparenz gibt dem Vorgesetzten zusätzliches Vertrauen und das Team kann sich ebenfalls jederzeit mit der Arbeit anderer Teammitglieder auseinandersetzen. Somit vermeidet man redundante Arbeiten und zusätzliche Zeitinvestitionen, falls bei Abwesenheit das Team die Vertretung übernehmen muss.

Zuletzt möchte ich unterstreichen, dass bei jeder erfolgreichen Karriere Networking eine große Rolle spielt. Man lernt unglaublich interessante Menschen kennen und kann ebenfalls auf neue und interessante Herausforderungen stoßen.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Ich empfehle, sich unbedingt mit mindestens einer Programmiersprache auszukennen, vorzugsweise Python, VBA, SQL oder R. Data Handling kann dadurch sehr viel zeitsparender und effizienter gestaltet werden.

Weiterhin sollte Networking niemals unterschätzt werden. Interne Auswahlverfahren für Projekte oder Beförderungen gehen selten nur nach Fertigkeiten, sondern auch danach, wie man mit Menschen umgeht und Menschen für sich und seine Ideen gewinnen kann.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Ohne eine Vorliebe für Zahlen wird es schwierig werden, in der Finanzbranche Fuß zu fassen. Eine selbstständige Arbeitsweise und ein gut funktionierendes Zeitmanagement gehören ebenfalls zu den essenziellen Eigenschaften. Die Finanzbranche ist schnelllebig und hektisch, wodurch man sich oft allein vor einem Problem wiederfindet. Man muss nicht alles wissen oder alles können, aber man sollte lernen, wie man ein neues Problem angehen muss und wo man nach Informationen suchen sollte.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Ich empfehle, immer neugierig zu sein und sich niemals mit etwas nur „zufriedenzugeben“. Sobald man aufhört, an sich selbst zu glauben, hört man auch auf, sich selbst weiterzuentwickeln. Rückschritte gehören zu jedem Lebensweg dazu, und man sollte immer dazu bereit sein wieder aufzustehen. Ganz nach meinem Lieblingszitat aus Frank Sinatras „That’s Life“ verfolge ich meine Ziele mit folgendem Satz im Hinterkopf:

„Each time I find myself flat on my face, I pick myself up and get back in the race“.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsureTechs?

Jede Branche durchlebt Wandel, das gilt auch für die Finanzbranche. Aus der Sicht eines Arbeitnehmers stellen FinTechs und InsureTechs keine Bedrohung dar, sondern eine Chance. Allerdings müssen sich Versicherer und Banken mit diesem Wandel auseinandersetzen und sich darauf vorbereiten. Als Unternehmen ist es sehr wichtig, sich seiner Stärken und Schwächen bewusst zu sein und sich auf die Stärken zu fokussieren, anstatt zu versuchen, mit dem Angebot neuer Wettbewerber mitzuhalten. Auf Großbanken wird man in der Zukunft nicht vollständig verzichten können, da diverse Start-Ups einen großen Faktor oft nicht gewährleisten können: Sicherheit. Trotz diverser Schlagzeilen über Großbanken und die Finanzkrise gibt es dem Sparer und dem Anleger ein sichereres Gefühl, das eigene Vermögen bei der erfahrenen Großbank untergebracht zu haben. Innovative FinTechs sind auch vor Finanzkrisen nicht geschützt, da es ihnen oft an Erfahrung in der Bewältigung von organisatorischen Herausforderungen mangelt. So gehen sie nicht selten zu große Risiken ein, um schnell zu wachsen.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Nachdem im Gegensatz zu Deutschland das Erlernen einer Programmiersprache in der Schweiz bereits in vielen Schulen zum Pflichtprogramm gehört, werden viele deutsche Arbeitnehmer in der Zukunft einen klaren Wettbewerbsnachteil erfahren. Meine Programmierfähigkeiten habe ich in meinem Studium lediglich aus eigenem Interesse weiterentwickelt, doch es hat enorm zu meinem Vorgehen einer Problemlösungsfindung beigetragen. Diese Eigenschaft ist nicht nur in der IT Welt vorteilhaft, sondern in allen Berufen. Die Finanzbranche verlangt nach mehr Effizienz. Eine analytische Denkweise, wie man sie beim Programmieren benötigt, wird beim Berufseinstieg einen unerlässlichen Stellenwert einnehmen. Dies hätte ich in meinem Studium durch zusätzliche Pflichtkurse und Projektarbeit gerne weiter ausgebaut.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Durch die umfangreichen Lehrpläne hat die ISM mir insbesondere die Vielseitigkeit der potenziellen Arbeitsbereiche dargelegt. Zwar war es so nicht möglich, sich mit einer Materie tiefer gehend zu beschäftigen, doch aus meiner Sicht ist es sehr wichtig, im Studium alle Facetten der Arbeitswelt kennenzulernen, um so die eigenen Interessen klar herauszufiltern. Es ist sehr wertvoll zu wissen, welche Branchen und Arbeitsbereiche für den eigenen Berufseinstieg infrage kommen. Mit einer gewissen Faszination einen interessanten Job beginnen, wirkt sich positiv auf die Außenwahrnehmung und die eigene Lernkurve aus.

Digitalisierung als Karrieresprungbrett bei der Deutschen Bank

Tatjana Soifer

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	74
2	Fragen zur Vita	75
3	Ihre Tipps für Einsteiger	77
4	Ihre Sicht auf die Branche	78
5	Selbstreflexion	78

Zusammenfassung

Ihr Interesse an der Finanzindustrie einer Bank weckte bei Tatjana Soifer den Wunsch, ihre berufliche Karriere bei der Deutschen Bank zu beginnen. Nach dem Einstieg als Trainee ist sie heute als Innovation/Project Manager beschäftigt und in erster Linie für die Konzeption und Umsetzung von Digitalisierungsprojekten bei dem größten deutschen Finanzdienstleister tätig. Für Tatjana Soifer ist klar, dass nur echtes Interesse an der Arbeit und den Aufgaben zu Erfolg und Aufstieg auf der Karriereleiter führen. Aus ihrem Studium an der ISM hat sie vor allem die wichtigsten Grundsätze des Zeitmanagements mitgenommen, die ihr auch heute noch im Beruf helfen.

T. Soifer (✉)
Frankfurt, Deutschland

Vorstellung Tatjana Soifer



- Unternehmen: DB Privat- und Firmenkundenbank AG
- Funktion im Unternehmen: Innovation/Project Manager
- Studiengang: B.A. International Management
- Abschlussjahr: 2013
- Campus: Frankfurt

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Die Finanzbranche dominiert meinen Heimatstandort Frankfurt sehr stark. Für mich war es daher ein großes Anliegen, mehr Einblicke in diese Branche zu bekommen. Diesem Wunsch bin ich in Form eines Praktikums während meines Bachelor-Studiums nachgegangen. Dieses absolvierte ich 2011/2012 zwischen dem vierten und fünften Semester für drei Monate bei der Deutschen Bank.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Das Aushängeschild einer Bank waren für mich damals zum größten Teil die Filialen. Ich assoziierte die Arbeit in einer Bank auch hauptsächlich damit. Das konnte aber nicht alles gewesen sein. Aus diesem Grund hatte mich ein Blick hinter die Kulissen eines Finanzunternehmens besonders interessiert. Wie hinten alles zusammen läuft, wie gesteuert wird, was die Bank noch außer Filialgeschäft

zu bieten hat. Die Wahl eines großen Finanzunternehmens war für mich dabei von großer Bedeutung. Laut eigener Unternehmensangaben arbeiteten zum damaligen Zeitpunkt um die 100.000 Mitarbeiter für die Deutsche Bank weltweit. Es hat mich fasziniert, wie die Arbeit so vieler Menschen ineinandergreift.

Was begeistert Sie heute daran?

Viele Menschen sehen Banking als notwendiges Übel in ihrem Leben. Banking kann aber Spaß machen. Mich treibt dieser Anspruch, Banking für Menschen verständlich und sexy zu machen, an. Durch ein innovatives Digitalangebot kann man dies durchaus schaffen.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Zunächst absolvierte ich ein Praktikum im Online Business Bereich der Deutschen Bank. Da es für beide Seiten sehr gut gepasst hat, habe ich eine Werkstudenten-Tätigkeit für die restliche Studienzeit wahrgenommen. Daraus entstand wiederum der Wunsch, eine praxisnahe Abschlussarbeit zu schreiben, sodass ich ein siebtes Semester einlegte und mich voll und ganz der Ausarbeitung widmete. Meine Praxiserfahrung bei der Bank bis dato ermöglichte mir dann den Jobeinstieg über ein Traineeprogramm in Festanstellung.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Mein Berufseinstieg wurde von der Bank sehr angenehm gestaltet. Ich durfte in vielen Bereichen unterstützen und baute mir recht schnell ein breites Wissen und ein großes Netzwerk auf. Das Rahmenprogramm des Traineeships ermöglichte mir die Teilnahme an vielen Seminaren und Trainings, die mir weitere Einblicke in die Funktionsweise der Bank gaben. Mir wurde ein Mentor aus dem Management zur Verfügung gestellt, der mir immer mit Rat und Tat zur Seite stand. Zudem genießt man als Trainee noch Welpenschutz und kann voller Tatendrang auch mal Fehler machen. Ich wurde dennoch als Trainee jederzeit als vollwertiger Mitarbeiter gesehen, meine Hilfe war stets willkommen.

Die größte Herausforderung zu Beginn war es, die „Sprache“ im Unternehmen zu verstehen. Die Kollegen benutzten diverse Abkürzungen, sie haben mit internen Begrifflichkeiten jongliert, die ich natürlich zuvor noch nie gehört hatte. Ich fing an, sie mir alle zu notieren und entwarf mir somit ein kleines Deutsche Bank Wörterbuch.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Zu dem Zeitpunkt meines Berufseinstiegs nahm die Bedeutung der Digitalisierung für die Bank deutlich zu. Das Management rief eine kleine Gruppe an jungen Mitarbeitern mit Digital-Know-how zusammen, die ihnen Einblick geben sollten, was die junge Zielgruppe und somit die Kunden von morgen von ihrer Bank erwarten. Wir lieferten viele digitale Out-of-the-Box-Ideen, konnten uns untereinander und mit dem Management vernetzen, wurden gefordert und gefördert. Meine Motivation und Leidenschaft, ein beeindruckendes und für den Kunden ansprechendes Digitalangebot zu schaffen, wurde wertgeschätzt, und ich durfte mich recht schnell eigenverantwortlich in eigenen Projekten beweisen. Das Quäntchen Glück, zum richtigen Zeitpunkt am richtigen Ort gewesen zu sein, spielte dabei sicherlich auch eine Rolle.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich arbeite im Digitalbereich der Deutschen Bank als Project Managerin. Dort leite ich Digitalisierungsprojekte, hauptsächlich mit Fokus auf Privatkundenlösungen. Das können Projekte sein, die neue Digitalangebote ermöglichen oder im Hintergrund bisherige Prozesse optimieren. Meist sind es größere Projekte, die auf einen längeren Zeithorizont zwischen sechs Monaten und zwei Jahren ausgelegt sind.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei wichtigsten Erfahrungen und Erkenntnisse in der Finanzbranche?

Eine wichtige Erkenntnis meiner bisherigen Berufserfahrung in der Bank ist, dass man keine Bankerin sein muss, um in einer Bank zu arbeiten. Man muss nicht unbedingt ein Zahlentyp sein, kreative Köpfe sind genauso herzlich willkommen. Anzugpflicht ist ebenfalls vorbei, Sneakers sind auch gerne gesehen. Es ist kein nine to five-Job, die Einteilung der Arbeit erfolgt eigenverantwortlich.

Das ständige Dazulernen ist eine wichtige Erfahrung, die ich von vornherein erfuhr. Man lernt nicht aus. Es ist ein ständiges Learning by Doing. Fehler sind dazu da, um aus ihnen zu lernen.

Eine tolle Erfahrung für mich in der Bank war, dass wir weniger PowerPoint-Präsentationen entwerfen, sondern insbesondere im Digitalbereich neue Angebote im kleinen Umfang direkt bauen und sie lieber kontrolliert mit Kunden verproben. So haben wir echtes ungefiltertes Feedback und können Digitalangebote mit echtem Mehrwert schaffen.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

So wie alle muss auch ich als Privatperson meine Bankgeschäfte erledigen. Das tue ich durchweg digital, und freue mich jedes Mal, wenn etwas praktisch ist, das das Auge mitessen kann, d. h. die digitalen Lösungen ansprechend aussehen und eine hohe Nutzerfreundlichkeit aufweisen. Dadurch wird mir mein Leben erleichtert. Umso mehr ärgere ich mich, wenn Angebote nicht bis zum Schluss durchdacht sind. Ich bringe echtes Interesse für meinen Job mit. Das ist meines Erachtens der wichtigste Erfolgsfaktor für den Einstieg oder Aufstieg, unabhängig von der Branche. Ich fände es furchtbar, wenn man jeden Tag mit Bauchschmerzen zur Arbeit gehen müsste und sich freut, wenn der Tag herum ist. Die Floskel, dass man sein Hobby/ Interesse zum Beruf machen muss, haben wir alle mehrfach gehört, es stimmt aber wirklich in der Tat. Zudem gilt: Augen offenhalten. Ich lasse mich sehr oft von anderen Industrien inspirieren.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Man muss einen langen Atem mitbringen. Digitalthemen in einer Bank umzusetzen funktioniert nicht von heute auf morgen. Aus gutem Grund. Wir müssen viele regulatorische Anforderungen erfüllen, die Sicherheit der Kundendaten hat oberste Priorität, sodass die Digitallösungen durchdacht sein müssen. Zudem wollen wir immer am Ball bleiben und unseren Kunden auch die modernsten Kundenerlebnisse ermöglichen.

Teamfähigkeit ist zudem eine wichtige Eigenschaft. Als ich selber im Berufsleben eingestiegen bin, wollte ich immer die Beste und Schnellste sein. Ich habe gedacht, dass jeder mit mir in Konkurrenz steht und ich alleine am Weitesten komme. Schnell habe ich erkannt, dass man alleine gar nicht alles schaffen kann. Im Team ist man schneller, geteiltes Leid ist halbes Leid, und schöne Erlebnisse sind doppelt so schön. Ein gutes Teamklima ist für mich mittlerweile einer der wichtigsten Faktoren bei der Jobwahl und im Berufsalltag.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Manchmal sieht man den Wald vor lauter Bäumen nicht mehr. Man steckt im Projektmanagement bis zum Hals in Aufgaben. Zeitdruck begleitet mich immer im Berufsalltag. Priorisieren von Aufgaben ist für mich dabei essenziell. Was mir

zudem persönlich sehr geholfen hat, ist selber der größte Kritiker zu sein. Man brennt für seine eigenen Projekte und vergisst dabei vielleicht manchmal, ob man wirklich damit jetzt einen Kundenmehrwert schafft. Ich frage mich immer selber, würde ich die App der Bank so nutzen? Wenn nein, was muss ich verändern, dass ich Fan werde? **Weg von subjektiven Meinungen, hin zur objektiven Bewertung.**

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z.B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Die Finanzbranche wird derzeit stark von neuen Wettbewerbern und vor allem der zunehmenden Regulatorik beeinflusst. Wettbewerbsdruck empfinde ich persönlich als Bereicherung, da dies die Kreativität für neue Digitalangebote fördern kann. Die zunehmenden Anforderungen des Regulators nehme ich wiederum als Belastung wahr. Vielleicht wird man klassische Banken und damit einhergehend Filialen in Zukunft immer weniger benötigen, der Wunsch, seine Bankgeschäfte jederzeit und von überall erledigen zu können, wird noch stärker zunehmen. Im Digitalisierungsbereich wird es daher definitiv immer genug zu tun geben.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Die Wahl des Studienganges und die Wahl der Fachhochschule würde ich immer wieder treffen. Ich würde mir jedoch noch mehr Zeit für Praxisnähe einräumen und beispielsweise ein Praxissemester einlegen, um somit Praktikumszeiträume auszuweiten oder noch mehr verschiedene Praktika absolvieren zu können.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Die ISM hat mir neben dem Fachwissen durch die Vielzahl an Studienfächern, Vorlesungen und Klausuren eine disziplinierte Arbeitsweise beigebracht. Das resultierte in einem guten persönlichen Zeitmanagement, was in meinem heutigen Tätigkeitsbereich unabdingbar ist. Der Umgang mit Druck im Studium hilft mir, im Berufsleben klar zu erkennen, wie man zeitorientiert zu seinen Zielen kommt.

Zahlen und Psychologie – der Weg ins Management

Nico Auel

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	80
2	Fragen zur Vita	81
3	Ihre Tipps für Einsteiger	82
4	Ihre Sicht auf die Branche	83
5	Selbstreflexion	84

Zusammenfassung

Nico Auel musste erst die eigenen Vorurteile gegenüber dem Finance Studium überwinden, bevor er sich voll und ganz auf die Finanzbranche konzentrierte. Heute kann er seine generalistischen Fähigkeiten und seine Begeisterung für gesellschaftliche und psychologische Themen mit seinem Finanzknowhow optimal in Einklang bringen und lebt seinen Traumjob.

N. Auel (✉)
RWB Group AG, Oberhaching, Deutschland
E-Mail: nica.auel@rwb-group.com

Vorstellung Nico Auel



- Unternehmen: RWB Group AG
- Funktion im Unternehmen: Geschäftsführer (RWB Partners GmbH), Vorstand (CAMPUS INSTITUT AG)
- Studiengang: Dipl. Finanz- und Anlagemanagement
- Abschlussjahr: 2009
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Eigentlich hatte ich mich für den Tourismus- und Hotelbereich interessiert und mit diesem Studiengang an der ISM begonnen. Ich hatte durchaus Vorbehalte, dass ein Job in der Finanzbranche trocken und ausschließlich zahlenlastig ausgerichtet sein würde und daher den Tourismusstudiengang gewählt. Nach einem ersten Praktikum in der Tourismusbranche und gutem Zureden von einem Finance-Professor habe ich ein Doppel-Vordiplom in Internationaler BWL und Finanz- und Anlagemanagement abgeschlossen. Nach weiteren Praktika in der Automobilbranche habe ich mich im Hauptstudium für den klaren Fokus auf den Finanzstudiengang entschieden.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Ich hatte immer etwas Bedenken, dass Finanzjobs sehr spezialisiert sein müssten. Meine Interessen waren allerdings immer sehr vielfältig und mein Stärkenprofil

sehr generalistisch. Nachdem ich mich einige Zeit mit möglichen Karrierepfaden in der Finanzindustrie beschäftigt hatte, merkte ich aber schnell, dass sich dort für mich sehr interessante Jobs an der Schnittstelle von Management und Psychologie auf tun könnten.

Was begeistert Sie heute daran?

In meinem aktuellen Job habe ich genau den Mix an Aufgaben gefunden, der mir liegt. Ich muss ein sehr gutes Gefühl für Zahlen haben und gleichzeitig beschäftige ich mich sehr viel mit grundsätzlichen wirtschaftlichen und gesellschaftlichen Themen. Vor allem aber macht mir der psychologische und menschliche Aspekt meiner Arbeit sehr viel Spaß. Ständig denke ich über die Grundmotivation und Anreizstrukturen sowie Verhaltensweisen von Menschen nach, und das fasziniert mich ungemein.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Im Rahmen meiner Diplomarbeit hatte ich einige Interviews mit Private Equity Fondsmanagern und Investoren durchgeführt. Unter anderem auch mit einem Vertreter meines aktuellen Arbeitgebers. Die Chemie stimmte, und er bot mir an, nach Abschluss der Diplomarbeit wieder auf ihn zuzukommen. Somit war vor dem ersten Bewerbungsgespräch bereits ein Fundament geschaffen, und der Prozess mündete in eine Festanstellung. Mein erster Chef ist übrigens nicht mehr bei meinem Arbeitgeber tätig, wir zwei sind allerdings immer noch enge Freunde. So gesehen habe ich durch meine Diplomarbeit nicht nur einen Job, sondern auch einen sehr guten Freund gewonnen.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Mit einem Berufseinstieg ist immer auch ein neuer Lebensabschnitt verbunden. In der Regel ändert sich also einiges. Ich entschied mich für eine Stadt, in der ich vorher noch nie war und keine Bekannten oder Freunde hatte. Dementsprechend war die größte Herausforderung, beruflich und privat anzukommen, ohne gleichzeitig die Heimatkontakte sowie die Freundschaften aus dem ISM-Studium schleifen zu lassen.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

An der ISM hatte ich bei einem Vortrag eines Unternehmensvertreters einmal den Satz gehört: „Erfolg ist, wenn Vorbereitung auf Glück trifft“, und genau so kann

ich es auch bestätigen. Harte Arbeit und eine gute Vorbereitung sorgen dafür, dass man am richtigen Zeitpunkt mit dem nötigen Quäntchen Glück und dem richtigen Timing nach vorne kommt. Geduld und Ausdauer gehören allerdings ebenfalls dazu, denn nicht immer läuft alles nach Plan. Bei Karriereschritten ist es natürlich vor allem wichtig, dass man das uneingeschränkte Vertrauen seiner Vorgesetzten bzw. der Eigentümer besitzt und gleichzeitig auch einen enormen Rückhalt unter den Mitarbeitern hat. Beides kann man sich durch gute Arbeit und einen vertrauensvollen und loyalen Umgang mit allen Kollegen ebenfalls verdienen.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Anfänglich habe ich als Investment Manager die Due Diligence der amerikanischen Private-Equity-Zielfonds durchgeführt. Das heißt, dass ich durch qualitative und quantitative Analysen ermittelt habe, in welche Fonds wir investieren sollten. Danach war meine Aufgabe, eine ETF-Vermögensverwaltung einzuführen, bei der Privatkunden in verschiedene ETF-Strategien investieren können. Heute verantworte ich die Bereiche Vertrieb, Personal, Marketing & Unternehmenskommunikation der Unternehmensgruppe und bin Vorstand des CAMPUS INSTITUTs, einer Weiterbildungseinrichtung für die Finanz- und Versicherungswirtschaft.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Der wichtigste Lerneffekt ist sicher der, dass Anleger nicht ausschließlich durch rationale oder sachliche Argumentation zu einer Handlung, also zur Geldanlage, überzeugt werden können. So wichtig die Geldanlage auch ist, kaum jemand möchte sich damit beschäftigen und noch weniger möchte man heute auf etwas verzichten, um zukünftig mehr Geld durch die richtige Anlage zu erzielen. Es bedarf also gut ausgebildeter Berater, die nicht nur sachlich fit sind, sondern den Kunden auch für eine Anlagetätigkeit begeistern können.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Die Erfolgsfaktoren sind in jeder Branche gleich. Erledigen Sie die Aufgaben, die auf Ihrem Tisch sind, gut und schneller, als Sie gucken können, haben Sie größere

und wichtigere Aufgaben vor sich. Achten Sie dabei darauf, dass der Spaß bei der Arbeit nicht zu kurz kommt, dass Sie mit Ihren Kollegen und nicht gegen sie arbeiten und teilen Sie die Erfolge mit anderen.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Das Verwalten von Geldern hat noch immer sehr viel mit Vertrauen zu tun. Vertrauen entsteht dadurch, dass man schlicht das tut, was man sagt. Halten Sie sich an diese Binsenweisheit und liefern Sie einfach das ab, was Sie in Aussicht stellen und kommunizieren Sie auch kritische Themen oder Fehler schnellstmöglich und offen. In der Realität werden Sie schnell erkennen, dass die Mehrheit der Menschen diese einfachen Regeln kaum einhält. Wenn Sie dagegen ein solches Verhalten an den Tag legen, werden die Menschen Ihnen zu Recht vertrauen.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Finden Sie heraus, wo Ihre Leidenschaft liegt. Womit beschäftigen Sie sich auch privat gerne, was Ihren Job angeht? Nur in diesen Feldern können Sie wirklich punkten, denn Ihr Gegenüber spürt, ob Sie für ein Thema wirklich brennen oder nicht. Unverzichtbar in dieser Branche ist auf jeden Fall die Fähigkeit zur genauen Arbeit. Schließlich geht es hier oft um das Geld von anderen Menschen, und mit den Entscheidungen, die man trifft, ist oft eine große Verantwortung verbunden.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Die grundlegenden kritischen Erfolgsmerkmale der Finanzindustrie ändern sich nicht. Nach wie vor kommt es darauf an, Kunden zu gewinnen, Vertrauen zu erzeugen und gute Ergebnisse abzuliefern. Die Digitalisierung ist dabei nur ein Mittel zum Zweck. Die Geschäftsmodelle vieler Finanzunternehmen werden durch die Technologisierung beeinflusst, aber die grundsätzlichen Erfolgsfaktoren ändern sich nicht. Es kommt allerdings mehr zu einer Verschmelzung der offline und online Welten, und hier ist die Finanzindustrie sicherlich nicht so weit wie z. B. die Konsumgüterindustrie.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Eigentlich nichts ehrlich gesagt. Mir war es wichtig, an sehr guten Unis zu studieren, die idealerweise in wunderschönen Städten liegen und wo ich möglichst viele verschiedene Leute und Einstellungen zum Leben kennenlernen kann. Das ist mir durch das Studium auf jeden Fall gelungen. Höchstens einmal eine Zeit in Asien oder im arabischen Raum zu verbringen, würde mich im Nachhinein noch zusätzlich interessieren.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Natürlich einen sehr großen. Ich habe im Studium gelernt, mit Druck und Überforderung umzugehen. Sei es die teilweise hohe Anzahl an Prüfungen in kurzer Zeit oder der fliegende Wechsel zwischen meinem Auslandsstudium in Valencia und meinem Job in Detroit. Vor allem diese Momente, wenn man sich selbst „ins kalte Wasser“ wirft, sind im Nachhinein die Momente, in denen man am meisten lernt. Diese Momente haben bei mir zu einer hohen Widerstandsfähigkeit geführt, die man im stressigen Berufsleben in der Finanzbranche immer sehr gut gebrauchen kann.

Erfolgreich als Fondsmanager in der Immobilienbranche

Marwin Weber

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	86
2	Fragen zur Vita	87
3	Ihre Tipps für Einsteiger	89
4	Ihre Sicht auf die Branche	90
5	Selbstreflexion	90

Zusammenfassung

Marwin Weber stieg nach seinem Abschluss in der Immobilienbranche ein. Als Fondsmanager beobachtet er die europäischen Immobilienmärkte und sucht nach neuen Investitionsmöglichkeiten. Durch seinen Einstieg als Trainee stand ihm im ersten Jahr ein Mentor im Unternehmen zur Seite, der ihm viele Türen öffnete und seinen Aufstieg unterstützte. Heute rät Marwin Weber sowohl Berufseinsteigern als auch Berufserfahrenen, stets auch Spaß an der Arbeit zu haben – denn nur so kommt man zu guten Ergebnissen.

M. Weber (✉)
PATRIZIA AG, Augsburg, Deutschland
E-Mail: marwin.weber@patrizia.ag

Vorstellung Marwin Weber



- Unternehmen: PATRIZIA AG
- Funktion im Unternehmen: Fondsmanager
- Studiengang: M.Sc. Finance
- Abschlussjahr: 2016
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Kann ich das wirklich erzählen? Zusätzlich zu meiner Affinität für die Finanzmärkte, die ich bereits als Schüler entdeckte, haben wir in meinem Heimatort einen einzigartigen Blick auf die Frankfurter Skyline. Da ein Großteil der Wolkenkratzer durch die Finanzbranche besetzt ist, verstärkte das mein Interesse, auch dort zu arbeiten.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Mir hat schon immer die Finanzwelt gefallen. Auf der einen Seite beobachtet man den Finanzmarkt, auf der anderen Seite sind es die weichen Faktoren, die das Arbeitsumfeld betreffen. Darunter fallen unter anderem die Faktoren gut ausgebildete und motivierte Kolleginnen/Kollegen, weltoffenes und internationales Arbeitsumfeld, sehr starke Lernkurve durch diverse Aufgabenstellungen

und Fördermaßnahmen, Karrierechancen und spannende Aufgaben. Diese Komponenten bilden die Basis für sehr viel Spaß. Am Ende des Tages steht der Kunde im Mittelpunkt, der durch maßgeschneiderte Lösungen beraten wird. Um das zu erreichen, braucht man das richtige Team mit der richtigen Einstellung – das begeistert mich.

Was begeistert Sie heute daran?

Abgesehen von den oben genannten Punkten, sind mir mittlerweile die folgenden zwei Faktoren wichtig geworden: Zum einen braucht man die richtigen Kolleginnen/Kollegen, da man die meiste Zeit der Arbeitswoche mit ihnen verbringt und zum anderen sollte die Arbeit Spaß machen, denn nur dann macht man nachhaltig einen guten Job.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Während meines Studiums habe ich bei unterschiedlichen Unternehmen in der Finanzbranche gearbeitet. Dabei habe ich zunächst Praktika absolviert und war im letzten Studiensemester als Werkstudent tätig. Das flexible Arbeiten als Werkstudent war insbesondere, während des Schreibens der Masterarbeit und in der Bewerbungsphase eine gute Gelegenheit, weiterhin in der Praxis tätig zu sein.

Mein Fokus war, Berufserfahrung zu sammeln und mich währenddessen mit unterschiedlichen Arbeitgebern, kleinen und großen, unterschiedlichen Bereichen und Rollenbildern auseinanderzusetzen, um zum einen abzugrenzen, wo ich nach Ende meines Studiums arbeiten möchte und zum anderen, um ein breites Netzwerk aufzubauen. Während ich als Werkstudent arbeitete, bewarb ich mich bei potenziellen Arbeitgebern. Das Unternehmen, bei dem ich als Werkstudent tätig war, hat mir relativ schnell einen Arbeitsvertrag angeboten, das nahm mir den Druck, einen neuen Arbeitgeber zu finden. Am Ende des Tages habe ich das Angebot abgelehnt, dennoch gab es mir die notwendige Ruhe, die in der Bewerbungsphase nicht schadet.

Nach meinem M.Sc. Finance habe ich zunächst ein einjähriges Trainee-Programm bei der PATRIZIA AG absolviert. Hierbei habe ich verschiedene Abteilungen bei der PATRIZIA kennengelernt und in verschiedenen Ländern gearbeitet. Unter anderem auch in Amsterdam und in Luxemburg. Hierdurch konnte ich mir ein breites Netzwerk innerhalb und bereits auch außerhalb des Unternehmens aufbauen und habe einen guten Überblick über die unterschiedlichen Bereiche sowie den internationalen Immobilienmarkt bekommen.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Durch das Trainee-Programm und einen Mentor verlief der Einstieg sehr reibungslos. Mein Mentor öffnete mir Türen und stand mir mit Rat und Tat zur Seite. Während des Programms habe ich in unterschiedlichen Abteilungen und mit verschiedenen Kolleginnen/Kollegen gearbeitet. Insgesamt wurde ich wunderbar im Unternehmen aufgenommen. Am Ende des Programms konnte ich mir die Abteilung, die Kollegen sowie die dazugehörigen Aufgaben aussuchen. Seit knapp zwei Jahren bin ich im Fondsmanagement tätig, was mir sehr gut gefällt.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Abgesehen von meinem Tagesgeschäft als Fondsmanager, bin ich Teil verschiedener Projektgruppen, die sich mit aktuellen Trends in der Immobilienbranche befassen. Am Anfang habe ich meinen Vorgesetzten vertreten, mittlerweile verantworte ich eine Gruppe von knapp zehn Personen, die mit mir an einem solchen Thema arbeiten. Das Team ist über ganz Europa verteilt, was das Projekt aus der interkulturellen Perspektive sehr interessant macht, uns aber auch vor neue Herausforderungen stellt.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

In meiner Rolle als Fondsmanager beobachte ich die unterschiedlichen Immobilienmärkte in Europa und bin immer auf der Suche nach interessanten Investitionen für unsere Investoren aus den Bereichen „Value-Add“ und „Opportunistisch“. Des Weiteren konfigurieren wir im Fondsmanagement die Portfoliostrategien und verantworten die Umsetzung. Das beinhaltet alle Prozesse vom Ankauf und Objektfinanzierung über die Haltephase bis hin zum Verkauf.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Wissbegierig zu bleiben und sich bereits im Laufe des Studiums ein gutes Netzwerk aufzubauen. Es ist wichtig, hier kontinuierlich dranzubleiben und mit vielen verschiedenen Menschen aus der Branche, aber auch außerhalb, in Kontakt zu kommen und zu bleiben. Ein breites Netzwerk ist eine gute Basis für den beruflichen Werdegang. Bei Projekten für die höhere Führungsebene sollte man die

Gelegenheit nutzen, nicht nur die 100 % zu liefern, sondern auch das Sahnestückchen. Das ist einer der Momente, in denen man sich beweisen kann – „Time to Shine“. Klar lässt es die Zeit nicht immer zu, dennoch sollte man das nicht unterschätzen, denn am Ende des Tages kann auch dieser Moment über den beruflichen Werdegang entscheiden.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Es gibt viele Faktoren, die für den Einstieg und den Aufstieg wichtig sind. Zusätzlich gehört auch ein bisschen Glück dazu, zur richtigen Zeit am richtigen Ort zu sein. Nichtsdestotrotz gibt es einige Fähigkeiten und Eigenschaften, die wir selbst beeinflussen können, die über den Einstieg/Aufstieg entscheiden. Die folgenden Faktoren ergänzen sich teilweise und sind ungeordnet.

Branche und Markt verstehen und sich damit auseinandersetzen. Leistung (Qualität und Quantität). Arbeitserfahrung, nicht nur ein breites, sondern auch ein tiefes Wissen (das kommt mit der Zeit). Ehrgeiz. Netzwerk. Offenheit. Begeisterung. Teamplayer. Auswahl des richtigen Vorgesetzten/Mentors, der einen nicht nur fordert und fördert, sondern auch Türen öffnet. Auswahl der richtigen Abteilung. Kundenorientierung. Fähigkeit, an komplexen Themen zu arbeiten. Flexibilität. Zahlenaffinität. Analytische Fähigkeiten. Humor. Und ganz wichtig, die Eigenschaft, auch mal Spaß zu haben.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Es gibt verschiedene Anregungen, die für den Einstieg und Aufstieg hilfreich sind. Egal in welcher Branche man arbeitet, man sollte sich selbst treu und authentisch bleiben. Sich zu verstellen, kostet Energie und macht es nicht einfach Vertrauen aufzubauen. Berufserfahrung und Wissen sind die Grundlage für das Weiterkommen, daher macht es Sinn, weiterhin wissbegierig und fleißig zu bleiben. Zu guter Letzt, ergänze ich noch das Netzwerk, welches mit ein bisschen Glück die eine oder andere Tür öffnet. Das Mittagessen ist ein gern genutzter Termin, um sich mit Kolleginnen/Kollegen aus unterschiedlichen Abteilungen zu verabreden und auszutauschen.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Die Stichwörter in der Immobilienbranche sind Innovation, Digitalisierung und Disruption. Darunter fallen unter anderem PropTechs, die die Prozesse, aber auch die Dienstleistungen effizienter darstellen. Insgesamt wird alles kundenfreundlicher. Ich erhoffe mir dadurch mehr Transparenz und ein noch besseres Arbeitsumfeld.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Eigentlich bin ich schon zufrieden.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Hauptsächlich habe ich mich für den ISM-Master in Finance entschieden, um bessere Einstiegsmöglichkeiten zu erhalten. Ich hatte mich nach dem Bachelor bei verschiedenen Investment-Managern beworben, aber nicht die Position bekommen, die mich interessierte. Mit dem M.Sc. Finance und entsprechenden Schwerpunkten habe ich meine Chancen verbessert und konnte dort einsteigen, wo ich wollte.

Um Theorie und Praxis optimal zu verbinden, ist das offene Gespräch, wie es an der ISM mit den Professoren gelebt wird, sehr hilfreich. Die Vorlesungen waren immer sehr interaktiv. Dadurch hatte das ISM-Studium einen besonderen Mehrwert, den ich sehr geschätzt habe. Auch die Möglichkeit, an Workshops teilzunehmen, die einen Praxiseindruck vermittelt haben, gefiel mir gut. Ein Jahr lang habe ich den Arbeitskreis Finance geführt, dort haben wir u. a. Workshops für Studierende veranstaltet. Bei solchen Gelegenheiten hat man die Chance, sehr früh zu erfahren, was es bedeutet, ein Team zu führen und zu motivieren.

Karrieren in der Wirtschaftsprüfung und in der Beratung

Deal Advisory – mehr als nur ein „Deal“

Aleksandar Mastilovic

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	94
2	Fragen zur Vita	95
3	Ihre Tipps für Einsteiger	97
4	Ihre Sicht auf die Branche	97
5	Selbstreflexion	98

Zusammenfassung

Aleksandar Mastilovic stieg direkt nach seinem Master-Studium bei der internationalen Wirtschaftsprüfung KPMG ein und berät dort heute Unternehmen in Krisensituationen. Er hat seine beruflichen Ziele stets klar definiert und mit einem Vorgesetzten abgestimmt – hierdurch sowie durch ein stetiges Interesse an neuen Herausforderungen und den Veränderungen in einer dynamischen Branche kam er zu seiner heutigen Position.

A. Mastilovic (✉)
Frankfurt, Deutschland
E-Mail: amastilovic@fordham.edu

Vorstellung Aleksandar Mastilovic



- Unternehmen: KPMG AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Funktion im Unternehmen: Assistant Manager
- Studiengang: B.A. International Management
- Abschlussjahr: 2013
- Campus: Frankfurt a. M.

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Die ersten Überlegungen eine Tätigkeit in der Finanzbranche aufzunehmen, kamen tatsächlich während meines Bachelorstudiums an der ISM. Einige Studienfächer und Thematiken haben mein Interesse an einem Beruf im Finanzsektor weiter geweckt. Der enge Kontakt zu Professoren und die gezielte Wahl von Vertiefungen während des Studiums haben mich noch mehr überzeugt, später in diesem Bereich meine ersten beruflichen Schritte machen zu wollen. Zwischen meinem Bachelor- und Masterstudium habe ich ein Praktikum im Finance-Bereich bei der Deutschen Bank in Luxemburg absolviert um zu testen, ob dieser Bereich auch langfristig für mich infrage kommen könnte.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Mich haben damals besonders die vielfältigen Möglichkeiten im Finanzbereich begeistert. Weitere Anforderungen, wie wirtschaftswissenschaftliches

Verständnis und die Fähigkeit zu analytischem Denken, machen die Finanzbranche besonders attraktiv. Damals war für mich auch wichtig, dass der Finanzbereich ein dynamisches und spannendes Umfeld bietet mit vielen interessanten Entwicklungsmöglichkeiten.

Was begeistert Sie heute daran?

Heute interessieren mich noch mehr die Digitalisierung im Finanzbereich und das sich dadurch wandelnde Umfeld. Besonders in Krisen- und Umbruchstimmungen muss der Finanzsektor neue Wege gehen, die auf eine spannende und herausfordernde Zukunft in diesem Bereich blicken lassen.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Der Berufseinstieg bei KPMG ist nach meinem Masterstudium, welches ich in den USA absolviert habe, gelungen. Als ich nach Deutschland zurückkam, habe ich Bewerbungsprozesse bei verschiedenen Arbeitgebern durchlaufen und mich schlussendlich für KPMG entschieden. Der Kontakt kam durch die Empfehlung eines Freundes zustande. Natürlich gab es zuvor auch Kontakte zu anderen Unternehmen, bei denen mich Studienkollegen oder Kontakte aus meinen Universitäten empfohlen haben.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Der Berufseinstieg war ein sehr angenehmer Prozess, wobei die größte Herausforderung die Suche nach geeigneten Positionen in Unternehmen war. Welches Unternehmen bietet die Benefits und Karrieremöglichkeiten, die ich suche und wo ich mich am besten entwickeln kann? Ein wichtiger Aspekt ist auch die rechtzeitige Suche. Meistens wird der Prozess unterschätzt, aber die Bewerbungsprozesse und Assessment Center sind von Unternehmen zu Unternehmen unterschiedlich. Hinzu kommt natürlich auch die individuelle Vorbereitung auf die Gespräche und das Unternehmen, was viel Zeit erfordert.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Der weitere Karriereweg war nicht immer geplant, sondern ging durch einzelne Schritte immer weiter in eine bestimmte Richtung. Ich habe versucht, einen 3–5 Jahresplan zu erstellen. Grund dafür war die Anregung eines Vorgesetzten, einen Plan zu entwickeln, wo ich mich zukünftig im Unternehmen sehe. Es war ein

wichtiger Tipp, der mich weitergebracht hat. Nicht alles war auf meinem Weg planbar, und ich konnte mir einige Schritte auch (noch) nicht vorstellen. Dennoch hat es geholfen, zumindest eine Idee zu haben, wo der Weg im Unternehmen hingehen kann. Vor allem in einem großen multinationalen Unternehmen wie KPMG muss man selbst eine Vorstellung haben, was man machen will, und welche Schritte man gehen möchte, da man ansonsten in der Größe des Unternehmens untergeht. Das Gleiche gilt natürlich auch für den individuellen Karriereweg, bei dem man sich einige Meilensteine setzen und falls man Abweichungen feststellt, gegebenenfalls nachjustieren sollte. Die entscheidenden Schritte erfolgten oft nach sehr komplexen Projekten und standen häufig auch in Zusammenhang mit einem sich wandelnden Umfeld.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich bin momentan Berater, analysiere Krisensituationen, in denen Unternehmen sich befinden und stelle Strategien und Maßnahmen vor, um auch in schwierigen Phasen Kontrolle zu behalten. Zudem erhebe ich Erfolgsfaktoren im Markt- und Wettbewerbsvergleich und stelle die aktuellen Strategien auf den Prüfstand. Ich berate bei der Entwicklung eines Zielbildes für das operative Geschäftsmodell und überwache außerdem den Fortschritt von eingeleiteten Maßnahmen.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Zu den wichtigsten Erfahrungen in der Finanzbranche gehören der schnelle Wandel in der Branche und die hohen Ansprüche der Kunden. Insbesondere die Digitalisierung bewirkt tief greifende Änderungen bei Kunden, Beratern, Banken und allen anderen Beteiligten im Finanzbereich.

Eine weitere Erfahrung ist die Bedeutung von datenbasierten Erkenntnissen als Grundlage für die zukünftige Arbeit im Finanzsektor. Big Data wird immer wichtiger werden, um die Arbeit von Banken und Finanzinstitutionen effizienter und auf den Kunden und die Märkte angepasst zu gestalten. Daten und Technologie könnten zu sehr wichtigen Instrumenten der Finanzdienstleister werden.

Zudem kommt als letzte Erkenntnis die Änderungen im Bereich von Richtlinien und Regulierungsmaßnahmen für die ganze Branche. Politische Entscheidungen auf nationaler wie auch auf internationaler Ebene sind ausschlaggebend für das Geschäft in der Branche.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Ich denke, es gibt vielfältige Einstiegsmöglichkeiten in der Finanzbranche. Besonders wichtig sind ein analytisches und wirtschaftswissenschaftliches Verständnis, Spaß an der Arbeit sowie der Umgang mit Herausforderungen. Zudem denke ich, dass Kundenorientierung, Offenheit für Veränderungen und ein dynamisches Umfeld wichtig sind.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Ich denke, dass neben Fachwissen unbedingt soziale Kompetenzen wie Kommunikations- und Teamfähigkeit wichtig sind. Je nach Job im Finanzsektor, gibt es natürlich erhebliche Unterschiede. Dennoch sind Eigenmotivation und der Wille zum Lernen besonders wichtig und ein Muss, um in der Finanzbranche erfolgreich zu sein. Zudem ist es wichtig, Herausforderungen als Chancen zu sehen und Verantwortung übernehmen zu wollen. Ich sehe Verantwortung und Eigenmotivation als zwei der richtungsweisenden Faktoren, um in der Branche erfolgreich zu sein.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Meine Empfehlung ist vor allem, Praxiserfahrung zu sammeln. Das theoretische Wissen ist wichtig und notwendig für den Einstieg. Je länger man in der Branche ist, desto wichtiger wird es, das praktisch Erlernte aus Projekten, Kundenauftritten und Aufgaben einzusetzen und zu verwenden. Da die Finanz- und Bankenbranche immer stärker digitalisiert wird, ist eine gewisse IT-Affinität auch ein möglicher Schritt, um die Karriere in der Branche voranzubringen. Zudem sehe den frühzeitigen Aufbau eines Netzwerks als eines des größten Assets. Kontakte sind auf jeder Ebene notwendig und können eine extrem wichtige Rolle spielen, um die nächste Stufe auf der Karriereleiter zu erreichen.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Die wichtigsten Trends werden aus meiner Sicht die Digitalisierung und Big Data sein. Regulierung wie z. B. Datenschutz werden die Finanzbranche weiter-

hin stark beschäftigen. FinTechs, die sich mit mobilem Bezahlen, Crowdfunding, Crowdfunding und digitalem Leasing befassen, werden sich als Wettbewerber im Markt festigen und mit traditionellen Banken um Marktanteile und Kunden kämpfen. Gestandene Banken werden Geschäftsmodelle teilweise weiterentwickeln, anpassen und umwandeln müssen. Lösungen von Startups werden technologische Anwendungen bereitstellen. Diese werden sicherlich benutzerfreundlicher und kundenorientierter sein als die Verfahren der „ehemaligen“ Finanzwelt. Der FinTech-Markt tendiert zu einer zunehmenden Vernetzung und somit zu einer Bündelung der Kräfte. Durch Kooperation mit anderen Unternehmen aus anderen Bereichen kann neben einer Knowhow-Steigerung auch eine größere Anzahl an Kunden erreicht werden. Und das zu geringeren Kosten. Sogar traditionelle Banken schenken FinTech-Unternehmen zunehmend Vertrauen und gehen Partnerschaften ein, die für beide Seiten profitabel sind. Der Weg von FinTech-Unternehmen ins Ausland und die globale Vernetzung der Unternehmen könnten auch weitere Trends sein.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Ich würde nichts an meinem Studium ändern, da es mir viele wertvolle Erfahrungen geschenkt hat. Ich bin sehr dankbar für meine Zeit an der ISM, in der ich wundervolle Menschen kennengelernt habe, mit denen ich auch weiterhin in Kontakt bleiben werde. Das Studium hat mir alle Türen geöffnet und mir durch meine Wahl der Fächer auch viele Karrierechancen aufgezeigt. Einen großen Beitrag haben natürlich die Professoren geleistet, die ihr Fachgebiet mit Leidenschaft und viel Kompetenz gelehrt haben.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Die ISM hat nicht nur alle Wege in der Berufswelt ermöglicht, sondern hat mir zudem auch die nötigen Instrumente für einen erfolgreichen Karrierestart an die Hand gegeben. Die Kontakte und das Netzwerk an der ISM werden immer fest verankert bleiben und können in Zukunft in weiteren Karriereschritten helfen.

International Automotive Management Consulting

Nathalie Riedl

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	100
2	Fragen zur Vita	101
3	Ihre Tipps für Einsteiger	103
4	Ihre Sicht auf die Branche	105
5	Selbstreflexion	105

Zusammenfassung

Während eines Praktikums bei der Porsche Financial Services kam Nathalie Riedl zum ersten Mal mit MHP – A Porsche Company, in Berührung. Von da an war für sie klar, dass sie eine Karriere in der Beratung im Automotive Business anstrebt. Nach ihrem Abschluss an der ISM folgten nach dem Direkt-einstieg mehrere Beförderungen sowie ein Transfer in die USA, wo sie heute lebt und arbeitet.

N. Riedl (✉)
Georgia, USA
E-Mail: nathalie.riedl@mhp.com

Vorstellung Nathalie Riedl



- Unternehmen: MHP Americas Inc.
- Funktion im Unternehmen: Manager Customer Experience Management Consulting
- Studiengang: B.A. International Management
- Abschlussjahr: 2015
- Campus: Frankfurt am Main

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Im Rahmen meines Studiums an der ISM habe ich ein sechsmonatiges Praktikum bei der Porsche Financial Services absolviert, während dieses Praktikums bin ich erstmalig auf die Beratung und MHP aufmerksam geworden. MHP war zu dieser Zeit im Rahmen eines Projektes bei der Porsche Financial Services tätig. Spannende Projekte und das hohe Maß an Abwechslung haben mich an der Beratung besonders fasziniert. Für meinen Berufseinstieg wollte ich mich nicht auf eine feste „Sachbearbeiter Stelle“ festlegen, daher war für mich von Beginn an klar – ich muss und will in die Beratung! Vollgas geben von Anfang an, so viele Eindrücke und so viel Erfahrung wie möglich sammeln und mich beruflich global weiterentwickeln, das war mein großes Ziel. Da ich zudem eine große

Begeisterung für die Automobilbranche habe, war für mich ebenso klar, dass ich mich direkt bei MHP bewerben werde.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Mich hat besonders begeistert, dass man in sehr kurzer Zeit wahnsinnig viel lernt. Die Abwechslung in diesem Beruf, und somit auch die Herausforderung, sich in schneller Zeit in unterschiedlichen Themenfeldern einzuarbeiten, haben mich besonders fasziniert. Dass man nie dasselbe „macht“ und in wechselnden Teams mit unterschiedlichen beziehungsweise für unterschiedliche Unternehmen arbeitet, finde ich sehr spannend.

Was begeistert Sie heute daran?

Dass ich dieser Zeit (seit 06/2015) bei zahlreichen großen Automobilherstellern in Europa und den USA gearbeitet habe. Die Zusammenarbeit mit interkulturellen Teams hat mich beruflich und auch privat weitergebracht – aus diesem Grund habe ich mich entschieden, nach zweieinhalb Jahren bei MHP Deutschland zu MHP Americas zu wechseln. Ich bin nach wie vor der Überzeugung, dass man nirgendwo anders so schnell lernen kann und sich so vielen Herausforderungen stellen kann, wie in der Beratung.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Durch mein Praktikum im Porsche Konzern (Porsche Financial Services GmbH) ist mir der Einstieg zu MHP (79 % Porsche Tochterunternehmen) gelungen. Ein aussagekräftiges Praktikum bringt einen grundsätzlich einen Schritt weiter. In meinem Fall war es ebenso ausschlaggebend, dass dieses innerhalb der Automobilbranche war.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Tag 1: IT Hardware und Dienstwagen abholen, Tag 2: ab ins Auto und auf ein Projekt zum Kunden ... Direkt in das kalte Wasser! Gleich nachdem ich meine Bachelorthesis abgegeben hatte, ging es für mich bei MHP los. Zu Beginn war ich noch etwas schüchtern, da dies mein erster Job war und ich sofort in ein Projekt gekommen bin. Generell ist die Frauenquote innerhalb der Beratung nicht gerade hoch – in der Automobilberatung ist sie umso geringer, daher musste ich

schnell lernen, mich als einzige Frau in einem nationalen Rollout-Projekt innerhalb eines von Männern dominierten Teams zu etablieren.

An das Reisen habe ich mich schnell gewöhnt, man macht zwar gewisse private Abstriche, allerdings entwickelt man sich extrem schnell persönlich und auch beruflich weiter. Man lernt, sich selbst in neuen Städten und neuen beruflichen Umfeldern zurechtzufinden, und man wird selbstständiger.

Mit Stress und Belastung umzugehen, fand ich persönlich kein Problem – ich brauche Stress, damit mir nicht langweilig wird. Dass ich von Beginn an 100 % gegeben habe, hat sich dann in meiner Karriere durch schnelle Beförderungen belohnt.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Ich bin bereits nach einem halben Jahr in der Beratung befördert worden, diese Beförderung hat mich so motiviert, dass ich weiterhin die extra Meile gehen wollte und mich auch intern engagiert habe. Ich habe Eigeninitiative ergriffen, um in internationalen Projekten eingesetzt zu werden. Die Zusammenarbeit zwischen unterschiedlichen Kulturen war zwar nicht immer einfach, allerdings hat mich dies beruflich und menschlich sehr geprägt. Da ich nicht nur kurzfristig ins Ausland wollte, sondern für längere Zeit in einem anderen Land leben und arbeiten wollte, habe ich mich dazu entschieden, mich zu MHP Americas transferieren zu lassen. Da ich mich immer noch auf meinem eigenen „Entwicklungspfad“ auf der „Fast Lane“ in der Beratung sehe, wollte ich meinem Beruf treu bleiben und das, was ich bereits in Europa gemacht habe, auf einem anderen Kontinent fortsetzen.

Auf der anderen Seite habe ich während meiner Zeit bei MHP in Deutschland einen internen Workshop „Digitalization of Transactions“ zusammen mit Studierenden der ISM Frankfurt betreut.

Schon während meiner Zeit als Studentin an der ISM war ich von dem Workshop Projekt im 5. Semester hellauf begeistert – um meine Begeisterung mit den Studenten zu teilen, habe ich mich dazu entschieden, den Workshop mit den Studierenden zu betreuen und meine Kollegen mit einzuspannen. Der Workshop war ein großer Erfolg und umso stolzer hat es mich gemacht, einige der Studierenden aus dem Workshop heute zu meinen Kollegen zu zählen.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich bin aktuell als Senior Management Consultant im Bereich Connected Vehicle unterwegs. Hier entwickle ich diverse Konzepte und Strategien für das

Top-Management im Bereich für digitale Dienste rund um das Fahrzeug. Hierbei entwickle ich Unternehmensstrategien, Business Prozesse, Pricing und Bundling sowie „Go-to-Market-Strategien“. Ich unterstütze meine Kunden überall, wo „es brennt“. Hierbei liegt der Fokus ebenso auf der Sales- und Marketing-Seite, wenn es darum geht, eine neue digitale Marke zu etablieren und Sales zu pushen. Und selbstverständlich ist Projektmanagement eine Tätigkeit, die man als Berater grundsätzlich macht.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

1. **Fleiß hat seinen Preis:** Wenn man es zu etwas bringen will, muss man auch etwas opfern!
2. **„In dir muss brennen, was du in anderen entzünden willst“:** Man muss seinen Beruf leben, und er muss einem ebenso Spaß machen! Man muss Begeisterung an der Beratung haben und an dem, was man berät, man muss für das Produkt begeistert sein, um es verkaufen zu können.
3. **Man muss auch mal an seine Grenzen gehen,** die extra Meile gehen und auch bereit dazu sein, etwas länger und mehr zu arbeiten. Die Überstunden zahlen sich allerdings aus, sei es in Form einer schnellen beruflichen Weiterentwicklung oder auch durch den Glücksmoment, nachdem man eine Aufgabe erfolgreich gemeistert hat.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

1. Zunächst sollte man ein äquivalentes Praktikum absolviert haben. Entweder in der Beratung oder in der Branche, in der man beraten möchte. Ich persönlich empfehle, ein längeres Praktikum mit einer Dauer von sechs Monaten in Erwägung zu ziehen, da man innerhalb eines kurzen Praktikums keine passende Stelle findet und auch nicht ausreichend Erfahrung sammeln kann, um wirklich zu wissen, ob der Beruf zu einem passt.
2. Wenn man in die Beratung möchte, muss man sich bewusst sein, dass man in einen Dienstleistungsberuf einsteigt. Das heißt, der Kunde muss immer im Fokus sein, das wichtigste Ziel ist es, den Projektauftrag zu erfüllen und den Kunden zufrieden zu stellen. Man muss einen hohen Qualitätsanspruch mit-

bringen. Ebenso muss man ein hohes Maß an Reisebereitschaft mitbringen, da die meisten Projekte außerhalb des Wohnortes sind und variieren.

3. Um aufzusteigen, muss man, wie bereits erwähnt, Vollgas geben und darf sich nicht in die „Hängematte“ legen. Das gewisse „Mitdenken“ und „Eigeninitiative“ sind Grundvoraussetzungen. Man muss ebenso bereit und im Stande sein, selbstständig zu arbeiten.
4. Als Berater muss man zudem sehr kommunikativ sein, da von einem erwartet wird, Workshops und Meetings zu leiten. Hinsichtlich Projektmanagement muss man ebenso in der Lage sein, zu priorisieren und zu organisieren.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Man muss aufgeschlossen und fasziniert von dem Beruf sein. Bereit, dem Kunden immer ein hohes Maß an Qualität und Exzellenz zu liefern sowie pünktlich und verlässlich sein.

Wie in den meisten Berufsanforderungen beschrieben wird, sind die folgenden Skills ein MUSS:

- Organisationsfähigkeit
- „Big Picture Thinking“
- Management Consultant Toolkit (4Ps, SWOT, 5Forces, BCG Matrix etc.)
- Reisebereitschaft
- Belastbarkeit
- Kommunikationsfähigkeit
- Selbstbewusstsein
- Eigener Qualitätsanspruch
- Selbstständigkeit

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Ich kann wärmstens empfehlen, ein Praktikum in der Branche zu absolvieren. Wenn man sich dann für ein Unternehmen entschieden hat, sollte man sich auf Kununu, LinkedIn und Co. informieren, was Beschäftigte über das Klima und die Unternehmensphilosophie schreiben. Sobald es zu einem Bewerbungsgespräch kommt, ist es wichtig, die richtigen Fragen zu stellen. Auch hinsichtlich der eigenen Weiterentwicklung, des Unternehmensklimas und der strategischen Weiterentwicklung des Unternehmens. Wenn sich dann herausstellt, dass alle Antworten passen – dann ist dies der richtige Arbeitgeber.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Selbst im Beratungsumfeld, vor allem innerhalb des Vertriebs von digitalen Diensten, sehe ich persönlich viel Potenzial für FinTechs und InsurTechs. Man bezahlt die Dienste aus seinem Fahrzeug ja schließlich auch nicht mit Cash. In den USA habe ich festgestellt, dass Bargeld total überflüssig ist. In meinen mehr als 2 Jahren in den USA habe ich kein einziges Mal mit Bargeld bezahlt. Hier bezahlt man überwiegend durch das Smartphone. Ich sehe uns aktuell an dem Punkt, den Transfer zur Digitalisierung des Finanzwesens zu gewährleisten und dann mit allen anderen Daten, die wir durch das Automobil „Connected Vehicle“ und aus dem gewöhnlichen Alltag „IoT“ haben, zu verbinden, um dem Kunden eine Seamless Customer Journey anbieten zu können.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Wenn ich heute noch einmal ein Studium aufnähme, würde ich erneut ein Studium an der ISM in Erwägung ziehen, da ich die kleinen Vorlesungsgruppen und den direkten Draht zu den Dozenten aus der Betriebswirtschaft sehr zu schätzen gelernt habe.

Im Großen und Ganzen würde ich nicht viel anders machen – für die eine oder andere Prüfung würde ich wohl früher anfangen zu lernen und mir die nächtlichen Lernsessions ersparen.

Was ich allerdings anders machen würde, wäre die Gestaltung meiner Semesterferien. Ich würde mehr Praktika, insbesondere internationale Praktika in verschiedenen Ländern machen.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Die ISM hat einen großen Einfluss auf meine berufliche Karriere gehabt und mir viel für meinen heutigen Berufsalltag gebracht. Die Vorlesungen waren nicht umsonst – die meisten Dinge, die ich heute in meinem „Day-to-Day-Business“ mache, habe ich an der ISM gelernt.

Mein Studium dort war sehr praxisnah und wenig theoretisch geprägt, wovon ich als Management Consultant sehr profitieren kann.

Da einige meiner Dozenten zuvor selbst in der Beratung waren, habe ich als Student bereits einige Insights in diesen Beruf bekommen, welche mich ebenso dazu bewogen haben, mich hier zu verwirklichen.

Neben dem Studium an der ISM habe ich auch Freundschaften geknüpft, die bis heute anhalten, auf der anderen Seite profitiere ich von einem großen Alumni-Netzwerk.

Zurückblickend hat mir mein Studium an der ISM geholfen, meine heutigen „Werte“ in meinem Beruf zu verfolgen, da schon während des Studiums viel Wert auf Qualität, Engagement und Zuverlässigkeit gelegt wurde.

Erfolgsrezept: Leidenschaft für Veränderung und Unternehmensprozesse, analytische Fähigkeiten und IT-Affinität

Andreas Sigl

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	108
2	Fragen zur Vita	109
3	Ihre Tipps für Einsteiger	112
4	Ihre Sicht auf die Branche	113
5	Selbstreflexion	113

Zusammenfassung

Andreas Sigl geht nach seinem Abschluss an der ISM zunächst den klassischen Weg in die Unternehmensberatung und begleitet Projekte zur Optimierung von Finanz- und Controllingprozessen. Er merkt schnell, dass er sich nicht nur für die fachliche Seite, sondern auch für die technischen Prozesse innerhalb eines Unternehmens interessiert. Damit eröffnen sich neue Möglichkeiten für ihn, und er wechselt auf die Kundenseite und spezialisiert sich auf die Beratung von Enterprise Resource Systemen. Auch Berufseinsteigern rät er, neben einem Master-Studium auch das fachliche Verständnis für alle Unternehmensbereiche kontinuierlich weiterzuentwickeln und die analytischen Fähigkeiten konsequent auszubauen.

A. Sigl (✉)
Forschheim, Deutschland

Vorstellung Andreas Sigl



- Unternehmen: Tadano FAUN GmbH
- Funktion im Unternehmen: SAP Finance/Controlling Inhouse Consultant
- Studiengang: M.Sc. Finance
- Abschlussjahr: 2015
- Campus: München

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Bereits vor dem Abitur und während meiner technischen Berufsausbildung im Bereich Maschinenbau haben mich neben handwerklichen Aspekten auch betriebswirtschaftliche Belange mehr und mehr interessiert.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Mein Interesse am betrieblichen Finanzwesen ist sehr stark prozessual geprägt. Der Zusammenhang aus betrieblichen Prozessen, wie beispielsweise die der Produktion oder Logistik, mit Auswirkungen auf das Finanzwesen eines Unternehmens haben mich mehr und mehr begeistert, da sie die zentrale Funktion der Finanz- und Controllingabteilung in einem Unternehmen unterstreichen. Es gibt kaum Unternehmensprozesse, die sich nicht am Ende des Tages im Finanz- und/oder Controllingbereich niederschlagen. Denken Sie insbesondere bei

herstellenden Unternehmen an Bestellungen, Warenein- und -ausgänge, Verkäufe, Produktionsprozesse, Marketing, etc.

All diese Unternehmensbereiche und ihre Prozesse erzeugen und treiben letzten Endes finanzielle Wertflüsse und haben somit Auswirkungen auf Produktkosten, Verkaufspreise etc. und somit natürlich auch auf die Außenwirkung eines Unternehmens in Bezug auf Kunden und Kapitalmärkte.

Was begeistert Sie heute daran?

Nach wie vor begeistert mich heute die Herausforderung, alle Zusammenhänge innerhalb eines Unternehmens zu verstehen und insbesondere Optimierungspotenziale in diesen Zusammenhängen zu identifizieren. Aus Sicht der Finanz- und Controllingfunktion erfordert dies ein Verständnis für alle Unternehmensteilbereiche und deren Abhängigkeiten voneinander.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Während des Studiums habe ich verschiedene Praktika und Werkstudententätigkeiten in Unternehmensberatungen, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften und Finanzabteilungen unterschiedlicher Unternehmen absolviert. Diese Stationen waren enorm hilfreich, um zu sondieren, welche Unternehmen/Funktionen meine wie eingangs beschriebene Begeisterung am besten unterstützt.

Während meiner Masterarbeit habe ich mich dann bei Unternehmensberatungen für die Bereiche Finance und Controlling für produzierende Unternehmen beworben und mich letztlich für die Management- und Technologieberatung BearingPoint in München entschieden.

Die Möglichkeit, wie sie die ISM bietet, während des Studiums in definierten Zeiträumen Praktika im In- und Ausland wahrzunehmen, war hierfür von wesentlicher Bedeutung und bot mir die Möglichkeit, die hohen Anforderungen von Unternehmensberatungen an das Profil der Bewerber zu erfüllen.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Die größte Herausforderung am Anfang war, denke ich, die Einteilung der eigenen Kräfte und Motivation, sowie der Umgang mit der Erwartungshaltung an mich selbst und den Beruf. Nach dem Studium kommt man aus einem Umfeld, in dem man alle paar Monate einen Schritt nach vorne macht und konkrete Ergebnisse sieht. Sei es der Start in ein neues Praktikum, der Beginn eines neuen

Semesters oder der Umzug ins Ausland. Mit Bachelor- und Masterstudium sind dies ca. fünf Jahre, in denen sich viel verändert. Für den Einstieg in den Berufsalltag kann dies schnell die Erwartungshaltung wecken, dass sich nun auch in dieser Lebensphase alle paar Monate die Ergebnisse der Arbeit niederschlagen oder sich Veränderungen ergeben. Zwar zeigen Unternehmensberatungen bei entsprechender Leistung einen relativ klar definierten Karriereweg auf, dieser ist aber natürlich nicht mit den kurzen Etappen in einem Studium vergleichbar. Bedenkt man die Dauer eines Berufslebens, verlängert sich der Zeithorizont, in welchem sich Veränderungen ergeben, beträchtlich. Entsprechend sollte sich auch die Erwartungshaltung an sich selbst und den Beruf anpassen, um Unzufriedenheit mit sich selbst und dem Arbeitsplatz zu vermeiden und langfristig leistungsfähig zu sein.

Zum Thema Leistungsbereitschaft: Bei aller Motivation rate ich jedem, die Masterarbeit vor dem Einstieg in die Berufswelt komplett abzuschließen und sich ggf. noch ein bis zwei Monate Auszeit zu gönnen. Bei über 40 Jahren Arbeitszeit ist das in jedem Fall zu verkraften.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

In den darauffolgenden fast vier Jahren nach meinem Start in das Berufsleben durfte ich bei BearingPoint verschiedenste Projekte zur Optimierung von Finanz- und Controllingprozessen in Unternehmen der Branchen Automotive und Maschinenbau begleiten. In diesem Fall bestätigte sich, dass die Lernkurve innerhalb der Unternehmensberatung sehr steil ist.

Ebenso entwickelte sich auch meine Karriere weiter. Die Projekte waren nicht nur sehr unterschiedlich, sondern fast ausschließlich auch international geprägt. Für motivierte und wissbegierige Young Professionals also ideal.

Da mein Interesse bezüglich Finance und Controlling sehr stark prozessual orientiert ist, kam ich in diesem Kontext auch erstmalig mit Enterprise Resource Systemen (ERP)-Systemen wie SAP in Berührung. Prozesse in modernen -Unternehmen stützen sich darauf und bilden ihre Wertflüsse darin ab. Die Projekte in dieser Zeit waren folglich immer stärker geprägt von Tätigkeiten in SAP. Zur rein fachlichen Beratung kam der Aspekt der Technologieberatung.

Nach fast vier Jahren kam für mich der Zeitpunkt für einen Wechsel auf die Kundenseite. Motiviert war der Wechsel im Wesentlichen durch das Bedürfnis, für ein bestimmtes Unternehmen tätig zu sein und die entsprechenden Prozesse langfristig im Detail kennenzulernen.

Im dynamischen Beratungsalltag ist der Wechsel von Projekt und Kunde häufig sehr dynamisch, was ein detailliertes Kennenlernen oft nicht möglich macht.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Aktuell bin ich als SAP Inhouse Consultant für den japanischen Kranhersteller Tadano tätig.

Dabei konzentriere ich mich auf die Bereiche Finance und Controlling. Im SAP-Umfeld übersetzt sich dies in die Module FI und CO.

Vom Standort der deutschen Tochtergesellschaft Tadano FAUN GmbH aus betreue ich die globalen Belange der genannten Module über verschiedene Systeme und Prozesstemplates hinweg. Dies betrifft neben der deutschen Tochtergesellschaft weitere Konzerngesellschaften in den USA, UK, Frankreich, Holland, Belgien und Japan. Im Alltag bilde ich somit die Schnittstelle zwischen Fachbereich und IT und übersetze die entsprechenden Anforderungen aus den Finanz- und Controllingabteilungen in Lösungen im SAP-Umfeld. Bei größeren Projekten gehört dabei auch die Koordination interner Mitarbeiter aus den Fachbereichen sowie externer Berater zu meinen Aufgaben.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

In produzierenden Unternehmen stellt das Finanzwesen zunächst eine Supportfunktion dar. Dies bedeutet aber nicht, dass kein kundenorientiertes Arbeiten notwendig ist. Interne Kunden, bestehend aus verschiedenen Abteilungen bis hin zum Topmanagement, verlangen zunehmend nach einem transparenten und effektiven Informationsfluss, am besten in Echtzeit. Dies stellt nicht nur hohe Anforderungen an das bereits erwähnte fachliche Verständnis für alle Unternehmensbereiche, sondern stellt insbesondere auch moderne Technologien wie beispielsweise Robotics Process Automation (RPA) und künstliche Intelligenz (KI) in den Vordergrund. Ziel ist hier die Automatisierung wiederkehrender und regelbasierter Tätigkeiten (RPA) um mehr Zeit für analytische Aufgaben aufwenden zu können. Bei letzterem unterstützen die wissensbasierten Analysemethoden der KI. Diese werden im Übrigen auch für rein finanzfokussierte Unternehmen und Banken immer relevanter. Entsprechend muss auch die IT-Affinität der entsprechenden Mitarbeiter ständig wachsen. Ähnlich wie wir es bei Arbeitsplätzen in der Produktion beobachten, kommt es also auch in den White Collar (Büro-, Handels- und Dienstleistungsmitarbeiter) Abteilungen zu einem Umschwung im Anforderungsprofil.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Grundlage für den Einstieg ist natürlich ein Studium. Nicht selten ist der Masterabschluss Grundvoraussetzung. Hier sollten Praktika, Auslandssemester und weitere Projekte während des Studiums genutzt werden, um Alleinstellungsmerkmale zu schaffen. Darüber hinaus entwickeln sich die Tätigkeiten immer stärker hin zu analytischen Aufgaben. Akademische Herangehensweisen zur Aufarbeitung von Themen sind also eine wesentliche Methode, um sich Problemstellungen zu nähern.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Aus Sicht des internen Finanzwesens ganz klar ein Einfühlungsvermögen für verschiedenste Abteilungen und deren Aufgaben. Insbesondere Finanzabteilungen bilden häufig die Schnittstelle zu verschiedenen Unternehmensfunktionen. Aus Sicht eines Inhouse Beraters führt dies häufig dazu, dass er eine zentrale Rolle einnimmt und nicht selten die Projektleitung innehat. Somit gilt es, die verschiedenen Sichtweisen der beteiligten zu verstehen und im Allgemeinen ein Wissen über deren Fachbereiche zu entwickeln.

Des Weiteren ist ganz klar eine hohe IT-Affinität nötig, um auch in diesen Bereichen innovative Lösungsansätze bewerten und umsetzen zu können.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Ich halte insbesondere eine projektfokussierte Arbeitsweise für wichtig. Ein abwechslungsreiches und dynamisches Umfeld ist somit garantiert und steigert die Lernkurve immens. Eine spätere Spezialisierung für einzelne Bereiche kann entsprechend auf einem breiten Spektrum an Erfahrungen erfolgen. Des Weiteren würde ich bereits im Studium versuchen, neben dem fachlichen Fokus auch einen IT-technischen Bezug herzustellen. IT ist nicht für jeden etwas, im Finanzwesen aber ein zunehmend relevanter Faktor. Dies sollte man am besten auch in einem Praktikum erleben und anwenden.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Mit dem entsprechenden Fokus auf zugrunde liegende und innovative Technologien halte ich die Zukunft zwar für herausfordernd, aber somit auch äußerst interessant und mit vielen Perspektiven verbunden für gut qualifizierte Personen. Des Weiteren sehe ich die Chancen nicht nur in der Festanstellung, sondern ebenso in der Selbstständigkeit, insbesondere für Spezialisten. Hoch spezialisierte Fachkräfte, gerade im SAP-Umfeld, sind selten. Die Möglichkeiten für eine Anstellung und Projektarbeit im Rahmen der Selbstständigkeit sind entsprechend hoch.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Es mag unrealistisch klingen, aber um ehrlich zu sein, nichts. Sei es Fachwissen oder persönliche Kontakte, in beiden Fällen ist das Ergebnis extrem nachhaltig. Gerade letzteres ist ein nicht zu unterschätzender Faktor für Karrieremöglichkeiten und natürlich für die persönliche Entwicklung.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Die Vielzahl an Möglichkeiten hinsichtlich Fachrichtung, Auslandssemester und Praktika erhöhen ganz klar die Chancen für eine größere Auswahl an Tätigkeitsfeldern und den Einstieg in die Berufswelt. Das daraus folgende hohe Niveau in verschiedenen Fremdsprachen ist natürlich ein weiterer Pluspunkt. Ich kann nur jedem raten, die vielen Möglichkeiten und hohen Freiheitsgrade aktiv zu nutzen!

Karrieresprungbrett Unternehmensberatung

Benjamin Kraft

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	116
2	Fragen zur Vita	117
3	Ihre Tipps für Einsteiger	118
4	Ihre Sicht auf die Branche	118
5	Selbstreflexion	118

Zusammenfassung

Die Möglichkeit, in kurzer Zeit viel zu lernen, faszinierte Benjamin Kraft an der Arbeit in der Unternehmensberatung. Deshalb entschied er sich, nach seinem Studienabschluss für diesen Berufseinstieg, welcher ihm gleichzeitig die Basis für die weiteren Karriereschritte legte: Heute ist in einer internationalen Position bei der BMW Group tätig und hat weiterhin über mehrere Jahre internationale Erfahrung bei BMW China in Peking gesammelt.

B. Kraft (✉)
München, Deutschland
E-Mail: mail@bkraft.net

Vorstellung Benjamin Kraft



- Unternehmen: BMW Group
- Funktion im Unternehmen: Head of Regional Office Asia/Pacific BMW Financial Services
- Studiengang: Finance und Asset Management
- Abschlussjahr: 2005
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Eigentlich schon sehr früh. Mathematik ist mir schon während der Schulzeit leichtgefallen und im Grundstudium haben mir Fächer wie Investitionsrechnung und Bilanzierung Spaß gemacht. Parallel dazu haben der Aufstieg und Fall des Neuen Marktes mein Interesse an Aktien geweckt.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Sicherlich die Vielzahl an Möglichkeiten, welche in der Finanzbranche geboten werden. Nicht nur Banken, sondern jedes Unternehmen beschäftigt Mitarbeiter in den Bereichen Bilanzierung und Controlling. Bei größeren Firmen bietet die Kapitalmarktabteilung interessante Karrieren. Auch die Möglichkeit, in einem internationalen Umfeld zu arbeiten, war ein Motivator für mich.

Was begeistert Sie heute daran?

Jedes Unternehmen, ob Corporate oder Bank, muss stets Entscheidungen treffen, in welche bspw. Geschäftsmodelle, IT-Systeme oder Produkte investiert werden soll. Erst auf Basis fundierter Finanzanalysen lassen sich Optionen bewerten.

2 Fragen zur Vita**Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?**

Ich habe mich initiativ bei einer Strategieberatung beworben. Als ich zum Vorstellungsgespräch eingeladen wurde, haben mich die Dynamik und die Möglichkeit, in kurzer Zeit viel zu lernen, begeistert.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Sicherlich der Erwartungsdruck. Im Studium ist man prinzipiell nur sich selbst gegenüber verantwortlich. Aber jetzt steht man vor einem Kunden und muss Lösungen präsentieren. Eine lange ‚Warm-up-phase‘ gibt es als Unternehmensberater nicht.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Ich hatte über ein Projekt die Möglichkeit, zur BMW Group zu wechseln. Im weiteren Verlauf hatte ich das Glück, dass Führungskräfte auf mich aufmerksam wurden und mir Jobangebote gemacht haben. Eine meiner prägendsten Erfahrungen waren meine Jahre für BMW China in Peking.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

In meiner Funktion agiere ich als Bindeglied zwischen den BMW Financial Services Gesellschaften in der Region Asia Pacific und dem Headquarter in München. Die Region weist eine hohe Dynamik, aber auch Komplexität auf. Hier betreue ich die Themen Strategie, Business Development, Finance und Risk.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Ich denke, die Erkenntnisse gelten nicht nur für die Finanzbranche: Einen guten Job machen, immer wieder neue Herausforderungen suchen und sich parallel ein gutes Netzwerk aufbauen.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Zum Einstieg zählen erstmal die ‚hard‘ Facts: Ein guter Abschluss, Sprachkenntnisse und Berufserfahrungen durch Praktika. Zunächst einmal muss die Screening-Hürde überwunden werden, bevor man mit seiner Persönlichkeit im Bewerbungsgespräch überzeugen kann.

Für den Aufstieg denke ich, dass man sich zu einer interessanten Ressource entwickeln muss. An einem Punkt muss man sich sicherlich entscheiden, ob man eine Fachkarriere oder eine eher generalistische Management-Karriere anstrebt.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Auch hier würde ich nicht zwischen Branchen unterscheiden. Integrität, Neugier, Empathie und Spaß an der Aufgabe.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Mich haben die Erfahrungen meiner Jahre als Unternehmensberater stark geprägt. Ich empfinde dies als einen tollen Einstieg in die Berufswelt. Hier werden unterschiedliche Skills für die weitere Karriere erlernt.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Wettbewerb belebt das Geschäft. Ich bin aber sehr optimistisch, was die Berufsaussichten in der Finanzbranche angeht, auch wenn einige etablierte Finanzdienstleister vielleicht die Transformation nicht bewältigen werden.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Schwierig zu beantworten. Schließlich ist die Zeit des Studiums auch eine Zeit der Persönlichkeitsentwicklung. Neue Stadt, neue Kommilitonen, Vorlesungen,

das erste Auslandssemester, Praktika ... Wenn man verschiedene Dinge nicht ausprobiert und keine Fehler macht, kann man nicht die Persönlichkeit werden, welche man heute ist.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Das Studium hat mir die Basisqualifikation für einen guten Berufseinstieg gegeben. Und ich habe nicht nur Fachliches gelernt, sondern bin auch persönlich in dieser Zeit gereift.

Karrieren im Corporate Finance

Karriere im Corporate Finance: Inspirierend, abwechslungsreich und anspruchsvoll

Lars Kuppe

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	124
2	Fragen zur Vita	125
3	Ihre Tipps für Einsteiger	126
4	Ihre Sicht auf die Branche	127
5	Selbstreflexion	127

Zusammenfassung

Nach zwei Jahren in der Wirtschaftsprüfung und einem Traineeship bei der Commerzbank entschied sich Lars Kuppe zielstrebig für einen Karriereweg im Corporate Finance: Heute ist er als Director beim Bankhaus Lampe tätig und berät Unternehmen bei Börsengängen und der Kapitalbeschaffung. Sein Studium an der ISM hat ihn vor allem im Hinblick auf Internationalität und Praxiserfahrungen weiter gebracht.

L. Kuppe (✉)
Bankhaus Lampe KG, Düsseldorf, Deutschland
E-Mail: lars.kuppe@bankhaus-lampe.de

Vorstellung Lars Kuppe

- Unternehmen: Bankhaus Lampe
- Funktion im Unternehmen: Director, Equity & Debt Capital Markets
- Studiengang: M.Sc. Finance
- Abschlussjahr: 2012
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg**Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?**

Nach dem Abitur war mir relativ schnell klar, dass ich etwas mit Zahlen machen möchte und die vielzähligen Möglichkeiten in der Finanzbranche fand ich sofort spannend.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Den Reiz an der Finanzbranche haben für mich das dynamische Umfeld und die Schnittstelle zu verschiedensten Wirtschaftszweigen ausgemacht. Die Möglichkeit, eine Vielzahl an Unternehmen und Branchen kennen zu lernen, fand ich bereits damals sehr spannend.

Was begeistert Sie heute daran?

Meine Kernaufgabe ist die Begleitung von Unternehmen bei einem Börsengang bzw. die Beratung von gelisteten Unternehmen bei Kapitalmarktprodukten. Jedes

Projekt ist anders und bietet neue Herausforderungen, sodass der Arbeitsalltag sehr abwechslungsreich ist. In der Regel arbeiten wir mit wachstumsstarken, jungen Unternehmen zusammen und der Austausch mit der Geschäftsführung sowie mit den Eigentümern ist immer wieder belebend, sodass der Lernprozess kontinuierlich weitergeht.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Vor meinem Master of Finance habe ich ein duales Studium absolviert und bei PwC gearbeitet. Der Berufseinstieg ist mir dann durch eine Kombination aus Kontakten und Praktika gelungen. Durch mein Netzwerk war es mir möglich, mehrere Praktika im Master-Studium durchzuführen und eines davon hat mir die Möglichkeit für einen Festeinstieg geboten.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Der Einstieg war dann ein Traineeship bei der Commerzbank im Bereich Corporates & Markets und begann mit einem fünfwöchigen Training in London. Insgesamt war die Anfangszeit sehr spannend, weil man permanent neue Kollegen kennenlernen und neue Eindrücke gewinnen konnte. Allerdings bietet ein Einstieg im Corporate Finance eine Reihe an Herausforderungen, wie z. B. überdurchschnittliche Arbeitsbelastung, hohe Anforderungen oder ständig wechselnde Projektteams. Wichtig ist aus meiner Sicht, hier immer offen und transparent zu kommunizieren, sodass alle Projektleiter Bescheid wissen, wie die persönliche Auslastung ist und um herauszufinden, welche Anforderungen an einen gestellt werden.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Nach drei Jahren bei der Commerzbank und verschiedenen Effizienzprogrammen habe ich mich im Jahr 2015 für einen Wechsel zum Bankhaus Lampe entschieden. Ehemalige Commerzbank-Kollegen hatten bereits seit 2012 das Kapitalmarktgeschäft beim Bankhaus Lampe aufgebaut und durch verschiedene Transaktionen bereits für eine hohe Aufmerksamkeit im Markt gesorgt. Der Wechsel bot mir zum einen eine breitere Aufstellung innerhalb der Equity-Capital-Markets-Wertschöpfungskette (Origination, Execution, Syndication) und gleichzeitig Sektorverantwortung für Unternehmen mit digitalen Geschäftsmodellen.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich bin im Bereich Equity & Debt Capital Markets tätig und berate Unternehmen bei Börsengängen bzw. kapitalmarktorientierte Unternehmen bei der Kapitalbeschaffung.

Mittlerweile verantworte ich neben dem Sektor Digital/Internet zusätzlich die Bereiche Media, Consumer & Retail. Bei Projekten entwickle ich mit dem Unternehmen zusammen die Equity Story und bin in verschiedenen Bereichen beratend tätig, z. B. bei Fragen zur Unternehmensbewertung. Darüber hinaus arbeite ich eng mit dem Execution-Team zusammen und prüfe die rechtlichen Vorgaben bei Kapitalmarkttransaktionen. Seit kurzem verantworte ich bei den entsprechenden Projekten auch das Equity Syndicat – sprich, die Ansprache und Auswahl der institutionellen Investoren für die jeweilige Kapitalmarkttransaktion. Zusammen mit den Equity-Sales-Kollegen ermöglicht diese Arbeit einen hervorragenden Zugang zu den wesentlichen und relevanten Portfoliomanagern. Insbesondere bei Börsengängen bedeutet das in der Regel auch die Betreuung und Begleitung der Management Roadshow gemeinsam mit der Geschäftsführung des jeweiligen Unternehmens.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei wichtigsten Erfahrungen und Erkenntnisse in der Finanzbranche?

1. Ein persönliches Netzwerk ist gerade in der Finanzbranche von enormer Wichtigkeit.
2. Die Auswahl des Bereichs innerhalb der Finanzbranche muss zu den eigenen Stärken/Schwächen passen.
3. Offenheit für Neues, da sich das Wettbewerbsumfeld extrem schnell entwickelt.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Sowohl für den Einstieg als auch den Aufstieg ist der „Track-Record“ von entscheidender Bedeutung, sprich relevante Praktika bei renommierten Häusern bzw. später möglichst viel Transaktionserfahrung.

Grundsätzlich sollte man ein großes Eigeninteresse an Kapitalmärkten und finanzwirtschaftlichen Zusammenhängen haben und von Anfang an das persönliche Netzwerk pflegen.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

- Schnelle Auffassungsgabe
- Systematisches Denken
- Mathematisches Grundverständnis
- Gründliches Arbeiten

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

- Frühzeitig anfangen praktische Erfahrungen zu sammeln, sprich möglichst viele relevante Praktika zu absolvieren
- Neue Entwicklungen genau beobachten und an Markttrends partizipieren
- Klaren Fokus setzen und sich entsprechende Expertise aufbauen

4 Ihre Sicht auf die Branche**Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?**

Grundsätzlich hat die deutsche/europäische Finanzbranche mit einer Vielzahl an Problemen zu kämpfen, u. a. steigende Regulatorik, Niedrigzinsumfeld, hoher Wettbewerb und Disruption durch neue Marktteilnehmer. Zum Teil sind Bereiche, wie das Filialgeschäft oder das klassische Brokerage, stark zukunftsgefährdet. Nichtsdestotrotz glaube ich, aufgrund der individuellen Anforderungen im Corporate-Finance-Geschäft, an einen langfristigen Bedarf an qualifizierten Mitarbeitern. In diesem Bereich können digitale Innovationen das Geschäft unterstützen aber m. E. nicht ersetzen.

5 Selbstreflexion**Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?**

Von Beginn an klaren Fokus auf das Corporate Finance-Geschäft setzen und nicht den Umweg über die Wirtschaftsprüfung gehen. Ein Praktikum bei einem der Big Four ist immer hilfreich, zwei Jahre Berufserfahrung im Bereich Audit haben sich im Nachhinein für meine persönliche Karriere allerdings nicht ausgezahlt.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Das Studium an der ISM hat mir sehr dabei geholfen, mich neu zu orientieren und durch verschiedene Praktika meinen Einstieg in der Finanzbranche zu realisieren. Für die spätere Arbeit war insbesondere der internationale Background durch den Auslandsaufenthalt und die exzellente Kompetenz der Dozenten bzw. die hohe Qualität der Vorlesungen von hoher Bedeutung.

Mobilität + Internationalität + Finance = Global Strategy Daimler Mobility

Sebastian Rux

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	130
2	Fragen zur Vita	131
3	Ihre Tipps für Einsteiger	133
4	Ihre Sicht auf die Branche	134
5	Selbstreflexion	134

Zusammenfassung

Eine Ausbildung zum Bankkaufmann sowie das Diplom-Studium an der ISM legten den Grundstein für die erfolgreiche Karriere von Sebastian Rux. Heute ist er für die globale Strategie rund um Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsthemen bei der Daimler Mobility AG zuständig und ist stets mit aktuellen Trends und Themen konfrontiert. Berufseinsteigern rät er, Up-to-Date zu bleiben, Einsatzbereitschaft und Ehrgeiz zu zeigen und sich rechtzeitig ein eigenes Netzwerk aufzubauen.

S. Rux (✉)
Stuttgart, Deutschland

Vorstellung Sebastian Rux



- Unternehmen: Daimler Mobility AG
- Funktion im Unternehmen: Globale Strategie
- Studiengang: Internationale Betriebswirtschaftslehre
- Abschlussjahr: 2006
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Bereits vor meinem Studium habe ich an eine Karriere in der Finanzbranche gedacht. Durch meine Berufsausbildung zum Bankkaufmann bei der Deutschen Bank konnte ich intensive Einblicke gewinnen, die mich in diesem Wunsch bestärkt haben.

Wenn ich meine Automobilaffinität und meinen Finanzhintergrund zusammennehme, war es eine tolle Möglichkeit für mich, dann bei Daimler Financial Services (dies war der vorherige Unternehmensname) verantwortungsvolle Positionen zu bekleiden.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Durch die Selbstständigkeit meines Vaters bin ich schon früh mit Finanzen in Berührung gekommen. Darüber hinaus hat einer meiner älteren Brüder ebenfalls

bei einer Bank seine Berufsausbildung absolviert. Daher bin ich bereits mit jungen Jahren mit dieser Branche „vertraut gemacht worden“.

Dabei hat mich insbesondere die Börse mit den verschiedenen Facetten fasziniert. Aber auch Baufinanzierungen fand ich richtig spannend, weil man dadurch Immobilienträume von Menschen verwirklichen konnte.

Was begeistert Sie heute daran?

Heute bin ich im Umfeld von Finanzierungs-, Leasing- und Versicherungsthemen eines Weltkonzerns tätig. Dabei finde ich total spannend, wie sich Kundenverhalten verändert, Digitalisierungsthemen entwickeln und damit auch die Mobilität sich verändert.

Damit bin ich vom klassischen Kerngeschäft einer typischen Geschäftsbank ein Stück weit entfernt. Da es sich aber stets um Mobilität von Menschen und Gütern handelt, ist es nicht minder spannend, sondern ganz im Gegenteil höchst relevant und abwechslungsreich.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Erste relevante Erfahrungen habe ich durch meine Praktika beim Porsche Zentrum und Porsche Financial Services (Headquarters in Deutschland und Landesgesellschaft in Australien) während des ISM-Studiums sammeln dürfen. Auf diese Weise habe ich mein Interesse an der Automobilbranche in Kombination mit Finanzen aufbauen und weiter verstärken können.

Nach meinem erfolgreichen ISM-Studium habe ich zunächst zwei Jahre in einer Unternehmensberatung gearbeitet und Autohäuser beraten, die kurz vor der Insolvenz standen oder Restrukturierungsbedarf hatten. Auch hier hat sich die für mich spannende Kombination von Automobilbranche und Finanzen fortgesetzt.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Als ersten Job nach dem Studium sofort in einer Beratung anzufangen, war definitiv eine große Herausforderung. Dies gilt sowohl für die Projekte als auch für die inhaltlichen/fachlichen Anforderungen, die an mich gestellt wurden. Besonders herausfordernd wurde es, weil durch die hohe Priorität und Brisanz der Kundenprojekte die Erwartungshaltung verschiedener Stakeholder teilweise konträr war. Aus diesen Gründen hatte ich fachlich wie insbesondere persönlich eine enorm steile Lernkurve.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Nach einiger Zeit als Unternehmensberater habe ich mir die Frage gestellt, wie es für mich weitergehen könnte. Da mich die Rolle einer Herstellerbank besonders interessierte bin ich bei Daimler Financial Services eingestiegen.

Nach meinem erfolgreichen Einstieg habe ich stets nach attraktiven Opportunitäten Ausschau gehalten und proaktiv nach Karrieremöglichkeiten gesucht. Im Nachhinein kann ich reflektiert sagen, dass ich mich stets frühzeitig um den nächsten Schritt gekümmert, mich mit meinem internen Mentor abgesprochen habe und sich dann spannende sowie herausfordernde Möglichkeiten ergeben haben.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Mein Team und ich sind für den globalen Strategieprozess verantwortlich. Hierbei beschäftigen wir uns beispielsweise mit Themen wie Trends, Strategieentwicklung, Wettbewerbsanalyse oder Strategiekommunikation. Generell kümmern wir uns darum, dass die Daimler Mobility AG auf die Zukunft vorbereitet wird.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Auf Basis meiner langjährigen Erfahrungen finde ich besonders auffällig, in welch starkem Wandel sich die gesamte Finanzbranche befindet. Dieser Wandel findet nicht nur auf inhaltlicher Ebene statt, sondern passiert vor allem auch in einer unheimlichen Geschwindigkeit.

Darüber hinaus existieren klassische Entwicklungspfade wie in der Vergangenheit nicht mehr. Karrieren lassen sich nicht mehr einfach so Schritt für Schritt planen und dann umsetzen, sondern sind viel volatil und vielschichtiger.

Meine letzte Erfahrung ist auch zugleich eine echte Empfehlung: Kontinuierliche Weiterbildung. Auch nach meiner abgeschlossenen Berufsausbildung zum Bankkaufmann und meinem erfolgreichen ISM-Studium habe ich mich kontinuierlich weitergebildet. Gerade aufgrund des schnellen Wandels in der Finanzwirtschaft ist dies aus meiner Sicht unabdingbar.

Wenn ich diese drei Perspektiven zusammenbringe, dann stellt dies ganz neue Anforderungen an zukünftige Talente in der Finanzbranche. Denn in einer sich schnell wandelnden Branche, in der es immer weniger klassische Karrierepfade gibt, ist eine Fachexpertise, die mit der Zeit geht und zukunftsorientiert ausgerichtet ist, ein wesentlicher Kernerfolgsfaktor.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Grundvoraussetzung ist, dass man fachliche Expertise mitbringt und Leistungsbereitschaft zeigt. Gerade für den Einstieg ist dies entscheidend, denn man steht im Wettbewerb mit vielen anderen Bewerbern. Daher finde ich es in dem Zusammenhang toll, wenn sich Kandidaten in irgendeiner Form von ihren Mitbewerbern unterscheiden. Dies können beispielsweise besondere Praktika, außergewöhnliche Leistungen, verfasste Beiträge oder spezielle Auszeichnungen sein.

Sobald man den Einstieg erfolgreich geschafft hat, ist ein gutes Netzwerk ein weiterer Kernerfolgsfaktor. Daher ist es stets hilfreich, wenn man Opportunitäten nutzt und Sichtbarkeit erlangt – getreu dem Motto: „Tue Gutes – und rede darüber“.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Zuverlässigkeit, Einsatzbereitschaft und Flexibilität sind meiner Meinung nach Grundvoraussetzungen für einen Erfolg in der Finanzbranche. Zusätzlich sind fachliche Expertise und vernetztes Denken praktisch Standard.

In meinen Erfahrungen ist mir aber noch ein weiterer Aspekt enorm wichtig: die Bereitschaft, Verantwortung zu übernehmen. Oftmals ist mir aufgefallen, dass dies schneller gesagt als getan ist. Denn gerade in der Finanzwirtschaft, wo viele Themen und Projekte steuerbar und quantitativ messbar sind, muss man Verantwortung übernehmen – sowohl bei erfolgreichen als auch bei schwierigen Initiativen.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Erst einmal eine Aussage vorab: Mit einem internationalen und praxisorientierten Studium hat man auf jeden Fall tolle Voraussetzungen für einen erfolgreichen Berufseinstieg. Mögliche Differenzierungsmerkmale habe ich bereits erwähnt, diese sollten definitiv proaktiv angegangen werden. Außerdem empfehle ich, dass man frühzeitig beginnt, sich ein Netzwerk aufzubauen – auch über ISM-Kontakte hinaus. Hierfür eignen sich beispielsweise Finanzmessen, Challenges, Finanzveranstaltungen, Recruitingkonferenzen oder auch Innovationsmeetings.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Mobilität wird auch in Zukunft benötigt. In welcher Form diese Mobilität in Anspruch genommen und finanziert wird, ist eine wirklich spannende Frage. FinTechs sind ernstzunehmende Unternehmungen, die ihre jeweilige Nische gefunden und super ausgefüllt haben. In der Hinsicht bin ich der Meinung, dass man als Großkonzern solche Player nicht als Bedrohung, sondern vielmehr als mögliche Kooperationspartner betrachten sollte.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Tatsächlich würde ich generell nichts anders machen, weil ich weiterhin von der Kombination aus internationalem Studium in Verbindung mit verschiedenen Praktika überzeugt bin. Möglicherweise würde ich die eine oder andere Vertiefung im Hauptstudium anders wählen, weil ich heutzutage mehr Wissen dazu habe.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Mein ISM-Studium hat definitiv einen riesigen positiven Einfluss auf meine berufliche Karriere gehabt. Dies gilt insbesondere für den Berufseinstieg und vielleicht den darauffolgenden Job, denn hier helfen die Reputation und die vielen Praxiserfahrungen enorm.

Je mehr unterschiedliche Funktionen ich dann in meiner Karriere eingenommen habe, desto weniger relevant sind diese Themen. Dann rücken vielmehr die internationale Erfahrung und die erlernten Methoden in den Mittelpunkt, die mir bei meiner weiteren Karriere geholfen haben.

Mit Fachwissen und Neugier zum Erfolg

Daniel Schnicker

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	136
2	Fragen zur Vita	137
3	Ihre Tipps für Einsteiger	139
4	Ihre Sicht auf die Branche	140
5	Selbstreflexion	141

Zusammenfassung

Daniel Schnicker ist heute als Head of Group Treasury bei der Douglas Gruppe tätig und verantwortet dort alle liquiditätsrelevanten Aufgaben und Bankbeziehungen. Zu seiner heutigen Position ist er vor allem durch sein Interesse an aktuellen Themen und Entwicklungen in der Finanzbranche, sowie seiner Freude an abwechslungsreichen Themengebieten im Treasury gelangt. Er rät Berufseinsteigern, viele Fragen zu stellen, früh Verantwortung zu übernehmen, dabei auch Fehler in Kauf zu nehmen und sich ständig zu hinterfragen.

D. Schnicker (✉)
Douglas GmbH, Düsseldorf, Deutschland
E-Mail: d.schnicker@douglas.de

Vorstellung Daniel Schnicker



- Unternehmen: Douglas GmbH
- Funktion im Unternehmen: Head of Group Treasury
- Studiengang: Finanz- und Anlagemanagement
- Abschlussjahr: 2009
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Die Finanzbranche hat mich schon als Jugendlicher fasziniert, vor allem der Aktienhandel und das Investment Banking in einer Bank. Als Jugendlicher habe ich mir damals schon Börsenzeitungen gekauft und über virtuelle Testdepots gehandelt. Daher war es für mich schnell klar, dass ich ein Studium in diesem Bereich absolvieren und später in der Finanzbranche arbeiten möchte, im besten Fall bei einer der großen Banken. Dass mich aber dann doch die andere Seite mehr gereizt hat, lag an meinem Studium und dem ersten Praktikum im Bereich Treasury.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Mein erstes Praktikum in der Treasury-Abteilung war sehr interessant und abwechslungsreich. Ich habe verschiedene Themengebiete kennengelernt und dabei festgestellt, dass sich im Bereich Treasury alle meine Interessensgebiete vereinen.

Was begeistert Sie heute daran?

In meiner heutigen Arbeit gefällt mir vor allem die Abwechslung. Im Group Treasury eines internationalen Konzerns inkl. Private Equity Gesellschaftern, gibt es immer neue Themen, in die man sich in kürzester Zeit einarbeiten muss. Man ist nicht der Spezialist für ein bestimmtes Thema, man ist eher der Generalist, der viele Themen verstehen und bearbeiten muss. Mir gefällt es, dass man über die Jahre hinweg eine Entwicklung der Abteilung sieht, anders als z. B. in der Beratung. Darüber hinaus mag ich es, mich mit verschiedenen Personen innerhalb des Unternehmens auszutauschen und internationale Projekte zu steuern.

2 Fragen zur Vita**Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?**

Ich habe während des Studiums ein dreimonatiges Praktikum bei Douglas im Bereich Treasury absolviert. Das war eine sehr spannende Zeit, da zu diesem Zeitpunkt eine große Finanzierung verhandelt werden musste und ich dadurch viel lernen konnte. Nach meinem Praktikum habe ich weiter als Werkstudent in der Abteilung gearbeitet und konnte so weitere wertvolle Einblicke gewinnen und praktische Erfahrungen sammeln. Das war auch ausschlaggebend für die letztendliche Berufswahl und den Einstieg in einer Treasury-Abteilung, jedoch nicht bei Douglas, sondern bei dem Pharmaunternehmen Grünenthal in Aachen.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Dadurch, dass ich als Praktikant und Werkstudent in einer Treasury-Abteilung gearbeitet habe, wusste ich sehr gut, wie der Arbeitsalltag und die Arbeitsthemen sein werden. Der Berufseinstieg bzw. der Übergang von dem Studium in den Beruf war dementsprechend sehr gut und gestaltete sich ohne große Schwierigkeiten. Die größte Herausforderung für mich persönlich war die Verantwortung, die ich auf einmal hatte. Ich habe relativ schnell eigenverantwortliche Bereiche und Themen bearbeitet. Das war auf der einen Seite sehr spannend und extrem hilfreich, auf der anderen Seite gab es auch Themen, die mich überfordert haben, weil ich keine Fehler machen wollte. Ich habe mich selbst sehr unter Druck gesetzt, alles richtig zu machen und die Aufgaben, die mir gestellt wurden, mit allergrößter Sorgfalt zu erfüllen. Mit der Zeit wurde das aber auch weniger, da ich mehr Routine in alltägliche Arbeitsabläufe bekommen habe und die mir gestellten Aufgaben besser priorisieren konnte. Daraus habe ich aber auch wertvolle Fähigkeiten erlernt, da mein Alltag heute noch häufig daraus besteht, viele Themen gleichzeitig und unter Zeitdruck zu bearbeiten.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Nach einem Jahr in meinem ersten Job ergab sich die Möglichkeit, wieder zu Douglas zu gehen. Da ich das Umfeld und die Themen kannte, entschloss ich mich, die Herausforderung anzunehmen. Ich bekam schnell die Projektleitung für ein internationales IT- und Liquiditätsprojekt und so konnte ich viele Erfahrungen in diesen Bereichen sammeln.

Nach zwei Jahren wurde Douglas (damals Douglas Holding AG) von einem Private Equity Fonds übernommen und von der Börse genommen. Gerade Liquiditätsthemen sind in so einer Phase extrem wichtig und so bekam ich weitere Verantwortung für bestimmte Liquiditätsprojekte, speziell kurz nach der Übernahme. Die erste Zeit war sehr spannend und intensiv für mich, da es eine Vielzahl von neuen Themen und Projekten gab, die in kürzester Zeit bearbeitet werden mussten. Ich wollte aber möglichst viel lernen und war dementsprechend sehr ambitioniert. Infolgedessen bekam ich dann über die Jahre immer mehr Verantwortung für den Bereich Liquiditätsmanagement und wurde entsprechend visibler im Unternehmen. Darüber hinaus hatte ich auch Förderer innerhalb des Unternehmens, die mich unterstützt haben und mir in entscheidenden Phasen mit Rat zur Seite standen.

Nach drei intensiven Jahren folgte der zweite Verkauf an einen weiteren Private Equity Fonds. Mein damaliger Chef, mit dem ich sehr eng in dieser Zeit gearbeitet habe, war als Interim Group Treasurer angestellt und nach seinem Weggang wurde mir die Leitung des Gesamtbereiches anvertraut. Seitdem führe ich ein Team von vier Kollegen. Nun bearbeite ich nicht nur Fachthemen, sondern kann mich auch in meiner Rolle als Führungskraft weiterentwickeln.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

In meiner aktuellen Position als Head of Group Treasury sind mein Team und ich vor allem für liquiditätsrelevante Aufgaben und Bankenthemen in der gesamten Douglas Gruppe verantwortlich.

Als Private Equity-geführtes Unternehmen nehmen die liquiditätsrelevanten Themen den Hauptteil meiner Arbeit in Anspruch, da Liquidität und Cashflow sehr wichtig bei uns sind. Dementsprechend arbeiten wir sehr viel mit kurz- und langfristigen Liquiditätsplanungen, sowie verschiedenen Abweichungsanalysen, um dem Finanzvorstand positive und negative Abweichungen darzulegen. Dazu nutzen wir sogenannte Treasury Management Systeme, um globale Transparenz über Bankkonten und Liquiditätsplanungen zu haben, aber auch um den kompletten internationalen Zahlungsverkehr zu steuern.

Darüber hinaus verhandeln wir auch Kredite und Kreditlinien mit Banken im In- und Ausland oder sichern unser Zins-Exposure langfristig ab.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Zurückblickend kann ich für mich persönlich sagen, dass es natürlich sehr wichtig ist, wenn man ein hohes Fachwissen in allen Themen besitzt, aber genauso kommt es meines Erachtens darauf an, dass man zwischenmenschliche Beziehungen pflegt und jedem Kollegen und externen Partnern menschlich begegnet. Das kann in der Finanzbranche und gerade im Private-Equity-Umfeld manchmal zu kurz kommen. Es ist aber wichtig, da die Finanzbranche manchmal doch nicht so groß ist und man mit bestimmten externen Personen immer wieder zusammenarbeiten muss, getreu dem Motto: „Man sieht sich immer zweimal im Leben“.

Wichtig ist auch, dass man in der Finanzbranche ein gutes Netzwerk hat und pflegt. Denn nichts ist besser als der persönliche Austausch mit anderen Treasury-Kollegen und Bankern, um bestimmte Probleme und Sachverhalte zu diskutieren.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

In jedem Fall ist es wichtig, ein gutes Verständnis für die Zusammenhänge in der Finanzwelt zu haben. Einige Themen vertiefen sich erst im Laufe der ersten Berufsjahre, aber das Fundament – also die grundlegenden Zusammenhänge zu kennen und zu verstehen – sollte bereits vorhanden sein.

Die Finanzbranche ändert sich mit immensem Tempo, es gibt z. B. neue Regularien, neue Anforderungen oder neue Trends, in diese sollte man sich schnell einarbeiten können. Zudem ist es wichtig, diese neuen Trends, Erkenntnisse und Regularien in seinen Bereich zu integrieren und neue Aufgabenfelder zu schaffen.

Darüber hinaus sind eine hohe Sozialkompetenz und gute Kommunikationsfähigkeit wichtig. Nur fachlich sehr gut zu sein, reicht meines Erachtens nicht aus, um den Aufstieg in der Finanzbranche zu schaffen. Je höher es geht, desto wichtiger werden soziale Fähigkeiten und die Kommunikation, gerade wenn es in Richtung Teamführung etc. geht.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Ich glaube nicht, dass man bestimmte Eigenschaften und Fähigkeiten haben muss, um in der Finanzbranche Erfolg zu haben. Aus meiner Sicht – und das braucht man in jeder Branche – braucht man Ehrgeiz sowie Motivation, ein wenig Glück und vor allem Spaß. Um Erfolg zu haben, muss man gewillt sein, die „Extrarunde“ zu gehen und mehr machen zu wollen als andere. Man benötigt aber auch Glück, denn nur mit Glück öffnen sich manche Türen, die erst den Aufstieg ermöglichen. Man sollte aber vor allem auch Spaß an der Arbeit in der Finanzbranche haben, denn das ist das Wichtigste, nur mit Spaß an der Arbeit können wirklich gute Leistungen erbracht werden.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Für den Berufseinstieg ist es am Anfang immer von großer Bedeutung, viele Fragen zu stellen, um Zusammenhänge zu verstehen und um sich in die wichtigen Themen einzuarbeiten. Zudem sollte man sich zu Beginn einen Mentor oder eine andere Bezugsperson suchen, mit der man die wichtigen Fragen bearbeiten kann, von der man viel lernen kann und die einen bei der eigenen Weiterentwicklung unterstützt.

Darüber hinaus sollte man sich zutrauen, früh Verantwortung zu übernehmen und gegebenenfalls Fehler in Kauf zu nehmen. Nur so ergründet man die Themen von Grund auf und versteht sie. Irgendwann muss man sich selbst zutrauen, neue Rollen und Aufgaben zu übernehmen, auch wenn man sie nicht von Beginn zu 100 % erfüllt, lernt man mit der Zeit sehr viel dazu und auch seinen neuen Aufgabenbereich auszufüllen und weiterzuentwickeln.

Es ist hilfreich, sich stetig über neue Themen zu informieren, sich über Trends auf dem Laufenden zu halten und diese in seine Aufgaben zu integrieren.

Wenn man seine eigenen Aufgaben und Tätigkeiten öfters hinterfragt, kann man alltägliche Prozesse aufbrechen, neu denken und neue Strukturen schaffen.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Die Treasury-Abteilung wird sich in den kommenden Jahren stark verändern. Die Digitalisierung bringt massive Veränderung mit sich, und die

Treasury-Organisation und die Anforderungen an die Mitarbeiter werden sich zusehends wandeln. Ich bin mir sicher, dass weite Teile der Finanzwelt bald automatisiert werden können und dementsprechend einfachere Tätigkeiten wie z. B. Disposition und Zahlungsverkehr nicht mehr von Menschen bearbeitet werden. FinTechs spielen hier eine besondere Rolle, denn erst durch ihre intelligenten Produkte wie z. B. Robotics, künstliche Intelligenz und Blockchain wird dies teilweise möglich sein.

Meine bisherigen Erfahrungen mit FinTechs sind sehr positiv; im Vergleich zu großen Banken sind sie teilweise agiler und bieten bessere Produkte an. Einige Banken haben aus meiner Sicht den Trend vor einigen Jahren verschlafen und die Start-ups belächelt, jetzt stellen sie fest, dass ihnen ein paar schon weit voraus sind.

Ob sich wirklich jeder Trend durchsetzen wird, bleibt abzuwarten, aber einige Trends sind gewinnbringend und unterstützend für die tägliche Arbeit. Die Treasurer in Unternehmen werden daher künftig keine abwicklungsbezogenen Aufgaben übernehmen, sondern eher die Analyse und Strategie des Bereiches bestimmen.

Nichtsdestotrotz wird es auch in Zukunft eine Treasury-Abteilung geben, da sie meines Erachtens eine sehr wichtige Funktion innerhalb eines Unternehmens hat, und der Treasurer muss und sollte sich die aktuellen Entwicklungen zunutze machen und in seine Arbeitsweisen und Strategien integrieren.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Ich würde aus heutiger Sicht nicht viel anders machen. Mein Studium hat mir sehr viel Spaß gemacht, und es war definitiv die richtige Entscheidung, an der ISM zu studieren. Das einzige, was ich ändern würde, wäre ein weiterer längerer Aufenthalt im Ausland, um noch einmal andere Kulturen kennenzulernen. Darüber hinaus würde ich noch gerne eine weitere Sprache beherrschen, denn ich merke jetzt im Beruf, dass es manchmal sehr von Vorteil ist, wenn man mit internationalen Kollegen in deren Heimatsprachen kommunizieren kann.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Mein Studium an der ISM hat mir sehr geholfen, vor allem der enge Erfahrung- und Praxisaustausch mit den Dozenten war sehr hilfreich. So gab es stets

Einblicke und Beispiele aus der Praxis, was mir sehr gefallen hat. Darüber hinaus waren die Praktika und die beiden Auslandssemester sehr gut. Innerhalb der Praktika konnte ich das theoretische Wissen in der Praxis anwenden, und einige theoretische Grundlagen wurden mit Leben gefüllt. Im Rahmen der Auslandssemester habe ich wichtige persönliche Erfahrungen gesammelt, da ich auf mich alleine gestellt war und mich mit anderen Kulturen auseinandersetzen musste. Heute profitiere ich noch sehr davon, wenn ich mit meinen internationalen Kollegen Projekte bearbeite.

Somit kann ich sagen, dass das Studium an der ISM mich sehr gut auf meine berufliche Karriere vorbereitet hat.

Von den verschiedenen Einflussfaktoren in der Finanzbranche

Marc Witt

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	144
2	Fragen zur Vita	145
3	Ihre Tipps für Einsteiger	147
4	Ihre Sicht auf die Branche	148
5	Selbstreflexion	149

Zusammenfassung

An der Finanzbranche fasziniert Marc Witt vor allem der Einfluss der Branche auf das Weltgeschehen. Dies ermöglicht das Arbeiten in vielen verschiedenen Tätigkeitsfeldern. So ist Marc Witt heute bei der ING Bank in der Projektfinanzierung in der Öl- und Gasbranche tätig. Der Einstieg in einem kleinen Team half ihm nicht nur fachlich, sondern auch bei der eigenen persönlichen Entwicklung. Berufseinsteigern rät er, sich nicht nur auf den eigenen Tätigkeitsbereich zu fokussieren, sondern Fortbildungen zu besuchen und auch Projekte innerhalb des Unternehmens, die nicht in unmittelbarem Zusammenhang mit der eigenen Position stehen, durchzuführen.

M. Witt (✉)
Frankfurt am Main, Deutschland
E-Mail: marc.witt@student.ism.de

Vorstellung Marc Witt



- Unternehmen: ING Bank
- Funktion im Unternehmen: Associate Structured Finance Oil & Gas
- Studiengang: M.Sc. Finance
- Abschlussjahr: 2015
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Im Grunde hatte ich schon immer ein gewisses Interesse an der Finanzwelt, jedoch erst nach einem Schülerpraktikum einen Job in der Finanzbranche in Erwägung gezogen. Nachdem ich dann eine Ausbildung in der Bank gemacht hatte, wusste ich, dass ich mehr davon sehen und verstehen will und daher habe ich mich entschieden, ein Studium an der ISM zu absolvieren.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Damals hatte mich wohl am meisten der Umgang mit Zahlen und Geld interessiert. Wie bei vielen anderen interessierte mich zunächst insbesondere der Börsenhandel, da es sich ein wenig wie ein Spiel anfühlte und zum Teil wohl auch ist. Im Laufe der Jahre hat sich der Interessenfokus jedoch geändert.

Was begeistert Sie heute daran?

Heute begeistert mich eher der Einfluss, den die Finanzbranche auf das Weltgeschehen hat und die Möglichkeit, in den unterschiedlichsten Tätigkeitsfeldern im In- und Ausland zu arbeiten. Daher hat es mich dann wohl in die Projektfinanzierung gezogen, welche mit einzelnen Transaktionen ganze Länder verändern kann und stark mit (geo)politischen Strategien verwurzelt ist.

2 Fragen zur Vita**Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?**

Ich habe vor vier Jahren bei der ING Bank im Bereich der Öl- und Gas-Projektfinanzierungen angefangen. Da der Bereich der Strukturierten Finanzierungen der ING, welche den meisten wohl als „DiBa“ bekannt ist, erst vor wenigen Jahren auch in Deutschland aufgebaut wurde, hat mich zunächst ein Kommilitone der ISM darauf aufmerksam gemacht. Dieser war in dem Trainee-programm der ING und konnte mich mit den Entscheidern vernetzen. Zunächst bewarb ich mich auch auf das Traineeprogramm, doch nachdem ich nach dem Aufnahmetest direkt von der Leiterin der Projektfinanzierung für Öl und Gas, welche ebenfalls an dem Auswahlverfahren teilgenommen hatte, ein Jobangebot erhielt, habe ich mich für den Direkteinstieg entschieden.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Der Berufseinstieg fühlte sich ein wenig so an, als würde man blind ein Puzzle zusammenbauen. Oder anders gesagt, Projektfinanzierungen ziehen sich oft über Monate und Jahre hinweg, und beim Einstieg in die Branche ist es daher sehr wahrscheinlich, dass man nicht direkt von Anfang bis Ende eine Finanzierung begleiten kann, und es somit eine Weile dauert, bis man den Ablauf von A–Z gesehen und verstanden hat. Zudem war das Team sehr klein, was für die persönliche Entwicklung zwar sehr vorteilhaft ist, aber am Anfang das Problem mit sich bringt, da es einerseits sehr schwierig ist, notwendige Erklärungen zu bekommen und andererseits schon kleine personelle Änderungen große Auswirkungen auf die Arbeit innerhalb des Teams haben. Daher war es eine weitere Herausforderung, in dem Dschungel der Projektfinanzierungen sich nahezu ohne Hilfe zurecht zu finden.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Wie bereits erwähnt, ist die Projektfinanzierung ein eher langwieriger Prozess, und so verbringt man die ersten Jahre, ähnlich wie in einer Ausbildung, mit dem Erlernen der einzelnen Abläufe und Bestandteile. Dabei besteht die Gefahr, sich zu sehr in einem „Silo“ zu bewegen und innerhalb der Organisation wenig sichtbar zu sein. Daher halfen mir unter anderem ein befristeter Aufenthalt im Ausland und Beteiligungen an bankinternen Optimierungsprojekten, meine berufliche Karriere nach vorne zu bringen. Durch den direkten Einstieg konnte ich ebenfalls schnell Verantwortung übernehmen und mir ein eigenes Portfolio an Projekten aneignen. Nach den ersten zwei Jahren konnte ich daher die Balance vom Lernen stärker in das Lehren verschieben, da Neueinsteiger an die Projekte herangeführt werden mussten. Dies war ein weiter wichtiger Bestandteil der beruflichen Entwicklung, da mir somit mehr und mehr Verantwortung in der Führung von Deal Teams übertragen wurde.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich arbeite in dem Bereich der Strukturierten Finanzierungen mit dem Schwerpunkt Projektfinanzierungen (oder auch Finanzierungen von Akquisitionen) von globalen Energieprojekten in der Öl- und Gasbranche. Die Aufgaben umfassen dabei die Kontaktaufnahme zu den Kunden über Pitches, Verhandeln und Bestimmen des möglichen Kreditvolumens mit internen Komitees und Analyse des Projektes im Hinblick auf die Ertragssicherheit und alle anderen Risiken, welche die Rückzahlung verhindern oder sonstigen Beteiligten schaden könnten. Nach einer positiven Kreditentscheidung werden die Verträge verhandelt und nach Auszahlung die Entwicklung des Projektes überwacht. Nachdem das Projekt fertiggestellt wurde, können weitere Aufgaben zum Beispiel Refinanzierungen des bestehenden Kredites, Transaktionen am Sekundärmarkt (Zukauf oder Verkauf) oder Verlängerung der Kreditlaufzeit sein.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Die Finanzbranche ist vielfältig! Ich denke, jeder, der in der Finanzbranche arbeitet, bekommt dieselbe Frage von Freunden und Bekannten gestellt: In welche Aktien soll ich investieren? Was die meisten nicht wissen, ist, dass nur wenige in der Branche tatsächlich mit dem Aktienhandel und der Analyse derselben zu tun haben. Es gibt unzählige Bereiche, die auch Quereinsteigern gute

Möglichkeiten bieten, sei es in der IT, Rechtswissenschaften oder gar Ingenieure. Der Wolf of Wall Street ist tot! Bankenregulierungen und starke öffentliche Aufmerksamkeit drängen Banken mehr und mehr zum verantwortungsvollen Handeln. Audits gehören zum täglichen Business und jeder Mitarbeiter trägt eine große Verantwortung für seine Arbeit. Und ja, es gibt Dutzende Listen. Und doch ist das gut so, auch wenn es die tägliche Arbeit meist langsamer macht und dadurch Deadlines nur schwer einzuhalten sind. Und damit komme ich zur dritten Erkenntnis: Deadline ist nicht gleich Deadline! Im Banking gibt es ständig interne sowie externe Deadlines, die eingehalten werden sollen. Da der Arbeitsaufwand oft die Erwartungen übersteigt, müssen Deadlines wieder und wieder angepasst werden. Das geht natürlich nicht immer und so läuft man oft Gefahr, die „falschen“ Deadlines zu priorisieren und dann bei den eigentlichen ins Schwitzen zu kommen.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Beziehungen und Netzwerke sind, wie so oft, eine gute Basis für den Einstieg und Aufstieg. Zudem ist es von Vorteil, wenn man sich von der Masse der Bewerber absetzen kann. Ein guter Abschluss einer angesehenen Universität, Auslandserfahrungen und relevante Praktika sind unabdingbar und sollten durch Tätigkeiten abgerundet werden, welche von persönlicher Entwicklung zeugen. Dabei muss man kein reiner Banker sein, sondern gern auch Interessen außerhalb der Bankenwelt vorweisen können. Am Ende geht es oft darum, ob man in ein Team passt oder nicht. Ist der Einstieg einmal gelungen, so sollten Möglichkeiten der Fortbildung sowie Projekte auch außerhalb der eigenen Tätigkeit wahrgenommen werden. Neben dem notwendigen Fachwissen sollte man also eine gewisse Präsenz im Unternehmen erreichen, da oft die Manager des eigenen Managers der Beförderung zustimmen müssen. Zudem sollten die Kenntnisse über die eigenen Tätigkeiten hinaus erweitert werden, um ein „kompletter Banker“ zu werden, der die Zusammenhänge innerhalb der Bank versteht.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Grundsätzlich sollte man Lernbereitschaft, Verantwortungsbewusstsein, Flexibilität und Kommunikationsfähigkeit mitbringen. Da die Finanzbranche sehr viele

verschiedene Tätigkeitsfelder bietet, ist es jedoch schwer zu sagen, welche weiteren Fähigkeiten zwingend für den Erfolg sind. Ist man in der Kundenbetreuung tätig, sind andere Eigenschaften und Fähigkeiten gefordert als zum Beispiel ein „Quant“ benötigt. Für den Bereich der Projektfinanzierungen speziell sollte man neben dem oben genannten auch eine ausgeprägte Analysefähigkeit, Detailorientierung und Ausdauer mitbringen. Zudem kann es nicht schaden, gut organisiert zu sein und ein gewisses Maß an Frustrationsbereitschaft mit zu bringen, da einige Projekte nach Monaten der Arbeit aufgegeben werden müssen oder Pitches nun mal verloren werden können.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Für den Einstieg ist es durchaus zu empfehlen, seine Kontakte, sofern vorhanden, zu fragen, wie die Situation innerhalb des Unternehmens ist (Arbeitsklima, Aufstiegschancen, Förderungen, Struktur des Teams etc.). Hat man diese nicht, so kann man in Interviews Kontakt zu den Juniors herstellen, zum Beispiel über LinkedIn, um ungefilterte Auskünfte zu erhalten. Einmal im Unternehmen, sollte man stets seine Hilfe anbieten und sich nicht scheuen, Fragen zu stellen. Für beides gilt ein maßvolles Vorgehen. Zum einen sollte man schnell zeigen, dass man selbstständig arbeiten und sich gewisse Kenntnisse selbst aneignen kann. Zum anderen ist es zwar gut, viele Aufgaben anzunehmen und auch zu zeigen, dass man bereit ist, länger als andere zu arbeiten, jedoch sollte man vermeiden, ausgenutzt zu werden. Daher ist es auch wichtig, deutlich zu machen, wenn keine Kapazität vorhanden ist und nach und nach ebenfalls Aufgaben zu delegieren. Dies zeigt eine gewisse Reife und durch die Delegation zeigt man auch, dass man in der Lage ist, ein Team zu führen und zu koordinieren (natürlich gilt auch hier ein maßvolles Handeln). Für den Aufstieg ist es dann entscheidend, dass man mit vielen Kollegen zusammenarbeitet und Förderer gewinnt, welche den Aufstieg positiv beeinflussen können.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Um diese Frage zu beantworten, sind Trends in der Projektfinanzierung wie auch im Öl- und Gas-Sektor zu betrachten. Der Aufstieg der FinTechs hat keinen

direkten Einfluss auf die Projektfinanzierungen, da diese sehr spezialisiert sind und umfangreiche Analysen der Projekte sowie maßgeschneiderte Vertragsverhandlungen erfordern. Indirekt könnte man von einem Einfluss sprechen, da in vielen Sektoren der Projektfinanzierung sehr große Finanzierungsvolumen gefordert werden, um eine Beteiligung in den Projekten zu gewinnen (oft mehrere hundert Millionen). Daher ist es für die Bank wichtig, über große Einlagevolumen zu verfügen. Sollten also FinTechs dazu führen, dass die Kunden ihre Einlagen lieber woanders parken, könnte es den Banken an Mitteln fehlen, sich an größeren Projektfinanzierungen zu beteiligen. Einen deutlich größeren Einfluss haben hingegen neue Bankenregulierungen und die damit verbundenen steigenden Eigenkapitalanforderungen (siehe Basel IV). Diese steigern die Kosten und erschweren insbesondere Finanzierungen für Unternehmen mit schlechten Ratings, die in risikoreicheren Ländern tätig sind. Dennoch besteht weiterhin ein großer Bedarf an Projektfinanzierungen und da diese meist international finanziert werden, wird es immer Banken geben, die eine solche Finanzierung durchführen können. Vor dem Hintergrund der Energiewende sind deutlich stärkere Zuwächse in den erneuerbaren Energien im Vergleich zu den traditionellen Energien zu erwarten. Dies bedeutet jedoch nicht, dass Investitionen im Öl- und Gas-Sektor wegbrechen, da allein der Erhalt der aktuellen Produktionsvolumen hunderte Milliarden an Investitionen erfordert und ein globaler Umschwung Jahrzehnte dauern wird. Zudem ist es für viele Schwellenländer günstiger, in die traditionellen Energien zu investieren. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass die Projektfinanzierungen im Öl und Gas Sektor weiterhin Bestand haben und über Jahre hinweg Job- und Karrieremöglichkeiten bieten werden.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Auch aus heutiger Sicht würde ich nichts anders machen. Natürlich waren nicht alle Entscheidungen in Bezug auf Kurse oder Praktika perfekt auf meine aktuelle Tätigkeit ausgerichtet, aber darauf kommt es im Endeffekt auch nicht an. Die Branche ermöglicht grundsätzlich einen einfachen Wechsel auch in andere Tätigkeitsfelder, und so oder so ist man in jeder Tätigkeit gefordert, viel Neues zu erlernen. Da ich gelernt und studiert habe, was mich interessiert und Auslandssemester sowie Praktika ebenfalls nach Interessenschwerpunkten gewählt habe, würde ich rückblickend dieselben Entscheidungen treffen.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Das Studium an der ISM ist gut an die Anforderungen der Finanzbranche angepasst und bringt durch die Vermittlung eines breit gefächerten Wissens, guten Kontakten und Erfahrungen im Ausland sowie Praktika vieles mit, was für den Einstieg wichtig ist. Nicht zu unterschätzen ist ebenfalls die Stressresistenz, welche durch die vielen Prüfungen und Präsentationen gefördert wird. Zusätzlich war für mich persönlich das Angebot des Double Degrees eine gute Chance, weitere Auslandserfahrungen zu sammeln. Dies kann nicht jeder Bewerber bzw. Berufseinsteiger vorweisen. Zusammenfassend lässt sich sagen, dass der Einstieg in die Finanzbranche stark durch das Studium an der ISM gefördert wurde und, wie bereits am Anfang erwähnt, wäre ich ohne meine Kontakte bei der ISM wohl erst gar nicht auf meinen aktuellen Job aufmerksam geworden.

Karrieren in der M&A-Beratung

Eine Karriere als Berater für Mergers & Acquisitions im Mittelstand

Katja Diepelt

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	154
2	Fragen zur Vita	155
3	Ihre Tipps für Einsteiger	157
4	Ihre Sicht auf die Branche	158
5	Selbstreflexion	159

Zusammenfassung

Nach ihrem Bachelor-Abschluss an der ISM zeigt der Weg für Katja Diepelt immer nach oben: Master-Abschluss Master of Laws in Mergers & Acquisitions, Einstieg in eine renommierte M&A-Boutique, Partizipation an internationalen M&A Mandaten und Umzug nach München, um den dortigen Standort mit aufzubauen. 2016 wagt sie zusammen mit ihren Teamkollegen den Schritt in eine neu gegründete M&A Beratung, und berät heute nationale und internationale Mandaten bei Unternehmenstransaktionen.

K. Diepelt (✉)
München, Deutschland
E-Mail: kdiepelt@t-online.de

Vorstellung Katja Diepelt



- Unternehmen: Kloeppel Corporate Finance GmbH
- Funktion im Unternehmen: Director
- Studiengang: International Management
- Abschlussjahr: 2011/2012
- Campus: Frankfurt am Main

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Bereits während meines Abiturs hatte ich erste Überlegungen angestellt, zukünftig eine Anstellung in der Finanzbranche anzustreben und hatte mir dahin gehend auch verschiedene öffentliche und private Hochschulen mit betriebs- und finanzwirtschaftlichen Studiengängen angesehen, u. a. habe ich Angebote wie einen Tag der offenen Tür und ein Schnupperstudium genutzt. Während des Studiums an der ISM, der Spezialisierung auf Finance und Accounting ab dem 5. Semester sowie während eines sechsmonatigen Praktikums bei einer internationalen M&A-Boutique wurde ich in meiner Vorstellung bestärkt und bin seitdem in der Finanzbranche aktiv.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Mich hat an der Finanzbranche begeistert, dass man auf Mikro- sowie auf Makroebene betriebs- und volkswirtschaftliche Zusammenhänge nachvollziehen und

beeinflussen kann. Insbesondere M&A-Transaktionen im deutschen Mittelstandssegment haben mich fasziniert und welche Bedeutung diese für die deutsche gesamtwirtschaftliche Entwicklung mitunter haben, angefangen bei Branchenkonsolidierungen, Unternehmensnachfolgen bis hin zur Realisierung von internationalen Expansionsvorhaben oder Lösungsansätzen im Zuge von Vorinsolvenz- oder Insolvenzverfahren.

Was begeistert Sie heute daran?

Heute begeistert mich an meinem Beruf im M&A, dass ich in jedem Projekt dazu-lerne, fachlich wie auch persönlich. Die Interaktion und Kommunikation mit dem Mandanten, den Anwälten, Wirtschaftsprüfern, oder Investoren auf Entscheidungs-ebene ist sehr vielfältig und verlangt unterschiedlichste Fähigkeiten von einem ab.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Der Berufseinstieg ist mir im Rahmen eines sechsmonatigen Praktikums bei einer internationalen M&A-Boutique in Mannheim, IMAP M&A Consultants AG, nach meinem Bachelorstudium gelungen. Noch vor Ablauf meines Praktikums hatte man mir eine Festanstellung als Analyst angeboten.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Ich habe meinen Berufseinstieg als eine sehr interessante und herausfordernde Zeit zugleich empfunden. Ab dem ersten Tag war ich einem Team zugeordnet und arbeitete einem Projektmanager und Partner direkt zu. Die eigentliche Herausforderung zu Beginn war, neben dem Berufseinstieg mein Masterstudium zu absolvieren und zugleich die Anforderungen an mich und meinen Job zur vollsten Zufriedenheit zu erfüllen.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Während meiner Zeit bei IMAP M&A Consultants AG habe ich die internationalen Aktivitäten zwischen Deutschland und den ausländischen Büros koordiniert und dabei die Kollegen aus den verschiedenen Büros, u. a. in Mumbai, Chicago oder Barcelona besser kennengelernt und mir intern ein Netzwerk aufgebaut. Nach Abschluss meines Masterstudiums erhielt ich vom Vorstand das Angebot, nach München zu gehen, um zusammen mit weiteren

Teamkollegen den neuen Standort aufzubauen. Zudem gewann das Unternehmen weitere sehr erfahrene M&A-Berater von renommierten Banken und anderen M&A-Beratungshäusern, und ich konnte innerhalb weniger Jahre eine Vielzahl nationaler und grenzüberschreitender Transaktionen begleiten und erfolgreich abschließen, u. a. den Verkauf eines mittelständischen, österreichischen Automobilzulieferers an einen chinesischen börsennotierten Automobilzulieferer oder den Verkauf eines Portfoliounternehmens eines Finanzinvestors an einen börsennotierten amerikanischen Konzern. 2016 ergab sich die Gelegenheit, mit meinen Teamkollegen aus München eine eigene M&A-Beratung zu gründen und unter das Dach der Kloeppel Group zu gehen. Nach unserem dreijährigen Bestehen blicken wir mittlerweile auf zehn erfolgreich abgeschlossene Transaktionen zurück. Wir haben in den Jahren unser Team um weitere Kollegen erweitert und eine Basis für weiteres Wachstum geschaffen.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Als Director bin ich projekt- bzw. prozessverantwortlich für kleine bis mittelgroße M&A-Transaktionen und berate nationale und internationale Mandanten bei Unternehmenskäufen und -verkäufen. Neben Unternehmensbewertungen und der Erstellung von Vermarktungsdokumentationen bin ich aktiv in die Kommunikation mit Mandanten und potenziellen Investoren eingebunden und führe den Prozess ganzheitlich entweder mit einem Partner und/oder mit Unterstützungen von Kollegen. Management Meetings sowie Vertragsverhandlungen sind ebenfalls Bestandteil meiner Tätigkeit.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erfahrungen und Erkenntnisse in der Finanzbranche?

In den Jahren habe ich viele interessante Persönlichkeiten kennenlernen dürfen und eine Vielzahl an komplexen Transaktionen begleitet. Eine der wesentlichen Erkenntnisse ist, dass man nie auslernt. Jede Transaktion bringt neue Herausforderungen mit sich, für die es gilt, eine individuelle Lösung zu erarbeiten. Lösungsorientiertes Vorgehen ist essenziell bei M&A-Transaktionen und geht einher mit Transaktionserfahrungen, die man über die Jahre hinweg sammelt. Des Weiteren sollte man nie stehen bleiben, denn auch die Finanzbranche verändert sich und damit einhergehend die Anforderungen an Unternehmen und Mitarbeiter.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Für den Einstieg in die M&A-Branche sind insbesondere ein sehr guter Abschluss von einer renommierten Hochschule, sehr gute Englischkenntnisse sowie erste Praktika im Bereich Wirtschaftsprüfung, Controlling oder Corporate Finance enorm förderlich. Neben sehr guten Abschlussnoten sind auch die Arbeits- bzw. Praktikumszeugnisse ein wesentlicher Indikator, ob man zu einem Bewerbungsgespräch eingeladen wird. Des Weiteren sollte der Lebenslauf „lückenlos“ sein. Das heißt nicht, dass man nicht rechts und links mal etwas anderes gemacht haben kann, aber wer zu lange Zeit für das Studium aufgebracht hat, dessen Motivation wird kritisch hinterfragt. Vorteilhaft und gerne gesehen sind soziales Engagement und/oder sportliche Erfolge, denn sie sprechen für Ehrgeiz, Hingabe und auch Teamfähigkeit.

Der Aufstieg im M&A ist durch intrinsische und extrinsische Faktoren beeinflusst. Hohes Commitment, Begeisterung und Hingabe sowie eine hohe Lern- und Kritikbereitschaft sind essenziell. Des Weiteren ist der Aufstieg in der M&A-Branche geprägt von Transaktionserfahrungen, sprich die Anzahl der erfolgreich abgeschlossenen M&A-Deals. Mit den Jahren steigt zudem die Bedeutung des eigenen Netzwerkes, intern wie extern, denn durch das Netzwerk baut man sich u. a. Mentoren auf, die die eigene Leistung anerkennen und ggf. die eigene Karriere fördern.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Um im M&A erfolgreich zu sein, muss man eine große Bandbreite an Fähigkeiten besitzen. Dazu gehören u. a. Ausdauer und hohe Belastbarkeit, Commitment, Lernbereitschaft und insbesondere Begeisterung und Hingabe für den Beruf. Des Weiteren sollte man im M&A Advisory gut zuhören und unter Zeitdruck arbeiten können sowie ein hohes Level an Toleranz mitbringen. Gerade im Mittelstands-M&A gehören Einfühlungsvermögen, Durchsetzungsfähigkeit und Bestimmtheit dazu, umso erfahrener man wird. Fundiertes Branchen-Know-how und eine hohe Fachkompetenz sind dabei die Mindestanforderungen, die es gilt, stetig aufrecht zu erhalten, bspw. durch Fortbildungsmaßnahmen.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Die M&A-Branche ist geprägt von hierarchischen Strukturen, und das hat auch seinen Grund, denn in der Regel arbeitet man an Transaktionen im Millionenbereich und hat eine hohe Verantwortung gegenüber dem Mandanten, sprich in den ersten Jahren kann es sein, dass man mitunter nur eingeschränkt oder gar nicht in die Interaktion mit dem Mandanten kommt und vor allem viel Zeit mit den Teamkollegen am Arbeitsplatz verbringen wird. Die Transaktionen sind geprägt von sehr stressigen und zeitaufwendigen Phasen, in denen man sehr gute Leistung abrufen und erbringen können muss. Man sollte sich bewusst sein, wenn man ins M&A will, dass man zu Beginn eine geringere Work-Life-Balance eingeht im Vergleich zu anderen Branchen. Ein erfolgreiches Team und erfahrene Kollegen, die einen an M&A-Transaktionen heranzuführen, bringen auf der anderen Seite viel Freude an dem Beruf und zahlen sich langfristig aus.

4 Ihre Sicht auf die Branche**Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?**

M&A im Mittelstand ist in der Regel ein emotional getriebenes Thema und wird es auch zukünftig bleiben und somit wird die M&A-Beratungsleistung nicht gänzlich durch Maschinen oder Artificial Intelligence (AI) zu ersetzen sein. Der Mandant erwartet eine sogenannte „Senior Attention“ von erfahrenen Beratern, die wissen, wie Investoren agieren und wie man taktisch bei strukturierten M&A-Prozessen vorgehen muss, um für den Mandanten und Investor eine attraktive Vereinbarung herbeizuführen. Was wir im M&A-Umfeld allerdings wahrnehmen, ist, dass einige Prozessschritte entlang der Transaktion digitalisiert und durch Artificial Intelligence (AI) die tägliche Arbeit, insbesondere der jungen Berufskollegen, transformiert werden. Zum Beispiel die Identifizierung potenzieller Investoren oder Übernahmekandidaten wird durch Lernalgorithmen der teilweise der aufwendige und langwierige Research Prozess vereinfacht und beschleunigt.

Langfristig gesehen, wird AI die M&A-Branche, insbesondere im Bereich Legaltech enorm beeinflussen, sowie auch in den bewertungsrelevanten Prozessschritten.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Während meines Studiums hatte ich aufgrund sehr guter Leistungen im Fach Wirtschaftsrecht überlegt, anschließend Jura oder Wirtschaftsrecht zu studieren, was mich viel Zeit gekostet hätte, bevor mir der Berufseinstieg gelungen wäre. Im Rahmen meines Masterstudiums (Master of Laws in Mergers & Acquisitions) konnte ich dann einen rechtlichen Schwerpunkt setzen und arbeite auch heute regelmäßig in Bezug auf gesellschaftsrechtliche Themen eng mit renommierten Anwaltskanzleien zusammen. Rückblickend waren meine Entscheidungen gut überlegt, und ich bin froh, diesen Weg eingeschlagen zu haben, allerdings hätte ich das Mentorenprogramm von der Hochschule aktiv nutzen sollen, denn ich glaube, dass Berufseinsteiger bzw. Alumni der Hochschule, die einen ähnlichen akademischen Hintergrund haben, persönliche Fragestellungen und Überlegungen hinsichtlich der Karriere objektiver einschätzen als ggf. Eltern oder enge Vertraute.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Das Studium an der ISM hat mich gelehrt, lösungsorientiert an Probleme heranzugehen aufgrund der Praxisnähe und dem engen Kontakt zur Wirtschaft. Des Weiteren hat mir die sprachliche Ausbildung im Rahmen des Studiums und Auslandssemesters einen einfacheren Einstieg in die international agierende M&A-Branche ermöglicht.

Nachhaltigkeit als Triebfeder für erfolgreiche M&A-Transaktionen

Mario Males

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	162
2	Fragen zur Vita	163
3	Ihre Tipps für Einsteiger	164
4	Ihre Sicht auf die Branche	165
5	Selbstreflexion	165

Zusammenfassung

Nach der ersten Zeit in der Unternehmensberatung bei einem der Big Four, Deloitte, entschied sich Mario Males dazu, seinen beruflichen Schwerpunkt im Finanzbereich auf den Bereich der Unternehmenstransaktionen zu legen. In seiner heutigen Rolle als M&A-Seniorberater begleitet er nationale und grenzüberschreitende Unternehmenskäufe und -verkäufe in verschiedensten Größenordnungen. Für die persönliche Weiterentwicklung sieht er regelmäßiges Feedback als ein wichtiges Instrument.

M. Males (✉)
Hattingen, Deutschland

Vorstellung Mario Males



- Unternehmen: BDO AG Wirtschaftsprüfungsgesellschaft
- Funktion im Unternehmen: Senior Consultant, Corporate Finance/M&A
- Studiengang: M.A. Finance; B.A. Corporate Finance
- Abschlussjahr: 2015
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Bereits während meiner Schulzeit war für mich klar, dass ich meinen beruflichen Werdegang in der Finanzbranche starten werde. Dieser Entschluss hat sich durch meine Erfahrungen im Leistungskurs Sozialwissenschaften in der Oberstufe, in dem ich mein Verständnis für gesamtwirtschaftliche Zusammenhänge und zum Thema Finance weiter vertiefen konnte, verfestigt.

Nach meinem ersten Praktikum in der Unternehmensberatung im Bereich Transaction Advisory Services bei Ernst & Young in Düsseldorf zum Ende meines Bachelor-Studiums ist mein Interesse für das Berufsbild des Unternehmensberaters weiter gestiegen.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Ich war damals schon von der Idee begeistert, dass man durch Beratungsleistungen einen wertvollen Beitrag für Mandanten leisten kann – u. a. um eine nachhaltige

Unternehmensfortführung sicherzustellen, eine adäquate Entscheidungsgrundlage für Unternehmenskäufe bzw. -verkäufe (Mergers & Acquisitions bzw. M&A) zu erstellen sowie grundsätzlich Gesellschafter und Geschäftsführer bei M&A-Themen dahin gehend zu entlasten, dass ihre Managementressourcen effizient eingesetzt werden können.

Was begeistert Sie heute daran?

Die Gestaltung von dynamischen Projekten mit einem starken strategischen Fokus in Kooperation mit größtenteils mittelständischen Unternehmen macht den Arbeitsalltag sehr abwechslungsreich. Solche Projekte ermöglichen es, eine hohe Lernkurve bei vielfältigen Themen zu erreichen.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Mein Berufseinstieg im Bereich Corporate Finance/Transaction Services bei Deloitte in Düsseldorf wurde insbesondere durch meine während des Studiums bereits erlangten praktischen Erfahrungen bei Ernst & Young, dem Finance- und Accounting-Fokus meiner Studieninhalte und meiner absolvierten Auslandssemester mit Finance-Fokus in London und Kalifornien begünstigt.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Als Unternehmensberater bewegt man sich grundsätzlich in einem dynamischen Arbeitsumfeld mit teilweise vielfältigen Projekten, deren erfolgreiche Bearbeitung und Betreuung äußerst extensive Detailkenntnisse zu einem breiten Spektrum an Themen voraussetzen. So besteht eine wesentliche Herausforderung darin, in begrenzter Zeit vielfältige Themen aufzubereiten und zu analysieren, um effizient pragmatische und lösungsorientierte Ergebnisse zu erzielen.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Nach einem Jahr bei Deloitte, wo meine Tätigkeit schwerpunktmäßig im Bereich Financial Due Diligence lag, hatte ich den Entschluss getroffen, meinen beruflichen Fokus stärker auf die M&A-Beratung zu richten.

Der Wechsel zur BDO in Düsseldorf ermöglichte mir, neben Aufgaben im Bereich Financial Due Diligence und Valuation, auch auf klassischen M&A-Projekten zu arbeiten.

Im Laufe meines ersten M&A-Projektes habe ich schließlich den Entschluss getroffen, meinen beruflichen Schwerpunkt komplett auf M&A zu legen.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Meine Kerntätigkeit umfasst das Projektmanagement und die operative Begleitung nationaler und grenzüberschreitender M&A-Prozesse von kleinen und mittelgroßen Gesellschaften. Um Mandanten eine adäquate Entscheidungsgrundlage für einen Unternehmenskauf bzw. -verkauf zu gewährleisten, werden neben weitgehenden Finanzanalysen in Form einer Due Diligence auch indikative Unternehmensbewertungen erstellt, die realistische Wertbandbreiten vermitteln sollen. Neben den detaillierten Auswertungen und der Besprechung der Erkenntnisse aus den vorangegangenen Analysen mit dem Mandanten umfasst die Tätigkeit des M&A-Beraters insbesondere auch die Beratung bei der Verhandlungsführung in Gesprächen mit potenziellen Investoren und Zielunternehmen.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Die Fähigkeit, effektive und kreative Lösungsansätze zu strategischen Themen und Problemstellungen zu entwickeln, ist elementar. Neben fundierten analytischen Fähigkeiten spielen auch Soft Skills, wie Teamfähigkeit einerseits und Führungsqualitäten bereits auf niedrigerer Senioritätsstufe unter Beweis stellen zu können andererseits, eine wichtige Rolle. Zudem stellt ein belastbares Accounting Know-how einen grundsätzlichen Werkzeugkasten für einen M&A-Berater dar.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Eine hohe Leidenschaft für die täglichen Aufgabenstellungen und Herausforderungen ist langfristig unabdingbar. So kommt es im Wesentlichen auf die Bereitschaft und kontinuierliche Motivation, sich weiterzuentwickeln und sich nicht auf den erreichten Leistungen auszuruhen, an. Es beinhaltet insbesondere auch, bestehende Prinzipien und Erkenntnisse zu hinterfragen.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Es ist grundsätzlich ratsam, sich früh durch verschiedene Praktika eine klare Vorstellung zu verschaffen, welche Themen im Bereich Finance für einen

interessant sind. Zudem sollte man schon im Studium einen hohen Fokus auf Networking legen. Darüber hinaus habe ich sehr gute Erfahrungen damit gemacht, stets ein detailliertes Feedback einzufordern, um sich selber für die Bereiche zu sensibilisieren, in denen man weiteres Entwicklungspotenzial aufweist, um aktiv kontinuierlich daran zu arbeiten.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Die Beratungsbranche wird bereits heute und in den kommenden Jahrzehnten umso mehr substanziell von Digitalisierungs- und Automatisierungstendenzen geprägt. Nichtsdestotrotz wird es langfristig stets einen hohen Bedarf an M&A-Beratungsleistungen geben, die nicht ausschließlich durch Maschinen bzw. künstliche Intelligenzen (KIs) geleistet werden können. Insbesondere mittelständische Gesellschafter legen einen hohen Wert auf den direkten Austausch mit ihrem M&A-Berater.

5 Selbstreflexion

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Alles in allem kann ich behaupten, dass die starke Praxisnähe der Studieninhalte und der Dozenten an der ISM eine gute Grundlage für den beruflichen Alltag bieten.

Neben den vielfältigen praxisrelevanten Themen, die man vermittelt bekommt, spielen insbesondere auch Sozial- und Methodenkompetenz in Bezug auf Präsentationen, Verhandlungen und Workshops eine große Rolle, um sich nachhaltig in einem Job im M&A-Bereich zu behaupten.

Die absolvierten Auslandssemester haben einem die Möglichkeit gegeben, sich in multikulturellen Teams zu beweisen und mit verschiedenen Charakteren gute Problemlösungskompetenzen zu entwickeln.

„Personalnummer 1“: Gründungsmitarbeiter in einer M&A-Beratung

Steffen Brand

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	168
2	Fragen zur Vita	169
3	Ihre Tipps für Einsteiger	172
4	Ihre Sicht auf die Branche	173
5	Selbstreflexion	174

Zusammenfassung

Durch einen Kontakt an der ISM gelang Steffen Brand der Berufseinstieg in einer M&A-Beratung. Eingestellt wurde er von einem ISM Alumnus, der nach kurzer Zeit die Entscheidung traf, seine eigene spezialisierte M&A-Beratung zu gründen. Steffen Brand ging diesen Schritt mit und unterstützte beim Aufbau des neuen Beratungsunternehmens, welches heute zu den führenden Distressed-M&A-Beratungen in Deutschland zählt. Er schätzt an seiner Tätigkeit vor allem, dass er Unternehmen aus (finanziellen) Schieflagen helfen und somit zum Unternehmens- und Arbeitsplatzerhalt beitragen kann.

S. Brand (✉)
Falkensteg GmbH, Frankfurt, Deutschland
E-Mail: steffen@brand-com.de

Vorstellung Steffen Brand



- Unternehmen: FalkenSteg GmbH
- Funktion im Unternehmen: Director Corporate Finance
- Studiengang: B.A. International Management
- Abschlussjahr: 2015
- Campus: Frankfurt

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Ich habe mein Interesse an einer Tätigkeit in der Finanzbranche während meines Studiums an der ISM entwickelt. Ich bin zunächst mit anderen Vorstellungen ins Studium gestartet und habe insbesondere eine Tätigkeit im Produktmanagement angestrebt. Nach den ersten drei Semestern wurde mir in den Grundlagenfächern Finanzbuchhaltung, Kosten- & Leistungsrechnung, Investition & Finanzierung ein völlig neues Themenfeld aufgezeigt – das hat mein Interesse geweckt. Ich habe dann im Auslandssemester nahezu ausschließlich Finance-Kurse belegt, weil ich mehr wissen wollte über Kapitalmärkte, Finanzierungen und Buchhaltung. Richtig „klick“ gemacht hat es dann im fünften Semester im Kurs Mergers & Acquisitions bei Herrn Prof. Dr. Simmert. Das gesamte Themenfeld um Unternehmenstransaktionen hat mich fasziniert, sodass ich mir vorgenommen habe, meine eigenen Erfahrungen zu sammeln und mindestens ein Praktikum im Bereich M&A zu absolvieren.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Am Themenfeld M&A hat mich fasziniert, dass neben finanzwirtschaftlicher und betriebswirtschaftlicher Theorie insbesondere auch das Durchleuchten und Verstehen von Geschäftsmodellen, Prozessen und Branchen erforderlich ist. Es war diese ganzheitliche Sichtweise auf Unternehmen und deren Position im Markt, welche mich von Anfang an begeistert hat.

Was begeistert Sie heute daran?

An der grundsätzlichen Begeisterung hat sich wenig verändert. Jedoch hat sich nach über 30 abgeschlossenen Transaktionen der Blickwinkel deutlich verändert. Während mich damals mehr die Zusammenhänge und die (noch unüberschaubare) Komplexität fasziniert haben, sind es heute die Abläufe und strategischen Hintergründe einer Transaktion. Ein Unternehmensverkauf/-kauf, insbesondere in meinem spezifischen Umfeld, der Restrukturierung, ist für die meisten Beteiligten ein sehr außergewöhnliches und oft auch einmaliges Projekt von hoher strategischer und persönlicher Bedeutung. Die Chance, Unternehmen aus einer schweren Schieflage zu helfen, ist meine tägliche Motivation geworden.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Meine Überlegungen, ein Praktikum im Bereich M&A zu absolvieren, habe ich während des Studiums mit dem Career Center geteilt und Frau Crusius (großes Dankeschön noch einmal!) hat mir damals einen Kontakt zu einem Alumnus vermittelt. Ich habe mich dann wenige Tage später mit Joern Herseth (Alumnus aus Düsseldorf, 2000), zu der Zeit noch Partner bei der auf Distressed M&A spezialisierten Boutique Saxenhammer & Co. Corporate Finance in Berlin, getroffen. Aus dem Treffen haben sich, neben einem Praktikumsangebot, zwischenzeitlich eine langjährige und enge Zusammenarbeit und Freundschaft entwickelt. Joern und ich haben uns damals auf ein Praktikum in Berlin in Verbindung mit meiner Abschlussarbeit verständigt. Aus dem Praktikum und der Abschlussarbeit hat sich in der Folge auch der Jobeinstieg ergeben.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Ich hatte glücklicherweise die Möglichkeit, ab Tag 1 projektbezogen direkt den Partnern und Projektmanagern mit hoher Eigenverantwortung zuarbeiten zu können. Das war zum einen spannend und motivierend, hat mir zum anderen jedoch auch ungeschützt meine damals noch vorhandenen Wissenslücken

aufgezeigt. Neben der im M&A generell benötigten breiten Wissensbasis zeichnet sich Distressed M&A insbesondere durch den erhöhten Zeitdruck beispielsweise in Insolvenzsituationen (zwei bis vier Monate) und die zusätzlich notwendigen Kenntnisse im Insolvenzrecht aus. Daraus resultiert eine für Berufseinsteiger erhöhte Komplexität. Entsprechend war die Lernkurve insbesondere im ersten Jahr enorm steil.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Im ersten Jahr als Analyst bestand meine Hauptaufgabe insbesondere in der Unterstützung der Projektteams, wodurch ich Einblicke in eine große Bandbreite an Projekten und Industrien bekam. Relativ schnell hat sich jedoch eine feste Zusammenarbeit auf den Projekten mit Joern Herseth etabliert. Aus der wachsenden Vertrauensbasis hat sich ergeben, dass ich bereits im ersten Jahr eigenverantwortlich Projektabschnitte bis hin zur Vertretung bei Investorenterminen übernehmen konnte. Der bislang wichtigste Karriereschritt war Anfang 2016 meine Entscheidung, bei der Gründung und dem Aufbau der FalkenSteg GmbH mitzuwirken. Joern Herseth und zwei weitere Gründungspartner haben sich dazu entschlossen, eine integrierte Restrukturierungs- und Corporate Finance Beratung zu gründen. Das Angebot, das Unternehmen als erster Mitarbeiter zu begleiten, habe ich damals ohne zu zögern angenommen (Anmerkung: 2016 war zu dem Zeitpunkt das Jahr mit der historisch niedrigsten Anzahl an Insolvenzanträgen und somit ein anspruchsvoller Zeitpunkt für eine Neugründung im insolvenznahen Restrukturierungsbereich). Mein Engagement beim Aufbau und der Entwicklung des Unternehmens haben mir insbesondere während des schnellen Wachstums eine zentrale Rolle gesichert. Das Wachstum war dabei für den Zeitpunkt und die Marktnische außergewöhnlich. Es ist uns gelungen, bereits im ersten Jahr die deutsche Marktführerschaft nach Anzahl der Insolvenztransaktionen zu erreichen und mehrere Großmandate zu gewinnen und abzuschließen. Gleichzeitig ist das Team innerhalb von zwei Jahren von vier auf rund 30 Professionals gewachsen. Mit der Entwicklung des Unternehmens und der Vielzahl der Projekte haben sich auch meine Verantwortlichkeiten ausgeweitet. In meiner jetzigen Rolle als Director Corporate Finance habe ich zwischenzeitlich operative Projektverantwortung für die gesamten M&A-Transaktionen.

Zum Zeitpunkt der Publikation dieses Interviews werde ich einen weiteren Karriereschritt in Angriff genommen haben. Ich habe ein Angebot für das MBA-Programm der HEC Paris erhalten und mich dazu entschieden, dieses – nach den dann in Summe fünf Jahren in der Branche – anzunehmen. Mein weiterer Weg führt mich daher zunächst nach Frankreich, um von dort den nächsten Karriereschritt/-sprung zu planen.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich begleite Unternehmen, in Krisen- und Insolvenzsituationen als M&A-Berater. Unsere Auftraggeber sind dabei meist die Gläubiger, vertreten durch den Insolvenzverwalter und den Gläubigerausschuss. Ziel ist es, für die Gläubiger eine wertmaximierte Transaktion zu realisieren und dabei die Unternehmensfortführung zu sichern. Meine Aufgabe als Transaktionsberater ist es entsprechend, gemeinsam mit meinem Team, schnellstmöglich die Situation zu erfassen, die notwendigen Sanierungsmaßnahmen für eine Fortführung zu identifizieren, ggf. bereits einzuleiten, und dann in einem strukturierten Investorenprozess den „richtigen“ Erwerber zu finden. In kurz und etwas romantisiert: Wir finden einen Retter für das Unternehmen und sichern zeitgleich eine möglichst hohe Gläubigerbefriedigung.

Wenn Sie zurückschauen: Was sind Ihre drei wichtigsten Erfahrungen und Erkenntnisse in der Finanzbranche?

1. **Man kann nicht alle retten:** Meine bis heute wichtigste und auch prägendste Erfahrung war mein erstes „gescheitertes“ Projekt. Es gibt Marktentwicklungen und globale Trends, an welche ein Unternehmen sich ständig anpassen muss. Erfolgt diese Anpassung nicht, kann es irgendwann zu spät sein. Ist das Geschäftsmodell nicht mehr zukunftsfähig, dann helfen auch die härteste Restrukturierung und der größte Einsatz nicht mehr. In meinem Fall eine harte Lektion, dass es in manchen Fällen mit den gegebenen Rahmenbedingungen keine Lösung und Fortführung gibt. Für uns hängen an jedem Unternehmen Arbeitsplätze und Existenzen, dass macht es nicht immer einfach und bringt eine große Verantwortung mit sich.
2. **Ohne ein gutes Team geht nichts:** Unternehmenstransaktionen sind sehr arbeitsaufwendige Projekte mit hoher Komplexität. Für eine reibungslose und effiziente Abwicklung sind daher die Qualität und der Einsatz des Teams entscheidend. Insbesondere für Unvorhergesehenes oder sich ergebende Spezialfragen/-problematiken müssen die Expertise und Erfahrung im Team stimmen. Wie bei allen Projekten ist insbesondere die Kommunikation im Team entscheidend, eine gute Vertrauensbasis und der richtige Teamspirit sind daher aus meiner Sicht essenzielle Erfolgsfaktoren.
3. **Leistung ist wichtig, aber Ergebnisse sind wichtiger:** Es handelt sich um eine sehr ergebnisgetriebene Branche. Letztendlich zählt als Berater im Transaktionsumfeld nur eine abgeschlossene Transaktion. Rückblickend werden der Einsatz und die Leistung in einem Transaktionsprojekt immer in Abhängigkeit vom Ergebnis gewertet. Am Ergebnis hängen die Kundenzufriedenheit, das

potenzielle Folgemandat, die Außenwirkung und das Honorar. Nicht umsonst sind Mandatsverträge in der Regel erfolgsabhängig gestaltet. Gleiches gilt jedoch über alle Arbeitsebenen hinweg: Fünf exzellente Seiten in einer zur Deadline halbfertigen Präsentation sind nahezu wertlos. Genauso wie das übergeordnete Ziel immer der Transaktionsabschluss ist, wird auf allen Ebenen eine zielgerichtete Arbeitsweise benötigt und eingefordert.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Aus meiner Sicht muss man hier zwischen persönlichen, fachlichen und job-spezifischen Faktoren unterscheiden. Dabei stellen die fachlichen Kenntnisse die Basis dar. Jeder Job erfordert das richtige Handwerkzeug und die Fähigkeit es anzuwenden. In nahezu allen finanzwirtschaftlichen Funktionen bedeutet dies einen sicheren Umgang mit betriebswirtschaftlichen Auswertungen, Reporting-Unterlagen, Jahresabschlüssen, etc. Gefestigte Finanzbuchhaltungskenntnisse sind entsprechend unerlässlich. Abhängig von der angestrebten Tätigkeit und Position kommen dann weitere Fähigkeiten und ggf. branchenspezifische Kenntnisse – wie in meinem Fall Insolvenzrecht – dazu. Vieles davon kann man sich zwar im Job aneignen, jedoch erleben wir immer wieder, dass Absolventen im Bewerbungsgespräch mit großen Wissenslücken anreisen. Was selbstverständlich sein sollte, wird hier bereits oft zur ersten Einstiegshürde.

Neben der fachlichen Basis sind jedoch auch insbesondere persönliche Faktoren wichtig. Für mich an erster Stelle: Eine motivierte Arbeitseinstellung mit der dazugehörigen Disziplin und Ausdauer. Denn eine Karriere nach dem Berufseinstieg entwickelt sich nicht von alleine. Es bedarf nicht nur gelegentlicher Einzelleistungen, sondern kontinuierliche qualitativ hochwertige Leistungen und Ergebnisse, um sich für weitere Positionen und den persönlichen Aufstieg zu qualifizieren. Neben der persönlichen Einstellung sollten die richtigen Soft Skills das Profil abrunden. Darunter ist Teamfähigkeit einer der entschiedensten Faktoren. Mir hier persönlich wichtig: Teamarbeit und der richtige Umgang mit den Kollegen sollten in beide Richtungen nach „oben“ und „unten“ stimmen.

Stimmen persönliche Einstellung, Fähigkeiten und Fachwissen, kommt es zu guter Letzt noch auf das richtige Umfeld an, um den Einstieg und den Aufstieg möglich zu machen. Der richtige Chef, die richtigen Kollegen und eine fördernde Unternehmenskultur sind zentrale Faktoren. Daneben gehört jedoch auch, sich

das Unternehmen, die Position im Markt, sowie dessen weitere Entwicklungspotenziale vor dem Einstieg anzusehen. Grundsätzlich ist ein Aufstieg in einem wachsenden und erfolgreichen Umfeld immer leichter. Die Unternehmenswahl wird damit zu einem der wichtigsten Karrierefaktoren.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

- Ehrgeiz
- Ausdauer
- Lernbereitschaft
- Entscheidungsfreude/stärke
- Teamgeist

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Zum Einstieg würde ich empfehlen, sich rechtzeitig Gedanken zu machen. Praktika zu absolvieren, am besten diverse. Absolventen sollten mehrere Bewerbungen verschicken, um sich einige Firmen anzusehen und zu vergleichen. Zudem empfinde ich es als wichtig, im Bewerbungsgespräch ein möglichst konkretes Verständnis zu entwickeln, in welches Umfeld man sich begibt. Meine Empfehlung hierzu: Ein Bewerbungsgespräch ist keine Einbahnstraße, in der man nur Informationen gibt, sondern Bewerber sollten auf jeden Fall Verständnis- und Rückfragen stellen. Eine Frage nach der Unternehmensentwicklung und der weiteren Strategie ist für die eigene „Due Diligence“ in jedem Fall legitim.

Für den Aufstieg: Jeden Tag sein Bestes geben. Jede Lernmöglichkeit mitnehmen, um Erfahrungen zu sammeln und sich kontinuierlich weiterentwickeln. Sich proaktiv Themen annehmen und engagieren; wenn möglich, eigene Themenfelder und Aufgaben besetzen.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Nach Jahren des wirtschaftlichen Aufschwungs steht uns potenziell eine Phase des Umbruchs bevor. Neben einer gesamtwirtschaftlichen Abkühlung stehen Einzelbranchen, wie beispielsweise die Automobil- und deren Zulieferindustrie, vor großen technologischen Veränderungen. Viele Schlüsseltechnologien mit

dem Potenzial, ganze Märkte und Branchen nachhaltig zu verändern, stehen in den Startlöchern. In Umbruchsituationen gibt es immer Gewinner und Verlierer. Unternehmen, die auf die Veränderungen zu langsam oder nicht adäquat reagieren, werden Reorganisations- und Restrukturierungsbedarfe haben. Unter anderem deswegen gehe ich aktuell nach drei Quartalen davon aus, dass in 2019 die gesamtjährigen Insolvenzantragszahlen erstmalig wieder steigen dürften. Damit sehe ich für die Restrukturierungsbranche wachsende Auftragsbücher und mehr Fälle.

Die Einsatzgebiete von FinTechs im Restrukturierungsbereich halte ich bislang für überschaubar. Durch die hohe Individualität der Situationen, Krisenursachen und -symptome, wird zumindest der Berater nur schwer ersetzbar sein. In der Unterstützung und Standardisierung der Fallbearbeitung kann ich mir jedoch gut weitere Nutzungspotenziale vorstellen (August 2019).

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Nichts. Rückblickend bin ich froh und dankbar, wie das Studium und der Jobeinstieg gelungen sind. Ich habe eine tolle Studienzeit in Frankfurt und im Auslandssemester verbracht, währenddessen viel gelernt und erlebt. Dabei durfte ich viele inspirierende Dozenten und Kommilitonen kennenlernen und habe Freunde fürs Leben gewonnen. Ich konnte eine dritte Sprache lernen, die ich heute fließend beherrsche. Im Anschluss im ersten Anlauf noch einen Job zu finden, der mich immer wieder neu begeistert und fordert, ist sicherlich die Idealvorstellung.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Das Studium an der ISM hat mir das notwendige Basiswissen vermittelt und war in der Findungsphase bezüglich der Berufswahl eine ausgezeichnete Orientierung. Letztendlich auch noch den entscheidenden Kontakt für den Berufseinstieg vermittelt bekommen zu haben, war das sprichwörtliche „Sahnehäubchen“. Entsprechend war das Studium definitiv essenziell für meinen erfolgreichen Karrierestart und die ISM hat die Erwartungen vor dem Studium noch übertroffen.

Karrieren als Gründer

Stillstand ist Rückschritt – immer den nächsten Schritt im Blick!

Jörn Herseth

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	178
2	Fragen zur Vita	179
3	Ihre Tipps für Einsteiger	180
4	Ihre Sicht auf die Branche	181
5	Selbstreflexion	181

Zusammenfassung

Jörn Herseth hat Höhen und Tiefen in seinem Berufsleben erfahren und aus jedem Entwicklungsschritt gelernt! Vom Assistenten des CEOs bis zum Gründer hat er viele Facetten erlebt und begeistert sich immer für das, was er tut. Sein Erfolg ist sein Motor – Ehrgeiz, Integrität und ein klares Wertesystem bilden die Basis eines funktionierenden und inspirierenden Netzwerks. Wohin die Reise noch geht? Es bleibt spannend!

J. Herseth (✉)
Falkensteg GmbH, Frankfurt, Deutschland
E-Mail: joern.herseth@falkensteg.com

Vorstellung Jörn Herseth



- Unternehmen: FalkenSteg GmbH
- Funktion im Unternehmen: Co-Founder
- Studiengang: Internationale Betriebswirtschaftslehre
- Abschlussjahr: 2001
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Es war damals Mitte der 90er, die Zeit der Junk Bonds – Michael Milken kam ins Gefängnis, der RJR Nabisco Deal war in aller Munde und „Club der Diebe“ war wie „Predator’s Ball“ meine Pflichtlektüre.

Zudem kam Mitte 2000 noch ein Manager Magazin heraus mit dem Titel „Investmentbanker, die gierige Elite“.

Ich gebe zu, dass ich damals sehr unreflektiert auf das Thema Investmentbanking gesprungen bin.

Man darf aber nicht vergessen: Internetrecherche oder einen breiten Bekanntheitsgrad des Berufsbildes zum Austausch gab es in dieser Zeit nicht. Schon gar nicht in Dortmund oder meinem Heimatdorf.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Die Macht. Das Gehalt. The Big Game.

Was begeistert Sie heute daran?

Die Möglichkeit zur Unternehmensrettung und der Erfolg. Denn wir sind mit Falkenstein auf der moralisch richtigen Seite angelangt. Seit mehr als zehn Jahren bin ich im Restrukturierungssegment und Distressed M&A tätig – die Pleite meines ersten Arbeitgebers nach zwei Jahren war damals prägend genug, um die Seite zu wechseln. Gott sei Dank war meine Läuterung nicht so drastisch wie die von Bud Fox (*lacht*).

2 Fragen zur Vita**Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?**

Interessanterweise durch einen Personalberater. Ich wollte damals zu Lehmann ins M&A, und dann kam Lothar Mark bei Sabine Christiansen am bekannten Sonntagabend. Und für den wollte ich unbedingt arbeiten! Ein Headhunter hatte eine Stellenanzeige für seinen Kollegen. Das Vorstellungsgespräch endete mit der Botschaft: „Mir sind Sie zu intensiv, aber für den Lothar sind Sie perfekt.“ So sollte es dann sein. Das Folgegespräch mit Lothar Mark dauerte zehn Minuten – sehr persönlich und offen mit einer „Lesson Learned“ zum Ende: „Nenne nie Deine Gehaltserwartungsuntergrenze.“

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Es war großartig! Ich war die rechte Hand vom Chef, in jeder Sitzung dabei.

Aber ich werde auch nie vergessen, wie unser Handelschef während einer Aufsichtsratssitzung reinstürmte und sagte: „Lothar, da ist ein Flieger ins World Trade Center rein – wir haben die Bilder auf dem Schirm ...“. Das war tough!

Herausforderung Nummer 1 war sicherlich die Tatsache, dass man im Machtzentrum war, aber eigentlich nichts zu sagen hatte. Es dauerte eine ganze Weile, die richtigen Prioritäten zu setzen, um nicht der „Dumme“ zu sein.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Tja – die Bank ging dann ins Moratorium – Sanjos zweite Aktion nach zwei Tagen BAFIN. Der Insolvenzverwalter berief die Vorstände ab und ich war der einzige Mitarbeiter, dem außerhalb des Sozialplans gekündigt wurde. Die Klage habe ich aber gewonnen (*lächelt*).

Gott sei Dank war ich schon damals gut vernetzt – etwas, was wenige junge Leute heute tun, und lieber „abhängen“. Aber ein Netzwerk ist das EINZIGE, was uns im Vergleich zu anderen als „Kern-Asset“ immer bleibt. Algebra kann ich

nicht mehr, aber die Leute aus der Zeit kenne ich noch genau und noch wichtiger ist: sie kennen mich. Mit guter Erinnerung. Mit Spleen – aber meist positiv.

Jeder Schritt davor ist immer der einzige „Opener“ für den nächsten Schritt – und das Netzwerk. Daher: Wählt den nächsten Schritt mit Bedacht.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Das ist einfach: Ich habe meine Anteile an Falkensteg verkauft, bin noch bis Jahresende Senior Advisor und werde dann eine neue Herausforderung beginnen. Meine Praktis, gerade die von der ISM, warten schon sehr gespannt!

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

1. We live and learn.
2. Sheep get slaughtered.
3. Der wichtigste Satz in meinem Leben ist: Ich glaub, ich kenn da einen (gilt auch bei Handwerkern ...).

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Man(n)/Frau muss wollen, was man macht. „Ausprobieren“ – dafür sind Praktika da.

Ferner: Know what you are talking about. Ich hatte mal ein Gespräch bei Goldman auf einem ebs-Forum in Oestrich – und sprach mit dem Head of Equity Derivate Sales und fragte, ob ich bei ihm ein Praktikum machen dürfte – er fand mich gut, aber es kam auch schnell raus, dass Optionspreistheorie nicht meine Stärke war ...

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

- Tiefes Verständnis, außerhalb jeder Unilektüre: Read books! Und wenn du nicht financial engineer sein möchtest: Lerne Small Talk und Vertrauensaufbau.
- Ehrgeiz. Denn bei 80 h-Wochen muss man den haben, um durchzuhalten.
- Idealerweise ein ausgewogenes moralisches Gleichgewicht bei gefestigter Persönlichkeitsstruktur. Investmentbanking ist nicht für labile Menschen.
- Enthusiasmus: Aber das ist nie verkehrt.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Das ist einfach und gilt seit meinem Abschluss: Schreibt mich an, ruft mich an, spricht mit mir und anderen Menschen, die dort eine Story haben. Und entwickelt abstrahiert aus den Erkenntnissen euer eigenes „Go“.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Weltklasse. Sie haben heute Erfolg in Handwerk, Pflege oder im Arbeiten mit Geld. Und natürlich sorgt die heutige Technik für immer rasantere Entwicklungen und neue Berufsbilder.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Ich wäre zur WHU gegangen. Spaß, stimmt natürlich nicht. Die ISM war Weltklasse für meine Belange: Sie war eine Basis und erlaubte mir nebenbei die Zeit zu arbeiten, für sechs Praktika und die theoretische Basis zu vertiefen. I would do it again.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Um ehrlich zu sein: Der letzte Schritt im CV ist immer nur gut für den nächsten. Aber ohne ISM hätte ich Lothar Mark nicht kennengelernt und das waren wegweisende zwei Jahre.

Lebenslanges Lernen und das eigene Unternehmen – die perfekte Kombination

Daniel Monteiro

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	184
2	Fragen zur Vita	185
3	Ihre Tipps für Einsteiger	186
4	Ihre Sicht auf die Branche	187
5	Selbstreflexion	188

Zusammenfassung

Daniel Monteiro ist schon immer auf der Suche gewesen nach neuem Wissen und neuen Herausforderungen. Nach mehreren Jahren in großen Unternehmen hat er sein eigenes FinTech gegründet und berät Kunden mittels neuen, digitalen Technologien zum Thema Altersvorsorge. Berufseinsteigern rät er vor allem, den eigenen Werten treu zu bleiben und sich ein Netzwerk von Freunden aufzubauen.

D. Monteiro (✉)
Frankfurt, Deutschland
E-Mail: daniel@finplicity.de

Vorstellung Daniel Monteiro



- Unternehmen: Fimplicity GmbH
- Funktion im Unternehmen: Founder & CEO
- Studiengang: Finance & Asset Management
- Abschlussjahr: 2009
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Ich habe damals an der ISM im Studiengang Internationale BWL angefangen, aber bemerkte recht schnell, dass mir die Finance-Vorlesungen deutlich mehr Spaß machten. Als dann auch noch Herr Prof. Dr. Fahling auf mich zukam und fragte, ob ich nicht auch das Vordiplom in Finanzen und Anlagemanagement machen und diesen Studiengang weiterverfolgen möchte, habe ich mich dazu entschieden, diesen Weg zu verfolgen und bereue es bis heute nicht.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Ich besitze eine hohe Affinität für Zahlen und die Finanzmärkte hatten mich bereits zu Schulzeiten fasziniert. Ein weiterer Reiz bestand darin, dass Finanzthemen intellektuell herausfordernd sind und ich die Erwartung hegte, dass mir mein Job in der Branche auch noch viele Jahre Spaß machen und mich herausfordern würde.

Was begeistert Sie heute daran?

Heute wie damals begeistern mich die globale Interaktion der Finanzmärkte und die starke Vernetzung mit anderen Branchen. Außerdem tut sich gerade sehr viel in der Branche. Das Thema Digitalisierung ist in aller Munde und jede Menge spannender Entwicklungen sind zu beobachten. Die Finanzwelt steht nie still ...

2 Fragen zur Vita**Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?**

Mein Berufseinstieg gelang mir klassisch über eine schriftliche Bewerbung. In 2009 wurden in vielen Banken und Assetmanagern sehr viele Stellen abgebaut und der Arbeitsmarkt war überflutet von Young Professionals, die einen Berufsanfänger im Bewerbungsprozess natürlich direkt austachen. Obwohl es deutlich einfacher gewesen wäre, im Controlling einen Job zu finden, habe ich mich weiter auf Portfolio- und Assetmanagement-Stellen beworben, bis ich dann bei der Pensionskasse der ehemaligen Hoechst AG meinen ersten Job im Assetmanagement bekam.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Der Berufseinstieg verlief recht reibungslos. Es gab zwar keinen Einarbeitungsplan, aber der Vorstand Assetmanagement und zwei weitere Kollegen haben sich in den ersten Monaten die Zeit genommen, um mir die wichtigsten Prozesse zu erklären und mich inhaltlich in das Assetmanagement der betrieblichen Altersvorsorge einzuführen. Die vielen neuen Fachbegriffe und Unsicherheit in der Erwartung an die eigene Rolle während größerer fachübergreifender oder externer Termine („Soll ich jetzt irgendetwas fragen? Kommt es nicht blöd rüber, wenn ich den ganzen Termin über nichts sage?“) waren die größten „Herausforderungen“ meines Berufseinstiegs, die sich aber im Laufe der Zeit von selbst aufgelöst haben. Ich bin mit der Zeit ganz von selbst in meine Rolle gewachsen.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Meine wichtigsten Karriereschritte kamen meist durch meinen stetigen Drang nach neuem Wissen. Gerade in meinen ersten beiden Jobs merkte ich meist nach zwei Jahren, dass meine Lernkurve deutlich abflachte und ich wenig Neues dazu-lernte. Im Laufe des dritten Jahres habe ich mir dann jeweils einen neuen Job mit neuen Herausforderungen gesucht. Wer das Motto des lebenslangen Lernens

wirklich verinnerlicht hat, der wird in Unternehmen, die dies nicht fördern, mittel- bis langfristig nicht glücklich werden. Zuletzt habe ich mich entschieden, den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, um mich auch hierdurch weiterzuentwickeln und meine eigenen Ideen selbst zu verwirklichen.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich bin Gründer und Geschäftsführer eines FinTechs, der Fimplicity GmbH. Ich habe das Startup zusammen mit zwei Freunden gegründet mit dem Ziel, das Thema Altersvorsorge für jedermann einfach und verständlich zu gestalten. Mittels neuester, digitaler Technologien können wir den Menschen ein Gefühl dafür geben, ob sie auch im Alter ihren aktuellen Lebensstandard werden halten können bzw. was sie dafür tun müssen, um dieses zu ermöglichen.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei faszinierendsten Erlebnisse in der Finanzbranche?

Meine persönlichen drei wichtigsten Erfahrungen sind gleichzeitig auch meine Ratschläge für Berufseinsteiger.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Fehler macht man immer wieder, aber die Kunst ist es, daraus zu lernen und gleiche und ähnliche Fehler in Zukunft zu vermeiden. Der eigene Anspruch besser zu werden und egal, wie gut man meint zu sein, zu wissen, dass man noch besser sein könnte, helfen einem auf dem Weg, zu den Besten zu gehören. Es ist insbesondere aber auch wichtig, mit einem gesunden Maß an Selbstbewusstsein, aber auch einer gewissen Bescheidenheit in den Beruf zu starten. Weder ein Mangel an Ersterem noch ein Überschuss an Letzterem sind für den Karrierestart besonders förderlich. Es ist wie in vielen Dingen die Balance, die es ausmacht.

Dies ist natürlich nicht branchenspezifisch und gilt sicher für den Start in so gut wie jeder Branche. Wer sich aber bereits für die Finanzbranche entschieden hat, der bringt mit hoher Wahrscheinlichkeit das nötige Maß an Leidenschaft für Zahlen mit.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Analytisches Denken, Einfühlungsvermögen und eine gewisse IT-Affinität sind meines Erachtens unabdingbar, um heutzutage langfristig erfolgreich zu sein.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

1. Verbiege dich nicht für andere und bleibe deinen eigenen Werten immer treu, auch wenn sich andere um dich herum für ihre eigene Karriere von ihren Chefs und Kunden herumschubsen lassen. Das ist langfristig der erfolgreichere Weg, da man dich für deine starke Wertevorstellung eher respektieren und schätzen wird, als wenn du dich wie ein Fähnchen im Wind ständig drehst.
2. Sei vernetzt – aber mit Freunden. Ich konnte der Vorstellung, mich mit unsympathischen, aber für meine Karriere förderlichen Menschen zu vernetzen, nie etwas abgewinnen. Stattdessen habe ich mich immer nur mit Menschen getroffen, die ich auch persönlich mag und zu schätzen weiß. Wenn es darauf ankommt, sind diese Leute viel eher bereit dir zu helfen, als jeder andere, vermeintlich „förderliche“ Kontakt.
3. Die Finanzbranche ist ein Dorf, also hinterlasse keine verbrannte Erde. Sobald man ein paar Jahre in der Branche gearbeitet hat, erkennt man schnell, dass jeder jeden über drei Ecken kennt. Ich habe allein zwei meiner Jobs auch deswegen bekommen, weil mein neuer Chef über persönliche Kontakte in der Branche Recherchen über mich angestellt hat und ich schon immer darauf bedacht war – gerade auch nach Aussprache einer Kündigung –, weiterhin mit makelloser Leistung bis zum letzten Tag weiterzuarbeiten und ich mich immer im Guten von einem Arbeitgeber getrennt habe.

4 Ihre Sicht auf die Branche**Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?**

Es wird zunehmend wichtiger, dass man auch ausreichend IT-Kenntnisse mitbringt, wenn man in der Finanzbranche anfangen möchte. Die Digitalisierung hat die Finanzwelt fest im Griff und wer heute noch meint, dass sie oder er noch nur mit reinem Zahlenverständnis und Finanz-Fachwissen weit kommt, wird schnell

merken, dass man den Anschluss verliert. Ob am Ende FinTechs und InsurTechs oder die traditionellen Banken und Versicherer oder vielleicht auch die großen Tech-Konzerne wie Google, Apple und Co. das Rennen machen werden, vermag ich nicht vorherzusagen. Fakt ist, dass alle diese Player auf Digitalisierung bauen und dies ein maßgeblicher Erfolgsfaktor ist und noch stärker sein wird.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Ich würde noch einen stärkeren Fokus auf IT legen. Entweder durch ein passendes Kursangebot der ISM oder durch Kurse an anderen Hochschulen, die hier unterstützen können. Ansonsten fand ich den Aufbau des Studiums und die Erfahrungen durch Auslandssemester und Praktika sinnvoll und gut.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Die Vorlesungen im kleinen Kreis haben dafür gesorgt, dass der Kontakt zu den Dozenten deutlich persönlicher war und man viel tiefer in Diskussionen innerhalb der Vorlesungen einsteigen konnte. Auch die im Curriculum vorgeschriebenen Auslandssemester und Praktika waren dafür förderlich, dass ich viele Erfahrungen gewinnen konnte, die dazu geführt haben, mich sehr gut auf das Berufsleben vorzubereiten.

Direkt nach dem Studium als Gründer nach San Diego

Tim Prüsener

Inhaltsverzeichnis

1	Fragen zum Einstieg	190
2	Fragen zur Vita	191
3	Ihre Tipps für Einsteiger	193
4	Ihre Sicht auf die Branche	194
5	Selbstreflexion	194

Zusammenfassung

Im Gegensatz zu vielen anderen ging Tim Prüsener keinen konventionellen Weg: Nach seinem Finance-Studium zog er nach San Diego und gründete dort sein eigenes Unternehmen. Einer seiner ersten Kunden war Uber. Heute unterstützen er und sein Team ihre Kunden ganzheitlich u. a. bei der Erstellung von Marktanalysen, der Erstellung von Gewinn- und Verlustrechnungen sowie im Online Marketing. Berufseinsteigern gibt er den Tipp, immer „wach“ und am Puls der Zeit zu bleiben.

T. Prüsener (✉)
iCatch Group, San Diego, USA
E-Mail: tim@icatch-marketing.com

Vorstellung Tim Prüsener



- Unternehmen: iCatch Group, Web4Realtors, REX Experience
- Funktion im Unternehmen: Gründer, Business Development, Finance, Project Management
- Studiengang: B.A. Corporate Finance
- Abschlussjahr: 2012
- Campus: Dortmund

1 Fragen zum Einstieg

Wann haben Sie das erste Mal an einen Job in der Finanzbranche gedacht bzw. eine Tätigkeit dort in Erwägung gezogen?

Vor meinem Studium habe ich eine Ausbildung zum Bankkaufmann gemacht. Als ich erkannt habe, wie begrenzt meine Karrierechancen sind, habe ich mich für ein Corporate Finance Studium an der ISM entschieden.

Was hat Sie damals besonders daran begeistert?

Ich war hauptsächlich an zwei Dingen interessiert:

1. Durch das Studium habe ich im Detail verstanden, wie Unternehmen sich durch die Emission von verschiedenen Finanzprodukten finanzieren und damit die andere Seite des Wertpapierhandels kennengelernt. Davor habe ich Wertpapiere und strukturierte Produkte ausschließlich an Privatanleger verkauft.

2. Ich habe gelernt, wie ich Kostenanalysen mache und dabei unterstütze, dass ein Unternehmen eine „gesunde“ Bilanz hat. Das hilft mir nun beim Projektmanagement, der Preisgestaltung von Produkten und Dienstleistungen, aber vor allem dabei, Kundenprojekte erfolgreich zu machen.

Was begeistert Sie heute daran?

Viele meiner mittelständischen Kunden wissen nicht, welche Margen sie brauchen, wie sie ein Projected Profit & Loss Statement aufstellen und können damit nur schwer errechnen, ob eine Marketing- oder Sales-Strategie für sie erfolgreich sein wird. Unsere größeren Kunden verstehen das sehr genau. In der Lage zu sein, dieses im Detail mit meinen Kunden zu besprechen, zu verstehen und darzulegen, hat viele Vorteile: Mir selbst gibt es die Möglichkeit, eine weitere Rechnung zu stellen, aber auch meinen Kunden Vertrauen sowohl in ihr Produkt als auch in meine Dienstleistung. Dieses Vertrauen ist wichtig, da darauf ein längerfristiges Investment mit unserer Firma basiert.

2 Fragen zur Vita

Wo und wie ist Ihnen der Berufseinstieg gelungen?

Kontakte, die ich während meines Studiums geknüpft habe, waren eine große Hilfe dabei, meine eigene Firma zu strukturieren. Ich hatte viele Kontakte in der Digital Marketing Szene und habe es daher schnell geschafft, mir ein sehr gutes Team zusammen zu stellen, das noch heute perfekt funktioniert. Zusätzlich habe ich durch Kontakte aus der Studienzeit auch meine ersten Kunden bekommen.

Wie haben Sie Ihren Berufseinstieg selbst empfunden? Was waren zu Beginn die größten Herausforderungen?

Ich habe nach dem Studium direkt ein Start-Up gegründet und bin nicht den „sicheren“ Weg gegangen und zunächst in ein Unternehmen eingestiegen. Daher schien die Administration, die eine Firmengründung mit sich bringt, zunächst überwältigend. Da wir mit einem sehr geringen Budget angefangen haben, mussten wir alles alleine organisieren. Dazu gehörten auch die Visa, die wir für die USA brauchten, um hier arbeiten zu dürfen. Die nächste Herausforderung war die Kundenakquise. Es ist schwierig, das Vertrauen von Firmen zu bekommen, ohne jemals eine Erfolgsgeschichte mit einem Kunden geschrieben zu haben. Zu unserem Glück war einer unserer ersten Kunden Uber, dem wir mit dem „Restroom Advertising“ ein patentiertes Marketing-Produkt anbieten konnten, über das niemand sonst verfügte. Den Einstieg haben wir also dadurch geschafft,

dass wir auf zweierlei Weise einzigartig waren und uns unsere eigenen Nischen schaffen konnten: Zum einen hatten wir ein einzigartiges Produkt und zum anderen waren wir eine „deutsche“ Marketing-Firma in den USA. Zuvor hatten wir eine deutsche Brauerei betreut, die ihr Bier in den USA vertrieb.

Wie hat sich Ihre berufliche Karriere im Anschluss weiterentwickelt, wie kam es jeweils zu den entscheidenden Karriereschritten?

Wir haben sehr hart gearbeitet und niemals aufgegeben. Dabei mussten wir uns noch selbst finden und was wir heute anbieten, war zunächst kein Teil unseres Portfolios. So hat sich unsere Firma von einer holistischen Marketing-firma mit Schwerpunkt im „Restroom Advertising“ (Werbung in WCs in Clubs, Bars und Restaurants) zu einer Online-Agentur entwickelt. Heute liegt der Fokus im Bereich Market Research & Analysis und Online-Marketing, also Web Design & Development, Suchmaschinenoptimierung (SEO), Google-Ads-Kampagnen-Management (SEM) und Geofencing. Mit Geofencing sind wir eine der ersten Agenturen, die das sogenannte Context Awareness für sich nutzt. Wir bilden virtuelle Zäune um Gebäude, Häuser, Events, Räume etc., um Smartphone-Nutzern, die sich darin aufhalten, extrem zielgruppenorientierte Werbung zu schicken. Dabei können wir auch die Daten mit Kaufverhalten und geografischen Bewegungsmustern in Verbindung bringen. Wir sehen also, was ein Kunde kauft, wo er es kauft, wo er lebt, arbeitet, zu welchem Fitnessstudio er geht etc. und können daher unsere Zielgruppen klarer definieren und targetieren.

Was machen Sie jetzt genau (bitte beschreiben Sie kurz Ihre aktuelle Tätigkeit in max. fünf Sätzen)?

Ich persönlich bin hauptsächlich im Verkauf und Projektmanagement tätig. Ich treffe Kunden, halte Vorträge, arbeite aber auch Hand in Hand mit unserem Marketing-team, das für den Research und die Projektumsetzung verantwortlich ist. Damit bin ich immer auf dem neuesten Stand und die erste Instanz des Qualitätsmanagements. Dabei geht es am Ende immer um ROI (Return of Investment) und darum, den Kunden vorzurechnen, was eine gute Marketingkampagne finanziell bedeutet. Wir möchten natürlich, dass jeder Kunde durch unsere Kampagne einen guten Profit erwirtschaftet und nicht nur seine Kosten deckt.

Wenn Sie zurückschauen: Welches waren Ihre drei wichtigsten Erfahrungen und Erkenntnisse in der Finanzbranche?

1. Ein Cashflow, mit dem man rechnen kann, ist mehr wert als einmalige hohe Profite.

2. Die Deckungsbeitragsrechnung ist mein bester Freund geworden.
3. Unternehmenserfolg bei unseren Kunden ist stark davon abhängig, wie der CEO die eigene Kostenrechnung versteht.

3 Ihre Tipps für Einsteiger

Was sind, aus Ihrer Sicht, die wichtigsten Erfolgsfaktoren für den Einstieg und den Aufstieg in dieser Branche?

Es kommt natürlich stark auf das Segment an. Die Finanzbranche ist groß. Es gibt Banken, Versicherungen und dann noch hunderte verschiedene Arten von Unternehmen, die Finanzmanagement brauchen bzw. dieses betreiben.

Ich denke, das wichtigste ist es, nicht nur die Zahlen zu verstehen, sondern auch jedes Detail des Produktes oder Services, das ein Unternehmen verkauft. Wenn man die USPs (Unique Selling Proposition – der Grund, warum Kunden ein Produkt kaufen) versteht, warum Kunden das Produkt auch bei der Konkurrenz kaufen und was die wichtigsten Bestandteile davon sind, ist man in der Lage, Geld an den richtigen Stellen einzusparen und dort, wo es gebraucht wird, zu investieren.

Der Weg zum Erfolg ist also ein ganzheitliches Verständnis vom Kundenproblem bis zur Lösung.

Welche Eigenschaften und Fähigkeiten MUSS man mitbringen, um hier Erfolg zu haben?

Die beste Eigenschaft liegt darin, wach zu bleiben. Finanzen sind mehr als nur den Taschenrechner zu verstehen. Wer motiviert bleibt, Spaß an der Materie hat und offen für neue Ideen und Methoden ist, kann alles erreichen. Dazu gehört wahrscheinlich auch ein gesundes Maß an Kreativität, die man von Finanzern ja in der Regel nicht erwartet.

Welche Empfehlungen würden Sie Berufseinsteigern für den Einstieg und Aufstieg in dieser Branche geben?

Beschäftigt euch mit dem, was im Unternehmen und um das Unternehmen herum passiert. Umso mehr ihr die Politik, die Branche, die Probleme, die Konkurrenz und Trends versteht, desto besser könnt ihr Entscheidungen mit Argumenten unterstützen und Herausforderungen relativieren.

4 Ihre Sicht auf die Branche

Wie beurteilen Sie die Zukunftsaussichten Ihres Tätigkeitsfeldes, insbesondere vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen und Trends, wie z. B. dem wachsenden Erfolg von FinTechs und/oder InsurTechs?

Wir werden immer gebraucht, egal ob in einem traditionellen Unternehmen oder einer innovativen Tech-Firma. Mit neuen Innovationen entstehen neue Möglichkeiten. Die Innovation eines anderen ist keine Bedrohung, sondern eine Herausforderung und in der Regel auch eine neue Möglichkeit, im eigenen Unternehmen Prozesse zu verbessern.

5 Selbstreflexion

Was würden Sie aus heutiger Sicht anders machen, wenn Sie noch einmal mit dem Studium beginnen könnten?

Ich hätte mir viel früher darüber Gedanken machen sollen, was meine eigentliche Passion ist und was ich genau nach dem Studium machen möchte. Egal, was es gewesen wäre, ich hätte in meinem Studium alles Gelernte auf mein Ziel reflektiert, die richtigen Fragen gestellt und damit direkt auf mein Unternehmen anwenden können.

Welchen Einfluss hat Ihr Studium an der ISM auf Ihre berufliche Karriere gehabt?

Die ISM hat mich darauf vorbereitet, auf jede Situation eine Antwort zu haben. Auch wenn ich sie nicht selber habe, habe ich ein großes Netzwerk an Leuten, die ich als meine Ressourcen nutzen kann. Ich habe keine Angst vor Herausforderungen, denn ich habe gelernt, es einfach zu tun, und mit dem, was ich durch meine jetzige Erfahrung und mein Studium gelernt habe, weiß ich, dass ich jede Hürde meistern kann. Als ISMler ist man ja auch nicht allein.

Die wichtigsten Learnings und Tipps

Die wichtigsten Learnings aus den Karriereporträts von ISM-Absolventen

Vanessa Lange

Inhaltsverzeichnis

1	Erfahrung ist ein Schlüssel zum Erfolg	198
2	Belastbarkeit und Bereitschaft, die „Extra-Meile“ zu gehen	198
3	Hard Skills: Zahlenaffinität, IT-Kenntnisse und analytische Fähigkeiten als Erfolgsfaktoren	199
4	Kein Stillstand: Branchen-Know-how und kontinuierliche Weiterbildung	200
5	Häufig unterschätzt: Persönliche und soziale Kompetenzen	201
6	Networking, Networking, Networking	202

Zusammenfassung

Die Arbeit in der Finanzwirtschaft ist erfolgversprechend und bietet die Aussicht auf eine erfolgreiche berufliche Karriere. Doch sie stellt auch hohe Anforderungen an Mitarbeiter und Berufseinsteiger. Welche Kompetenzen führen zum Erfolg? Welche Hard Skills und welche Soft Skills werden benötigt? Welche Rolle spielt dabei das eigene persönliche Netzwerk, vor allem im Kontext der eigenen langfristigen Karriereplanung? Diese Fragen sollen auf Basis der Ausführungen der vorangehenden Kapitel in Form der wichtigsten Learnings zusammengefasst und Studieninteressierten sowie Berufseinsteigern eine grobe Orientierung bei der Beantwortung ihrer dringlichsten Fragen geben.

V. Lange (✉)

International School of Management, Dortmund, Deutschland

E-Mail: vanessa.lange@ism.de

1 Erfahrung ist ein Schlüssel zum Erfolg

Praktika und Auslandsaufenthalte dienen nicht nur dazu, die eigenen Präferenzen im Hinblick auf die Identifizierung einer geeigneten beruflichen Tätigkeit herauszufinden, sondern bilden gleichzeitig die Grundlage für einen erfolgreichen Berufseinstieg in der Finanzbranche.

Arbeitgeber nehmen es positiv wahr, wenn ein Bewerber bereits erste praktische Erfahrung im jeweiligen Fachbereich gesammelt hat und diese im Unternehmen einsetzen kann. Praktika im Bereich Corporate Finance, in der Wirtschaftsprüfung oder im Controlling helfen Studierenden und Absolventen, das Arbeitsumfeld zu verstehen und schulen gleichzeitig deren methodische Kompetenzen. Gleichzeitig werden das Priorisieren von Aufgaben sowie effizientes Zeitmanagement trainiert, welches den Berufseinstieg nicht nur erleichtert, sondern dabei hilft, den nicht immer einfachen Schritt vom Studium in den Arbeitsalltag erfolgreich zu bewältigen.

Auslandsaufenthalte z. B. in Form eines Auslandssemesters und/oder eines Auslandspraktikums fördern die Selbständigkeit und die interkulturelle Kompetenz – in einer vernetzten Welt eine heute unabdingbare Fähigkeit.

2 Belastbarkeit und Bereitschaft, die „Extra-Meile“ zu gehen

In nahezu jedem Beruf wird viel gefordert, wenn man erfolgreich sein möchte: Fachliche Kompetenz, Einsatzbereitschaft, Ehrgeiz, Effizienz, Belastbarkeit – so auch in der Finanzbranche, wenn nicht sogar noch ein Quäntchen mehr als in anderen Arbeitsumfeldern.

Absolventen müssen sich darüber im Klaren sein, dass mit einer Tätigkeit in der Finanzbranche zwar vergleichsweise hohe Gehälter, aber gleichzeitig auch eine geringere Work-Life-Balance verbunden sind.

Wer Erfolg haben will, sollte immer gut vorbereitet sein, dauerhaft gute Leistung zeigen und auch bereit sein, länger als andere im Büro zu bleiben. Dies ist die sogenannte „Time to shine“ – Das sind die Momente, in denen man sich beweisen kann. Und damit sollte man sich nicht zufriedengeben, sondern permanent nach einer neuen Aufgabe und weiteren Herausforderungen im Job suchen. Dies öffnet Wege und Türen im eigenen Unternehmen, denn Fleiß und

gute Arbeitsqualität werden gerne honoriert in Form von Beförderungen und/oder mehr Verantwortung.

Voraussetzung ist dafür jedoch der Spaß an der Arbeit und die damit verbundene Eigenmotivation, diese Extra-Meile zu gehen. Nur, wer Spaß an der Arbeit hat, ist fähig, gute Leistungen zu zeigen und den eigenen Ansprüchen sowie denen des Arbeitgebers gerecht zu werden. Dies gilt nicht nur für eine Karriere in der Finanzbranche, sondern ist auch auf viele andere Aktivitäten übertragbar. Spezifisch für den Erfolg innerhalb dieses Arbeitsumfeldes ist aber der Spaß am Umgang mit Zahlen und Lernen und analytischen Tätigkeiten – siehe auch (?) Kap. „Finanzstandort Deutschland – Berufsperspektiven in der Finanzwirtschaft“.

3 **Hard Skills: Zahlenaffinität, IT-Kenntnisse und analytische Fähigkeiten als Erfolgsfaktoren**

Neben Motivation, Leistungsbereitschaft und Belastbarkeit sind fundierte Kenntnisse des jeweiligen Aufgabenbereichs, mathematisches Grundverständnis, analytische Fähigkeiten sowie eine gründliche und genaue Arbeitsweise für die Arbeit in der Finanzwirtschaft unabdingbar.

Das Kerngeschäft von Analysten, Controllern, Investmentmanagern oder M&A-Spezialisten hat immer mit Berechnungen, Analysen und Interpretation von Kennzahlen zu tun. Berufseinsteiger sollten somit ein gewisses Maß an **Zahlenaffinität** und ein **Verständnis der Zusammenhänge** der Zahlen untereinander mitbringen. Häufig zeigen sich diese Affinität und die Fähigkeit zum Umgang mit Zahlen schon während der Schulzeit. Dies gilt es, weiter zu entwickeln und auszubauen.

Eng damit verzahnt sind auch analytische Fähigkeiten, der Blick fürs Detail und ein Verständnis für komplexe Zusammenhänge. So kommt es nicht selten vor, dass sogenannte Key Performance Indicators (KPIs) berechnet, ausgewertet, und auf dieser Basis wirtschaftliche Handlungsempfehlungen für Unternehmen erarbeitet werden müssen – mathematische Kenntnisse sowie systematisches, analytisches Denken sind demnach eng miteinander verzahnt und bilden die Basis einer erfolgreichen Tätigkeit innerhalb der Finanzwirtschaft. Denn der Erfolg eines Unternehmens ist abhängig von verschiedenen KPIs, und somit auch von den Personen, die diese ermitteln und analysieren.

Auch der Megatrend „Digitalisierung“ stellt Unternehmen und Berufseinsteiger vor neue Herausforderungen: Nicht nur analytische und mathematische

Fähigkeiten sind gefragt, sondern ebenso ein gewisses Maß an IT-technischen Kenntnissen. Deswegen ist es empfehlenswert, bereits im Studium einen IT-technischen Bezug herzustellen, oder eine Programmiersprache, wie z. B. SQL, Python oder VBA zu erlernen.

4 Kein Stillstand: Branchen-Know-how und kontinuierliche Weiterbildung

Auch wenn Zahlenverständnis und analytische Fähigkeiten den Grundstein einer beruflichen Karriere in der Finanzwirtschaft bilden, so reichen sie dennoch nicht aus, um langfristig erfolgreich zu sein: Fachkompetenz und eine damit verbundene Lernbereitschaft bilden ein weiteres Fundament, um sich am Bewerbermarkt zu differenzieren. Vor allem Berufseinsteiger sollten sich schnell entsprechendes Fachwissen aneignen und sich mit der Branche und dem Markt auseinandersetzen. Doch das Lernen hört nicht auf: In einem dynamischen Umfeld wie in der Finanzbranche spielen Weiterbildung und Fachexpertise, die mit der Zeit geht, eine elementare Rolle. Wer wissbegierig bleibt, eignet sich auf Dauer ein breites und tiefes Wissen des Marktes, der Produkte und Services an, die man verkauft bzw. analysiert. Auch die Bedeutung von soliden Grundlagen in anderen Bereichen darf nicht unterschätzt werden. Politische, technische und gesellschaftliche Trends wirken sich auf unternehmerischen Erfolg aus und haben somit einen großen Einfluss auf die eigenen beruflichen Tätigkeiten. Sofern man hierüber informiert ist, können zudem eigene Karriereentscheidungen zukunftsorientiert angepasst und geplant werden.

Kritik gehört ebenfalls zum Lernprozess dazu: Konstruktive Kritik ist eines der wichtigsten Instrumente für kontinuierliche Verbesserung, sowohl fachlich als auch methodisch. Kritik an der eigenen Arbeit ist auf den ersten Blick nicht angenehm, aber sie hilft, sich selbst zu verbessern und die eigenen Kompetenzen weiterzuentwickeln.

Der schnelle Wandel innerhalb der Finanzbranche erfordert Flexibilität: Künstliche Intelligenz, neue Vertriebsformen für Finanzprodukte, neue Kommunikationswege und innovative Technologien sind nur einige der Faktoren, die den Markt bewegen. Umso wichtiger ist es, Veränderungsbereitschaft zu zeigen, wissbegierig und offen zu sein und neue Aufgaben bzw. Aufgabenfelder als Karriere-Booster zu betrachten.

Oft ist es auch ratsam, Probleme aus verschiedenen Blickwinkeln zu betrachten, denn es gibt nicht immer nur DIE eine Lösung, sondern viele verschiedene Wege führen zum Ziel. Deswegen sind der Austausch und die regelmäßige Kommunikation mit Mitarbeitern und Kollegen innerhalb und außerhalb des Unternehmens wichtig, um diese Blickwinkel zu erfahren und verschiedene Lösungswege abzuwägen. Wer sich immer nur auf sich selbst verlässt, läuft Gefahr, betriebsblind zu werden und neue, innovative Ansätze außer Acht zu lassen.

Bei vielen Großunternehmen gehört während der Einarbeitung weiterhin die Zuweisung eines erfahrenen Kollegen, eines sogenannten Mentors dazu. Mentoring ist heute ein erprobtes und wirkungsvolles Instrument der gezielten Nachwuchsförderung und Führungskräfteentwicklung, welches der individuellen Begleitung und Weiterentwicklung des beruflichen Weges dient. Sollte das Unternehmen keinen Mentor zur Verfügung stellen, so ist es empfehlenswert, sich über ein bestehendes Mentoring-Programm z. B. an der eigenen Hochschule zu informieren und dieses zu nutzen. Berufserfahrene können wichtige Erfahrungen mitteilen und Empfehlungen zu Fragen im Hinblick auf die ersten Monate im Beruf geben. Hierbei gilt stets, dass reflektierte Fragen gestellt werden, die im Kontext zum eigenen beruflichen Umfeld und den Aufgaben stehen. Mentoren können in ihrer Rolle als individueller Karriere-Coach hilfreiche Tipps zu den Themen Zeitmanagement, Zielfindung oder auch zu fachlichen Themen geben.

5 Häufig unterschätzt: Persönliche und soziale Kompetenzen

Interkulturelle Kompetenz, Verhandlungsführung, Integrität, Einfühlungsvermögen, offene Kommunikation, Zeitmanagement, transparente Arbeitsweise und Verantwortungsbewusstsein sind nur einige der häufig unterschätzten Soft Skills, die von Berufseinsteigern und Berufserfahrenen gefordert werden. Einige dieser Fähigkeiten können bereits im Rahmen von Kursen an der eigenen Hochschule erworben werden. Auch Projektarbeiten oder Case Studies bilden eine hervorragende Möglichkeit, um fachliches Know-how mit den genannten Soft Skills zu verknüpfen: Dabei ist es wichtig, im Team zu arbeiten und Erfolge mit anderen zu teilen – denn Teamleistungen sind wertvoll, sowohl inhaltlich als auch in sozialer Hinsicht.

Jeder Mensch ist anders, deswegen sollte man sich selbst, ungeachtet der Anforderungen, die an einen gestellt werden, stets treu und damit authentisch bleiben. Denn nur so erhält man sich auch die eigene Zufriedenheit.

Die Fähigkeit, auch mal „Nein“ zu sagen und Aufgaben zu delegieren, erlernt man erst innerhalb der ersten Jahre im Berufsleben. Häufig hat man Skrupel, Arbeitsaufgaben an andere Personen abzugeben. Doch nur wer Aufgaben abgeben kann, erhält weitere Verantwortungsbereiche dazu und wächst an neuen Herausforderungen.

Kreativität und die Bereitschaft, auch mal unkonventionell „outside the box“ zu denken, sollte in einem zahlenorientierten Umfeld, bei dem es sehr auf Genauigkeit ankommt, nicht zu kurz kommen.

6 Networking, Networking, Networking

Ein funktionierendes Netzwerk kann für viele berufliche Karrieren den Unterschied machen. Wer denkt, dies sei in der Finanzbranche anders ist, liegt falsch. Kontakte auf jeder Ebene können Gelegenheiten schaffen und den entscheidenden Unterschied machen. Der Aufbau eines Netzwerks kann durch verschiedene Maßnahmen geschehen: Sei es auf Finanzmessen, Recruitingmessen, Innovationsmeetings oder beim Mittagessen „mit den richtigen Leuten“. Zentral ist dabei der nachhaltige Aufbau des eigenen „Business-Netzwerks“, welches eng mit der Pflege zwischenmenschlicher Beziehungen zusammenhängt. Beförderungen richten sich zwar nach messbarer Performance und Leistungen, die innerhalb der Tätigkeit erbracht werden, aber auch der Umgang mit anderen Menschen ist dabei nicht zu vernachlässigen. Deswegen spielt auch das Networking innerhalb des Unternehmens in der eigenen Abteilung sowie mit Kollegen aus anderen Bereichen eine entscheidende Rolle.

Ein Netzwerk entsteht nicht von selbst: Hierfür muss viel Zeit investiert werden, um Förderer zu gewinnen. Soziale Kompetenz, Offenheit und Empathie sind dabei von Vorteil und legen die Basis für eine kooperative und langfristige Zusammenarbeit mit Geschäftspartnern.

Der persönliche Kontakt ist unersetzbar und bildet auch innerhalb der Finanzbranche eine wichtige Komponente einer erfolgreichen Karriere. Wie Jörn Herseth (vgl. Kap. „Stillstand ist Rückschritt – immer den nächsten Schritt im Blick!“) in seinem Interview betont: „Ich glaub, ich kenn‘ da einen“.

Die Abb. 1 fasst die wichtigsten Learnings aus den Interviews des vorliegenden Sammelbandes noch einmal zusammen:

KARRIERE IN DER FINANZBRANCHE: DIE WICHTIGSTEN LEARNINGS	
PRAXISERFAHRUNG Praktika absolvieren Auslandsaufenthalte wahrnehmen Methodische Kompetenzen und Zeitmanagement erlernen 	BELASTBARKEIT bereit sein, die "Extra-Meile" zu gehen neue Herausforderungen suchen gut vorbereitet sein dauerhaft gute Leistung zeigen Spaß an der Arbeit haben 
ZAHLEN- & IT-AFFINITÄT KPIs berechnen IT-Kenntnisse aneignen komplexe Zusammenhänge verstehen Aufgaben sinnvoll strukturieren Aufgaben mit Detailorientierung erledigen Lösungen hinterfragen 	BRANCHEN-KNOW-HOW UND WEITERBILDUNG Wissen zu angrenzenden Themen aufbauen Kritik annehmen und nutzen Wissbegierig und offen sein einen Mentor suchen 
PERSÖNLICHE UND SOZIALE KOMPETENZEN Soft Skill Kurse belegen auch mal "Nein" sagen Erfolge teilen "Outside the Box" denken 	NETWORKING Business-Netzwerk aufbauen aus Mitarbeitern, Kunden etc. Persönliche Kontakte pflegen mit den "richtigen" Personen netzwerken 

Abb. 1 Die wichtigsten Learnings. (Eigene Darstellung)



Vanessa Lange, geb. Wirtz (*1989), Deputy Head of Career Center an der ISM, studierte Tourism- & Eventmanagement an der International School of Management. Nach ihrem Abschluss sammelte sie praktische Erfahrung als Account Manager bei der Hays AG, bevor sie als Geschäftsführungsassistentin an die ISM zurückkehrte und gleichzeitig ihr berufsbegleitendes Masterstudium dort absolvierte. In ihrer derzeitigen Funktion betreut sie schwerpunktmäßig das Alumni Management der ISM und beschäftigt sich eingehend mit verschiedensten Karrierewegen von Absolventen.

Das Angebot der ISM im Finance-Bereich

Die Finance Studiengänge der ISM: Zielsetzung, Internationalität, Profil, Praxisbezug und Inhalte

Ernst Fahling

Inhaltsverzeichnis

1	Zielsetzung	208
2	Internationalität	210
3	Profil	210
4	Praxisbezug	211
5	Fazit	216
	Literatur	218

Zusammenfassung

Deutschland zählt zu den wirtschaftsstärksten Volkswirtschaften in der Welt. Dieser hohe Stellenwert wird durch leistungsstarke Industrie-, Handel- und Dienstleistungsbranchen geschaffen und bedingt spiegelbildlich eine fachlich kompetente Finanzwirtschaft, die wiederum auf eine hochwertige finanzwirtschaftliche Ausbildung aufbaut. Vor diesem Hintergrund ist das Finance Studium an der ISM entwickelt worden. Es ist anwendungsorientiert, mit einem starken Praxis- und Internationalitätsbezug versehen und wird ergänzt um viele Elemente der Persönlichkeitsentwicklung und der Vermittlung von Führungskompetenzen. Die bisherigen kontinuierlich ansteigenden Studentenzahlen in den Finance-Studiengängen der ISM untermauern nachhaltig die Richtigkeit dieser Ausbildungsstrategie.

E. Fahling (✉)
Frankfurt am Main, Deutschland
E-Mail: ernst.fahling@ism.de

1 Zielsetzung

Der realwirtschaftliche Hintergrund der Finance-Studiengänge ist die Globalisierung auf allen wirtschaftlichen, politischen und gesellschaftlichen Ebenen, die spiegelbildlich eine Internationalisierung, Dynamisierung und Spezialisierung der Finanzmärkte und Finanzinstrumente beinhaltet. Diese globalen Trendlinien bedingen die Entwicklung entsprechender Finanzinstitutionen, die in der Lage sind, auf diese Herausforderungen institutionell, instrumentell und personell angemessen zu reagieren.

Es wachsen exponentiell die Volumina der weltweit kontrahierten Transaktionen und die Komplexität der eingesetzten Finanzinstrumente. Daraus ergeben sich Risiken, die ihrerseits ein Instrumentarium zur Überwachung, Steuerung und des Managements der globalen Finanzrisiken bedingen.

Neben der Globalisierung entstehen weitere Finanzherausforderungen aufgrund demografischer Entwicklungen in den Industrieländern und der Notwendigkeit einer fairen Arbeits-, Kapital- und Güterverteilung zwischen Industrie-, Schwellen- und Entwicklungsländern.

Diese generellen Trendlinien erhöhen signifikant die Anforderungen an die Kapitalmärkte, und hier insbesondere an die Finanzressourcen zur Refinanzierung der global steigenden Investitionserfordernisse. Die geringe Eigenkapitalausstattung vieler Unternehmen, insbesondere in Deutschland, sowie die hohen Investitionen für neue Produkte, Märkte und Forschung erfordern neue, kreative und kostengünstige Instrumente zur Kapitalbeschaffung, und dieses im weltwirtschaftlichen Maßstab.

Zugleich wächst mit hohen Zuwachsraten das Anlagevermögen, das bei dem Bestreben nach hoher Verzinsung international fokussiert ist und neue Anlageformen und Instrumente erwartet, um das Anlagerisiko zu diversifizieren und zu kontrollieren. Komplementär dazu entstehen Finanzterminmärkte, die die Komplexität des Finanzgeschehens weiter erhöhen und sowohl risikobegrenzend als auch risikoe erhöhend wirken können.

Dieses Konglomerat an Märkten und Instrumenten erfordert wiederum eine entsprechende IT- und Kommunikationsunterstützung, damit das hohe Volumen der täglichen Finanztransaktionen durchgeführt, kontrolliert und bewertet werden kann.

Diese weltweite Interdependenz der Finanzmärkte, Finanzinstitutionen und Finanzinstrumente bedingt unmittelbar eine hohe Professionalität der in diesem Finanzsystem arbeitenden und dieses System weiterentwickelnden Personen.

Vor diesem Hintergrund sind die Finance-Studiengänge an der ISM konzipiert worden, die zum einen eine qualitativ hochwertige Ausbildung in allen Segmenten des Finanzsystems garantieren, zum anderen eine enge Verzahnung und Verbindung zu den komplementären Wissenschaftsfeldern „Law“, „Accounting und Controlling“ beinhalten.

Insofern orientiert sich der Studiengang an angelsächsischen Traditionen, die eine fundierte Finanzausbildung mit Elementen aus den o.g. Studienbereichen und das klassische Investmentbanking – eine Domäne angelsächsisch geprägter Finanzinstitutionen – als praktisches Berufsfeld zum Vorbild haben.

Innerhalb dieses Rahmens werden folgende Ziele in den Finance-Studiengängen verfolgt: Es sollen die erforderlichen Fähigkeiten, Kenntnisse und persönlichen Kompetenzen des Studierenden so vermittelt und entwickelt werden, dass ein zügiger Berufseinstieg und eine erfolgreiche Berufsentwicklung im Finanzsektor gewährleistet werden. Dabei wird großer Wert auf die Vermittlung der notwendigen Kompetenzen zur selbstständigen Weiterbildung gelegt.

Es sollen fächerübergreifend Studieninhalte vermittelt, die Interdependenz zwischen Finanz-, Bewertungs- und Rechtsfragen wissenschaftlich praktiziert, über Gruppen- und Projektarbeiten die Teamfähigkeit gesteigert und mit dem Auslandsaufenthalt die interkulturelle Kompetenz erhöht werden.

Die Finance-Studiengänge sind auf die Abdeckung des hohen Bedarfs an qualitativ hervorragend ausgebildeten Nachwuchskräften bei Banken, Versicherungen, Wertpapierhandelshäusern, Kapitalanlagegesellschaften, Vermögensverwaltern, Wirtschaftsprüfungsgesellschaften, Industrie- und Handelsunternehmen, Consultinggesellschaften, FinTech-Firmen, Private Equity Gesellschaften sowie Verbänden ausgerichtet. Ein erfolgreicher Abschluss der Studiengänge gewährleistet die hohe Chance auf einen direkten Berufseinstieg in den vorgenannten Finanzbranchen mit unmittelbarer Anwendung und Umsetzung der erlernten Kenntnisse und Befähigungen.

Zusammenfassend bereiten die Finance-Studiengänge angehende Führungskräfte in national und international tätigen Unternehmen durch eine umfassende theoretische und anwendungsorientierte Ausbildung in allen finanzwirtschaftlichen Bereichen gezielt darauf vor, verantwortungsvolle leitende Tätigkeiten in einem multikulturellen Umfeld wahrzunehmen. Zur Kompetenzerweiterung sind in die finanzwirtschaftliche Ausbildung Fächer zur Persönlichkeitsentwicklung integriert und zudem durch eine hohe Praxisorientierung gekennzeichnet.

2 Internationalität

An diesen Standard knüpfen auch die Finance-Studiengänge an. Der Masterstudiengang beinhaltet im dritten Semester ein verpflichtendes Auslandssemester. Im Bachelor ist das verpflichtende Auslandssemester im vierten Semester vorgesehen.

Inhaltlich zieht sich die internationale Ausrichtung des Finance-Programms durch das gesamte Curriculum: So ist der inhaltliche Fokus auf die internationalen Geld-, Devisen- und Kapitalmärkte gerichtet. Diese Märkte sind global ausgerichtet. Die Basis dieser Märkte sind die global aufgestellten Finanzintermediäre sowie die Börsen. Die internationale Finanzstruktur verlangt eine internationale Ausrichtung in der Vermittlung der Lehrinhalte.

Diese erfolgt beispielsweise in den verschiedensten Finance-Modulen sowie im Operational Management und in den Lehrveranstaltungen zum Rating.

Aufgrund dieser internationalen Ausrichtung des Studiums eröffnen sich den Studierenden hervorragende berufliche Perspektiven in der internationalen Finanzbranche.

3 Profil

Neben der hervorragenden institutionellen Positionierung zeichnet sich das Finance Studium durch folgende Positionierung im Bildungsmarkt aus:

- durch ein breites Curriculum an Finanzfächern mit Vermittlung von Grundlagen- und Vertiefungswissen,
- durch eine enge Verzahnung mit Fächern, die spezifische Methodenkompetenz vermitteln,
- durch ein Curriculum, das auch Fächer integriert, die eng mit dem Finanzsektor verbunden sind (wie z. B. Commodity Portfolio Management und Real Estate Management)
- durch Vermittlung von „Leadership Skills“,
- durch Integration von betriebswirtschaftlichen Lehrinhalten,
- durch verpflichtende Absolvierung von Praktika (In- oder Ausland) mit finanzspezifischem Schwerpunkt,
- durch ein einsemestriges Auslandsstudium, ggf. auch ein Double Degree Programm im M.Sc. Finance

- durch die Erstellung einer Thesis, die wissenschaftliche Methodik mit hoher Anwendungsorientierung verbindet,
- durch die intensive Betreuung der Studierenden durch Verwaltung und Dozentenschaft

4 Praxisbezug

Die Finanzbranche zählt mit einem Wertschöpfungsanteil von ca. 4 % nach dem Bausektor, der Automobilbranche, dem Maschinenbau, dem Handel und Verkehr sowie der Consultingbranche zu den wesentlichen Wirtschaftszweigen und sichert in Deutschland mehr als 0,7 Mio. Arbeitsplätze allein in der Kreditwirtschaft. Betrachtet man den Finanzdienstleistungssektor insgesamt mit Berücksichtigung Finanzen, Versicherungen und Immobilien, so sind es ca. 5 Mio. Arbeitsplätze; dies entspricht mehr als 10 % aller Beschäftigten. Die Bruttowertschöpfung des Finanzsektors in Deutschland beträgt über € 110 Mrd. (vgl. Abb. 1).

Aufgrund der zunehmenden Globalisierung, der steigenden Handelsvolumina sowie der weiteren Zunahme des Angebots an Finanzdienstleistungen ist zu

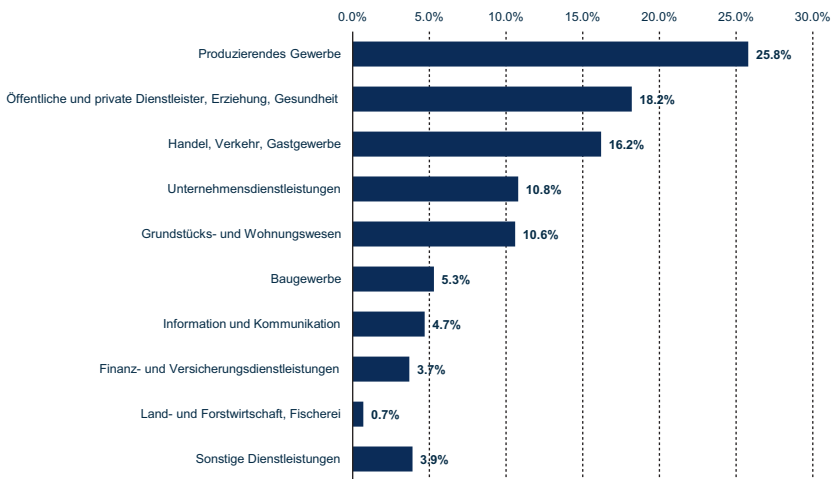


Abb. 1 Verteilung der Bruttowertschöpfung in Deutschland nach Wirtschaftszweigen, 2018. (Quelle: Statistisches Bundesamt, Statista [2019](#))

erwarten, dass die Finanzbranche personell weiter signifikant wachsen wird. Vor diesem Hintergrund nimmt der Bedarf der Wirtschaft an Hochschulabsolventen mit einem wirtschaftswissenschaftlichen Abschluss einen Spitzenplatz ein (vgl. Abb. 2). Dies dokumentiert die Zahl der Studierenden von über 1 Mio. in den Wirtschafts-, Rechts- und Sozialwissenschaften.

Im Finanzsektor Deutschland gibt es trotz der Finanzkrise eine unverändert hohe Nachfrage nach Absolventen eines Finanzstudiengangs. Hinzu kommt, dass nur wenige Hochschulen in Deutschland internationale Finanzstudiengänge anbieten.

Ein Berufseinstieg ist nicht nur im Banken- und Versicherungssektor möglich, sondern auch im gesamten Spektrum der Finanzbranche (siehe dazu den Unterpunkt zur Zielsetzung). Es werden Finanzexperten ausgebildet, die in ihrem Studium sowohl die relevanten Finanzkenntnisse als auch das betriebswirtschaftliche Wissen erwerben, um Management-Aufgaben in der Finanzwirtschaft zu übernehmen; daher die Bezeichnung „Finance“ für die Studiengänge.

Die Übernahme dieser Leitungsaufgaben erfordert fachlich-analytische Expertise in diversen Unternehmensbereichen sowie eine analytisch-quantitative Methodenkompetenz, die die Absolventen nachhaltig dazu befähigen soll, den hohen analytischen Herausforderungen im Berufsleben begegnen zu können.

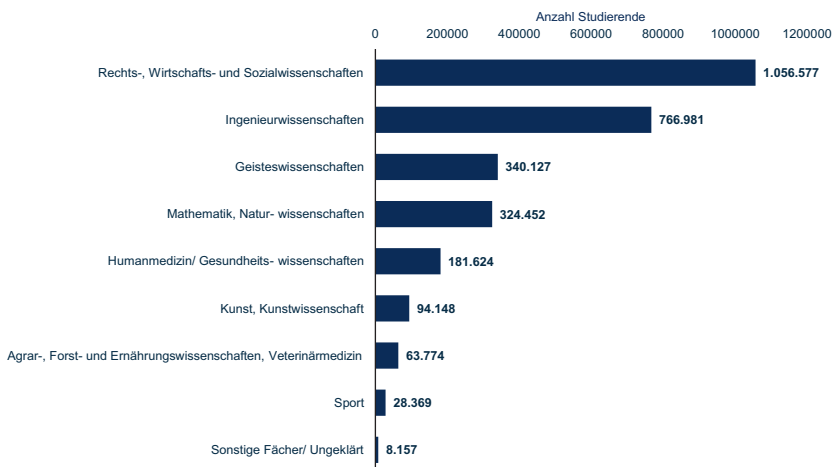


Abb. 2 Anzahl der Studierenden in Deutschland nach Fächergruppen 2018/2019. (Quelle: Statistisches Bundesamt, Statista 2019)

Um diesem Ziel zu entsprechen, ist das Finance Studium im Schwerpunkt analytisch-mathematisch ausgerichtet. Dies begründen auch die Abschlussbezeichnungen „Bachelor of Science“ und „Master of Science“, da zum Erreichen der gewünschten Qualifikationen in hohem Maße quantitative finanz- und betriebswirtschaftliche Methoden zum Einsatz kommen. Dies liegt in der Natur der Finanzressorts begründet, die charakterisiert sind durch:

- Starke Fokussierung auf die internationalen Geld-, Devisen-, Termin- und Kapitalmärkte,
- Konzentration auf Kosten-, Ertrags- und Ergebnisentwicklungen,
- Kalkulation von Kennziffern und Analysen jeglicher Art,
- Strukturierung, Realisierung und Kontrolle von Finanztransaktionen, die eine hohe analytische Kompetenz erfordern,
- Management und Steuerung der operativen und finanziellen Risiken, die quantifiziert und laufend kontrolliert und gesteuert werden müssen

Die Finanzbranche ist gekennzeichnet durch eine sehr hohe Affinität zu numerischen Daten, Auswertungen, Analysen, Prognoseentwicklungen, Planungen, Optimierungen von Kapitalallokationen und Kapitalinvestitionen. Diese Faktoren erfordern fundierte Kenntnisse der Wirkungsweise der Geld-, Devisen-, Termin- und Kapitalmärkte einschließlich der Immobilien- und Rohstoffmärkte sowie eine solide Beherrschung entsprechender mathematisch-statistischer Verfahren und Instrumente, die in dieser Branche und in deren Umfeld zur Anwendung kommen.

Im Studium wird ein Gleichgewicht zwischen Theorie und Praxisorientierung angestrebt. Während im ersten Semester im Masterstudium eher die theoretische Grundlagenvermittlung im Vordergrund steht (z. B. im Modul „Financial Theory“), dominiert im zweiten Semester die Anwendungsorientierung (z. B. in den Modulen „Financial Engineering“ und „Operational Management“).

Durch Vorlesungen, Fallstudien, Exkursionen sowie die Abschlussarbeit wird den Studierenden ein fundierter Überblick über alle Managementbereiche im Finanzsektor vermittelt. Gruppen- und Projektarbeiten motivieren die Teilnehmer, ihre Team- und Leistungsfähigkeit zu erweitern und dadurch Führungskompetenzen zu entwickeln. Die für eine Fachhochschule übliche „anwendungsorientierte Forschung“ erweist sich als wichtige Schnittstelle zur dauerhaften Sicherung der Integration von Theorie und Praxis. Darüber hinaus dient das verpflichtende Praktikum u. a. dazu, den Studierenden die praktische Umsetzung des Erlernten zu erfahren.

Um die Anwendungsorientierung des Studiengangs auch in der Abschlussarbeit zu dokumentieren, ist es möglich, die Thesis in Kooperation mit einem Finanzunternehmen oder einer anderen entsprechenden Institution durchzuführen.

Im Dozententeam lehren neben den festangestellten Hochschullehrern der ISM auch promovierte Dozenten aus der Praxis und ausgewiesene Experten mit Lehrerfahrung. Dadurch wird die Grundlage für einen institutionalisierten Praxis-transfer gelegt. Darüber hinaus wird die direkte Verbindung zur Praxis mit einem engen Netzwerk für Praktika, Abschlussarbeiten sowie für den Berufseinstieg unterstützt. Zudem müssen alle hauptberuflichen Professoren eine längere Zeit beruflicher Praxiserfahrung vorweisen können.

Das Curriculum ist also in seiner Struktur, seinen Inhalten und seiner Didaktik auf die Bedürfnisse der Praxis abgestimmt. Es werden die Instrumente des Managements vermittelt und auf die Finanzbranche angewendet. Ergänzend dazu soll die enge Vernetzung zur Praxis den Übergang in ein erfolgreiches Berufsleben nachhaltig unterstützen.

An der ISM werden Finanzexperten ausgebildet, die sowohl die relevanten Finanzkenntnisse als auch das betriebswirtschaftliche Wissen erwerben, um Management-Aufgaben in der Finanzwirtschaft zu übernehmen. Neben breiter Finanzausbildung in vielen Bereichen der Finanzwirtschaft, Internationalität und Praxisorientierung ist der starke Fokus auf Personal Skills inhaltliches Alleinstellungsmerkmal des Studiengangs.

Das eingehende Studium der für den Geschäftserfolg im Finanzsektor wichtigen Methoden und Konzepte ist ein wesentliches Merkmal des Studiengangs. Dadurch bringen die Absolventen die Voraussetzungen für Managementpositionen im Finanzsektor mit. Die Studierenden qualifizieren sich für konzeptionelle und strategische Tätigkeiten sowie für leitende operative Funktionen in Unternehmen der Finanzbranche. Sie sind breit einsetzbar in Strategie, Planung, Finanzproduktentwicklung, Vermögensverwaltung, Consulting, Treasury, Marketing, Wirtschaftsprüfung, Accounting oder Controlling.

Das Curriculum orientiert sich an den für Manager der Finanzwirtschaft essenziellen Kompetenzfeldern:

- Unternehmerische Kompetenz in der Finanzbranche,
- Konkretes Wissen in Bezug auf Finanzmärkte, Finanzinstrumente sowie der Finanzprodukte,

- Expertise in unterschiedlichen Kulturkreisen und interkulturelle Kommunikationsfähigkeit,
- Kenntnisse internationaler Märkte sowie juristischer sowie wirtschafts- und finanzpolitischer Rahmenbedingungen,
- Vertrautheit mit Entwicklungen im Bereich der Nachhaltigkeit sowie des Risikomanagements.

Es ist unterteilt in vier Abschnitte.

1. Grundlagen

Mit Studienbeginn werden den Studierenden die Grundlagen und Charakteristika der Finanzbranche vermittelt. Dazu findet der Transfer analytisch-mathematischer Konzepte und Methoden auf die Finanzwirtschaft statt.

Zudem werden die theoretischen Grundlagen zum Verständnis der Finanzmärkte, der Marktpreise sowie der Finanzproduktentwicklung gelegt. Ergänzt werden diese Module im Masterstudium durch das Pflichtmodul „Accounting, Taxation, Law“, in dem die Grundlagen zum Verständnis der internationalen Rechnungslegung, der internationalen Besteuerung und des Wirtschaftsprivatrechts vermittelt werden.

2. Funktionale Spezialisierung

Im weiteren Verlauf des Studiums wird das erworbene Wissen vertieft und z. B. auf Finanzproduktentwicklung, auf die Rohstoff-, die Immobilienbranche sowie auf das Risikomanagement übertragen.

Daneben ist im Masterstudium eine Spezialisierung auf Accounting- oder Controlling-Fragestellungen entsprechend der Interessen der Studierenden vorgesehen.

3. Auslandssemester

Den Studierenden stehen nach dem Grundlagenstudium Methoden und Kenntnisse zur Verfügung, die im Rahmen eines Auslandssemesters an einer renommierten Partnerhochschule der ISM geschärft und den Neigungen der Studierenden sowie der gewünschten beruflichen Orientierung entsprechend weiter vertieft werden.

Die Auslandsstudienaufenthalte der Studierenden sind formal durch die Learning Agreements in das Curriculum eingebettet, deren Inhalte nach Absprache zwischen Partnerhochschule, dem Leiter des Studiengangs, International Office

und dem Studenten festgelegt werden. Bei der Auswahl der Partnerhochschule wird die fachliche Eignung geprüft und darauf aufbauend das Learning Agreement verfasst. Begleitet wird der Prozess durch regelmäßige Informationsveranstaltungen und individuelle Beratung des International Office. Letztendlich hat der Leiter des Studiengangs die Kontrolle über die inhaltliche Integration der gewählten Veranstaltungen.

4. Abschlussarbeit-Thesis

Die Abschlussphase des Studiums ist dem Anfertigen der Abschlussarbeit gewidmet. Hierbei soll der Student nachweisen, dass er über sehr breite, wissenschaftlich fundierte Kenntnisse verfügt, Querverbindungen zu benachbarten Fachthemen herstellen und Aufgaben systematisch analysieren und methodisch lösen kann.

Die Praxisorientierung der Lehrveranstaltungen konkretisiert sich insbesondere in dem intensiven Einsatz von Fallstudien (Case Studies), die alternierend mit anderen Lehrformen (z. B. Lehrgesprächen, Übungen) verwendet werden. Aufbau und Inhalte jedes einzelnen Moduls werden in den Modulbeschreibungen transparent gemacht.

5. Praxisphasen

Mit verpflichtenden Praxisphasen in Unternehmen im In- bzw. Ausland erwerben die Studierenden berufspraktische Kenntnisse und erhalten die Gelegenheit, das Wissen der ersten Studienphasen anzuwenden.

5 Fazit

Zusammenfassend betrachtet, ist das Finance-Studium anwendungsorientiert ausgerichtet, mit einem starken Praxis- und Internationalitätsbezug versehen, ergänzt um viele Elemente der Persönlichkeitsentwicklung und der Vermittlung von Leadership Skills.

Die Zahl der Studierenden ist kontinuierlich angestiegen, dabei ist der Anteil der ausländischen Studenten überproportional gewachsen. Dieser Anteil liegt im Masterstudiengang bei über 50 %. Dies ist eine gute Indikation dafür, dass unsere Absolventen zunehmend in international aufgestellten Teams arbeiten und sich in diesem Umfeld bewähren möchten. Die ISM ist davon überzeugt, dass ihr Finance-Curriculum mit all seinen Facetten die Finance-Absolventen bestens auf

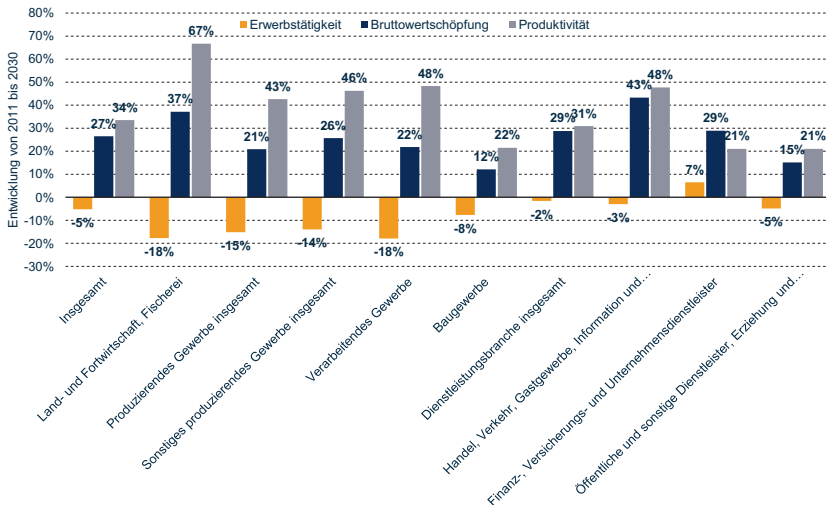


Abb. 3 Prognose zur Entwicklung von Erwerbstätigkeit, Bruttowertschöpfung, Produktivität. (Quelle: Oxford Economics, HWWI, Statista 2011)

die zukünftigen Anforderungen vorbereitet und somit den Weg für eine erfolgreiche berufliche Karriere in der Finanzwirtschaft ebnet.

Die vorangehenden Lebensläufe sowie die vielen Treffen, Begegnungen und Veranstaltungen im Rahmen des Alumni Netzwerks unterstützen diese Aussagen.

Abschließend sei auf Abb. 3 zur Prognose zur Entwicklung von Erwerbstätigkeit, Bruttowertschöpfung und Produktivität in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen im Zeitraum der Jahre 2011 bis 2030 verwiesen. Diese Prognose zeichnet im Ergebnis ebenfalls ein positives Bild der erwarteten wirtschaftlichen Entwicklung der Finanzbranche.

Aus alledem ergibt sich mit großer Überzeugung die Wert- und Vorteilhaftigkeit eines Finance-Studiums an der ISM oder einer anderen, in Ausrichtung und Qualität vergleichbaren Hochschulen.

Literatur

- Oxford Economics, HWWI. (2011). Prognose zur Entwicklung von Erwerbstätigkeit, Bruttowertschöpfung und Produktivität in Deutschland nach Wirtschaftsbereichen im Zeitraum der Jahre 2011 bis 2030. Statista GmbH. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/419951/umfrage/prognose-zu-erwerbstaetigkeit-bruttowertschoepfung-und-produktivitaet-nach-industriesektor/>.
- Statistisches Bundesamt. (2019). Anzahl der Studierenden in Deutschland im Wintersemester 2018/2019 nach Fächergruppen. Statista GmbH. <https://de.statista.com/statistik/daten/studie/3246/umfrage/anzahl-der-studenten-nach-faechergruppen/>.



Prof. Dr. Ernst Fahling (*1947), Studiengangsleiter des M.Sc. Finance an der International School of Management, ist Fach- und Führungsexperte in der Finanzbranche. Nach seiner Promotion und einem einjährigen Forschungsaufenthalt an der University of California, Berkeley, USA, war er als Treasuryspezialist im Ford-Konzern in Köln und London, als Direktor Konzern Treasury bei der Daimler AG sowie als Generalbevollmächtigter einer Privatbank tätig.

Das CFA-Programm als zusätzlicher Karrieresprung

Michael G. Schmitt

Inhaltsverzeichnis

1	Die Bedeutung von Weiterbildung in der Finanzbranche	220
2	Wer sind das CFA Institute und die deutsche CFA Society?	220
3	Aufgaben und Ziele des CFA Institutes und der deutschen CFA Society	222
4	Das CFA-Programm	223
5	Die ISM als Affiliated University des CFA Institutes.	224
6	Der Wert des CFA-Abschlusses	224
7	Besondere Vorteile für ISM-Studierende	225
	Literatur.	226

Zusammenfassung

Als Hochschule für angewandte Wissenschaften ist die ISM ihren Studierenden seit jeher einer praxisorientierten Ausbildung verpflichtet. Im Finance Bereich reicht das Angebot der ISM über den Tag des hochschulischen Anschlusses hinaus. Im Sinne eines lebenslangen Lernens besteht für interessierte Studierende der ISM im Finance Bereich die Möglichkeit, schon zu Studienzeiten sich auf die Herausforderungen einer berufsbegleitenden Weiterbildung einzustellen und damit schon den nächsten Karriereschritt vorzubereiten.

M. G. Schmitt (✉)
Frankfurt am Main, Deutschland
E-Mail: michael.g.schmitt@ism.de

1 Die Bedeutung von Weiterbildung in der Finanzbranche

Die Studienprogramme der International School of Management (ISM) im Finance-Bereich können mit Recht als durch und durch praxisorientiert bezeichnet werden. Als Hochschule für angewandte Wissenschaften ist es eine Grundvoraussetzung, die Studierenden durch eine praxisorientierte Lehre auf ihren Berufsweg im Finance-Bereich vorzubereiten. Gleichwohl erleben wir die Finanzbranche aktuell in einer bisher kaum gekannten Umbruchsituation, die die Frage aufwirft, wie viel das erlernte Wissen von heute in der Welt von morgen noch wert sein wird. Daher werden sich Studierende von heute – vielleicht mehr denn je – auf einen Prozess des Lifelong Learnings einstellen müssen (Zimmermann 25.09.2019). In der Finanzbranche gibt es bereits eine Vielzahl von Berufsverbänden und Weiterbildungsanbietern, die solche Angebote für (Young) Professionals bereithalten. Gerade die deutsche Finanzindustrie sieht sich jedoch durch die Digitalisierung wie Globalisierung großen Veränderungen gegenüber. Insbesondere bei großen, aber auch bei größeren mittelständischen Unternehmen ist das Prinzip der deutschen Hausbank in den Hintergrund getreten. Unternehmen machen stärker als je zuvor von den globalen Möglichkeiten der Finanzmittelbeschaffung Gebrauch. Ebenso investieren private und institutionelle Anleger im globalen Universum der Finanzinstrumente. Daher verwundert es nicht, dass auch bei den Berufsverbänden eine Internationalisierung zu verzeichnen ist, bei der das CFA Institute eine besondere Rolle spielt.

2 Wer sind das CFA Institute und die deutsche CFA Society?

Das CFA Institute ist der globale Berufsverband für Finanzexperten, die die CFA-Ausbildung erfolgreich abgeschlossen haben oder sich noch in der CFA-Ausbildung befinden. Die Abkürzung CFA steht dabei für die Auszeichnung als Chartered Financial Analyst. Das CFA Institute bezeichnet sich als der weltweit führende Verband von professionellen Investoren und Investment-Managern und ist mit über 165.000 Mitgliedern in 163 Ländern bzw. Regionen der Welt vertreten (CFA Society Germany 2019b). In den jeweiligen Ländern oder Regionen sind die CFA-Charterholder als eigenständige CFA Societies aktiv. Die deutsche CFA Society hat ihren Sitz in Frankfurt am Main und zählt mehr als 2.740 Mitglieder (CFA Society Germany 2019b). In ihr sind z. B. Professionals aus den Bereichen Anlage- und Vermögensberatung, Asset Management & Research,

Treasury & Corporate Finance, Reporting und Controlling, Wirtschaftsprüfung, Unternehmensberatung, Rating & Finanzinformation, aber auch aus Hochschullehre & Forschung, Regulierung, wie z. B. der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin), oder aus dem Bereich Zentralbankgeschäft, wie z. B. der Bundesbank, organisiert (Edele und Schmitt 2017). Ein Blick auf die Arbeitgeber (vgl. Tab. 1), bei denen viele CFA-Charterholder beschäftigt sind, verdeutlicht den Fokus auf Banken, Asset-Management-Gesellschaften, Versicherungsunternehmen und Wirtschaftsprüfungsgesellschaften.

Die Bedeutung der Globalisierung für den Finanzbereich lässt sich auch eindrucksvoll an der Zahl der Mitglieder der deutschen CFA Society ablesen. Während im Jahr 2000 nur 66 Mitglieder in Deutschland als CFA Society zusammengeschlossen waren, hat sich ihre Zahl bis 2019 auf o. g. 2740 stark erhöht. Dieser Zuwachs führt dazu, dass die CFA Society mittlerweile der mitgliederstärkste Berufsverband der professionellen Investoren und Investmentmanagern in Deutschland ist. Damit kommt ihm auch eine besondere Bedeutung bei der Beurteilung von aktuellen Entwicklungen im Finanzbereich zu.

Tab. 1 Die Top-15-Arbeitgeber für CFA-Charterholder in Deutschland (CFA Society Germany 2018b)

1	Allianz SE
2	Deutsche Bank
3	Ernst & Young
4	PricewaterhouseCoopers
5	Commerzbank
6	UniCredit Group
7	DekaBank
8	Union Asset Management Holding AG
9	KPMG
10	HSBC
11	Landesbank Baden-Wuerttemberg (LBBW)
12	DZ Bank
13	KfW Bankengruppe
14	Deloitte
15	Munich Re

Stand: Januar 2018

3 Aufgaben und Ziele des CFA Institutes und der deutschen CFA Society

Als oberstes Ziel definiert das CFA Institute die Schaffung der ethischen Basis für ein Umfeld, in dem Investoren an erster Stelle stehen, Märkte bestmöglich funktionieren und somit die Voraussetzung für volkswirtschaftliches Wachstum geschaffen wird. Dieses Ziel wird durch die Subziele bezüglich Ausbildung, Verhaltensstandards, gesellschaftliche Beratung und Vernetzung der Mitglieder unterstützt (CFA Institute 2019a). Hinsichtlich der Ausbildung von Finanzexperten definiert das CFA Institute Leistungsstandards, die es den Charterholdern ermöglichen, ihre Auftraggeber bestmöglich zu unterstützen. Dies geschieht auf der Basis definierter Verhaltensstandards, bei denen die Investoren als Auftraggeber an CFA-Charterholder sicher sein können, dass ihre Belange an erster Stelle stehen. Im Rahmen der großen Umwälzungen in der Finanzbranche sieht das CFA Institute eine weitere Aufgabe in der Veröffentlichung von Expertenmeinungen. Dadurch soll die Gesellschaft als Ganzes profitieren, denn die Frage, welche Aufgaben die Finanzindustrie zukünftig übernehmen soll, wird gerade jetzt wieder neu diskutiert. Durch sogenanntes „thought leadership“ können Auswirkungen bestimmter Forderungen skizziert werden und zur Willensbildung einer Gesellschaft beitragen. Nicht zuletzt kommt der Vernetzung der Mitglieder des CFA Institutes eine große Bedeutung zu.

Speziell in Deutschland stehen die Themen Finanzmarktbildung, Anlegerschutz und Kapitalmarktethik im Vordergrund. Daher formuliert die deutsche CFA Society diese drei Ziele neben den globalen Zielen, denen sie als Landesvertretung des CFA Institutes ebenfalls verpflichtet ist. Die Unterstützung der Finanzmarktbildung betrifft einerseits diejenigen, die in der Finanzbranche tätig sind, aber auch junge Erwachsene, die als Investoren ihre Ziele in der Zukunft erreichen möchten. Während erstere sich durch die berufsbegleitende CFA-Ausbildung qualifizieren, können letztere durch öffentliche (Vortrags-)Veranstaltungen oder webbasierte Angebote zu weiterführenden Einsichten kommen. Investoren tragen zwar Risiken, müssen aber keine studierten Finanzprofis sein, um an den Finanzmärkten teilnehmen zu dürfen. Sie genießen Anlegerschutz, der in Deutschland eine zunehmend bedeutendere Rolle spielt. Daher ist es nicht verwunderlich, dass die deutsche CFA Society sich diesem Thema in besonderer Weise widmet. Gerade durch die aktuelle Diskussion um das Verhältnis zwischen Finanzsystem und Umweltbedürfnissen kommt dem Thema Kapitalmarktethik eine herausragende Bedeutung zu. In Zeiten der Diskussion um eine effiziente

CO₂-Bepreisung ist die Äußerung von Berufsverbänden wie der CFA Society ein gewichtiger Faktor zur allgemeinen Willensbildung. Diese Zielsetzungen dienen insbesondere der Stärkung der Funktionsfähigkeit der Geld- und Kapitalmärkte in Deutschland.

4 Das CFA-Programm

Die Ausbildung zum Chartered Financial Analyst ist ursprünglich als berufsbegleitende Weiterbildung gedacht. Am Ende des Weiterbildungsprogramms steht die Zulassung, den Titel „Chartered Financial Analyst“ (CFA) führen zu dürfen. Als Voraussetzung muss jeder Kandidat

- I. drei 6-stündige Examina (Level I, II und III) bestehen,
- II. vier Jahre relevante Berufserfahrung nachweisen und
- III. sich auf die Ethik- und Branchenstandards des CFA Institutes verpflichten lassen (CFA Society Germany [2018a](#))

Die Berufserfahrung kann während der Teilnahme am CFA-Programm erworben werden. Immer häufiger beginnen die CFA-Kandidaten die Examina aber bereits während des Studiums. Die Examina finden für den ersten Level zweimal pro Jahr statt, während die beiden höheren Level nur einmal pro Jahr geprüft werden. Um zu einem höheren Level zugelassen zu werden, muss der vorherige Level zwingend bestanden sein. Alle Prüfungen sind weltweit standardisiert und werden weltweit zeitgleich abgehalten (CFA Society Germany [2019a](#)).

Die Bestehensquote bei den Examina ist jedoch bemerkenswert: Bezüglich des ersten Levels bestanden in der Prüfung vom Juni 2019 nur 41 % der Probanden, während die Kandidaten der Levels II und III besser abschnitten. Die Prüfung zu Level II konnten 44 % erfolgreich abschließen, während es beim letzten Level 56 % waren, die den Abschluss erlangten (CFA Society Germany [2019d](#)). Darin zeigt sich auch die Herausforderung an die künftigen CFA-Charterholder. Offensichtlich ist eine sorgfältige Vorbereitung auf die Prüfungen unerlässlich.

Hinsichtlich der Prüfungsinhalte gibt es Überschneidungen zu den Leistungsnachweisen an der ISM. Insofern genießen Studierende der ISM dadurch einen Vorteil, der sich in der Anerkennung der ISM als sogenannte „Affiliated University“ ausdrückt.

5 Die ISM als Affiliated University des CFA Institutes

Hochschulen können beim CFA Institute beantragen, in die Liste der sogenannten „Affiliated Universities“ aufgenommen zu werden. Eine Affiliated University zeichnet sich dadurch aus, dass der Lehrplan des geprüften Studiengangs eng mit der Praxis der Investment Branche verbunden ist und hilfreich für diejenigen Studierenden, die sich auf die Prüfungen des CFA-Programms vorbereiten (CFA Institute 2019b). Sehr viele Hochschulen des Affiliated University Programms sind nur mit einem Studiengang dort gelistet. So auch die ISM: Das Master-of-Science -(M.Sc.)Finance-Programm bietet die beste Basis für eine erfolgreiche Teilnahme am CFA-Programm. In Deutschland gibt es derzeit insgesamt nur fünf Hochschulen, die im University-Affiliation-Programm des CFA Institutes geführt werden (CFA Institute 2019c). Insofern kann diese Mitgliedschaft als Differenzierungsmerkmal gewertet werden.

6 Der Wert des CFA-Abschlusses

Gerade vor dem Hintergrund der vielfältigen Möglichkeiten, sich im Finance-Bereich weiterzubilden, stellt sich die Frage, welche Vorteile der CFA-Titel mit sich bringt. Wie oben beschrieben, ist zweifelsohne viel Zeit und Anstrengung nötig, bevor man den begehrten Titel führen darf. Welche „Belohnung“ darf man dafür erwarten? Dieser Frage ist eine Studie der deutschen CFA Society nachgegangen (Edele und Schmitt 2017). In einer freiwilligen Befragung ihrer Mitglieder stellten sich zwei interessante Ergebnisse heraus. Zum einen gaben zwei Drittel der Berufsanfänger unter den CFA-Charterholdern an, dass sich das CFA-Programm positiv am Beginn ihrer Karriere ausgewirkt habe. Die älteren Befragten sollten auch einschätzen, inwieweit der CFA-Titel ihnen bei Beförderungen geholfen hat. Interessant ist hier, dass die Vorteilhaftigkeit des CFA-Titels für Beförderungen sogar noch besser eingeschätzt wurde: Fast 70 % gaben an, dass der CFA-Titel zumindest bei einer ihrer weiteren Beförderungen hilfreich war. Offenbar wird der Wert eines CFA-Abschlusses nicht nur als Eingangsqualifikation, sondern auch bei Aufstiegsmöglichkeiten geschätzt.

Zum anderen wurden die CFA-Charterholder nach dem monetären Wert des CFA-Titels gefragt. Diesbezüglich schätzten die Befragten, dass durchschnittlich 6,5 % ihres gegenwärtigen Einkommens auf den CFA-Titel zurückzuführen sei (Edele und Schmitt 2017). Diese positive Einschätzung kann als Begründung

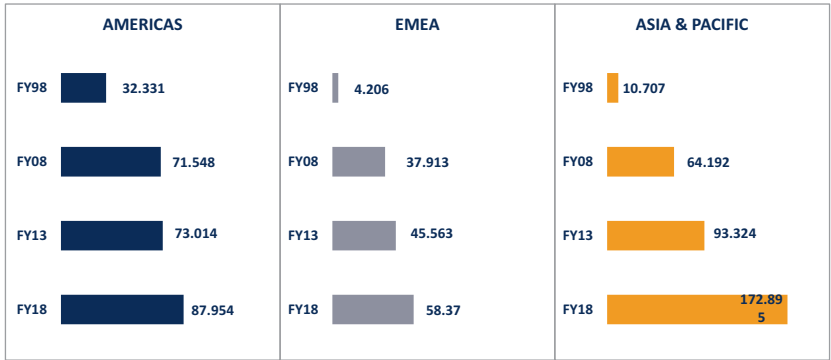


Abb. 1 Entwicklung der Anmeldungen zum CFA-Programm. (Quelle: CFA Institute 2018)

gedeutet werden, warum jährlich mehr Kandidaten das CFA-Programm absolvieren möchten (CFA Society Germany 2019c).

Bezüglich der monetären Einschätzung kann ein weiteres interessantes Detail herausgestellt werden. In der Studie wurden die Einschätzungen von Personen mit geringer Berufserfahrung (bis zehn Jahre) mit denen der langjährig Berufserfahrenen (mehr als zehn Jahre) gegenübergestellt. Interessanterweise wurde der geldwerte Vorteil des CFA-Titels in Prozent des gegenwärtigen Einkommens von den langjährig Berufserfahrenen sogar noch höher eingeschätzt als bei den Berufsanfängern. Offensichtlich wird auch die Werthaltigkeit des CFA-Titels über die Dauer einer Karriere positiv eingeschätzt.

Deshalb ist es nur verständlich, dass im CFA-Programm jährlich steigende Anmeldezahlen vermeldet werden können (CFA Institute 2018). Insbesondere in den aufstrebenden Finanzzentren des asiatisch-pazifischen Raums ist ein hohes Wachstum zu verzeichnen, wie in Abb. 1 zu erkennen ist.

7 Besondere Vorteile für ISM-Studierende

Als Affiliated University kann die ISM ihren Studierenden des M.Sc.-Finance-Studiengangs noch eine weitere Vergünstigung anbieten. Alle gelisteten Hochschulen dürfen unter ihren Studierenden eine bestimmte Anzahl von sogenannten Scholarships vergeben. Eine Scholarship berechtigt zu einer

massiven Vergünstigung der Prüfungsgebühren bei einer Anmeldung zu einem der CFA-Examina. Die Anzahl der zur Verfügung stehenden Scholarships variiert je Hochschule und ist von mehreren Faktoren abhängig. Eine wichtige Rolle spielt, wie viele CFA-Charterholder als festangestellte Professoren oder Dozenten an der Hochschule im Finance-Bereich beschäftigt sind. Derzeit tragen drei festangestellte Professoren mit CFA-Titel im Fachbereich Finance an der ISM dazu bei, dass Studierende der ISM eine gute Chance haben, eines dieser Scholarships zu erhalten.

Literatur

- CFA Institute. (2018). The CFA® program continues to grow globally. <https://www.cfainstitute.org/-/media/documents/factsheet/cfa-program-grows-globally.ashx?la=en&hash=FC9ABAFD2DE15420B440CD08473EDCF6648C1198>. Zugriffen: 8. Okt. 2019.
- CFA Institute. (2019a). CFA institute is the premier global association for investment management professionals. <https://www.cfainstitute.org/>. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Institute. (2019b). University affiliation program. <https://www.cfainstitute.org/en/about/universities/university-affiliation>. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Institute. (2019c). University affiliation program. [https://www.cfainstitute.org/en/about/universities/university-affiliation#:f:_99DF75D5-FDB5-4414-BBD9-D793CAD18210=\[German\]](https://www.cfainstitute.org/en/about/universities/university-affiliation#:f:_99DF75D5-FDB5-4414-BBD9-D793CAD18210=[German]). Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Society Germany. (2018a). CFA® program. https://www.cfa-germany.de/media/pdf/95/9e/32/Factsheet-Presse_CFA-Program.pdf. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Society Germany. (2018b). Deutschlands führender Berufsverband für die Investmentbranche. https://www.cfa-germany.de/media/pdf/ed/94/2e/Factsheet-Presse_CFA-Society-Germany.pdf. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Society Germany. (2019a). Den Unterschied machen. <https://www.cfa-germany.de/de/ueber-das-cfa-program/den-unterschied-machen#fptop>. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Society Germany. (2019b). Der Berufsverband für Finanzexperten in Deutschland. <https://www.cfa-germany.de/de/ueber-uns/der-berufsverband-fuer-finanzexperten-in-deutschland#fptop>. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Society Germany. (2019c). Pressemitteilung: CFA Program – Über 250.000 Personen weltweit für Prüfungen im Juni 2019 angemeldet. <https://www.cfa-germany.de/de/news-einblicke/finanzausbildung/pressemitteilung-cfa-program-ueber-250.000-personen-weltweit-fuer-pruefungen-im-juni-2019-angemeldet>. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- CFA Society Germany. (2019d). Über 21.000 Investment-Fachleute weltweit bestehen CFA® Program. <https://www.cfa-germany.de/de/news-einblicke/finanzausbildung/ueber-21.000-investment-fachleute-weltweit-bestehen-cfa-program>. Zugriffen: 7. Okt. 2019.
- Edele, H., & Schmitt, M. (2017). *The value of the CFA designation; a member perspective*. Frankfurt a. M.: CFA Society Germany e.V.
- Zimmermann, Y. (25. September 2019). Lebenslanges Lernen ist unverzichtbar geworden. *Börsen-Zeitung*, B 3.



Prof. Dr. Michael G. Schmitt, CFA Michael Schmitt ist seit 2014 an der ISM – International School of Management in Frankfurt/M. als Professor für Finanzmanagement tätig. Seine Forschungsinteressen liegen auf den Gebieten M&A sowie Unternehmensbewertung. Darüber hinaus koordiniert er die Mitgliedschaft der ISM in der Principles of Responsible Management Education (PRME) Initiative der Vereinten Nationen. Vor seiner akademischen Laufbahn war er insgesamt neun Jahre bei den Wirtschaftsprüfungsgesellschaften PwC und KPMG sowie der Privatbank Sal. Oppenheim jr. & Cie. beschäftigt. Seit 2002 gehört er als Charterholder dem CFA Institute und der deutschen CFA Society an.