

**ÜBERBLICK**

**THE CORPORATE GROUP  
(MGA, GESELLSCHAFTSRECHT, RESTRUKTURIERUNG)**  
von Baker McKenzie umfasst 500 Anwälte in Europa (M&A) in Wiener Büro  
sind 20 Mitarbeiter in diesem Bereich tätig.

Rechtsanwalt	Doublenummer (M&A US \$)	Zahl der Deals
Leitner	50.307	37
Doris Polk & Wardwell	41.950	9
Freymüller	41.395	32
Simpson Thacher & Bartlett	30.599	7
Latham & Watkins	29.407	48
Baker McKenzie	20.972	34
Allen & Overy	20.111	26
White & Case	19.864	37
Kirkland & Ellis	15.336	26
Schleher	15.183	11

QUELLE: BEFITNITZ-MITTELEN QUARTAL ANGENOSSEN

nen ist, in denen eine Transaktion stattfindet, können die Behörden den Prozess sehr kompliziert machen.

**Hat dieses Gesetz auch Investoren abgeschreckt?** – Segur-Gabanac: In den Fällen, die wir bearbeitet haben, sind einige Investoren zumindest davon überrascht worden.

**Aktler:** Wir haben bislang vor allem die kartellrechtliche Konstellation sehr früh als Teil einer Transaktion angesehen, heute geht es auch um Investitionskontrollen in vielen Ländern, die auch deshalb unterschiedlich sind, weil es keine EU-weite Harmonisierung gibt. Wenn etwa Erwerber aus dem Fernen Osten oder dem Nahen Osten kommen, wird der Prozess noch komplexer. Und neuerdings kommen auch ausländische Subventionen – Foreign Subsidies – hinzu, bei denen geprüft wird, ob Erwerber aus anderen EU-Ländern staatliche Unterstützung erhalten haben – das ist in Kraft getreten im Jänner 2023. Dies führt bereits in der Vorbereitung zu Verzögerungen, da Unternehmen häufig nicht über die notwendigen Prozesse verfügen, um die erforderlichen Daten bereitzustellen. Als Anwalt betonen wir

den frühzeitigen Dialog mit den Behörden, um Transaktionshürden in letzter Minute zu vermeiden.

**Welche Folgen ergeben sich, wenn ein Unternehmen staatliche Unterstützung erhalten hat?** – Aktler: Das kann bis zum Verbot gehen, wenn die EU befürchtet, dass der Markt auf der Käuferseite verzerrt wird. Mir ist jedoch kein Verbot bekannt.

**Sind diese Vorschriften in Ihren Augen übertrieben?** – Segur-Gabanac: In Österreich betrifft die Investitionskontrolle sehr weit gefasste Bereiche und auch kleinere Transaktionen. Diese Transaktionen haben daher gewisse Verzögerungen. All dies bedeutet, dass es nicht unbedingt vorteilhaft für das Unternehmen ist.

**Aktler:** Wenn es ein gewisses Maß an Vorhersehbarkeit gibt, können alle Marktteilnehmer gut damit umgehen. Das ist aber noch nicht der Fall.

**Gibt es neben dem Investitionsschutzgesetz noch andere marktliche Anreiz-Spenden für das M&A-Geschäft?** – Segur-Gabanac: Das Österreichische Gebühren-

recht stellt in Transaktionen oftmals eine große Herausforderung dar und führt bei Investoren und Vertragspartnern außerhalb von Österreich zu Verwunderung.

**Inwiefern wird KI bei Übernahmen und Fusionen eingesetzt?** – Segur-Gabanac: Die gesamte Branche arbeitet an Tools, die die Due Diligence erheblich unterstützen werden. Oftmals scheitert es heute noch an der Qualität der für die KI verwertbaren Daten.

**Aktler:** Natürlich ist die Überprüfung der Dokumente dennoch häufig automatisiert.

**Ein Blick in die Zukunft: Wann werden wir in Europa wieder Riesendeals wie den Vodafone-Mannesmann-Deal sehen?** – Aktler: Ob es ähnlich große Transaktionen geben wird, ist in diesem Umfeld schwer vorherzusagen. Allerdings sind bereits einige größere Tickets auf dem Markt. Großes Potenzial sehe ich in Carve-outs, also in dem Verkauf von Unternehmensteilen, und in Unternehmensverkäufen, wenn der bisherige Eigentümer keinen geeigneten Nachfolger finden konnte. ■



KOMMUNIKATION

## Legal Rockstars

Manche Anwälte haben die sozialen Medien für sich entdeckt: als Marketing-Tool, als Akquis-Instrument oder einfach, um Gleichgesinnte kennenzulernen. Der „Börsianer“ hat die Rockstars unter ihnen ausfindig gemacht.

TEXT ANGELIKA KRAMER

Es wäre eindeutig zu kurz gegriffen, Dominik Leitner nur als Anwalt zu beschreiben. Der Arbeitsrechtsexperte und Partner der Kanzlei Weissenheimer – was im Englischen übrigens so viel wie Klageschleifer heißt – blüht laut seinem LinkedIn-Profil „more than legal advice“. „Ich will die Rechtsberatung weiterentwickeln, weg von der KI wieder hin zum Menschen. Der Sinn hinter der Tätigkeit ist es, der mich interessiert“, formuliert er

der 53-Jährige im Gespräch mit dem Börsianer. Karin Schmolzgruber, eine Juristin, die sich auf Marketing für Rechtsanwältinnen spezialisiert hat und die Szene bestens kennt, nennt Leitner gar die „gute LinkedIn-Seite“. Denn Leitner ist Leiters Hauptinstrument, seine Vorstellung der wahren Seele des Rechts unter das Volk zu bringen. Doch: Denn der Rechtsanwalt, der unter anderem für Tesla tätig ist, hat Großes vor: Am 24. September 2024 will er mit seinem „Recht“

Influencer: Anglin Young (Facebook) bei AGCC, Kathrin Krause und Uniform bei Rückkanten ein. Die Börsianer der Legal Influencer sind Klagen der Internet und Social Media.

© GREGORIAN JAY/PHOTOFESTIVAL

einen Abend lang eine ganze Halle füllen. „Das wird eher ein Rockkonzert als eine Konferenzveranstaltung“, so Leitner. Mit dabei sind auch einige DJs und mehrere Speaker, die wie auch Leitner selbst den Sinn hinter dem Recht ergründen wollen. Einige hat er über LinkedIn kennengelernt, wo der Anwalt seit etwas mehr als zwei Jahren sehr regelmäßig Beiträge postet. „Ich mache das, weil es mir Spaß macht und weil man über das Netzwerk gut Leute kennenlernen kann“, so Leitner, der mittlerweile mehr als 5.000 Follower hat. Seine Beiträge haben mit rein rechtlichem Inhalt oder Selbstbewusstseinsförderung wenig zu tun. Von Mode bis Philosophie ist alles dabei. Seine Themenwahl erfolgt nicht zufällig, denn der Jurist hat vor Jahren in den USA im Zuge einer Coaching-Mentoring-Runde gelernt, wie Social Media funktionieren kann. Und auch heute arbeitet er mit Social-Media-Profis aus Deutschland zusammen.

**Auf Mandantenjagd**  
Dominik Leitner ist einer von denen, die man in der Szene „Legal Influencer“ nennt. Der Rechtsanwalt erklärt: „Juristische Content allein reicht nicht.“



**Dominik Leitner:** Der Arbeitsrechtsexperte Dominik Leitner will seinen Follower viel mehr als nur Recht vermitteln.



**Stefanie Thurner:** Die General Counsel von Myflexbox ist mittlerweile nicht nur auf LinkedIn ein Star, sondern sie ist auch als Speakerin sehr gefragt.

Er verbringt täglich mindestens ein bis zwei Stunden am Wochenende noch einmal einen halben Tag mit der Arbeit auf LinkedIn, mit Inhalten, mit denen er die Community unterhalten will. Die Mühe rechnet sich nicht nur in Form von Späts, der zurückkommt, sondern auch in Form von Mandanten. „Ich habe schon ein paar Mandanten über LinkedIn kennengelernt“, erzählt Leitner. Aber nicht nur irgendwelche Mandanten, sondern „solche, die gut zu mir passen.“ Die oben auch mehr als nur Rechtsberatung suchen.

Die Szene der Legal Influencer ist anders als etwa in Deutschland hierzu lande noch recht überschaubar. Und sie spielt sich größtenteils auf LinkedIn ab. Nur wenige Juristen wie etwa die „Top-Anwältin“ Theresia Frank wagen sich auch auf TikTok oder Instagram. Zwei Dutzend Juristen sind es etwa, die den Channel regelmäßig nutzen. Gemeinsam mit Expertin Schmolzgruber hat der Börsianer eine – keinesfalls erschöpfende – Liste der besonders auffällig, regelmäßig und qualitativ hochwertig agierenden LinkedIn-Anwälte (siehe Liste) erstellt. Auch der Wiener Vergaberechtsanwalt Martin Schiefer gehört dazu. Er zählt mittlerweile über 20.000 Follower – eine sensationelle Zahl für Österreich. Er ist bereits seit sechs Jahren regelmäßig dabei, denn, so Schiefer: „Schon damals war klar, dass LinkedIn im Kommen ist.“ Und es ist in seinen Augen der für Anwälte relevanteste Kanal. „Über LinkedIn erreicht man zielgerichtet die Politik und wichtige CEOs.“ Und das ist für einen Vergabeberechtigten nicht so unwichtig. Allerdings ist seine Kanzlei auf nahezu allen Kanälen vertreten: YouTube, Instagram, Facebook, nur TikTok vernachlässigt. Auch er widmet rund ein bis zwei Stunden täglich dem Social-Media-Content. Eine Agentur hilft ihm bei der Umsetzung der Beiträge. „Ich denke, die Anwaltszene unterschätzt die Wirkung



**Martin Schiefer:** Vergaberecht? Das machen übrigens nur wenige Anwälte. Und es ist eine der Bereiche, die man die meisten Follower hat.



**Nadine Leitner:** Die Corporate-Anwältin ist erst seit kurzem auf LinkedIn aktiv – und zeigt sich über die starke Resonanz erstraut.

von Social Media sträflich.“ Viele seiner Kollegen wären der Meinung, wenn ein Anwalt auf Social Media aktiv sei, dann hätte er das nötig, dann ginge es ihm schlecht. „Aber ich kann alle beruhigen: Mir geht es gut“, sagt Schiefer lässig. Als langjähriger Social-Media-Experte hat er auch einen Rat bei der Hand: „Man darf nicht zu emotional sein, sonst sollte die Finger davon lassen.“ Denn die eine oder andere Rückmeldung auf Postings verlangt schon eine harte Haut.

**Likes für Prost**  
Auch Marketingexpertin Schmolzgruber, die im Manz-Verlag das Buch „Selbstmarketing für Anwälte. Das Fitnessprogramm für mehr Anwälte“ herausgebracht hat, hat Ratschläge für werdende Legal Rockstars: „LinkedIn erfordert eine regelmäßige Investition von Zeit und Energie, um mit inhaltlich wertvollen Beiträgen sichtbar zu werden. Dort zählt vor allem die kontinuierliche Präsenz und der aktive Austausch mit anderen. Mit hübschen Selfies oder Urlaubsglücken erreicht man hier wenig bis gar nichts.“ Allerdings vermehren rein inhaltliche Beiträge auch nicht unbedingt die Follower. Das weiß auch Nadine Leitner, MBA-Expertin und Partnerin bei Cerha Hempel, die erst seit ein paar Monaten dabei ist, sich in der Szene aber bereits einen Namen gemacht hat. In am häufigsten gelikter Beitrag

mit Abstand aktivste LinkedIn-Userin. Warum nicht mehr Anwälte, so wie sie, den Kanal für Marketing nutzen? „Viele Anwälte denken, ihre Inhalte würden sich dafür nicht eignen, weil sie zu trocken seien“, glaubt Leitner. Was sie aber nicht bestätigen kann. Auch bei der Mitarbeiterakquise spielt Social Media eine immer bedeutendere Rolle, wobei man jüngere Mitarbeiter eher über Instagram als LinkedIn erreicht.

**Plötzlich ein Star**  
Doch nicht nur in der heimischen Anwaltszene erwacht allmählich das Bewusstsein, dass man über Social Media neue Mandanten- und Mitarbeiterstücken entdecken kann, auch Unternehmensjuristen entdecken das Instrument zusehends für sich. Eine, die hier sehr weit zu sein scheint, ist Stefanie Thurner, General Counsel beim Start-up Myflexbox. Das Thema Marketing hat sie bei den Profis gelernt: Nach dem Berufseinstieg in einer großen Anwaltskanzlei landete sie vor fünf Jahren in der Marketingabteilung von Red Bull. „Dort habe ich wertvolle Impulse erhalten“, erzählt Thurner. Aber als sie dann von Red Bull zu Myflexbox wechselte, war sie von heute auf morgen Einzelkämpferin, der ständige Austausch mit Kollegen ging verloren. Und so kam auch bei ihr LinkedIn ins Spiel. Über die Plattform tauscht sie sich nun regelmäßig mit anderen Unternehmensjuristen aus, auch über die Grenzen hinweg. Bei Interesse finden auch immer wieder Remote-Treffen mit anderen LinkedIn-Usern statt. Ihre Präsenz auf LinkedIn hat Thurner mittlerweile zu einer richtigen Star-Speakerin gemacht: So ist sie kürzlich in der Wiener Hofburg aufgetreten, um ihren Berufsstand zu vertreten. Ende Juni war sie in Amsterdam am Alternative Events in House Technology Europe Summit vertreten, und im Herbst hat sie einen Auftritt auf der RustNextGen. Nebenbringend sie im Linde-Verlag auch noch ein Buch heraus. Da soll noch jemand sagen, der Beruf des Juristen sei langweilig. ■

**ANWÄLTE AUF LINKEDIN**

Name	Kanzlei	Follower
Martin Schiefer	Schiefer Blue	20.425
Theresia Frank	Theresia Frank	5.552
Dominik Leitner	Weissenheimer Legal	5.141
Arthur Stadler	Stadler Wölfl	4.218
Stephan Heidl	Heidl & Partner	3.714
Adi Zeman	Wolf Theiss	2.208
Lukas Fenzler	Fenzler	2.200
Hedemarie Puchalsch	Puchalsch Law	2.285
Florian Stangl	NSP	1.777
Nadine Leitner	Cerha Hempel	917

STAND ENDE MAI

**KANZLEIEN UND FOLLOWER**

Kanzlei	Follower
Wolf Theiss	10.973
Schiefer	17.242
Doris	5.245
Binder Göttsching	5.200
Hausinger-Nägler	5.100
Cerha Hempel	4.516
E+H	3.427
FSM	2.451
Kirkland & Ellis	2.372
W&P	2.174

STAND ENDE MAI