



# DIE TAUSENDSASSAS

*Schneller, kostengünstiger, effizienter, dazu ein guter Zuhörer, wortgewandt, immer den Überblick behaltend, belastbar, mit Freude an der Arbeit, stressresistent, neugierig, lernwillig und mutig – die Anwälte der Finanzbranche stellen hohe Anforderungen an sich selbst.*

TEXT INGRID KRAWARIK

**O**hne sie läuft am Kapitalmarkt nichts mehr. Sie sind im Glücksfall Übersetzer sperriger Materien und haben den Blick fürs Wesentliche, gepaart mit profundem juristischem und wirtschaftlichem Sachverstand: Das goldene Ranking der besten Finanzrechtler zeigt, wer die Plätze an der Sonne innehat. „Es braucht den Mut, immer wieder neue Konzepte und Fragestellungen anzugehen, denn das Umfeld und die rechtlichen Rahmenbedingungen ändern sich laufend“, sagt Ranking-Seriensieger Friedrich Jergitsch (Platz 1 / 81,16 Punkte), Partner der Kanzlei Freshfields Bruckaus Deringer, auf die Frage, was heute einen guten Finanzrechtler ausmacht. Er setzte heuer seine Skills für einen Mandanten beim Ankauf eines europäischen Kreditportfolios von einer sanktionierten Bankengruppe ein. „Es war Schnelligkeit gefordert, gleichzeitig natürlich genaue Einhaltung der Sanktionen und der gemeinsame Einsatz von Spezialisten in mehreren Rechtsordnungen.“ Markus Fellner (Platz 2 / 69,30 Punkte) ist überzeugt, dass „eine profunde, grenzüber-

schreitende Kenntnis der Rechtsmaterie in den Details notwendig ist, weil der Bereich des Finanzmarktrechts von immer umfassenderen und detaillierteren, oft auch schwer überschaubaren Regelungen mit starken europarechtlichen und internationalen Bezügen geprägt ist“. Auch der Beratung im Bereich der Nachhaltigkeit komme eine wichtige Rolle zu, weil nur ein kleiner Ausschnitt des gesamten „Nachhaltigkeitsbogens“ bisher kodifiziert ist, sagt Fellner. Dem stimmt auch Andreas Zahradnik (Platz 3 / 65,43 Punkte) zu: „Kenntnisse der Regulierung im ESG-Bereich sind mittlerweile unabdingbar.“

Für Wolf-Theiss-Partner Claus Schneider (Platz 5 / 61,14 Punkte) sind es „Effizienz, Genauigkeit und Pragmatismus“, Ranking-Aufsteiger Christoph Dregger (Platz 8 / 57,33 Punkte) von der Kanzlei Doralt Seist Csoklich streicht eine Fähigkeit besonders hervor: „Wir müssen ‚out of the box‘ Lösungen finden – von der Stange ist heute nicht mehr zielführend. Am wichtigsten ist aber, dass ein guter Finanzrechtler seinen Mandanten zuhört und ihre Sprache spricht.“ Das Geschäft ist noch kurzfris-

tiger und kurzlebiger geworden, die Pace teilweise absurd. „Die Skills gehen noch mehr in Richtung Souveränität auch bei einer hohen Schlagzahl und bei kurzfristigen Problemstellungen. Das heißt, die Belastbarkeit und der Spaß an ‚you never know what tomorrow brings‘“, sagt etwa Schönherr-Partner Christoph Moser (Platz 24 / 47,50 Punkte), der mit seinem Team den IPO von Porsche mitbegleitete. „Die Transaktion wird für viele Jahre in Europa eine Landmark-Transaktion bleiben, insbesondere im Hinblick auf Marktrelevanz und Volumen sowie Bewertung“, sagt Moser stolz.

Das Highlight für Christoph Dregger war die Abwicklung des konkurrierenden Angebots der S Immo AG für den Ankauf der Aktien an der Immofinanz AG. „Ziel bei diesem Mandat war es, eine starke strategische Stellung der Immofinanz AG gegenüber der CPI Properties Group aufzubauen und dadurch eine Verbesserung des Angebotspreises für alle Aktionäre der Immofinanz zu erreichen. Da gab es viele wirtschaftliche Fragen zu klären, die es am österreichischen Finanzmarkt so noch nicht gegeben hat.“ ■