



## IMR267: Alexander Franz

IMR267: Verhandlungen in New York, Planbarkeit von Arbeit als Inhouse-Jurist, M&A als steile Lernkurve zu Berufsbeginn

Episode 267 | Gäste: Alexander Franz | Arbeitgeber: Allianz SE | Veröffentlicht: 18.11.2024

---

**[00:10] Marc:**

Herzlich willkommen zu einer, ich glaube, das wird eine besondere Episode irgendwas mit Recht. Wir haben nämlich heute Dr. Alexander Franz dabei. Hallo Alexander.

**[00:19] Alexander Franz:**

Hallo, gruß dich Marc.

**[00:21] Marc:**

Bist du eigentlich Alex oder Alexander?

**[00:23] Alexander Franz:**

Ich bin lieber Alex.

**[00:25] Marc:**

Gut, dann hallo Alex. Und du arbeitest bei der Allianz in München. Wir haben schon ein bisschen länger immer mal so ein bisschen Kontakt gehabt und ich freue mich, dass wir heute zusammensitzen, um diesen Podcast aufzunehmen. Und um aus Inhouse-Perspektive nochmal so ein kleines bisschen zu beleuchten, was viele von euch in den letzten Podcast-Folgen, ja man muss ja schon fast sagen, den letzten paar hundert Podcast-Folgen, hier häufig aus Gerichts- und oder Kanzleisicht gehört haben. Aber wir fangen ganz vorne an. Alex, das ist die Standard-Einstiegsfrage hier bei uns im Podcast. Wie bist du zu Jura gekommen?

**[01:03] Alexander Franz:**

Ja, das ist eine gute Frage, gern gestellt, mit dir gerne beantwortet. Nein, ich bin zu Jura gekommen. Nach Absolvierung des Zivildienstes stellte sich mir die Frage, was mache ich? Ich hatte Avancen, eine akademische Laufbahn einzuschlagen und habe so ein bisschen zwischen Betriebswirtschaftslehre und Jura hin und her überlegt. Und dann ist es Gott sei Dank respektive betrachtet Jura geworden. Ich hätte sicherlich auch mich für BWL interessiert, aber ich muss sagen, das Handwerkszeug, was ich in der juristischen Ausbildung gelernt habe und was mir auch tatsächlich in nicht-juristischen Fragestellungen und Lösungsansätzen immer noch hilft, Dieses Skillset, das möchte ich nicht müssen. Und das fand ich eine große Bereicherung, die ich vermutlich das WWL-Studium so nicht mitgenommen hätte.

**[01:55] Marc:**

Die Aussage hört man ja öfter. Kannst du das ein bisschen konkreter machen, gerade auch vielleicht in Bezug auf die nicht juristischen Themen, wo dir aber dennoch das juristische Skillset hilft? Was meinst du damit?

**[02:06] Alexander Franz:**

Das ist sehr analytisch, sehr logisch aufgebaut von der Herangehensweise an eine bestimmte Frage oder Problemstellung. Das wird häufig ein bisschen missverstanden oder vielleicht auch fälschlich dargestellt. Ich glaube, es geht dann weniger bei der juristischen Ausbildung um das viele auswendiglernen von einzelnen Definitionen, Paragraphen oder bestimmten juristischen Kontexten. Denn insgesamt kriegt man einfach diese analytisch-logische Denkweise, die es einem ermöglicht, strukturiert und von Anfang bis Ende in einer bestimmten Reihenfolge an Problemen komplexer heranzugehen. Und das ist die Kernausbildung der juristischen Ausbildung aus meiner Sicht.

**[02:48] Marc:**

Du hast mir im Vorgespräch verraten, dass du dich sehr gerne in den Bergen aufhältst, unter anderem auch beim Bergsteigen. Da habe ich gar keine Ahnung von. Ich bin eher auf dem Rennrad zu Hause in der Freizeit. Aber ich stelle mir das irgendwie so vor, dass man doch auch so eine Art Prüfungsschema, gerade dann auch beim Bergsteigen, wenn es vielleicht auch um das Thema Sicherheit geht und dass man nichts vergessen darf und so weiter, dass das einem diese Denke da schon zugute kommt.

**[03:13] Alexander Franz:**

Absolut. Also ich vielleicht nehme ich, um es noch ein bisschen anschaulicher und komplexer zu machen, das Skitourgehen, also das Winterbergsteigen. Das ist ja quasi das Bergsteigen nur mit Schnee und mit Skiern entsprechend. Da ist es zum einen wichtig, dass man die richtige Ausrüstung dabei hat und das kann durchaus komplex sein, je nach Wetterbedingungen und sonstigen Umständen. Und da ist das Thema Sicherheit natürlich zentral. Also da gibt es eine ganze Handvoll Themen, die absolut essentiell sind und ohne die man sich auch nicht auf den Weg machen sollte. Das fängt an bei der Frage, gehe ich alleine oder gehe ich mit mehreren? Da sollte man nicht alleine gehen idealerweise. Man sollte auch nicht mit mehr als vielleicht drei oder vier Leuten gehen, dann wird es auch wieder komplizierter. Und die ganze Sicherheitsausrüstung, aber auch das Sicherheitswissen, wo man zumindest rudimentäre Kenntnisse haben sollte, spielt eine essentielle Rolle. Muss man allerdings auch sagen, dass das heute unfassbar toll ist, was man für eine Datenbasis zur Verfügung hat, um zu schauen, wie wird das Wetter, mit welchen Widrigkeiten muss ich rechnen, wie ist Hang- und Schneelage beschaffen. Also da gibt es ganz tolle Tools und Apps und einfach eine Informationsgrundlage, die es jedem ermöglichen sollte, da einigermaßen sicher noch wieder runterzukommen.

**[04:27] Marc:**

Würdest du so weit gehen, zu sagen, dass viele der Unfälle, die man da so sieht, Wir schweifen nicht zu weit vom Thema ab, aber ich bin interessiert, dass die darauf zurückgehen, dass vielleicht Menschen dann doch zu wenig Erfahrung haben oder sich nicht gut genug vorbereitet haben auf die individuelle Tour, weil man liest dann ja doch hier und da immer mal wieder was.

**[04:43] Alexander Franz:**

Könnten wir von mir aus gerne auch einen eigenen Podcast so machen. Was ich jetzt sozusagen rein statistisch verstanden habe aus den letzten Informationen, die mir vorliegen, ist, dass tatsächlich weniger die Unerfahrenen sind, die statistisch häufig tödlich verunglücken, sondern gerade die erfahrenen männlichen Skitourgeher zwischen Mitte 40 und Mitte 50. Das scheint irgendwie so eine Kerngruppe zu sein, die sehr erfahren ist und trotzdem, oder vielleicht auch gerade weil sie so erfahren sind, hohe Risiken nicht scheuen und dort viele Unglücke und auch leider Todesfälle passieren.

**[05:16] Marc:**

Also eher ein Thema von Selbstüberschätzung?

**[05:19] Alexander Franz:**

Ja, vielleicht eine Selbstüberschätzung, aber vielleicht ist auch einfach die Tatsache, dass man diese Bias, die ja viele auch in uns tragen in anderen Bereichen, dass man denkt, man ist jetzt so erfahren, dass man einfach die Situation so gut einschätzen kann und schon tausendmal erlebt hat und dass 999 Mal nichts passiert ist und dann ist es leider aber das tausendste Mal, muss dann doch zu einem Unfall kommen. Ich glaube, Anfänger sind einfach deshalb risikoaverser, weil sie weniger Erfahrung haben und auch sich vielleicht weniger zutrauen als erfahrene Skitogänger.

**[05:46] Marc:**

Jetzt muss ich irgendeine Brücke schlagen zu deinen Anfängen. Da ist die Brücke des Jura-Studiums. Du hast, wo bist du aufgewachsen? Du hast in Köln studiert, hast du im Vorgespräch gesagt.

**[05:56] Alexander Franz:**

Genau, ich bin in Köln aufgewachsen und habe auch in Köln an der Universität zu Köln studiert und bin dann nach dem ersten Staatsexamen aus Köln weg nach Berlin zum Referendariat.

**[06:07] Marc:**

Und dazwischen hast du noch eine Promotion eingelegt?

**[06:10] Alexander Franz:**

Dazwischen habe ich noch promoviert. Und das war phasenweise nach Ende des ersten Examens und ist dann so eingeflossen in die Anfänge des juristischen Referendarausbildungen in Berlin.

**[06:22] Marc:**

Zu welchem Thema?

**[06:23] Alexander Franz:**

Das war ein Thema aus dem internationalen Privatrecht oder auch Koalitionsrecht und hat die Frage beleuchtet, welche Rechtsordnung ist anwendbar, wenn grenzüberschreitend Wertpapiere bewegt werden.

**[06:36] Marc:**

Bist du dazu gekommen, hat dir das deine Doktormutter, dein Doktorvater gegeben oder hat es ein Steckenpferd?

**[06:41] Alexander Franz:**

Ich hatte tatsächlich auch schon in der juristischen Ausbildung Schwerpunkt im internationalen Privatrecht. Das heißt, da war schon so ein gewisses Interesse da. Ich wollte eigentlich was zum internationalen Gesellschaftsrecht machen, was auch ein international privatrechtliches Thema gewesen wäre. Da haben wir aber kein geeignetes Promotionsthema gefunden und dann ist es eben die internationales, wie nennt man das dann, Wertpapierrecht, Wertpapiertransaktionsrecht.

**[07:06] Marc:**

Okay, also auf jeden Fall auch eine schöne Nische. Und nach dem REF bist du wo eingestiegen? Direkt bei der Allianz oder warst du erst woanders?

**[07:15] Alexander Franz:**

Nein, ich bin nach dem Referendariat etwas suchend, aber recht offen. Mit dem Blick oder dem Fokus auf Großkanzleien habe ich mich eigentlich gesamtdeutschlandweit beworben. Ich war in verschiedenen größeren Städten und habe dort Bewerbungsrunden mit den üblichen Großkanzleien gedreht. Ich wollte da auch M&A machen. Die Beweggründe, ja, es gab auch damals schon, wenn man das mit heute vergleicht, ist das eher gering, aber damals gab es auch schon relativ üppige Einstiegsgehälter in den Großkanzleien. Und das Thema M&A hat mich gereizt, weil es eine Projektarbeit ist und weil eigentlich viele verschiedene Rechtsgebiete da mit reinwirken. Und ich hatte mir das ein bisschen so vorgestellt, dass das nochmal der verlängerte Arm der Ausbildung ist in den ersten Jahren, dass man da für die ersten drei, vier Jahre nochmal einen großen Kicker hat, um die praktische Ausbildung möglichst effizient und intensiv mitzuerleben und mitzunehmen. Und das hat sich tatsächlich auch bewahrheitet. Also ich bin dann schlussendlich in Düsseldorf gelandet bei der Kanzlei Lovells, heute Hogan Lovells, und habe dort anfänglich nicht nur M&A, sondern auch Immobilienfinanzierung gemacht und tatsächlich auch Fondsstrukturierung.

**[08:26] Marc:**

Das muss man glaube ich nochmal dazu sagen, dass es im Prinzip zwei sozusagen Business-Treiber in Kanzleien gibt. Entweder Transaktionen, also M&A oder streitige Verfahren, sprich Litigation, Arbitration und da drumherum halt sehr vieles entsteht. So lassen sich deine Ausführungen hinsichtlich sozusagen auch der verlängerten Ausbildung so ein bisschen vielleicht auch erklären, weil man eben vieles links und rechts noch mitbekommt, auch wenn es dann in den Fachgebieten wieder die totalen Experten dann auch gibt.

**[08:54] Alexander Franz:**

Ja, ganz genau. Also das hat sich tatsächlich bewahrheitet. Ich habe da, wie viele andere vor mir und nach mir, denke ich, zumindest ist das so aus den Erzählungen und Diskussionen, ist das das Feedback, was ich immer bekommen habe, dass in so einer Großkanzlei, gerade in diesen Bereichen, die du jetzt auch genannt hast, dass da eine sehr hohe Ausbildungskurve noch ist.

**[09:12] Marc:**

Und dann irgendwann hast du gesagt, okay, Kanzlei reicht mir jetzt oder wie kam dann dein Wechsel?

**[09:17] Alexander Franz:**

Ja, tatsächlich. Also der erste Wechsel, der fand statt, als ich dann von Düsseldorf nach München gewechselt bin. Da habe ich die Kanzlei gewechselt. Da bin ich dann in ein nochmal kleineres Team gegangen und nochmal stärker auf Mittelstandsgeschäft ausgerichtete Praxis bei Bird & Bird. Und im Jahr 2013, da war ich dann schon vier Jahre in München, da bin ich dann in die Allianzgruppe gewechselt. Und ja, aus verschiedenen Gründen. Also ich glaube, die steile Lernkurve, die ich mir anfangs versprochen und dann auch eingestellt habe, die war da abgeschlossen nach sieben Jahren Großkanzlei leben. Und dann fängt man ja an, mit der Familiengründung auch mal darüber nachzudenken, wie man das Ganze vielleicht auf etwas familienfreundlichere Füße stellen kann.

**[10:05] Marc:**

Ja, okay, versteh'e. Das ist natürlich häufig einer der Gründe, warum dann eben viele Kolleginnen und Kollegen in-Haus wechseln. Das muss man ganz klar sagen. Das ist einer der Hauptmotivatoren.

**[10:16] Alexander Franz:**

Ja, dem würde ich so zustimmen. Ich habe dann die Erfahrung gemacht, dass das sich ein Stück weit bewahrheitet. Ich glaube, die Planbarkeit, die nimmt zu, was gut ist. Man hat einfach besser die Möglichkeit, auch mal zu sagen, jetzt gerade hänge ich nicht am Fliegenfänger, sondern jetzt gerade lasse ich den Stift mal fallen und kümmere mich um die Familie. Insgesamt ist die Arbeitsintensität aber auch in der Allianzgruppe recht hoch gewesen, was nicht negativ ist, sondern was einfach dem Umstand geschuldet war, dass da viel im M&E-Bereich passiert und dass da viele Projekte gleichzeitig betreut und auch umgesetzt werden wollen.

**[10:52] Marc:**

Bevor wir da auf konkrete Projekte eingehen, beantworte ich mir mal noch eine Frage oder auch uns sozusagen, wenn ich die Zuhörenden mit reinnehme, zur Kultur. Das ist jetzt total schwer und ich weiß, wir reden hier immer nur mit einer Person, deswegen kann man das ganz bestimmt nicht allgemeingültig sagen. Aber was war deine Erfahrung in diesem Zusammenhang? Wie unterscheidet sich die Kultur in einer größeren Wirtschaftskanzlei dann von der Inhouse-Arbeitsweise, um es mal so offen zu formulieren?

**[11:24] Alexander Franz:**

Ja, also vielleicht beantworte ich mal die Arbeitsweise zuerst und dann komme ich auf die Kulturfrage. Die Arbeitsweise ist unterschiedlich in der Hinsicht, dass wir jetzt stärker in-house, in der In-house-Rolle ist man jetzt speziell im M&A-Bereich, ist man stärker, in der Vogelperspektive, was nicht heißt, dass wir nicht in den Verträgen drin sind und da auch die Tiefen der Dokumentation nachvollziehen, mitgestalten und verstehen müssen. Aber es ist tatsächlich so, dass wir einige Themen auslagern können, die man natürlich als Kanzleiu'rist immer selber bearbeitet. üblicherweise, das sind zum einen das Vertrags-Drafting, die Entwürfe von Verträgen und die Anpassung von Verträgen und ansonsten Dokumenten. Die Due Diligence, die man ja immer auch im M&A-Kontext durchführt, die wird auch ausgelagert und die wird auch von externen Anwälten mitbetreut und auch federführend mit ausgeführt. Sodass das zwei große Bereiche sind, die, sag ich mal, wegfallen. Man ist dann eher so auf der Empfängerseite. Man muss die ganzen Dokumente und Ergebnisse von Untersuchungen, Juditionsanalysen und so weiter verarbeiten und dann übersetzen in die Inhouse-Sprache, in die Business-Sprache, in die Business-Welt.

**[12:38] Marc:**

Und kulturell? Du hast es gerade eben auseinandergezogen sozusagen.

**[12:41] Alexander Franz:**

Ja, also Arbeitsweise ist ja nicht zwingend kulturell. Ich glaube, kulturell ist es einfach eine unfassbar viel größere Welt. Also wenn ich jetzt mal die Kanzlei als Welt bezeichne, dann kann man so einen Großkonzern wie die Allianz als Universum bezeichnen. Es gibt unzählig viele Ländergesellschaften, es gibt unzählig viele Geschäftsbereiche, es ist kunterbunt, was die kulturellen Hintergründe der einzelnen Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter anbetrifft. Es ist unfassbar bereichernd in jeder Hinsicht an dieser Stelle. Wenn man aus der Kanzlei kommt, dann weiß man das als Jurist. Man ist sehr stark sozusagen mit einem Tunnelblick in einem Projekt unterwegs, mit den Verträgen, die die Bildung befasst. Es geht immer im Kern auch dann zwingend um das deutsche Recht meistens, weil man ja in Deutschland ausgebildete Jurist ist. Auch da findet sozusagen eine große Erweiterung statt des Spektrums an Juristik-Sektionen und Ländern, die man beaufsichtigt, mitbetreut und wo man dann auch unterwegs ist.

**[13:43] Marc:**

Ich habe mal gerade parallel den Wikipedia-Eintrag der Allianz SE geöffnet und da wusste man schon auch bei den ganzen Ländergesellschaften, die stehen etwas weiter unten im Beitrag, scrollen und wenn man nur mal oben in diesem kleinen Zusammenfassungskasten zwei Daten raussucht, wird man auch ganz schnell feststellen, dass unabhängig davon, wie groß die Wirtschaftskanzlei ist, 162 Milliarden Euro Umsatz und über 157.000 Mitarbeitende weltweit ganz sicher da nicht erreicht werden. Also ich glaube, dieses Beispiel, dass das ein ganz eigener Kosmos ist, eine ganz eigene Welt, das kann man sich da schon sehr, sehr beispielhaft und ganz gut vorstellen. Gehen wir mal ein bisschen tiefer rein in deinen kleinen Ausschnitt in dieser Welt und in das, was du mit deinem Team gemeinsam da bearbeitest. M&A haben wir schon gehört, aber gibt es da vielleicht, ja, ganz schön wäre vielleicht einmal von Verkäufer und einmal von Käuferseite ein, zwei Beispiele, die du hier teilen kannst, dass man sich da noch ein kleines bisschen genauer vorstellen kann, was er da eigentlich tut.

**[14:47] Alexander Franz:**

Ja, selbstverständlich. Also das könnten wir zum einen, könnten wir uns die Transaktionen aus dem Jahr 2021 anschauen, wo wir als Allianzgruppe das gesamte Versicherungsgeschäft der Aviva, das ist ein englischer Versicherungsunternehmen, ein großes, von Aviva betrachtet. Übernommen, abgekauft haben in Polen. Das ist deswegen, glaube ich, auch ein schönes und anschauliches Beispiel, weil es zum einen ein klassischer Bieterprozess war, also eine Auktion, ein kompetitives Verfahren, in dem Aviva quasi aufgerufen hat, an den attraktivsten und auch meistbietendsten Bieter letztlich dann den Zuschlag zu geben.

**[15:31] Marc:**

Wie läuft das ab, so ein Bieterverfahren? Also man hört dann irgendwann davon, okay, da soll was verkauft werden. So ganz hands-on, wie läuft das dann ab?

**[15:40] Alexander Franz:**

Also das ist inzwischen relativ standardisiert, wie das prozessual abläuft. Also da ist dann eben die Verkäuferin, in dem Fall Aviva, großes englisches Unternehmen, wie gesagt, die verkaufen einen Geschäftsbereich. Also die stellen sich strategisch in dem Fall neu auf und die stoßen ganz bestimmte Länderbereiche komplett ab. In dem Fall war das eben unter anderem Polen, da waren noch einige andere Länder, von denen sie sich grundsätzlich getrennt haben. Aber Polen war eines, was für uns sehr attraktiv war und wo wir uns sehr darauf konzentrieren und fokussiert haben. Wie läuft das ab? Ja, man wird im Idealfall eingeladen oder man bewirbt sich eben auch als Bieter und dann ist das üblicherweise ein relativ starres, formales Konzept, in dem man sich dann wohlfühlen und aufhalten muss als Bieter. Das heißt, es gibt verschiedene Prozessletter, also Processletter, wo dieser Prozess zunächst mal beschrieben ist. Und das führt dann im ersten Schritt meistens zur Abgabe eines nicht bindenden Angebotes und mündet dann am Ende in ein bindendes Angebot, was abzugeben ist. Und in diesem groben Raster passieren natürlich ganz viele Dinge, aber der Fokus ist natürlich schon sehr, klar auch auf die Höhe des gebotenen Kaufpreises ausgerichtet seitens der Verkäuferin.

**[16:58] Marc:**

Da könnte ich mir vorstellen, dass eigentlich zwei Parameter sozusagen diesen Kaufpreis beeinflussen. Zum einen die Daten, die man in der Zwischenzeit noch erhält, weil man ja irgendwo auch erstmal wissen muss, lohnt sich das eigentlich bis zur Summe X für uns noch? Und zum zweiten natürlich das ganze Thema Verhandlungsmanagement und Verhandlungsgeschick am Ende des Tages. Kannst du zu den beiden Punkten nochmal ein bisschen was ausführen?

**[17:23] Alexander Franz:**

Ja, absolut. Also das ist richtig. Man muss sich natürlich da, das ist jetzt wieder etwas, was stark durch die De-Diligence beeinflusst wird. Es wird natürlich auch eine Financial De-Diligence durchgeführt, wie wir das nennen. Da wird eben auf die auch Kaufpreis mit bestimmten Finanzkennzahlen der Zielgesellschaft geschaut und daraus und aus vielen anderen Quellen, unter anderem auch der Businessplan, den man sich selber für die Zukunft des Unternehmens, wenn man dann den Zuschlag bekommt, den Businessplan, den man sich dort großmalt, ist die zweite große Quelle, die dann auch mit den Kaufpreis bestimmen. Also zum einen die Informationen, die man tatsächlich bekommt, die Finanzkennzahlen plus der Businessplan und beides zusammen sind wahrscheinlich die beiden Haupttreiber für die Gestaltung des Kaufpreises. Der Kaufpreis, ja, da muss man schauen, dass man einfach in einem gewissen Korridor vielleicht auch ein bisschen Spielraum mitbringt, weil häufig ist das so, wie im wirklichen Leben, dass nicht das erste Gebot, sondern manchmal sogar dann eben auch das zweite oder das dritte Gebot kommen muss oder kommen soll und so geht man da dann heran.

**[18:29] Marc:**

Wer sind da intern bei euch die Beteiligten? Dann hört man ja schon raus, nicht nur die Rechtsabteilung, sondern wahrscheinlich auch relativ interdisziplinär so ein Prozess, oder?

**[18:38] Alexander Franz:**

Ja, das ist sehr interdisziplinär. Da sind ganz viele Parteien und Bereiche involviert. Also vielleicht wichtig ist, um das mal aus der Allianzbrille darzustellen, bei uns ist das eine zentrale Funktion, der M&A-Bereich. Das heißt, es wird jetzt nicht in den einzelnen Ländergesellschaften separat betreut, sondern es wird zentral in der Holding, in der Allianz SE, in der Zentralfunktion betreut. Und das ist bei uns, das ist die M&A-Kollegen, nennt sich Group M&A. Und die sind für sozusagen strategisch, aber auch operationell für den gesamten Bereich M&A in der gesamten Allianz-Gruppe zuständig. Und wir sind da ein Baustein, der dort mit reinwirkt, als Legal M&A sozusagen. Also wir betreuen, wir helfen den Kollegen, diese Prozesse zu betreuen und zwar auch weltweit. Wir sind da genauso eine Zentralfunktion wie die strategischen M&A-Kollegen und Kolleginnen. Und so, das ist mal das Verhältnis von uns und dem zuständigen Kernteam. Und dann spielen natürlich noch eine ganze Reihe anderer Supportfunktionen in der Lerngruppe eine wichtige Rolle. Als allererstes natürlich auch mal die jeweilige Ländergesellschaft selbstverständlich, weil das ist ja nun mal die Gesellschaft, die schlussendlich den erworbenen Geschäftsbereich dann auch integrieren muss. Die sind essentiell wichtig, nicht nur, um auch die Diligence mitzubetreuen, sondern auch, um zu schauen, ist das wirklich etwas, was kulturell passt, ist das etwas, wo wir die Synergien heben können laut Businessplan, ist das etwas, wo wir anschließend eine Integration uns gut vorstellen können und langfristig eben auch Synergien heben und uns vergrößern können. Dann sind das aber auch andere Expertenbereiche wie zum Beispiel die Steuerkollegen, die Accounting-Kollegen, die Aktuare, die natürlich, wenn es wirklich um Versicherungsgeschäft geht, tatsächlich auch eine wesentliche Rolle spielen bei der Bewertung der Polices und der verschiedenen Versicherungseinheiten. Auch ganz wichtig. Und ja, so ist es ein kunterbunter Mix an Kolleginnen und Kollegen, häufig aus vielen verschiedenen Ländern mit vielen verschiedenen kulturellen Hintergründen. Und es ist immer sehr bunt und immer sehr spannend. Vor allen Dingen ist es ja auch immer wieder neu. Man sieht natürlich häufig die gleichen Gesichter nach einer langen Zeit, aber es kommen auch immer wieder neue Leute dazu. Und es ist immer wieder bereichernd, wenn da viele junge Leute und Gesichter zu sehen und kennengelernt werden wollen.

**[20:57] Marc:**

Wie lange dauert so ein Prozess von, ich sage mal, dem ersten Moment, wo ihr davon Kenntnis erlangt, bis es dann am Ende des Tages durch ist?

**[21:09] Alexander Franz:**

Das ist unterschiedlich. Also die Einbindung ist natürlich deutlich früher, als das in der Kanzlei der Fall ist zum einen. Und wir sind natürlich dann auch nach hinten raus länger damit betraut. Also wenn da etwas, wenn da Rückfragen kommen, auch dann später nach der Integration im laufenden Geschäftsprozess, dann landet das natürlich häufig bei uns wegen der juristischen Vorbefassung. Das heißt nicht, dass wir dann da auch tagesgeschäftlich rechtlich beraten, aber es kommt ja immer mal wieder vor, dass dann doch auch aus der Transaktionsdokumentation Fragen, Rückfragen kommen. Und das ist natürlich dann immer bei uns gut adressiert, kann man eigentlich nicht pauschal sagen. Es gibt extrem schnelle und dynamische Prozesse. Dazu gehört das genannte Beispiel. In Polen, das war tatsächlich so gut und so effizient und professionell ausgestaltet von der Verkäuferin, dass wir, glaube ich, sogar in wenigen Monaten da durch waren. Wir haben aber schon andere Prozesse erlebt, wo das über ein Jahr dauern kann und noch länger.

**[22:12] Marc:**

Ja, okay, aber das ist auch trotzdem mal ganz interessant sozusagen, dass man ein Gefühl dafür kriegt, wie lange man dann entsprechend auf den einzelnen Projekten arbeitet.

**[22:20] Alexander Franz:**

Das hängt auch häufig von der regulatorischen Genehmigung ab. Wir sind ja im regulierten Bereich meistens unterwegs, insbesondere im Versicherungsbereich. Und da sind natürlich auch Genehmigungen erforderlich, um diese Transaktion dann tatsächlich durchführen zu können. Und das ist auch häufig ein Zeitfaktor, der einen großen Raum einnimmt.

**[22:39] Marc:**

Das ist wahrscheinlich auch ganz interessant, die Abstimmung mit der Behördenseite an der Stelle, oder?

**[22:44] Alexander Franz:**

Ja, also da haben wir auch Experten in der Rechtsabteilung, die sich dessen dann beantworten. Annehmen. Wir sind dann immer eng dabei, natürlich auch im Austausch wegen der Sachbefassung, aber ziehen dann auch die Experten zu Rate, die uns da unterstützen. Ja, und mit denen gemeinsam haben wir auch schon viele Erfahrungswerte gesammelt, auch in vielen verschiedenen Ländern, sodass das immer eigentlich ein gut eingespieltes und gut geölt Team ist.

**[23:10] Marc:**

Gut, dann drehen wir die Münze jetzt mal rum. Bei euch entscheidet jemand, so, den und den Teil unserer Gruppe, den verkaufen wir jetzt. Was passiert dann?

**[23:19] Alexander Franz:**

Ja, dann passiert das Gleiche, nur aus der anderen Perspektive. Also jetzt versucht man natürlich aus der Verkäuferperspektive, sich eine möglichst breite Angebotswelt zu erschaffen und dann aus dem attraktivsten Angebot eine Auswahl zu treffen.

**[23:39] Marc:**

Und das macht man wie? Also wie findet man überhaupt Leute, die ein Angebot abgeben sozusagen? sagen.

**[23:45] Alexander Franz:**

Also zum einen bestehen da oft eigene Verbindungen zu den einschlägigen Marktplayern, die jedenfalls in Frage kommen oder von denen man auch schon ein gewisses Vorwissen hat, dass da Interesse bestehen könnte. Aber oft wird auch eine Investmentbank eingeschaltet. Die Investmentbanker, die sind ja oft dann da die Schnittstelle zwischen Verkäufer und Käufer oder Käufer und Verkäufer und generieren dort die Angebote mit. Also die gehen in den Markt rein mit den entsprechenden Teaser-Dokumenten und so wird das dann langsam angeschoben und angekurbelt. Das sind dann oft Banker auch in der jeweiligen Jurisdiktion vor Ort, weil sie dort den Markt natürlich am besten kennen und auch über die meisten Kontakte verfügen, um das effizient zu gestalten. So eine Suche.

**[24:31] Marc:**

Dann gehen wir doch von Polen mal jenseits des Atlantiks. Du hast mir im Vorgespräch erzählt, dass ihr nämlich zum Beispiel zuletzt etwas in die USA veräußert habt.

**[24:41] Alexander Franz:**

Ja, wir haben tatsächlich in den USA einen Teil unseres Industriegeschäfts, wie wir das nennen, verkauft. Und zwar ist das der Bereich, also früheres sogenanntes Fireman's Fund Geschäft ist das, was schon lange Jahre zur Allianz Gruppe gehört. Dort haben wir jetzt den Mittelstandsgeschäft und das sogenannte Entertainment Geschäft veräußert. und Entertainment-Geschäft hört sich tatsächlich spannend an, ist auch spannend. Dazu gehören die verschiedensten Versicherungsprodukte, die im Entertainment-Bereich eingesetzt werden. Also dazu gehören auch große Hollywood-Filme, die da mit versichert sind oder Theaterstücke, die mit versichert sind am Broadway unter anderem. Also das ist schon auch ein nicht unspannendes Geschäftsfeld. In dem Fall haben wir uns davon aber aus strategischen Gründen getrennt und das ist zum Beispiel eine große Transaktion in den USA gewesen. Mit mehreren Aufenthalten in New York, um dort zu verhandeln. Und das hat viel Spaß gemacht.

**[25:42] Marc:**

Okay, also das glaube ich, aber ich lasse dich jetzt hier nicht so schnell vom Haken. Also mal nach New York fliegen, um ein bisschen zu verhandeln, klingt ja gut, aber das wollen wir wahrscheinlich noch ein kleines bisschen ausführlicher hören. Also erzähl mal, wie lief das so ab?

**[25:57] Alexander Franz:**

Ja, also man kann das schon sich auch mal geclustert vorstellen. Es gibt immer den ersten großen Zeitpunkt, wo dann die Parteien zusammenkommen, oder vielleicht auch mehrere Parteien, weil da noch nicht so richtig feststeht, feststeht, mit welchem Bieter man jetzt da sozusagen in die Büt geht. Dann wird sich getroffen und dann findet ein sogenanntes Management-Meeting statt. Da trifft sich quasi auch das Management der zu verkaufenden Einheit wird dann den Bieter sozusagen vorgestellt und stellt sich dort auch entsprechenden Fragen, damit die interessierten Bieter auch ein etwas tieferes Bild von Personen und Skillset und Know-how bekommen von denjenigen Personen, die das Geschäft operativ leiten. Und das ist der erste Touchpoint. Das ist dann oft so, dass wir mit dabei sind. Da ist dann sozusagen, sag ich mal, die Intensität des Verhandelns eigentlich noch mehr oder weniger gleich null. Da wird dann erstmal nur ein bisschen sondiert. Das ist, wenn du so willst, ein Teil der Due Diligence, die die Bieter durchführen, um sich ein abgerundetes Bild von der Zielgesellschaft zu machen.

**[27:02] Marc:**

Wie muss man sich die Verhandlungen dann so genau vorstellen? Vielleicht auch mal unterteilt sozusagen hinsichtlich des Kaufpreises und der Terms, die man ja wahrscheinlich noch verhandeln muss.

**[27:13] Alexander Franz:**

Also Kaufpreis ist tatsächlich ein Thema, was meistens oder eigentlich fast immer außerhalb des Verhandlungstisches besprochen wird. Da wird selten dann gefalscht wie auf dem Bazar, sondern das ist tatsächlich dann schon meistens vorab geklärt und wird dann gegebenenfalls, wenn da Luft nach oben ist, nochmal iterativ verändert, aber selten am Verhandlungstisch. Am Verhandlungstisch geht es dann tatsächlich um die Ausgestaltung der Strukturen, die für die Transaktion ausgewählt werden. Und mit dieser Struktur zusammenhängen natürlich eng die Verträge, die Transaktionsdokumentation, wie wir das nennen. Also zum einen der Kauf- oder Verkaufvertrag, das ist betitelt meistens als SPA, das ist kurz für Share Purchase Agreement, wenn es tatsächlich um einen klassischen Anteilskauf geht. Oft sind dann damit auch sogenannte Transitional Services Agreements verbunden auf Englisch, kurz TSA. Das sind einfach Verträge, die die Integration auf der anderen Seite begleiten sollen. Also als Beispiel, wenn wir einen Geschäftsbereich verkaufen, dann wird der Verkäufer, wenn er nicht das nötige Know-how und auch noch nicht die nötige Kapazität an Personal hat, wird er uns bitten, dort auch nach Übertragung des Geschäftsteils noch zu unterstützen, die Integration mit zu betreuen. Das sind so die klassischen beiden Verträge. Dann gibt es natürlich ganz oft noch zusätzliche Verträge, rechts und links, kommerzieller Natur, die das Paket dann abrunden. Das wird alles verhandelt werden und da gibt es oft natürlich, wie das immer so ist im Leben, unterschiedliche Ansichten, was da richtig oder weniger richtig zu sein hat am Ende.

**[28:49] Marc:**

Da musst du ja dann auch ziemlich tief drinstecken, weil letztlich dann ja dort es auch um jede kleinste Nuance auch einfach das Businesses an sich gehen kann. Da musst du ja schon ziemlich genau wissen, was eigentlich der Gegenstand der jeweiligen Gesellschaft, um die es da gerade geht, so ist.

**[29:04] Alexander Franz:**

So ist das. Und auch da ist dann wieder Teamwork gefragt. Ich bin jetzt noch kein Experte im einzelnen operationellen Bereich des Versicherungsgeschäfts. Ich habe eine gewisse Vorstellung, aber da hilft uns natürlich auch wieder sehr stark, dass wir sehr stark integrativ mit Teams arbeiten. Da sind immer die jeweiligen Kollegen und Kolleginnen aus den Ländergesellschaften dabei. Und die haben das nötige Know-how, sind immer sehr motiviert und sehr gewillt zu unterstützen. Und es ist immer schön anzuschauen, dass tatsächlich wir dann doch eine sehr schlagkräftige Truppe am Ende sind, weil man relativ kurzfristig und zielgerichtet dieses Know-how generieren und aktivieren kann. Und dann wird gemeinsam da zügig an einem Strang gezogen, damit es auch effizient über die Bühne geht.

**[29:53] Marc:**

Wenn man sich dieses Team mal von innen anschauen möchte, was für Möglichkeiten gibt es dann bei euch, mal so ein bisschen reinzuschnuppern oder auch vielleicht sich zu bewerben? Und vor allem in dem Zusammenhang, was ist dir wichtig? Worauf achtest du bei deinen Kolleginnen und Kollegen?

**[30:07] Alexander Franz:**

Also wir unterstützen natürlich auch schon frühphasig junge Bewerberinnen und Bewerber bei der Suche nach dem Berufseinstieg, aber auch bei der Neuausrichtung in der Berufswahl. Wir haben eigentlich immer Referendare bei uns. Wir haben auch eine Austauschschule und Universität in Polen, mit der wir oft Austauschstudenten und Studentinnen bei uns haben. Da passiert relativ viel und ich glaube, da sind einige Möglichkeiten, wie man bei uns reinschnuppern kann, sowohl während als auch nach der Ausbildung. Im M&A-Bereich freuen wir uns aber auch schon über etwas erfahrenere Juristinnen und Juristen, weil wir natürlich dort, sag ich mal, wir sind ein kleines Team und wir freuen uns sehr, wenn der erste Teil der Lernkurve schon in Kanzleien absolviert worden ist. Das ist bei allen unseren Kollegen hier in dem M&A-Team der Fall. Und das ist auch sehr hilfreich. Das heißt nicht, dass wir nicht auch an Berufseinsteigerinnen und Berufseinsteiger interessiert sind, Aber es hilft im M&A-Bereich durchaus, wenn man ein bisschen eine Berufserfahrung mitbringt. In anderen Bereichen ist es wieder ganz anders. Also in anderen Bereichen ist es tatsächlich so, dass wir auch die Ausbildung sozusagen ab dem ersten Tag gerne mitbetreuen.

**[31:17] Marc:**

Und was sollte man also mitbringen? Promotion, Doppelprädikat, LLM und vielleicht noch ein MBA?

**[31:24] Alexander Franz:**

Also ich sage mal so, das ist natürlich, es gibt bestimmte Parameter, die müssen oder sollten idealerweise passen auf der Papierform. Wir freuen uns, wenn jemand Doppelprädikat hat, ist dabei auch nicht zwingend. Wir freuen uns auch über eine Promotion und oder ein LLM ist auch nicht zwingend. Und ich glaube, was wirklich extrem wichtig ist, ist, dass jemand über ausreichend Englischkenntnisse verfügt. Oder wenn das nicht der Fall ist, sich die noch dann schnell on the job, wie man so schön sagt, aneignet. Weil unsere tägliche Arbeit besteht zu einem weit überwiegenden Teil, machen wir ihn weit überwiegend auf Englisch. Und das ist eigentlich zwingend, muss man sagen. Und Spaß am Transaktions- und Projektgeschäft ist natürlich eine Voraussetzung. Und es muss persönlich passen, gerade weil wir ein kleines Team sind und sehr gut funktionieren und auch funktionieren müssen, weil von uns hat jeder mindestens immer zwei bis drei Plus-Transaktionen auf dem Tisch, sage ich mal. Wir versuchen zwar immer mit vier Augen drauf zu sein auf den einzelnen Projekten, das heißt immer zwei Personen auf einem Projekt zu haben, aber bei einer Personaldecke von fünf Leuten ist das nicht immer so einfach. Und wenn da jemand ausfällt, dann muss sofort eingespringen, werden und das funktioniert in dem jetzigen Team perfekt und so soll das auch weiterhin bleiben idealerweise.

**[32:43] Marc:**

Dann ist es doch schön, dass wir von diesem ganz kleinen Team in diesem ganz großen Kosmos so wunderbare Einblicke hier von dir im Podcast erhalten haben. Vielen herzlichen Dank, Alex.

**[32:51] Alexander Franz:**

Bitteschön, lieber Marc.

**[32:53] Marc:**

Tschüss.

**[32:53] Alexander Franz:**

Ciao.

---

**Zum Arbeitgeberprofil von Allianz SE**



---

Generiert von IMR Podcast • 5.2.2026