

Der M&A-Bereich galt lange als Domäne der etablierten Sozietäten. Doch nun machen erfahrene Rechtsanwälte mit wendigen und effizienten Boutiquekanzleien den Großen Konkurrenz.

Martin Geiger hat als M&A-Anwalt bereits viele Karrierestationen durchlaufen: Freshfields, bpv Hügel, CMS, DLA Piper sind nur einige davon. Er war etwa einer von zehn Junior Associates, die in einem Keller für eine M&A-Transaktion vor 100 Ordnern saßen, und hat in großen Teams nationale oder Cross-Border-Deals begleitet. Im Jahr 2024 hat er dann GHP Rechtsanwälte gegründet. Eine kleine, schlagkräftige Boutiquekanzlei, die vor allem auf M&A-Transaktionen spezialisiert ist, aber auch andere Bereiche des Wirtschaftsrechts abdeckt.

Den Schritt von Geiger haben auch andere erfolgreiche Rechtsanwälte, die in großen Sozietäten gearbeitet haben, gesetzt. Sie gründeten ihre eigenen Boutiquekanzleien mit einem Schwerpunkt auf M&A-Transaktionen. Wieland A. Leopold und Christian Oberkersch etwa starteten LEOB Legal, Mario Tiefenbacher machte Tiefenbacher Law auf, Isolde Klinger gründete KP Legal, um nur einige zu nennen.

Auch Bernd Taucher hat vor Kurzem diesen Schritt gesetzt. Er war Unternehmensberater bei PwC, Juniorpartner bei Cerha Hempel und schon dort in den

Bereichen M&A, Capital Markets und Corporate Finance tätig. Anfang 2026 hat er schließlich die Rechtsanwaltskanzlei Bernd Taucher Corporate Advisory mit Schwerpunkt auf nationalen und internationalen M&A-, Corporate-Finance- und gesellschaftsrechtlichen Transaktionen gegründet. Und das in einem schwierigen Umfeld.

M&A-MARKT. Der österreichische M&A-Markt ist herausfordernder geworden. Die Statistik war zuletzt stark von wenigen großen Transaktionen geprägt: der Übernahme der Polska Santander durch die Erste Group, dem Kauf der Nürnberger Versicherung durch die VIG oder dem Einstieg der OMV bei Nova Chemicals. Die Anzahl der Deals ist insgesamt zurückgegangen. Und natürlich schnappen sich die Großkanzleien die größten Fische im Transaktionssteich. Doch die meisten Boutiquekanzleien sind im Mittelstand aktiv. Mario Tiefenbacher, Tiefenbacher Law: „Dort wird weiterhin gekauft und verkauft. Ich selbst habe 2025 elf Unternehmenstransaktionen begleitet.“

Käufer prüfen aber mittlerweile genauer, ob sich eine Übernahme lohnt, Finanzierungen werden strenger strukturiert und die Erwartungen an überzogene Bewertungen bei Unternehmensverkäufen sind auf einen realen Boden zurückgekommen. „Auf Käuferseite wird heute nüchterner gerechnet, mit stärkerem Blick auf Finanzierungskosten, Integrationsrisiken und die Belastbarkeit der Planung“, erzählt Tiefenbacher. Eine Erfahrung, die auch Taucher gemacht hat: „Die Zeiten, in denen nahezu jedes gute

Unternehmen zu sehr hohen Bewertungen verkauft werden konnte, sind vorbei. Käufer sind deutlich selektiver geworden. Due-Diligence-Prüfungen werden intensiver geführt, und die Finanzierung spielt wieder eine wesentlich größere Rolle als noch vor einigen Jahren.“

Gerade in einem derart herausfordernden Markt zeigt sich der Mehrwert eines erfahrenen M&A-Beraters

nicht nur in der Vertragsgestaltung, sondern auch in der Markteinordnung. Tiefenbacher: „Viele Entscheidungen hängen daran, ob ein Preis oder ein Prozess realistisch ist. Mandanten brauchen nicht nur juristische Absicherung, sondern auch eine ehrliche Einschätzung, welche Preise im aktuellen Markt durchsetzbar sind und wo Wunschvorstellungen den Abschluss gefährden können. Gerade da können kleine Strukturen ihre Stärken ausspielen.“

BETREUUNG. Isolde Klinger, die mit Cathrine Bondi de Antoni Klinger Partner Legal gegründet hat, sagt: „Ich komme aus einer Unternehmerfamilie und habe dadurch schon früh erlebt, welche Chancen, Risiken und Entscheidungen Unternehmer tagtäglich beschäftigen. Unsere Mandanten arbeiten direkt mit den erfahrenen Anwältinnen zusammen, die ihre Transaktion tatsächlich führen. Das sorgt für effiziente Prozesse und kurze Entscheidungswege. Im Transaktionsgeschäft zählt nicht die Größe der Kanzlei, sondern die Qualität der Personen am Tisch.“

Boutiquekanzleien können höchste Spezialisierung mit einer sehr individuellen Betreuung verbinden. Wieland ▶



MARTIN GEIGER. In Zeiten von Videocalls zieht der Kanzleigründer keine Gründe mehr für ein Sekretariat.



MARIO TIEFENBACHER. Der Gründer von Tiefenbacher Law sieht vor allem im heimischen Mittelstandsbereich einen starken Dealflow.



EVA FISCHER. Mit ihrer Boutiquekanzlei Fischer Law agiert sie als externe Beraterin bei M&A-Transaktionen auch bei großen börsennotierten Gesellschaften.



CHRISTIAN OBERKERSCH, WIELAND A. LEOPOLD (r.) bilden gemeinsam die Boutiquekanzlei LEOB und betreuen ihre Mandanten ausschließlich persönlich.

► **A. Leopold**, Gründer der M&A-Boutique LEOB: „M&A-Transaktionen folgen zwar bestimmten Mustern, keine Transaktion gleicht jedoch der anderen. Deshalb ist es wichtig, die Ziele des Mandanten, die Rahmenbedingungen und die Besonderheiten des Auftrags genau zu verstehen, um darauf aufbauend die geeignete Strategie zu entwickeln.“ Gleichzeitig profitieren die Mandanten davon, dass die nun in kleinen Strukturen tätigen Rechtsanwälte viele Jahre in internationalen Großkanzleien tätig waren und dort zahlreiche komplexe und großvolumige Transaktionen begleitet haben.

KURZE WEGE, ENGER AUSTAUSCH. Ein weiterer Vorteil ist die direkte Einbindung der Partner während des gesamten Prozesses. Leopold: „Mandanten erhalten bei uns keine Beratung über mehrere Ebenen, sondern arbeiten unmittelbar mit den Rechtsanwälten zusammen, die die Transaktion führen. Dadurch entstehen kurze Entscheidungswege und ein enger Austausch, gerade in Situationen, in denen rasche und pragmatische Lösungen gefragt sind.“

Klienten akzeptieren umgekehrt oft nur mehr den Boss der Kanzlei als Ansprechpartner. Vertretungen im Falle eines Urlaubs etwa können schwierig werden. GHP-Gründer Geiger erinnert sich an einen Fall: „Vor einem Urlaub habe ich einem Mandanten einen anderen Partner als Vertretung vorgeschlagen. Der Klient hat mir klipp und klar gesagt, entweder ich persönlich leite und verhandle die Transaktion, gerne mit Laptop und Handy aus dem Urlaubshotel, oder er ist nicht mehr mein Mandant. Da wurde mir klar, dass

Juniors, egal ob auf Partner- oder Associate-Ebene, zumindest von meiner Klientel einfach nicht mehr akzeptiert werden.“ Anders ausgedrückt: Googeln können Klienten mittlerweile selbst. Was bei Boutiquekanzleien einkaufen, sind langjährige Erfahrung im M&A-Bereich und eine höchst individuelle Betreuung.

Bettina Köck hat bei ihrer Tätigkeit bei PwC so ziemlich alle denkbaren M&A-Transaktionen mitbegleitet. Mit ihrer Boutiquekanzlei Greindl & Köck ist sie nun im Gesellschafts- und Wirtschaftsrecht aktiv. Die Transaktionsanwältin spitzt die Vorteile der kleinen Einheiten noch zu: „Die Mandanten haben immer dieselben Ansprechpartner, die stets greifbar und direkt beteiligt sind. Dadurch wird nichts künstlich aufgebläht, um Fees zu generieren. Es gibt Hands-on-Lösungen auf höchstem juristischem Niveau. Die Honorare sind flexibel, oft viel günstiger als bei Großkanzleien, aber mit ebenso hoher juristischer Expertise.“

Manchmal fungieren Boutiquekanzleien auch als eine Art anwaltlicher Projektleiter und als Bindeglied zwischen internen und externen Juristen. Die Arbeit reicht da von der Vorbereitung

ISOLDE KLINGER. Effizienz und kurze Entscheidungswege sind für die Gründer von Klinger Partner Legal die größten Pluspunkte, die Boutiquekanzleien bieten.



klassischer Vertragsverhandlungen und -überarbeitungen über interne Abstimmung bis hin zur Vorbereitung von juristischen Unterlagen und zur Präsentation vor dem Vorstand. Eva Fischer hat sich mit ihrer Boutiquekanzlei Fischer Law auf diesen Bereich fokussiert: „Ich selbst bezeichne mich gern als den externen Inhouse Lawyer“, beschreibt Fischer ihre juristische Tätigkeit, mit der sie auch bei großen heimischen börsennotierten Konzernen aktiv ist.

KI-TOOLS. Natürlich kommt den Boutiquekanzleien die rapide Weiterentwicklung von KI-Tools gerade im M&A-Bereich sehr zugute. Sie helfen, aufwendige Prozesse effizienter umzusetzen. Klinger von KP Legal: „Dort, wo moderne Technologien und KI-gestützte Tools die Beratung besser machen, etwa bei der Analyse großer Datenmengen, Strukturierung von Informationen oder der Unterstützung bestimmter Due-Diligence-Prozesse, setzen wir Legal-Tech-Tools natürlich ein.“ Tiefenbacher: „Der Nutzen von KI-Tools liegt vor allem dort, wo große Mengen an Informationen geordnet, verglichen und für die weitere anwaltliche Prüfung vorbereitet werden müssen. Das betrifft nicht nur die Due Diligence, sondern generell die dokumentenintensive Arbeit in Transaktionen.“

Und LEOB-Partner Oberkersch ergänzt: „KI-Tools erhöhen unsere Effizienz und unterstützen uns bei Recherche, Analyse und Dokumentation. So gewinnen wir mehr Zeit für das, was im Transaktionsbereich wirklich entscheidend ist – persönliche Beratung, die fundierte rechtliche und wirtschaftliche Einordnung von Risiken sowie die Entwicklung und Umsetzung von Verhandlungsstrategien.“

Die Effizienzsteigerung geht bei den smarten Einzelkämpfern im M&A-Bereich aber noch weiter. Viele haben das Vorzimmer quasi abgeschafft. GHP Legal-Gründer Geiger: „Ein Sekretariat ist in der heutigen digitalen Zeit, wo der CEO, CFO, Rechtsabteilungsleiter, Aufsichtsrat oder Investor meiner Klienten und ich uns direkt den Termin per Microsoft-Teams-Einladung ausmachen, nicht mehr zeitgemäß. Es zählen Seniorität und Erfahrung.“