Corporate und M&A

OPINION ALEX NIKITINE, WALDER WYSS

«Unser **Maschinenraum** muss gut geölt sein»

©iStockphoto.com/kieferpix

Ein Interview mit Wirtschaftsanwalt Alex Nikitine über Stressresistenz, Gen Z, UBS/CS, Künstliche Intelligenz und ESG.

VON RÜDIGER SCHMIDT-SODINGEN

Herr Alex Nikitine, Sie sind Partner bei Walder Wyss, eine der renommiertesten Schweizer Anwaltskanzleien, und leiten dort das grösste Corporate/M&A-Anwaltsteam der Schweiz. Sie arbeiten auf komplexen Transaktionen und tragen eine hohe Verantwortung. Der Druck muss sehr hoch sein. Haben Sie schlaflose Nächte?

Ohne die Bedeutung meiner Arbeit unnötig schmälern zu wollen, aber ich operiere nicht am offenen Herz im Kinderspital. Dort ist Druck. Stressresistenz ist eine Frage der Praxiserfahrung, zudem braucht es einen Ausgleich. Ich treibe sechs Mal pro Woche Sport, spiele seit fünf Jahren Geige, nehme mir Zeit für meine Familie und gehe jeden Abend mit meinem Hund spazieren. Gleichzeitig ist mein Arbeitstag diszipliniert durchgetaktet. Und natürlich hilft es, dass wir ein motiviertes Team haben und stets spannende Transaktionen begleiten dürfen. Zurück zu Ihrer Frage. Ich schlafe nicht sehr lange, aber gut.

Was sind die aktuellen Herausforderungen bei Walder Wyss und bei Ihnen als M&A-Anwalt?

Wir müssen an allen Fronten am Ball bleiben. Die Kanzlei ist die letzten Jahre schnell gewachsen, wir hatten jedes Jahr ein Rekordjahr. Walder Wyss war lange ein Underdog, inzwischen mischen wir ganze vorne mit. Die Gefahr besteht dann, dass man sich als Kanzlei nicht weiterentwickelt. Der «Nokia Effekt». Wir investieren daher viel, damit wir weiterhin für die besten Talente auf dem Arbeitgebermarkt attraktiv bleiben. Auch der Service gegenüber unseren Klienten wird regelmässig überprüft. Was sind die echten Bedürfnisse der heutigen Klienten und was wollen die Klienten von morgen? Das beschäftigt mich als Teamleiter, unser «Maschinenraum» muss gut geölt sein. Wir schulen auch Softskills. Wir haben zum Beispiel viele Workshops rund um Kommunikation, Verhandlungstechnik, Business Development etc. organisiert, auch mit externen Fachexperten. Intern haben wir die letzten Jahre personelle Anpassungen bei der Organisation vorgenommen. Frischer Wind, neue Ideen. Das ist Teil der Erfolgsgeschichte.

Sie haben die «Talente» angesprochen. Was denken Sie über die «Generation Z»?

Es wird viel über Gen Z gesprochen, auch kritisch. Ich bin entspannt. Jede Generation hat ihre Ängste, Ansprüche und «Attitüden». Für mich als Teamleiter ist die Gen Z ein Geschenk. Gen Z frisst nicht alle Probleme in sich rein, sondern kommt vorbei und möchte über die Themen sprechen. Das war früher nicht so. Wer in unserem «Maschinenraum» etwas verändern möchte, rennt bei mir offene Türen ein. Das heisst aber nicht, dass wir immer alle Vorschläge eins zu eins umsetzen. Gen Z fehlt die Arbeitserfahrung. Ich arbeite seit rund 25 Jahren auf dem Beruf. Ich höre mir die Begehrlichkeiten interessiert an und lenke das in die richtigen Bahnen. Auch Gen Z wünscht effective leadership.

Steckbrief

Alex Nikitine (49) ist Partner bei Walder Wyss und leitet dort das Corporate/M&A Team.

Er studierte Jura in Basel und an der Harvard Law School und promovierte in Zürich zum Aktienrecht. Er hat zwei Söhne (Noan und Keano) und lebt in der Stadt Zürich.

Wie erleb(t)en Sie die Fusion von Credit Suisse und UBS?

Hautnahe. Wir berieten die Credit Suisse, ich war damals mit neun weiteren Anwält:innen aus verschiedenen Teams vor Ort. Allzu viel kann ich nicht erzählen. Nur so viel: Es war turbulent. Wir mussten an jenem Wochenende (18. und 19. März 2023) Arbeitsprodukte erstellen, verhandeln und finalisieren, wofür man normalerweise drei bis sechs Monate hat. Das hat nur geklappt, weil wir ein gut eingespieltes Team sind. Wer das Ergebnis, also die Fusion der zwei Grossbanken, kritisiert, ist sich ob der damaligen Dramatik hinter den Kulissen nicht bewusst. Eine der 30 weltweit systemrelevanten Banken stand einen Meter vor dem Abgrund, und dies hätte negative Auswirkungen in unbekanntem Ausmass gehabt. Auf so ein Spiel lässt man sich nicht ein. Am Sonntagabend des 19. März musste eine tragfähige Lösung präsentiert werden; auf dieses Ziel hatten wir hingearbeitet. Hut ab vor Bundesrätin Karin Keller-Sutter. A true leader.

Wie verändert Künstliche Intelligenz (AI) das Tagesgeschäft der Kanzleien?

Um ehrlich zu sein, noch bin ich nicht beeindruckt. Wir testen verschiedene Tools, so wie wir das bei der Automatisierung gemacht und später erfolgreich eingesetzt haben. Aber AI kommt und wir werden lernen müssen, damit umzugehen und sinnvoll einzusetzen. Auch hier bleiben wir am Ball. Die Betreuung unserer üblichen Mandate ist indes mit einer Komplexität verbunden, die AI nicht so schnell meistern kann. Persönlich bin ich auch skeptisch, was die Integrität von AI und deren Verwendung betrifft, jedenfalls in der ersten Phase. Man wird AI regulieren müssen; die EU hat mit dem EU AI Act bereits reagiert. Zum Kontext: Die mit AI zusammenhängenden Risiken kommen zu einem denkbar ungünstigen Zeitpunkt. Fehlende Wahrheitsliebe und AI sind eine toxische Kombination. Ich spreche hier ein Phänomen an, dass sich insbesondere in den USA, dem wichtigsten Handelspartner der Schweiz, durch eine fragwürdige politische Bewegung «eingeschlichen» hat. Es wird viel und gerne dreist gelogen und es werden Fakten bewusst verdreht. Lügner fangen an, an die Lügen zu glauben, andere finden Gefallen daran. Als im Januar 2017 Kellyanne Conway, die ehemalige Beraterin von Trump, an einer Pressekonferenz den Begriff «alternative facts» geboren hatte, hätte ich sie auf den Mond schiessen können. Lügen wurde salonfähig. Auf der anderen Seite kämpfen die Verfechter der «rule of law» und der Beachtung der Fakten. Dieser Prozess zeigt Abnützungserscheinungen, die Leute resignieren. Das ist fatal, fundamentale Werte stehen auf dem Spiel. Das Ganze hat Konsequenzen auf die Funktionsfähigkeit einer Gesellschaft. Und jetzt kommt noch AI, im medialen Bereich so ziemlich unkontrolliert und einfach transportierbar, etwa via «X». Bild und Ton haben einen deutlich stärkeren Einfluss auf die Willensbildung als reiner Fliesstext. Dann wird es noch mühsamer: Was ist wahr, was nicht? Wem kann ich trauen, wem nicht? Meine Hoffnung ist, dass wir alle wieder etwas mehr mit sehr kritischen, wachen Augen den Alltag bestreiten. Das predige ich auch meinen beiden Söhnen, die 11 und 14 sind.

Sie arbeiten auch viel im Bereich Venture Capital. Hat die Schweiz hier noch Nachholbedarf?

Das Venture Eco-System hat in der Schweiz enorme Fortschritte gemacht. Walder Wyss berät seit Jahren viele Jungunternehmen oder deren Investoren. Rund CHF 2.5 Mrd. wurden im Jahr 2022 investiert, letztes Jahr waren es etwas weniger. Wir wachsen mit dieser Generation mit und haben das Privileg, in zahlreichen neuen Industrien die Entwicklung zu begleiten, und dies bevor der M&A-Zyklus anfängt. Life Sciences, Food, DeepTech, FinTech etc. Ich arbeite gerne mit dieser dynamischen Klientel. Viele stammen aus dem Umfeld der hiesigen Universitäten. Andere entschlüpfen der Garage, so wie damals im Silicon Valley. Legen Sie das Ohr aufs Gleis. In den nächsten Jahren wird es auf diesem Gebiet viele Deals geben. Walder Wyss ist gut positioniert. Rund 20 Anwält:innen arbeiten täglich in diesem Bereich. Kommerziell ist diese «Sparte» inzwischen sehr bedeutsam für uns.

Der Bereich ESG wird auch bei Unternehmen immer wichtiger. Was ist Ihre Einschätzung?

Das Thema ESG ist heiss und kontrovers zugleich. Ich beschäftige mich viel damit. Das schulde ich auch meinen Kindern. Walder Wyss hat im Januar 2024 eine ESG-Konferenz organisiert. Die Konferenz war schnell ausgebucht, wir mussten vielen Interessenten absagen. Das Problem: Die Regulierung ist komplex und unübersichtlich. Viele, die sich innerhalb der Schweizer Unternehmen mit dem Thema beschäftigen, sind verzweifelt. Es frisst enorme Ressourcen. Das Thema wird auch im Verwaltungsrat sehr kritisch gesehen. ESG sei einfach «woke», das nährt die Aversion der Kritiker. Vorgaben zu Gendersternchen oder Toilette zum dritten Geschlecht helfen nicht und sollten auch nicht mit ESG verwechselt werden. Das ist gefährlicher Unfug. ESG verfolgt im Kern sinnvolle, wichtige Anliegen. Noch wichtiger: Eine solide ESG-Qualität führt zu Mehrwert. Studien gehen von rund 10 Prozent aus. Würde man ein Unternehmen ohne ESG-Qualität für 10 x EBITDA verkaufen, dann wäre eine gute ESG-Qualität ein ganzes Geschäftsjahr wert. Das ist viel. Dieser Umstand muss noch besser aufgezeigt werden. Dann wird ESG die Ernsthaftigkeit bekommen, die es verdient.

Was tun Sie in zehn Jahren?

Da bin ich fast 60. Mehr reisen. Wer spart, hat Geld, wer reist die Welt.

Gen Z frisst nicht alle Probleme in sich rein, sondern kommt vorbei und möchte über die Themen sprechen.