

IMR233: Christine Straub, Christiane Mühe, Christiane Mühe

IMR233: Notarin in Frankfurt, Vereinbarkeit mit Familie, Immobilien- und Gesellschaftsrecht
Episode 233 | Gäste: Christine Straub, Christiane Mühe, Christiane Mühe | Arbeitgeber: Funke Mühe
Rechtsanwälte und Notare | Veröffentlicht: 6.5.2024

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist noch immer Marc Ohrendorff und heute bin ich wieder mit Unterstützung hier bei euch in den Ohren. Zum einen ist nämlich wieder Christine Straub dabei. Hallo Christine.

[00:21] Dr. Christine Straub:

Hallo Marc.

[00:23] Marc:

Und unser Guest heute ist Dr. Christiane Mühe. Hallo Frau Mühe.

[00:27] Dr. Christiane Mühe:

Guten Tag, hallo.

[00:28] Marc:

Sie sind Notarin in Frankfurt, stimmts?

[00:31] Dr. Christiane Mühe:

Richtig.

[00:33] Marc:

Fangen wir mal wieder ganz vorne an. Warum haben Sie sich irgendwann mal für Jura entschieden?

[00:37] Dr. Christiane Mühe:

Das ist eine meiner schwierigsten Fragen, ehrlicherweise. Ich hatte nie die Passion, unbedingt Juristin zu werden. Es war eher so, dass ich ehrlicherweise nach dem Abitur nicht wirklich wusste, was ich machen soll. Ich habe geschwankt zwischen BWL und Jura. Eine Bekannte damals, die war etwas älter, die hatte Jura studiert. Und deswegen kam ich auf Jura an. Ich dachte, du fängst du einfach mal an. Ich muss ja jetzt irgendwas machen. Mein Vater wollte, dass ich eine Banklehre absolviere. Da habe ich mich dann etwas gegen gesträubt. Das wollte ich nicht. Ich wollte eben sofort anfangen mit meinem Studium. Und so bin ich bei Jura, ja, habe ich dann mit Jura angefangen und das war sicherlich keine schlechte Entscheidung.

[01:27] Marc:

Wo?

[01:28] Dr. Christiane Mühe:

In Heidelberg. Ich komme ursprünglich aus der Nähe von Leipzig, habe dort Abitur gemacht und wollte dort eigentlich auch studieren. Aber ich hätte im Sommersemester angefangen, weil ich nach meinem Abitur nochmal im Ausland war. Deswegen kam Sommersemester in Betracht. Ich wollte in Leipzig anfangen. Aber meine Eltern, Leipzig fängt aber nur im Herbstsemester an. Und meine Eltern haben gesagt, na, ein halbes Jahr kannst du hier nicht nichts tun. Und deswegen musste ich mich weg bewerben. Und dann bin ich auf Heidelberg gekommen. die eben im Sommersemester beginnen und wurde dort genommen, habe dort angefangen, wollte immer wieder zurück. Aber wie es so ist, dann bleibt man dann doch da.

[02:08] Dr. Christine Straub:

Ich greife mal ein bisschen vor. Sie haben dann relativ viel M&A und Transaktionsgeschäfte gemacht, später bis heute noch. Haben Sie denn im Studium sich schon für den Bereich Gesellschaftsrecht interessiert oder kam das erst später?

[02:22] Dr. Christiane Mühe:

Nein, in keiner Weise. Also ich habe, das kam tatsächlich erst mit dem Beruf. Als ich dann bei Hengeler Müller angefangen habe als Anwältin, fängt man klassischerweise im Transaktionsgeschäft bei Hengeler Müller an. Das ist ja, das war auch ein Grund, warum ich zu dieser Kanzlei gegangen bin, weil man sich eben nicht für ein spezifisches Gebiet erstmal entscheiden muss, sondern Hengeler sozusagen das Rotationssystem anbietet, sodass man in verschiedenen Bereichen, in verschiedene Bereiche rotiert. Das heißt, ich war im M&E, ich war im Finanzierungsbereich, ich war mal im Insolvenzrecht eine Zeit lang, sodass ich in verschiedene Bereiche wiederum Einblick in der Praxis erhalten habe. Und ja, das war eigentlich ganz gut, auch jetzt für meinen jetzigen Beruf, weil ich dann eben sehr breit immer aufgestellt war.

[03:08] Dr. Christine Straub:

Okay, aber dann ist irgendwann im Studium die Entscheidung gefallen oder im Referendariat, die Großkanzlei soll es werden?

[03:14] Dr. Christiane Mühe:

Ja, das Referendariat hat mir sehr geholfen dabei, was wir vielleicht schon vor uns angesprochen hatten, was möchte ich nicht. Ich habe eben dort Einblick bekommen in den Richterberuf. Ich war in der Türstation, Staatsanwaltschaft, Gemeinde, ich war bei der Stadt eine Zeit lang und da habe ich für mich immer entschlossen, okay, das ist es definitiv nicht.

[03:35] Marc:

Warum?

[03:36] Dr. Christiane Mühe:

Warum? Richter, ich bin nicht der Typ, der alleine stundenlang Urteile, Gutachten schreibt. Also das sind dann halt Gutachten. Ich brauche den Austausch. Ich bin jemand, der gern verhandelt. Ich bin gern mit Menschen zusammen. Natürlich hat man die Sitzungen, aber das wäre mir zu einsam gewesen. Und Staatsanwaltschaft hätte mich schon eher interessiert vom Tätigkeitsbereich. Ich habe ja auch im Strafrecht promoviert. Aber da habe ich mir dann gesagt, ja, vielleicht ist das jetzt auch ein bisschen verurteilhaft gedacht. Ja, ich möchte eben diese Fälle, insbesondere bestimmte Fälle, nicht mit nach Hause nehmen und mich damit belasten. Und ja, Gemeinde, öffentliches Recht war noch nie mein Fall. Auch im Studium nicht. Also deswegen Zivilrecht und Strafrecht oder Zivilrecht war dann schon das, was ich immer bevorzugt habe.

[04:27] Marc:

Bevor das gleich untergeht, Sie haben gerade gesagt, Sie haben im Strafrecht promoviert. Sie sind jetzt Notarin, da hat man mit dem Strafrecht eher wenig zu tun, außer natürlich irgendwo am Rande, was man irgendwie nicht tun darf, klar. Ich würde das nur nochmal gerade herauskehren wollen, also weil wir kriegen oft die, oder ich werde auch häufig gefragt, ja sag mal, muss ich denn jetzt zum Beispiel meine Promotion schon total an dem ausrichten, was ich mal machen will und kann ich mir da was verbauen, wenn ich das im falschen Gebiet mache? Die Antwort ist wahrscheinlich nein oder oftmals ist es doch auch einfach Zufall und Interesse zu einer bestimmten Zeit oder wie sind Sie zum Strafrecht gekommen und dann nachher in der Promotion oder nachher sozusagen woanders hin?

[05:04] Dr. Christiane Mühe:

Ich bin zum Strafrecht gekommen, weil ich im Studium als wissenschaftliche Mitarbeiterin am Strafrechtslehrstuhl bei Professor Hillenkamp in Heidelberg gearbeitet habe, sodass das nahelag. Ihre Frage kann ich ganz klar mit Nein beantworten. Und zwar, das Thema hat am Ende für den Beruf überhaupt gar keine Auswirkungen, weil erstens, das ist so speziell, dieses Thema inhaltlich. Also selbst mein Professor, der mich betreut hat, konnte teilweise mir nicht weiterhelfen, weil er einfach gar nicht so tief in diesen Themen drinnen ist. Eine Promotion zeigt einfach, dass ich mich lange mit einem Thema beschäftigen kann und Durchhaltevermögen habe. Natürlich vielleicht auch nicht juristisch schon gut bin, aber das ist das, was es zeigt. Ob ich da im öffentlichen Recht und dann später im Strafrecht arbeite, wie auch immer, das hat damit überhaupt nichts zu tun. Also ich würde mir ein Thema suchen, was mir Spaß macht, was mich interessiert, was nicht zu breit ist, weil die Doktorarbeit wird eh immer zu lang am Ende. Das wären die Themen. Und vielleicht auch wichtig ist auch der Doktorvater. Ob der drei Jahre für die Durchsicht der Doktorarbeit benötigt oder vier Jahre oder jemand ist, der schnell korrigiert. Also das sind, glaube ich, die wichtigen Themen, aber nicht das inhaltliche Thema. Das hat für den Lebenslauf überhaupt gar keine Auswirkung. Vielleicht, wenn ich die akademische Laufbahn einschlage, möglicherweise ja, aber im Hinblick auf die Großkanzlei, im Hinblick auf das anwaltliche Leben sehe ich da überhaupt gar keinen Zusammenhang.

[06:38] Dr. Christine Straub:

Spannend. Grüße gehen raus an meinen Doktorvater, der meine Promotion in drei Tagen korrigiert. Wow. Das ist gut. Das war sehr schnell, ja. Habe ich das dann richtig verstanden, dass Sie nach dem ersten Examen promoviert haben?

[06:52] Dr. Christiane Mühe:

Richtig.

[06:53] Dr. Christine Straub:

Würden Sie das wieder so machen oder was hat Sie damals dazu bewogen, das nach dem ersten zu machen?

[06:57] Dr. Christiane Mühe:

Ja, das würde ich wieder so machen, weil Vorteil ist, dass man dann mit seiner Peer Group sozusagen immer noch zusammen ist, also vom Alter her. Dass man die Möglichkeit in diesem Moment noch nicht hat, arbeiten zu gehen, sodass quasi vielleicht der Abbruch der Promotion, es gibt diese Momente, dass man darüber nachdenkt, sicherlich bei jedem, dass dieses Risiko geringer ist. Nach dem Referendariat ist es einfach so, dann meine Peergroup sozusagen geht arbeiten und man hört. Vielleicht möchte ich ja doch auch arbeiten. Und dann lasse ich die, wenn ich einmal anfange, ist es schwierig, wieder aufzuhören und die Promotion zu Ende zu schreiben. Und es ist einfach, man muss es sagen, man ist noch jung. Es ist ja auch eine schöne Zeit. Man hat noch so ein bisschen Studentenleben, was man genießen kann. Also deswegen, ich fand den Weg gut. Ich sage nicht, dass es der richtige oder der einzige Weg ist, aber für mich war er sicherlich gut. Ja, spannend.

[07:54] Dr. Christine Straub:

Dann waren Sie, also wenn wir wieder nach hinten springen, dann waren Sie zehn Jahre Anwältin, als reine Anwältin tätig in verschiedenen Sozietäten und dann haben Sie sich dafür entschieden, Notarin zu werden. Wie kam das?

[08:09] Dr. Christiane Mühe:

Ich war irgendwann mal auf einer Transaktion, die beurkundet werden musste und die Beurkundung dauerte relativ lange, sodass man auch das eine oder andere Mal abgeschwiffen ist mit seinen Gedanken. Und dann dachte ich mir, ach Mensch, das ist aber auch wirklich ein schöner Beruf. Man ist neutral, man hat eine bestimmte Autorität auch automatisch und ich dachte auch inhaltlich wieder was Neues. Und damit habe ich mich das erste Mal mit diesem Thema auseinandergesetzt, habe mich dann informiert, was sind die Voraussetzungen und so weiter und so fort. Habe das nicht gleich angegangen, aber das kam immer wieder in meinen Kopf. Und dann dachte ich irgendwann, dann kam ich aus London zurück von meinem Secondment aus London und dachte so, jetzt habe ich auch wieder Hunger, etwas Neues zu lernen. Ja, das war nach dem zweiten Staatsexamen sicherlich überhaupt nicht mehr der Fall. Aber dann so nach sechs, sieben Jahren Anwaltstätigkeit kam bei mir wieder der Hunger, theoretisch oder beziehungsweise in neuen Gebieten etwas zu lernen. Und dann bin ich das angegangen. Ja, habe das neben dem Job gemacht, die Vorbereitung und dann auch die Prüfung. Ja, und das hat gut geklappt.

[09:16] Dr. Christine Straub:

Wie lange hat sich das dann gezogen?

[09:19] Marc:

Genau, das wäre meine Folgefrage gewesen. Also Sie haben das so nonchalant gerade gesagt. Neben so einer kompletten Tätigkeit in der Wirtschaftskanzlei habe ich halt noch die Notariatsprüfungsvorbereitung gemacht. Wie lief das denn genau ab? Also ganz praktisch, wann haben Sie denn die Zeit dafür gefunden?

[09:34] Dr. Christiane Mühe:

Ja, also einfach war es nicht, aber ich bin ein Freund davon. Wenn ich was mache, dann ziehe ich es effektiv durch. Tatsächlich war es so, dass ich dann die Eten früh um sechs aufgestanden bin, dann bis halb neun gelernt habe früh. Dann bin ich um neun in die Kanzlei gegangen und dort war ich dann eben bis abends und gut abends, muss ich gestehen, dann kann ich nicht mehr lernen. Also die Lerntätigkeit beschränkte sich dann früh eben zwischen sieben und halb neun und dann am Wochenende. Und ich hatte dann noch etwas Urlaub, sodass ich die letzten fünf Wochen sozusagen meinen Urlaub genommen habe.

[10:08] Marc:

Respekt.

[10:09] Dr. Christine Straub:

Wirklich. Gab es da dann auch irgendwelche Kurse, die Sie belegt haben oder belegen mussten oder wie kann man sich das vorstellen?

[10:16] Dr. Christiane Mühe:

Müssen nicht. Man kann. Also es werden Vorbereitungskurse angeboten und das waren insgesamt vier Wochen. Genau, die hatte ich dann im Vorfeld absolviert. Obwohl ich habe nur drei, weil ich mir dachte, der vierte. Ich muss mich einfach hinsetzen und es lernen. Sie kennen das vom Repetitorium. Man setzt sich rein und denkt, man hat den ganzen Tag was gemacht, aber im Kopf ist es noch nicht. Dementsprechend habe ich dann irgendwann auch für mich dann entschieden, ich setze mich hin und lerne und schaue, dass ich den Stoff in meinen Kopf reinbekomme.

[10:46] Dr. Christine Straub:

Und diese Lernphase, wie lange hat die sich gezogen?

[10:50] Dr. Christiane Mühe:

So vier, vier Monate, vier, fünf Monate.

[10:53] Marc:

Man hat ja gewissermaßen auch teilweise den Vorteil, wenn man wenig Zeit für etwas hat, dass man dann zwangsläufig sehr produktiv wird, oder?

[11:02] Dr. Christiane Mühe:

Das ist genau der Fall. Das merkt man insbesondere dann, wenn man Kinder hat. Genau. Also das ist in der Tat, also das ist auch meine Devise. Es war schon immer so, also man darf sich nicht zu viel Zeit lassen, auch in der Examsvorbereitung und wo auch immer. Ja, man muss es wirklich effektiv gestalten, weil irgendwann wird es zu lang, irgendwann kann man nicht mehr. Und genau. Und wenn man wenig Zeit hat, dann ist man einfach effektiv. Das merke ich auch jetzt im Beruf. Ja, wenn ich Termine habe, ja, dann geht das alles viel schneller. Aber wenn ich so mal Zeit habe und so, dann daddelt man so vor sich hin. Ja, dann dauert halt alles länger.

[11:37] Dr. Christine Straub:

Und dann hatten Sie die Prüfung in der Tasche, haben Sie das bestanden und dann, wie ging es dann weiter für Sie? Weil Sie waren ja erstmal noch in der Anwaltskanzlei.

[11:46] Dr. Christiane Mühe:

Richtig. Wie ging es dann weiter? Genau. Also ich muss gestehen, ich hatte damals den Männchen Partner, das war ja bei Mia Braun meine Zeit, eingeweiht, dass ich die Prüfung mache, aber sonst niemanden. Ich wollte einfach nicht den Druck haben, dass mich jemand fragt, und hast du schon bestanden und wie sieht es aus und so weiter. Ich habe gedacht, ach, mach es jetzt für dich selbst. Manchmal nicht einfach, so geheim zu halten. Aber genau, dann habe ich das veröffentlicht, waren alle überrascht. Und dann stellt sich natürlich schon die Frage, wie können wir das hier in der Kanzlei abbilden und so weiter und so fort. Aber da war die Kanzlei wirklich sehr, sehr offen, hat sich auf ein neues Modell eingelassen, hat gesagt, wir probieren das mal, obwohl es eine US-Kanzlei ist, die eben gerade das Notariat nicht so kennen, wie wir das hier in Deutschland kennen oder war damals. Also es war am Anfang Überraschung, aber dann wurde tatsächlich ein Modell gefunden, dass das auf alle, sowohl als Anwältin als auch als Notarin passte.

[12:43] Dr. Christine Straub:

Und irgendwann sind Sie dann.

[12:45] Dr. Christiane Mühe:

Dann hatte mich ein Notariat, also ein Nonotariat, hier in Frankfurt sind wir ja Anwälte und Rechtsanwälte, aber Notariat bedeutet, dass es ein Notariat gewesen ist, das gesagt hat, wir machen nur notarielle Tätigkeit, so wie man das in Bayern oder in Sachsen kennt. Gefragt, ob ich nicht wechseln wollen möchte. Ich habe mir die Entscheidung nicht leicht gemacht, weil ich dachte, ja, zehn Jahre als Anwältin Praxis und Erfahrung zu haben, das über Bord zu werfen, ist das wirklich die richtige Entscheidung. Die Entscheidung letztendlich hat ein halbes Jahr gedauert. Ich habe die sehr schwer mit mir getragen. Das ging mir nicht. Also es war wirklich eine schwere Entscheidung. Aber dann natürlich habe ich irgendwann gemerkt, ja gut, das merkst du ja relativ schnell, ob es was für dich ist, wenn du im halben Jahr merbst, das war nicht die richtige Entscheidung, also wirklich als Nurnotarin zu arbeiten, dann war damals der Markt auch so, dass ich wieder zurückgefunden hätte. Also es war relativ sicher, dass ich dann auch wieder in die Kanzleiwelt, wenn ich jetzt nicht drei, vier Jahre raus gewesen wäre, ja zurückgegangen, zurück hätte gehen können.

[13:51] Marc:

Können wir mal für unsere Zuhörenden vielleicht so einen Praxisfall aufgreifen, den Sie zuletzt beurkundet haben? Gerne natürlich ohne Namen zu nennen konkret, aber man hört ja immer so, ja für manche Sachen muss man zum Notar. Es gibt eine notarielle Form, die kennt man dann aus dem Studium. Aber wie läuft das so praktisch ab? Sie haben im Vorgespräch gesagt, Sie machen viel Private Equity oder Immobilientransaktionen. Wann werden Sie da das erste Mal kontaktiert? Wann erhalten Sie welche Unterlagen? Wie muss man sich das ganz praktisch vorstellen?

[14:21] Dr. Christiane Mühe:

Ja, also wir werden im Prozess relativ spät kontaktiert, weil wir natürlich die letzte Stelle sind. Die Beurkundung kommt erst dann, wenn tatsächlich der Vertrag final ist oder fast final ist. So eine Transaktion dauert, Vorbereitung dauert auf Anwaltsseite oder auf Mandantenseite. Ja, man lernt sich kennen und dann kommt die Due Diligence. Der Käufer schaut sich das Unternehmen an, dann werden die Anwälte involviert, dann wird der Vertrag erstellt und verhandelt. Das dauert zwischen einem Jahr, also jetzt durchschnittlich zwischen sechs Monaten und einem Jahr. Und erst dann, wenn man sagt, gut, jetzt brauchen wir einen Notar, wir sind soweit, beide Parteien wollen zum Notar, der Vertrag ist fast final, dann werden wir involviert. Das kann mal sein, dass wir drei Wochen vorher Bescheid wissen. Das kann aber auch sein, gern vor Weihnachten. So in drei, ob wir einen Termin frei haben, in drei Tagen wird beurkundet. Also das ist so unser Leben. Da wir auch Transaktionsnotare sind, müssen wir immer sehr flexibel sein, was wir auch wollen. Das ist so gerade so ein Selling Point, so ein Service Point, dass wir sagen, Natürlich, wenn die Kanzleien zu uns kommen und sagen, wir haben hier eine, wir möchten Beurkunden, dann machen wir alles möglich. Dann versuchen wir den Termin einzurichten oder die verschieben sich ja auch oft die Termine, dass wir dann eben so flexibel sind und das irgendwie, wenn es irgendwie geht, möglich machen.

[15:49] Marc:

Und dann kriegen Sie den Vertrag, den die Parteien ausgehandelt haben, erstmal vorab übersandt. Was passiert dann auf Ihrer Seite?

[15:56] Dr. Christiane Mühe:

Den schaue ich mir an, den lese ich mir durch, schaue insbesondere auf die Notariellen. Das, was aus meiner Sicht notariell wichtig ist, das ist zum Beispiel, wenn Sie einen Anteilskaufvertrag haben. Also in der Regel kommen die Anwälte zu uns, wenn es um den Kauf einer GmbH geht. Also GmbH-Anteile, was ja beurkundungspflichtig ist im Gegensatz zur AG, beurkundungspflichtig. Dann schaue ich, wie ist die dingliche Abrede geregelt? Ist die klar formuliert? Unter welchen Bedingungen gehen die Anteile über? Weil daran hängt dann für mich, ich muss dann kontrollieren, ob diese Bedingungen eingetreten sind. Also gehört typischerweise auch die Zahlung des Kaufpreises dazu. Und dann, wenn ich im Nachgang festgestellt habe, die Bedingungen sind erfüllt, dann muss ich die Gesellschafterliste zum Handelsregister einreichen als Notar. Und die muss natürlich richtig sein, die Gesellschafterliste. Das ist so meine Tätigkeit. Oder ich schaue mir die Parteien an. Die Parteien werden oftmals über Vollmacht vertreten. Wir müssen uns die Vollmachten anschauen, müssen die Register schauen, ob die richtigen Personen, also die Geschäftsführer unterzeichnet haben, also den ganzen formellen Prozess. Bei diesen großen Transaktionen gibt es auch viele Anlagen. Diese Anlagen werden oft im Vorfeld beurkundet. Das bedeutet, es sind wirklich manchmal drei, vier Leitsordner. Da möchten die Mandanten oder die Anwälte natürlich nicht stundenlang bei uns sitzen, sodass wir eine Vorurkunde, das heißt Bezugsurkunde machen, wo die Anlagen vorab beurkundet werden und dann in dem SPA selbst, also im Kaufvertrag selbst, nur noch Bezug genommen wird.

[17:31] Marc:

Dafür muss man dann nicht bei Ihnen sitzen für diese Vorbeurkundung oder wie läuft das?

[17:34] Dr. Christiane Mühe:

Das machen wir intern hier mit Mitarbeitern. Die Mitarbeiterin erstellt dann mit mir zusammen eine Urkunde. Sie wird komplett verlesen, die Urkunde. Aber natürlich, man liest dann etwas schneller und ist flexibler mit der Zeit, sodass man nicht am Stück lesen muss, sondern man kann dann mal auch unterbrechen und so weiter und so fort, dass man dann einfach auch flexibler ist. Und die Mandanten nehmen das immer sehr gern in Anspruch, weil sie dann einfach weniger Zeit hier verbringen müssen und sich einfach auch aufs SPA konzentrieren können.

[18:02] Dr. Christine Straub:

Wenn Sie so einen Signing-Termin haben, wie lange geht der dann schon mal so?

[18:08] Dr. Christiane Mühe:

Ja, das ist eine schwierige Frage. Also ich habe schon alles erlebt. Ich habe schon erlebt, da haben die Anwälte zu mir gesagt, ach, 50 Seiten ist ein kurzer Vertrag. Ja, alles ausverhandelt. Wir müssen nur verlesen, da muss nichts mehr verhandelt werden. Das war kurz vor Weihnachten. Ich weiß noch, es war der 19. Dezember. Ich so, okay, also Weihnachten ist bei uns sowieso immer das Höchstgeschäft, sodass unsere Terminkalender immer sehr voll sind. Ja, gar kein Problem. Und dann saßen wir tatsächlich 36 Stunden.

[18:35] Dr. Christine Straub:

Am Stück?

[18:35] Dr. Christiane Mühe:

Weil, ja, über Nacht, also ohne Pause, also nicht, dass ich die ganze Zeit verlesen habe, bei 50 Seiten brauche ich keine 36 Stunden dafür, aber da sind auf einmal Themen aufgekommen, ja, insbesondere Steuerrecht oder bei der Kaufpreisklausel und so weiter. Also da war es absolut nicht vorhersehbar. Ich habe es aber auch schon gesehen, dass jemand dann gesagt hat, ja, blocken den ganzen Tag und wir brauchen den ganzen Tag und dann auf einmal ging es ruckzuck, dann war man nach drei Stunden fertig. Also das ist immer so ein bisschen..., Also oft geht es schon aus, aber es kann auch wirklich mal anders ausgehen.

[19:09] Marc:

Wenn man so im Privaten an die Funktionen der Notarinnen und Notare denkt, dann hat man ja auch immer so eine gewisse Überprüfung im Sinne. Also ich sage mal so, die Oma verkauft eine Immobilie zu deutlich unter Marktwert und auf der Gegenseite sitzt ein junger, findiger Anwalt, der ihr die jetzt gerne abkaufen möchte. Da kann es ja schon mal sein, dass die Notarin, die das Buch erkunden soll, auch sagt, sie sind sich eigentlich sicher und was ist das eigentlich für eine Immobilie und so in die Richtung sozusagen möchte ich gerne gehen. Diese Funktion ist wahrscheinlich theoretisch zwar vorhanden, aber praktisch, wenn sie auf der anderen Seite des Tisches immer Parteien haben, die durch mehrere Anwältinnen und Anwälte, die auch natürlich sehr viel Berufserfahrung haben, vertreten sind, eher eingeschränkt, oder? Also wenn ich da so richtig raushöre, geht es dann eher darum, bestimmte Themen zu flaggen und dann kommen die Parteien damit schon klar.

[20:03] Dr. Christiane Mühe:

Richtig, also absolut. Natürlich, die Warnfunktion, ja Hinweisfunktion ist bei Transaktionen, wo professionelle Kanzleien auf beiden Seiten tätig sind, ja, ist natürlich minimiert. Also genau zu dem Extremfall, dass eine Dame oder eine Privatperson dieses erste Mal eine Immobilie kauft. Dort wird der klassische Beruf des Notariats ausgeübt. Warnfunktion, Hinweisfunktion und weiß derjenige wirklich, was er macht. Aber wir haben bei Transaktionen, da sind professionelle Akteure auf beiden Seiten unterwegs und da beschränkt sich das absolut auf die Hinweise. Also ganz wenig Hinweise nur noch.

[20:42] Dr. Christine Straub:

Also dieses Transaktionsgeschäft ist ja, wie sich jetzt gerade schon angedeutet hat, relativ oder kann man sehr unterschiedlich sehen. Das ist ja wahrscheinlich wie in der Anwaltschaft auch, ob ich jetzt irgendwie so Feld, Wald, Wiese mache oder M&A. Im Prinzip sind das ja zwei unterschiedliche Berufe. So stelle ich mir das jetzt beim Notariat auch vor. Wie haben Sie sich dafür entschieden?

[21:07] Dr. Christiane Mühe:

Für das Transaktionsgeschäft? Ja, das kam natürlich aus meiner anwaltlichen Tätigkeit heraus, weil ich als Anwältin viel im Gesellschaftsrecht, M&E gearbeitet habe, im Transaktionsgeschäft selbst gearbeitet habe. Also daraus kam das, einfach meine inhaltliche Expertise. Ich kenne die Verträge, ich habe sie selbst damals früher erstellt, ich habe sie selbst früher verhandelt, sodass ich weiß, um was es geht. Aber natürlich, ich habe die Erfahrung in dem Bereich. Also deswegen war das klar. Und ganz einfach, es macht mir unglaublich viel Spaß, dieses Transaktionsgeschäft. Also auch diese Flexibilität, die man geben muss, mit wirklich professionellen Playern zusammenzuarbeiten, mit den Anwälten, mit denen ich damals zusammengearbeitet habe, mit denen arbeite ich jetzt zusammen. Ja, man weiß einfach, die sind top und das macht Spaß, mit guten Leuten zusammenzuarbeiten auch.

[21:58] Dr. Christine Straub:

Ich würde gerne noch in eine ganz andere Richtung gehen. Sie haben uns im Vorgespräch erzählt, dass Sie eine Tochter haben. Wenn Sie jetzt sagen, Sie sitzen 36 Stunden da, wie ist das für Sie? Ist es vereinbar, gut vereinbar? Oder was hätten Sie da für Tipps?

[22:19] Dr. Christiane Mühe:

Ja, also der Beruf ist sehr gut vereinbar, aber natürlich ist das kein Job von nine to five, wo ich weiß, ich bin um fünf oder um drei zu Hause. Deswegen muss man sich diesen Job auch sozusagen Hilfe holen, sei es durch ein Au-pair, sei es durch externe Kinderbetreuung. Ja, natürlich muss der Partner auch mitspielen. Auch ein wichtiges Thema. Also man braucht Hilfe, man schafft das nicht alleine, aber wenn man diese Hilfe sich organisiert, natürlich kostet das auch, man muss eben finanziell auch Ausgaben tätigen für die Kinderbetreuung, dann bekommt man das sehr gut hin. Also absolut, also der Beruf ist definitiv mit Kindern vereinbar.

[23:07] Dr. Christine Straub:

Und Sie würden junge Kolleginnen ermutigen, den Weg zu gehen und auch Kollegen?

[23:12] Dr. Christiane Mühe:

Ja, natürlich. Also Männer, Frauen. Also es ist für alle ein sehr schöner Beruf, weil er halt sehr, sehr vielseitig ist. Ich habe jetzt über das Transaktionsgeschäft gesprochen. Aber natürlich haben wir auch teilweise Scheidungsfolgenvereinbarungen. Ja, nicht so häufig bei uns. Oder Eheverträge oder irgendwelche anderen persönlichen Sachen. Also man kommt mit einer extrem facettenreichen Vielfalt von rechtlichen Themen und Menschen zusammen. Also wichtig ist, dass man mit Menschen gern umgeht und gern neue Menschen kennenlernt. Also das ist halt, man muss offen sein, weil man wirklich auch ein Vertrauensverhältnis aufbauen muss zu dem Mandanten. Also natürlich bei dem Transaktionsgeschäft weniger, aber auch gerade wenn private Leute kommen, ja, man muss auch mal zuhören können. Also das ist wichtig, dass man ein Menschenfreund ist. Das ist bei dem Beruf sehr, sehr wichtig.

[24:06] Marc:

Wann sozusagen, jetzt haben wir viel gehört über 36 Stunden und ich sag mal auch viele fordernde Verhandlungen und gleichzeitig die These im Raum stehen, was heißt These, Erfahrungswert, nee, das ist gut vereinbar. Mich würde die Gegenseite noch interessieren sozusagen, wann im Jahr ist denn die ruhige Zeit? Jetzt. Jetzt gerade, also wir haben jetzt Frühjahr, sozusagen wenn ihr das ganz spät hört, wir haben jetzt gerade Ende Januar, Anfang Februar, wo wir das aufzeichnen.

[24:32] Dr. Christiane Mühe:

Genau, richtig. Und also bei uns ist die Hochphase immer im Januar, November, Dezember, weil dann vor Jahresende eben noch vieles abgeschlossen werden soll, muss. Und dann im Januar plätschert es etwas dahin, weil viele im Urlaub sind und so weiter. Und dann sind die Transaktionen dann noch so, Abschlussarbeiten sind dann notwendig. Aber der Januar ist immer der Monat, wo wir dann Sachen, die wir geschoben haben, die wir dann nachholen oder wo wir einfach die Sachen dann eben entspannt aufarbeiten können.

[25:05] Marc:

Und im August wahrscheinlich auch nochmal so der typische Urlaubsmonat, ne?

[25:09] Dr. Christiane Mühe:

Meint man, ist bei uns aber tatsächlich nicht so. Also das kann ich nicht, das kann ich nicht sagen, ja. Also das haben wir tatsächlich auch mal vor zwei, drei Jahren besprochen. Nee, August, Juli nicht.

[25:21] Marc:

Okay.

[25:22] Dr. Christiane Mühe:

Weil es ist, weil man im Januar fängt man vielleicht an oder im Februar wann auch immer, ja, dass man die Transaktion vorbereitet und dass es dann so einen Stopp gibt, dass man sagt, so jetzt erst mal vier Wochen machen wir gar nicht weiter, das kommt nicht vor.

[25:38] Dr. Christine Straub:

Wir haben jetzt noch eine Etappe ausgelassen und zwar haben Sie sich ja damit einer Kollegin selbstständig gemacht. Vielleicht mögen Sie dazu noch ein bisschen was erzählen, wie es dazu kam?

[25:48] Dr. Christiane Mühe:

Ja, wie es dazu kam. Also als ich dann in dem Notariat angefangen hatte, nach meiner Großkanzlei-Welt sozusagen, dann habe ich gemerkt, ach Mensch, ich hätte wirklich Lust, jetzt nochmal was Neues aufzubauen. Und wirklich, so wie ich es aus den Großkanzleien kenne, sehr serviceorientiert, sehr, sehr, sehr professionell, nochmal jung gedacht. Und dann habe ich mir gesagt, ja, alleine kannst du das nicht. Alleine macht das überhaupt gar keinen Sinn. Ja, erstens, wir reden über Urlaubsvertretung, wenn man Termine hat, dass der andere mal einspringt, ja, gerade wenn man flexibel sein will mit den Terminen, ja. Und das eine und das andere eben, es macht auch einfach viel mehr Spaß. Ich habe gesagt, ich arbeite gerne im Team, ich arbeite gerne mit Menschen. Es macht viel mehr Spaß, mit jemandem zusammenzuarbeiten, als das alleine zu tun. Und deswegen habe ich gesagt, okay, ich brauche jemanden, mit dem ich das zusammen mache und dann habe ich geschaut, wer kommt in Betracht. Also meine Kriterien waren. Plus minus mein Alter, plus minus meine Erfahrungen. Es musste natürlich auch jemand sein, der auch in die Richtung Transaktionsgeschäft geht, Gesellschaftsrecht, Grundstücksrecht geht, der denselben professionellen Ansatz hat, der denselben Servicegedanken hat und mit dem ich mich auch noch persönlich verstehen. Und das waren die Kriterien, ob das jetzt eine Frau oder ein Mann gewesen ist. Also das war mir relativ egal. Ich muss gestehen, kam nicht so viele in Betracht und war eher ein Zufall, dass wir dann eben zusammengekommen sind. Und ja, und wir konnten nicht wissen, ob es funktioniert. Aber jetzt nach fünf Jahren, wir haben gerade jetzt Jubiläum gefeiert, also kann man sagen, das war wirklich Glücksfall, dass wir uns getroffen haben und dass das so gut ausgegangen ist. Es ist das eine, das Fachliche muss stimmen und die Attitude zur Arbeit muss stimmen. Also das muss gleich sein und natürlich muss man sich auch persönlich verstehen. Man muss nicht gleichpersönlich sein, aber man muss sich persönlich respektieren und verstehen. Und das merkt man erst bei der Arbeit. Das kann man auch nicht merken, wenn man befreundet ist. Also wenn ich jetzt mit jemandem zehn Jahre befreundet bin und denke, ich mache das, ich kenne den nicht in der Arbeit. Das lerne ich erst kennen, wenn es dann tatsächlich darum geht, jemandem zu helfen. Es geht um finanzielle Themen. Dann lernt man Menschen von anderen Seiten kennen. Und man merkt das relativ schnell. Man merkt das nach einem halben Jahr, nach einem Jahr, ob das funktioniert. Und ja, bei uns hat das super funktioniert und ja, es macht Spaß, sodass wir jetzt auch den Mietvertrag verlängert haben um fünf Jahre, sodass es die nächsten fünf Jahre auf alle Fälle weitergehen wird.

[28:29] Dr. Christine Straub:

Wen würden Sie oder kennen Sie eine Juristin, die Sie gerne mal porträtiert hätten von Breaking Through? Fällt Ihnen da jemand ein? Ich stelle immer so die Frage, ob es irgendjemanden auf Ihrem Weg gab, den Sie besonders inspirierend fanden oder die vor allem.

[28:45] Dr. Christiane Mühe:

Ich hätte jetzt einen Mann, es wäre keine Frau, sondern ein Mann.

[28:49] Dr. Christine Straub:

Eine Frau wäre besser.

[28:51] Dr. Christiane Mühe:

Wir machen den Mann bei IMR.

[28:53] Marc:

Das ist kein Thema. Wer ist denn der Mann?

[28:55] Dr. Christiane Mühe:

Der Mann ist sicherlich, der mir auch sehr geholfen hat, ist Jörg Wulfken. Der ist der Managing Partner bei Mia Braun gewesen, der mich immer sehr unterstützt hat und auch, ich finde ihn, auch seine Karriere und alles, finde ich sehr, sehr interessant. Aber es ist natürlich ein anderes Alter als ich, ist jetzt glaube ich 60, aber das wäre jemand, wo ich sage, aber ich kann nochmal nachdenken, auch über eine Frau so ad hoc. Genau, vielleicht fällt noch jemand ein. Aber vielleicht, was mir noch wichtig wäre, ich glaube, Frau Straub, da hat man im Vorfeld darüber gesprochen, also das Thema Familie und Karriere. Jetzt aus Frauenperspektive. Ich spreche jetzt nicht aus Männerperspektive, sondern rein aus Frauenperspektive. Ich bin absolut der Überzeugung, dass es nicht notwendig ist, sich zwischen Beruf und Familie entscheiden zu müssen, wenn man beides möchte. Wenn man sagt, ich möchte nicht beides, dann ist das eine andere Sache. Aber wenn man sagt, ich möchte beides, dann muss man das durchziehen, weil das meines Erachtens nur der richtige Weg ist, um wirklich glücklich zu werden. Es ist hart am Anfang, das erste Jahr, aber man bekommt das hin. Aber man braucht Unterstützung. Und ein Freund von mir hat gesagt, weil die Frage geht darum, entweder gibst du die Karriere auf oder den Beruf, du verzichtest auf Familie oder du verzichtest auf Geld. Und am Ende geht es um die Kinderbetreuung. Also verstehen Sie mich nicht falsch, ich habe ein super Verhältnis mit meiner Tochter. Also ich habe auch versucht, so viel Zeit wie möglich mit ihr zu verbringen. Und das ist auch wichtig. Aber es ist nicht notwendig, dass ich 24 Stunden um die Kinder herumlaufe, sondern es gibt viele tolle, sei es ein Au-pair, sei es eine externe andere Hilfe, die das auch abbilden können, die helfen können. Ja, natürlich, ideal ist Großvater in der Nähe oder Großmutter in der Nähe. Aber man muss versuchen, beides, wenn man beides möchte. Aber wenn man nicht beides möchte, dann braucht man es auch nicht zu machen, auch akzeptabel. Aber wenn man beides möchte und gerade bei Frauen, die eine tolle Ausbildung haben, ja, ist das einfach schade, wenn sie das aufgeben. Und ich sehe es auch nicht, dass das heutzutage noch notwendig ist.

[31:13] Dr. Christine Straub:

Das klingt gut. Glückwunsch.

[31:17] Dr. Christiane Mühe:

Super.

[31:18] Marc:

Vielen herzlichen Dank. Das war eine ganz spannende Perspektive auf einen wunderbar nischigen Reich und ich danke Ihnen ganz herzlich.

Zum Arbeitgeberprofil von Funke Mühe Rechtsanwälte und Notare



Generiert von IMR Podcast • 5.2.2026