

# IMR228: Marina Arntzen, Stefan Bruder

IMR228: Die für sich geeignete Kanzlei finden, Verhandeln in Transaktionen, Brücken bauen

Episode 228 | Gäste: Marina Arntzen, Stefan Bruder | Arbeitgeber: Ashurst LLP | Veröffentlicht:

15.4.2024

---

## [00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht, heute aus dem schönen München. Und dies ist der erste Teil einer Doppelfolge mit Marina Arntzen und Stefan Bruder. Hallo ihr beiden.

## [00:21] Stefan Bruder:

Hallo.

## [00:22] Marina Arntzen:

Hallo Marc, vielen Dank für die Einladung, freut mich sehr hier zu sein.

## [00:26] Marc:

Ebenso, sozusagen ihr virtuell auf diesem Kanal, ich ganz physisch hier bei euch im Büro. Und ich habe es gerade schon angedeutet, wir machen eine kleine Doppelfolge, wir machen mal was Neues. Und diese Woche, das ist die Folge, die jetzt montags erscheint, kriegt ihr zwei Folgen zu hören und auch noch mit denselben Gästen, nämlich mit euch beiden. Und der inoffizielle Titel, wir schreiben dann was anderes oben drüber, ist so ein bisschen Work-Life-Balance. Wir wollen uns in dieser ersten Folge ein kleines bisschen damit beschäftigen, was ihr inhaltlich so macht. Und so viel sei vorweg gegriffen, unter anderem, weil ihr beide sehr viele Kinder habt und weil euch dieses ganze Thema Familie, Kinder, Vereinbarkeit natürlich auch dann entsprechend wichtig ist. Machen wir nochmal eine zweite Folge so zum Thema Familienleben neben der Großkanzlei, mentale Gesundheit, ein kleines bisschen werden wir da angehen als Thema. Aber jetzt geht es erstmal sozusagen mit den harten Fakten los. Marina, wir fangen mal mit dir an. Wie bist du denn Juristin geworden?

**[01:18] Marina Arntzen:**

Ja, also ursprünglich wollte ich eigentlich Journalistin werden. Ich hatte bereits neben der Schule ein Praktikum gemacht, ein Schülerpraktikum bei einer Zeitung. Und dann habe ich aber so Stück für Stück festgestellt, dass ich einfach auch gerne so den internationalen Background hätte. Und dann bin ich dazu gekommen, Juror zu studieren. Und ja, dadurch, dass ich von Anfang an auch immer schon in Kanzleien gearbeitet habe, einfach um mir das Geld dazu zu verdienen, habe ich einfach gemerkt, es macht mir großen Spaß und bin dabei geblieben.

**[01:44] Marc:**

Aber das ist ja kein Zufallsfund, Jura. Du hättest ja auch BWL, Medizin oder sonstiges machen können, oder?

**[01:51] Marina Arntzen:**

Das ist richtig, genau. Aber ich habe mich tatsächlich einfach mal in eine Vorlesung gesetzt und habe dann gemerkt, dass mir so diese rechtlichen Zusammenhänge einfach oder auch irgendwie die Art des Studiums Spaß gemacht hat. Und vor allem auch, was ich dann auch mehr und mehr festgestellt habe, weil man muss jetzt auch mal ehrlich sagen, es macht jetzt nicht alles Spaß im Studium, aber mir hat die Praxis immer schon großen Spaß gemacht. Und dadurch, dass ich eben zum einen einfach auch, sage ich mal, das Geld brauchte und deshalb in Kanzleien gearbeitet habe, war aber wirklich der große Vorteil, dass ich immer schon in tollen Teams gearbeitet habe, in tollen Kanzleien und dadurch ganz viel gelernt habe und wirklich ja schon die Praxis als Anwältin kennengelernt habe relativ früh. Und dadurch habe ich einfach gemerkt, das ist das Richtige und bin dabei geblieben, vor allen Dingen auch in Situationen, in denen es nicht immer einfach war im Studium, als man eben viel lernen musste und eben auch mit dem Druck umgehen musste. Und da war für mich aber immer klar, dass ich die Praxis gerne mag und das hat mir sehr geholfen, auch bei der Entscheidung dabei zu bleiben.

**[02:40] Marc:**

Hattest du so ein Fach, wo du gesagt hast, Augen zu und durch?

**[02:43] Marina Arntzen:**

Nee, so würde ich das nicht nennen. Also es waren, glaube ich, immer so Auf und Abs. Wenn es so kurz vor dem Examen war, jeder kennt so die Zeit, man gedacht hat, boah, wie soll man das jetzt alles in den Griff kriegen? Da hat mir eher geholfen, dass ich tatsächlich dann auch Ausgleich durch beispielsweise Sport hatte. Oder ich habe zum Beispiel noch einen Begleitstudiengang im angloamerikanischen Recht gemacht und im spanischen Recht. Also ich habe mich immer auch für viele andere Dinge noch so interessiert. Und dann habe ich immer gesagt, okay, dann mache ich das andere eben auch noch mit. Und ja, dann kam eins zum anderen.

**[03:08] Marc:**

Wo hast du studiert?

**[03:08] Marina Arntzen:**

Ich habe angefangen in Düsseldorf, habe ich studiert. Dann war ich, genau, ich habe auch gerne eben die Auslandserfahrung noch mitgenommen. Ich habe ein halbes Jahr noch in Maastricht studiert, an der European Law School. Da hatte ich auch eine wahnsinnig tolle Zeit und konnte ein bisschen über den Tellerrand schauen. Und danach habe ich noch ein halbes Jahr in Spanien studiert, weil ich mochte immer schon gerne die spanische Sprache, hatte eben auch diesen Begleitschulgang im spanischen Recht und dann hat sich das ganz gut gefunden. Mhm.

**[03:31] Marc:**

Stefan, wie war das bei dir?

**[03:32] Stefan Bruder:**

Also bei mir würde ich beinahe sagen, es war ein Zufallsfund, weil ich nämlich damals eher so reingestolpert bin. Ich wollte alles Mögliche studieren. Keine Ahnung, ich wollte irgendwie Geschichte studieren, ich wollte Politik studieren, ich wollte Religionswissenschaften studieren und sonst was. Und dann dachte ich, naja gut, irgendwie verhandeln fand ich auch cool und dann dachte ich, ich fange einfach mal an mit dem Jurastudium, weil das ja ganz, ganz viele verschiedene Möglichkeiten einfach gibt.

**[03:55] Marc:**

Wo hätte man denn bei Religionswissenschaften verhandelt, frage ich mich gerade.

**[03:59] Marina Arntzen:**

Mit wem ist die große Frage auch.

**[04:02] Stefan Bruder:**

Ja, mit Gott dann halt eben, aber das ist vielleicht eine andere Folge. Also ich fand das auf jeden Fall ein Studium, was so viele Möglichkeiten eröffnet hatte, gar nicht so sehr im beruflichen Sinne, so weit habe ich damals gar nicht gedacht, sondern im Sinne von, wo ich dann dieses Studium irgendwie hin entwickeln kann. Also ich könnte dann ja auch sagen, ich mache ein bisschen mehr Rechtsgeschichte oder ich gehe irgendwie in die politische Ecke oder all diese Sachen, das schien mir einfach holistisch zu sein und habe tatsächlich gedacht, jetzt fange ich das einfach mal an und schaue mal, wie das so ist. Und ironischerweise war das dann auch so, ich bin sehr schnell dahin gerutscht, dass ich alles Mögliche neben dem Studium gemacht habe, so berufstätig. Also ich habe dann schnell in einer größeren Kanzlei angefangen, von der ich erst gar nicht verstanden habe, was die eigentlich machen. Das war dann irgendwie Wirtschaftsrecht und dann habe ich das irgendwann auch kapiert. Ich war in einem Lehrstuhl und bin tatsächlich dann auch sehr früh Vater geworden, schon zu Beginn des Studiums, sodass dann eh mein Schwerpunkt sich sehr vielfältig so gestaltet hat. Und bin auf die Weise durch dieses Studium so geklitten und habe es einem auch nie bereut. Mir hat es dann auch Spaß gemacht, manches eben mehr, manches weniger.

**[04:57] Marc:**

Also was euch verbindet ist sozusagen erstmal, dass ihr neben dem Studium schon beide immer gearbeitet habt und auch mit einem gewissen Bezug zur Juristerei. Für mich persönlich war das der Moot Court und danach dann auch immer gearbeitet, aber das war so bei mir, was den Hebel umgelegt hat, wo ich gemerkt habe, ach, wenn du das hier alles ein bisschen handfester machst, wenn du es ein bisschen praktischer irgendwie anwenden kannst, als nur dieses abstrakte Lernen und in eine Klausur oder eine Hausarbeit gießen, dann macht es auch echt Spaß. Das ist vielleicht schon mal das erste kleines Takeaway für die Zuhörenden an der Stelle.

**[05:26] Stefan Bruder:**

Und in der Tat, also um das nochmal aufzugreifen, ich glaube, was uns so verbindet, ist diese Lust an der praktischen Umsetzung von dem Juristischen. Also zu sagen, okay, wir waren immer in Kanzleien tätig, wir haben immer probiert, wie geht das denn eigentlich praktisch und dann, das war purer Zufall natürlich, auch so uns in diese selbe Richtung entwickelt, eben eine Großkanzlei, mal ganz allgemein, Wirtschaftsrecht, dann Besonderer und dann eben M&A und praktizieren das so, weil das dann relativ viel eigentlich von dieser Neugierde auf alles Mögliche, aber nicht alles ganz konkret dann eigentlich abdeckt.

**[05:56] Marina Arntzen:**

Genau, ich denke auch, dass wir haben eben ähnliche Werte, das hilft so in der Zusammenarbeit. Wir haben zum einen eben die ähnlichen Werte und zum anderen eben auch beide Spaß an der Tätigkeit. Und das macht es, also merken wir eben jetzt gerade besonders, macht es eben auch einfach noch mehr Spaß, so zusammenzuarbeiten in Verhandlungen, eben auch zusammen mit den Mandanten zu agieren, weil wir eben eine ähnliche Arbeitsweise eben haben und ja, uns so auch eben gut verstehen.

**[06:20] Marc:**

Warum denn eigentlich M&A? Und vielleicht ganz kurz für diejenigen, die vielleicht auch in den jüngeren Semestern gerade noch sind, also Hochschulse semester, was ist denn das?

**[06:29] Marina Arntzen:**

Ich würde mal anfangen, also wenn wir jetzt einfach wirklich nochmal klassisch sagen, Mergers and Acquisitions haben wir. Das ist ja zum einen wirklich einfach platt gesagt Fusion, wenn wir nur mal den Begriff nehmen, ist das Fusion, Verschmelzung von Unternehmen zu einer wirtschaftlichen Einheit. Dann haben wir Acquisitions, das ist ja der Erwerb von Anteilen an einem Unternehmen oder ja eben von dem gesamten Unternehmen. Und hat man dann so in der Praxis, sagen wir immer, hat man entweder den Share-Deal, den wir eben die Anteile an einem Unternehmen verkaufen oder eben ein Asset-Deal, wo man wirklich die einzelnen Gegenstände quasi mitverkauft.

**[07:01] Marc:**

Und der Share-Deal wird deutlich häufiger sein, denn die Assets sind häufig relativ schwer genau zu benennen.

**[07:06] Stefan Bruder:**

Ja, in der Praxis schon. Und es gibt vor allem auch noch, was ich persönlich ganz spannend finde, ja noch ein drittes Element, das jetzt sich nicht in diesem Kürzel so direkt verbirgt. Und das sind eigentlich Joint Ventures. Also wenn man sagt, zwei Unternehmen wollen in irgendeiner Variante zusammen agieren, wollen sich zusammentun und wollen zusammenarbeiten. Und da lässt sich dann auch für mich so die Verknüpfung herstellen, also warum ich zum Beispiel gerade M&A ganz spannend finde, weil es eben ein Bereich ist, der unglaublich konstruktiv ist, also wo man sagt, man geht wirklich, man versucht zusammen, also zwei Parteien versuchen zusammen irgendwas zu bauen, irgendwas zusammenzuführen, was es so vorher noch nicht gab. Ja, also Juristen haben ja oft so ein bisschen das Vorurteil, boah, das sind die Bedenkenträger oder die sehen immer nur das Problem oder das Risiko, die Gefahr und das ist natürlich auch ehrlicherweise als jetzt Rechtsberater ein Teil unseres Jobs, aber ein ganz, ganz großer Teil im M&A ist eher dieses zukunftsgerichtete Positive zu sagen, wir wollen doch hier an dem Tisch zusammen irgendwas Positives schaffen. Und das ist für mich ein wichtiges Element, warum ich M&A so mag. Das andere ist, wenn man es jetzt juristischer betrachtet, dass man sagt, es verbindet ganz viele Rechtsgebiete. Es ist ein Bindeglied zwischen ganz vielen verschiedenen Bereichen, weil wenn ich eben so ein Unternehmen jetzt kaufen will, muss ich mir das ja irgendwie angucken. Und da muss ich mir anschauen, okay, was sind das für Vermögensgegenstände? Da gibt es Arbeitnehmer, da gibt es vielleicht irgendwelche Vorschriften, die beachtet werden müssen, da gibt es irgendwelche Betriebsteile und dergleichen. Und das kann ich alles mir anschauen aus rechtlicher Sicht und als M&A-Anwalt muss ich das dann verbinden. Ich muss nicht überall der Spezialist sein, dafür gibt es dann andere Kollegen, aber ich kann damit dann spielen und das eben zu einer guten Sache zusammenbauen.

**[08:40] Marina Arntzen:**

Und das Schöne ist eben auch gerade im M&A, du musst halt wirklich ein Teamplayer sein. Ja, du hältst im M&A, hältst du die Zügel in der Hand und nehmen wir das Beispiel mal von einer Due Diligence, von einer Unternehmensprüfung quasi, wo du eben die einzelnen Rechtsbereiche zusammenbringst. Da sind wir im M&A diejenigen, die die Zügel in der Hand haben und eben mit dem Arbeitsrecht beispielsweise zusammenarbeiten, natürlich auch mit dem Steuerrecht und mit ganz vielen anderen Rechtsbereichen. Und da musst du einfach ein Teamplayer sein untereinander, unter uns, weil es natürlich auch dann viel zu tun gibt im M&A, aber eben auch mit den anderen Rechtsbereichen. Und wenn man eben Freude an dieser Zusammenarbeit hat, dann ist das einfach auch ein Rechtsgebiet, das wirklich sehr weitreichend ist. Und dann eben auch die kommerzielle Sichtweise, also die wirtschaftliche Sichtweise einfach sehr im Blick hat und nicht nur dieses rein juristische.

**[09:26] Marc:**

Und das, was man da macht, sind eigentlich zwei Dinge. Verträge aushandeln und am Ende des Tages noch ein bisschen handwerklicher die Verträge wahrscheinlich auch mit eurem Team zusammen dann schreiben, bis die irgendwann unterzeichnet werden können. Mal so ganz platt ausgedrückt.

**[09:39] Stefan Bruder:**

Genau, das ist das, worauf dann alles hinausläuft. Das ist in der Tat eben das Erstellen des Vertrags. Und Vertrag hier kann eben bedeuten ein sehr, sehr umfassendes Werk am Ende des Tages. Und ich muss es verhandeln.

**[09:51] Marc:**

Weil es ja auch den Standard-Kaufvertrag für genau dieses Unternehmen nicht gibt. Du kannst ja nicht was von der Stange in ein Formularbuch gucken und sagen, so, wie verkaufe ich heute, ich denke mir das aus, wahrscheinlich kein Mandant von euch, die Deutsche Telekom, wen auch immer.

**[10:05] Stefan Bruder:**

Ja genau und dann muss ich und das ist doch auch das Spannende, weil ich muss mir dann eigentlich überlegen, ich kreierte hier mein ganz eigenes System. Also klassische Juristerei ist ja okay, es gibt irgendwelche Gesetze und dann gibt es irgendwelche Urteile dazu und in irgendeiner Variante baue ich das zusammen, aber wenn wir diese Verträge bauen, kreieren wir unser eigenes Rechtssystem für diese Transaktion. Bin ich außerhalb des Rechts, das wird auch mal nicht missverstanden, natürlich schon immer in diesem Rahmen, aber ich baue es selbst zusammen. Und das hat eben sowas, wieder sowas Kreatives auch. Also ich muss jetzt eben auf diesen Deal, das ist jetzt als Beispiel genannt, also Beispiel ein Telekommunikationsunternehmen, in diesem Sektor muss ich was machen. Natürlich muss ich dann wissen, was ist der regulatorische Rahmen, was ist überhaupt das Ziel der Parteien, was wollen die hier verhandeln und dafür muss ich dann etwas ganz Maßgeschneidertes schaffen. Jedes Mal was Neues.

**[10:52] Marina Arntzen:**

Und das machen wir eben auch im Wege der Verhandlungen und das ist gerade, du sagtest so, man macht so die Verträge, ja klar, das ist auch Teil der ganzen Transaktion, aber das Spannende sind wirklich am Ende die Verhandlungen, dass wir mit dem Team da sitzen, die ganz lange an den Verträgen gesessen haben, mit der Gegenseite, mit den Mandanten. Man kann sich das wirklich dann so richtig vorstellen, wie man dann am großen, jetzt nehmen wir mal die physische Situation, inzwischen gibt es das natürlich auch virtuell, aber wir sitzen da wirklich an dem Riesentisch mit unserem Team, mit den eigenen Mandanten, mit der Gegenseite, mit deren Mandanten und wir verhandeln. Und das ist das, was, würde ich mal sagen, mir auf jeden Fall ganz großen Spaß an dem Beruf macht. Weil man sitzt da einfach und versucht, die Ansicht des Mandanten gut zu vertreten. Man versucht, die Gegenseite zu verstehen, die unterschiedlichen Perspektiven. Da ist ganz viel Psychologie eben auch im Spiel. Also man braucht, wir merken das so ein bisschen hier, man braucht ganz viele andere Qualitäten als so diese rein juristische Fähigkeit, die man natürlich, die ist die Basis von allem, aber es gehört ganz viel mehr dazu. Und wenn man das dann, jetzt sehen wir mal den Fall, dass man wirklich auch länger in der Verhandlung sitzt, ja, das kann durchaus mal passieren bei uns. Wenn man das dann schafft, eine Einigung zu finden, dass alle Parteien unterschreiben und sich dann nachher trotz Unstimmigkeiten zwischendurch dann eben einigen, dass sie den Vertrag, den wir gestaffelt haben, den wir gestaltet haben, unterzeichnen und alle damit happy sind, das ist so der große Gewinn oder das ist einfach die Bereicherung und das ist das, was mir besonders Freude macht an dem Beruf.

**[12:10] Stefan Bruder:**

Da fällt mir nur konkret so ein Beispiel ein, weil das manchmal geradezu glaube ich für ausstehende absurde Züge annehmen kann. Also man sitzt da wochenlang, manchmal auch monatelang und manchmal ist dann die Stimmung besser, manchmal ist sie schlechter, da streitet man sich auch ein bisschen und dann mag man sich nicht mehr ganz so gerne und dann plötzlich unterzeichnet man das und ganz oft ist dann alles vergessen. Und jetzt vor kurzem hatte ich eben so eine Unterzeichnung und das ging dann auch, das ging relativ spät in die Nacht und wirklich wortwörtlich lagen sich danach beinahe alle in den Armen, ja, weil alle sich umarmt haben und super, dass wir das geschafft haben und keine Ahnung, im Prinzip acht Stunden vorher hat man irgendwie noch so hart um irgendeine Position gekämpft und sich so ein bisschen da gerauft. Weil es doch dieses Gefühl ist, boah, wir haben das jetzt gemeinsam geschafft. Wir haben das geschafft, das war schwierig, jeder musste nachgeben, Kompromiss ist ja ein ganz, ganz wichtiger Faktor dabei. Gleichzeitig will man seine Position, ja, das heißt verteidigen, man will eben die beste Position herausbekommen für die einzelnen Seiten und dann gibt es ja als Verhandlungstechnik natürlich auch diesen Kompromiss.

**[13:07] Marina Arntzen:**

Und genau halt dieses, wir sagen da eben oft Signing zu, die Unterschrift der großen Verträge, genau das ist oft so die Situation, die man dann gerne immer wieder haben will. Das ist jetzt auch so schwer zu erklären, aber wenn man dann trotz der ganzen Widrigkeiten und Unstimmigkeiten und der Arbeit, die da drinsteckt, es einfach schafft, sich darauf zu einigen, dass dieses Dokument jetzt so in Ordnung ist für alle Parteien, das ist das, was einfach großen Spaß macht, ja, da hinzukommen.

**[13:31] Marc:**

Also so einen ganz kleinen Adrenalin-Rush höre ich da schon raus.

**[13:33] Stefan Bruder:**

Ja, da gibt es schon so einen Suchtfaktor. Das ist schon so, genau, also es ist glaube ich, und klar, also das ist vielleicht so der andere Aspekt, der einem liegen muss, also den ich aber auch sehr schätze, weil wir denken ja immer in Projekten oder in Transaktionen. Ja, es ist eben dieser eine Kauf, dieses eine Joint Venture, das geht dann so eine Weile und dann ist das ja abgeschlossen und es kommt das nächste oder so ein bisschen überlappend. Ja, und ich glaube, es gibt eben andere Rechtsbereiche, die sind insofern so ein bisschen konstanter. wo man sagt, man arbeitet sehr, sehr lange an einem großen Rechtsstaat zum Beispiel oder dergleichen. Und bei uns sind das so die einzelnen Projekte. Und ich persönlich finde das sehr, sehr spannend, weil dann, wie gesagt, du hattest mir Beispiel Telekom Direktion, da hat man das in einem Fall, dann hat man ein ganz anderes Unternehmen, in das man sich wieder reindenken und reinfuchsen muss und dann kommt das Nächste. Und ich finde das immer wieder bereichernd, weil man sehr viele verschiedene Sachen sieht und dann immer wieder aufs Neue letztlich so durchstarten kann.

**[14:25] Marina Arntzen:**

Genau und wir haben ja auch oft einfach Projekte, die dann vielleicht auch mal politisch spannend sind oder wirtschaftlich, industriell spannend sind und dann bist du ja tatsächlich auch mit den Mandanten in so einem, ich sag jetzt einfach mal inner circle of trust, da bist du dann irgendwie zusammen und erfährst irgendwie Dinge, die wir dann eben spannend finden und das ist auch nochmal so eine ganz bestimmte Herausforderung, aber natürlich auch eine Verantwortung, die wir gerne machen.

**[14:48] Marc:**

Ich würde gerne nochmal auf diesen Verhandlungspunkt zurückkommen, vielleicht an euch beide auch. Irgendwann muss man da ja mal anfangen. Verhandlungsmanagement, wer hier regelmäßig zuhört, weiß, ist so ein altes Steckenpferd von mir und deswegen bin ich da immer sehr interessiert. Aber natürlich auch ohne das persönliche Interesse wird vielen, die hier zuhören, klar sein, dass wir da zu wenig machen in der Juristenausbildung. Wir haben zwar vielleicht so einen Schwerpunktbereich, mal eine Vorlesung oder wir haben so eine Schlüsselqualifikation, aber das war es für die meisten dann auch. Marina, irgendwann wirst du doch da gesessen haben und hast zum ersten Mal dann wirklich alleine verhandelt. Kannst du dich danach dran erinnern?



**[15:23] Marina Arntzen:**

Ja, da kann ich mich sehr gut dran erinnern. Das war tatsächlich bei mir so das große Glück, dass als ich in meiner ersten Kanzlei angefangen habe, da war ich genau, ich glaube, ungefähr ein Jahr Anwältin und da durfte ich quasi schon mit zwei Partnern mit, da sind wir von München nach Frankfurt gefahren und das war irgendwie eine ganz natürlich brisante und eilige Transaktion, auf der Gegenseite hatten wir eine Großkanzlei aus Frankfurt und genau da war wirklich die Situation, unsere Mandanten, die kamen aus London, die Mandanten der Gegenseite aus den USA und es war ganz klar, wir müssen jetzt innerhalb einer Woche diesen Deal, sage ich mal, über die Bühne bringen, also alle hatten es irgendwie eilig, alle sind extra angereist und ja, da stand so gesehen für uns, in diesem Business-Kontext einfach viel auf dem Spiel, dass wir das jetzt auch einfach gut schaffen. Und ich hatte dann quasi die Ehre, als junger Associate da mitzufahren. Und da war es dann auch nachher so, dass wir uns da wirklich so aufgeteilt haben, während der Verhandlung, die natürlich auch länger dauerte, so ein bisschen in Teams. Und als Associate ist man so klassisch zuständig gewesen für die Anlagen. Wir hatten eben diesen riesen Unternehmenskaufvertrag gehabt, das war in dem Fall in SPA, da haben wir Unternehmensanteile verkauft und genau, ich war natürlich dafür verantwortlich, die ganzen Anlagen mit diesen Associates der Gegenseite halt irgendwie durchzusehen. Sie waren halt irgendwie zu acht, ich war alleine. Das war natürlich allein schon sehr spannend für mich. Und dann gab es eben zwischendurch immer so diese Situation, dass ich dann tatsächlich auch mal mit der Gegenseite alleine im Raum saß, weil einfach die anderen beiden Partner zu anderen Themen eben mit den anderen Partnern verhandelt haben. Und da ist dann so die Herausforderung, dass man da sitzt und muss wirklich, das war dann natürlich auch auf Englisch in dem Fall, dass man da sitzt und einfach jetzt wirklich was sagen muss. Dann muss das natürlich auch Hand und Fuß haben. Man muss das natürlich auch mit klarer und fester Stimme vertreten und man will natürlich auch den Mandanten glücklich machen. Also da steht man tatsächlich vor diesen Herausforderungen. Aber da kann ich jetzt einfach mal sagen, da hat mir wirklich geholfen, einmal tief durchzuatmen und den Boden unter den Füßen zu fühlen und sich zu sagen, das kriegt man jetzt schon irgendwie hin und dann so ruhig wie möglich. Ja, die eigene Argumentation vorzubringen, den anderen aber auch zuzuhören, das ist natürlich auch ein wichtiger Punkt und dann einfach eine Lösung zu finden. Und da war das tatsächlich dann am Ende auch so, dass wir dann alle froh waren, als wir dann irgendwie am Ende der Woche tatsächlich das Signing gehabt haben. Und das ist mir auch bis heute in Erinnerung geblieben. Und ich habe dann immer so Stück für Stück versucht, noch so an meinen Verhandlungsskills quasi so ein bisschen zu schleifen und auch immer mal zu schauen, das kann ich auch so ein bisschen als Tipp mitgeben, wie die anderen das so machen. Also man schaut ja immer so ein bisschen, wer da so welche Verhandlungstaktik hat und dass man sich einfach mal so die ein oder andere Sache rauspickt, die einem besonders liegt und dann selber mal versucht.

**[17:56] Marc:**

Ich würde gerne mal eine kurze Brücke oder einen Zwischeneinschub bringen, Brücke schlagen oder Zwischeneinschub bringen, so müsste man sagen. Und zwar hat mich das, wie du das gerade geschildert hast, an eine uralte Podcast-Folge hier erinnert, wo jemand über den Sitzungsdienst in der Staatsanwaltschaft spricht. Man ist da zum ersten Mal, man hat zum ersten Mal die Robe an, da vorne sitzt der Beschuldigte und man muss jetzt irgendwie sein Plädoyer halten und der Richter weiß eigentlich auch, komm du bist ja der Sitzungsvertreter und das wird schon. Aber ich glaube, und das sehe ich immer mehr in juristischen Karrieren, dass uns diese ganzen Zwischenschritte, sei es der kleine Sitzungsdienst in der Staatsanwaltschaft, der dich ja hier mittelbar auch auf diesen Moment vorbereitet hat, dass doch vieles irgendwo aufeinander aufbaut und dass es deswegen wichtig ist, auch viel mitzunehmen, auch so links und rechts zu schauen und irgendwie neben dieser Frage, wo will ich eigentlich hin, was will ich mal machen, beim einen oder anderen auch zu sagen, ich habe das jetzt gemacht, das war vielleicht gar nicht so toll und ich gehe jetzt nicht 100 Prozent in die Richtung. Du bist beispielsweise keine Staatsanwältin geworden, aber es hat mir vielleicht irgendwas mitgegeben, was ich mittelbar erst rückwirkend überhaupt verstehen kann. Einfach nur nochmal so als ermutigendes Element.

**[18:59] Marina Arntzen:**

Das finde ich auch. Also ich habe wirklich auch immer die Zeit genutzt während des Studiums, während des Referendariats, um so viele Erfahrungen wie möglich mitzunehmen. Und tatsächlich auch die Station bei der Staatsanwaltschaft ist mir auch prägend in Erinnerung geblieben, weil da musst du ja auch plötzlich aufstehen und dein Plädoyer gut vorbringen. Und das ist so Step by Step, denke ich, kann man immer wieder üben. Und dann muss man sich wirklich auch mal entspannen und auch sagen, man lernt halt immer dazu. Und man hat immer die Situationen, die dann mal schwieriger sind. Und ja, es ist ein bisschen auch wie ein Spiel. Mal gewinnt man, mal verliert man. Und dabei sollte man, denke ich, auch immer so ein bisschen das Umfeld im Blick haben. Also man sollte die Leute beobachten. Nicht jeder Mandant ist gleich und nicht jede Gegenseite ist gleich. Manche, die möchten dann auch mal, dass man ein bisschen aggressiver verhandelt und manche, die möchten, dass man das wirklich sehr einvernehmlich macht. Also da muss man, das ist wirklich auch ein ganz wichtiges Skill, finde ich, eine ganz wichtige Fähigkeit, dass man sich so auf die Leute einstellt, mit denen man zusammen ist. Und dann hat man natürlich persönlich die Herausforderungen. Ich beispielsweise war dann einmal in einer großen Verhandlung hochschwanger. Du hast es ja schon erzählt, wir haben viele Kinder, ich habe drei. Und das war natürlich auch immer die Situation, wo man dann selber natürlich auch nochmal mehr auffällt, wenn man da gerade mit dem dicken Bauch sitzt und da noch weitere Herausforderungen hat. Also egal, wie die Situation ist, ich denke, man kann die, wenn man Spaß dabei hat, nimmt man die Situation an und man lernt nie aus und man lernt immer was dazu.

**[20:14] Marc:**

Stefan, wo hast du das erste Mal so richtig alleine als Anwalt verhandelt, weißt du das noch?



**[20:20] Stefan Bruder:**

Daran erinnere ich mich auch noch, weil es auch relativ früh war, also auch, würde ich sagen, so am Ende von meinem ersten Berufsjahr oder vielleicht in meinem zweiten Berufsjahr. Es gibt ja unterschiedliche Arten von Transaktionen, auch was so Größe und Komplexität betrifft. Und da war das dann eben so, dass gesagt wurde, okay, das ist vielleicht ein Ticken weniger komplex, das kannst du eigentlich alleine machen. Und dann ist nur ein bisschen seniorigerer Anwalt, der aber glaube ich auch nicht Partner war, sondern Counsel aus einem anderen Bereich noch dabei, so hingestieft und auf der Gegenseite saßen sehr seniorige Damen und Herren und natürlich unsere Mandanten und alle waren da und ich habe mir da auch gedacht, da hilft jetzt nur die Flucht nach vorne. Ja, also man muss halt manchmal in diesem Beruf einfach machen, einmal durchatmen und dann einfach ausprobieren. Und insofern einerseits war es leichter, als ich dachte, weil ich hatte ja keine andere Chance. Also es gab ja nur die Chance wegzurennen, zu schweigen oder zu machen. Ich dachte, jetzt mache ich halt, was soll ich tun? Und natürlich wird das dann je nach Situation auch so ein bisschen versucht auszunutzen. Du hattest es erwähnt, so in einem Sitzungsdienst bei der Staatsanwaltschaft hat man meistens noch einen Richter, der ist dann wohlwollend und der guckt schon, dass da nichts schief geht und der balancet es aus. Das ist natürlich anders im M&A, da vertritt hat man zwei Seiten und sozusagen, klar gibt es da vielleicht so eine gewisse kollegiale Höflichkeit manchmal. Aber dem Grunde nach manchmal auch nicht und das ist ja auch, sag ich mal, nicht der Job des Anwalts auf der Gegenseite, der vertritt halt seinen Mandanten. Und dann wurde halt in mehr oder minder subtiler oder auch ganz direkter Weise immer wieder darauf angespielt, ja, der Kollege, das ist vielleicht ein bisschen anders, als sie es sich an der Uni vorgestellt haben oder die Praxis vielleicht doch ein bisschen anders als die Theorie und das ging und geht. Und das war der Auftakt von einigen solcher Verhandlungen. Also ich hatte dann wirklich das Glück, dass ich schon relativ jung relativ viel solche Verhandlungen machen durfte und natürlich lernt man am meisten, wenn man es macht. Und erstens habe ich auch das gelernt, was du Marina gesagt hast, dass man sagen muss, okay, man muss auch sagen, man lernt daraus, aber man legt nicht alles auf die Gold. Und sagt manchmal einfach, okay, heute lief es besser, da lief es vielleicht nicht so gut, da lerne ich draus, aber ich schüttel das dann auch ab und kasteile mich da nicht ewig, wenn es gefühlt gar nicht so gut lief. Und meistens läuft es eigentlich objektiv viel besser, als man es subjektiv wahrnimmt. Und das Zweite war natürlich auch mit dieser Situation umzugehen, dass man sehr unter Druck gesetzt wird, natürlich auch vor Mandanten so ein bisschen ins Spotlight gerät und dann auf Dauer bestenfalls damit zu spielen, dass man dann eher sagt, dass man sich nicht ärgert, wenn dann wieder so ein Spruch kommt und dann versucht, also so Aktion, Reaktion sozusagen, wenn man geht dagegen, sondern dass man sich dann zurücklehnt und sagt, ja, sehr gut, Kollege, dann erklären Sie mir das doch mal, weil offensichtlich habe ich es doch nicht verstanden. Und dann kommt natürlich irgend so ein Geplapper und dann hat man eigentlich den schon irgendwie entwaffnet, also bei ihrer Erfahrung dann, ich habs echt nicht verstanden und dann müssen ja schon alle an dem Tisch total lachen, weil natürlich, ja, wissen die auch, man ist doch, also guck mal, das ist ja der Witz, man ist zwar Junior für die Kanzleiwelt, aber man hat irgendwie, weil in Deutschland mindestens zwei Staatsexamina hinter sich, viele haben noch promoviert oder haben LLM, auf jeden Fall ist man da irgendwie schon doch relativ weit auch auf seinem Lebensweg. Ja, da muss man sich ja nicht ernsthaft dann sagen lassen, man sei irgendwie vollkommen der Nase weiß oder sonst was. Und das kann dann auch Spaß machen.

**[23:26] Marc:**

Ich glaube, das ist am Ende auch eine Mindset-Frage, wie bei jeder Verhandlung. Du hast ja im Prinzip zwei Setups. Das eine Setup sind eure Verhandlungen zukunftsgerichtet und das andere ist so das Setup Litigation. Kriegen wir die Kuh vom Eis? Macht das noch Sinn oder brauchen wir einen Dritten, der unseren Konflikt entscheidet? Ob man da miteinander oder gegeneinander verhandelt? Und ganz häufig stelle ich fest, dass zu Beginn von Verhandlungen man vielleicht auch einfach mal so ein bisschen testen muss, wie die andere Seite auf Druck reagiert und dann verhandelt man eher gegeneinander und hinten raus dann zunehmend miteinander, weil sich ja auch über so einen Verhandlungsprozess Vertrauen aufbauen muss.

**[23:57] Stefan Bruder:**

Und das ist total das Entscheidende. Also ich glaube, es gibt manchmal die irrige Annahme, man würde unglaublich viel mit Aggression erreichen. Und ich glaube, es gibt tatsächlich manchmal Momente, also man muss das sozusagen in seinem Werkzeugkasten haben als ein Werkzeug, aber dem Grunde nach gerade im M&A geht es ja darum, dieses Vertrauen aufzubauen, um es dann auch später einsetzen zu können. Weil es gibt in jeder Verhandlung, immer wieder in jeder Transaktionssituation, die einfach nicht so richtig... Leicht zu lösen sind. Irgendein Thema kommt auf, irgendein rechtliches Thema, wo man sagt, puh, da gibt es jetzt aber ein großes Risiko, wer soll jetzt dieses Risiko von beiden Seiten nehmen oder ein kommerzielles Thema, das man irgendwie überbrücken muss und das ist in jeder einzelnen Verhandlung kurz vor Signing garantiert wird irgendwas kommen, wo jeder denkt, okay, wir können diese Transaktion vergessen.

**[24:46] Marina Arntzen:**

Und das Gute ist, wir sind ja auch gerade als M&A-Anwälte, wir sind darauf ja schon geschult, wir wissen immer schon, dass keine Transaktion ganz glatt durchläuft, also wir rechnen immer schon damit, dass was kommt und können dann auch damit umgehen.

**[24:56] Stefan Bruder:**

Genau und das ist doch dann die Situation, wenn ich dann so ein Vertrauen, eine positive Atmosphäre aufgebaut habe, dann kann ich das irgendwie überbrücken, fast immer. Während wenn man schon über Wochen und die Verhandlung gibt es leider auch in der Realität, mit seiner Gegenseite zu tun hat, die aggressiv, die sogar oft ihren eigenen Kollegen gegenüber irgendwie aggressiv ist oder sonst was, dann wird das irgendwann so destruktiv und keiner traut mehr irgendjemandem. Und jeden Satz, den man sagt, wird ausgelesen, der vielleicht total harmlos gemeint ist, als irgendeine Falle oder irgendein Hinterhalt, in den man jemand locken möchte. Und das, glaube ich, ist einfach nicht produktiv und führt dann eben oft nicht zu dem Ergebnis für die Mandanten. Also ja, das ist eben dieser Irrglaube.

**[25:35] Marina Arntzen:**

Da fällt mir auch noch ein Beispiel ein, wo du das gerade sagst. Das war für mich auch so ein Schlüsselmoment und das ist wieder so eine Zusammenführung auch aus Psychologie, dann den juristischen Skills. Das war bei mir so, wir hatten auch Wochen verhandelt und es war ein Signing angesetzt für den Freitag. Das war auch irgendwie eine relativ große Transaktion und wir hatten Donnerstagabend, also am Tag zuvor, hatten wir noch ein Telefonat mit, ich denke mal, irgendwie so acht bis zehn Leuten. Und in diesem Telefonat wollten wir eigentlich nur noch alles klären für den nächsten Tag. Und plötzlich stellten wir fest, dass so ein Gutachten fehlte. Da ist unsere Seite von ausgegangen, dass das der Mandant schon ganz lange in Auftrag gegeben hatte, dass da alles fein läuft. Stellte sich heraus, nö, das gab es eigentlich noch gar nicht. Ja, dann waren wir also da und dann war das wirklich so, dass da alle sich teilweise so, ich sag schon jetzt schon mal, wirklich angebrüllt haben. Also sie dachten, das kann doch alles nicht wahr sein und ganz viele Schuldzuweisungen. Und ich hatte das dann so gemerkt, dass da jetzt wirklich jeder irgendwie mal brüllen muss und vielleicht auch irgendwie so den Druck mal rauslassen muss. Und dann gab es so einen Moment, da war wirklich Ruhe. Da hatte einfach jeder was gesagt und jeder war sauber und es hing in der Luft, wir wollen aber doch morgen signen. Und dann habe ich genau diesen Moment, also diesen stillen Moment genutzt, ich hatte vorher nicht gebrüllt, um was zu sagen. Und ich habe wirklich mit ruhiger und klarer Stimme gesagt, wir wollen doch alle morgen zum Signing gehen. Wir haben das und das vorbereitet. Das sind jetzt die Ansichten. Und wie kommen wir dahin, dass wir morgen zu einem guten Abschluss der Transaktion kommen? Und das war tatsächlich so ein Moment, ich hatte die volle Aufmerksamkeit, Ja, weil alle waren ja so ein bisschen erschöpft von dem, was sie vorher eben so gesagt hatten und es war irgendwie ganz klar, wir wollen es jetzt irgendwie schaffen und du hast, das ist ja wieder das Schöne rechtlich, du hast ja dann auch Hebel, gerade so, du hast immer eine Phase oft zwischen Signing und Closing, also dem Transaktionsabschluss, dem Vollzug des Ganzen, wo du einfach auch noch Sachen regeln kannst, ja und wir haben das dann im Endeffekt so geregelt, dass man eben dieses Gutachten dann eben auch nachher noch bringen konnte. Also war das im Endeffekt kein Problem, aber du musstest in diesem Augenblick war einfach gefragt, ein bisschen mitzudenken, die Situation einzuschätzen, die Gemüter der Personen in einem Call einzufangen und dann zu sagen, wie es weitergeht. Und der Mandant hat wirklich nachher gesagt, einfach vielen Dank, dass wir deshalb sein konnten, weil du da den kühlen Kopf bewahrt hast und einfach mal nicht geschrien hast.

**[27:46] Stefan Bruder:**

Ja und eben Brücken gebaut hat. Ich glaube, das ist das Entscheidende. Es ist doch, ich kann ja in jeder Verhandlung, also zum Verhandlungstheorie oder Management, ja ich kann natürlich immer irgendeine Position vertreten, aber die wird selten zu einer Lösung führen, wenn einfach zwei Positionen vermeintlich gegenüberstehen und dass man dann einfach sagt, okay, jetzt lasst uns doch mal hier so ein Lösungskorridor finden. Ja, dann komme ich doch eigentlich zu diesem Ziel und ich glaube, das ist so die Chance und das führt auch wieder zurück zu dem, glaube ich, warum wir beide M&A so spannend finden, ja, weil man merkt, dass wir eigentlich Juristen sind, aber all das, was wir jetzt die letzten paar Minuten besprochen haben, ja, ganz, ganz viel anderes ist, ja, das ist ganz viel Psychologie, das ist Verhandlungsmanagement, das sind vielleicht Prozesse und das macht es dann eigentlich so besonders, ja, diesen Beruf.

**[28:29] Marc:**

Ich finde das ganz spannend hier im Podcast, weil wir können Dinge vorbesprechen. Meistens besprechen wir nicht besonders viel vor übrigens. Also ihr könnt es hoffentlich bestätigen, dass ich immer versuche, die Vorbereitung klein zu halten, weil dann ergibt sich das bessere Gespräch erfahrungsgemäß. Und jetzt haben wir hier die letzte halbe Stunde, das hätten wir so auch gar nicht vorbesprechen können, eigentlich über Verhandlungsmanagement gesprochen. Am Beispiel von M&A. Wir hätten jetzt aber auch irgendwie, keine Ahnung, was anderes nehmen können. Ich würde gerne nochmal auf den M&A-Punkt so ein kleines bisschen hinaus, denn wenn wir hier oben drüber schreiben, vielleicht nennen wir die Folge so Verhandlungsmanagement und M&A, irgendwie so in die Richtung, würde ja Sinn machen, dann sagen viele und auch irgendwo zurecht, ja Moment mal gerade, M&A, da habe ich aber zumindest bestimmte Assoziationen und ich würde gerne mal ein paar Sachen euch, ich sag mal, an den Kopf werfen. Versteht ihr? Nehmt es nicht persönlich.

**[29:16] Marina Arntzen:**

Wir sind gespannt und nehmen die Herausforderung an.

**[29:18] Marc:**

Aber ich kriege natürlich auch Zuschriften hier zu bestimmten Themen und ich glaube, so viel sei mal aus meiner Sicht vorweggenommen, manches trifft vielleicht sogar zu und anderes hat sich in den letzten 15, 20 Jahren aber auch einfach gewandelt. Ich fange mal mit einem Basic-Ding an. Als ich angefangen habe zu studieren, hat mir jemand gesagt, ja okay, es gibt bestimmte Rechtsgebiete, Karterecht war hier und da damals heiß, M&A sowieso, da arbeitet man 3000 abrechenbare Stunden pro Jahr und dann gibt es manche Teams, die nennen sich ganz stolz Team 3000. Es wurde mir gesagt, das gibt es bestimmt, würde ich mal vorweg schieben, aber ist es marktüblich?

**[29:55] Stefan Bruder:**

Nein, das ist nicht marktüblich. Es ist so, dass man im M&A intensive Arbeitszeiten hat. Alles, was wir jetzt auch ein bisschen gerade erzählt hatten, hat man jetzt ein bisschen rausgehört. In dieser Verhandlungsphase ist es irgendwie intensiv und das geht natürlich einher, wenn man es jetzt in Stunden übersetzen würde, dass man da dann auch relativ viele Stunden für aufwendet. Wo wir aber sagen würden, das sind auch schon spannend verbrachte Stunden. Wenn man das jetzt mal über so ein Jahr betrachtet, gibt es sicherlich im M&A... Einfach so Wellen, weil jede Transaktion hat so bestimmte Wellen. Da gibt es intensivere Phasen, ruhigere Phasen. Natürlich hat man auch immer irgendwelche Transaktionen parallel, aber es gleicht sich so ein wenig aus. Und ich würde eben auch sagen, dass jetzt mal aus der Mandantensicht gesprochen, ja, ich möchte doch Berater haben, die sich voll natürlich auf diese Sache konzentrieren, die aber auch konzentriert, wach, fit bei dieser Sache sind. Und da gibt es natürlich auch gewisse physische Limits und natürlich auch gewisse physische Anforderungen, die man ja auf Dauer als Anwalt erfüllen muss. Also toll, ich kann sicherlich mal ein Jahr arbeiten ohne Ende und so weiter, aber irgendwann wird das an eine Grenze kommen. Ich glaube, dass das in weiten Teilen einfach ein Mythos ist, der so ein bisschen verbreitet wird, weil es vielleicht immer noch Leute gibt, die das in irgendeiner Variante cool finden oder eben als tolle Geschichten. Vielleicht gibt es auch Einzelfälle, wo das zutrifft, aber das ist nicht der Marktstandard. Und wie gesagt, der kann es auch nicht sein, weil wir sind alles Menschen und wir haben alle auch noch Leben darum herum. Das macht uns, glaube ich, dann auch zu den spannenderen und umfassenderen Persönlichkeiten. Also egal, ob das jetzt Familie ist oder spannende Hobbys oder was auch immer es ist, da gibt es ja ganz viele Varianten zum Glück, damit es bunt bleibt und die müssen ja auch noch irgendwo gelebt werden. Und deshalb ist das, glaube ich, einfach ein Mythos.

**[31:34] Marina Arntzen:**

Genau, also ich sehe das wie Stefan. Mir ist dazu auch noch eingefallen, dass, ich hatte ja eben auch erzählt von, wir sagen ja dann oft so War-Stories, wenn es bei uns so diese Peaks gibt, wo man tatsächlich auch mal bis nachts verhandelt, was wirklich einfach nicht der Regelfall ist. Das passiert bei uns, ja, und wenn man da eben Spaß dran hat wie wir, dann findet man das auch völlig in Ordnung. Aber das ist nicht der Alltag, sondern es ist einfach so, dass es diese Verhandlungsspiels einfach gibt, wo man eben kurz vor Transaktionsabschluss ist und da muss man damit umgehen. Und ich hatte ja vorher die Geschichte erzählt oder die Story von mir, wo ich eben die große Transaktion hatte, als ich da junger Associate war, wir nach Frankfurt gefahren sind und da auch lange verhandelt haben. Und ich weiß noch bis heute, da hat mich mein damaliger Chef, der hat mich nach dieser Transaktion zur Seite genommen und hat mit mir das nochmal nachbesprochen, was jetzt wie gelaufen ist. Und der hat am Ende, kurz bevor er aus meinem Büro gegangen ist, hat er zu mir gesagt, Marina, denk immer dran, in unserem Business für dich selbst zu sorgen. Achte auf deine Gesundheit. Nach diesen Phasen schau, dass du dich ein bisschen erholst und nimm dir diese Erholung. Und da sind wir auch wieder beim Thema, was ich auch einfach extrem wichtig finde mit unserem intensiven Beruf, dann eben auch noch mit Familie und eben auch noch mit einfach einem intensiven Leben und dass es einfach ganz wichtig ist, dass man sich da noch ein bisschen die eigenen Zeiten holt, ein bisschen Selbstfürsorge betreibt und da können wir vielleicht auch in einem anderen Teil nochmal drauf eingehen. Das finde ich einfach ganz wichtig, da für sich selber zu sorgen.

**[32:55] Marc:**

Super gerne, so viel sozusagen schon als kleiner Teaser auf Folge 2, aber ich lasse euch noch nicht ganz so einfach vom Haken. Zweite Frage, ey, sag mal, macht man nicht eigentlich nur, vor allem am Anfang, due diligence, ist das der Plural? Guckt man nicht eigentlich nur Akten durch virtuell heutzutage? Wenn man Glück hat, nicht. Nein, ich denke sehr.

**[33:17] Marina Arntzen:**

Dass es am Team liegt, welche Aufgaben man hat. Also da beispielsweise bei mir eben die eine Sache, das hat sich einfach ganz gut ergeben, dass ich da direkt mit verhandeln durfte. Aber grundsätzlich braucht man so mal die Basis. Man muss natürlich viele Sachen einfach mal gemacht haben. Corporate M&A, man muss Gesellschaftsbeschlüsse rauf und runter gemacht haben, Handelsregisteranmeldung. So alle Basic Skills sollte man einmal gemacht haben und New Diligence natürlich auch. Aber die darf auch ehrlicherweise gar nicht unterschätzt werden, weil da gibt es auch viele Dinge, die mal schnell übersehen werden können, wenn man die Erfahrung nicht hat. Das heißt, das ist auch nicht mal so eben gemacht. Also ich denke, man sollte Stück für Stück an alles herangeführt werden und dann nachher natürlich auch zum großen Vertrag.

**[33:51] Stefan Bruder:**

Also ich sehe das mit der Tutorations wie folgt. Also erstmal ist das ja auch vielleicht spannender, als man denkt am Anfang. Also es ist jetzt ja auch nicht nur vollkommen langweilig, wo man sagt, ich sitze da in meinem Büro und oh Gott, oh Gott, ich gucke mir die langweiligsten Sachen an, sondern das hat ja gerade, wenn man jetzt im M&A-Team ist, hat das ja zwei Teile. Das eine ist ja auch Prozessmanagement. Manche mögen das eben sehr gerne, manche weniger, aber das kann man da mal eben austesten, weil ich muss ja verschiedenste Fachbereiche auch irgendwie koordinieren. Da gucke ich mir gar keine Dokumente an, sondern ich Sorge dafür, dass andere das machen. Wie cool ist eigentlich das, dass man das am Anfang schon gleich machen kann. Das zweite ist ja klar, ich gucke mir Sachen an, aber wie gesagt, es sind ja dann auch ganz unterschiedliche Unternehmen, unterschiedliche Branchen, da kann man auch so eine gewisse Faszination für entwickeln. Jetzt gestehe ich zu, wenn das nur der Fall wäre, dann hätte mir M&A auch keinen Spaß gemacht, aber ich denke, wir haben sicherlich in unserem Team immer den Anspruch, zu sagen, dass wir die Leute auch sehr früh kennenlernen. Wirklich auch nach vorne schieben, damit die auch wirklich Interaktion mit den Mandanten haben. Also das ist ja so ein bisschen damit einhergehend, diese mehr, oh Gott, dann sitze ich da immer nur im Keller oder im Hinterstübchen und so weiter. Ich sehe ja nicht die was, sondern ganz im Gegenteil. Wir wollen doch, dass die Leute schnell ihre Persönlichkeit einbringen können und auch mit dem Mandanten in Kontakt kommen und direkt. Das heißt, es geht ja nicht, wenn ich nur sozusagen die Diligence mache. Das heißt, konkret heißt es auch, okay, wenn ich vielleicht den Teil mir angeguckt habe, Dann stelle ich das auch den Mandanten vor oder bespreche den Teil mit dem Mandanten. Und dann gibt es ja eben ganz viele andere Sachen, die du auch genannt hast, die gar nichts mit Your Diligence zu tun haben, wie eben Beschlüsse oder vielleicht auch kleinere Verträge, die vielleicht Teil einer großen Transaktion sind, wo ich es total wichtig finde, dass man die von Anfang an macht, weil wie soll ich denn dieses große, fantastische SBA irgendwann mal entwerfen können? Da muss ich ja auch irgendwo anfangen, ähnlich dem Verhandeln und das tut man dadurch, dass man erstmal einen kleinen Vertrag entwirft und das kann ich nicht im Jahr 5 anfangen, weil da ist es viel zu spät, sondern das muss ich auch im ersten Jahr anfangen. Das heißt, man macht eigentlich von Anfang an sehr, sehr viele verschiedene Teile und ja, da ist Due Diligence eins davon und ehrlicherweise ist es auch so, wenn ich mir so eine oder eine Zweijahresperiode angucke, da wechselt das auch. Da gibt es vielleicht eine Phase, da ist mehr Due Diligence und dann ist auch wieder eine Phase, da ist gar nichts mit Due Diligence, weil die Transaktionen gerade in anderen Stadien sind.

**[35:58] Marc:**

Dann würde ich sagen, machen wir an der Stelle einen kleinen Cut und doch einen kleinen Cliffhanger. Wir hatten uns nämlich eigentlich überlegt, in dieser Folge noch ein bisschen was zum Thema Recruiting-Tipps sagen zu wollen. Das packen wir jetzt an den Anfang der Folge 2. Hört da mal rein. Wir verlinken die hier auch in den Shownotes. Und ich danke euch schon mal für den Moment, dass ihr dabei wart.

**[36:17] Stefan Bruder:**

Vielen herzlichen Dank für dich.

**[36:18] Marc:**

Tschüss.

**[36:19] Stefan Bruder:**

Ciao.

---

**Zum Arbeitgeberprofil von Ashurst LLP**



---

Generiert von IMR Podcast • 30.1.2026