

Deine Karriere. Deine Chance.



IMR226: Greta Harnisch, Fabrice Hipp

IMR226: Der Weg zur Partnerschaft in einer US Großkanzlei

Episode 226 | Gäste: Greta Harnisch, Fabrice Hipp | Arbeitgeber: Kirkland & Ellis International LLP |

Veröffentlicht: 28.3.2024

[00:10] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist noch immer Marc Ohrendorf und heute darf ich für euch wieder in Räumlichkeiten sitzen, die ich schon ganz gut kenne. Wir knüpfen nämlich sozusagen an bestehende Episoden an und komplettieren euer Bild von Kirkland und Alice in München. Und da darf ich heute sprechen mit Fabrice Hipp. Hallo Fabrice.

[00:31] Fabrice Hipp:

Hallo Marc.

[00:32] Marc Ohrendorf:

Und mit Greta Hanisch. Hallo Greta.

[00:34] Greta Harnisch:

Hi Marc.

[00:36] Marc Ohrendorf:

Fangen wir mal ganz vorne an, Fabrice. Wie bist denn du Anwalt geworden?

[00:43] Fabrice Hipp:

Ja, wie bin ich Anwalt geworden? Das hat mit dem Studium logischerweise angefangen. Ich wusste schon relativ früh, dass ich Jura studieren möchte und habe dann einfach mal damit angefangen, weil mir auch dann nach dem Abitur nichts Besseres eingefallen ist tatsächlich. Tatsächlich hat mir dann sehr viel Spaß gemacht. Ich habe neben dem Studium, ich war in Saarbrücken an der Universität des Saarlandes, habe ich noch französisches Recht studiert, das ist ein Doppelstudium gemacht und das dann abgerundet. Nach zwei Jahren war dieses Programm vorbei mit einem Masterprogramm, in dessen Rahmen ich ein Semester in Lille war, eins dann wieder in Saarbrücken und dann ein Jahr in England an der University of Warwick. Hat sehr viel Spaß gemacht, war mit Studenten aus den jeweiligen Universitäten, also wir waren eine sehr internationale Truppe von zehn Leuten etwa und abgeschlossen haben wir das Ganze dann eben mit einem französischen Master oder wie der Franz so sagt, einem Master. Anschluss ging es dann an der Universität des Saarlandes weiter mit dem Schwerpunkt, da habe ich mich dann auch etwas passend für Europarecht und internationales Recht entschieden, also internationales Völkerrecht. Habe das dann abgeschlossen und nach dem Studium gleich das Refundariat gemacht und weil ich gerade schon mal im Saarland war und aufgrund der Nähe zu Luxemburg und auch Frankreich natürlich mir dort gut gefallen hat, bin ich dann eben dort geblieben für das Refundariat, Saarländischen Oberlandesgericht und habe da dann auch passend weiter unter anderem eine Station im Ministerium für Finanzen und Europa und dort eben in der Abteilung Europaangelegenheiten gemacht.

[02:14] Marc Ohrendorf:

Greta, ich will dir nicht so den Mund legen, Fabrice, aber ich nutze das Wort trotzdem mal. Hast du auch aus Verlegenheit Jura gemacht?

[02:21] Greta Harnisch:

Ja, ich musste gerade ein bisschen schmunzeln, weil ich wusste nicht irgendwie früh, dass ich Jura machen wollte. Ich wusste nicht so wirklich, was ich machen wollte, weil ich sehr, sehr, sehr viele Interessen habe, die aber sehr unterschiedlich sind und ich hatte mich für viele Studiengänge beworben.

[02:36] Marc Ohrendorf:

War es dann noch so?

[02:36] Greta Harnisch:

Ich hatte mich für Psychologie, für Medizin, Theaterwissenschaften, Medienwirtschaft, also wirklich kunterbunt beworben und habe tatsächlich mit Jura angefangen, weil ich immer nach Berlin wollte und weil ich in Berlin einen Studienplatz für Jura hatte. Und habe dann aber auch überlegt, ob ich nicht Design mache in Berlin. Also es war am Anfang, war das noch nicht so sicher und habe dann aber tatsächlich an der Humboldt-Universität in Berlin angefangen und bin dann auch relativ früh in so einen speziellen Studiengang reingewechselt. Reingewechselt. Das ist, das nennt sich Humboldt European Law School. Das ist Studiengang mit einem Dreifachabschluss. Das heißt, ich habe mein deutsches Staatsexamen gemacht und habe dann im Anschluss ein Jahr in Paris studiert, habe dann Metro und Troyes gemacht, auch mit dem Schwerpunkt im Europarecht. Und habe danach noch ein Jahr in London studiert und habe da ein LLM gemacht im IP-Law und habe dann insgesamt nochmal einen Abschluss bekommen als europäischer Jurist. Also war am Anfang, sah man nicht, dass es irgendwann in die Richtung von M&A gehen würde. Ich habe dann nach dem Studium auch erstmal, ich glaube so ein Jahr, anderthalb Jahre gearbeitet als wissenschaftliche Mitarbeiterin in verschiedenen Kanzleien, wirklich verschiedene Rechtsgebiete ausprobiert. Ich habe damals viel im IP-Law gemacht, weil ich auch eben sehr interessiert bin in der Kunstrichtung, gerade so im Filmbereich. Dann habe ich mein Referendariat in Berlin gemacht, habe auch da schon so einen kleinen Schwerpunkt mehr so Richtung IP-Law gehabt. Ich habe im Presserecht in einer Kammer gearbeitet. Ich habe meine Verwaltungsstation bei der Filmförderungsanstalt gemacht, habe dann meine Anwaltsstation bei einer Boutique gemacht im IP-Lobby herum und meine Wahlstation habe ich dann bei der ARD gemacht und bin da in die Rechtsredaktion gegangen und habe wirklich nochmal was komplett anderes gemacht.

[04:25] Marc Ohrendorf:

Liebe Grüße an Frank Breutigam und Team. Ja, haben wir auch schon eine Folge hier, verlinken wir mal in den Shownotes, passt vielleicht an der Stelle ganz gut. Ja gut, aber jetzt ist es vielleicht in Kilometern gar nicht so weit von Karlsruhe nach München, je nachdem von wo in Deutschland man drauf blickt, aber jedenfalls inhaltlich ja doch zur Großkanzlei ein Schritt. Wie bist du denn dann dazu gekommen, hast du direkt bei Kirkland angefangen dann? Ja, bei Kirkland anzufangen.

[04:52] Greta Harnisch:

Ich habe Kirkland damals kennengelernt bei einem Karriere-Event und da habe ich mir damals eben, ich glaube so zehn Kanzleien stellen sich da immer vor und dann habe ich eben auch Kirkland kennengelernt. Und wie gesagt, ich hatte keine Vorerfahrung im M&A-Bereich, ich hatte irgendwie mal einen Workshop mitgemacht, aber das war es dann auch eigentlich. Ich muss sagen, ich habe mich nicht per se für eine Großkanzlei entschieden, sondern ich habe mich schon ganz konkret und bewusst wirklich für Kirkland entschieden und mich entschieden, hier anzufangen. Was mich damals total überzeugt hat, war wirklich das Team, was nicht nur super, super nett war, sondern man hat sofort gemerkt, die haben eine Begeisterung für das, was sie machen. Und das hat mich einfach sehr mitgerissen von Anfang an. Ich fand das Team, wie die miteinander waren, untereinander, das war super, super nett. Und was ich auch sehr gut fand und was man auch tatsächlich sehr schnell gemerkt hat, ist, dass ich wusste, ich werde da mit sehr klugen Köpfen zusammenarbeiten und ich werde einfach sehr viel lernen. Und so gerade, wenn man wenig Vorerfahrung hat, dann muss man natürlich auch die Motivation haben, sich da irgendwie überall reinzufuchsen.

[06:02] Marc Ohrendorf:

Vielleicht muss man mal ganz kurz was zum Begriff Großkanzlei an der Stelle sagen, denn ihr habt ja jetzt hier keine 250 Anwälte an diesem Standort sitzen. Weltweit seid ihr natürlich riesig, aber euer Büro hier in München ist recht überschaubar. Ich weiß nicht, so 30, 40 Mann, die Größenordnung?

[06:17] Greta Harnisch:

Anwälte sind wir jetzt mittlerweile, ich glaube, zwischen 40 und 50 und insgesamt 150, glaube ich. Also tatsächlich sehr gewachsen in den letzten Jahren, aber natürlich kleines Team und ganz familiäre Atmosphäre.

[06:29] Marc Ohrendorf:

Aber natürlich sozusagen auch von der Mandatsstruktur her und von den Themen her dann schon Big Law im klassischen Sinne. Ja, absolut Big Law, ja. Fabrice, wann hattest du da den ersten Kontakt?

[06:43] Fabrice Hipp:

Den ersten Kontakt hatte ich im Referendariat. Also ich habe meine zweite Anwaltsstation und die Wahlstation bei Kirkland gemacht. Erst vier Monate hier in München, dann zwei Monate in London. Gelandet bin ich bei Kirkland aber auch zufällig. Ich war ja im Studium schon ein Jahr in England, das hat mir total gut gefallen. Und das wollte ich ganz gern im Referendariat nochmal machen. Ich habe gedacht, das ist vielleicht so die letzte Gelegenheit vor dem Berufseinstieg nochmal ins Ausland zu gehen. Und habe mich dann bewusst für England entschieden. Habe dann schlicht nach Kanzleien gegoogelt, die in Deutschland und in England, also konkret London sitzen. Und da war Kirkland der Top-Treffer. Habe ich mich da beworben und ich glaube eine halbe Stunde oder eine Stunde nach meiner Bewerbung, kam dann schon die Antwort aus München, die dann gesagt hat, wenn du erst mal zu unserem München kommst, dann schicken wir dich oder dann hast du gute Chancen, dass wir dich auch nach London noch schicken für einen Teil der Station. Dann habe ich gesagt, gut, das klingt doch super. Und habe dann natürlich vorher auch geschaut, was Kirkland so macht. Wir sehen, das ist tatsächlich eben eine Großkanzlei von den Themen her, mit denen ich auch vorher nie Berührungspunkte hatte, auch nicht unbedingt hin wollte. Ich habe immer gedacht, das ist halt extrem auf Konkurrenz und Karriere getrimmt. Ja, dann habe ich dort angefangen und habe tatsächlich festgestellt, das ist zwar schon, wie du schon gesagt hast Greta, es ist wirklich ein extrem hohes juristisches Niveau, auf dem hier gearbeitet wird, aber es ist ein extrem kollegiales Miteinander, damals ganz konkret im Legal Staff Team bei Kirkland. Also alles, was unterhalb der Anwaltszulassung als Jurist unterwegs ist. Und in dem Team war ich dann ja auch erstmal zu Hause. Das hat super geklappt, dass man Aufgaben zusammen gelöst hat, sich gegenseitig unterstützt hat, wenn der eine mal entweder zeitlich oder inhaltlich einfach nicht weitergekommen ist. Und ich habe aber auch gemerkt, dass es unter den Associates, gerade unter den Associates, eigentlich genauso ist. Dass die sich sehr gut miteinander verstehen, vielleicht nicht alle befreundet sind, aber zumindest ein sehr, sehr gutes Miteinander pflegen. Und dann letztlich habe ich eben gemerkt, was es eigentlich heißt, eine Transaktion zu machen und dass da eine extreme Dynamik hinter so einer Transaktion steckt, die mir sehr gut tut, dass ich eben auch entsprechend an meine Leistungsgrenzen im positiven Sinne komme. Und ja, das was einfach dem ganzen Jura-Dasein, was ja durchaus manchmal ein bisschen angeblich trocken ist, dann doch nochmal mehr einfach einen gewissen Pepp verleiht.

[09:05] Marc Ohrendorf:

Wie sieht denn Teamwork, du hast es gerade schon angedeutet, dann ganz konkret aus?

[09:10] Fabrice Hipp:

Bei uns bedeutet Teamwork letztlich, dass es eine Notwendigkeit ist, um eine Transaktion hinzubekommen. Transaktionen sind groß und komplex. Alleine kann man die nicht lösen, sodass wir mindestens bei uns im Team mit zwei Anwälten und Anwältinnen arbeiten. Mit Kolleginnen und Kollegen aus dem M&A-Bereich, zum Beispiel wenn es eine Akquisitionsfinanzierung ist oder mit jemandem aus dem Restrukturierungsteam, wenn wir immer in der Restrukturierung sind. Und dann sieht das so aus, dass natürlich jeder seine Aufgaben hat, für seine Aufgaben zuständig ist, aber man sich eben gegenseitig unterstützt. Das geht natürlich in die Richtung, dass die Erfahreneren den Jüngeren helfen, Tipps geben, aber natürlich auch umgekehrt, dass man mal zusammen brainstormt, dass der Erfahrenere den Jüngeren mal fragt, Und im Kanzel auch nochmal drüber schauen, was hast du denn noch für Ideen, wie können wir da weitermachen, wie können wir das strukturieren und ähnliches. Und dann aber auch eben praxisgruppenübergreifend. Also ich habe auch mal natürlich bei DDs, also bei einer Due Diligence ausgeholfen, wenn im Corporate einfach keine Kapazitäten mehr da waren. Umgekehrt, die Greta auch schon sehr viele Shareholderloans, also Gesellschaftsdarlehen für uns gemacht hat. Und so spielt man sich einfach die Bälle hin und her, weil man gemeinsam an dem Strang zieht, dass die Mandanten am Ende zufrieden mit dem Ergebnis der Transaktion sind. Und das klappt halt nicht, wenn man das als Einzelkämpfer machen möchte.

[10:32] Marc Ohrendorf:

Lass uns da mal ein kleines bisschen tiefer einsteigen. Du machst, so wie ihr generell, im weitesten Sinne ja meistens irgendwelche Transaktionen und dein Steckenpferd ist Debt Financing. Was muss man sich darunter vorstellen und kannst du unseren Zuhörenden vielleicht mal so ein kleines Beispiel geben? Gerne.

[10:49] Fabrice Hipp:

Debt Finance auf Deutsch ist übersetzt Fremdfinanzierung. Also sprich, wir befassen uns mit Kreditverträgen und mit sonstigen Finanzierungsinstrumenten. Also es können Anleihen sein, Schuldscheine oder sonstiges. Was wir machen, also wir haben zwei Schwerpunkte bei uns im Team. Das eine ist eben die klassische Akquisitionsfinanzierung, also sprich Greta und das M&A-Team beraten einen Mandanten, der ein Unternehmen übernehmen möchte. Durch vor einiger Zeit in der Presse war ja zum Beispiel, dass Birkenstock erworben wurde durch jemanden, der von uns beraten war. Das kann man nachlesen. Da hat dann eben Greta auch beteiligt. Das M&A-Team hat eben den Erwerb an sich, also den Kaufvertrag letztlich verhandelt und alles, was dazugehört. Und das Debt-Finance-Team hat dann die Finanzierung dazu aufgesetzt. Ich muss ein bisschen weiter vorne ausholen. Der Finanzinvestor, der so Also ein Unternehmen kauft, der bezahlt es nicht allein mit Eigenkapital, sondern eben auch zu einem großen Teil mit Fremdkapital. Und dieses Fremdkapital muss eben irgendwie einkommen. Das können unterschiedliche Instrumente sein. Ein klassischer Kreditvertrag oder eben eine Anleihe oder ein Schuldschein oder ähnliches. Klassisch wären eben bei der Größenordnung, bei Birkenstock reden, wäre ein Kreditvertrag und ein sogenannter New Yorker High Yield Bond. Also eine Anleihe nach New Yorker Recht. Dabei führen wir die Verhandlungen eben in Bezug auf den Kreditvertrag.

[12:22] Marc Ohrendorf:

Okay, dann müssen wir noch ein zweites Vehikel sozusagen erklären. Was ist ein Leveraged Buyout? Das liest man auch überall und auch so ein bisschen natürlich, wenn man auf eurer Karriereseite unterwegs ist und wenn man jetzt Kirkland anfängt zu googeln und was macht Kirkland in München? Das klingt ja erstmal ziemlich weit weg vom Alltag vieler Zuhörenden, die sich auch größtenteils noch in der Ausbildung befinden. Kannst du den Begriff vielleicht nochmal so ein bisschen darlegen?

[12:45] Fabrice Hipp:

Ja klar, also Leverage Buyout ist eigentlich genau das, was ich gerade beschrieben habe. Wenn ein Finanzinvestor, das ist eben gerade im Private Equity Bereich der Fall, wenn der ein Unternehmen, eine Unternehmensgruppe kaufen möchte, dann macht er das aus kommerziellen Gründen, macht er das eben nur zum Teil mit Eigenkapital.

[13:04] Marc Ohrendorf:

Geleveraged wird also sozusagen das Eigenkapital, weil du mit Fremdkapital ermöglicht, dass dein Eigenkapital mehr Rendite abwirft, ne?

[13:12] Fabrice Hipp:

Ganz genau, der sogenannte Leverage-Effekt, um mal mit so einem Wort um sich zu werfen.

[13:16] Marc Ohrendorf:

Die Hebel auf Deutsch.

[13:18] Fabrice Hipp:

Genau, genau. Es ist der Hebel, den das Fremdkapital auf die Eigenkapitalrendite letztlich hat. Also sprich, die Rechnung ist, ich investiere weniger Eigenkapital, weil ich eben noch zusätzlich Fremdkapital investiere und bekomme dann auf dieses Eigenkapital eben eine höhere Rendite. Also der Kaufpreis oder der Verkaufspreis am Ende des Investments ist das gleiche, aber ich habe einfach, wie wenn ich voll mit Eigenkapital finanziert hätte, aber eben ich habe selbst weniger eigenes Geld investiert und bekomme deswegen auf dieses weniger mehr am Ende raus.

[13:48] Marc Ohrendorf:

Klingt jetzt erstmal kompliziert, kann man am besten nachlesen, wenn man es einfach mal kurz auf Wikipedia eingibt. Ich würde sagen, wir müssen jetzt hier in kein Rechenexample einsteigen, aber sozusagen der wichtige Teil daran, den man wissen muss ist, immer wenn man mit diesem Vehikel zu tun hat, braucht man irgendwo eine Finanzierung, weil du brauchst ja Fremdkapital.

[14:06] Fabrice Hipp:

Genau.

[14:06] Marc Ohrendorf:

Ja, und da kommen die Juristen ins Spiel, um es mal ganz einfach auszudrücken. Okay, Greta, jetzt waren wir schon so abstrakt, vielleicht machen wir es noch mal ein bisschen konkreter. Welche Facetten findest du am Transaktionsgeschäft denn so besonders spannend?

[14:21] Greta Harnisch:

Für mich sind das, glaube ich, zwei Dinge und das hat Fabrice vorhin auch schon angesprochen. Das ist die Dynamik von so einer Transaktion und die Menschen, was aber auch wieder zusammenhängt. Sowohl, Die Kollegen und Kolleginnen, als auch die Mandanten und Mandantinnen, das sind einfach super schlaue, super schnelle Menschen und da macht die Zusammenarbeit einfach mega Spaß. Das sind alles Personen, die wollen was erreichen, die arbeiten super konzentriert in einer Sache, dann ist die Transaktion an sich schon super spannend und das führt dazu, ab einem gewissen Punkt entwickelt sich da so eine Dynamik und dann greift irgendwann alles so ineinander. Und das führt am Ende dazu, ich glaube, das kann man sich so ein bisschen vorstellen wie ein sportlicher Wettkampf. Und am Ende von dieser Transaktion sind sowohl wir als Team, also egal, ob das jetzt nur wir als M&A-Team oder wir auch mit dem Finance-Team und aber auch mit dem Team von den Mandanten, sind wir einfach sehr, sehr, sehr eng zusammengewachsen. Und das ist am Ende ein superschönes Gefühl. Also für mich ist immer so ein ganz besonderer Moment, wenn man beim Notar sitzt am Ende, wenn man gesigned hat, wenn man einen Kaufvertrag unterschrieben hat, dann sind alle erstmal total erschöpft, weil es halt auch zum Ende hin vor allem super anstrengend ist, aber es sind auch alle total zufrieden, dass man das irgendwie erfolgreich abgeschlossen hat und dass man das sozusagen zusammen geschafft hat. Und dann sitzt man meist zusammen, also manchmal sind die Mandanten noch dabei, aber wir sitzen vor allem als Team zusammen, erzählen dann irgendwie nochmal so von den letzten Wochen, dann werden so diese War-Stories erzählt, also was war irgendwie besonders schlimm, was war irgendwie super lustig und man lässt so diesen ganzen Prozess einfach nochmal Revue passieren und das ist schon ein sehr, sehr, sehr schöner Moment, der mir persönlich zum Beispiel total viel gibt und das ist einfach was, was ich an diesen Transaktionen echt gern mag.

[16:20] Fabrice Hipp:

Ich kann dem nur beipflichten, es ist bei mir genau das Gleiche. Diese Dynamik, die sich entwickelt während der Transaktion, da kommt man einfach, also man wächst über sich hinaus, wenn man muss und eben dieses Gefühl dann am Ende, wenn dann natürlich ist da Stress mit verbunden, das ist gar keine Frage, aber das relativiert sich, wenn man Partner hat, die mit drüber schauen, bei denen man weiß, ich kann den jederzeit erreichen und auch nachts zur Not, wenn es wirklich nicht anders geht, was selten vorkommt. Dass man nachts den Partner anrufen muss, aber dadurch wird es relativiert, aber es gibt trotzdem Stress und wenn der dann abfällt am Schluss und es sind wirklich dann idealerweise alle Seiten, aber auf jeden Fall die eigenen Mandanten zufrieden und man selbst, das eigene Team, dann ist das wirklich ein tolles Gefühl, was man dann hat, einfach was man halt als Team zusammen geschafft hat und es eben dann zusammen feiern kann.

[17:16] Marc Ohrendorf:

Jetzt habt ihr ja beide vor relativ kurzer Zeit, wir nehmen im Frühjahr 2024 auf, sozusagen die Perspektive gewechselt. Jetzt seid ihr nämlich diejenigen, die im Zweifel nachts noch angerufen werden, wenngleich es selten vorkommt. Worauf ich hinaus will ist, ihr seid beide vor kurzem Partner bzw. Partnerin hier in der Kanzlei geworden. Greta, wie hat sich denn deine Position, außer jetzt sozusagen dieser Bezeichnung auf dem Papier, was alle wahrscheinlich wissen, wie das so läuft in der Kanzlei, im Laufe der Zeit verändert?

[17:47] Greta Harnisch:

Also ich bin ja wirklich als First hier eingestiegen und wie gesagt ohne praktische Vorerfahrung. Das hat mich aber, muss ich auch sagen, damals gar nicht verunsichert, weil ich wusste, ich habe ein super Team und ein Team, was mich unterstützt und was mir hilft, mich da auch auch irgendwie schnell reinzufuchsen und das alles zu verstehen. Und ich habe damals schon, also ich bin dann relativ schnell, nachdem ich angefangen habe, auf meinen ersten Deal gestartet worden und habe auch damals auf diesem ersten Deal recht schnell eigene Workstreams bekommen. Das heißt auch. Eine eigene Verantwortung, die ich sozusagen bekommen habe, die ich dann aber auch übernommen habe, weil das korreliert natürlich immer, wenn man Verantwortung bekommt, dann muss man sie eben auch übernehmen. Und ich muss sagen, das ist einfach ein Prozess gewesen, dass diese Verantwortung so jedes Jahr mehr geworden ist. Was für mich über die Zeit, was sich da vor allem verändert hat oder mehr geworden ist, ist die Verantwortung im und für das Team. Also ich habe zu, ich glaube, das war im vierten Jahr, habe ich sozusagen die Vertretung für die Corporate Associates übernommen. Also das heißt, ich war wie so, ich sag mal so der Klassensprecher. Fabrice hat das zum Beispiel für das Finance-Team damals dann übernommen. Und dadurch war ich dann ab dem Zeitpunkt vor allem in manche interne Prozesse einfach schon involviert und habe da natürlich dann auch eine Möglichkeit gehabt, mitzugestalten und habe auch da einfach dann immer mehr Verantwortung bekommen. Und das ist einfach so ein Prozess gewesen, das ist jedes Jahr mehr geworden. Ich habe auf den Mandaten mehr Verantwortung übernommen. Ich bin dann auch immer öfters von den Mandanten direkt angesprochen worden, also egal, ob das jetzt war für kleine Fragen zwischendurch, aber auch dann irgendwann wirklich für neue Projekte. Und es ist natürlich ein schönes Gefühl, wenn Mandanten irgendwann ankommen und sagen so, hey, ich habe einen neuen Deal, ich möchte es gerne machen, könnt ihr uns da beraten? Man spricht sich natürlich, wenn man älter wird oder auch jetzt noch als Partner, man spricht sich natürlich mit den anderen Partnern immer ab. Aber ich muss sagen, das ist nicht von jetzt auf gleich irgendwie so komplett neue Aufgaben, sondern das ist ein ganz natürlicher Prozess gewesen, einfach von immer mehr Verantwortung vom First Year bis jetzt als Partner.

[19:59] Marc Ohrendorf:

Das beantwortet ja so ein bisschen auch die Frage, wie werde ich eigentlich Partner in einer Großkanzlei, oder?

[20:03] Fabrice Hipp:

Ja, genau. Das kann ich auch so unterschreiben. Es ist ein Prozess. Also es gibt nicht den Zeitpunkt, an dem man dann plötzlich Partner ist, sondern man wird darauf vorbereitet. Das ist bei Kirkland schneller als in anderen Kanzleien. Bei uns wird man ja in der Regel nach sechs Jahren schon Partner, Partnerin. Und man merkt das mit der Zeit. In den ersten Jahren hat man die kleineren Aufgaben, in Anführungsstrichen, die übersichtlicher sind und nach und nach wächst man in diese Rolle rein, dass man die zentrale Position auf einer Transaktion hat. Also Ansprechpartner für die Mandanten, für die eigenen Partner, für die Junior-Assorts jetzt, die mitarbeiten sind, für die anderen Teams auf den Mandaten und das ist eben nach innen und nach außen. Man ist ohnehin bei Kirkland von Anfang an mit Mandanten in Kontakt, weil jeder für seinen Workstream verantwortlich ist und entsprechend den auch managen muss, nach innen und nach außen. Und klar werden die Aufgaben dann natürlich immer wichtiger. Beispiel im Finance fängt es an, dass man sich erstmal mit den Mandanten bei den kleineren Dokumenten darüber austauschen muss, ob denn jetzt die Unterlagen im Handelsregister alle aktuell sind und so weiter. Und später muss man dann kommerziell zum Beispiel die Finanzkennzahlen im Kreditvertrag mit dem CFO des Mandanten oder beziehungsweise des Portfoliounternehmens dann besprechen. Und man muss letztlich dann einfach die Chance ergreifen. Man muss da natürlich Spaß dran haben, sich wohlfühlen und dann weitergehen. Dann steht, würde ich mal platt behaupten, bei Kirkland eigentlich jedem der Partner-Track offen. Wenn man da mit Begeisterung rangeht, da proaktiv rangeht, dann bekommt man eben die Unterstützung und die Rückendeckung auch der Partner, die eben sich nicht selbst profilieren müssen, sondern eben die Talente fördern, weil es eben klar ist, es muss Nachwuchs kommen. Die Leute müssen sich weiter, oder die Associates müssen sich weiterentwickeln, weil sie dann ja auch selbst dann mehr Transaktionen machen können, weil sie dann wissen können, zum Beispiel bei zwei Jahren auf die Greta kann ich mich verlassen, die ist hier unsere Senior Associate und die macht den Deal eigentlich selbst. Wenn sie was braucht, dann meldet sie sich bei mir und dementsprechend kann ich mich dann auf andere Sachen fokussieren.

[22:11] Marc Ohrendorf:

Gab es da irgendeinen entscheidenden Moment in dem Prozess, wo du vielleicht dann auch gesagt hast, ach ja, okay, jetzt ist es ja dann vielleicht bald soweit, beziehungsweise es war so wirklich auch greifbar für dich?

[22:23] Fabrice Hipp:

Ja, so richtig. Vielleicht im September erst, bevor ich dann im Oktober Partner geworden bin, 2023. Aber der entscheidende Moment, wenn es denn überhaupt einen gibt, wie gesagt, es ist ein stetiger Prozess. Aber wenn es einen Moment gab, dann wahrscheinlich Anfang 2023. Da war gerade von Restrukturierungsseite sehr viel los. Ich hatte selbst drei Mandate, zwei von denen hatte ich historisch ohnehin schon früher mal mitbetreut. Das dritte kam dann zusätzlich dazu und es waren drei sehr, sehr große Mandate, die ich dann parallel betreuen musste und eben tatsächlich als zentrale Figur, also als sogenannter Lead Associate betreue. Und dann wusste ich, okay, wenn die drei Monate gut laufen, dann ist es eben gerade nach innen, kann man das dann, glaube ich, sehr gut rechtfertigen, dass ich eben in der Lage bin, das zu leisten, was ein Partner leisten muss.

[23:16] Marc Ohrendorf:

Greta, wie sah das bei dir aus?

[23:18] Greta Harnisch:

Bei mir sah es ähnlich aus. Also bei mir gab es auch keinen, nicht so den entscheidenden Moment vom Prozess, würde ich das genauso beschreiben, wie Fabrice es gerade schon beschrieben hat. Ich weiß, es gab einen Moment, der liegt aber schon tatsächlich länger zurück, das war schon 2021, das war ein Jahr, in dem wir einfach sehr, sehr, sehr viele Deals hatten, sehr viel machen mussten, sehr viel zu tun hatten und ich war damals auf einem sehr großen Prozess, hatten wir auch für uns verhältnismäßig ein großes Team und ich habe da vor allem mit zwei Partnern eng zusammengearbeitet und sollte für einen Vertrag, der aber recht wichtig war, den ersten Entwurf machen. Und dann habe ich das auch gemacht, habe das dann die beiden Partner geschickt und die haben mir erst im Nachhinein dann erzählt, dass sie dieses Dokument bekommen haben und ein bisschen nervös waren, als sie es aufgemacht haben, weil dadurch, dass wir so viel zu tun hatten, dass dieser Deal auch einfach sehr, sehr heiß lief in der Phase und sozusagen alle überall gebraucht wurden, hatten sie gar nicht jetzt so viel Zeit, dass sie hätten sagen können, okay, wir machen das komplett nochmal neu, wenn der Entwurf einfach nicht getaugt hätte. Und dann habe ich da sehr, sehr positives Feedback tatsächlich bekommen, also dass der Entwurf sozusagen vom Grundgerüst einfach schon sehr gut war, dass das auf einem sehr guten Niveau war und das war ein Moment und das habe ich aber erst im Nachhinein so für mich wirklich mir bewusst gemacht, indem mir die Partner einfach schon sehr viel Verantwortung übertragen haben und indem ich eine sehr wichtige Aufgabe übernommen habe und war natürlich sehr froh, dass das auch so gut geklappt hat. Und das sind dann so Momente, da merkt man, okay, das Produkt, was man vorbereitet, das stimmt, man bekommt Verantwortung und dann merkt man einfach, man ist da auf dem richtigen Weg.

[25:01] Marc Ohrendorf:

Dann lass uns nochmal ein bisschen darüber sprechen, wie ihr vielleicht auch anderen Menschen hilft, auf den richtigen Weg zu kommen, um uns mal selber hier eine Überleitung zu bauen. Du bist bei der Women Leadership Initiative bei Kirkland aktiv, kurz WIL. Worum geht es da? Und ich würde mal sozusagen anschließend auch fragen, warum braucht es sowas eigentlich?

[25:23] Greta Harnisch:

Ja, also mit der Women Leadership Initiative, was wir versuchen, ist, weibliche Talente für uns zu gewinnen und dann aber auch zu halten und zu fördern. Also dieser schöne Dreiklang im Englischen, Recruitment, Retention und Empowerment. Und wie wir das machen, ist A, also in dieser Initiative, da gibt es verschiedene Veranstaltungen, wir haben Recruiting-Events, wir haben Seminare, wir haben Coachings. Aber was alleine schon hilft, ist, dass es dieses Programm überhaupt gibt. Weil dadurch wird das Bewusstsein sowohl der weiblichen, aber auch der männlichen Kollegen einfach sensibilisiert, dass wir das brauchen. Weil es gibt einfach immer noch Situationen, in denen Männer und Frauen unterschiedlich agieren oder auch unterschiedlich reagieren. Und das sind einfach so Punkte, Situationen, über die wir sprechen wollen, wo wir überlegen wollen, warum agieren wir so, warum agieren Männer vielleicht anders und da so ein bisschen helfen wollen. Und warum wir das brauchen, also es ist so, insbesondere bei den Recruiting-Events, da hören wir tatsächlich immer noch von, ja, tatsächlich auch vielen Juristinnen, dass sie sich den Schritt in die Großkanzlei nicht trauen, obwohl sie totales Interesse haben. Und die Gründe dafür sind dann ganz vielfältig. A, gibt es natürlich irgendwie so diesen Punkt, oh, Familienplanung, kann man das irgendwie vereinbaren? Dann ist es aber auch leider immer noch, gibt es viele Selbstzweifel bei den Frauen, die sich das wirklich einfach nicht trauen und sagen, bin ich da gut genug, kann ich das überhaupt, kann ich da neben den Männern irgendwie standhalten? Das ist zum Teil familiärer Druck, gesellschaftlicher Druck und das sind so Punkte, da möchten wir einfach, da möchten wir darüber sprechen, da möchten wir darüber sprechen, irgendwie sind das wirklich valide Punkte, ist das nur ein Vorurteil und wir versuchen da auch ein Stück weit eben als Role Model zu agieren und zu sagen, wir haben das, ich bin diesen Weg jetzt zum Beispiel auch gegangen und da den Frauen einfach mitzugeben, dass sie sich trauen sollen, dass sie diesen Schritt in die Großkanzlei wagen sollen.

[27:24] Marc Ohrendorf:

Was für Events macht ihr da?

[27:26] Greta Harnisch:

Also ein Event, was glaube ich schon sehr bekannt ist, ist unser Recruiting-Event in dieser Initiative. Das ist das Women in Law Event. Das findet immer jährlich statt, meistens im November. Und was für uns da vor allem im Vordergrund steht bei dem Event ist, Also wir laden eine bestimmte Anzahl von Teilnehmerinnen eben ein und bei uns nehmen die Anwälte teil. Und wir möchten einfach einen Raum geben und Zeit geben, dass die Teilnehmerinnen sich A mit uns austauschen können, aber B auch ganz wichtig untereinander mal austauschen können. Und dass sie eine Möglichkeit haben, uns kennenzulernen und auch sehen können, was sie bei Kirkland für Möglichkeiten haben. Und was wir immer bei diesem Event machen, wir laden immer eine Frau ein, sozusagen als Speakerin. Und das ist, also aus den verschiedensten Branchen, was für uns mal wichtig ist, wir möchten immer gerne eine Frau haben, die einfach eine Inspiration ist. Und jetzt zum Beispiel bei einem letzten Event, da hatten wir die Fecht-Olympiasiegerin Britta Heidemann, die war dann bei uns zu Gast auf diesem Event und hat einfach sozusagen von ihrem Weg dann erzählt und was sie für Herausforderungen hatte. Und das ist dann immer toll, auch wirklich für uns zu hören, aber auch natürlich für die Teilnehmerinnen das zu hören.

[28:42] Marc Ohrendorf:

Da jetzt nicht alle zum Event kommen können, lass uns doch mal versuchen, so ein paar Tipps noch in die Breite zu streuen. Ja, gerne. Was ist dein Nummer eins Tipp an Berufseinsteigerinnen?

[28:52] Greta Harnisch:

Mein Nummer eins Tipp ist wirklich einfach das Selbstvertrauen haben und nicht zu sehr an der eigenen Person zu zweifeln, nicht zu sehr an den eigenen Fähigkeiten zu zweifeln. Ich weiß, man neigt da immer wieder zu, aber sich auch nicht davon verunsichern zu lassen, was andere sagen und wirklich einfach diesen Schritt gehen und sich trauen, sich da auszuprobieren und den eigenen Weg zu gehen. Ich weiß damals, ich wurde eingeladen in das Londoner Office von Kirkland & Ellis und ich habe mit einer ganz tollen Partnerin damals gesprochen, die auch gesagt hat so, what could go wrong, also versuch es doch einfach. Ich habe hier mit der Anna Schwander damals gesprochen, die auch gesagt hat so, Frau Hanisch, wir wissen, dass Sie keine Vorerfahrung haben, aber trauen Sie sich doch einfach. Und ich habe das gemacht und ich bin super unterstützt worden und ich bin total froh, dass ich mich da getraut habe und deswegen ist es immer mein Nummer eins Tipp, wirklich selbst vertrauen und versucht es einfach.

[29:47] Marc Ohrendorf:

Und der Nummer zwei Tipp, vielleicht gerade auch so mit Blick auf die Folgejahre?

[29:52] Greta Harnisch:

Ich glaube, da gibt es gar nicht so ein Patentrezept für die Folgejahre. Was ich total wichtig finde und wie ich da einfach rangegangen bin, ist Spaß zu haben an der Arbeit. Ich finde es total wichtig, dass man sich ein Team sucht, in dem man sich wohlfühlt, in dem man weiß, man wird unterstützt. Weil wenn man so eine Atmosphäre hat, dass man sich wohlfühlt, dass man weiß, man kann rechts und links seine Kollegen fragen. Und wenn man einfach Spaß hat und Motivation hat, sich mit diesen ganzen Themen zu beschäftigen, dann ist das einfach ein Setting, wo man seine Bestleistung abrufen kann. Und ein Team ist immer einfach wichtig, gerade so bei den Transaktionen, da gibt es immer mal den Punkt, wo es hoch hergeht, wo es irgendwie kompliziert wird, wo dann auch alles schnell gehen muss. Und da selber zu sagen, okay, ich habe so eine Sicherheit und ich bewahre einen kühlen Kopf und ich werde jetzt einfach mal kreativ und überlege mir eine Lösung. Das ist halt super, super wichtig. Und deswegen so ein bisschen auch aufs Bauchgefühl hören, was das Team angeht. Genau. Und dann sich einfach trauen und loslegen.

[30:51] Marc Ohrendorf:

Falls ihr während dieses Podcasts minimale Hintergrundgeräusche gehört habt, ich glaube, wir kriegen die alle rausgeschnitten, dann liegt das daran, dass hier im Gebäude bei euch gerade gebaut wird, weil ihr unter anderem euer Büro etwas umbaut und erweitert, wie mir eben eure Kollegin erzählte, als ich reinkam. Das führt fast schon zur Beantwortung der Folgefrage, die jetzt kommt, nämlich sucht ihr gerade irgendwie Verstärkung, Referendare, sonstige Mitarbeiter, Praktikanten, Fabrice?

[31:18] Fabrice Hipp:

Ja, wir suchen immer Verstärkung tatsächlich und es ist genau richtig, was du sagst, Marc. Wir wachsen weiterhin, wir haben auch weiterhin vor zu wachsen und alles, worüber wir gerade gesprochen haben, das funktioniert bei Kirkland so gut, weil wir ein tolles sogenanntes Legal Staff Team haben, also sich ein Team, was besteht aus Referendarien, Praktikanten, Werkstudenten, Referendarien, Assessoren. Dieses Team ist bei uns eigentlich einer der Grundpfeiler der juristischen Arbeit. Also die arbeiten bei uns mit, von Anfang an, so viel wie möglich auf den Mandaten selbst und die versuchen wir dann eben auch ranzuführen und daraus letztlich auch Associates zu rekrutieren. Tatsächlich ist es auch unser bestes, aus meiner Sicht, unser bestes Rekrutierungstool, ist dieses Legal Staff Team. Und ein passendes Beispiel ist vielleicht unsere Finance Gruppe. Bis auf einen sind von denen, oder wenn man jetzt den Wolfgang als Senior Partner noch ausnimmt, sind bis auf zwei von den acht jetzigen Anwälten und Anwältinnen aus dem Finance Team alle aus dem Legal Staff Team hervorgegangen. Einschließe ich mir selbst. Ich war wie gesagt im Referendariat schon da, aber auch seit sechs der anderen Kolleginnen und Kollegen sind da und deswegen daran sieht man einfach wie wichtig das bei uns ist und welche Möglichkeiten man dann auch hat, wenn man dann einmal bei uns gelandet ist.

[32:41] Marc Ohrendorf:

Man hat es ja auch schon so ein bisschen rausgehört, aber noch mal so in aller Klarheit, was sollte man denn mitbringen?

[32:47] Greta Harnisch:

Wenn man im Legal Staff Team anfangen möchte, glaube ich dasselbe, was man mitbringt, wenn man hier als Associate anfangen will. Also wir suchen kluge Köpfe, die juristisch gut sind und die aber auch Spaß daran haben und motiviert sind, sich mit den Themen zu beschäftigen, die Teamplayer sind. Das heißt wirklich diese Kombi von, ich möchte im Team arbeiten, ich finde das alles spannend, ich bin motiviert und ich habe Spaß dabei. Und dann kommt da diese Dynamik, von der wir beide erzählt haben und dieser Spirit und genau das suchen wir. Und das ist sowohl im Legal Staff als auch eben bei uns im Team. Und wir arbeiten ja dann auch eben sozusagen als großes Team zusammen. Genau. Und das suchen wir. Kluge Köpfe, Spaß bei der Arbeit, Motivation und Teamplayer.

[33:33] Marc Ohrendorf:

Das hat mir sehr viel Freude gemacht mit euch. Vielen herzlichen Dank.

[33:36] **Greta Harnisch:**

Danke dir.

[33:37] **Fabrice Hipp:**

Danke dir. Und dir auch. Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Kirkland & Ellis International LLP



Generiert von IMR Podcast • 2.2.2026