

IMR222: Katharina Franke, Anne Biebler

IMR222: Nur Jura können reicht halt nicht! (IMR-Live Realtalk)

Episode 222 | Gäste: Katharina Franke, Anne Biebler | Arbeitgeber: Luther Rechtsanwaltsgeellschaft mbH | Veröffentlicht: 19.3.2024

[00:10] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode von Irgendwas mit Recht. Mein Name ist noch immer Marc Ohrendorff und heute bin ich so frohen Mutes, weil ich in 30 frohe und zwei ganz kleines bisschen angespannte Gesichter unserer Gäste gucke. Wir machen nämlich wieder eine neue Folge Irgendwas mit Recht live und ich freue mich, dass ihr alle da seid. Das machen wir bei Luther Offsite bei einem schönen Event. Das heißt, wenn ihr das jetzt hier gerade hört, dann haben die Zuhörenden, die jetzt hier eben im Raum mit euch sozusagen virtuell sitzen, in diesem Fall aber faktisch, so einen ganzen Tag oder zwei Tage habt ihr schon hinter euch. Zwei Tage Programm, so ein bisschen Onboarding, ihr seid neu in der Kanzlei und das ist total cool, weil jetzt kann sozusagen der Markt auch mal hören, was euch so bewegt. Wir haben nämlich, wie immer sozusagen, der Transparenz halber sei das erwähnt, hier die Möglichkeit, live im Raum Fragen zu stellen. Das heißt, dieser Verlauf dieses Podcasts, der hängt unter anderem von euren Fragen ab. Und es kann immer mal sein, dass ich zwischendurch jetzt hier gleich sage, wir haben noch eine Frage aus dem Publikum. Wenn ihr das jetzt hier gerade hört, in zwei Wochen, in zwei Monaten, in zwei Jahren, wisst ihr, warum? Zu Gast habe ich heute Anne Biebler und Katharina Franke. Hallo.

[01:26] Anne Biele:

Hallo.

[01:27] Katharina Franke:

Hi.

[01:28] Marc Ohrendorf:

Anne, wir fangen mal ganz vorne an bei der einfachsten Frage. Wo kommst du her? Warum hast du Jura studiert?

[01:33] Anne Bible:

Geboren bin ich in Greifswald, habe da aber nie gelebt, bin eigentlich Ur-Leipzigerin, könnte man sagen, und habe mich deshalb auch dafür entschieden, in Leipzig immer zu bleiben und bin auch nach wie vor in Leipzig. Und ja, habe auch in Leipzig Jura studiert. Der Weg dahin war etwas besonders insofern, dass ich mit einem Wirtschaftswissenschaftsstudium angefangen habe, weil ich nach dem Abitur wie so viele junge Menschen nicht wusste, was soll ich eigentlich werden. Und mein Vater war damals selbstständig und ich dachte, hey cool, komm, Familienbusiness, machen wir doch was zusammen. Gott sei Dank ist es so nicht gekommen.

[02:01] Marc Ohrendorf:

Was hat er gemacht?

[02:02] Anne Bible:

Anlagenbau von sozusagen Betonmisch-Silos über Geländer für Häuser und ähnliches. Und da wäre BWL ganz gut gewesen, um da eben im Büro auch mitzuhelfen. Und in dem Studium habe ich dann einige Rechtsvorlesungen gehabt und das fand ich am besten von dem ganzen Studium, um nicht zu sagen, den Rest eigentlich unbrauchbar. Und dann dachte ich mir, hey, los gehts, lass mal Jura studieren. Und meine Eltern haben die Hände über den Kopf geschlagen, weil bei uns gibt es keinen Juristen in der Familie, aber es ist ja Gott sei Dank gut gegangen.

[02:26] Marc Ohrendorf:

Katharina, bei dir war das anders?

[02:27] Katharina Franke:

Also ich habe da gar keine kontinuierliche Geschichte. Ich bin in die meisten Dinge eher reingestolpert. Ich hatte mich für mehrere Dinge auch beworben. Also ich komme aus dem Ruhrgebiet, aus Bergkahn. Und da war es so, dass tatsächlich anfangs mein Deutschlehrer gesagt hat, ja, willst du nicht Jura studieren? Das war irgendwie so eine Spinnerei. Und ich bin dann nach England gegangen. Das hatte ich vorhin noch erzählt, dass ich zehn Wochen lang in England mit einer Freundin war und dann die ganzen Ergebnisse der Bewerbung zurückkam. Also ich hatte mehrere Zusagen und dann durfte ich auch auswählen, zufälligerweise auch BWL dabei. Und habe mich tatsächlich für Jura in Bochum entschieden, weil ich mir auch vieles offen lassen wollte. Also tatsächlich, weil es ist ja ähnlich wie bei BWL, man ist ja irgendwo ein Generalist und hat viele Möglichkeiten. Ich wusste auch noch nicht so richtig wohin und habe dann tatsächlich auch einfach Jura angefangen und Jura durchgezogen, ganz offensichtlich. Und habe auch im Studium auch schon zu meinem Rechtsgebiet praktisch gefunden. Also im Schwerpunktbereich habe ich auch schon Vergaberecht gemacht und dann hat sich das auch kontinuierlich durchgezogen. Also da bin ich gar nicht so sehr gestolpert, sondern dem Rechtsgebiet treu geblieben.

[03:27] Marc Ohrendorf:

Warum Vergaberecht?

[03:28] Katharina Franke:

Weil es Schnittstellen gibt zwischen Wirtschaftsrecht und irgendwie auch Politik tatsächlich. Also das Spannende ist, also ich muss da immer meinen Chef eigentlich zitieren, er sagt immer, Vergaberecht ist wie die Sendung mit der Maus. Man beschäftigt sich nicht nur mit Jura und mit Recht an sich, also nur dieses trockene Jura wollte ich nicht. Jura ist nicht trocken, egal in welchem Bereich. Das wollte ich jetzt nicht sagen. Aber es ist sehr wirtschaftlich nun mal geprägt und es geht darum, besonders darum, einen wirtschaftlichen Erfolg für den Mandanten zu erzielen. Und diese Implikationen aus dem wirtschaftlichen, diese gesamten Zusammenhänge, dass es strategisch sehr wichtig ist, vorzugehen, also diese ganze gesamte öffentliche Beschaffung, fand ich immer schon interessant und breiter gestreut zu dem Zeitpunkt meiner Perspektive, als jetzt, wenn ich das vergleichen würde, mit einem rein zivilrechtlichen Schwerpunkt, Familienrecht, was auch immer.

[04:15] Marc Ohrendorf:

Das heißt, du hast dir dann einen Schwerpunktbereich ausgewählt, der hat dir auch noch gefallen, dann hast du es sozusagen validiert und ab dann volles Rohrvergaberecht?

[04:23] Katharina Franke:

Also wie gesagt, der Schwerpunktbereich war der Anfang. Da hatte ich eine Vorlesung, also es war das öffentliche Wirtschaftsrecht. Ich hatte eben auch andere Vorlesungen, wie das dann eben so ist und dann habe ich im Referendariat schon bei einem Ministerium gearbeitet, habe die Perspektive aus dem Ministerium erlebt. Auch das Thema Zuwendungsrecht, wie man mit Zuwendungen umgeht, mit einem Widerruf, wie sich das so politisch entwickelt, welche Entscheidungsträger da maßgeblich beteiligt sind und wie diese ganzen Diskussionen auch in so einer Behörde ablaufen. Das war so die erste Station, wo mein Ausbilder mich wirklich ins Vergaberecht nochmal vertiefter eingeführt hat. Zu dem Zeitpunkt kam auch die große Vergaberechtsnovelle, das war 2016. Also das war nochmal ein super spannendes Thema, mittendrin zu sein. Das ist auch das Spannende am Vergaberecht, dass es so dynamisch ist. Also nicht nur durch die Rechtsprechung, sondern auch durch diese ganzen Themenbereiche und eben durch die Politik und das öffentliche Leben, das das Ganze eben bewegt. Dass ich dann auch bei der Anwaltsstation im Vergaberecht tätig war, tatsächlich in Köln. Auch das hat mir sehr viel Spaß gemacht und für mich war klar, nach dem zweiten Examen werde ich in der Kanzlei arbeiten und auf jeden Fall Vergaberecht machen.

[05:30] Marc Ohrendorf:

Anne, das klingt jetzt total toll. Warum bist du nicht auch im Vergaberecht gelandet?

[05:34] Anne Bible:

Frage ich mich auch, ja. Nein, ich finde Katharina macht das total gut und lässt das Vergaberecht ganz spannend klingen, aber wie so oft hat ja nicht jeder die gleiche Passion. Bei mir war aber auch der Weg nicht so gerade linig. Ich habe mich eigentlich ursprünglich für das Verwaltungsrecht entschieden und fand das super. Ich habe da als studentische Hilfskraft auch in einer Boutique gearbeitet in Leipzig, die rein Verwaltungsrecht macht und dachte, okay, das ist der Weg, so wird es laufen. Und habe mir dann Luther ausgesucht, Refendariat für meine Rechtsanwaltsstation, weil ich dachte, Großkanzlei ist auf keinen Fall was für mich, aber ich gucke es mir wenigstens mal an, dann kann ich es ruhigen Gewissens aussortieren. Jetzt sitze ich hier, sechs Jahre später, reichlich sechs Jahre später und finde es immer noch total gut und bin froh, dass ich es gemacht habe. Und damals, mein derzeitiger Partner oder der Partner, für den ich hauptsächlich arbeite, dem hatte ich dann auch ein Vorstellungsgespräch, um eben in die Anwaltschaft dann auch zu wechseln aus dem Referendariat hier raus. Und der hat gesagt, du bist keine Ölrechtlern, du brauchst ein bisschen was, was mehr fancy ist. Das hat mir einerseits das Herz gebrochen, weil ich Ölrecht wirklich toll fand und nach wie vor spannend und die Ölrechtskollegen werden das auch nur bestätigen. Und andererseits hat es mich eben zum Vertragsrecht geführt und darüber bin ich sehr froh, weil ich ganz viele Verträge in spannenden Projekten schreibe und damit einen sehr großen Schwerpunkt im Pharma- und Gesundheitsrecht.

[06:35] Marc Ohrendorf:

Also wenn man gesagt bekommt, jetzt mach mal Corporate M&A, das ist was Richtiges, dann ist das ja jetzt schon auch eher ein Rechtsgebiet, wo man hier und da vielleicht einfach mal auch Stunden, ich sag mal salopp wegballern muss. Man lernt sicherlich auch eine Menge. Wie war denn das für dich an dem Zeitpunkt? Also sozusagen, wo hast du gemerkt, ach ja, das hier ist ja doch irgendwie richtig cool?

[06:55] Anne Bible:

Das ist eine gute Frage. Ich glaube, ich kann es nur so rückblickend sagen. Einerseits war es natürlich so, dass da auch in den Peaks sozusagen viele Stunden anfangen, das stimmt. Andererseits haben die Projekte aber auch immer sich als sehr spannend erwiesen, weil die Entities, die wir verkauft haben oder die Targets, die gekauft wurden durch unsere Mandanten, die haben ja immer irgendwie einen spannenden Inhalt. Und als es dann eben gerade auch um so Pharma- und Gesundheitsrecht ging, hat mich das total gefesselt. Und klar ist Job anstrengend, sonst wäre es halt Hobby und nicht Job. Aber je mehr man sozusagen Interesse hat an dem, was man tut, desto leichter fällt es einem auch. Und dann ist es auch nicht so schlimm, wenn der Arbeitstag mal etwas länger ist. Und am Ende gleicht sich das auch über die Zeit immer aus. Dann geht man halt mal die Woche darauf ein bisschen näher.

[07:31] Marc Ohrendorf:

Lass mal kurz einen Zwischeneinschub machen, weil alle, die im Raum hier sind, zwar sich für die Anwaltschaft entschieden haben, aber ja nicht alle, die später zuhören. Warum seid ihr Anwältinnen geworden?

[07:41] Anne Bible:

Bei mir kam das, glaube ich, erst im Referendariat. Bis dahin dachte ich immer, das Beste, was man werden kann, ist Richter. Das wird einem ja auch im Studium irgendwie so vorgelebt. Alle sagen, du musst Richter werden, Richter seien cool, brauchst Doppel-VB und so weiter und so weiter. Und dann schaut man sich das an und dann ist es dann irgendwie sehr ernüchternd. Die meisten Richter sind Einzelkämpfer. Die sitzen den ganzen Tag alleine im Büro. Die Fälle sind, je nachdem, wo man ist, an welchem Gericht, mäßig spannend. Also ich habe Freundinnen, die sind am Amtsgericht. Da sind die Streitwerte bis 5000 Euro unter uns. Sonst, soweas findet bei uns gar nicht statt in der Kanzlei und ich bin ganz froh darüber, weil wir haben große und spannende Projekte und die bringen natürlich auch ein ganz anderes Volumen mit und dadurch ist es natürlich auch viel aufregender. Und ja, diese Chance sozusagen im Team zu arbeiten und gemeinsam Dinge zu entwickeln und Großprojekte auch zu haben und eben über den Tellerrand zu schauen, das habe ich eben bei Gericht nicht gesehen. Und das war aber gerade das, was ich so spannend fand. Und da war eben dann auch die Rechtsanwaltsstation bei Luther für mich die riesige Erkenntnis, dass die Anwaltschaft für mich viel mehr geeignet ist und mir, glaube ich, viel mehr Freude bereiten wird, als der Staat und das Richteramt beim Staat sozusagen.

[08:39] Katharina Franke:

Also Anwältin sein ist der beste Beruf der Welt. Ich finde es immer noch so, tatsächlich bei mir ist es die Freiheit. Also ich habe schon das Gefühl, das ist nun mal ein freier Beruf. Man ist in dem, was man tut, frei. Also auch wenn man mal das Gefühl hat, alles kommt von oben, ihr entscheidet euch alle immer selber dafür. Ich habe mich dafür entschieden, wie ich meine Zeit einsetze. Und wenn man den Weg in einer Kanzlei geht und auch Partner werden will, das ist bei uns beiden zum Beispiel der Fall, dann ist ja in Zukunft absehbar, dass irgendwann man schon sein eigener Chef ist. Also für mich war immer das Ziel, ich möchte für mich arbeiten und ich möchte nicht für immer Angestellte sein, aber für mich war auch ausgeschlossen, dass ich mich beispielsweise selbstständig mache. Ich hätte mir das nie vorstellen können, tatsächlich in der Behörde zu arbeiten. Nicht, weil ich es da irgendwie nicht gut fand, ich war ja auch da, sondern weil ich nicht dieses vergleichbare Freiheitsgefühl antizipieren würde, wie jetzt in der Anwaltschaft.

[09:34] Marc Ohrendorf:

Wann habt ihr euch entschieden, Partnerin werden zu wollen? Das ist auch eine Frage aus dem Publikum.

[09:37] Anne Bible:

Von Anfang an, ehrlich gesagt. Mag vielleicht auch daran liegen, dass ich eben ein Unternehmerkind bin, wie ich eingangs gesagt habe. Und ähnlich wie Katharina wollte ich halt immer dann irgendwann auch wieder selber derjenige sein, der bestimmt. Und je mehr man natürlich in die Seniorität reinwächst in der Kanzlei, desto mehr hat man eben auch zu entscheiden oder darf mitentscheiden, kriegt mehr Verantwortung. Und das macht den großen Reiz in dem Job für mich aus. Ich möchte halt nicht derjenige hinten im Kämmerlein sein, der irgendwas abarbeitet, sondern ich will vorne an die Front und gemeinsam mit Mandanten gestalten und Projekte entwickeln. Und das kann man am besten, wenn man Partner ist.

[10:08] Katharina Franke:

Bei mir war es tatsächlich so, ich habe ja in der mittelständischen Kanzlei angefangen und habe 2020 gemeinsam mit dem gesamten Team zu Luther gewechselt. Und damals hatte ich auch den Eindruck, dass man in der mittelständischen Kanzlei mehr Perspektive hat oder es ist einfacher, wenn man von einfach sprechen kann, Partner irgendwann zu werden. Und tatsächlich bin ich dieser Perspektive gefolgt, also auch wie Anne tatsächlich von Anfang an.

[10:27] Marc Ohrendorf:

Okay, kurzer Zwischeneinschub. Wer, weil da steckt ja eine ganze Menge drin, wir müssen das ein bisschen sortieren. Wir gehen nochmal auf das Referendariat ein. Wer im Publikum war Referendarin bei Luther vorher? Zirka die Hälfte. Pi mal Daumen, ne? Ungefähr. Das ist nämlich ganz interessant. Also wenn ihr das jetzt hier später hört, kurz sozusagen an die da draußen, das ist der Way to go, mehr oder weniger. Also das ist glaube ich ein ganz gutes Stimmungsbild, 50 Prozent haben sich die Kanzlei mal angeschaut und sagen irgendwie, ja passt und ich würde vermuten, ihr könnt mir nachher bei einem Bier gerne sagen, dass ich euch jetzt was Falsches in den Mund gelegt habe, es passt halt vielleicht nicht nur die Kanzlei, sonst passt auch das Team, weil man dann ja meistens auch in dem Team bleibt und in dem Umfeld. Insofern schaut euch möglichst viel an, auch nochmal, wenn ihr im Studium seid, geht vielleicht da schon mal in ein Praktikum mehr, als ihr wirklich müsst, wenn es dann irgendwie geht, weil man dann doch meistens auf die richtigen Menschen trifft und dann irgendwo sagt, ach guck mal hier. Da bleibe ich jetzt.

[11:18] Anne Bible:

Wenn ich da vielleicht kurz einhaken darf, auch mal anderen Rechtsgebieten eine Chance geben. Ich war ja nun auch sehr auf einer Linie. Du bist auf deiner Linie geblieben, auch fair enough. Aber es ist halt auch mal gut, vielleicht mal über den Tellerrand zu schauen und mal woanders reinzuschnuppern, weil man lernt dann erstmal, was es für spannende Sachen gibt. Es gibt so viele Themenbereiche, die man im Studium und Referendariat gar nicht kennenlernt. Mein klassisches Beispiel, und die Kollegen aus Leipzig werden jetzt mit den Augen rollen, ist das Lebensmittelrecht. Das ist ein total unbeackertes Feld, zum Beispiel bei uns bei Luther, und ist aber super spannend. Und keiner hat mal irgendwie Muße, sich damit zu beschäftigen, was ich schade finde. Ich würde es gerne machen, ich habe leider die Zeit nicht mehr.

[11:49] Marc Ohrendorf:

Das ist ganz witzig, dass du das gerade erwähnst. Ich war vor einigen Jahren zu euch auf dem Weg nach Leipzig, habe dann einen Podcast mit einem Partner von euch gemacht, Thomas Gorka. Gorka heißt er mit einem Namen. Und zum Thema Glücksspielrecht. Und er wollte ganz gerne über das Glücksspielrecht erzählen. Und dann bin ich da halt hin und habe mir gesagt, Glücksspielrecht, keine Ahnung, was man da so macht. ist meine Lieblingsfolge, mehr oder weniger, bei dem Thema sozusagen Nische. Podcast kommt in jede Nische, weil ich hätte mich ja niemals, wenn ich jetzt nicht einen Podcaster produziert hätte oder die Hörenden draußen das gehört hätten, mit dem Thema Glücksspielrecht befasst, um Gottes Willen. Also insofern großes Beipflichten, einfach mal hier und da wo reinschauen, wo man vielleicht auch bislang gar nicht dran gedacht hatte. Wir wechseln weiter sozusagen nochmal zu dem Punkt, den du gerade eben reingebbracht hast. Katharina, du hast so beiläufig gesagt, du warst ja vorher in einer mittelständischen Kanzlei und bist mit deinem Team gewechselt.

[12:37] Katharina Franke:

Mhm.

[12:38] Marc Ohrendorf:

Du hast im Vorgespräch was gesagt, das spoilere ich jetzt mal. Ja, ich würde auch wieder mit meinem Team wechseln wahrscheinlich. Warum ist das so wichtig für dich oder auch für viele andere?

[12:47] Katharina Franke:

Ja, weil ich persönlich denke, die Auswahl der Kanzlei ist fast schon zweitrangig. Man sucht sich die Menschen aus. Also ich würde es auch jedem empfehlen, in jedem Bewerbungsgespräch sage ich auch immer, sucht euch die Menschen aus, weil am Ende des Tages verbringen wir mit diesen Menschen mehr Zeit als mit unseren Familien und deswegen guckt euch andere Rechtsgebiete an. Aber manchmal ist das Team, in dem ihr arbeitet, wirklich das Gold wert. Also tatsächlich, es bringt sehr viel, wenn man einen Förderer hat, wenn man einen Partner hat, der wirklich Wert darauf legt, einen auszubilden, einen nach vorn zu bringen, einen so auszubilden, wenn man Partner werden will, dass man auch die Fähigkeiten dazu erlangt. Also nur Jura können reicht nicht. Also die Softskills kommen später. Und diese Entwicklungsphase zu durchleben, dass da jemand dabei ist, der empathisch ist, der genau weiß, wo man gerade ist, der die Perspektive kennt. Der einen mitnimmt, das ist für mich so das Wichtigste. Und ich habe mich bei meinem Team und vor allem auch bei meinem personalverantwortlichen Partner immer angekommen gefühlt. Da war immer ein offenes Ohr und man hatte viele Facetten in der Zusammenarbeit und diese Transparenz und dass das funktioniert, das war für mich immer das Wichtigste tatsächlich und ich bin damit immer gut gefahren, deswegen Rechtsgebiet ja, aber manchmal sollte man dem Rechtsgebiet vielleicht nochmal ein bisschen eine längere Chance geben, wenn es mit dem Team passt, weil über die Jahre hinweg auf dem langen Marathon statt dem Sprint sind die Leute, die dabei sind und mit denen man zusammenarbeitet, wichtiger als das, was man inhaltlich tut. Irgendwann wird das, was man inhaltlich tut, fast schon egal, weil das Strategische und das, wie ihr mit den Mandanten umgeht, viel wichtiger wird als das Rechtsgebiet. Den Mandanten interessiert Jura nicht. Das müsst ihr können. Das ist was Selbstverständliches. Aber diese Softskills und die Übersetzungsarbeit und ihn zu überzeugen und mitzureißen, das lernt ihr nur von den Leuten um euch herum. Und wir waren tatsächlich erstmal noch ein kleineres Team, aber wir waren schon ein gutes Kernteam. Also wir hatten eine fantastische Assistenz, also wirklich eine fantastische Assistenz. Wir haben auch teilweise diese fantastische Assistenz weiterhin. Und noch mein Kollege ist weiterhin dabei. Wir können über Jahre Geschichten erzählen, man kann über Dinge lachen. Ich musste zuletzt Akten übersenden der letzten drei Jahre, der letzten zehn Jahre, seit 2014. Und ich konnte daran sehen, wie habe ich mich entwickelt, was war da passiert, wann hatte ich Angst, das alleine zu machen, wann war das erste Mal, wo ich alleine irgendwo hin konnte. Das konnte ich über die Jahre halt erkennen, weil ich alle Akten einmal durchsehen musste. Und ich habe gelacht, aber auch da habe ich wieder erkannt, das waren die Chancen, die mir mein Chef wiederum ermöglicht hat. Diese ganze Entwicklung merkt man ja erst im Nachgang. Also ihr könnt gar nicht antizipieren, was kommt. Manchmal muss man den Dingen einfach Zeit lassen, Geduld mit sich und auch mit der Situation haben und auch mal mit dem Team. Aber ich bleibe dabei, wenn mein Team wechselt würde, würde ich jederzeit mit wechseln, auch wenn ich Luther Klasse finde.

[15:31] Marc Ohrendorf:

Lass mich das ergänzen mit einer kleinen Anekdote, weil du sagst, man merkt manches erst retrospektiv. Ich habe, bevor ich das alles hier gemacht habe, fünf Jahre klassisches Beratungsgeschäft gemacht, unter anderem für Kanzleien zum Thema Verhandlungsmanagement, Workshop-Business, morgens rein, Workshop gegeben, manchmal zum Abendessen und dann abends wieder raus, vier Tage die Woche. Und ich weiß noch, wir waren mal bei einer Kanzlei im europäischen Ausland. Das waren zwei Tage und da war der erste Tag ganz gut gelaufen, aber wir hatten einfach den Eindruck, da fehlt noch so ein kleiner Tacken was. Und dann hat mein damaliger Chef gesagt, so, abends um neun, weiß ich noch, jetzt schmeißen wir die ganze Präsi für morgen weg und machen alles komplett neu, weil wir haben zwei Insights, die müssen da jetzt komplett rein. Und ich habe bis nachts um eins da gesessen und ich war jetzt nicht so der Typ, der unbedingt 18 Stunden jeden Tag arbeiten wollte. Ich wollte irgendwie auch eine gute Balance finden. Was ich in diesen vier Stunden gelernt habe, im Nachhinein, werde ich nie vergessen. Ja, also, dass sich sowas lohnen kann, wie gut es am nächsten Tag lief. Ich kann natürlich nur ahnen, wie viel schlechter es gewesen wäre, wenn es anders gewesen wäre. Und ich habe auf gut Deutsch gekotzt an dem Abend. Ich hatte natürlich überhaupt keinen Bock, aber ich bin dankbar im Nachhinein dafür, weil ich jetzt weiß sozusagen, ich versuche natürlich solche Situationen zu vermeiden, dass das abends um elf passiert. Aber ich weiß in der Produktqualität, an welchen Schrauben ich drehen kann, damit das diese Exzellenz erreicht und zwar morgens von neun bis zwölf. Und ich glaube, da muss man auch hier und da einfach mal sagen, wer weiß, wofür es gut ist, sage ich seitdem öfters mal, weil meistens lernt man im Nachhinein doch noch irgendwas raus. Und wenn man zu oft nichts draus gelernt hat und frustriert ist, dann muss man sich vielleicht fragen, ob das wirklich alles noch so toll ist.

[17:00] Katharina Franke:

Absolut.

[17:02] Marc Ohrendorf:

Speaking of, Chancen, die Chefs einem geben. Jetzt haben wir gerade sehr euphemistisch in meinem Beispiel Druck als Chance umgemünzt, aber mich würde interessieren sozusagen, wo habt ihr in eurem Karriereschritt eine Situation gehabt, wo ihr sagt, da hatte ich vielleicht einen kleinen Tacken Bammel vorher, aber das war eine Chance und es ist gut gelaufen und ihr habt euch darüber auch entwickelt?

[17:22] Katharina Franke:

Jeden Tag. Anfangs jeden Tag. Also, wenn ich anfangen kann.

[17:30] Anne Bible:

Bitte gern.

[17:31] Katharina Franke:

Jedes große Mandat hat einem Angst gemacht, wenn man die großen Volumen, wie sie in einer großen Kanzleinummer irgendwo Thema sind, vor Augen hat. Also, es geht um 200 Millionen. Jedes Dokument, das man anfasst, man denkt ganze Zeit, wenn das in die Hose geht, wie viel das bedeutet, wie schlimm das ist und dann denkt man ganze Zeit an irgendwelche Konsequenzen. Und also da hatte man Bammel und Berufserfahrung sammelt man aber nur, wenn man einfach auch mal alleine auf sich gestellt ist. Also einer muss einen laufen lassen, sonst kriegt man keine Berufserfahrung, sonst erarbeitet man sich die Dinge nicht, die man braucht. Und irgendwann lernt man auch, dass es egal ist, ob es um 200 Millionen geht oder 500.000 oder 10.000 Euro. Die Qualität muss stimmen und die Dinge sind im Kleinen genauso wie im Großen und Komplexen gleich. Man muss gründlich arbeiten. Werkzeug, das man hat, muss man gründlich anwenden und das Selbstbewusstsein, die Dinge alleine zu regeln, die Dinge selbstbewusst zu regeln, in sich selber zu vertrauen, das kommt mit der Zeit und mit der Erfahrung. Also jeder Tag, der dann so furchtbar war mit Bammel, führt dann irgendwann dazu, dass der Tag nicht mehr damit anfängt, dass man sich in irgendeiner Form Sorgen macht, sondern dann fängt man irgendwann an, in sich selber zu vertrauen.

[18:37] Anne Bible:

Wobei ich die Anfangsphase ein bisschen anders wahrgenommen habe. Mir hat es total gut getan, dass ich wusste, da ist noch ein zweites Augenpaar. Und das erlebt man ja gerade in so kleinen Kanzleien oder bei Einzelkämpfern oder bei mittelständischen Kanzleien durchaus anders, wo man ja von Anfang an oft ins kalte Wasser geworfen wird, weil einfach zack, Akte hier mach und kümmere dich halt. Und bei uns ist es ja auch heute noch so, selbst als Senior oder als Partner, dass man in den seltensten Fällen ein Projekt komplett alleine macht, sondern dass man das ja immer als Team macht. Und dadurch hatte man immer irgendwie das Gefühl, da ist ein Netz und auch die Chance, zu jemandem zu gehen und zu sagen, ich habe jetzt hier im Kopf einen Knoten, können wir mal reden, können wir mal darüber sprechen oder kannst du mir mal helfen? Das finde ich super wertvoll und das haben wir heute noch. Und nur dass es jetzt eben schön ist, wenn auch mal der Partner zu einem kommt und sagt, ich muss mal reden, ich habe einen Knoten im Kopf und man dann den Knoten löst. Also das wandelt sich natürlich über die Zeit, wie man sich unterhält und dass man eben manchmal auch der Problemlöser dann sein kann und nicht mehr das Problem. Aber klar, das ist so, je länger man dabei ist, desto souveräner wird man. Aber es ist jeden Tag herausfordernd und wir kriegen jeden Tag neue Sachen auf den Tisch und neue Herausforderungen und das macht den Job ja auch so unglaublich spannend.

[19:36] Marc Ohrendorf:

Dann machen wir hier einen kurzen Cut und wir gehen nochmal auf eure Fragen ein, die ihr gerade so fleißig in eurer Handys getippt habt. Inhaltlich natürlich jetzt nochmal ein kleines bisschen zurück. Eine Folgefrage eben sozusagen zu der Frage, kommt man aus dem Ref in den Job rein an Anne? Wenn du schon im Ref bei Luther warst und dann auch dort als Anwältin angefangen hast, hattest du im späteren Verlauf irgendwann das Bedürfnis, noch andere Kanzlei- bzw. Kanzleistrukturen kennenzulernen?

[20:00] Anne Bible:

Da kann ich so ein bisschen an deine Aussage anknüpfen und sagen, ich habe mir das in der Wahlstation angeguckt, da war ich nochmal in der Verwaltungsrechtsboutique, das heißt ich hatte nochmal einen Eindruck von einer mittelständischen Kanzlei und nein, tatsächlich hat es mich nie weggezogen. Das werden die einen oder anderen Kollegen auch schon kennen, man wird irgendwie von Anfang an auch von Headhuntern angerufen und wird gefragt, Mensch willst du nicht zu uns in so ein Unternehmen kommen oder willst du nicht die Kanzlei wechseln und meine Antwort war immer nein. Und mir ist es neulich wieder passiert und da habe ich gesagt, nein danke, ich bin gerade auf dem Partner-Track, mir geht es gut. Und das habe ich genauso gemeint und ich glaube, die Verlockung zu sagen, das Gras ist woanders grüner, das kommt ganz oft und vielleicht ist es für den einen oder anderen auch irgendwo grüner, aber mir geht es ein bisschen ähnlich wie Katharina. Ich fühle mich in meinem Team unglaublich wohl, auch wenn sich das gerade extrem gewandelt hat, das Team. Die Konstanten sind irgendwie mein Partner und ich in dem Team im Moment und unsere Assistenz. Aber die neuen Kollegen, die machen gut mit. Das macht Spaß mit denen. Und zu den alten Kollegen habe ich immer noch Kontakt. Und auch darüber hinaus ist eben auch der Standort Leipzig für mich ein ganz besonderer. Und ich bin mir nicht so sicher, ob ich gehen würde, wenn mein Chef geht. Glaube ich, wird bleiben. Insbesondere, weil ich mittlerweile Gott sei Dank auch andere Sachen mache als er.

[20:59] Marc Ohrendorf:

Speaking of Partner-Track, ist es aus eurer Sicht schwieriger für Frauen Partnerin zu werden? Und wir nehmen das hier am Weltfrauentag auf. Holla.

[21:09] Katharina Franke:

Nein, aber man steht sich manchmal selber im Weg. Das darf man nicht vergessen. Also das ist manchmal mein Eindruck, dass Frauen sich mehr im Weg stehen. Also wir verkaufen uns schlechter. Wir verkaufen Erfolge schlechter. Wir reden uns eher klein. Wir ziehen andere mit. Ich finde, das machen Männer besser. Also das ist jetzt nicht so, dass ich das kritisieren, sondern ich finde, da kann man sich ruhig mal was abschneiden. Und da den Business Case so fokussiert zu verfolgen. Ja, ich kann es nur noch mal wiederholen. Also irgendwie stehen wir uns da teilweise selber im Weg manchmal, so mein Eindruck, weil ich glaube auch bei Luther könnten noch viel mehr Frauen in der Partnerschaft landen, wenn sie sich das zum einen auch mehr zutrauen würden und das auch leicht fokussierter angehen.

[21:47] Marc Ohrendorf:

Die Münze hat übrigens eine zweite Seite aus der Männerperspektive gesprochen. Habe ich den Eindruck, ich muss mal an Gerhard Schröder, das ist jetzt hier ein bisschen, ihr seid alle zu jung, aber Gerhard Schröder nach der verlorenen Wahl hat offensichtlich damals gegen Merkel verloren, stellt sich zwei Königspilzen da rein, geht raus und sagt, ich habe die Wahl gewonnen. Und das ist so das Pendant auf der Männerseite, wo vielleicht dann auch so nicht der absolute Erfolg ein bisschen oversold wird, könnte man sagen. Aber Anne, mich würde noch deine Perspektive interessieren.

[22:15] Anne Bible:

Ja, ich kann es natürlich nur aus meiner Wahrnehmung in Bezug auf mein Team, meinen Standort und Luther beschreiben und ich fühle mich total gepusht und ich bekomme einen mega guten Rückenwind, nicht nur eben von meinem Team, sondern von dem gesamten Standort. Und das Coole und das Abgefahrenste ist auch, die tragen das sogar über den Standort hinaus. Also ich merke, wie auch andere Partner mittlerweile auf mich zukommen, mit mir zusammenarbeiten wollen, die schon von meiner Expertise wissen, obwohl ich noch gar nicht Kontakt mit denen hatte. Also auch das ist unglaublich, was da sozusagen hintenrum alles passiert und funktioniert. Nee, das kriegt man gar nicht immer so mit, wie viel auch Kollegen für einen tun. Das ist total spannend und schön und man freut sich dann, dass es irgendwie sich lohnt, das Ganze. Von daher bin ich absolut bei dir. Das ist nicht schwerer. Wir müssen es nur einfach machen. Und wenn es, glaube ich, mehr Role Models gibt, dann wissen auch alle, es geht.

[22:59] Marc Ohrendorf:

Da arbeiten wir ja gerade dran. Führt auch zur nächsten Frage. Danke für die fast perfekte Überleitung. Inwieweit fühlt ihr euch bei eurem Wunsch, Partnerin zu werden durch die Kanzlei und beziehungsweise eure Vorgesetzten gefördert? Also ich würde es mal anders übersetzen. Was konkret tut denn die Kanzlei?

[23:14] Katharina Franke:

Soll ich mal anfangen? Also fast schon zu 110 Prozent. Zum einen gibt es eben das Partner-Development-Programm, in dem man unterstützt wird, dabei sein Business Case aufzubauen. Also niemand wird euch eine Idee geben, aber wenn ihr eure Idee habt, werdet ihr unterstützt dabei, wie ihr euren Business Case ausbaut. Und ich kann nur für mich sagen, ich werde zu 100 Prozent unterstützt. Wenn man Partner werden will, braucht man Freiräume. Also das bedeutet, ich will meinen eigenen Business Case aufbauen. Dazu braucht man auch mal Zeit. Also ihr wisst ja alle, dass wir teilweise viel arbeiten müssen. Es liegt an den Projekten. Ohne diese großen Projekte hätten wir aber nicht die Berufserfahrung, um uns einen eigenen Business Case aufzubauen. Also das alles hängt irgendwo zusammen und das alles greift ineinander zusammen. Und dann muss man zu einem gewissen Punkt kommen, wo man sich ein wenig frei strampelt und dann muss da jemand sein, der das zulässt und der einen aber auch ein wenig pusht. Also es ist nicht nur so, dass jemand Freiräume lässt und auch nicht die Kanzlei nicht nur Freiräume lässt, sondern es kommt ein Push, es kommt, jetzt mach doch mal, du hast doch schon, jetzt mach doch ein bisschen. Jetzt musst du noch ein bisschen daran arbeiten. Es gibt tausend Möglichkeiten, um am Anfang die Soft Skills auszuarbeiten. Es gibt Videoschulungen, womit man sich auseinandersetzen kann. Die sind total, nicht nur informativ, sondern auch sinnvoll. Also schaut euch die auf jeden Fall auch mal an. Das ist der erste Schritt, da durchzugehen. Ich glaube, ich habe es gesehen, es ist nochmal durchstrukturiert worden, damit ihr auch einen ersten Ansatz habt, wie der Weg aussehen könnte, welche Soft Skills sind am Anfang wichtig, was kommt vielleicht ein bisschen später. Also der Weg ist klar, aber das, was man mitbringt, also es ist keine Bringschuld der Kanzlei. Die bietet alle Möglichkeiten, die bietet jegliche Hilfe, ob das Coaching, das PDP. Natürlich wird es auch Partner geben, die vielleicht nicht in der Intensität da einen unterstützen. Aber dann liegt es an einem selber, entweder Druck aufzubauen, ganz klar zu kommunizieren, weil manchmal fehlt es an der Kommunikation bei einem selbst, also dass man sich auch mal traut zu sagen, hey, ich will Partner werden.

[25:06] Marc Ohrendorf:

Darf ich da mal gerade reinhaken, weil wir haben genau dazu eine Frage. Habt ihr das von euren Ausbildern von Anfang an kommuniziert, dass ihr Partnerin werden wolltet?

[25:14] Katharina Franke:

Ich schon, ich bin aber auch überheblich.

[25:19] Anne Bible:

Ich hätte jetzt nicht überheblich gesagt, sondern selbstbewusst, aber gut. Ja, in der Tat. Aber das muss man nicht. Ja, aber wann?

[25:25] Marc Ohrendorf:

Also jetzt mal ganz konkret. Also hallo, die Probezeit ist rum. Ich will jetzt Partnerin werden.

[25:29] Anne Bible:

Nein, da nicht. Ich glaube, das ist ja auch was. Am Anfang ist man ja einfach nur ehrlich gesagt überfordert und zwar mit allem. Man kommt mit dem System nicht klar. Jede E-Mail, die man schreibt, kriegt man zurück, komplett korrigiert. Und man denkt sich, was habe ich eigentlich die letzten Jahre gemacht? Ich habe zwei Staatsexamen, kann immer noch nichts. Die ersten, ich würde sagen, zwei Jahre sind ja eine absolute Herausforderung. Und dann gab es für mich so einen Turn. Also nach zwei Jahren habe ich gemerkt, okay, jetzt, jetzt läuft es. Jetzt kann ich plötzlich Sachen alleine. Jetzt geht meine E-Mail einfach so raus. Nach zwei Jahren schon? Leine länger. Was willst du mir jetzt sagen? Was ist mit dir kürzer?

[26:02] Katharina Franke:

Nach zwei Jahren schon.

[26:03] Anne Bible:

Nein, also da ist ja auch bei jedem das Zeitfenster ein anderer. Dann vielleicht Überflieger wie du nach anderthalb Jahren. Vielleicht braucht auch jemand zweieinhalb Jahre. Aber am Ende ist es ja so, man entwickelt sich da in was rein und dann merkt man, ey, das ist geil, das macht Spaß. Und das war jetzt nie so, dass wir irgendwie, bei uns ist das so bei Luthe, dass man ja jedes Jahr ein Personalgespräch hat. Wir haben ja unser Geschäftsjahr von Sommer zu Sommer, das heißt, wenn das Geschäftsjahr vorbei ist, setzt man sich mit dem personalverantwortlichen Partner zusammen und bespricht mal, wie war eigentlich das Jahr. Und das ist immer ein schöner Moment, weil da kriegt man sehr viel Feedback und man spricht auch darüber, wie geht es jetzt weiter. Und da kam es auch relativ schnell dazu, Mensch, wo siehst du dich denn eigentlich? Was soll denn der nächste Step sein? Und dann ist es ganz klar, als Associate sagt man, ich werde erst mal Senior werden. Und sobald man Senior ist, guckt man halt wieder auf die nächste Stufe und sagt so, und jetzt will ich Partner werden. Oder manche sagen auch, ich möchte lieber Counsel werden. Mir macht diese Akquise keinen Spaß, das macht mir zu viel Druck. Und das ist zum Beispiel bei mir ganz anders. Deswegen würde ich gerne noch kurz an die Ausführungen von dir anknüpfen. Ich fand es total cool, dass ich von Anfang an raus durfte. Dass ich zur Veranstaltung durfte, dass ich netzwerken durfte, dass keiner gesagt hat, du bist nur ein Publisher-Associate, bleib mal in deinem Kämmerlein, sondern dass Luther von Anfang an gesagt hat, wenn du irgendwie eine Veranstaltung cool findest, geh doch hin. Und da habe ich dann eben auch Themenfelder gefunden, die ich heute berate und das war total cool. Es hat sich irgendwann alles gefügt, es war wirklich, als ob die Steine sozusagen an ihre Stelle fallen. Am Anfang ist alles nur schwierig und kompliziert und plötzlich ebnet sich so der Weg und es ist trotzdem harte Arbeit und man muss trotzdem eben sich viel Mühe geben, auf viele Veranstaltungen gehen, bringt trotzdem kein Mandat mit, aber irgendwann bringt man halt das Erste mit.

[27:24] Marc Ohrendorf:

Ich würde auch abseits nur von, bringe ich da jetzt ein Mandat mit oder nicht, immer sagen, viel hilft viel. Also man nimmt ja auch einfach viele Perspektiven mit, weil man irgendwie sich vielleicht auch jetzt auch Fachtagungen irgendwo rumtummelt. Jetzt nicht auf der juristischen Fachtagung im Schloss Bensberg zu Rechtsgebiet X, was auch immer es da alles gibt, sondern halt auch mal auf einer Fachtagung der Mandantenseite. Weil da verstehst du wahrscheinlich am Anfang relativ viel Bahnhof, aber je mehr du da reinkommst und dann noch anfängst, die Sprache der Mandanten zu sprechen und die Denkweise und die Management-Art vielleicht ja auch, das war für mich immer so ein interessantes Thema, ich mache jetzt ja irgendwie was ganz anderes, aber sozusagen diese Management-Aufgaben, die habe ich ja im Jurastudium, geschweige denn in juristischen Berufen, seltenst gelernt, sagen wir mal so. Aber da kann man sich auch aus anderen Branchen einfach viel abgucken, egal ob man dann jetzt ein Mandat mitbringt oder nicht.

[28:10] Anne Bible:

Ja, bei mir war es zum Beispiel zuletzt, das Handelsblatt macht ganz verschiedene Tagungen zu verschiedenen Themen und ich war jetzt das dritte Mal in Folge bei der Pharma-Veranstaltung vom Handelsblatt und da sind halt wirklich die ganzen Pharma-Giganten. Und dann kriegt man mit, was treibt die Branche eigentlich um und das ist total spannend und man nimmt dann ja wieder Impulse mit, was kann ich vielleicht in meine Beratung mit einbauen oder wo muss ich mal wieder anknüpfen, was gibt es für Neuerungen, wenn man die nicht sowieso schon sozusagen kennt und mit in die Veranstaltung mit einbringt. Und das macht total Spaß und es ist eben nicht nur Jura, sondern eigentlich ist Jura, ich weiß gar nicht, vielleicht ein Viertel meines Tages. Der Rest ist sich kümmern, Mandanten glücklich machen und ab und zu mal den Kollegen über den Kopf streicheln.

[28:45] Marc Ohrendorf:

Kurze Zwischenfrage und dann nochmal zurück zu dieser ganzen Business Case Frage und sozusagen wie man auch seinen eigenen Business Case developed. Wie findet ihr die internen Frauennetzwerkprogramme, Female Lunch, standortabhängige Programme etc.? Und ich würde das mal ein bisschen weiter aufspannen, weil das jetzt eine sehr spezifische Kanzleifrage bei euch ist. Bringt sowas was?

[29:03] Katharina Franke:

Ja, man kommt in den Austausch und man kann Perspektiven kennenlernen. Also gerade wenn man vielleicht auch keine Frauen als Vorbilder im näheren Umfeld hat oder im Team, kann man sich auch mal mit einer Partnerin austauschen. Und beispielsweise bei diesem Legal Female Lunch, der regelmäßig stattfindet, gibt es so Breakout-Rooms und kann man auch mal Fragen stellen in kleinerer Runde. Dann ist man in so einem Breakout-Room, wo vielleicht zwei Partnerinnen sind, eine Referendarin, eine Associate und es ist ein gewisser Safe Space auch mal zu fragen, ja, wie hat es denn bei dir oder bei ihnen geklappt? Und da nehme ich das tatsächlich auch wahr, dass die Fragen auch ehrlicher kommen und dass man sich mehr traut, auch Referendare sich mehr trauen, mal was zu fragen. Weil es selten der Fall ist auf dem Flur, man spricht nicht jemanden an, der nicht in einem eigenen Team ist und fragt, wie bist du eigentlich in dein Rechtsgebiet gekommen? Wie war dein Karriereweg? Und das fördert das Ganze und dass man sich mal gegenseitig unterstützt und vielleicht auch mal kennenlernt, was macht der andere? Wo kann man vielleicht zusammenarbeiten? Es wird ja immer wichtiger, auch zu Netzwerken zusammenzuarbeiten, Angebote zum Beispiel zusammenzulegen, aber auch mitzubekommen, was die anderen umtreibt.

[30:05] Anne Bible:

Ich bin da immer so ein bisschen zwiegespalten, wenn ich ehrlich sein darf. Ich glaube auch, es braucht es, weil für viele die Hemmung groß ist, was zum Teil vielleicht auch daran liegt, dass sie im Team nicht das Gefühl haben, sie könnten als Frau mit dem männlichen Partner vielleicht sprechen oder mit dem männlichen Senior. Ich würde mir aber einfach wünschen, dass es sowas einfach gar nicht mehr braucht. Ich möchte halt nicht, dass es einfach sozusagen eine Frauenveranstaltung ist, sondern ich möchte, dass es eine Austauschveranstaltung ist. Und leider brauchen wir das noch, dass das sozusagen unter diesem Mantel Female Network läuft. Und vielleicht haben wir einfach den Vorteil, dass in zehn Jahren darüber keiner mehr spricht. Das wäre mein absolutes Wunschbild. Von daher bin ich hin- und hergerissen.

[30:44] Katharina Franke:

Ich stimme dir zu, aber man muss ja irgendwo anfangen.

[30:47] Anne Bible:

Ohne Frage.

[30:48] Katharina Franke:

Und es bedarf noch dieses initialen Faktors, also dass man auch sich mal zusammentut, weil auch da, vielleicht spreche ich in Klischees, es ist einfach das Gefühl, dass Männer sich eher besser gegenseitig fördern, als Frauen sich gegenseitig fördern. Und das ist jetzt mal unabhängig davon, ob jeder Mann auch seine weiblichen Essay jetzt genauso fördert wie seine männlichen, Aus welchen Gründen auch immer. Das ändert nichts daran, dass sich Frauen genauso gegenseitig fördern sollten wie Männer. Und natürlich wäre die Wunschvorstellung, dass sich jeder unabhängig vom Geschlecht gleich fördert, dass wir alle zusammen ein Ziel anstreben. Aber jetzt derzeit glaube ich schon, dass das auch sinnvoll ist und dass es gut ist, dass sich da Luther aktiv mit auseinandersetzt und sich die Frauen bei Luther aktiv damit auseinandersetzen und sich nicht einfach darauf, also irgendwo zurücklehnen und sagen, wer muss sich jetzt kümmern. Wir haben hier ein Problem, sondern selber mit anpackt und deswegen nehme ich da auch regelmäßig auch gerne daran teil. Und wir haben ja nicht nur diese female geprägten Veranstaltungen, sondern wir haben ja auch ein Mentoring-Programm. Und dieses Mentoring-Programm kann ich auch nur jedem ans Herz legen oder vielleicht, der nur einen männlichen Chef hat, der vielleicht ein anderes Vorbild haben will, der gerade oder die gerade meint, schlechter behandelt zu werden, was ich tatsächlich bei Luther nicht glaube. Aber wenn man dieses Gefühl hat, kann man auch durch so ein Mentoring-Programm auf jemanden vielleicht stoßen, auf Gespräche stoßen, wo man sich dann öffnen kann, vielleicht eine Perspektive einnehmen kann, aber auch diese Themen einfach besprechen.

[32:07] Anne Bible:

Ich glaube, generell machen wir relativ viel in der Kanzlei, um sich zu vernetzen, also standortübergreifend und teamübergreifend. Was mir noch eingefallen ist, es gibt auch, weil du sozusagen über Veranstaltungen von anderen Branchen gesprochen hast, zum Beispiel kenne ich das aus dem Healthcare-Bereich ganz gut, da gibt es den Frauen-Healthcare-Verein, da dürfen halt wirklich nur Frauen teilnehmen und die kommen halt alle aus der Gesundheitsbranche und naja, da ich da berate, bin ich dann natürlich ab und zu auch mal bei Tagung. Das heißt, das kann manchmal eben auch ein guter Weg sein, um neue Kontakte zu knüpfen, um dann eben dann doch diese, ich nenne es jetzt mal hässlich, Frauenschiene und meins aber wirklich nicht jetzt hässlich zu reiten. Unabhängig davon, ja, haben wir glaube ich alles dazu gesagt.

[32:40] Marc Ohrendorf:

Dann müsst ihr noch einen kleinen Tack mehr dazu sagen. Es gibt noch die folgende Frage. Habt ihr aus eurer Sicht negative Erfahrungen gemacht, die ihr als Mann nicht gemacht hättest? Und ich würde das mal weiter aufspannen in eurer gesamten Karriere.

[32:52] Anne Bible:

Ich hatte Gott sei Dank klassisch nie so ein Erlebnis, wie dass ich irgendwo in den Raum gekommen bin und jemand dachte, ich bringe den Kaffee. Also das kann ich sagen, dass es mir nie passiert. Es ist, glaube ich, bei mir ähnlich wie bei dir. Ich bin auch eine sehr laute und mein Chef hat mal gesagt, raumeinnehmende Person. Er meinte es durchaus positiv, weil er meinte, ich bin jetzt eben kein Duckmäuschen. Also bei mir glaubt eben auch keiner, dass ich sozusagen jetzt nur die Assistenz der Assistenz bin und den Kaffee bringe. Ich glaube aber, wenn einem sowas passiert, sollte man total freundlich damit umgehen.

[33:21] Katharina Franke:

Entwaffnend.

[33:21] Anne Bible:

Und entwaffnend und einfach sagen, klar, kriegen Sie von mir einen Kaffee und dann ruft man eben an und ordert einen Kaffee und danach zieht man sie am Schreibtisch ab. Und das ist total wichtig. Man darf sich, glaube ich, sowas nicht zu Herzen nehmen. Es kann auch eine total gute Chance sein, wenn jemand denkt, du bist sozusagen das kleine Blondchen im Raum, weil man ist ja ein guter Jurist und dann zeigt man es ihnen eben in einer fachlichen Komponente. Und das war immer mein Ansatz, wenn ich das Gefühl hatte, dass vielleicht das Gegenüber sozusagen weiß, oft eben ältere Kollegen sind, egal ob männlich oder weiblich, mich unterschätzen, habe ich das gerade als Herausforderung gesehen zu sagen, jetzt zeige ich euch, dass ich es drauf habe. Und das würde ich immer sozusagen so als Ansatzpunkt sehen zu sagen, jetzt erst recht.

[33:55] Katharina Franke:

Ja, man muss schon mit Situationen anders umgehen als Männer. Ich habe gerade jetzt darüber nachgedacht. Mein erster Gedanke war oder meine erste Reaktion, nein, weil es nichts Aktives gab. Ich wurde nicht irgendwie schlechter behandelt. Aber man merkt schon, dass man nicht mit den gleichen Instrumenten wie ein Mann zum gleichen Ergebnis kommt. Ich habe schon das Gefühl, dass wir als Frauen eher ruhiger sein müssen. Noch mehr durchs Fach kommen müssen, noch mehr Ruhe in den Raum bringen müssen als, Das ist ja jetzt auch nicht im Vergleich zu jedem Mann, aber es gibt Männer, die autoritär auftreten können, die laut werden können, ohne dass ihnen das negativ angekreidet wird. Und ich spreche jetzt in Klischees, natürlich kommt es dann vor, wenn man dann ruppiger wird, man ist sofort die hysterische Frau und das will man ja nicht sein. Das heißt, entweder zieht man dieses Hysterische durch, bis man es einem abnimmt als autoritär wie bei einem Mann oder man ändert seine Taktik. Und für mich war es sehr wertvoll, auch mit anderen Vorbildern, weiblichen Vorbildern darüber zu sprechen. Hey, wie macht ihr denn das? Manchmal sitze ich da mit einer Wut. Man nimmt mich nicht zu 100 Prozent ernst oder ich habe das Gefühl, man nimmt mich nicht zu 100 Prozent ernst. Also ich hatte diese Situation nicht vielleicht unbedingt jetzt so, ich wurde klein gemacht, weil ich eine Frau bin, aber es kann ja auch mal sein, dass es nur bei einem selbst ist, dass man das Gefühl hat, man kommt jetzt nicht weiter, man sitzt da jetzt mit sehr erfahrenen Männern in einer Runde, der Partner verlässt den Raum und dann versuchen sie irgendeine Taktik zu ändern. Die sind ja jetzt doch schlauer als man selbst und der Partner ist ja weg, die kriegen jetzt einen. Und mir ist das zum Beispiel auch schon passiert, dass ich dann auf den Tisch gehauen habe und die Fassung verloren habe. Nein, wir machen das nicht. Was ist passiert? Also es ist nicht so, dass das dazu geführt hat, dass sie mich ernster genommen haben, sondern okay, die Diskussion war beendet. Es war allen klar, ich habe die Fassung verloren und dann war das ein Running Gag. Jetzt kann man sich davon verunsichern lassen oder den Running Gang bitten machen und sagen, ja, nächstes Mal seid ihr dann nicht so unfair, dann muss ich auch nicht die Hand raus und auf den Tisch schlagen. Aber es ist schon so, dass man irgendwie anders mit den Situationen umgehen muss und das muss man irgendwo lernen. Ich würde jetzt aber nicht sagen, dass mir irgendwo jemand begegnet, der ist, der irgendwie gesagt hat, eigentlich, du bist jetzt 30, du heiratest eh, lohnt sich nicht, das Projekt mit dir durchzuführen, sagen wir mal so.

[36:02] Marc Ohrendorf:

Gut, dann weg von dem Thema, hin nochmal zum Thema Business Case. Erste kurze Frage aus dem Publikum. Was ist eigentlich ein Business Case? Wir haben das jetzt die ganze Zeit so vorausgesetzt. Also worum geht es denn da, wenn man jetzt irgendwann so ab dem x-ten Berufsjahr sich die Frage zu stellen und zu beantworten hat, was ist dein Business Case? Was meint das überhaupt? überhaupt.

[36:22] Anne Bible:

Typische Juristenantwort, wer jetzt wieder kommt, darauf an?

[36:24] Katharina Franke:

Ich mache es einfacher. Du willst doch Geld verdienen. Womit willst du Geld verdienen? Dein Chef verdient mit etwas Geld. Womit willst du Geld verdienen? Kannst du dir deinen Bereich in dem gleichen Bereich aufbauen oder brauchst du einen anderen Case? Was heißt Case? Das ist nichts anderes als dein Geschäftsmodell. Das ist es. Also die Idee, wie ich wirtschaftlichen Erfolg haben will mit dem, was ich tue. Nur Jura können bringt ja nichts.

[36:46] Marc Ohrendorf:

Ich nehme mal, das wäre so ein schönes Zitat, was man über diesen Podcast schreiben könnte. Nur Jura können Dann bringt ja nichts. Ich nehme mal die Fragen hier und sozusagen ziehe so ein paar Snippets da raus. Eine Folgefrage dazu, ist da ein Randgebiet besser geeignet, zum Beispiel Lebensmittelrecht? Oder sollte man da in irgendwas hingehen, wo man sagt, na gut, da ist ohnehin M&A, wir hatten es vorhin schon, immer so viel los. Da gibt es auf jeden Fall genug Geschäft, was ich abgraben kann.

[37:10] Anne Bible:

Also ich finde, wir sind ja alle Generalisten erstmal im Allgemeinen. Wir machen alle ein Staatsexamen, mit dem wir grundsätzlich befähigt sind, alles machen zu können und zu sollen. Wir gehen aber ja gerade in eine Großkanzlei, um das nicht mehr zu tun. Das unterscheidet uns ja auch eben von einem Einzelkämpfer, der im Zweifel alles, was vorbeikommt, auch abarbeitet. Und es ist immer schlau, das haben wir gerade im Partnerentwicklungsprogramm auch, sozusagen es kleiner zu machen, das Feld, das man bearbeiten möchte. Und am Ende muss man sich so ein bisschen entscheiden, wo will ich der Experte sein? Dass man trotzdem in der Realität auch andere Themen bearbeitet, das ist ganz normal, weil links und rechts sich eben weitere Sachen auftun.

[37:44] Marc Ohrendorf:

Wie findet man die Nische?

[37:46] Anne Bible:

Ich bin reingestolpert, ich bin tatsächlich reingestolpert oder bei mir hat sich das sozusagen über die Zeit entwickelt. Beispielsweise beraten wir Startups, die digitale Gesundheitsanwendungen auf den Markt bringen, also zum Beispiel Gesundheits-Apps, die dann eben für Reha-Patienten irgendwelche Übungen machen und das kann man halt von zu Hause aus machen und der Deutsche möchte aber immer nicht dafür bezahlen, sondern die Krankenkasse soll bezahlen. Und dann fragt man sich, okay, wie kriege ich das jetzt hin, dass meine App bezahlt wird? Und da gibt es zwei Wege. Ich lasse mich entweder als DIGA im DIGA-Verzeichnis listen, also DIGA, digitale Gesundheitsanwendung, oder ich schließe mit jeder Krankenkasse einen Selektivvertrag ab und in dem Selektivvertrag steht dann halt drin, dass der Versicherte eben diese App bezahlt bekommt von der jeweiligen Krankenkasse. Und auf diese Themen bin ich gekommen, weil ich bei einer Veranstaltung war. Und dann habe ich in der Kanzlei andere Leute gefunden, die das auch spannend fanden und dann haben wir eben die Leute beraten. Und so entwickelt sich das eben manchmal. Das ist ein Baustein von vielen in meinem Bereich Vertragsgestaltung und Gesundheitsrecht. Und so fügt sich das dann eben hin. Und Themen, die man gerne macht, die vertieft man halt dann. Themen, die man nicht so gerne macht, lässt man dann tendenziell eher weg und so entwickelt sich eben der Bereich. Und du wirst ja auch nicht einfach nur pauschal sagen, mein Business Case ist Vergaberecht, sondern am Ende ist es ja dann doch wieder sehr viel spezieller, oder?

[38:51] Katharina Franke:

Ja doch, das ist Vergaberecht.

[38:54] Marc Ohrendorf:

Okay.

[38:54] Katharina Franke:

Nein, absolut. Aber du bist da nicht reingestolpert. Du hast Dinge ausprobiert.

[38:58] Anne Bible:

Stimmt.

[38:59] Katharina Franke:

Du verkauft dich nicht zu klein. Du probierst Dinge aus, du machst das ja alles aktiv. Also das ist es ja auch. Man muss die Augen offen halten und ich glaube, eine Nische muss dargebildet werden, wo eine Nische eben Chance hat, auch fortzubestehen. Wenn es keiner Nische bedarf, dann sollte man Generalist erstmal bleiben und in vielleicht generellen Themen rausfinden, was man vielleicht besonders gut kann. Man sollte sich viel mit der Perspektive, was du eben machst, des Mandanten auseinandersetzen. Also man sollte up to date sein, man sollte sich interessieren, man sollte Geschäftsfelder der Mandanten verstehen und vielleicht ist es nicht unbedingt dann das Rechtsgebiet, vielleicht muss man einfach die Themen der Mandanten mal verstehen, vielleicht kommt man dann über eine andere Seite, also vom Ende gedacht zu dem, was man eigentlich als Geschäftsmodell machen will.

[39:37] Anne Bible:

Aber das Geschäftsmodell wird halt nie sein, ich mache M&A. Ja, das war ein Scherz, das ist nicht vergaberecht. Was braucht die Industrie? Und wir versuchen eben diese Sprache dann auch zu können und zu übersetzen und eben auch ins Juristische zu übersetzen. Das heißt, wenn man bei uns Arbeitsrechtler ist, ist man Arbeitsrechtler bei Logistik oder bei Healthcare Life Science. Und ähnlich ist das eben mit diesen Geschäftsmodellen. Ich muss mein Geschäftsmodell in irgendeine Industrie hinentwickeln. Dann hat es Hand und Fuß aus meiner Sicht.

[40:29] Marc Ohrendorf:

Gibt es eine Gefahr, auch weil das eine Frage aus dem Publikum ist, dass ein Senior oder ein Partner einem sowas dann aus der Hand nimmt?

[40:35] Katharina Franke:

Naja, also ob es der Partner ist oder irgendwer anders, also man wird immer kopiert. Man muss einfach besser sein und natürlich kann da ein Problem entstehen. Also ich würde jetzt nicht irgendwie dafür setzen, dass jeder Partner einem die Gelegenheit dann auch lässt. Es kann ja sein, dass ihr eine Idee habt und gar nicht in der Lage seid, das umzusetzen, gar nicht die Umstände schaffen könnt. Also manchmal versteht man das vielleicht auch nicht, dass der Business Case, den man sich da vielleicht überlegt hat, gut ist, aber man überhaupt noch nicht mal die Möglichkeit hat, das umzusetzen. Ich glaube tatsächlich, dass die meisten Partner bei Luther einen unterstützen würden, weil das Besondere und der Vorteil bei Luther ist, und da bin ich von überzeugt, ist, dass man schon eine Entwicklung durchleben soll und die Kanzlei viel dafür setzt, dass man sich auch hin, wenn man es will, zu einem Partner entwickelt. Das heißt, ich will nicht ausschließen, dass ein Partner irgendwie diesen Case wegnehmen würde, aber grundsätzlich würde ich behaupten, dass man dann, wenn es denn konkret genug ist, die Unterstützung bekommt, die man auch benötigt.

[41:35] Marc Ohrendorf:

Und es kann ja sogar andersrum sein. Also nehmen wir ein ganz anderes Beispiel, nicht aus eurer Kanzlei. Ein Freund von mir macht Datenschutzrecht bei einer Acht-Mann-Kanzlei, ist jetzt im siebten Berufsjahr. Ein Partner, sieben Associates, der hat ein Angebot bekommen vom Headhunter, will woanders hin. Mega gutes Angebot, hat er angenommen, steigt da auf, kriegt mehr Geld. Sagt, Mandate kannst du alle behalten zur alten Kanzlei, interessiert ihn nicht. Der Neue hat Mandate ohne Ende, der braucht einfach Leute, die das super gut wegarbeiten. Was passiert? Die Mandanten, denen sagt er, pass auf, in sechs Wochen, anderes Klingelschild, selbe Stadt, aber tut mir leid, also ich würde Sie gerne weiterleiten an meinen Kollegen, den Herrn Müller. Nee, wir haben ja jetzt mit Ihnen immer gearbeitet, wir würden gerne mitkommen, auch von Mandantenseite. Das heißt, was du gerade sagst, mit der Geschichte, mal gucken, wie die ausgeht, kann ich nicht weiter erzählen sozusagen, da steht die gerade. Der Punkt, den ich machen will, ist, wenn du gute Arbeit machst. Dann hast du ja auch auf der Seite immer sozusagen noch eine Beziehung und das ist ja nicht nur die interne, sondern immer auch die zum Mandanten und das ergibt sich dann auch von selbst.

[42:30] Anne Bible:

Ja, zumal auch ein Business Case, den entwickelt man ja nicht komplett alleine. Also wenn ich jetzt zum Beispiel an meinen Business Case denke, da beziehe ich so viele andere Kollegen mit ein. Ich brauche immer einen Datenschutzrechtler, ich brauche ab und zu mal jemanden, der Markenrecht kann. Man braucht manchmal Kartellrechtler und, und, und, und. Also man ist ja auf die Mitwirkung von anderen Kollegen angewiesen. Und was soll auch die Konsequenz sein, wenn man die Sorge hat, dass jemand einem den Case wegnimmt? Man lässt es, also am Ende muss man es halt angehen und ich kann mir ehrlich gesagt nicht vorstellen, dass irgendeiner dann sagen wird, oh, das ist aber ein geiler Business Case, dafür lasse ich jetzt meinen Partner Business Case, in dem ich seit, weiß ich nicht, 10, 15 Jahren arbeite, jetzt fallen und nehme lieber dein. Also das wird ja nicht passieren. Vielleicht gibt es manchmal Reibungen in so einer Übergangsphase, wo man eben sehr hart um Selling kämpfen muss, wo man sehr hart darum kämpfen muss, dass man dann eben auch die Anerkennung für diese Arbeit kriegt. Aber irgendwann kommt dann eben auch dieser Twist.

[43:18] Marc Ohrendorf:

Wie viel Freiraum bleibt denn bei der Entwicklung, wenn man zunächst von den Mandanten des Partners ja auch abhängig ist und da ja auch entsprechend Umsatz generieren soll und muss?

[43:27] Anne Bible:

Das ist tatsächlich die große Herausforderung. Also sich zwingen, ich würde wirklich sagen, sich zwingen rauszugehen, obwohl man den Tisch voll hat. Weil der, das sagt der Thorsten immer so schön, der Mandatssog ist so groß. Das ist so, weil wir alle neigen ja mal dazu im Zweifel eher am Tisch zu bleiben, die Sachen abzuarbeiten, damit wir uns zu Fristen halten, die Mandanten happy sind und ähnliches. Aber man muss sich zwingen rauszugehen, was sehr viel mit sich selber organisieren zu tun hat und eben den inneren Schweinehund zu überwinden. Also mir macht das total viel Spaß. Also für mich ist das eine Belohnung, wenn ich rausgehen darf und zu Veranstaltungen gehen darf. Und dadurch funktioniert das bei mir im Kopf ganz gut, aber nicht desto trotz ist es hart. Es wäre gelogen jetzt zu sagen, es ist easy, man hat immer Zeit. Nein, hat man nicht. Aber man schneidet sich ganz viel ab, wenn man es nicht tut.

[44:08] Katharina Franke:

Ich finde, der wichtige Punkt, den du erwähnt hast, ist, dass sich selbst organisieren. Also man kann nicht zu einem Partner gehen und sagen, ich will jetzt den Donnerstag frei haben, um ein Case zu entwickeln, sondern wenn man sich organisiert und sich die Freiräume schafft, indem man seine Arbeit so strukturiert, dann hat man sie. Schafft man sich die Freiräume nicht, hat man sie nicht. Niemand wird kommen und sagen, Donnerstag, Freitag machst du, was du willst, sondern die Projekte müssen laufen und das lernt man mit der Zeit, sich da zu strukturieren und zu organisieren und bin schon definitiv der Meinung, dass man die Freiräume auch hat. Es ist anstrengend. Also wir würden jetzt Märchen erzählen, wenn wir sagen, ja, wir kriegen jede Woche drei Tage hin, wo wir uns nur auf unser Case konzentrieren. Das ist natürlich nicht so, aber man muss mit geöffneten Augen durchs Leben gehen. Schauen, ist jetzt ein Projekt abgeschlossen? Wann ist der nächste Termin? Man lernt ja auch mit der Zeit immer besser, sich zu organisieren, insbesondere wie man so einen Termin vorbereiten muss, wie viel Zeit ich da reinstecke. Wenn man antizipieren kann, was für eine Arbeit man in die Projekte reinstecken muss und zu welchen Zeiträumen, dann kann man das hinbekommen, dass man seinen Kalender eben durchtaktet und sich die Freiräume selber schafft.

[45:11] Marc Ohrendorf:

Was ist denn der Vorteil einer Großkanzlei?

[45:14] Katharina Franke:

Die Vernetzung.

[45:15] Anne Bible:

Ja, definitiv. Also, dass man für jedes Problem immer jemanden findet in der Kanzlei, der einem helfen kann. Man ist nie alleine. Es gibt immer einen Spezialisten und wenn der mal nicht kann, gibt es noch den Ersatzspezialisten. Das ist großartig, weil wir dadurch wirklich den Full-Service den Mandanten anbieten können.

[45:30] Katharina Franke:

Und wahnsinnig schnell liefern können, weil wenn wir uns jedes Mal ein Thema neu einarbeiten würden, wenn wir nicht den spezialisierten Kollegen hätten, ja dann hätten wir definitiv keine Freiräume mehr.

[45:39] Anne Bible:

Und in guter Qualität halt auch, logischerweise, weil wir die Spezialisten haben und nicht nur Generalisten.

[45:44] Marc Ohrendorf:

Interessant. Für zur abschließenden Frage, wobei wir die schon halb mit beantwortet haben. Ihr klingt so tough und selbstbewusst. Habt ihr auch mal schwache Momente und wie geht ihr damit um? Vielleicht kann man dann ja auch auf einen positiven Tipp sogar enden.

[45:57] Anne Bible:

Also erstmal lieben Dank. Das ist schön zu hören. Ich habe auch fast jeden Tag schwache Momente, würde ich sagen. Jeder Tag ist irgendwie ja anders. Es gibt so Tage, da gehe ich auf Arbeit und denke, ich bin die Helden, dann habe ich noch ein paar gute Calls, dann ziehe ich noch die Gegenseite dreimal über den Tisch und gehe nach Hause und fühle mich wirklich wie die Prinzessin und schwebt über den Boden. Und dann gibt es halt so Tage, die sind wirklich hart, wo man rausgeht und sich denkt, was habe ich mir da eigentlich angetan? Und am Ende kann ich immer nur sagen, gerade in den ersten zwei Jahren und ihr seid ja nun alle in der Phase, wo ihr in diesen ersten zwei Jahren schwimmt, durchhalten, es wird besser und die geilen Tage werden mehr und immer das große Ganze sehen, also sich auch wirklich fragen, was will ich eigentlich, will ich jetzt hier nur temporär sein, will ich mal kurz ausgebildet werden oder will ich vielleicht auch mal Partner werden bei Luther und was bewegen und wenn man sich das so ein bisschen vor den Augen hält, dann macht das auch richtig Spaß und das hilft so ein bisschen über die schlechten Tage hinweg.

[46:46] Katharina Franke:

Ich stimme dir zu.

[46:48] Anne Bible:

Absolut.

[46:49] Katharina Franke:

Kein Aber.

[46:50] Anne Bible:

Und?

[46:51] Katharina Franke:

Wenn ich ergänzen kann. Also ich gehe offen mit schwachen Tagen um. Also gerade wenn man urlaubsreif ist, wenn man wirklich jetzt eine lange Phase hatte, wo man richtig viel gearbeitet hatte. Man hat ein hartes Projekt und man merkt, man fängt an zu federn. Irgendwer spricht einen an und ich werde richtig garstig. Also ich weiß, dass ich mich nicht mehr unter Kontrolle habe, ich weiß, dass mich alles aus dem Gleichgewicht bringt und ich merke es auch selber, also ich merke es sofort und deswegen gehe ich da relativ offen mit um. Also ich bin mir zu stolz, um zu sagen, ich kann jetzt nicht mehr, aber ich sage, es geht jetzt nicht mehr. Also tatsächlich sage ich dann, ich kann das jetzt nicht mehr machen, ich bin urlaubsreif und ich brauche meinen Urlaub. Das ist nicht bei jedem Urlaub so, aber... Diese Momente vor allem und das ist auch das, was ich überhaupt nicht leiden kann, wenn man selber so unkontrolliert wird gegenüber anderen, wenn man so die Fassung verliert und das sind ja die Momente, die sehr dafür sprechen, dass man einen schwachen Moment hat und auch wenn ich zum Beispiel Zweifel habe, also auch ich hatte schon Zweifel, da war das immer so, dass ich immer jemanden im Team hatte, mit dem ich sprechen konnte. Also unterschiedliche Teamstrukturen führen ja auch dazu, dass man unterschiedliche Ansprechpartner hat. Ich konnte, wenn ich Zweifel hatte hinsichtlich des Karrierewegs, es ist doch viel, natürlich ist das viel. Kriege ich das hin? Bin ich dazu fähig? Habe ich die Soft Skills? Werde ich sie irgendwann haben? Wenn ich diese Zweifel hatte, habe ich mit meinem Partner gesprochen, also mit meinem personalverantwortlichen Partner, da wir jetzt differenzieren müssen. Wenn ich generell dachte, okay, vielleicht ist dieser ganze wirtschaftliche Druck, diese Verantwortung für die Mitarbeiter, die man hat. Also Partner sein ist nicht nur Business Case. Business Case bedeutet auch, dass man ein Team führen muss und einem sind die Menschen nicht egal. Also gerade wenn man empathisch ist, das nimmt einen mit. Also ein Tag ist auch auslaugend, wenn die Mitarbeiter Probleme hatten, wenn man das ein oder andere Problem lösen musste. Und das geht nicht an einem vorbei. Also ich glaube auch nicht bei den meisten Partnern ist das bei uns in der Kanzlei nicht so, dass das immer nur abgehakt wird. Und natürlich kommt man irgendwann zu dem Moment, wo man denkt, brauche ich das? Also man kann ja auch als Council gut verdienen, man kann als Council Mandate eigenständig bearbeiten. Wenn ich so einen Moment hatte, dann hätte ich jemanden eher in der Position angesprochen. Also ich spreche in meinen schwachen Momenten immer diejenigen an, dessen Perspektive mir in dem Moment auch am sinnvollsten erscheint, mir aus dieser Situation zu helfen oder mir eine andere Perspektive wieder aufzuzeigen.

[49:07] Marc Ohrendorf:

Vielen herzlichen Dank, dass ihr, ich glaube, man darf modern sagen, Real Talk, hier irgendwie dabei wart und vielen Dank euch an die vielen Fragen. Danke, danke. Hat Spaß gemacht.

[49:22] Anne Bible:

Applaus.

Zum Arbeitgeberprofil von Luther Rechtsanwaltsgeellschaft mbH



