

A woman with long dark hair, wearing a light pink blazer over a white top, is shown from the chest up. She is looking slightly to her left with a gentle smile. The background is a blurred office interior with large windows.

Gestern war ich gut.
Heute bin ich besser.

IMR203: Marcus Nothhelfer

IMR203: Urheberrecht, Filmrechte, als Jurist in Bangkok, Aufrichtige Vorstellungsgespräche

Episode 203 | Gäste: Marcus Nothhelfer | Arbeitgeber: ARQIS | Veröffentlicht: 22.1.2024

[00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist wie immer Marc Ohrendorff und heute spreche ich mit Markus Nothhelfer. Hallo Herr Nothhelfer.

[00:20] Marcus Nothhelfer:

Hallo Herr Ohrendorff.

[00:22] Marc:

Herr Nothhelfer, Sie sind Partner bei Arcus in München, stimmt's?

[00:27] Marcus Nothhelfer:

Ja, das ist richtig.

[00:28] Marc:

War das Ihr Lebenstraum, als Sie Bub waren und in der Schule waren, irgendwo Partner in der Kanzlei zu werden oder wie hat Sie zum Jurastudium verschlagen?

[00:38] Marcus Nothhelfer:

Das war tatsächlich irgendwie eine Wendung des privaten Schicksals der Familie. Meine Mutter hatte irgendwann nochmal einen anderen Lebensabschnittsgefährten und der war, so jedenfalls behauptete er, begeisterter Jurist. Über die Jahre habe ich festgestellt, er war vielleicht eigentlich immer nur Jurastudent und hat mir da Eindrücke vermittelt, die nicht unbedingt ganz dementsprechend, was ich heute mache. Aber ich fand jedenfalls diese Verbindung so cool in der prägenden Zeit als Teenager kurz vor Ende des Abiturs und habe gedacht, das möchte ich unbedingt machen und habe dann relativ bald mich dafür entschieden, in die Richtung zu gehen. Habe auch einen Leistungskurs Wirtschaft und Recht, heißt ja hier in Bayern oder hieß damals so belegt und bin so in die Richtung vorangeschritten.

[01:28] Marc:

Das ist was, was man wirklich nur wärmstens empfehlen kann. Das gibt es ja nicht an allen Schulen, dass man da sich schon auch so, bei uns ist das Rechtskunde, in dem Bereich so ein kleines bisschen weiterbilden kann, beziehungsweise in der Schule einfach zum ersten Mal auch Kontakt damit haben kann, mit der Schule. Was fanden Sie denn damals daran spannend? Also ich weiß noch bei uns, ich hatte auch Rechtskunde in der Schule, mir hat mal der Lehrer damals die Frage gestellt, wem gehört ein amputierter Arm? Und da war ich irgendwie gefesselt vom Recht, auch wenn man natürlich heutzutage viele andere Themen behandelt. Das war so mein Schlüsselmoment. Können Sie sich an Ihren erinnern?

[02:05] Marcus Nothhelfer:

Ich glaube, dass das, was ich mir darunter vorgestellt habe und warum ich da hin wollte, war was gänzlich anderes als das, was dann irgendwie daraus wurde. Wahrscheinlich ist das auch immer so. Was mir berichtet wurde, waren Repetitoriumsfälle von strafrechtlichen Situationen mit lustigen Namen und Charakteren. Also ich habe selber nie so ein Repetitorium besucht, aber weil ich mich eben dadurch habe so verleiten lassen, wenn Mütterchen Müh und Willi Brause mit dem Auto sich irgendwie im Verkehr treffen und verrückte Dinge passieren, wurden mir halt so Fälle beschrieben. Und ich fand das total interessant, eben so kurze Textaufgaben, die man dann strafrechtlich bewerten kann. Das war aus komischen Gründen mein Start in die Geschichte rein. Als ich dann länger dabei war, weil ich aus einem Haushalt komme, wo viele Leute Künstler, Musiker, Schauspieler, irgendwie kreativ geneigte Menschen sind und niemand Jurist, eigentlich ist auch niemand in meiner Familie vor mir wirklich in der Lage gewesen, ein zweiseitiges Stück Papier mit eng gedruckten Texten konzentriert durchzulesen und das durchzuhalten, ohne ein Glas Rotwein dazu zu trinken, da habe ich den Eindruck, war ich so ein bisschen aus der Art geschlagen, aber diesen kreativen, künstlerischen Teil, den wollte ich dann irgendwie auch schon weiter mit einbringen in meine berufliche Findung. Und das hat dann irgendwann auch sehr viel Sinn gemacht. Also Urheberrecht, Filmrechte, Musikrechte, das waren so die ersten Ziele, an die ich mich dann schon sehr gebunden habe.

[03:38] Marc:

Wann kam das? Also, wo haben Sie studiert?

[03:40] Marcus Nothhelfer:

In München. Ich habe es mir sehr, sehr einfach gemacht. Ich bin in München geboren, dort immer zur Schule gegangen und habe auch einfach in München studiert. Total wenig begeisternde Geschichte. Es hat mich auch immer so ein bisschen geärgert, aber es wurde mir, das muss man zugeben, einfach auch sehr leicht gemacht. Ich hatte eine Möglichkeit, dann auch in einer netten Wohnung, im Wesentlichen auch durch starke finanzielle Unterstützung von meinem Vater, da in München zu wohnen und da so ganz entspannt vor mich hin zu studieren, das sind natürlich, unglaubliche Voraussetzungen, was man natürlich auch erst, eigentlich erst Jahre später erfährt oder ich habe es eigentlich Jahre später erst richtig verstanden, dass mir da sehr viel geschenkt wurde und es sehr einfach gemacht wurde. Hat mich aber auch, ich habe mich aber auch nicht besonders wohl damit gefühlt. Ich hatte immer das Gefühl, dieses Auslandsjahr, das hätte man doch dringend machen müssen, ein LLM-Studio, sich in einer anderen Stadt statt durchkämpfen, durchfuchsen, das, was jetzt auch meine Kinder machen, gemacht haben, habe ich mich eigentlich selber nicht getraut.

[04:44] Marc:

Naja, Sie haben ja noch einen kleinen Auslandsbezug, darauf kommen wir gleich mal zu sprechen. Ich würde aber gerne zu Ihrem Studium und zu Ihrer gesamten Ausbildung noch eine Folgefrage stellen, die sicherlich auch viele Zuhörende interessiert. Im Nebensatz gesagt, ja, Repetitorium habe ich ja nie besucht. Schlussfolgerung wäre für mich, sie haben sich alleine auf die Staatsexamina vorbereitet, vermutlich mit einer Lerngruppe.

[05:08] Marcus Nothhelfer:

Nee, das war ein Missverständnis. Ich habe nur dieses Repetitorium nie besucht, wo diese lustigen Namen verwendet wurden. Um ehrlich zu sein, habe ich tatsächlich sehr viel Zeit im Repetitorium verbracht. Das brauchte ich. Ich meine, ich bin jetzt ja doch schon ein bisschen länger dabei. Ich war 99 fertig in den Jahren davor, Vorher, wenn man Jura studiert hat in München, konnte man sich wunderbar verstecken und die Zeit verbringen und ewige Semester verbringen. Das war überhaupt nicht verschult, das war überhaupt nicht kontrolliert. Es gab eigentlich, ab und zu musste man irgendwelche Scheine mal schaffen. Das war aber auch relativ einfach. Man konnte Klausuren schaffen, einen großen Zivilrechtsschein mit eigentlich keinem Verständnis für den Zusammenhang und ohne eigentlich auch eine Ansatzweise, examensbereit zu sein. Und so sind mir die Scheine ganz gut gelungen, aber ich habe irgendwann festgestellt, also wenn du jetzt nicht hier mal richtig mit einem Konzept mit Tag und Nacht und sehr lange Lernen rangehst, dann wird das wahrscheinlich nichts werden. Und da hat mir das Repetitorium sehr geholfen. Also ich habe dann eigentlich nochmal einen ganz wesentlichen Teil des Studiums mir im Rep mit einem festen Programm gegönnt.

[06:15] Marc:

Okay, verstehe. Also für Sie war sozusagen die Entscheidung, weil viele fragen sich ja auch Repetitorium ja oder nein, einfach auch aus der Notwendigkeit heraus. Bei mir war es genauso zu sagen, ich glaube, ich war vielleicht noch gar nicht so fit genug und ich brauche jetzt noch mal jemanden, der mir das auch ein bisschen aufbereitet.

[06:31] Marcus Nothhelfer:

Ich glaube, dass das Studium heute besser organisiert wird in den meisten Unis und die ganzen Arbeitsgruppen, was man so hört, die Leute haben ein unglaublich festes Korsett und können sich da auch gar nicht drum rumwuseln. Und das ist, glaube ich, sehr gut. Die Idee, dass jeder frei studiert und sich da so selber alles zurecht sucht, finde ich sehr schön. Aber mein Eindruck ist, dass das nicht so vielen Leuten wirklich taugt oder hilft.

[06:55] Marc:

Gut, dann Referendariat auch in München oder anderswo?

[07:01] Marcus Nothhelfer:

Ja, auch in München. Ich bin aus München nicht rausgekommen.

[07:05] Marc:

Naja gut, das hat ja auch seine Vorteile. Dann halten wir den Teil ganz kurz. Berufseinstieg, wo?

[07:13] Marcus Nothhelfer:

In der damaligen Kirchgruppe, heute den jüngeren eher bekannt als ProSiebenSat.1 und die Nachfolgegruppe. Ja, Leo Kirchs Medien-Imperium war ein ganz zentraler, wichtiger Anlaufpunkt für diese gesamte Film- und Medienbranche im weitesten Sinne. Da kamen die ersten privaten Fernsehsender und all diese Entwicklungen, das ging im Wesentlichen auch aus dieser Richtung hervor. Was heißt Inhouse? Ich habe in-house angefangen, noch während dem Referendariat eine Station. Und das hat mir sehr gut gefallen. Und die hatten da offensichtlich den Eindruck, dass ich irgendwie vielleicht der Richtige sein könnte, um auch länger zu bleiben. Ich habe relativ bald schon ein Angebot bekommen. Da habe ich die Noten vom Zweiten noch gar nicht gehabt. Also es war, die haben das gemacht, was in Zeiten von Kandidatenknappheiten, ich weiß nicht, ob die damals auch schon waren, kann mich nicht mehr so richtig erinnern. Auf jeden Fall die richtige Entscheidung ist, versuchen die Referendare, die wissenschaftlichen Mitarbeiter, die Studenten schon frühzeitig an den Arbeitsplatz zu binden und zu begeistern und dazu bringen, wiederzukommen. Und ich habe mich da sehr gebauchpinselt gefühlt und fand das ein tolles Angebot. Und ich hatte dann auch die Möglichkeit, das auch zu kombinieren mit meinen Promotionsversuchen, die ich zumindest in der ersten Zeit noch verfolgt habe.

[08:37] Marc:

Was war denn Ihre Überlegung dann später, als Sie gesagt haben, na, ich glaube, ich wäre nochmal Anwalt und nicht nur in ganz großen Anführungszeichen natürlich Synikusanwalt?

[08:50] Marcus Nothhelfer:

Ja, das ist ganz klar. Ein Unternehmen wie die Kirchgruppe ist eigentlich ein schönes Beispiel. Ich war dort zuständig im Bereich Rechtehandel, Filmrechtehandel und zwar im Spezialbereich Weltvertrieb. Also es geht darum, Lizenzverträge zu schließen mit Ausstrahlenden, mit Sendern, mit damals den ersten digitalen Streaming oder Internetversuchen. Und diese Weltvertriebsverträge sind ja ein reines schriftliches Produkt. Das heißt also der Deal, der Verkauf, das was das Unternehmen eigentlich produziert hat, um Umsatz zu generieren, war aus meiner Sicht ausschließlich durch meine Leistung gestaltet. Also nur dieses Stück Papier war eigentlich relevant für das Recht und das war das Produkt. Das haben die aber in dem Konzern alle grundsätzlich anders gesehen. Ich hatte nicht das Gefühl, dass eine besonders große Wertschätzung der Rechtsabteilung, allein schon, ich finde die Bezeichnung Rechtsabteilung auch schon, dann kommt vielleicht noch irgendwie der Begriff Dezernat und all so komische Sachen dazu, was ich eigentlich einfach eher eine Abwertung oder eine Einordnung finde, in der man sich nicht unbedingt wohlfühlen muss. Und dann hatten wir Telefonunterstützung, vor allem durch externe Kanzleien bei bestimmten Rechtsproblemen. Ich erinnere mich, KPMG war damals schon irgendwie zugegen oder SKW Schwarz, das waren so Kanzleien, die von extern auch viel gemacht haben und uns auch begleitet haben. Und ja, die haben da nett auch sehr lang telefoniert, Dinge diskutiert, Vorschläge gemacht, mal einen Wurf geschickt. Und irgendwann habe ich gemerkt, dass da, dass die eigentlich da jede Sekunde, jede Minute irgendwie teuer abrechnen. Das muss dann auch erstmal klar werden. Und das fanden Sie gut? Ja, ich war von dem Konzept einfach nicht begeistert, dass meine Leistung das scheinbar nicht so wert ist und dass ich mir jetzt hier einen Spezialisten von außen holen muss. Und dann kommt noch dazu, dass... Zumindest habe ich das damals so erlebt, in einer relativ größeren Abteilung mit mehreren Juristen, Juristinnen, dann auch aufgefallen ist recht schnell auch den Jüngeren, dass man eigentlich keine wirklichen Entscheidungen selber treffen muss und dass es eigentlich sogar eher hinderlich ist, jetzt sich hier groß zu richtig zu machen mit einer Position oder mit einem innovativen Ansatz und sagt, ich möchte unbedingt, dass das hier auch im Vorstand gesehen wird und die müssen da und da aufpassen. Und da gibt es eine neue juristische Entwicklung oder im europäischen Raum und wir müssen unsere Verträge anders machen, wir müssen unsere Musterverträge komplett anders angehen. Das war alles nicht, es hat eigentlich nicht wirklich geholfen. Eher war es gefährlich, weil man konnte damit auf die Nase fallen, wenn man jemandem auf die Füße getreten ist. Und dann eben die Seite zu wechseln, da habe ich dann doch das vorgefunden, was ich eigentlich erhofft habe, dass eben das Unternehmen Kanzlei eigentlich nur ein Produkt hat und das ist genau diese Rechtsdienstleistung, diese Beratungsleistung und diese Tipps und diese Entscheidungen, die man als Anwalt treffen kann und das ist für mich als Anwalt beglückender und befriedigender und da habe ich nie wieder der anderen Seite groß nachgeweint.

[12:02] Marc:

Wir haben hier in einer der nächsten Podcast-Folgen nochmal ein etwas tiefer gehendes Gespräch. Wir haben das jetzt gerade in umgekehrter Reihenfolge aufgezeichnet. Deswegen kann ich da schon so einen kleinen Sneak Peek geben, was eigentlich es bedeutet, das Unternehmen Kanzlei zu führen. Ich finde das ganz wichtig, was Sie gerade gesagt haben. Denn gerade der juristische Nachwuchs, wenn ihr das jetzt hier hört, ihr solltet euch vielleicht auch immer so ein bisschen die Frage stellen, habe ich auch den Willen, unternehmerisch tätig zu sein? Also nicht nur juristisch, sondern immer auch unternehmerisch, wenn ich in einer selbstständigen Sozietät eben dann nachher landen sollte oder ist vielleicht auch genau deswegen was anderes, was für mich, ne, gibt ja auch viele, die genau aus dem Grund vielleicht in die Richterschaft gehen, in die Verwaltung oder vielleicht sogar Inhouse, weil die das, was sie gerade beschrieben haben, gar nicht so schlimm finden und da andere Vorteile sehen. Aber eine Folgefrage dazu noch. Hat sich das heutzutage vielleicht auch ein bisschen gewandelt, die Rolle der Rechtsabteilung Inhouse? Sie sehen das ja jetzt schon lange Zeit von der anderen Seite und dazu muss man sagen, dass wir sie gerade beschrieben haben, ist ja auch jetzt schon gut 20 Jahre her, wenn ich das aus unserem Vorgespräch richtig erinnere.

[13:07] Marcus Nothhelfer:

Ich glaube, dass die Bandbreite dessen, wie eine Rechtsabteilung sein kann und wie das aussieht und wie die miteinander zusammenarbeiten, das ist extrem breit. Und wir hier bei Arkes sind auch in unterschiedlichsten Industriesektoren und unterschiedlichen Branchen und auch mit Unternehmen unterschiedlicher Größe zugegen. Und da erlebt man eben ganz, ganz unterschiedliche Ansätze. Also ich kann mir doch durchaus, um das nochmal klarzumachen, nicht, dass ich jetzt grundsätzlich Rechtsabteilungen und die Arbeit dort ablehne. Es gibt einige, die finde ich super, völlig cool, modern, beweglich, flexibel, pragmatisch, ohne jede Angst auch und offensichtlich auch mit hoher Entscheidungsmacht bestückt. Aber es gibt eben auch ganz klar immer noch die Art von Rechtsverteilung, der ich eher ausweichen würde, wo man ein Dezernat besetzt und einen engen Bereich verantwortet und dort eigentlich vielleicht doch besser fährt, wenn man nicht so viel Wind macht. Das würde mir persönlich nicht gefallen. Aber ja, ich glaube, es gibt eine Wandlung, gerade die ganzen Startups und jüngeren Unternehmen in modernen Branchen. Wir haben da doch schon viele Einblicke in Jobs, wo man sagt, ach, das könnte ich mir jetzt auch gut vorstellen, mit dem würde ich ganz gerne mehr zusammen machen.

[14:19] Marc:

Ja, es ist natürlich wie immer hier im Podcast alles nur eine Sicht. Also wir können euch zu fast jedem Argument auch jemanden mittlerweile aus unserem Katalog von gut 200 Folgen zeigen, der das Gegenteil vertritt. Aber das ist ja auch das Schöne. Es geht ja auch hier ein bisschen um Diversität und dass man eben auch individuelle Perspektiven zusammenbringt. Sie haben sich dann nach gut zehn Jahren in der Anwaltschaft bei einer internationalen Kanzlei entschieden, ich brauche vielleicht auch nochmal eine ganz andere Perspektive und sind nach Asien gegangen. Immer so eine ganz offene Frage, what the heck, warum?

[14:54] Marcus Nothhelfer:

Ja, es war schon eine verrückte Geschichte. Also ich bin in der Großkanzlei, in einer sehr großen Kanzlei gelandet nach der Inhouse-Erfahrung und habe dort sehr viele Jahre verbracht. Und ich bin ja jetzt der IPl'er. Ich habe immer auch das Thema General Commercial, also Vertragsthemen irgendwie noch versucht bei mir zu halten in meinem Umfeld. Aber mit IP und Vertragsrecht ist man in einer größeren Kanzlei, in einer englisch geprägten Transaktions- und Banking-Finance-lastigen Kanzlei, ist man jetzt nicht irgendwie wirklich wichtig. Also man hat auf jeden Fall nicht die Abteilung unter sich, die wirklich den Ton angibt und das Geld verdient. Und ich habe es sehr lange gebraucht, um zu erkennen. Das muss man sich einfach klar machen, wenn man Partner werden möchte, wenn man wachsen möchte, gesehen werden möchte, ein Profil entwickeln möchte, im Rechtsmarkt auch irgendwie eigene neue Themen besetzen muss, Dann kann man das nicht erreichen in einer großen Transaktionskanzlei, in der eigentlich die Corporate M&A-Abteilung oder irgendwelche Banking-Bereiche im Wesentlichen eigentlich das Hauptprodukt abgeben. Man wird da auch, das war meine Erfahrung, nicht gewollt als da gar eigener Partner. Und der IP-Bereich ist zumindest da in den Nullerjahren erstmal in vielen Großkanzleien massiv runtergefahren worden. Wir waren dann auch zuerst mehr und dann deutlich weniger. Und ich habe dann irgendwann den netten Titel Council verliehen bekommen. Das war damals noch eine Innovation. Und so ein bisschen das Gefühl, das ist so ein bisschen eine Zwischenidee, jemanden zu halten, einen Titel zu geben, wo man nicht so recht weiß, also gehen soll er nicht. Aber da muss auch irgendwas werden dürfen. Aber zum Partner, das sehen wir eben auch nicht. Und dann war ich das eine Zeit lang und irgendwann ging ich hin und meinte so, ihr habt mir doch die ganze Zeit versprochen, wenn ich hier fleißig, brav und tüchtig im Hintergrund, die Detergents einer nach der anderen runterschruppe und meine Reports schreibe und gute Zahlen mache und schön Billables sammle, dann müsste ich jetzt ja jetzt eigentlich alles erreicht haben, dann wird es doch jetzt mal Zeit für den Partnerjob und dann, vielleicht war ich wirklich noch ein bisschen naiv, zu erkennen. Dass dann auf einmal die Hürden ganz andere sind und dass man, man kriegt in so einer Kanzlei keine Partnerposition geschenkt, einfach nur, weil man ein guter, fleißiger Arbeiter oder ein heller Kopf ist, sondern es geht ganz klar darum, die finanziellen Interessen zu erfüllen. Wer anderes behauptet, ja, da würde ich fast eine Lüge unterstellen. Und da sind wir jetzt wieder bei dem Begriff, den Sie vorhin erwähnt haben. Ich glaube, Anwaltskanzleien sind Wirtschaftsunternehmen, zumindest Anwaltskanzleien einer gewissen Größe. Es geht darum, dieses Unternehmen wie jedes andere Unternehmen gut zu führen, erfolgreich zu gestalten, Investitionen zu leisten, Mitarbeiter heranzuziehen und auch neue Bereiche, neue Geschäftsfelder, neue Produkte zu besetzen. Und am Ende geht es darum, dass diese teuren Mitarbeiter, viele sind ja doch recht teuer, auch alle entsprechend bezahlt werden können und der Nachwuchs gesichert ist. Und da kann man keinen Partner in der Führungsriege oben brauchen, der eigentlich nur Geld kostet und selber aber eben nicht den Umsatz mit zu generieren in der Lage oder Willens ist. Ja, mir war das recht spät erst klar geworden, aber dann doch. Es wurden bestimmte Zahlen genannt, die ich mit eigenem akquiriertem Umsatz doch bitte zu erfüllen habe. Das klang ziemlich faszinierend und da führte kein Weg hin. Habe ich nicht gesehen und dann war ich ein bisschen frustriert und auf der Suche und es gab eine verrückte Wendung, auch aufgrund privater Verbindungen und Freunden, Verwandten in Richtung Südostasien, in Richtung Thailand. Hatte ich also relativ oft dort schon Zeit verbracht, konnte mir das so ein bisschen vorstellen und dann gab es tatsächlich die Möglichkeit für eine andere international gut vertretene angelsächsische Wirtschaftskanzlei eine Partnerposition zu besetzen am Standort Bangkok als deutscher Anwalt. So mit dem Titel Head of German Desks Southeast Asia. Ja, und die Möglichkeit und das Interesse, dort mehr draus zu machen und am Standort Bangkok in einer bereits gut situierten, groß eingeführten Kanzlei, so um die 50 Mitarbeiter dort im Büro, eben da so ein neues Thema zu besetzen und ein bisschen sich mehr um die deutschen Investoren und Unternehmen zu kümmern, die dort vermeintlich den Markt belagern und in den Startlöchern stehen, da ganz viel zu machen und das Land mitzunehmen.

[19:47] Marc:

Also das ist ganz spannend, wenn man das mal kurz einordnet. Also wir haben ja ganz häufig diesen Werdegang, dass man sagt, okay, ich mache vielleicht mal eine Auslandsstation im Referendariat oder während der Ausbildung dann meistens Erasmus. Dann fange ich irgendwo in der Kanzlei an. Dann gibt es das, jetzt mal auf Kanzleiwelt allein bezogen, den Rest klammern wir mal kurz aus, dann gibt es so dieses typische Secondment, was man vielleicht mal entweder in einem anderen Office macht, wenn man bei einer internationalen Kanzlei tätig ist oder auch bei einer Mandantschaft, kann dann auch gut im Ausland sein und dann, ja, verstreut sich das so. Sagen wir mal, man bleibt in der Kanzlei, dann wird man vielleicht irgendwann Council und dann wird man vielleicht irgendwann Partnerin. Sie haben es ein bisschen anders gemacht, auch mit dem Ausland. Also zunächst mal Inhouse angefangen, was ja ganz häufig bei vielen Karrieren der letzte Schritt ist. Also nicht unbedingt der letzte, aber wenn man jetzt so die Zeitperspektive betrachtet, wo man typischerweise in den 30ern in der Kanzlei ist und danach vielleicht Inhouse geht, wechseln viele so Ende 30 nochmal Inhouse oder Mitte 30. Sie waren zuerst Inhouse, dann in der Kanzlei in Europa und jetzt in der Kanzlei in Asien. Das ist ja schon außergewöhnlich, das habe ich jetzt so häufig auch noch nicht gehört. Lassen Sie uns nochmal inhaltlich ein bisschen drauf eingehen. Vielleicht haben Sie auch infolgedessen, muss jetzt nicht unbedingt aus der Zeit sein, nochmal so ein, zwei konkrete Mandate, von denen Sie ein bisschen berichten können. Was bedeutet es denn, aber erste Frage, dort den German Desk, das haben Sie eben so in den Raum geworfen, zu führen. Der Begriff ist vielleicht vielen Zuhörenden noch neu. Was meint das genau, der German Desk in, in dem Fall, Thailand?

[21:23] Marcus Nothhelfer:

Also zunächst vielleicht ganz kurz so ein bisschen den Bogen. Ich glaube, den Karriereweg, den ich gegangen bin, ich bin jetzt ja schon seit 2015 auch schon wieder acht Jahre in Deutschland zurück. Das heißt, das ist auch schon irgendwo lange vorbei. Es war eine Station, die ich jetzt irgendwie in meinem Rucksack trage und aus der ich viel gelernt habe, ein schönes Netzwerk in Südostasien entwickelt habe und meine Kontakte und vielleicht meine internationale Sicherheit und Selbstverständnis und meinen Blick auf die Welt verändert habe. Aber es ist jetzt nicht mehr wirklich entscheidend. Das muss man vorweg schicken. Und wie kam ich dazu, als so ein bisschen wenig mutiger Münchner, der sich von Papa irgendwie das Studium in München ermöglichen lässt, hin zu arbeiten im internationalen Umfeld? Da muss man natürlich einige Entwicklungen durchmachen. Ich habe es eben wirklich umgekehrt, wie alle anderen, mit denen ich sonst so spreche, in einer Weise gemacht, wo selten jemand erzählt hat, ja genau, so habe ich es auch gemacht. Das gibt es nicht oft. Viele englische Sachen auf dem Tisch, immer mehr englischsprachige Vertragsarbeit und dann einfach zunehmend das Gefühl, okay, ich kann das ja eigentlich, warum denn nicht? Dann natürlich musste ich München verlassen und in einer anderen Stadt arbeiten und Zeit verbringen. Ich war fast ein Jahr in Frankfurt und habe dann aufgrund der Kanzleistruktur dann auch viele Reisen Richtung UK und so gemacht und so nach und nach einfach ein Gefühl dafür entwickelt, mit Leuten unterwegs zu sein, die diesen internationalen Blick auf die Welt haben. Und irgendwie Rechtsdienstleistungen vor allem auch ausländischen Interessierten erklären, wie das in Deutschland so läuft in der anderen Sprache. Und dann war dann die Idee, in Asien zu arbeiten, war dann gar nicht mehr so verrückt, weil ich schon längst auf der Suche nach dem Ausweg, nach der Alternative, weg aus der Falle, in der ich vielleicht mich fühlte, eine Möglichkeit zu sehen. Und ich hatte eigentlich davor keine große Angst, das dann in Bangkok zu machen, weil ich der Meinung war, ich weiß ungefähr, was auf mich zukommt. Das bringt mich jetzt zu dem eigentlichen Teil Ihrer Frage, was habe ich denn dann gemacht und war das das, was ich erwartet habe? Also, ja. Ich weiß nicht, ob ich das wirklich jedem empfehlen kann, denselben Versuch zu starten. Natürlich, es ist eine unglaubliche Erfahrung. Es ist eine Once-in-a-Lifetime-Möglichkeit. Und wenn man das angeboten bekommt und man ist gerade flexibel genug, auch familiär und aufgrund der privaten Anbindung, dann glaube ich, würde ich schon sagen, mach das. Aber die Dinge, die einen erwarten, waren in meinem Fall durchaus herausfordernd. Und während die Mitarbeiter von großen internationalen Unternehmen, die ja in jedem Land der Welt irgendwo dann sitzen und ihre Dependance ausführen, die Leute von Bosch, Siemens, Linde, BMW, hast du nicht gesehen? Also einfach diese Unternehmen, die überall sind und überall ihre deutschen Experts hinschicken. Die haben da ein ganz anderes Programm dafür. Die bereiten das sehr gut vor. Die Leute besuchen vorher zum Teil längere Zeit Sprachkurse Und da wird selbst schon die, also damals war das zumindest so, auch mit viel Geld die ganze Familie mit vorbereitet. Auch die Ehefrau, vielleicht ist das heute ein bisschen anders, dass es nicht immer zwingend die Ehefrau ist, die den Mann begleitet. Ich kann es nur hoffen, dass es anders ist, aber es war definitiv fast nur so in Bangkok, dass diese Konstellationen so waren. Zu Hause sitzt eine Frau, die Unterstützung braucht in der Gestaltung des privaten Lebens und in dem Versorgen der Kinder, der Weg zur deutschen oder internationalen Schule und die ganze Infrastruktur. Auf jeden Fall, diese Unternehmen machen sehr viel, unterstützen das alles, bereiten das alles vor und bereiten die Leute auch kulturell und sprachlich vor. In meinem Fall war das eben nicht so, weil Kanzleien haben für so eine Konstellation kein festes Programm und unterwarten auch von einem internationalen Anwalt, der da als Partner einsteigen möchte, entsprechend auch gut bezahlte, komischerweise auch irgendwie viel mehr persönliches Engagement und Gestaltungsgeschick. So bin ich da eigentlich ohne jede große Unterstützung einfach hingestellt worden und es wurde einfach mal geschaut, was passiert. Der Deal war ursprünglich sehr gut geplant, dass man der Sache sehr viel Zeit einräumt und dann haben sich da die Vorzeichen ein bisschen verändert. Dann wurde der Druck recht schnell sehr groß, dass Ziele und Erfolge erreicht werden müssen und ich fand es dann doch etwas schwierig. Das ist der Grund, warum ich am Ende recht bald auch wieder Richtung Deutschland zurückgegangen bin. Weil dann auch, man konnte ja guten Gewissens darüber nachdenken, okay, was hast du jetzt gemacht? Da hast du jetzt den Schritt von einem Associate in die Partnerrolle bekommen. Typischerweise kann man dann, wenn man mal Partner ist, davon ausgehen, dass man auch irgendwo anders wieder mit dieser Position gesehen wird. Man kommt mit einer ganz anderen Welle rein und so ist das dann auch gewesen.

[26:29] Marc:

Und dann sind sie 2015 Partner bei Arcus geworden und da sind sie jetzt auch glücklich geblieben sozusagen.

[26:37] Marcus Nothhelfer:

Ja, absolut. Das muss man schon sagen, das ist nicht selbstverständlich oder einfach nur keinen Mut mehr gehabt, noch was anderes Verrücktes zu machen. Also die Idee, vielleicht nochmal weiterzuziehen, war ganz sicher da. Ich glaube, wer anderes behauptet und sagt, ich bin ewig glücklich und will mich gar nicht mehr bewegen, der, ja, also jedenfalls bei mir würde es nicht stimmen, wenn ich das behaupten würde. Die Kanzlei hat damals schon gesagt, du kannst hier IP aufbauen. Wir haben ein relativ viel laufendes Geschäft, recht divers, verrückte Sachen. Und wir geben da die ganze Zeit Arbeit raus an externe Partner, weil wir diesen Bereich hier selber nicht besetzen. Und wenn du da einfach reingehen möchtest, dann kannst du sicher sein, so ein gewisses Grundrauschen an Arbeit ist immer da. Und dann musst du halt gucken, dass du selber ein bisschen was akquirierst, ein bisschen was aufbaust. Vielleicht kann man auch was aus Asien mitbringen und aus alten Verbindungen. Und ja, eigentlich ideale, selten zu findende Voraussetzungen. Und das war dann eben auch so. Da kam jeden Monat, kam grundsätzlich aus dem Netzwerk immer erstmal ein bisschen Arbeit rein, die man gut bewältigen konnte. Und am Anfang war ich ja allein und habe mich da erstmal ganz gut entwickeln können und finden können. Und das ist jetzt nach mittlerweile acht Jahren zu einem richtig schönen, erfolgreichen, glücklichen Bereich geworden, der auch eine wesentliche Bedeutung in der Kanzlei hat. Glaube ich, wir sind in diesem Umfeld Arcus mit meinem Team sehr vielfältig eingebunden in einer ganz großen Bandbreite an Themen.

[28:05] Marc:

Also jetzt nochmal ganz konkret, wir haben jetzt eine halbe Stunde wirklich persönlich über Ihren Werdegang gesprochen. Jetzt müssen wir nochmal ein bisschen über Inhalte reden. Was machen Sie denn im Alltag?

[28:15] Marcus Nothhelfer:

Wir sind die IP-Commercial-Abteilung in der Kanzlei. Arcus ist eine Wirtschaftskanzlei mit Transaktionsfokus, Full-Service, wirtschaftsberatend, im Wesentlichen nur für Unternehmen tätig. Und ein wichtiges Standbein, der Fokus eben ist, sind die Unternehmenskäufe und Verkäufe und Transaktionsgeschäfte im weitesten Sinne. Und dazu braucht man auch hier, so wie es am Anfang meiner Karriere in anderer Konstellation erlebt habe, natürlich sogenannte rechtliche Nebengebiete, die eben in der Lage sind, Unternehmenskauf nach bestimmten Spezialmaterien mit zu beraten und zu bewerten. Der Unterschied ist hier, also das heißt natürlich auch Due Diligence, virtuelle Datenräume auch mal irgendwie zackig mit zeitlichem Druck einen Report abliefern, das ist eben das, was M&A, Transaktionskanzleien, eben so verlangen müssen. Allerdings aber hier durchaus mit einem anderen Ansatz. In dem so ein Nebengebiet wie unserer viel mehr Freiraum bekommt, auch ein eigenständiges Geschäft zu entwickeln und zu bedienen, sodass wir eben nur einen bestimmten vernünftigen, noch gesund sich anführenden Prozentsatz Transaktionsarbeit machen und im Team aber trotzdem jeder die Möglichkeit hat, einen bestimmten Lieblingsbereich, wie zum Beispiel den IT-Bereich oder eben die Commercial-Vertragsgestaltung bis hin zum Vertriebskartellrecht als Spezialist, Spezialistin zu besetzen. Patent Litigation ist ein Thema, was uns jetzt stärker beschäftigt. Eine große Markenverwaltung und Designverwaltung, Portfolioverwaltung, wo wir eben international. Diese entsprechenden Schutzrechtsanmeldungen unserer Mandanten und zum Teil Mandanten, die sonst nichts anderes bei Arcus bekommen oder auch nicht abrufen wollen und uns als IP-Boutique verstehen, die Spezialisten für den Markenschutz. Und das heißt also, das ist was Besonderes. Diese Arten von selbstständiger, eigenständiger Tätigkeit, die kriegt man in deutlich größeren Transaktionskanzleien, mit denen wir auf Augenhöhe unterwegs sind und die ich zum Teil eben auch schon selber erlebt habe in meiner Karriere. Da kriegt man nicht so viel Freiheit, das so aufzubauen, auszubauen. Da bestehen Ängste, dass Konflikte entstehen, dass man sich selber ein bisschen kannibalisiert oder blockiert, dass die Kanzlei auf einmal falsch gesehen und verstanden wird. Und irgendwie hat Arkes hier einen Weg gefunden, diese Freiräume zu belassen und den Leuten, die Lust haben, die Hunger haben, die was machen wollen, die was ausprobieren wollen, Wir wollen da auch ganz viel Freiraum und Vertrauensvorschuss zu geben. Und mit dem Aufbau sind wir hier sehr glücklich in München.

[31:08] Marc:

Lassen Sie uns das mal ein bisschen mit Leben füllen. Wie immer natürlich ohne Mandantennamen zu nennen. Aber was heißt das denn so konkret? Können Sie mir vielleicht mal ein Mandat nennen, was Sie in letzter Zeit bearbeitet haben und so ein bisschen schildern, wie das dann so ablief?

[31:22] Marcus Nothhelfer:

Ein Beispiel aus der aktuellen Beratung ist eine Krankenhausgruppe. Die möchten für ein typisches Problem, nämlich den Transport einer Biopsieprobe zum Labor während einer laufenden Operation, da möchten sie gewisse Sicherheit schaffen. Bislang ist es üblich in der Branche, man gibt die Probe in irgendeinem Taxi, lässt es einfach am Fußboden vielleicht mitfahren oder es wird sogar ein Fahrradkurier bestellt. Und da haben wir einen Mandanten, der gerade zusammenarbeitet mit einem amerikanischen Drohnentransport-Service, die mit viel Aufwand in den deutschen Markt möchten und hier den Transport mit großen, stabilen, selbstfliegenden, wenig kontrollierten Drohnen erobern möchten. Und wir machen hier gerade zum Beispiel den Vertrag, den Kooperationsvertrag zwischen dem amerikanischen Drohnenservice und dieser Krankenhausgruppe. Es gibt natürlich viele Ängste und Sorgen zu beachten. Was passiert, wenn die Drohne abstürzt? Vielleicht sogar auf der einen Autobahn, die überflogen wird oder über der Schienentrasse. Was passiert, wenn sie einfach defekt ist und nicht fliegt? Und wer haftet? Wer ist verantwortlich? Wie kann man das regeln? Das ist also für die Vertragsgestaltung, würde ich sagen, in gewisser Weise Neuland. Man findet kein Muster, das man aus der Tasche ziehen kann und muss sich auf einmal auch mit Rechtsbereichen befassen, die sonst im Commercial-Bereich auch nicht immer auf dem Tisch sind, weil das ja Transportrecht und HGB-Sonderrecht zur Anwendung kommt. Spannende Sache. Ein anderes interessantes Beispiel ist, dass wir jetzt sehr konkret nicht nur Unternehmen, sondern auch Behörden, Gebietskörperschaften dabei beraten, eine Präsenz im Metaverse zu besetzen. Und wenn man eben gerade als Behörde staatlich mit Steuergeldern agierend sagt, ich interessiere mich für so einen doch noch immer wenig beachteten Teil des Web 3.0 oder wie man es auch immer nennen möchte. Also Metaverse ist eben noch nicht jeder. Man weiß, es gibt irgendwie ein paar Modeunternehmen, große amerikanische Konzerne, die scheinen da schon Markenschutz zu haben und präsentieren virtuelle Produkte. Und manche Leute, nicht so wenig Leute, zahlen auch schon für eine digitale Variante von so einem Produkt auf einmal fürchterlich viel Geld. Aber was macht man in der Breite? Geht man da rein? Wie ist das mit dem Datenschutz? Wie ist das mit dem IP-Schutz? Wie schütze ich die Benutzer? Die Bürger vielleicht in dem Fall oder die Kunden, die Verbraucher, wenn ich ein Unternehmen bin, wenn die da mich in diesem Shop besuchen, wo bewegen wir uns da? Metaverse ist ein juristisch und auch kommerziell sehr, sehr vielfältiger, zum Teil noch unübersichtlicher Bereich und man muss sich da bestimmte Plattformen aussuchen und die haben dann völlig unterschiedliche rechtliche Gegebenheiten. Also da sind wir gerade sehr, sehr stark unterwegs und bauen Konzepte und Nutzungsbedingungen und datenschutzkonforme, compliance-gerechte Bereiche.

[34:29] Marc:

Sehr cool, vielen Dank. Ich würde gerne noch mal kurz ansetzen bei dem Punkt, den Sie gerade genannt haben. Leute, die Hunger haben, die Lust haben, was zu machen. Ich persönlich bin gar kein Freund davon, irgendwie Generationen unter einen Hut, wie sagt man, in einem Generationen so zusammenzufassen, dass die alle gleich ticken. Und zu sagen, ja, Jen, sie will weniger arbeiten. Dann gibt es ja auch Studien, die stimmen einfach nicht. Wenn man sich das jetzt gerade mal genau anguckt, wie das alles so verteilt ist, ist auch generationenübergreifend. Und ich höre auch in einigen Hintergrundgesprächen, die ich natürlich regelmäßig im Markt führe, ja, also früher war alles besser und die neue Generation will eh nicht mehr so richtig, aber find mal den einen oder die eine, die noch wirklich arbeiten wollen, das ist gar nicht so leicht. Naja, ich weiß nicht, ob das unbedingt so stimmt. Was ich auch sehe ist, dass vielleicht früher sich Menschen etwas mehr verstellt haben und verschiedenere Rollen angenommen hätten, die gar nicht so gut zu ihnen passen. Und heute geht man vielleicht als Bewerber in mehr Bewerbungsgespräche und guckt sich auch erstmal mehr an und sagt dann logischerweise auch mehr ab, weil man kann ja nur eine Rolle ausfüllen. Mal umgekehrt gefragt, woran erkennen Sie denn, dass da jemand vor Ihnen sitzt, der oder die, wie Sie gerade gesagt haben, Hunger hat und die wirklich für das Thema brennt?

[35:48] Marcus Nothhelfer:

Ja, ganz am Anfang im ersten Gespräch kann man das nicht so leicht erkennen. Das Vorstellungsgespräch ist ein total wichtiger, extrem relevanter Punkt und viele machen das auch falsch und achten da zu wenig drauf. Ich glaube, das Wichtigste ist erstmal, dass man wirklich versucht, dieses Vorstellungsgespräch so zu führen, dass es heute mittlerweile nach vielen Jahren meine Erkenntnis und mein Ansatz, ich versuche in diesem Gespräch so ehrlich und klar wie möglich zu beschreiben, was wir wirklich machen. Auch der Frage, nicht auszuweichen, nicht mehr in irgendeiner Weise auszuweichen, wie viel Arbeitszeit das denn dann vielleicht auch bedeuten kann. Wie viel ist denn das?

[36:30] Marc:

Bevor Ihnen jetzt tausend Leute schreiben müssen, können wir ja darüber mal kurz sprechen.

[36:36] Marcus Nothhelfer:

Ja, also bei mir im Team wird es schon um sieben gegangen mal, aber nicht jeden Tag und nicht grundsätzlich. Aber es wird auch selten länger als acht. Es wird nicht oft neun und es wird an wenigen Tagen im Jahr oder auch mal am Wochenende, wenn irgendwie alles zusammenkommt und es sich nicht verhindern lässt, dann arbeiten wir auch mal bis um zwei Uhr morgens und machen noch was fertig, das gibt. Aber es ist nicht so eine Art von Sweatshop, wo das so selbstverständlich ist, wie ich es auch schon erlebt habe. Und ja, Sie sagten gerade ganz richtig, Leute haben früher vielleicht sich ein bisschen mehr verstellt. Ich würde es so beschreiben, als ich in so einer großen internationalen Kanzlei war, hatte ich irgendwie früher mehr Demut. Ein grundsätzliches Gefühl, dass die Möglichkeit, dass ich hier arbeiten darf und dieses tolle Gehalt verdiene, einfach bedeutet, dass ich dafür auch persönliche Nachteile in Kauf nehmen muss und diese Extrameile einfach gehen muss. Ich hatte nicht so sehr hinterfragt, ja, muss das denn jetzt wirklich sein? Können wir jetzt, müssen wir das heute Nacht noch abliefern? Warum denn eigentlich? Muss jetzt hier irgendwie Abgabetermin Montagmorgen 8 Uhr sein? Und, Wir machen das jetzt anders oder wir geben von Anfang an dem Mandanten schon zu verstehen, wir haben bestimmte zeitliche Möglichkeiten und an die musst du versuchen, auch damit klarzukommen. Also ich, was ich jetzt sage, ist ein bisschen gefährlich. Es gibt hier Partner in meiner Kanzlei, die machen eben nur Transaktionsarbeit und die werden sagen, wenn bei mir drei Deals, vier Deals gleichzeitig auf dem Tisch sind und die Leute müssen die alle abarbeiten, das muss halt irgendwie parallel laufen. Und natürlich ist bei uns überhaupt kein Unterschied zu den Wettbewerbern mit den anderen bekannten Namen, die man jetzt auf der Zunge hat, weil wir mit denen ja völlig auf Augenhöhe mit konkurrieren und spielen wollen und das auch tun. Aber es gibt eben jetzt gerade in meinem Bereich eben auch noch Tätigkeiten, die kann man ein bisschen besser planen und das tun wir dann auch. Und die jungen Leute oder jüngeren Kolleginnen und Kollegen, die in einem Vorstellungsgespräch sich zeigen. zeigen. Früher hätte ich gesagt, wenn jemand schon im ersten Gespräch gleich am Anfang fragt, jetzt mal Hand aufs Herz, wie ist denn bei euch so die Arbeitszeit und wie schlimm ist es denn, dann ist das doch grundsätzlich schon mal irgendwie negativ zu sehen, weil da will jemand eigentlich möglichst viel Freiraum haben. Das können wir hier nicht anbieten. Da habe ich eine Reise gemacht und das auch anders gelernt und anders verstanden und gehe damit heute ganz anders um. Ich habe gemerkt, man kann durchaus mit gewisser Vernunft und dann auch Effizienz im Arbeiten, in einer besseren Gestaltung des Arbeitstages, kann man eben einfach auch Sachen so schaffen, dass man nicht die Nächte sich um die Ohren haut. Und das ist der große Vorwurf an viele Kollegen, Kolleginnen in unserem Bereich, und der ist auch an mich selbst, wenn man morgens seinen Hintern nicht hochkriegt und eigentlich erst dann irgendwie so, zuerst so, frühestens um halb zehn, dann mal um zehn, dann auch erst irgendwie um halb elf so richtig zum Arbeiten kommt oder oder in der Kanzlei aufschlägt, was einfach nicht unüblich ist, wenn wir ganz ehrlich sein, dann brauchen wir uns nicht wundern, wenn man eben abends entsprechend dann auch zwangsläufig länger noch dran sitzt. Das Gegenargument ist, ja, mein ganzer Mandantenstamm ist so aufgebaut, ich habe auch viel mit dem Ausland zu tun aufgrund der Zeitverschiebung und bis die mal alle irgendwie richtig irgendwie loslegen. Ich komme abends sowieso nicht früher raus, also habe ich nur die Vormittagszeit, die ich ein bisschen selber gestalten kann, weil da kontrolliert mich noch keiner, da sitzt mir noch keiner im Nacken, also wenn ich mir das Recht rausnehme, irgendwie erst spät zu starten, das ist der Moment, wo ich mein Privatleben ein bisschen kontrollieren kann, ist vielleicht auch was dran, aber die Wahrheit liegt nach meiner Meinung in der Mitte.

[40:33] Marc:

Jetzt haben wir über das erste Gespräch gesprochen. Was haben Sie denn so für einen üblichen Ablauf, um das vielleicht noch zu kompletieren? Also Sie sagen, man lernt sich erst mal kennen. Sie reden natürlich auch über Arbeitszeiten. Sie reden natürlich auch über die Kandidatin oder den Kandidaten. Was ist Ihnen wichtig sozusagen? Wonach suchen Sie bei Menschen?

[40:51] Marcus Nothhelfer:

Ich finde den besten Ablauf den, wenn man das hat, eine HR-Abteilung, eine Personalabteilung, wenn da irgendwie ein, zwei Leute sitzen, die sich mal kurz vorher Zeit genommen haben, mit der Kandidatin zu sprechen, erstmal ein grundsätzliches Gefühl entwickelt haben. Das kann man ja heutzutage mit einem Videocall auch schnell machen, mal eine halbe Stunde zusammen ein bisschen quatschen, ein bisschen Gefühl vermitteln. Dann gibt es eine Empfehlung an mich oder hier an uns. Wir machen Interviews nach Möglichkeit immer gleich mit einer größeren Gruppe. Also das mag vielleicht auch beunruhigend wirken, aber wenn sich jemand für unser Team hier entscheidet, dann macht es Sinn, wenn auch dieses Team sich zeigt und mit in dem Gespräch recht schnell auftaucht. Wir machen also dann oft eine Zweiteilung des Termins. Wir sagen so nach einer halben Stunde, die erste halbe Stunde reden vielleicht zwei Partner nach Verfügbarkeit und dann kommen nach und nach Leute aus dem Team noch dazu, die die Zeit haben. Das hat sich eigentlich bewährt. Da muss man das Gespräch aber auch so gestalten, dass nicht passiert, dass das zwangsläufig alles nach einer halben Stunde sich wiederholt und dann dasselbe wieder gesprochen wird. Das heißt, das ist dann vielleicht sinnvoll, wenn man zuerst die erste halbe Stunde mal auch verwendet, mehr über uns zu erzählen, wenn wir erstmal Arkes beschreiben, versuchen, das einzuordnen, Vergleiche zu ziehen. Eigentlich vieles, was ich heute jetzt hier auch sage in diesem Interview und wie ich darüber spreche, das nimmt auch einen wesentlichen Teil in so einer Interviewsituation ein. Wir fangen das Gespräch sicher immer locker aus der Situation heraus ein. Man bietet sich einen Kaffee an, man spricht so ein bisschen über das Wetter und den Tag und was gerade so los ist und kommt locker rein. Das gelingt eigentlich mir meistens ganz gut. Gut, die Gesprächsatmosphäre muss dann entspannt sein und wenn das dann einem Kandidaten nicht gelingt, sich da auch dann wohlfühlen, dann ist das vielleicht schon mal ein erstes Zeichen. Ich bilde mir ein, man muss sich bei uns nicht stocksteif hinsetzen und ganz still. Die Stimme verliert sich in großer Angst. Das ist dann vielleicht einfach kein gutes Interview, wenn jemand es nicht schafft, sich dann auch diese Wärme, die entgegengebracht wird, auch zu nutzen und sich dann auch ein bisschen öffnet und wirklich ins Sprechen kommt. Und dann möchte ich natürlich... Herausfinden, was das für jemand ist. Leute, die noch nicht in München wohnen, finde ich immer sehr wichtig, weil da habe ich doch einige problematische Fälle erlebt über die Jahre. Das ist nicht so eine einfache Stadt. Ich weiß nicht, ist es nur München oder ist es einfach die Tatsache, wenn man in eine Großstadt alleine wechselt, ist es jede Großstadt. Ich glaube, München ist typisch enger. Die Communities sind nicht so durchlässig. Man kommt da nicht so ohne Weiteres rein. Wenn man hier niemanden kennt und keine Familie hat und auch keine Wohnung hat, Wohnungen sind sauteuer und schwer zu finden, und sich vorstellt, ach, dann wohne ich erst mal in einem Serviced Apartment irgendwie mal die ersten paar Monate, mal gucken, und dann suche ich mir was und das wird sich dann schon finden. Da gehört unglaublich viel, da ist sehr viel Stress im Privaten drin. Gleichzeitig einen neuen Job, Themen, die man noch nie gehört, gesehen hat. Man fühlt sich überfordert, schläft schlecht. Also da kann unglaublicher Stress entstehen. Und deswegen möchte ich idealerweise Leute, die ganz genau wissen, müssen, dass die Privaten ein bisschen gefestigt sind und sich nicht zu viele Abenteuer gleichzeitig vornehmen. Und wenn dann sich das scheinbar sehr gut überlegt haben und erklären können. Ja, und dann sollte sehr bald, wie gesagt, das Team mit dazukommen. Wir sind divers, Männlein, Weiblein, unterschiedliche Leute. Die anderen sind eigentlich alle ein bisschen jünger als ich. Ich bin jetzt schon langsam hier irgendwie, ich gehöre jetzt schon zur alten Garde. Und das hilft natürlich auch. Und dann geben wir allen die Möglichkeit, alle Fragen zu stellen. Nach so einem Treffen gibt es wahrscheinlich nochmal ein zweites, weil vielleicht irgendjemand gefehlt hat, den man noch kennenlernen sollte. Wir haben ja bei uns in der Kanzlei die Rechtsbereiche auch ein bisschen anders strukturiert. Wir sprechen von Fokusgruppen. Es gibt also einen Partner, der zuständig ist für einen größeren Bereich, wo auch der Datenschutz, den wir getrennt bedienen, mit drunter fällt und eben unter anderem auch dieses IP-IT-Team. Das heißt also, der Fokusgruppenleiter ist auch nochmal eine Instanz, der ist vielleicht da in München, kommt gerade mal zu Besuch aus dem Düsseldorfer Büro oder ist auf jeden Fall auch für einen Videocall erreichbar. Da kann man dann nochmal ein bisschen sich selber hinterfragen, nachdem viele Leute gesagt haben, guter Kandidat, die wollen wir eigentlich haben. Und der kommt dann nochmal und stellt nochmal ein paar kritische Fragen und lässt uns nochmal alle ein bisschen nachdenken. Das ist ganz gut, so als Notbremse, bevor man einen Fehler macht.

[45:50] Marc:

Ja, vielen herzlichen Dank, dass Sie so transparent und offen heute über Ihren Lebensweg und vor allem natürlich über Ihre Karriere gesprochen haben.

[45:58] Marcus Nothhelfer:

Ja, sehr gern. Ich möchte mich ganz herzlich bedanken. Das war für mich jetzt auch ein spannendes Gespräch. Danke für die Möglichkeit, mich hier ein bisschen vorzustellen. Und vielleicht habe ich den ein oder anderen erwischt, Interesse geweckt. Ja, wir stellen durchaus auch noch in 2024 ein.

[46:13] Marc:

Danke, tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von ARQIS



Generiert von IMR Podcast • 23.1.2026