



IMR192: Christiane Hoffbauer

IMR192: Der Weg zur Partnerin, Persönliche Hürden überwinden, Vertriebs- & Handelsrecht

Episode 192 | Gäste: Christiane Hoffbauer | Arbeitgeber: orka.law | Veröffentlicht: 20.11.2023

[00:10] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Manchmal, bevor wir diesen Podcast beginnen, sagen mir Gäste logischerweise, ich bin ein kleines bisschen aufgeregt. Selten hat jemand so überzeugt auf die Frage, bist du bereit, Ja gesagt, wie du gerade. Insofern herzlich willkommen, Dr. Christiane Hoffbauer. Hallo, Christiane.

[00:26] Dr. Christiane Hoffbauer:

Hallo, Marc.

[00:27] Marc Ohrendorf:

Christiane, du bist Partnerin in Düsseldorf bei ORT KLUT, einer Full-Service-Kanzlei. Ihr berätet also in allen Rechtsgebieten mehr oder weniger, was so üblicherweise vorkommt. Aber interessieren würde mich, Stammhörerinnen hier wissen, wie der Hase läuft. Erstmal, warum hast du dich für Jura entschieden, wo hast du studiert, wo hast du angefangen?

[00:45] Dr. Christiane Hoffbauer:

Dann fange ich mal an, wo habe ich studiert? Ich habe in Bonn studiert, dann war ich ein Semester in Genf. Bin dann zum Referendariat nach Düsseldorf gegangen, habe das hier im Landgericht absolviert. Und danach habe ich in Teilzeit promoviert in Köln.

[00:59] Marc Ohrendorf:

Berufsbegleitend?

[00:59] Dr. Christiane Hoffbauer:

Berufsbegleitend, genau. Und habe damals auch schon hier bei Ortblut gearbeitet.

[01:02] Marc Ohrendorf:

Ah, ok. Wann im Studium Bonn kenne ich ganz gut, weil ich da auch studiert habe. Hast du dich für dein heutiges Rechtsgebiet entschieden, wenn überhaupt oder hast du erstmal was ganz anderes gemacht?

[01:13] Dr. Christiane Hoffbauer:

Vielleicht fange ich nochmal bei der Frage an, die du gestellt hattest, warum eigentlich Jura? Das ist eigentlich am Ende der Schulzeit entstanden. Ich war damals für die Schülervertretung in der Schulkonferenz und habe so vom Elternhaus überhaupt keinen juristischen Hintergrund und fand aber da in der Schulkonferenz die Elternvertreter, da waren zwei Juristen dabei Und die konnten, anders als die anderen Eltern, die alle wirr irgendwelche Regelungen versuchen zu verstehen, die konnten die richtig auslegen und das total systematisch erklären, was eigentlich gemeint war mit den Vorgaben, die wir da neu bekamen. Und das hat mir total imponiert. Und da war für mich relativ schnell klar, dass ich Jura studieren möchte.

[01:49] Marc Ohrendorf:

Insofern, wenn ihr das jetzt hier gerade hört, hört auch mal in andere Folgen rein, falls ihr vorm Studium seid. Diese Role Models, die wir hier vorstellen, das ist ja nämlich genau der Punkt bei dir auch wieder. Die können halt schon einen wirklich prägen. so auch in deinem Fall.

[02:01] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, auf jeden Fall, das fand ich total faszinierend.

[02:03] Marc Ohrendorf:

Cool.

[02:03] Dr. Christiane Hoffbauer:

Genau. Ja und dann im Studium fand ich eigentlich Staatsrecht und Verfassungsrecht total spannend und habe auch meine meine Examsarbeit. Damals musste man im Examen noch eine Hausarbeit schreiben.

[02:15] Marc Ohrendorf:

In Bonn. Hattest du eine Vorlesung bei dem?

[02:17] Dr. Christiane Hoffbauer:

Nee.

[02:18] Marc Ohrendorf:

Ah, schade.

[02:18] Dr. Christiane Hoffbauer:

Nee.

[02:19] Marc Ohrendorf:

Dann so die Fabio und Co.

[02:20] Dr. Christiane Hoffbauer:

Wahrscheinlich.

[02:21] Marc Ohrendorf:

Okay.

[02:21] Dr. Christiane Hoffbauer:

Das war die Zeit, ja. Und das fand ich unheimlich spannend. Mir war aber eigentlich schon im Studium klar, dass das für eine spätere Berufslaufbahn eher schwierig wird, weil natürlich nur ein ganz kleiner Anteil an Juristen sich mit Staatsrecht und Verfassungsfragen beschäftigt. Und habe dann eigentlich im Refendariat diese zivilrechtlichen Themen in der Praxis total interessant gefunden. Habe in der Wartezeit vom Refendariat in der Großkanzlei gearbeitet. Auch da, da waren es Corporate Themen, aber auch allgemeines Zivilrecht, was ich da ein bisschen gemacht habe. Und im Refendariat dann dieser Commercial Bereich, das allgemeine Zivilrecht, das fand ich unheimlich interessant, weil es eben ja das operative Geschäft begleitet. Und da, wo wirklich gearbeitet, was hergestellt wird, da ist man unheimlich nah dran an den Themen.

[03:10] Marc Ohrendorf:

Falls man jetzt noch nicht ganz so viel Praxiserfahrung hat, müssen wir, glaube ich, einmal den Unterschied zwischen Corporate slash M&A, meistens zusammenverwendet, und der Begrifflichkeit Commercial erklären.

[03:20] Dr. Christiane Hoffbauer:

Also Commercial ist Neudeutsch für Vertrags- und Handelsrecht. Und da geht es um Einkaufsverträge, es geht um Lieferverträge, es geht um Vertriebsverträge, es geht um große Investitionen und Kooperationen, die die Unternehmen machen. Und rechtlich betrachtet kann man das beherrschen mit dem allgemeinen Handwerkszeug, was jeder, der ein Examen gemacht hat, gelernt hat und beherrscht. Es ist allgemeines Schuldrecht, das ist besonderes Schuldrecht, das ist ein bisschen Handelsrecht, das ist aber auch der allgemeine Teil des BGB. Also wirklich das Handwerkszeug, was jeder Jurist nach dem ersten Examen mitbringt.

[03:58] Marc Ohrendorf:

Das sind richtig gute News, weil ganz häufig höre ich hier in meinen Gesprächen, naja, der hat zwar Referendariat gemacht und ein erstes Staatsexamen davor, aber ehrlicherweise, man lernt mein Rechtsgebiet eigentlich on the job. Aber das ist hier dann ja... Zumindest in den materiell rechtlichen Teilen würde ich mal unterstellen, recht anders.

[04:16] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, das ist tatsächlich anders, weil das Materiell Rechtliche, das hat man aus dem Studium mitgebracht. Was man natürlich lernen muss, ist, wie verpacke ich das eigentlich? Wie filtere ich den Sachverhalt? Weil im echten Leben, in der Praxis, gibt einem keiner den Sachverhalt vor, so wie man das aus dem Studium oder auch aus dem Referendariat kennt. Sondern man muss den selber erarbeiten, mit den Mandanten selber die entscheidenden Fragen stellen. Und das macht einen ganz großen Teil unserer Arbeit aus, erst mal rauszufiltern, was ist denn da eigentlich passiert und was ist eigentlich für die rechtlichen Fragen relevant.

[04:48] Marc Ohrendorf:

Können wir das konkreter machen? Woran denkst du gerade, wenn du das beschreibst? Hast du da irgendeinen konkreten Mandanten vor Augen, der sich irgendwie bei euch meldet und erst mal sagt, ja, wir haben hier ein Problem, aber du weißt selber noch gar nicht so genau, warum?

[04:58] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, also zum Beispiel kommt einer und sagt, ich brauche einen Handelsvertretervertrag. Dann könnte ich mich einfach hinsetzen, mache irgendein Muster zu einem Handelsvertretervertrag. Das ist jemand, der Geschäfte vermittelt, die dann eine andere abschließt und dafür kriegt dann eine Provision.

[05:13] Marc Ohrendorf:

Das ist der typische Allianz Versicherungsverkäufer.

[05:15] Dr. Christiane Hoffbauer:

Zum Beispiel, ja, das wäre der Versicherungsvertreter, so. Jetzt, wenn ich mit dem Mandanten aber rede und der mir dann erzählt, dass er selber an die Kunden verkaufen möchte, ja, und ich finde raus, es kauft jemand ein auf eigene Rechnung und verkauft dann auch auf eigene Rechnung, dann merke ich, okay, das geht gar nicht um Handelsvertretervertrag, sondern der möchte einen Vertragshändlervertrag. Es ist also eine völlig andere rechtliche Konstellation und es ist unsere Aufgabe rauszufiltern, wie das, was die Mandanten mit ihren Vertragspartnern gerne machen möchten, welches Geschäft die machen möchten, wie wir das in das richtige rechtliche Korsett gießen oder in die richtige rechtliche Form gießen. Und das kann man nur im gemeinsamen Gespräch herausfinden und dann eben die Fragen zum Sachverhalt stellt, die für uns aus rechtlicher Sicht relevant sind.

[06:04] Marc Ohrendorf:

Wer sind typischerweise eure Mandanten?

[06:07] Dr. Christiane Hoffbauer:

Das ist Mittelstand bis hin zum DAX-Unternehmen. Also ganz viel wirklich großer Mittelstand.

[06:12] Marc Ohrendorf:

Und großer Mittelstand bedeutet Umsatz und Arbeitnehmergrößenordnung ungefähr?

[06:17] Dr. Christiane Hoffbauer:

Es ist sehr, sehr unterschiedlich. Wir haben mit Unternehmen zu tun, die haben 100 Mitarbeiter. Wir haben aber auch mit welchen zu tun, die haben zehntausende Mitarbeiter. Es sind sehr viel deutsche Unternehmen. Es sind aber auch internationale Konzerne, wo wir dann eben die deutschen Tochtergesellschaften vertreten. Und dadurch haben wir halt auch mit sehr unterschiedlichen Strukturen zu tun. Wenn ich jetzt einen kleinen Mittelständler nehme mit vielleicht ein paar hundert Mitarbeitern, der hat vielleicht gar keinen Juristen bei sich im Haus oder einen, der dann halt alles managt. Wohingegen ein DAX-Konzern hat eine riesige Rechtsabteilung mit Dutzenden von sehr gut ausgebildeten Juristen und Juristinnen. Und da muss ich ganz anders sprechen. Wenn ich mit einem Mittelständler direkt... Der Geschäftsführung spreche. Die wollen klare Ansagen, kurze Bullet Points, was jetzt das Fazit ist, was ich ihnen rate. Wohingegen eine Rechtsabteilung in einem großen DAX-Unternehmen, die möchten vielleicht schon mal ein gut ausgearbeitetes Memo haben, möchten über Rechtsfragen reden, möchten wissen, woher ich meine Erkenntnisse nehme, wollen die Quellenangaben haben. Und das macht es sehr, sehr spannend, weil wir eben ganz unterschiedliche Adressaten haben und sehr unsere Ergebnisse anders verpacken müssen.

[07:30] Marc Ohrendorf:

Ich glaube, dass erstmal dieses adressatengerechte juristische Arbeiten ist ein wichtiger Punkt und auch, das war jedenfalls bei mir vor zehn Jahren noch so, dass man so ein bisschen einen Blick dafür kriegt, was du gerade auch angesprochen hast, dass es einfach normal ist, dass es Unternehmen gibt mit mehreren hundert Mitarbeitenden, die dann natürlich nicht zehn Juristen in der Rechtsabteilung sitzen haben, sondern teilweise gar keinen oder wie du sagst, einen, höchstens zwei. Ich habe so ein bisschen den Eindruck, mit dem Thema Datenschutz ist da vielleicht mal meistens noch ein zweiter dazugekommen. Das war wirklich eine große Arbeitsbeschaffungsmaßnahme. Aber trotzdem, in Fachfragen werdet ihr natürlich dann als externe Berater dazugezogen.

[08:04] Dr. Christiane Hoffbauer:

Genau, wir werden in Fachfragen hinzugezogen und wir werden auch bei Arbeitsspitzen hinzugezogen. Also gerade jetzt in unserem Bereich Commercial arbeiten wir häufig als so eine ausgelagerte Rechtsabteilung. Das heißt entweder gibt es Spitzen in der bestehenden Rechtsabteilung, weil gerade sehr viel zu tun ist oder weil jemand in Elternzeit gegangen ist oder aus sonstigen Gründen gerade die Personaldecke recht dünn ist, dann arbeiten wir für dieses Unternehmen wie... Einen Bestandteil der Rechtsabteilung zusammen mit den anderen Kollegen dort in der Rechtsabteilung und sind auch im engen Kontakt mit den operativen Leuten dieses Unternehmens. Auch werden wir bei bestimmten Projekten hinzugezogen, wo die einfach sagen, das ist jetzt ein Sonderprojekt, da brauchen wir eine besondere Expertise oder eine besondere Manpower.

[08:47] Marc Ohrendorf:

Ich habe nach meinem ersten Examen in einem Commercial Team bei einer Wirtschaftskanzlei in Köln gearbeitet und ich fand das ziemlich nah am Leben dran. Ich fand, das war so das Jura, was man sich auch irgendwie vorgestellt hat, wenn man an so andeutliche Arbeit denkt. So ein bisschen streiten, so ein bisschen Verträge schreiben und eigentlich immer ziemlich nah am Geschäft des Mandanten und weniger in den absoluten Untiefen eines juristischen Problems. Zumindest seltener als vielleicht in anderen Rechtsgebieten, wenn ich da jetzt irgendwie an die 56. Umsatzsteuerrechtsnovelle denke oder ähnliches. Stimmt das oder war das nur mein Blick als damals wissenschaftlicher Mitarbeiter?

[09:23] Dr. Christiane Hoffbauer:

Nee, das ist genau das, was mich an dem Bereich so fasziniert. Dass man wirklich von dem, womit das Unternehmen Geld verdient, was die operativ tun, kriegt man unheimlich viel mit. Und dadurch, dass wir ein sehr breites Mandantenportfolio haben, kriegt man eben von sehr vielen verschiedenen Unternehmen was mit. Und man kann die Parallelen ziehen, man kriegt mit, was die Branche bewegt, was den Markt bewegt, was die jetzt gerade umtreibt. Also wenn ich zum Beispiel jetzt sehe, was im letzten Jahr durch den Ukraine-Krieg, an Fragen kam, das wiederholt sich natürlich, über die Engpässe in den Lieferketten, die Probleme haben alle, dann sieht man mal die eine Seite, mal ist man auf der anderen Seite, aber man spürt halt wirklich, welche Problemstellungen sich für die Mandanten, an den Stellen geben und dass das, was man als Rat gibt, halt wirklich auch eine Auswirkung hat.

[10:13] Marc Ohrendorf:

Und am Ende des Tages geht es ja auch irgendwie darum, dass das Business läuft. Zum einen damit es Geld verdient, zum anderen auch damit Arbeitsplätze gesichert werden und alles was damit einhergeht. Da habe ich teilweise den Eindruck, dass man, wenn man so ins Berufsleben startet, häufiger auch denkt, naja es geht vielleicht doch mal mehr ums Gewinnen. Aber mein Eindruck ist, es geht meistens auch einfach darum, dass es weitergeht, dass es vorangeht und man will vielleicht gar nicht über die Gegenseite jetzt in einem streitigen Verfahren ob siegen. Dass wir eine Lösung finden und idealerweise auch für die Zukunft.

[10:44] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, es geht darum, dass eigentlich alle gewinnen. Dass man sich in die Augen schauen kann, wenn man so einen Streit beigelegt hat und dass man ja positiv entweder miteinander oder vielleicht auch getrennt weitermachen kann. Und manchmal ist es so, dass die Parteien sich sehr in dem Negativen, in dem, was alles schiefgegangen ist, verfangen. Dann ist es auch, finde ich, die Aufgabe als Berater zu sagen, ja, wie kommen wir jetzt zu einer konstruktiven Lösung? Ganz häufig ist das aber auch der Wille der Mandanten. Also wir beobachten, dass es häufig so ist, dass man wirklich den Gang vor Gericht als das letzte Mittel sieht, dass die Parteien sehr, sehr bestrebt sind, außergerichtlich zu einer Lösung zu kommen und dabei eben die Unterstützung brauchen, dass sie einmal wissen, okay, wie ist die Situation rechtlich zu bewerten? Was ist mein Best Case? Was ist mein Worst Case Szenario? Und dann aber auch ja eine Moderation brauchen, um mit ihrem Partner wieder ins Gespräch zu kommen.

[11:40] Marc Ohrendorf:

Nehmen alternative Streitbeilegungen zu?

[11:42] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, nach meiner Wahrnehmung schon. Alternative Streitbeilegungen, aber auch Schiedsverfahren à la couleur. Das hat, glaube ich, verschiedene Gründe. Einer ist, glaube ich, ein gewisser Frustrationseffekt, wenn es um Gerichtsverfahren geht. Also ich hatte vor zwei Jahren, knapp zwei Jahren, habe ich erstmals ein Mediationsverfahren begleitet. Und das war eigentlich auf Wunsch nicht der Juristen, die da beteiligt waren als Anwälte für die Parteien, sondern auf Wunsch der Geschäftsführungen. Denn die Situation war so, wie es gab Mängel am Liefergegenstand. Es war also ein sehr hoher Schaden, um den es ging. Und es waren dann mehrfach Klagen anhängig in Deutschland und auch im Ausland. Es war ein selbstständiges Beweisverfahren anhängig. Wir hatten mehrere Beteiligter, so eine ganz lange Lieferkette. Und die haben sich alle untereinander in den Haaren gehabt. Und die Verfahren stockten ja schon mehrere Jahre zu dem Zeitpunkt und es passierte einfach nichts. Und auch da gab es unter den einzelnen Beteiligten bei vielen den Wunsch, auch weiter zusammenzuarbeiten zu können, aber es blockierte eben dieser Streit. Man musste es irgendwie erledigt bekommen und vor allen Dingen musste man jetzt für diesen... Fehler, den es da gab, für diese Mängel, ja auch eine technische Lösung bekommt, weil muss der Betrieb weitergehen.

[12:59] Marc Ohrendorf:

Das ist übrigens was, wenn ich kurz einhaken darf, was man auch ganz häufig sieht. Also Branchen sind dann halt doch ziemlich spitz und es gibt halt nicht vier andere Hersteller von genau demselben Teil häufig.

[13:09] Dr. Christiane Hoffbauer:

Genau.

[13:10] Marc Ohrendorf:

Ja, das muss man immer im Hinterkopf behalten. Aber sorry, ich hatte dich unterbrochen.

[13:13] Dr. Christiane Hoffbauer:

Und da hatten die Geschäftsführer eben gesagt, okay, wir müssen irgendwie einen anderen Weg finden. Liebe Anwälte, findet doch mal, welchen Weg es geben könnte. Und da haben wir gesagt, okay, wir können es einfach mit einer Mediation probieren und haben uns darauf eingelassen, haben da sehr gut mit den Anwälten der verschiedenen Beteiligten, haben wir dann so ein Mediationsverfahren aufgesetzt mit einem hervorragenden Mediator.

[13:34] Marc Ohrendorf:

Der irgendwie Branchenkenntnisse hatte.

[13:36] Dr. Christiane Hoffbauer:

Der Branchenkenntnisse hatte, der sehr erfahrener Wirtschaftsmediator ist. Und für mich war das das erste Mal, da mitzumachen, da denkt man dann auch, okay, damit hatte ich knapp 15 Jahre Berufserfahrung, sowas dann nochmal zum ersten Mal zu machen, ja, lässt sich darauf ein und ja, also wie so häufig, wenn man irgendwas zum ersten Mal macht, merkt man irgendwann, die anderen kochen auch alle nur mit Wasser, wenn man es ordentlich vorbereitet, dann kriegt man das schon irgendwie gewuppt und es war eine super spannende neue Erfahrung, da mitzumachen und ja, also es war geprägt von dem Willen, zu einer Lösung zu kommen. Und was dieses Mediationsverfahren einfach noch mal gezeigt hat, ist, dass die Lösung, die die Parteien letztlich kooperativ gefunden haben, die hätten sie so vor Gericht niemals bekommen. Vor Gericht hätten sie irgendeine finanzielle Lösung vielleicht bekommen und die Feststellung, dass irgendeiner schuld war vielleicht, aber so haben sie eine technische Lösung und eine kommerzielle Lösung gefunden und das war eigentlich für alle Beteiligten viel mehr wert, als man in einem Gerichtsverfahren jemals hätte erreichen können.

[14:36] Marc Ohrendorf:

Gut, kurzer Tipp an der Stelle, wenn ihr die Möglichkeit habt, im Referendariat auf Kanzlei sich da reinzuschnuppern, klar, macht Sinn, ist cool, hört man hier, geht aber ja auch auf gerichtlicher Seite, wenn man beim Landgericht ist, habe ich damals in meinem Refer auch gemacht, da kann man sich ja auch die ganzen gerichtlichen Mediationen, die vorgelagerten, auch anschauen, war auch eine ganz coole Erfahrung, nur so als Tipp. Die Geschichte müssen wir aber irgendwann anders in einem Podcast erzählen, das passt jetzt hier nicht hin. Gehen wir zu einem anderen Thema und zwar so ein bisschen dieser ganzen Frage Personal Development. Du bist jetzt Partnerin hier in der Kanzlei, wie lange?

[15:05] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ich bin seit fünf Jahren jetzt Partnerin.

[15:08] Marc Ohrendorf:

Ja, das auch schon. Du bist jetzt nicht gerade total frisch in die Rolle geschlüpft. Und wie ist es auf dem Weg dir ergangen? Gab es da vielleicht so Schlüsselmomente, wo du gemerkt hast, ich kann das hier ja alles total gut oder wo du gemerkt hast, ich glaube, ich habe auch die unternehmerische Seite des Anwältin-Seins, wirklich so ein bisschen im Blut und die Mandanten kommen schon und der Umsatz kommt und das Rechtliche läuft sowieso. Kannst du das so ein bisschen ausführen bitte?

[15:32] Dr. Christiane Hoffbauer:

Also ich glaube, der erste Schritt am Anfang ist tatsächlich wirklich zum Anwalt zur Anwältin zu werden und sich wirklich zum Vertreter der Interessen für den Mandanten zu machen und zu verstehen und da auch Spaß dran zu entwickeln. Das ist auch ganz wichtig, wirklich in erster Reihe zu stehen und die Verantwortung für die Angelegenheit, in der man gerade unterwegs ist, zu übernehmen. Am Anfang erscheint einem das glaube ich häufig so abstrakt oder man denkt man prüft rechtliche Fragen für den Partner, für den man gerade arbeitet. Aber darum geht es nicht, sondern das hat einen echten Effekt, den Rat, den ich gebe und zwar für den Mandanten. Und deswegen ist es, glaube ich, ganz wichtig, dass man möglichst früh in Kontakt mit den Mandanten kommt, dass man mit denen spricht, dass man deren Nöte begreift und dass man auch die Lösungen, die man vorschlägt, selber vertritt. Und dann merkt man auch, hat er das verstanden, was ich dem gerade erklärt habe oder stehen dem gerade nur Fragezeichen in den Augen und muss ich da vielleicht nochmal ganz anders rangehen. Also ich glaube, das ist wirklich ganz wichtig und für mich gab es da eigentlich so einen Schlüsselmoment, wenn ich jetzt so rückblickend schaue. Da war ich so im dritten Berufsjahr ungefähr und hatte einen Vertrag überarbeitet in mehreren Runden, hab dem Mandanten erklärt, warum man Dinge ändern muss und es ging immer schriftlich hin und her und dann zeichnete sich so langsam ab, dass man halt ein persönliches Treffen mit dem potenziellen Vertragspartner machen musste und dass da rechtliche Unterstützung gegebenenfalls benötigt wird. Und da bekam ich total Muffensausen und habe zu meinem Chef damals gesagt, ich weiß nicht, ob ich mich das traue und da muss vielleicht jemand anders hin. Und das habe ich doch noch nie gemacht und hatte also richtig Angst. Und dann kam es, wie es kommen musste. Es gab das Gespräch mit dem Vertreter der Mandantin, der dann sagte so, also die Verhandlungen stehen dann und dann an. Dann geht es nach Dänemark und wir brauchen eben Unterstützung von euch. Und er deutete so zwischen den Zeilen an, dass es ihm ganz lieb wäre, wenn der erfahrene Kollege, mit dem man das schon öfter gemacht hätte, da also mitkäme, also sprich nicht ich, sondern eben der erfahrene Kollege. Und in dem Moment habe ich nicht mehr richtig gedacht. Also da habe ich gedacht, das kann doch jetzt nicht wahr sein. Du erklärst ihm die ganze Zeit das und gehst die ganze Zeit mit diesem Vertrag beschäftigt und der will jemand anders haben. Und dann habe ich gesagt, nee. Ich sei ja hier diejenige, die da berät und ich würde mitkommen, so. Und als ich den Hörer aufgelegt hatte, habe ich gedacht, Gott, was hast du getan? Hab das meinem Chef gebeichtet, der fand das aber schon so eigentlich ganz in Ordnung, meinte er, das ist doch gut. Und dann bin ich also dann mit nach Dänemark und hab da diese Vertragsverhandlungen mit bestritten und keiner hat mir den Kopf abgerissen, im Gegenteil, es hat alles gut geklappt. Und das war ja dann im Endeffekt, auch wenn ich natürlich mega aufgeregt war, aber es war so ein Erfolgserlebnis. Und das hat wie so ein Knoten zerschlagen, wo man dann wirklich gemerkt hat, okay, ja, das macht richtig Spaß und das möchte ich wiederhaben.

[18:26] Marc Ohrendorf:

Vielleicht hast du ja auch genau das Richtige gemacht, weil du hast gerade gesagt, nein, ich habe das total falsch gemacht. Vielleicht war es ja auch genau richtig, gerade sowohl für den ernannten Ergebnis, war ja gut, als auch für dich persönlich.

[18:35] Dr. Christiane Hoffbauer:

Auf jeden Fall. Auf jeden Fall. Also da habe ich eben auch gemerkt, ich kann das. Ja, und wenn man dann wieder in so eine Situation kommt, dann weiß man ja, ich habe es ja schon mal geschafft. Und so ist es ja im Grunde immer, es kommt immer wieder eine neue Herausforderung. Also wie jetzt dieses Mediationsverfahren vor zwei Jahren, ja, das war eben auch so eine neue Herausforderung. Man merkt, okay, du kannst das schaffen. Und wenn mal irgendwas schief geht, geht die Welt nicht unter. Man kann das immer am nächsten Tag nochmal gerade rücken und ja, man wächst halt die ganze Zeit.

[19:06] Marc Ohrendorf:

Gibt es denn Situationen, in denen du noch immer nervös bist?

[19:08] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja.

[19:09] Marc Ohrendorf:

Ja.

[19:09] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja.

[19:10] Marc Ohrendorf:

Okay. Du musst nicht sagen wann. Das müssen die Leute dann selber herausfinden, wenn sie dich mal treffen.

[19:13] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, die Kunst ist ja, das nicht unbedingt merken zu lassen.

[19:16] Marc Ohrendorf:

Genau, deswegen sage ich das. Ja, okay. Dann gehen wir mal so ein bisschen auf Nachwuchs ein. Du hast eben schon mal angesprochen, du bist eigentlich so ein typisches Kanzlei-Eigengewächs, irgendwann hier reingerutscht. Wie bist du auf Ortklub damals aufmerksam geworden?

[19:28] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, durch einen lustigen Vorfall. Ich bin auf einer Party angesprochen worden, da hatte ich gerade erst das Examen gemacht und dann sagte einer zu mir, ich habe einen Kumpel, der hat eine Kanzlei, die sind so ein bisschen lockerer unterwegs als die typischen Kanzleien und die suchen immer guten Nachwuchs. Willst du dich bei denen nicht mal vorstellen? Und dann habe ich das gegoogelt und geguckt, was Ort Klut so für ein Laden ist und habe dann den zweiten Teil meiner Anwaltsstation bei Ort Klut verbracht. Den ersten Teil war ich in der Großkanzlei und bei Hengeler und dann habe ich den zweiten Teil der Anwaltsstation hier gemacht. Und das hat mir unheimlich viel Spaß gemacht, weil ich das Gefühl hatte, du... Du kannst was bewirken, du bist unheimlich nah dran und kriegst enorm viel mit und bist nicht im stillen Kämmerleiten und nicht nur der Sachbearbeiter, sondern wirklich nah dran an den Themen. Und damals habe ich mich aber noch mit dem Gedanken getragen, Richterin zu werden.

[20:19] Marc Ohrendorf:

Was hat sich dann dazu bewogen, dich dagegen zu entscheiden?

[20:22] Dr. Christiane Hoffbauer:

Also ich hatte eine unheimlich spannende Zivilstation im Referenariat beim Landgericht in der Wettbewerbskammer. Und die haben halt unheimlich viele Eilsachen gemacht. Das heißt, die haben wirklich als Kammer beraten, sehr kollegial und dann entschieden. Und da war mir damals schon klar, es ist nicht vielleicht der typische Fall, wie man als Richterin arbeitet. Ich bin dann in der Wahlstation nochmal zum OLG, weil ich gedacht habe, okay, die tagen auch als Senat und da hast du vielleicht dann auch diese Teamarbeit. Weil das war mir damals schon klar, dass ich eigentlich gerne im Team arbeiten möchte. Dann gemerkt, selbst am OLG ist das mit der Teamarbeit nicht so weit her, war jedenfalls mein Eindruck und habe dann gesagt, neben der Promotion, erst mal als Anwältin gearbeitet und gesagt, guck dir das nochmal weiter an, promovieren willst du auf jeden Fall und in der Zeit kannst du dir das angucken. Und dann ist mir eigentlich klar geworden, dass dieses Arbeiten im Team und vor allen Dingen das nach vorne Arbeiten, also nicht einen Fall beurteilen, der schon so abgeschlossen ist, sondern die Gestaltung von Kooperationen, die Gestaltung von Zusammenarbeit, dass mir das total viel Spaß macht und dass ich dazu eigentlich keine Chance hätte bei Gericht. Und so bin ich dann in den Anwaltsberuf reingewachsen.

[21:33] Marc Ohrendorf:

Okay, und dann hier in die Kanzlei. Das ist wie lange her, hast du eben gesagt?

[21:37] Dr. Christiane Hoffbauer:

16 Jahre.

[21:38] Marc Ohrendorf:

16 Jahre. Was hat sich denn in den 16 Jahren aus deiner Sicht so auf dem juristischen Markt, jetzt mit Blick sozusagen auf juristischen Nachwuchs und juristische Ausbildung geändert oder ist die schlimme Nachricht eigentlich gar nichts?

[21:51] Dr. Christiane Hoffbauer:

Doch, ich denke, es hat sich schon geändert. Damals, als ich anfing, war es ein Arbeitgebermarkt, jetzt ist es ein Arbeitnehmermarkt. Es hat sich viel geändert, was die Work-Life-Balance angeht. Damals war es ja noch geradezu cool, möglichst viele Stunden in der Kanzlei zu verbringen und permanent anwesend zu sein sozusagen. Das hat sich sehr geändert.

[22:13] Marc Ohrendorf:

Den Mindset Change muss man wirklich auch mal betonen. Also ich habe 2012 erstes Examen gemacht und ich weiß noch, damals gab es bei einer großen Einheit ein sogenanntes Team 3000, weil die 3000 Stunden im Jahr abgerechnet haben und die haben sich damit gebrüstet, sich so zu nennen. Das wirkt tatsächlich einen Tacken aus der Zeit gefallen, ne?

[22:33] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, also das war glaube ich, es fing so an im Umbruch zu sein, als ich angefangen habe, aber dieses wirklich, ja wow, ich war bis Mitternacht im Büro und wenn man bis 23 Uhr bleibt, dann zahlt die Kanzlei die Pizza, ne? Das waren so diese Helden-Stories, die damals noch erzählt wurden.

[22:49] Marc Ohrendorf:

Was nicht heißt, dass es das heute nicht mehr gibt. Habt ihr auch hier im Podcast hier und da schon gehört, kann jeder auch für sich herausfinden, wenn er sagt, nee, das ist genau das, wo ich Bock drauf habe, gibt es das noch. Aber wir reden jetzt natürlich über die breite Masse sozusagen.

[23:01] Dr. Christiane Hoffbauer:

Was sich auch aus meiner Sicht sehr gewandelt hat, ist die Möglichkeit oder die Anzahl von Frauen, die in Kanzleien Karriere macht. Das war damals, hatte ich kaum Vorbilder, als ich angefangen habe. Also das konnte man wirklich, ja muss man mit der Lupe suchen, wo es mal Partnerinnen gab und wo man sich ja daran orientieren konnte als junge Anwältin. Und ich glaube, das hat sich in den letzten 15 Jahren deutlich gewandelt. Wenn wir gucken, mit wem arbeiten wir zusammen, in den Rechtsabteilungen, die General Counsel, die uns ja beauftragen, die dann ganz häufig die Entscheidung darüber treffen, ob wir als Anwälte mandatiert werden oder nicht, sind zunehmend Frauen und auch in den Kanzleien. Es ist ein Prozess. Wir sind noch nicht da, wo ich mir wünschen würde, dass wir wären, aber die Zahlen werden immer besser.

[23:51] Marc Ohrendorf:

Das ist eine nicht abgesprochene Steilvorlage für kurze Eigenwerbung. Wir machen hier bei irgendwas mit Recht ja zusammen mit Breaking Through, dieser Initiative für Frauensichtbarkeit in der Juristerei auch viele Folgen gemeinsam. Wenn ihr die noch nicht kennt, hört da mal rein, findet ihr natürlich auf irgendwasmitrecht.de, oder im Podcastfeed oder wo auch immer. Aber ja, ist ein schöner Trend, den wir da beobachten. Wirkt sich das Ganze auch aus auf so, ich sag mal, das Selbstbewusstsein und das Selbstverständnis des Nachwuchses, der hier bei euch anfängt?

[24:20] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, ich denke schon. Also ich glaube, dass die Kolleginnen und Kollegen, die heute als Berufsanfänger kommen, die sind selbstbewusster und weniger ängstlich vielleicht, als wir damals waren und begegnen uns jetzt als Partnerinnen und Partner eher auf Augenhöhe.

[24:37] Marc Ohrendorf:

Es ist ja einfach von den Hierarchien her was flacher geworden, oder?

[24:40] Dr. Christiane Hoffbauer:

Ja, aber also da sind wir glaube ich bei Ort Kluth auch schon vor 15, 20 Jahren hatten wir sehr, sehr flache Hierarchien und wollten uns das immer erhalten. Ich glaube, das hat auch ganz gut funktioniert. Also so ein konservativer Laden, wo alle im dunkelblauen Anzug mit Krawatte und sich gesiezt haben, das waren wir nie. Das war immer eher locker.

[24:59] Marc Ohrendorf:

Okay. Und was muss man mitbringen? Finale Abschlussfrage hier bei IMR, wenn man bei euch mal einsteigen möchte. Was ist euch wichtig?

[25:05] Dr. Christiane Hoffbauer:

Also uns ist die Qualität tatsächlich wichtig. Das ist das Handwerkszeug. Wir wollen eine gute Qualität bei den Mandanten abliefern und dafür brauchen wir eine gute Qualität bei unseren Einsteigern. Daneben ist uns aber die Chemie zu unseren neuen Kolleginnen und Kollegen total wichtig. Also dass sie eine Sozialkompetenz mitbringen, dass sie einfach locker und authentisch drauf sind, dass sie im Team arbeiten können. Eine gewisse IT-Affinität ist auch nicht schlecht, weil wir sehr viel im Bereich Legal Tech entwickeln und da ist es schön, wenn man da einfach eher neugierig, drauf ist auf diese Themen. Englisch ist wichtig, ja, und das eigenständige Arbeiten und Neugierde.

[25:43] Marc Ohrendorf:

Vielen herzlichen Dank, Christiane, dass du heute hier ein bisschen Einblick gegeben hast.

[25:47] Dr. Christiane Hoffbauer:

Sehr, sehr gerne. Hat viel Spaß gemacht.

[25:48] Marc Ohrendorf:

lbum. Ciao.

[25:49] Dr. Christiane Hoffbauer:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von orka.law

