



IMR137: Andreas Dimmling

IMR137: Teilzeit als Partner, Familienvereinbarkeit, NewWork, Auslandssemester in Neuseeland

Episode 137 | Gäste: Andreas Dimmling | Arbeitgeber: GSK Stockmann | Veröffentlicht: 5.9.2022

[00:05] Marc Ohrendorf:

So, bevor es losgeht. Kurzer Hinweis, kurze Einordnung der Folge. In dieser Folge spreche ich mit Andreas dem Ling super spannende Folge geworden. Wir sprechen über seine Teilzeit Partnerschaft bei gsk Stockmann ja das gibts partner bei einer Wirtschaftskanzlei in teilzeit und obwohl er, sozusagen auch viel in der Restrukturierung und im modell bereich tätig ist, reden wir gar nicht so viel darüber, sondern wirklich viel darüber was einen guten anwalt ausmacht also vielleicht darunter der perspektive ganz spannend, kurzer Hinweis noch in eigener sache. Ihr könnt weiterhin bis nächste woche freitag die fragens hat mitten für unser qm drei. Da findet ihr den link in den shows nutz und nun viel spaß! Herzlich willkommen zu einer neuen Episode irgendwas mit Recht Heute spreche ich mit Andreas dem Link Hallo Andreas.

[00:59] Andreas Dimmling:

Hallo Grüße Ich freue mich sehr dabei zu sein.

[01:02] Marc Ohrendorf:

Ja danke das ich bei euch sein dafür sitzen hier gerade im schönen München, man könnte fast sagen auf der Kanzlei alle, ich bin also ein dem ein oder anderen Schild vorbei gekommen auf dem Weg hierhin bei gsk Stockmann arbeitest du bis zur Kritik Partner.

[01:15] Andreas Dimmling:

Ich bin dort als Partner genau seit inzwischen drei Jahren.

[01:19] Marc Ohrendorf:

Und wir fangen mal ganz vorne an warum Jura.

[01:23] Andreas Dimmling:

Bisschen vorgeprägt tatsächlich familiäre, wobei das gar keine Rolle gespielt. Mein Vater hat immer gesagt Mach am besten nicht Jura selber war im Staatsdienst und ich habe aber tatsächlich schon während der Schulzeit irgendwie gesagt also Anwalt sein, das interessiert mich total, so für andere einzustehen Interessen des anderen zu vertreten, natürlich damals auch noch mit dem Blick so ein bisschen vielleicht die Welt mal zu retten und dazu auch diese Systematik, die in Jura drin ist, das hat mir immer gefallen, und dann war auch dann, als ich das Abitur hatte, für mich relativ klar, dass ich tatsächlich Jura studieren werde.

[02:03] Marc Ohrendorf:

Und diese Systematik, die hast du schon so vorhergesehen, das kann vielleicht Familie, dass du dein Bezug hattest, oder?

[02:09] Andreas Dimmling:

Wahrscheinlich ja. Natürlich wusste ich so ein bisschen was, was man mit Jura so macht. Mein Vater war Richter, das habe ich nun wieder ihnen im Gerichtssaal besucht, dort, gehört wir Urteile spricht, und es gibt diese Geschichte, dass ich schon irgendwie als 78 Jähriger bei meinem Vater damals, als der Staatsanwalt war, in seinem Dienstzimmer saß, und er hatte einen wunderbaren Stempel auf dem Tisch und der war Roten, hatte Haft drauf, sich alles geliebte, diesen Haft, Stempel auf den, weißen Papieren rum zu Ruhm zu stempeln. Und, na ja, es ist jedenfalls die Erinnerungen, die ich immer noch habe und vielleicht hat auch das war, dass die frühkindliche Prägung ich weiß es nicht.

[02:51] Marc Ohrendorf:

Dann hoffen wir mal, dass das heute anders abläuft.

[02:54] Andreas Dimmling:

Strafrecht ist inzwischen nicht nur mein Spezialgebiet und hat mich auch tatsächlich dann schon im Studium nicht mehr so interessiert.

[03:00] Marc Ohrendorf:

Und wo hast du studiert?

[03:01] Andreas Dimmling:

Ich habe angefangen in Bayreuth zu studieren, aus einem bestimmten Grund es gibt dort die wirtschaftswissenschaftliche Zusatzausbildung, die es immer noch gibt, und gerade diese Verbindung auch zwischen wirtschaftswissenschaftlichen Themen und Jura hat mich damals schon interessiert, und das Leben war es einfach. Eine gute kleine Uni ist ja sehr gut zum anfangen reinzukommen. Kann es kommen selber aus der eher kleineren Stadt hab dann allerdings nach einigen Semestern festgestellt. Das ist mir dann doch vielleicht ein bisschen zu klein ist auf Dauer und hatte dann Glück, weil es gab damals die Chance, dort über einen wirtschaftswissenschaftlichen Lehrstuhl ein Auslandssemester in Neuseeland zu machen, und dann bin ich tatsächlich an die Mercy University in Palmerston North in Neuseeland gegangen, noch mal viel, viel kleiner als Bayreuth also da erleben vielleicht irgendwie 15.000 Leute und diesen alle an der Uni mehr oder weniger, und die Uni hatten sehr guten Ruf für afrikanisches da, dies, aber auch für Wirtschaftswissenschaften eben. Und da hatte ich eine sehr spannende, intensive Zeit und hab dann auch damals in einer großen Kanzlei, dann auch in Nordland, Neuseeland ein Praktikum gemacht, und man auch zu sehen, wie es um angelsächsischen Raum ist, und kam dann zurück nach Bayreuth, für allerdings noch ein Semester und Bändern an die Humboldt Universität nach Berlin gegangen, und hat dann dort auch beide Examiner gemacht in Berlin, und hat natürlich dann das komplette Gegensatz, den Chris Kontrastprogramm zu Bayer dort kennengelernt, die große Stadt und hab das der Genossen in Berlin.

[04:37] Marc Ohrendorf:

Das uns einmal kurz auf deine Zeit in Neuseeland eingehen, wie viele Semester warst du da ungefähr.

[04:42] Andreas Dimmling:

Ich war letztendlich insgesamt damals acht Monate dort, also ein Semester plus Praktikum.

[04:48] Marc Ohrendorf:

Und dann so viertes 5. Semester oder so was um den Dreh im Ausbildungs.

[04:51] Andreas Dimmling:

Ich glaube, es war nach dem dritten Semester dann tatsächlich in, sozusagen im vierten Semester, dann, und das war damals die Möglichkeit zwar gesponsert zum einen durch eine Stiftung, in der ich Mitglied war, die mir was dazu gegeben haben und von der Universität Bayreuth die auch in Stipendien dazu gegeben haben, so dass ich also keine Studiengebühren zahlen, musste und zugleich auch so eine Art Cori Kohl um dort vor Ort hatte.

[05:12] Marc Ohrendorf:

Und was das Selbstvertrauen hergenommen hinsichtlich des Praktikums, das ist ja jetzt so wirklich im Wasser dieses Wortes am anderen Ende der Welt, mal noch so Jura sich anschauen fürs vierte Semester schon, Jahr, wo recht wir zumindest selbstbewusste Herangehensweise zu sagen ich mach das schon, ich mach da jetzt einfach mal ein Praktikum, auch wenn das vielleicht gar nicht meine Rechtsordnung ist, sondern eben genauso Gegenteil.

[05:36] Andreas Dimmling:

Ja, ich glaube einzelnen Wahlspruch, den ich tatsächlich erst später dann, gehört habe, aber der dich so bis begleitet werden meines beruflichen Lebensweges ist man muss auch Anwalt in eigener Sache sein, und wenn man ein Ziel hat und seine Vorstellungen den Wunsch hat, dann muss man es einfach versuchen. Und ich hab damals tatsächlich mehr oder weniger ins Blaue hinein einige Kanzleien in Nordland angeschrieben, bin dann bei Cape im Gila damals gelandet, die, natürlich auch das entsprechende Setting auch für solche internationalen Gast Studenten Praktikanten hatten, und hab auch wir gar nicht so viel Gedanken gemacht, ob das jetzt so Außergewöhnliches, wann er die Reaktions und teils acht ist er krass, dass du das Teil war, machst du dahin gehst und das war aber eigentlich relativ einfach in Organisationen Es war ein paar, damals noch Briefe oder E Mail ist dann auch schon und dann ein kurzes Telefoninterview, und schon war ich dort.

[06:36] Marc Ohrendorf:

Das muss man vielleicht auch mal dazu sagen, dass bei so vorhaben natürlich dann die großen, sei es jetzt Beratungsgesellschaften, die da entsprechend was juristisches dran haben und auch große internationale Kanzleien mit mehr als 1234 Standorten meistens auch der bessere Ansprechpartner sind, weil die dann ja auch schon Erfahrung mit solchen ausländischen, Absolventen, studierenden, Praktikanten was auch immer haben, also dass man da so zu einer ganz kleinen Einheit geht, es dann schon auch eher selten.

[07:06] Andreas Dimmling:

Ja, generell würde ich das unterstützen, wobei ich glaube, gerade wenn man im Bereich rechts Referendariat schaut da gibt es oft auch kleinere Einheiten, die genau mit so was viel Erfahrung haben, weil die Ebenen gerade im grenzüberschreitenden, Rechtsverkehr sehr aktiv sind, etwas mehr vielleicht in Europa, wenn man Spanien, Italien oder so schaut, und das sind oft gar keine großen Einheiten, aber die haben einfach ständig solche Praktikanten Referendare, und die findet man auch oft dann, auch wenn im Internet ein bisschen sucht in dem Fall. Wie gesagt, Das war auch die Zeit, das Internet seinen Kinderschuhen steckte. Da habe ich mich eher einen etwas größeren orientiert.

[07:41] Marc Ohrendorf:

Gut. Dann kurz zu seiner Zeit in Berlin Referendariat, wie gings dir da? Ich meine ich persönlich, ich hatte irgendwie zwei richtig tolle Stationen und zwei, wo ich im Nachhinein sagen würde Wer hat es gehört? Halt dazu, das musste man auch absolvieren. Wärst du das erlebt?

[07:55] Andreas Dimmling:

Ähnlichen Grunde ich. Insgesamt muss ich sagen Ich war beeindruckt, wie gut das in Berlin damals vom Kammergericht organisiert war haben. Die Betreuung war wirklich sehr gut für die Referendarinnen und Referendare, und ich hatte eine sehr schwierige Station beim Landgericht, was daran lag, dass zum einen der Vorsitzende Richter, der mich dazu geteilt war, glaube ich, einfach wenig Lust auf Referendare hatte.

[08:25] Marc Ohrendorf:

Es gibt leider.

[08:26] Andreas Dimmling:

Das gibt es ja und zum anderen aber auch und das war für mich auch noch mal ein Zeichen, warum ich auch wirklich in die Anwaltschaft will die Möglichkeiten jedenfalls damals im Landgericht Berlin im Tegeler Weg, was moderne Kommunikationsmittel betrifft, was Büroausstattung betrifft. Die war wirklich sehr bescheiden es oder saßen zwei Richter und Richterinnen in einem winzigen Zimmer mit einem winzigen Fenster und es war alles voll mit Papier und sie mussten wirklich, wenn sie was kopieren wollten, weite Wege laufen, und das unterschätzt man manchmal, wie sehr das eben natürlich auch dann die Arbeitsweise beeinflussen kann. Ich glaube, dass es in vielen Dingen zwischen sehr viel besser ist und dass auch der Staat a, sehr viel nachgelegt hat, was gut und wichtig ist, aber jedenfalls damals hätte ich mir nicht gut vorstellen können, dort zu arbeiten, hatte lange sehr gute Stationen in der Staatsanwaltschaft mit dem tollen Ausbilder super motiviert, erinnern mich noch, hab einen. Sitzungs vertretung gemacht im bereich Rockermilieu, wo ich reingeschmissen worden bin. Mein Stationsleiter sagte damals eigentlich ist was für Generalstaatsanwalt gewesen oder von Oberstaatsanwalt gewesen, aber der hat es als Reform da akte gekennzeichnet. Und dann saß ich da plötzlich mit schweren Jungs, das war eine sehr spannende Erfahrung, feiner sich danach dem Gerichts, um ihn aus dem Gerichtsgebäude rausgelaufen bin, da standen die wirklich Sperl ihr die Treppe runter mit verschränkten Armen und hab mich so angeschaut, da wurde mir schon ein kleines bisschen anders. Aber anders als sagte Finale gut, den Job muss auch jemand machen und ich habe Respekt auch vor den Staatsanwälten und Staatsanwälten, die solche Prozesse führen, mit gemeinsam mit dem Gericht und dann auch zu hoffentlich richtigen und gerechten Ergebnissen kommen.

[10:12] Marc Ohrendorf:

Ich glaube, wir müssten mal, weil ich da jetzt schon das vierte oder fünfte Mal die entsprechenden guten Geschichten höre, von kleine Spezial machen. Referendariats Erfahrung in der Berliner Staatsanwaltschaft. Ich war auch dort, und ich hatte auch 12 Dinger, wo ich sag junge Junge also, Dazu müsste man eigentlich irgendwann mal nochmal Photonen, aber wann anders? Kurzer Hinweis sozusagen in eigener Sache. Wenn dieser Podcast erscheint, dann haben wir gerade das Gerichts Spezial veröffentlicht. Wenn ihr das noch nicht gehört habt, hört einmal rein, weil wir sprechen da unter anderem auch über moderne Ausstattung in Gerichten. Deswegen komme ich da gerade drauf mehr oder weniger galante Überleitung in der Kanzlei wurde nach angefangen hast, war die Ausstattung wahrscheinlich besser.

[10:53] Andreas Dimmling:

In der Tat so ist es. Ja, ich habe tatsächlich dann bei GSK Stockmann, einem jetzigen Arbeitgeber, wo ich jetzt Partner bin, auch bereits angefangen, zunächst als wissenschaftlicher Mitarbeiter nach einem ersten Examen bereits. Und auch die Geschichte ist ein bisschen verrückt, weil ich hatte die Stellenanzeige gesehen, hab dann angerufen, es hieß ja, kommt gerne vorbei. Wir führen Gespräch, bin da am Vormittag hin, haben sehr angenehmes Bewerbungsgespräch mit einem der Partner damals geführt, der vor allem die Unterstützungen hoch der so im Bereich der Intelligenz Immobilienrecht.

[11:30] Marc Ohrendorf:

Was macht ein angenehmes Bewerbungsgespräch aus?

[11:34] Andreas Dimmling:

Ich hatte das Gefühl, auf Augenhöhe irgendwie zu sprechen, wurde ernst genommen, es gab keine versteckten klassischen Bewerber. Fragen nenne irgendwie deine größten Schwächen oder sowas ja, sondern es war angenehm, ich hab viel erfahren, wie die Kanzlei tickt und funktioniert, und hatte einfach das Gefühl Mensch, ich glaub, hier macht Spaß zu arbeiten. Und dann sagt er auch Ja, wir sind relativ schnell in dem Prozess. Sich Geber kurz raus, Bespreche mich, kann man nach zehn Minuten wieder sagte Ja, also passt, wenn du Zeit und Lust hast, wir hätten keinen Computer Frei, kann sich hinsetzen, habe ich zu Hause bei meiner damaligen Freundin jetzigen Frau angerufen und Mittagessen wie geplant wird jetzt nix. Ja, ich habe den Job, ich bleibe gleich hier, und so ging es los. Ich bin immer noch da.

[12:26] Marc Ohrendorf:

Und dann sozusagen Eigengewächs.

[12:28] Andreas Dimmling:

So sagt man es aus dem Kinderzimmer der Kanzlei herausgewachsen.

[12:32] Marc Ohrendorf:

Und dann gings. Wie weiter also begleiten zum Referendariat, hast wahrscheinlich dann immer was gemacht in welchem Rechtsgebiet western tätig.

[12:38] Andreas Dimmling:

Ich habe zunächst angefangen, tatsächlich im Immobilienrecht, und wenn, dann mehr und mehr ins Gesellschaftsrecht gewandert und inzwischen Jahr, bin ich pur im Gesellschaftsrecht mit dem Schwerpunkt Restrukturierung und Insolvenzrecht und in der Tat ich habe also als, Mitarbeiter neben dem Referendariat dort gearbeitet, habe auch eine Reform Talstation dort gemacht, habe dann auch mal ein bisschen noch was anderes angeschaut werden, das Reifen der Jazz und bin dann auch über GSK stoppt man nach London gekommen, hab dort, in unserer damaligen englischen Partner Kanzlei dort Ausland Station gemacht, und das war auch eine sehr spannende und gute Zeit und fand ich auch toll, das eben GSK, das damals ganz aktiv gefördert hat, mir geholfen hat, es zu organisieren, das auch finanziell unterstützt hat, und so habe ich eben auch noch mal da bist in internationale Luft geschnuppert, auch in der Kanzlei, die jetzt nicht per See überall in der Welt aktiv ist, sondern eine europäische Luxemburgisch deutscher Kanzler ist.

[13:38] Marc Ohrendorf:

Interessant und bisher dann sozusagen den Weg vom WIE mi zum Partner gegangen kannst du denen so ein kleines bisschen beschreiben, vielleicht auch was sich dafür, andere Anforderungen in der Zahl mit der Zeit heraukskristallisieren als jetzt? Ich nochmal klassischerweise am Anfang hier ist ein juristisches Problem mach mal auf gut deutsch.

[14:01] Andreas Dimmling:

Ja, in der Tat. Man fängt natürlich an, in dem man Rechtsfragen bearbeitet und löst, und das hat mir insofern Spaß gemacht, als ich von Anfang an das immer sehr eng mit Mandanten Kontakt verbunden war, und die Ergebnisse, die ich gefunden habe, gemeinsam mit meiner Partnerin, meinem Partner besprochen habe mit dem Mandanten von Tag eins eigentlich weg und daher auch sehr schnell, gelernt habe natürlich, dass man Ergebnisse so darstellen muss, dass sie, der Mandant verstehen verdauen kann und das sind auch das Mandanten Ziel. Natürlich irgendwie verfolgen. Das heißt, dass man auch Argumente findet, die vielleicht nicht sofort auf der Straße liegen, die man aber mit logischem Denken, mit Recherche finden kann und dann das Ziel, dass der Mandant hat, auch voranzubringen.

[14:58] Marc Ohrendorf:

Können wir den Punkt mal ganz kurz ein bisschen vertiefen, weil ich der neulich noch ein interessantes Gespräch zu führte. Es ist ja nicht immer alles irgendwie Gutachten oder ein Schriftsatz, dass man für den Mandanten macht. Manchmal ist es ja vielleicht eine längere E Mail, in der man eine Frage ein bisschen ausformuliert und da hat man irgendwie die Bullet Points eins bis fünf und sagt so ist das jetzt sehr wahrscheinlich, ja, wie muss so eine E Mail oder auch so eine kurze Analyse in anderer Form will muss die denn aufgebaut sein, dass der Mandant die versteht, was du gerade gesagt hast und was sind also Fehler, die man vielleicht intuitiv macht, wenn man jetzt noch mit dem relativ frischen Blick auf die Dinge schaut?

[15:36] Andreas Dimmling:

Glaube mit. Das Wichtigste ist, dass möglichst gleich ganz am Anfang, das Ergebnis steht und zwar so, dass es den Sachverhalt des Mandanten beschreibt und dafür die Lösung bitte also nicht unbedingt nur die juristische Lösungen, nach Paragraf so und so ergibt sich das und das Ergebnis, sondern ihr Ziel ist es hier, den Geschäftsführer auch gegen seinen Willen aus wechseln zu können. Das ist aus unserer Sicht möglich. Punkt und dann kommt anschließend Hierzu haben wir uns folgende Gedanken gemacht und dann wird das Ganze etwas aufgefächert. Und dann hängt natürlich auch ein bisschen vom Mandanten ab, ob das der Rechtsabteilung in den größeren Konzern ist Sie das wird etwas auch juristischer selber betrachtet und damit auch juristische analysieren möchte, oder ob es, der Mittelständler es wohl mit dem Geschäftsführer, dem Inhaber, unmittelbar spricht und der gar keinen großen Wert eigentlich auf diese ganze Juristerei legte, da hinten dran kommt, sondern nach den zwei Sätzen eigentlich er aufgehört hat zu lesen oben und deren auch noch vielleicht der Kurzanalyse hat, möchte daneben natürlich. Als Anwälte sind wir immer denken immer, ein Riese kann. Wir wollen Risiken möglichst vermeiden oder sie wir möchten sie beschreiben, und natürlich müssen wir auch immer schauen, dass wir, wenn wir zu einem Ergebnis kommen, das nicht vollkommen eindeutig ist, dass dem Mandanten irgendwie mitteilen. Und häufig kommen Mandanten ja gerade zu uns, zu größeren Wirtschafts Kanzleien mit Themen, die nicht selbstverständlich sind, wo man schon auch ein bisschen Neuland betritt oder knifflige Rechtsfragen hat. Und da ist es aus meiner Sicht wichtig, dass man auch dann sagt, Es gibt hier Risiken, aber aus unserer Sicht ist das der Weg, den wir gut vertreten können und den wir empfehlen und nicht so ein könnte. Eventuell vielleicht aber auch nicht. Und richtig wissen tun ist auch nicht das sind, glaube ich, so diese E Mails, die der man dienen, mein Land zu wissen, hoffnungslos oder sprachlos zurücklassen und Wort zurückkommen, sagt er. Was sollten aber jetzt machen?

[17:37] Marc Ohrendorf:

Der Welt, der natürlich umgekehrt wahrscheinlich eher in Chancen und im nächsten Schritt denkt und sozusagen, weil der wahrscheinlich ein auch eher an Leitplanken interessiert ist und sagen Kann ich jetzt hier fahren und oder kann mir was total Schlimmes passieren?

[17:51] Andreas Dimmling:

Ganz genau. Ich glaube, das ist auch etwas was man mit der Berufserfahrung so ein bisschen lernen, dass ich hab's jedenfalls, dort gelernt und es geht auch immer nur im Gespräch mit der jeweiligen partnerin, dem jeweiligen Partner oder dem Senior ist aus jetzt oder dem sonst seiner sonstigen Personen, die einen ein bisschen anleitet in der Kanzlei, weil das lernt lerne ich ja nicht im Referendariat in der Oli, das muss ich in der Praxis lernen. Und als ich angefangen habe, als Anwalt dann zu arbeiten, dachte ich Mensch, also so für Jura, wissen wir jetzt habe ich nie wieder und ich bin eigentlich der teuerste Mensch, weil ich jetzt so ein tolles Jura Wissen habe, und dann habe ich festgestellt Eigentlich habe ich gar keine Ahnung. Wahl dieses tiefe Spezial Wissen, das man braucht um den Bereich, in dem man arbeitet, das muss man sich eben auch erst über Jahre hinweg bearbeiten. Und der Mandant, anders als der, ist in seinem Bisons in seiner Branche auch schon oft schon sehr lange, und der erwartet natürlich, dass seine Anwältin, sein Anwalt, ihn sowohl in seinem Bisons versteht. Heißt auch, dass er dieses Spezialwissen in diesem Rechtsbereich bereits hat.

[19:00] Marc Ohrendorf:

Und der Mandant hat dann natürlich die Basis Rechtskenntnisse wahrscheinlich schon selber ein bisschen mit erworben über die Jahre, da muss man jetzt nicht ganz am Anfang anfangen, könnte ich mir vorstellen.

[19:07] Andreas Dimmling:

Exakt weg wird. Aber das sollte auch keiner Sorge oder Angst davor haben. Ich weiß noch, wie ich die ersten Tage in meinem Anwalt Zimmer saß, und dann klingelt das Telefon. Ich bin jedes Mal erschrocken, wenn ich gesagt oder Mandant ruft an. Dazu noch etwas, muss ich den jetzt dann gleich sagen, muss ich mich jetzt vorbereiten ab zum Teil Telefonate der Stunde lang vorbereitet, einfach um mir vorzustellen, welche Abwägen fragen kann die darstellen letztendlich mein Gott, der will ein Geschäft machen. Wir hatten Ziel bis ins Ziel. Und er möchte auch sich zum Teil einfach austauschen über Themen, die interessieren, über Gedanken, die er dazu hat. Und wenn man dann sagt das weiß ich jetzt aber aktuell noch nicht, das müssen wir uns anschauen, dann wird er nie sagen, das geht aber nicht, sollen wir immer sagen Okay, danke schön bislang keine Rückmeldung geben.

[19:53] Marc Ohrendorf:

Was du gerade erwähnt, dass der Mandant sich vielleicht daran formal austauschen will, natürlich irgendwo über Rechtsfragen, ist aber auch ein gutes Zeichen, dass man wirklich so zum viel besprochen und rastet, weiser wird und nicht nur zu jemandem, der im Ernstfall, wenn irgendwie das Kind schon halb im Boden gefallen ist, jetzt mal gerufen wird, um hier irgendwas zu regeln.

[20:12] Andreas Dimmling:

Auf jeden Fall hast du vollkommen recht. Nur ich glaube, diese Begrifflichkeit ist rastet Weises einerseits und bisschen überstrapaziert, aber andererseits, stelle ich fest wann kommen auch Mandanten wieder, oder wann kommen Sie zum ersten Mal, weil sie mich in der Verhandlung irgendwo auf der Gegenseite vielleicht gesehen haben, immer dann, wenn sie sagen, Wir haben das Vertrauen, dass der das für uns richtig macht, und insofern Vertrauen spielt. Nach wie vor glaube ich mit die größte Rolle bei der erfolgreichen Bearbeitung von Mandaten. Neben allen anderen Punkten wie Wie gut ist man technisch aufgestellt, wie schnell ist man zu welchem Preis? Liefert man. Ich glaube, wenn der Mandant lich das Vertrauen hat, dass er das bekommt, was er sich erhofft, dann wird er auch sonst nicht wiederkommen.

[21:02] Marc Ohrendorf:

Könnte man so weit gehen zu sagen, dass gute juristische Kenntnisse teilweise schon Hygiene Faktor sind. Ich sah auch gute Hintergrund dazu, und zwar mit dem Blick auf den Unterschied zwischen Jurist Sein und Berater beziehungsweise Anwalt sein.

[21:20] Andreas Dimmling:

Ich glaube, die Mandanten die größeren Wirtschaftskanzlei kommen erwarten automatisch, dass die Rechtskenntnisse auf Topniveau sind, und auch wenn wir mit Bewerberinnen und Bewerbern sprechen, sagen wir immer, Die juristische Qualität geht erst mal zunächst mal über alles. Das ist mal das alles Entscheidende, dass es juristisch top und richtig ist, und dann müssen wir es natürlich auch so verpacken, dass es eben von Mandanten verständlich ist, dass es sein Ziel verfolgt und so weiter, und andersrum gilt es aber ganz genau so hast du schon recht.

[21:58] Marc Ohrendorf:

Gut kleiner thematischer Bruch und du hattest im Vorgespräch gesagt was wir müssen eigentlich auch so ein bisschen über das Thema nie work sprechen, zumindest einen Teilaспект davon, denn du bist hier Teilzeit Partner, das haben wir jetzt noch gar nicht verraten.

[22:14] Andreas Dimmling:

Das ist richtig. Ja, ich hab als ich hier angefangen habe zu arbeiten, zunächst ganz normal in, Vollzeit gearbeitet, auch über mehrere Jahre hinweg und dann haben wir so eine Zwischenstufe zum äquator partner, das nennt sich lokale Partner bei uns, bei anderen salary partner oder ähnliches, die das eine zeit von etwa drei bis vier Jahren die einen vorbereiten soll auf die Ecke die Partnerschaft und bei mir war es so, dass in diese Zeit der local Partnerschaft sogar ganz zu Beginn der sehr laute Partnerschaft, die Geburt unseres ersten Kindes gefallen ist und werden uns später auch noch ein 2. Kind bekommen und meine Frau eben auch berufstätig ist und wir mal das hebre Ziel für uns intern formuliert haben dass wir uns möglichst viel, der care arbeit, der Kinderbetreuung, der Haushaltsarbeit auch irgendwie teilen wollen und, deshalb habe ich dann auch gesagt, als der Prozess des laute Partners damals anstand, auch mit der perspektive, bereits später für den Ex Diktator zu werden. Ich kann mir das vorstellen, aber für mich ist ganz klar Ich möchte hier einen Teilzeitmodell haben, das es mir ermöglicht, mich eben um diese Themen neben der Arbeit, auch zu kümmern und ich mir ist bewusst, dass. Partner und Anwalt sein eigentlich immer ein Fulltime Job irgendwie ist und dass man natürlich auch das entsprechende Engagement einfach haben muss, um der Kanzlei auch unternehmerisch voranzubringen. Aber ich bin überzeugt, es funktioniert dann noch, dass man auch in einem bestimmten Teil, das mit der Familie vereinbar macht, ganz genau ganz genau war.

[23:54] Marc Ohrendorf:

Da war es der Mann, ihr Anwalt in eigener Sache.

[23:58] Andreas Dimmling:

In der Tat, als ich das damals formuliert habe, gab es jedenfalls das für männliche Kolleginnen oder Kollegen bisher in der Kanzlei noch nicht. Wir hatten das einfach noch nicht, und wir haben dafür auch keinen keine Formalie, keinen Prozess dafür aufgesetzt gehabt und ich fand's aber total faszinierend, dass das Thema von den aller aller meisten mit sehr offenen Armen aufgegriffen worden ist. Das war nie ein Wieso denn das, das kann doch gar nicht sein. Ich habe einen einzige Reaktion von einem Kollegen bekommen, der sagte mir damals also Partner und Unternehmer sein, das kann man nur ganz oder gar nicht. Und interesseranterweise, diese College ist nicht mehr bei uns Partner, ich bin doch da so viel dazu.

[24:50] Marc Ohrendorf:

Das freut sich schon ein kleines bisschen.

[24:52] Andreas Dimmling:

Natürlich, weil ich glaube, es ist 11 Selbstverständlichkeit inzwischen, und es eine Entwicklung, die notwendig ist, und wenn wir dort nicht diese Flexibilität, aufbringen und vereinen es auch nicht, zu einem Frauenthema abstempeln, sondern zu sagen das betrifft jeden in der Kanzlei, und es betrifft auch nicht um den Partner trägt, Das betrifft alle Ebenen der Mitarbeit. Wenn wir das nicht tun, dann verlieren wir die qualifizierten Leute auf dem Weg, und daneben verlieren wir aber auch das Vertrauen auch des Marktes. Zum Teil der Natürlich frage auch unsere Mandanten uns Was tut ihr denn in diesem Bereich, Welche Modelle habt ihr und Bewerber, noch bevor sie bei uns anfangen? Fragen das natürlich auch und ist keine Marketing Maßnahme, sondern es letztlich eine Überlebensstrategie, der Kanzlei, und dazu kommt noch aus meiner Sicht das meine ganz persönliche Erfahrung Es ist einfach eine Steigerung von Lebensqualität und von glücklich seinem Job, wenn man beides schafft.

[25:47] Marc Ohrendorf:

Wie sieht das praktisch aus? Wurden ganz normaler Tag oder normale Woche. Wieviel arbeitest du und von wo? Vielleicht auch, dass sie dann direkt die nächste Frage, ob man immer in der Kanzlei sitzt oder vielleicht etwas von woanders macht.

[26:01] Andreas Dimmling:

Ja, und da muss natürlich auch ehrlich sein Teilzeit heißt bei mir nicht 50 % bei mir heißt das hat mit 80 % angefangen, das war das, was wir bei uns eine Familie gesagt haben, dass es das richtige Modell he's ich bin mir doch auch sicher und inzwischen haben wir auch solche Beispiele, dass man auch mit einer geringeren Teilzeit Anteil in der Kanzlei ebenso, erfolgreich hier mitarbeiten kann, also wie gesagt, bei mir waren es 80 %. Ich habe es dann so gemacht, dass ich typischerweise zwei Nachmittage mir freigenommen habe. Als einen kompletten Tag, sozusagen in der Woche hab, dann gerade als unser erstes Kind auf der Welt war, oft relativ früh angefangen zu arbeiten, war schon um sieben Viertel nach sieben oft in der Kanzlei, hab dann einen normalen Arbeitstag, aber auch wirklich etwa um 18 Uhr, manchmal auch um halb sechs, bin ich heraus gegangen und dann meine Frau des frisch geborene Kind zuhause zu erleben, zu unterstützen, und hab damals noch weitestgehend von der Kanzlei ausgearbeitet. Inzwischen ist es so, dass wir Modelle haben, dass jeder bis zu zwei Tage die Woche auch von zu Hause aus arbeiten kann und gerade wenn ich halbe Tage habe, dann nutze ich das oft. Und von zuhause aus zu arbeiten, um die Pendelei sozusagen dann möglichst gering zu halten, ja inzwischen auch wieder aufgestockt, besitzt inzwischen bei 90 %, weil einfach die Kinder ein bisschen größer sind. Inzwischen sind die knapp zehn und knapp sieben Jahre, da können die auch schon vieles alleine und meine Frau arbeitet etwas. So haben 70 %.

[27:39] Marc Ohrendorf:

Interessant glaubst du, dass das sozusagen sich noch weiter ausbreiten wird in der Zukunft? Das Modell.

[27:46] Andreas Dimmling:

Definitiv bin ich mir ganz sicher. Wir hören es immer häufiger als, Anfrage als Wunsch, und wir bekommen auch immer mehr mit, dass es eben gesellschaftlich und in unserer Branche, auch in der Arbeitswelt immer mehr akzeptiert ist. Glaube, diese Wunsch und erwartungsvoll Haltung, dass ich diesen einen Ansprechpartner von früh um sieben bis nachts um zehn Uhr jederzeit an seinem Platz erreiche. Die ist nicht mehr da und gleichzeitig sind natürlich auch flexibel in dem, wie wir das tun. Also auch wenn ich Teilzeit Ader und Nachmittag frei habe. Wenn ich sehe, da kommt jetzt irgendwie der Anruf, dass ganz wichtigen Mandanten von mir rein, dann nehme ich den trotzdem an und sagt Hören Sie zu, hör zu, ich bin jetzt hier gerade heute, an meinem freien Nachmittag reicht es aus, wenn ich dich morgen früh zurück rufe, und in 98 % der Fälle sagen wir acht ist eine super Sache, viel Spaß noch auf dem Spielplatz. Klar reicht aus und in 2 %, wo es nicht ausreichend Zeit okay, dann um endlich rufen fünf Minuten zurück schauen, als eine ruhige Ecke finde und das klappt dann auch. Eine gewisse Flexibilität muss man da immer auch mitbringen. Auf dem Partnerinnen und Partner Level jedenfalls. Und wenn wir das in Bereich eher der Berufsanfänger haben mit Teilzeit Modellen, wo es manchmal auch familiäre Gründe sind, auch Betreuung von Angehörigen, zum Teil aber auch einfach des Ziels, vielleicht andere Dinge zu verwirklichen, neben dem Anwalt Star sein, dann kann man es deutlich stärker noch trennen, und da sind wir auch den stark dafür, wirklich zu sagen, also die Kollegin, der Kollege ist halt jetzt, heute nachmittag oder heute nicht da, morgen ist er wieder erreichbar. Denn sonst besteht nicht immer auch ein gewisses Risiko. Das ist dann sehr zur Franz da, und wenn man zurück zu Ihnen Arbeitszeiten zu der Frage von dir. Ich glaube, dass ich wahrscheinlich nicht unbedingt jetzt nur 80 % einer typischen Arbeitszeit geleistet habe, aber mir war es immer wert, weil es mir diese Freiheit gegeben hat zu wissen Heute ist mein freier Nachmittag, und wenn ich das halt irgendwie, dann teilweise jedenfalls wieder rein gearbeitet hat, schwer, dann war mir das auch egal, weil für mich diesen Freiheit zu haben und mit gutem Gewissen zu sagen Heute muss ich jetzt nicht heute Nachmittag muss ich nicht in der Kanzlei sein, muss ich nicht arbeiten, sondern kann diese Zeit mit der Familie verbringen, das hat mir das aufgewogen.

[30:19] Marc Ohrendorf:

Verstehe, dass das erst mal der Default ist eine und uns wahrscheinlich auch viel um Grenzen setzen, also sowohl intern in der Kanzlei, das dann auch irgendwie erstmal kommuniziert ist, weil sie jetzt nicht Mittwoch und Freitag bin ich dann und dann raus. Aber ja auch beim Mandanten Ich fand gerade diese Geschichte ganz interessant, dass man da dann auch mal es dann auch mal Nein sagt als Beratern.

[30:43] Andreas Dimmling:

Ganz genau. Generell ist es, immer notwendig, auch mit seinen Mandanten über solche Dinge zu kommunizieren und ich bin kein Freund davon, zu sagen die Kollegin, die es gerade im Termin die kann gerade nicht oder so oder, der Kollege ist aber heute auf dem Auswärts Terminal so, sondern warum nicht ganz offen kommunizieren, denn die anlanden haben das doch auch ganz regelmäßig in ihren Unternehmen das Leute eben, nicht da sind entweder Teilzeit machen oder in Elternzeit sein oder was auch immer, und das zu besprechen und anzusprechen natürlich gibt es Transaktionen oder gibt es ganz stressige Themen, wo es notwendig ist, dass jemand ständig als Ansprechpartner da ist, aber dann kam als auch organisieren. Dann kann man sagen Hören Sie zu morgen bin ich übrigens nicht in der Kanzlei, weil ich meinen freien Tag habe, aber in der Zeit übernimmt Kollegin oder Kollege Ex Epsilon, und der wird dann auch für wirklich dringende Themen ansprechbar sein und diese Kommunikation, wenn man das leistet, dann rennt man eigentlich immer Hoffe Türen ein und wenn es Mandanten dann gibt, die sagen, das akzeptieren wir nicht, dann glaube ich, muss man sich dann auch immer fragen Sind es die richtigen Mandanten für einen.

[31:53] Marc Ohrendorf:

Dass auch nur ein guter Punkt, das man ist, natürlich auch eine gewissermaßen luxuriöse Situation, aber da noch ist ja schön, wenn Man's das fragen kann, ob jemand der richtige Mann hat für einen ist.

[32:03] Andreas Dimmling:

Ja, aber das glaube ich, ist gar nicht unbedingt nur aus. Na das klingt so ein bisschen überheblich, ich kann es mir leisten den nicht zu bedienen. Natürlich wollen wir immer möglichst viele mandanten haben und für alle über den besten job haben. Man stellte doch auch fest zumindest ein paar jahre macht oder? Ich stelle es zumindestens fest, dass ich mit manchen manchen mandanten Mandanten super auskomme und super kann und dann auch die gegenseitige wertschätzung hoch ist mit anderen klappt einfach nicht so ganz unabhängig von solchen Fragen es gibt einfach, mal Themen oder Inhalte wo man persönlich auseinander ist und wo man soll es geführt. Ach nee, eigentlich macht es mir für den auch keinen Spaß und dann stellt sich, dann muss man sich wirklich die Frage stellen Will ich, dann muss sich für den arbeiten und wenn es irgendwie geht, dass man sagen kann nein, dann ist es oft auch sogar das Bessere, dann vielleicht zu sagen. Also kam er als irgendwie nicht so richtig gut zu Ziel. Und dann ist es ja typischerweise auch der Mandantin an sagt Na ja, also dann beim nächsten Mal solchen halt jemand anderen und wir haben hier. Wenn wir mit unseren Berufsanfängern in der Kanzlei sie dieses Willkommen Seminar machen, dann fragen natürlich ganz viele immer ja, wie habt ihr das denn geschafft, erfolgreich zu seinem Mandanten zu gewinnen? Was muss ich tun, damit ich auch meine Mandanten gewinne? Und der Oliver Glück einer unserer Menschen Partner der sagt dann immer gerne. Jeder findet seine mandanten und jeder ist für bestimmte mandanten der richtige Anwalt und die richtige Anwältin, und insofern, da gibt es keine blaupause sollen auch mit seiner Persönlichkeit, mit seinen Themen so wie man selbst an Themen herangeht, findet man auch dann eben, auf der Gegenseite oder auf der Mandanten Seite die entsprechenden von Dance und die muss man eigentlich suchen. Das ist, glaube ich, dass das Trüffelschwein, dass man dort sein muss.

[33:57] Marc Ohrendorf:

Vielen Dank, Andreas, das war wirklich ein interessantes Gespräch über anwaltliche Arbeit, ohne dass wir zu viel über juristische Themen gesprochen haben, was sie aber ganz wichtig finde, weil es waren alles anwaltliche Themen, um noch mal diesen, Vergleich herzustellen. Vielen Dank und weiterhin alles Gute.

[34:15] Andreas Dimmling:

Sehr, sehr gerne. Vielen Dank!

Zum Arbeitgeberprofil von GSK Stockmann



Generiert von IMR Podcast • 18.2.2026