



## IMR127: Konstantin Kohlmann, Lara Friederichs

IMR127: Masseverfahren, Zivilprozess, Strategie und Legal Automation

Episode 127 | Gäste: Konstantin Kohlmann, Lara Friederichs | Arbeitgeber: Freshfields | Veröffentlicht:  
30.5.2022

---

**[00:10] Marc Ohrendorf:**

Herzlich willkommen zu Irgendwas mit Recht. Heute spreche ich mit Lara und Konstantin, beide Anwälte bei Freshfields, die uns an ihren Erfahrungen in Masseklageverfahren teilhaben lassen. Die Zahl 50931 ist einer der Fun Facts, die ihr aus diesem Podcast mitnehmen solltet. Das ist nämlich eine Postleitzahl in Köln, in der einer meiner Gäste heute, Konstantin Kohlmann, lange gewohnt hat. Hallo Konstantin. Hi, in der Tat, in der Vorbereitung auf unser heutiges Gespräch lässt man ja dann vielleicht auch so ein bisschen sein Leben Revue passieren und fragt sich, was habe ich eigentlich gemacht, was kann ich Spannendes erzählen? Und dann bin ich so die Station meines Lebens durchgegangen und habe mit etwas Erschrecken feststellen müssen, dass ich wesentlichste Teile meines Lebens innerhalb einer Postleitzahl verbracht habe und zwar exakt 50931 Köln. Da steht mein Elternhaus, da war die Grundschule, zu der ich gegangen bin, da ist das Gymnasium gewesen. Und nach so einem kurzen Stints in Uni Frankfurt und Uni Bonn bin ich dann auch irgendwie zum Ende des Studiums zurückgekehrt nach Köln und habe dann an der Uni Köln mein erstes Staatsexamen gemacht. Wir sind aber heute hier auch nicht nur zu zweit, sondern sogar zu dritt, denn Lara Friederichs ist noch bei uns. Hallo Lara.

**[01:24] Lara Friederichs:**

Hallo Marc.

**[01:24] Marc Ohrendorf:**

Gibt es bei dir auch eine Postleitzahl, die dein Leben bewegt?

**[01:27] Lara Friederichs:**

Nee, bei mir ist es genau umgekehrt. Ich habe in meinem Leben sehr, sehr viele Postleitzahlen schon gesehen. Ich bin auch bereits als Kind wahnsinnig durch die Welt gekommen und in meinen ersten zehn Jahren siebenmal umgezogen, also genau das Gegenteil von Konstantin.

**[01:42] Marc Ohrendorf:**

Wie kam es denn dazu?

**[01:43] Lara Friedrichs:**

Ja, wenn man so einen umtriebigen Vater hatte, der in der Zeit noch an der Uni war und dann ständig mit seinem Doktorvater beziehungsweise Habilvater mit wechseln musste. Musste ich auch mitziehen, wurde nicht gefragt damals.

**[01:58] Marc Ohrendorf:**

Verstehe. Uni, das ist interessant, da haben wir eine Gemeinsamkeit. Mein Vater hat auch eine gewisse Beziehung zur Universität, der war nämlich Universitätsprofessor in 50931 Köln für Strafrecht. Ach. Ja genau, also gewisse Vorbelastung spielt da bei mir durchaus eine Rolle. Ich habe dann auch nochmal nachgeschaut tatsächlich in Vorbereitung auf, ich habe mich sehr gut vorbereitet auf dieses Gespräch heute, man merkt es. Typisch Litigator, Preparation, Preparation, Preparation. Habe ich nochmal nachgeschaut, ob das wirklich stimmt. Ich habe in der fünften Klasse, als man so gefragt worden ist, was willst du denn eigentlich werden? Direkt gesagt Jurist und das habe ich dann bis zum Studienentscheidung auch nicht mehr so wirklich in Frage gestellt. Lara, wann war es bei dir besiegt? Auch in der fünften Klasse?

**[02:45] Lara Friedrichs:**

Nee, bei mir auch das ganz anders. War es ganz weit weg tatsächlich. Tatsächlich, ich wollte vor allen Dingen nie Anwältin werden. Das hat gut geklappt. Ja genau, finde ich auch. Aus heutiger Sicht war das super. Ich wollte immer in die weite Welt raus. Die Umzüge haben wahrscheinlich auch schon dazu beigetragen. Ich wollte Diplomatin werden. Das war mein Traumberuf. Ich wollte reisen, ich wollte die weite Welt sehen, ich wollte zur UN. Ja und dann war ich im Referendariat und habe mir das Auswärtige Amt auch in zwei Stationen angeschaut. und war sowohl in der Zentrale in Berlin als auch in der Botschaft in Mexico City. Und muss sagen, Mexico City, eine Traumstadt. Ich habe da wirklich eine ganz, ganz tolle Zeit verbracht, insbesondere in meiner Freizeit. In der Station selber habe ich dann doch gemerkt, es ist mir ein bisschen zu weit weg von dem, dass man sieht, was man eigentlich tut. Und es ist sehr viel Repräsentieren und sehr, sehr viel Bürokratie. Und ich hatte so ein Schlüsselerlebnis damals, dass ich zuständig war, einen Bericht zu erstellen und dachte dann, da wende ich mich mal direkt an die Fachabteilung, um da noch ein paar Informationen zusammen zu sammeln. Habe dann eine E-Mail hingeschrieben an einen zuständigen Menschen und dabei leider eine Hierarchieebene übersehen. Kam nicht ganz so gut an. Und da habe ich dann doch gemerkt, dass ich vielleicht auch ein bisschen zu forsch unterwegs war für die Verwaltung und musste mich danach dann etwas neu orientieren, wo ich denn hin wollte.

**[04:20] Marc Ohrendorf:**

Und bist dann Direktanwältin geworden?

**[04:22] Lara Friedrichs:**

Tatsächlich, weil ich nämlich auch im Referendariat in einer Großkanzlei war, die ich mir damals anschauen wollte, eher unter dem Gesichtspunkt, dann hast du auch das mal gesehen und kannst das abhaken und weißt, dass du das nicht machen willst. Und bin da in der Litigation-Abteilung von einer Großkanzlei, die nicht für Schwyz war, gewesen und habe dort an einem Masseverfahren mitgearbeitet. Und durfte da als Referendar damals auch bereits zu Gericht beim Amtsgericht Charlottenburg, meine erste Gerichtsverhandlung und da habe ich Feuer gefangen sozusagen und habe gemerkt, da bin ich vorne mit dabei, da sehe ich unmittelbar einen Outcome, habe auch gemerkt, Schriftzeitschreiben macht mir sehr viel Spaß, aber vor allen Dingen die Gerichtsbühne und da war zumindest dann besiegt, okay, Litigation ist das, was ich jetzt erstmal machen will.

**[05:11] Marc Ohrendorf:**

Wir müssen, glaube ich, gerade mal einen Zwischeneinschub machen, der mir nicht aus dem Kopf geht. Und zwar, du hast gerade gesagt, Mexico City im Referendariat. Es sind ja ziemlich viele Hörer in den letzten Monaten und Jahren hier zum Podcast dazugekommen. Und da müsst ihr unbedingt in, ich glaube, IMR 12, ich verlinke das in den Shownotes reinhören, wie ein Staatsanwalt in Mexiko angeschossen wird, inklusive Geschichte in der Bild-Zeitung. Also wer das noch nicht gehört hat, das muss. Erlaubt mir diesen kleinen Einschub. Jetzt zurück zu dem, was wir heute eigentlich machen. Das haben wir nämlich noch gar nicht gesagt. Wir sitzen hier gerade in Frankfurt zusammen. Ihr beide seid, wie man vielleicht an der Beschreibung des Podcasts gesehen hat, Anwältin bzw. Anwalt-Counsel bei Freshfields. So einer Großkanzlei, wie du gerade schon gesagt hast. Konstantin, wie bist du denn hierhin gekommen? Also nach Frankfurt mit dem Zug. Ich bin nämlich im Rhineland-Office von Freshfields aufgehängt, wie es immer so schön heißt. Ich muss noch ergänzen, Ich habe nicht nur irgendwie meine Jugend und das Studium in 50931 verbracht, sondern ich lebe heutzutage mit meiner Frau und meinen beiden Kindern auch in 50931. Es ist herrlich, nach diesem Podcast wird jeder diese Postleitzahl kennen. Ja, zu Recht. Es ist eine sehr, sehr schöne Postleiste. Ja, ist super. Man braucht auch ein Thema. Das ist gut. Genau, das ist ein roter Faden, der sich so durchzieht. Genau, bin aus dem Düsseldorfer Büro gekommen und wie bin ich zu Freshfields gekommen? Ja, eigentlich und wenn man bei uns so in dem Team sich umschaut, sagen das ja sehr viele, eher so zufällig. Ich gucke auch rüber zu Lara und weiß auch bei ihr, das war jetzt nicht so ab dem sechsten Lebensjahr geplant, Großkanzlei. Ich hatte tatsächlich durch das Referendariat hinweg und auch irgendwie älterlicherseits und so wenig Bezug zu Großkanzleien. War in der Anwaltsstation in einer kleinen feinen Boutique für den grünen Bereich, das hat mir auch sehr viel Spaß gemacht. Naja und dann spät kam ich auf den Trichter und sagte mir, okay so Großkanzlei, aber einmal sollst du es gesehen haben und habe mich dann, anders als meine damalige Freundin und jetzige Frau, gegen Australien entschieden und habe gesagt, jetzt gehst du mal zu einer Großkanzlei. Ich habe mich dann beworben bei einer internationalen Einheit, die in Köln ansässig war und immer noch ist und bin abgelehnt worden mit der Begründung, ich hätte mich zu spät beworben. Das ist bei mir nicht so ganz so gut angekommen. Ich habe gesagt, jetzt erst recht und bildlich gesprochen habe ich mir gesagt, wenn die mich irgendwie nicht auf den Mont Blanc rauflassen, dann gehe ich jetzt auf den Mount Everest und jetzt bewerbe ich mich bei Freshfields. Und so dieses Bild, so Berg, das trifft es auch ganz gut, wie meine damalige Wahrnehmung von so Großkanzleien war, so ziemlich unwirtlich und eisige Temperaturen und je höher man kommt, desto dünner wird die Luft und so und da überleben wirklich nur so Jura-Kampfmaschinen, so Robo-Lawyer und die marschieren dann da hoch und gnadenlos. Ja, und dann haben sie mich bei Freshfields genommen und dann bin ich da in der Litigation-Abteilung gelandet und muss einfach sagen, Dieses Robo-Lawyer-Bild, das stimmte einfach überhaupt nicht. Lass uns das mal kurz zeitlich und vielleicht auch örtlich einordnen. Die, nachdem wir schon so auf der Postleiter rumgeritten sind, fast wichtigste Frage ist, war das noch im Kölner Büro? Das war noch im Kölner Büro. Ja, im Kranhaus. Nee, nee, ach Gott, das war weit vor dem Kranhaus. Und zwar habe ich angefangen als Referendar in der Wahlstation am 1. Januar 2007 bei Freshfields. Und da saßen die nicht in 50931, sondern in 50667 Köln am Kölner Heumarkt. Bist also jetzt seit 15 Jahren dabei. Wenn du es jetzt so aussprichst, wird das wohl wahr sein. Ja, in der Tat. Sehr, sehr lange. Okay. Lara, du bist seit sechs Jahren Anwältin?

**[08:49] Lara Friedrichs:**

Genau, seit 2016. Zumindest seit 2016 bei Freshfields, ja.

**[08:54] Marc Ohrendorf:**

Und ihr habt euch unter anderem, um mal so ein bisschen auf den Kern unseres heutigen Gesprächs zu kommen, Kommen beim Thema Masseverfahren, naja, kennengelernt kann man nicht sagen, aber da arbeitet ihr sehr viel zusammen, stimmt's? Doch, da haben wir uns kennengelernt, ja. Das war tatsächlich so.

**[09:12] Lara Friedrichs:**

Als ich nämlich 2016 angefangen habe, hier zu arbeiten, das ging relativ parallel damals mit der Mandatierung durch VW einher. Und ich habe dann damals da auch direkt auf dem Mandat angefangen zu arbeiten und so die ganzen, Anfänge noch mitbekommen, wo es so ganz langsam losging und wir dann irgendwann mal 100 Klagen hatten und schon dachten, ui, ui, ui, ui, ui, Wie kriegen wir denn die jetzt noch gemanagt? Und dann wurden das immer mehr und immer mehr. Und wir waren damals ein sehr, sehr junges Team in Hamburg, das das mit aufgesetzt hat damals und da angefangen hat. Und irgendwann rief mich dann der Konstantin an und sagte, hallo, ich habe bereits reichlich Erfahrung im Masseklagengebiet und ich habe gehört, ihr braucht hier Hilfe, insbesondere du, liebe Lara, weil ich habe gehört, du musst demnächst eine Berufsbegründung hier schreiben und hast das vorher noch nie gemacht, ich kann dir helfen. Und so haben wir uns kennengelernt.

**[10:12] Marc Ohrendorf:**

Und da haben wir uns dann kennengelernt. Das war aber in der Tat nicht so mein allererster Berührungsplatz mit einem Massenklageverfahren, sondern ich hatte vorher schon zweimal Berührungspunkte mit etwas, was man so Umfangssachen nennen könnte, um mal so einen Begriff aus einem anderen Rechtsbereich zu zitieren. Einfach viele gleichgelagerte Einzelverfahren gegen einen Mandanten. Das erste war im Zusammenhang mit einem Fonds und die zweite Sache war im Zusammenhang, ich bleibe da mal ein bisschen abstrakter, mit Kapitalanlagesachen im allerweitesten Sinne. Vielleicht muss man auch nochmal so ein kleines bisschen rauszoomen und so ein bisschen den Rechtsmarkt insgesamt betrachten, um jemandem, der jetzt im Studium oder Referendariat ist und noch nicht ganz so viel von dem ganzen Thema Masseklagen mitbekommen hat, das auch nochmal so aufzuzeigen. Also es gibt Klägerkanzleien und es gibt Beklagtenkanzleien. Die Beklagtenkanzleien haben logischerweise dann meistens nur eine Mandantin, weil die wird ja auch entsprechend verklagt. Und die Klägerkanzleien haben sehr, sehr viele Verbraucher meistens, machen entsprechend auch gut Werbung im Internet, teilweise gibt es schon TV-Spots und akquirieren sehr viele Klagen. Klagen, die werden dann teilweise automatisiert auch mit Textbausteinen und so weiter und dann werden die erstmal ans Gericht geschickt und dann landen die natürlich bei euch und ihr müsst dann, wenn gleich auch ihr nur eine Mandantin habt, aber eben auch auf diese Vielzahl an Klagen erstmal irgendwie reagieren. Wie macht man das denn? Was ändert sich denn in so einem Mandat gegenüber, ja ich sag mal, weiß ich nicht, einer Fusion im Kartellrecht oder so, wo man jetzt nur so eine Sache bearbeitet?

**[11:53] Lara Friedrichs:**

Die erste Frage, die du, ist ja erstmal, wie kommen denn die Klagen überhaupt zu uns? Also es fängt ja nicht nur damit an, das Gericht stellt natürlich an die Mandantin zu und bei einer Sache leitet die Mandantin das auch noch weiter, aber wenn du dann auf einmal einen Posteingang von hunderten, tausenden Verfahren hast, stellen sich ganz große organisatorische Fragestellungen erstmal. Wie schaffen wir es, dass die Klage von A nach B kommt, dass wir die überhaupt bearbeiten können? Das sind wirklich so Dinge, die man gar nicht am Anfang im Kopf hat, wenn man über Masseklagenverfahren nachdenkt, bevor man überhaupt an Inhalt denken kann.

**[12:31] Marc Ohrendorf:**

Ja, was macht ihr dann? Lastwagen. Tatsächlich? Ja, ganz banal. Also es gibt ja unterschiedliche Möglichkeiten in verschiedenen Projekten. Ist es dann vielleicht auch mit Blick auf die Anzahl, die geringere Anzahl der Verfahren dann durchaus möglich, dass Poststellen von großen Konzernen das bewältigen können und dann auch bewältigen wollen. Wollen, ab einer bestimmten Menge und wie soll man sagen, so Gerichtsposteingänge sind ja sehr gut erkennbar anhand der zumeist gelben Umschläge, sagen Einheiten von Mandanten dann auch, nee danke, das wollen wir jetzt nicht auch noch irgendwie internalisieren und dann muss man sich ja die Frage stellen, okay, gibt es externe Dienstleister, die das anbieten? Dann findet man einen externen Dienstleister und dann muss man für den täglichen Transport der neuen Klagen von A nach B Sorge tragen. Ihr habt es jetzt schon so ein bisschen angedeutet, dass es vielleicht auch einen Unterschied gibt zwischen der Arbeit am Fall und der Arbeit am Mandat. Es gibt noch so eine organisatorische Ebene, aber es gibt natürlich auch eine technische Ebene, wie man eigentlich mit dieser Vielzahl an Verfahren umgeht. Könnt ihr dazu ein bisschen was beschreiben?

**[13:45] Lara Friedrichs:**

Ja, wenn du es, also wir haben uns natürlich in den letzten fünf Jahren ganz intensiv mit Masseverfahren beschäftigt und viel hat sich entwickelt aus dem Prozess raus, einfach weil wir agieren mussten. Aber letztendlich, als wir jetzt auch in Vorbereitung nochmal zurückgeschaut haben oder auch in den letzten Jahren immer mal wieder zurückgeschaut haben, haben wir gemerkt, es sind eigentlich vier Faktoren, die du brauchst, um so ein Masseklagenverfahren zu bearbeiten. Du brauchst natürlich eine strategische Beratung, das heißt, du musst den Mandanten hinsichtlich der Strategie beraten, was ist das eigentliche Ziel. Du brauchst, was wir eben auch schon angesprochen haben, sehr viel Organisation dabei, um einfach die ganzen organisatorischen Themen in den Griff zu bekommen. Du brauchst, das hast du gerade schon angesprochen, technische Unterstützung, weil ab einer gewissen Papieranzahl, um es wirklich mal so ganz deutlich zu sagen, wir schlagen uns in Masseklageverfahren, auch weil die Gerichte ja bis vor ein paar Jahren ausschließlich mit Papier gearbeitet haben. Das ist noch nicht so lange her, dass es jetzt BA gibt.

**[14:46] Marc Ohrendorf:**

Und darüber hinaus werdet ihr aber doch auch technisch relativ viel machen. Ihr habt mittlerweile auch eigene Programmierer eingestellt, wenn ich das richtig verstanden habe. Was macht ihr da? Automatisiert ihr da viel? Habt ihr da eine KI am Start, wie man ja immer überall gerade liest? Auf gut Deutsch, wie kommt ihr von Papier zu einem tollen Arbeitsergebnis? Also ich glaube, das muss man sich, also ich bin, um das mal vorweg zu schicken, ich bin kein Tech-Spezialist. Da gibt es andere sehr schlaue Leute bei uns im Freshfield Slab, die sowohl das Anwaltliche als auch das Programmieren können, verbinden. Was ist dann also meine Aufgabe? Was ist unsere Aufgabe? Was ist auch vielleicht die Aufgabe jedes Anwalts in dem Zusammenhang? Man schaut sich die Prozesse an und im Sinne der Abläufe und zwar sehr genau von A nach B und von B nach C und von C nach D und so weiter und überlegt sich, was ist daran, wenn wir jetzt über die spezifische Frage Automatisierung reden, was ist daran eigentlich automatisierungsfähig? Wie mache ich das? Und dann befindet man sich in einem dialogischen Prozess gemeinsam mit Spezialisten, die einem dann bestimmte technische Lösungen anraten. Dann kann man aber sagen, passt das auch? Also da muss man dann auch eine gewisse Offenheit mitbringen für diese technischen Sachverhalte, um irgendwie voranzukommen in Richtung eines Ergebnisses. Das wäre meine, unsere anwaltliche Rolle, Im Dialog mit Spezialisten für die technische Seite, die wiederum aber eben sozusagen die rechtliche Seite nicht unbedingt kennen.

**[16:28] Lara Friedrichs:**

Genau, aber man muss dann eben auch sehen, dass dadurch auch beim Anwalt dann viel mehr Zeit bleibt für die eigentlich coolen Dinge und auch die anwaltliche Arbeit, die nämlich künstliche Intelligenz nicht übernehmen kann. Das sind die Einzelfälle, das sind die juristischen Fragestellungen, die nicht ins vorgefertigte Bild passen, auch nicht ins vorgefertigte Schema. Und da kann Tech nicht helfen, da wird Tech auch nicht so schnell helfen können.

**[17:00] Marc Ohrendorf:**

Und Technik, Legal Tech, um jetzt dieses Buzzword einmal aufzugreifen, verhilft uns im Massenklagegeschäft, in dem wir uns bewegen, dazu uns von diesen ... stupideren Aufgaben freizuhalten und den Anwalt dafür Freiraum zu verschaffen, sich mit den dann auch in so Massenklagephänomenen immer wieder auftauchenden Sonderfällen zu befassen. Denn das ist jetzt hier einmal ganz klar zu sagen, diese Vorstellung, dass die anwaltliche Arbeit, jedenfalls soweit sie die Schriftsatzarbeit anbelangt, in so Massenklageverfahren im Prinzip daran besteht, irgendwie ein Muster zu ziehen. Also diese Vorstellung ist falsch. Sie entspricht nicht der mir bekannten Realität. Sie mag in bestimmten Bereichen so sein, aber sie entspricht nicht meiner Realität. Spannend finde ich, dass du gerade eigentlich so ein bisschen den Produktentwicklungszyklus beschreibst. Wir haben zum einen den Prozess, der optimiert wird. Dann haben wir aber auch die juristischen Inhalte, die natürlich immer weiter vorangetrieben werden. Kernanwaltliche Arbeit. Das fließt dann ja auch wieder zurück in die entsprechenden Vorlagen, in die entsprechenden Verfahren. Dann merkt man vielleicht irgendwann, ach guck mal, jetzt müssen wir da und da den Prozess wieder anfassen. Und so entwickelt sich dieses Mandat immer weiter.

**[18:18] Lara Friedrichs:**

Genau so ist es. Also deswegen ist es auch so, dass dieses Mandat niemals auf der Stelle tritt, weil ein Masseverfahren ist nicht, dass du am Anfang mal eine Strategie aufgesetzt hast und damit ist das Verfahren eigentlich abgeschlossen, sondern wir gucken uns das über einen ganz, ganz langen Zeitraum an und ständig kommen neue Themen hoch, kommen neue Probleme hoch und die kommen alle an den Einzelverfahren tatsächlich hoch. Weil die erst sozusagen dann, wenn das in der Praxis ausprobiert wird, die Strategie, wenn die Strategie auf die Straße gebracht wird letztendlich in den Einzelverfahren, sichtbar werden. Und deswegen sagen wir bei uns intern auch, und ich kann das aus meiner eigenen Erfahrung tatsächlich sagen, so ein Masseklageverfahren ändert sich eigentlich alle sechs Monate komplett und du hast alle sechs Monate..., Ja, ein anderes Mandat mit völlig anderen Themen, anderen Fragestellungen, mit denen du dich beschäftigst und das macht auch den spannenden Reiz letztendlich aus.

**[19:17] Marc Ohrendorf:**

Ist so ein bisschen wie Aprilwetter, es ist so, gerade scheint noch die Sonne und dann am nächsten Tag ist es dann etwas verhangen, am dritten Tag hagelt es ein bisschen.

**[19:25] Lara Friedrichs:**

Ich würde gerne, weil wir gerade auch nochmal über Tech gesprochen haben und ja ganz viel über Prozessautomatisierung letztendlich, die da eine Rolle spielt, nochmal einen anderen Aspekt einwerfen, wo wir intern auch technische Lösungen zur Anwendung gebracht haben. Und das ist die sogenannte Settlement-App, die wir gebaut haben. Das ist tatsächlich eine App, die sich jeder Anwalt aufs Handy ziehen kann und die Vergleichskorridore vorgibt, wenn nicht das mit den entsprechenden Daten, die sich im Termin ergeben. Weil ganz häufig stellt sich ja im Termin zum Beispiel die Frage, vergleiche ich das Verfahren? Das hängt davon ab, wie das Gericht das in dem Moment einschätzt, wie die Gegenseite das einschätzt, wie du das als Anwalt einschätzt und ob es überhaupt ein Korridor für Verhandlungen gibt. Und dann stellt sich ja immer die Frage, kann ich das?

**[20:19] Marc Ohrendorf:**

Dazu muss man Transparenzhinweis sagen, die App ist Kanzlei intern. Die ist nicht im App Store.

**[20:25] Lara Friedrichs:**

Das ist genau richtig, die kann man nicht im Google Play Store ziehen. Dazu muss man schon Connections zu uns haben.

**[20:35] Marc Ohrendorf:**

Ich wollte nochmal ganz kurz zurückkommen auf das, was du abgeleitet hast zur Frage des Produktzyklus. Ja, die Auseinandersetzung mit den Sonderfällen oder mit den Einzelfällen führt dann zur Entdeckung neuer Fallgruppen. Das geht dann auch wieder zurück ins Muster und so weiter. Ich glaube nur, wenn man sich jetzt die Arbeit eines Anwalts, einer Anwältin in so einem Massenklagekomplex am Einzelfall anschaut, dann muss man, glaube ich, zwei Aspekte sehen. Der eine Aspekt ist, es muss halt strategiekonform sein, es muss unter Verwendung abgestimmter Inhalte passieren, natürlich, da kann ja, ganz blöd gesagt, da kann ja nicht einfach jeder erfinden, was er so denkt und irgendwie gerade auf Spiegel Online gelesen hat oder was er so fühlt, sondern das muss ja wahr und richtig sein. Und man orientiert sich dann eben an aufwendigen Vorgängen, abgestimmten Inhalten. Das ist ein Teil dessen, was ein Mandant erwarten darf, ein sehr guter Produkt. Es bleibt aber auch ein Restteil, der eben nicht strategisch ist, im Sinne von, was ist denn jetzt hier eigentlich mit dem Einzelfall? Wie gehe ich mit einem Einzelfall um?

**[21:48] Lara Friedrichs:**

Und ich würde es noch nicht mal Restteil nennen.

**[21:50] Marc Ohrendorf:**

Sondern das ist ehrlich gesagt ein wesentlicher Anteil,

**[21:54] Lara Friedrichs:**

Der direkt bei der Mandantin hinterher auch ankommt im Ergebnis.

**[21:57] Marc Ohrendorf:**

Und zwar bezieht sich dieser Teil darauf, was ist zum Beispiel mit dem im Koma liegenden Zeugen. Wie gehe ich zivilprozessual damit um? Welche Regeln bietet uns die ZPO mit dieser Sonderkonstellation umzugehen? Wie gehe ich mit dieser Sonderkonstellation im Interesse der Mandantin um?

**[22:20] Lara Friedrichs:**

Was mache ich, wenn ich Dokumente entdecke, wo es danach aussieht, dass die gefälscht worden sind? Das sind alles so Fragestellungen, die hast du vorher nicht in der Gesamtstrategie abgedeckt, sondern darauf musst du dann reagieren.

**[22:36] Marc Ohrendorf:**

Und das, genau darauf will ich hinaus, ein sehr gutes Produkt, ein sehr guter Schriftsatz für die Mandantin in einem Massenklagekomplex besteht eben zu einem Gutteil aus Strategiekonformität und zu einem Gutteil aus... Echter anwaltlicher Arbeit am Fall. Gewissermaßen baut das so einen kleinen Teil eurer Kanzlei ja auch um, beziehungsweise ihr baut ein bisschen aus mit einer Masseklage einheit. Ich glaube, das ist auch schon öffentlich und darf man sagen in Münster und perspektivisch in Nürnberg. Was habt ihr da vor? Also um das klar zu sagen, wir bauen nicht um, wir bauen an. Das ist gewissermaßen eine Erweiterung des schönen Freshfields Gebäudes. Wir haben ja eben von den vier Elementen, vier Faktoren der aus unserer Sicht erfolgreichen Massenklageverteidigung, so ist es ja zumeist bei uns, eigentlich immer, wenn ich kurz drüber nachdenke, den vier Elementen der Massenklageverteidigung gesprochen. Das ist Strategie, das ist Tech, das ist Operations, Projektmanagement, diese Dinge. Und viertens, die gute alte Einzelfallbetreuung. Und im neuen Anbau, wenn ich das so sagen darf, wollen wir eine Spezialwerkstatt einrichten für die Einzelfallbetreuung.

**[24:00] Lara Friedrichs:**

Genau, wir haben nicht nur auf Diesel, das ist natürlich unser prominentestes Beispiel, aber auch auf anderen Masseverfahren, die wir intern haben und die sich jetzt auch schon am Horizont abzeichnen, dass es die weiter geben wird und hoffentlich auch von uns weiter bearbeitet werden. Wir haben gesehen, dass wir in diesen ersten drei Ebenen ziemlich gut aufgestellt sind. Aber der Mandant, wie wir das eben schon beschrieben haben, braucht auch Leute, gute Leute da draußen, die für ihn im Einzelfall die Sachen durchkämpfen und ausfechten. Und deswegen kam es dann zu dieser Idee, dass wir gesagt haben, ja, lass uns mal da eine neue Einheit gründen, beziehungsweise wie Konstantin so schön gesagt hat, einen Anbau, der in Zukunft sich darauf konzentriert und damit einhergehend. Es geht da ja, Einzelfallbetreuung hat ja ganz viel mit Gerichtsterminen zu tun. Auch, dass wir auch unseren geografischen Footprint ein bisschen erweitern, weil Freshfield sitzt bisher natürlich in den großen Anwaltsmetropolen, so wie die meisten anderen Großkanzleien auch. Aber Hamburg ist halt doch relativ weit weg vom Landgericht Paderborn oder das schöne Düsseldorf auch. Deswegen haben wir gesagt, lass uns mal gucken, was sind attraktive Städte da draußen, wo wir Bewerber finden, die vielleicht Lust haben, bei uns zu arbeiten und dort auch bleiben wollen und die gleichzeitig auch so gut angebunden sind, dass wir dadurch auch noch mehr Gerichte besser abdecken können.

**[25:36] Marc Ohrendorf:**

Gegen Ende des Podcasts frage ich ja häufig, was muss man mitbringen, wenn man bei euch anfangen will. Da gehen wir auch gleich noch drauf ein. Aber ich möchte gerne nochmal einen Punkt betonen, weil immer wieder Nachfragen kommen. Ja, die meisten Menschen, die hier sagen, das und das sollte man mitbringen, die suchen auch nach Bewerbern. Das fragen nämlich tatsächlich manchmal Menschen, sagen, hey, kannst du mir da empfehlen, da jetzt wirklich was hinzuschicken? Ja, deswegen stellen wir die Frage hier ja. Es gibt da logischerweise auch ein Vorgespräch zu so einer Podcast-Folge und ich würde das meistens jedenfalls nicht fragen, wenn ich auch ein Interesse daran bestünde, talentierte und motivierte Nachwuchskräfte zu gewinnen. Also, was muss man bei euch mitbringen, wenn man beispielsweise auf so eine Masseklageeinheit in Münster jetzt Lust bekommen hat?

**[26:23] Lara Friedrichs:**

Vor allen Dingen Lust darauf, selbstständig Verfahren zu betreuen, eigenständig Verfahren zu betreuen und die große Bühne des Gerichtssaals nicht zu scheuen.

**[26:33] Marc Ohrendorf:**

Dem kann ich mich nur anschließen. Ich hätte selbst praktischer gesagt, so ein Reisetrolley wäre auch nicht schlecht und eine Robe, aber das kriegt man auch noch hin. Es ist wirklich einfach eine gewisse Weltoffenheit und eine Bereitschaft sich auch pragmatisch mit Dingen auseinanderzusetzen zum Gericht zu fahren, keine Angst zu haben vor dem Auftritt vor Gericht, die Bühne des Gerichts sagte Lara ja eben auch ein bisschen Lust auf Menschen zu haben das ist so eine feste Überzeugung, wer Ein guter Prozessanwalt werden will, der muss das vor allem üben. Es ist ganz stumpf, das ist ein bisschen wie mit einem Weltklasse-Pianisten, der muss auch, bevor er dann sich irgendwann mit 40 auf die Bühne setzt und sagt, jetzt spiele ich irgendwas von Beethoven und die Menschen brechen in Tränen aus, der muss das vorher wirklich lange geübt haben. Und so ist es auch bei einem guten Prozessanwalt. Man muss zu Gericht gehen, man muss das erleben. Manche bringen von von Hause aus ein bisschen mehr mit, die anderen ein bisschen weniger, aber man kann das üben und man kann richtig gut werden und einfach auch viel Spaß daran haben. Ich muss immer daran denken, dass es wie bei Forrest Gump so ein Gerichtstermin ist wie so eine Schachtel Pralinen. Man weiß nie so wirklich, was drin ist. Ich würde sagen, mit einer Schachtel Pralinen und einer Postleitzahl, die ich niemals vergessen werde, beschließen wir es für heute. Wenn ihr Lust auf mehr habt, schaut mal in den Shownotes vorbei. Ich danke euch ganz herzlich, Lara und Konstantin. Vielen Dank. Danke dir, Marc.

---

**Zum Arbeitgeberprofil von Freshfields**

