



Join our Community of Solvers

Bei PwC Deutschland
kommen die unterschiedlichsten
Menschen zusammen.
Werde auch du ein Teil davon.



IMR125: Rebecca Lappeßen

IMR125: Als Juristin in der Unternehmensberatung, Start-Ups, Venture Capital, Angel Investors

Episode 125 | Gäste: Rebecca Lappeßen | Arbeitgeber: PwC Legal | Veröffentlicht: 9.5.2022

[00:10] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht, eurem Lieblings-Jura-Karriere-Podcast von LTO und LTO-Karriere. Mein Name ist Marc Ohrendorf und ich sitze hier heute in Düsseldorf und spreche mit Rebecca Lappesen. Hallo Rebecca.

[00:24] Rebecca Lappeßen:

Hallo Marc.

[00:25] Marc Ohrendorf:

Rebecca, du hast sozusagen ein kleines bisschen Großkanzlei-Geschichte hinter dir, da gehen wir heute gar nicht so viel drauf ein und arbeitest jetzt bei PwC-Liege, ne?

[00:35] Rebecca Lappeßen:

Genau, richtig.

[00:37] Marc Ohrendorf:

Sag mal, PwC, was ist denn das?

[00:40] Rebecca Lappeßen:

Das ist eine gute Frage. Es ist, glaube ich, ein Dienstleister, der alles macht. Es gibt hier wirklich, ich habe noch keine Anfrage gesehen, die wir intern nicht beantworten konnten, weil wir von der klassischen Wirtschaftsprüfung, für PwC, glaube ich, so am ehesten bekannt ist über Unternehmensberatung, Steuerberatung und eben auch die Rechtsberatung, in der ich tätig bin, da auf jeden Fall unterwegs sind. Und ja, da glaube ich zu jedem Thema, das du und ich mir hier überlegen kann, jemanden finden, der dafür, der da irgendwie tätig ist in dem Bereich.

[01:25] Marc Ohrendorf:

Man muss auch sagen, ihr seid eines von den mehreren bekannten Wirtschaftsberater oder Wirtschaftsprüfungsunternehmen und ihr seid mal so platt gesagt riesengroß. Man muss sich das als so eine weltweit umspannende Organisation vorstellen. Hast du da so eine ungefähre Größenordnung?

[01:43] Rebecca Lappeßen:

Weltweit auf jeden Fall nicht. Ich weiß zum Beispiel in Düsseldorf zum Zeitpunkt, als ich angefangen habe vor zwei Jahren, haben wir hier in Düsseldorf alleine mit 3000 Leuten am Standort gearbeitet, über alle Service-Lines hinweg.

[01:55] Marc Ohrendorf:

An einem Standort.

[01:56] Rebecca Lappeßen:

An einem Standort. Und Frankfurt ist noch, ist der größte Standort in Deutschland. Und ja, lass mich nicht lügen, aber auf jeden Fall gibt es in Deutschland über 11.000 Mitarbeiter und Mitarbeiterinnen bei PwC.

[02:10] Marc Ohrendorf:

Das erklärt auf jeden Fall, warum vorhin am Empfang, wir machen diese Aufnahme vor Ort, so viel darf man verraten, erstmal der Name der Kontaktperson auch nachgeschlagen werden musste, weil man kennt sich halt nicht so unbedingt direkt mit jedem.

[02:22] Rebecca Lappeßen:

Das stimmt und ich meine, du hast das ja auch gesehen, das ist jetzt auch kein Gebäude, was besonders übersichtlich ist, sehr versteckt hier alles, lange Gänge. Wird sich ändern in naher Zukunft, weil wir im Januar 2023 umziehen in ein anderes Gebäude, was da glaube ich auch ein bisschen freundlicher ist. Aber ja, hier muss man sich zurechtfinden, nicht nur im Unternehmen, sondern eben auch in dem sehr, sehr großen Gebäude.

[02:52] Marc Ohrendorf:

Wir haben im Vorgespräch eben so ein bisschen darüber gesprochen, wie eigentlich dieser Podcast zustande kam und wie Stammhörerinnen natürlich wissen, hat Frau Professor Dana Lieb in Köln da einen ganz großen Anteil dran und du sagtest, ach, ich habe auch in Köln studiert, bei der hatte ich irgendwie im ersten Semester eine Vorlesung. Wie ging es denn danach weiter für dich? Also Studium und dann? Mhm.

[03:13] Rebecca Lappeßen:

Ich habe, muss ich vielleicht einen Ticken zurückgehen, um das zu erklären. Ich wollte immer Journalistin werden früher, habe immer ganz viel geschrieben, habe meine Praktika auch in der Schule so ausgelegt, dass es eher Richtung Journalismus geht und habe mich gefragt, wie werde ich das denn? Dann gab es so diese klassischen privaten Journalismusuniversitäten, da haben aber alle so die in dem Bereich, die ich kannte, von abgeraten und haben gesagt, studiere was Vernünftiges und komm dann quasi als Quereinsteiger zurück. Und dann habe ich gedacht, was machst du denn? Ja, irgendwie BWL hat mich jetzt nicht so überzeugt. Geschichte hatte ich dann noch überlegt, aber mich dann auch am Ende des Tages nicht abgeholt. Und bei uns liegt Jura so ein ganz klein bisschen in der Familie. Also meine Mama und mein Großonkel, die sind Juristen, beziehungsweise mein Großonkel Jurist gewesen. Und ich habe immer gesagt, ich will das auf gar keinen Fall machen, aber bin, habe dann doch mich eingeschrieben und dann angefangen. Habe dann studiert und habe mich total für Strafrecht interessiert, hatte auch Kriminologie als Schwerpunkt. Für mich war klar, ich werde irgendwie Strafverteidigerin. Und habe dann mein erstes Examen gemacht und hatte ehrlich gesagt, ja gar keine, hatte ich dir ja eben auch schon kurz erzählt, gar nicht so die Vorstellung, was gibt es überhaupt in der Juristenwelt, außer so diese klassischen Richter, Staatsanwalt, Strafverteidiger, weil ich natürlich da auch irgendwie meinen Interessenschwerpunkt hatte. Und ja, habe dann nach dem ersten Examen gedacht, jetzt möchte ich ein bisschen Geld verdienen, bevor das Referendariat losgeht. Habe mich dann relativ breit in Düsseldorf beworben bei den einschlägigen Kanzleien und bin dann damals bei der Kanzlei, bei der ich dann anschließend auch angefangen habe zu arbeiten, gelandet und wusste überhaupt nicht, was ist eigentlich Corporate M&A. In dem Bereich habe ich auch damals angefangen und habe da aber erst mal mit angefangen und habe sehr, sehr schnell gemerkt, dass mir das schon sehr viel Spaß macht. Habe dann noch ein bisschen irgendwie meinen Weg da gefunden während des Referendariats. Habe halt wie gesagt angefangen so in Umstrukturierung von Unternehmen. Insbesondere in der Versicherungsbranche mit meiner Partnerin damals. Bin dann so zum klassischen M&A eher gekommen und ja, dann habe ich währenddessen, also ich habe während des gesamten Referendariats da gearbeitet. Erst als wissenschaftliche Mitarbeiterin, als Referendarin in der Anwaltsstation und dann als Referendarin in der Wahlstation war ich dann in London auch über die Kanzlei und habe dann auch direkt nach dem zweiten Examen da dann als Anwältin angefangen, zweieinhalb Wochen nach der mündlichen Prüfung. Und ja, hab dann irgendwie da eine Zeit lang gearbeitet, bis ich dann nach relativ kurzer Zeit in der Kanzlei mit meinem jetzigen Partner zu PwC Legal gegangen bin, beziehungsweise ihm gefolgt bin hierhin und ja, jetzt seit etwas über zwei Jahren hier. Mhm.

[06:42] Marc Ohrendorf:

Lass uns das mal ein kleines bisschen detaillierter anschauen. Zunächst würde mich interessieren, du hast gesagt, Kriminologie war eigentlich so ein bisschen dein Steckenpferd und dann hast du dich irgendwie mit Handelsrecht bzw. Mit Umstrukturierung von Unternehmen beschäftigt. HGB hast du so mal am Rande gehört, bist du schnell reingewachsen, das ganze Gesellschaftsrechtliche dahinter. Was sind da vielleicht ähnliche Denkstrukturen oder ähnliche Trigger für dich persönlich gewesen, dass du sagst, hm, das ist auch interessant oder das erkenne ich da vielleicht sogar wieder, aber in einem ganz anderen Gewand, denn diese beiden Rechtsgebiete sind ja schon sehr, sehr weit voneinander entfernt.

[07:18] Rebecca Lappeßen:

Ja, definitiv befassen sich ja mit ganz, ganz unterschiedlichen Themen. Dennoch hat man bei beiden den Link so ein bisschen weg von Jura. Also dass man nicht nur rein juristisch arbeitet, sondern in der Kriminologie war das ja viel Soziologie, Psychologie, die man da auch betrachtet hat. Und bei uns im M&A-Bereich ist es eben auch so dieser wirtschaftliche Aspekt, den man mit betrachtet. Natürlich auch, wenn man auf die, kommen wir vielleicht später noch zu, ich bin viel im Venture-Capital-Bereich tätig, wenn man mit den Gründern und Gründerinnen oder Investoren, Investorinnen spricht, auch so ein bisschen Psychologie natürlich steckt da auch mit drin. Und sodass man so über den Tellerrand hinausschaut, nicht nur in dieser juristischen Blase quasi bleibt, sondern sich mit Themen beschäftigt, die auch demjenigen, der einem gegenüber sitzt, für den auch interessant sind. Weil ich finde, irgendwie wir machen uns als Juristen immer die tollsten Gedanken und das ist auch alles immer irgendwie teilweise hochkomplex, aber das so einfach runterzubrechen und dem Mandanten oder der Gegenseite vielleicht auch, die nicht immer einen juristischen Background haben muss, zu erklären, finde ich sehr, sehr spannend. Und ja, mache das irgendwie in meinem Beruf konkret, nicht als Rechtsanwältin insgesamt, sondern in meinem Beruf ganz konkret halt auch aus. Mhm.

[09:06] Marc Ohrendorf:

Ist das dann auch ein bisschen vielleicht ein Unterschied von PwC zu einer klassischen Großkanzlei, je nachdem, was man in der Großkanzlei macht, aber dass ihr hier dann doch noch teamübergreifender, noch, ich will jetzt den Kollegen nichts unterstellen, vielleicht jedenfalls subjektiv manchmal näher dran am Leben seid? Ist das so das, was du gerade sagen möchtest?

[09:26] Rebecca Lappeßen:

Ja genau, ich glaube, das ist so ein großer Unterschied, den ich kennengelernt habe im Vergleich zur Großkanzlei hier, dass man hier interdisziplinär mit den Kollegen zusammenarbeitet. Also, dass man mit den Steuerkollegen zusammenarbeitet, dass man mit den M&A-Beratern hier bei PwC zusammenarbeitet, mit den Kollegen, die die Financial Due Diligence machen oder im Zweifel auf Venture Capital Ebene irgendwie beim Business Modeling unterstützen und das Pitch Deck irgendwie damit erstellen. Und so hat man immer diese Verbindung, die sonst aus, wenn man in der Kanzlei halt arbeitet, aus unterschiedlichen Quellen kommt. Also sonst gibt es halt in einer klassischen Transaktion einen steuerlichen Berater, einen rechtlichen Berater, einen Transaction Service Berater und die Zusammenarbeit hat man, würde ich sagen, aus meiner Erfahrung nicht so sehr in der Kanzlei, weil es natürlich immer noch mal jemand, man arbeitet zwar für denselben Mandanten, aber es ist immer noch mal ein anderes Unternehmen und man muss immer noch mal. Also aktiver auf jemanden Dritten zugehen, anstatt dass man hier kurz sagt, Kollege XY, wie ist das jetzt hier eigentlich mit der Strukturierung der Transaktion, wie ist das aus steuerlichen Gesichtspunkten, was müssen wir da beachten. Die Übersetzung geht, glaube ich, viel, viel schneller. Also man macht sich gemeinsam Gedanken und nicht jeder für sich. Und ich will jetzt nicht sagen, dass das in der Kanzlei nicht funktioniert, überhaupt nicht. Also da klappt das auch nur so für gerade für uns, was in dem Bereich, in dem wir tätig sind, also im Private Equity, im Mid-Cap-Bereich oder auch im Venture Capital-Bereich, gerade was die Gründerberatung angeht, ist das schon sehr, sehr hilfreich, dass man die Kollegen direkt im Haus hat und ein Service, dass das alles aus einer Hand geliefert wird.

[11:30] Marc Ohrendorf:

Viele Zuhörende hier sind vielleicht noch im Studium oder gerade am Anfang des Referendariats. Lass uns mal ein kleines bisschen Terminologie vielleicht noch kurz erklären, weil wir hier die letzten paar Minuten mit relativ viel um uns geworfen haben, wo man ganz sicher erst ein bisschen reinwachsen muss. Wir sprachen gerade von Private Equity, Mid-Cap, in Klammern Unternehmen und Venture Capital. Kannst du mal so ein bisschen aufziehen, was das in etwa bedeutet, wie sich solche Beratungsdienstleistungen dann auch in den jeweiligen Umfeldern unterscheidet und wo es darum eigentlich geht? Gerne.

[12:05] Rebecca Lappeßen:

Ich fange gerne beim Venture-Capital-Bereich an, weil das der Anfang quasi ist. Das ist Risikokapital, das von privaten Geldgebern gegeben wird, um es in junge Start-ups zu investieren. Kennt man wahrscheinlich irgendwie aus Höhle der Löwen, ist so der Klassiker, die Business Angel, die da dann sind. Genau, also das sind sehr frühphasige Investoren. Im Vergleich dazu Venture Capital ist noch ein bisschen weiter, aber wenn quasi das Start-up. Gerade, ja, Kapital einfach braucht, um an den Markt zu kommen, sind wir dann da rechtlich, um Investoren und Gründer zusammenzubringen, da gibt es auch eine, bei PwC haben wir dann noch eine Startup-Initiative, PwC Next Level, da bin ich auch ganz aktiv mit meinen Kollegen und da unterstützen wir einfach Startups auf dem Weg zur Investor Readiness, Also dass wir sagen, die müssen jetzt Kapital aufnehmen, um weiter zu wachsen, um überhaupt an den Markt zu treten. Dafür sind wir dann da und beraten die bei Finanzierungsrunden, Mitarbeiterbeteiligung und so weiter. Und das ist quasi, wenn man sich so einen Unternehmenszyklus anschaut, gibt es am Anfang die Gründung und wir sagen immer, wir beraten von der Gründung bis zum Exit, also den kompletten Prozess durch und haben quasi frühphasig am Anfang, bevor es irgendwie wirklich Gewinn macht, das Unternehmen. Investieren halt die Venture Capital Investoren in der Hoffnung, dass sich das Unternehmen Weltklasse entwickelt und die einen besonders guten Outcome am Ende haben. Und dann etwas weiter gedacht, wenn das Unternehmen schon quasi über den Break-Even drüber ist, also wenn das Unternehmen Gewinn schon macht, am Markt ist, sich etabliert hat, oft dann bei uns halt in mittelständischen Unternehmen gibt es sogenannte Private Equity Investoren. Das sind auch private Investoren, die dahinter stecken, die oft dann im Vergleich zum Venture Capital aber auch noch Fremdkapital aufnehmen, die eben auch in Unternehmen investieren, die in einer Form strukturieren, etwas profitabler machen, auch mit dem Ziel, diese nach einer gewissen Zeit, drei bis sieben Jahre ungefähr, die Beteiligung dann wieder zu veräußern.

[14:33] Marc Ohrendorf:

Also auf gut Deutsch, der Investor am Anfang, der buttert eigenes Geld rein, kriegt dafür Unternehmensanteile, weil er will natürlich auch irgendwas dafür bekommen. Im Worst Case sind die null wert, im Best Case werden die sehr, sehr wertvoll werden und es hat sich richtig gelohnt. Und Private Equity ist dann ein bisschen später, ich fasse das nur nochmal zusammen, du sagtest gerade Fremdkapital, also dementsprechend nicht unbedingt 100% eigenes Geld, sondern da dann auch mit der Verpflichtung, das entsprechende Darlehen irgendwann zurückzuzahlen oder in sonstigen Finanzierungsformen da irgendwie dann auch was wieder selber liefern zu müssen, aber natürlich trotzdem, und da spricht man dann von der Leverage, mit dem eigens eingesetzten Geld möglichst viel zu erwirtschaften. Genau. Ja, okay. Okay. Und der Exit ist eigentlich was? Das ist dann, wenn man wieder rausgeht, ne? Dann haben wir das einmal komplett.

[15:20] Rebecca Lappeßen:

Genau, richtig. Also der Exit ist dann, wenn es am Ende das Unternehmen dann verkauft wird, entweder per Börsengang, das ist so das Klassische, glaube ich, was sich jeder vorstellen kann. Oder es kann natürlich auch sein, dass man das Unternehmen einfach an einen strategischen Investor, also auch einen am Markt tätigen Unternehmen verkauft oder halt wieder an einen Finanzinvestor eben dann wieder Private Equity for. Mhm.

[15:48] Marc Ohrendorf:

Gibt es da ein Projekt oder ein Mandat, was irgendwo dein besonderes Highlight war, wo du drüber sprechen kannst?

[15:55] Rebecca Lappeßen:

Was auf jeden Fall sehr, sehr, sehr viel Spaß gemacht hat und da darf ich auch drüber sprechen, weil es öffentlich ist, ist, dass wir einen Mandanten dabei beraten haben. Der hat sich angefangen, noch in der Kanzlei waren wir dann noch, da hat er angefangen, sich an einer Spielerberatungsgesellschaft zu beteiligen. Und ich halt, weil alter Fußball-Fan schlägt das Herz dann ja doch ein bisschen höher. Welcher Verein? Borussia Mönchengladbach.

[16:23] Marc Ohrendorf:

Okay. Geht schlechter.

[16:27] Rebecca Lappeßen:

Dann bin ich beruhigt. Und dann war das ein Prozess. Die haben mittlerweile drei Spielerberatungsgesellschaften konsolidiert, unter ein neues Dach quasi gestellt. Kann jetzt passen, weil der Name auch Woof GmbH ist, wie Dach. Und ja, das war schon sehr, sehr cool, das einfach mitzuverfolgen, da auch die Spielerberater mal kennenzulernen und da einfach zu sehen, welche Synergien, Synergien, die auch einfach untereinander dann noch können, wenn man halt sagt, okay, man schließt sich eben zusammen und ist nicht mehr alleine am Markt tätig.

[17:07] Marc Ohrendorf:

Und von wo aus arbeitet ihr? Also im Sinne von Homeoffice, Büro, jetzt ist gerade Corona rum, also in ganz großen Führungszeichen, aber so vom Mindset her vielerorts, sag ich mal, die Menschen kehren so langsam zurück ins Büro. Wir haben jetzt gerade Frühjahr 2022, falls das irgendwann noch mal jemand hört und wir dann die siebte Welle haben, wer weiß. Also auf gut Deutsch, worauf ich hinaus will, ist, wie arbeitet man bei euch? Ist es Homeoffice? Ist es Office? Seid ihr viel bei Mandanten vielleicht auch unterwegs? Wie schaut das aus?

[17:38] Rebecca Lappeßen:

Ja, gute Frage, glaube ich vor allen Dingen was PwC angeht, weil so das Klassische, was man von PwC glaube ich kennt, ist entweder Unternehmensberatung oder Wirtschaftsprüfung, die ja fast ausschließlich bei Mandanten immer sind. Das ist bei uns nicht so, also mit Ausnahme von Notarterminen oder Verhandlungsterminen haben wir einen klassischen Bürojob, genau wie in der Kanzlei eben auch. Und das ist eine sehr gute Frage, weil sich, glaube ich, jetzt irgendwie das zeigen wird, wie sich das entwickelt. Wir haben bei PwC das sehr flexible Modell, dass wir quasi je nach Team das selbst definieren können, von wo wir arbeiten. Ich sage ganz ehrlich, vor der Pandemie war es für mich nicht vorstellbar, viel und gut im Homeoffice zu arbeiten, weil ich das kenne, dass man im Homeoffice ist, wenn mal der Handwerker kommt zum Beispiel. Mittlerweile ist es ganz, ganz anders. Ich würde sagen, wir sind vom Team aus sehr viel im Büro. Ich würde sagen, ich bin circa drei Tage die Woche im Büro und kann mittlerweile auch wieder im Büro sehr gut arbeiten. Aber es gab tatsächlich so eine Übergangszeit, in der ich gemerkt habe, wie gut ich zu Hause arbeiten konnte und wie viel Ablenkung es im Büro eigentlich gibt. Also genau das Umgekehrte, was ich ursprünglich dachte, weil dann hat man mal die Kollegen wieder gesehen und dann hat man sich halt irgendwie lange verquatscht. Das ist jetzt mittlerweile nicht mehr so, weil wir da auch so einen Alltag wieder haben. Aber ich glaube, es wird auch weiterhin so sein, dass wir teilweise und vor allen Dingen ich auch, weil ich auch einen Hund habe, es bietet sich halt dann total an, auch aus dem Homeoffice arbeite. Und ich muss auch sagen, ich glaube, wenn man die räumlichen Möglichkeiten zu Hause hat und sich darauf einlässt, funktioniert das auch sehr, sehr gut. Weil alles, was ich mache. So, wenn ich zum Beispiel einen Vertrag entwerfe und viel irgendwie einfach nur denken muss und für mich arbeite, so die konzentrierte Einzelarbeit funktioniert wahnsinnig gut von zu Hause und würde ich halt sagen, besser als im Büro, weil da steht halt keiner in der Tür und möchte mal kurz irgendwie mal fünf Minuten quatschen oder hat eine Frage oder sonst irgendwie was.

[19:58] Marc Ohrendorf:

Spannend ist, dass du gerade mehr oder weniger beiläufig gesagt hast, nee, wir sind schon wieder ganz viel im Büro, nämlich drei Tage die Woche. Ich stelle dir das mal vor drei Jahren vor. Ja. Also da ist einfach ein wahnsinniger Shift gerade zu beobachten. Ich glaube, in der absoluten Breite. Meine persönliche Ansicht ist, dass diese Flexibilität, die du gerade beschrieben hast, um one-on-one mit dem Vertrag jetzt das Ding runterballern, vielleicht besser zu Hause geht, aber dafür kreative Arbeit, Teamwork natürlich dann doch, obwohl die Technik gut ist, im Büro vielleicht besser funktioniert.

[20:30] Rebecca Lappeßen:

Ja, definitiv. Also das sehe ich auch so, dass man dieses Zusammenarbeiten, man hat sich glaube ich mittlerweile auch daran gewöhnt, das via Teams oder Zoom oder Meet oder wie die Programme alle heißen, auch zu machen. Ich glaube aber, dass man tatsächlich so kreativ auch mehr, wenn man tatsächlich real zusammensitzt, da besser zusammenarbeitet und mehr schafft. Und ich glaube auch, dass bei uns in den Verhandlungssituationen, also wenn man mit dem Anwalt der Gegenseite auch am Tisch sitzt, dass es da auch deutlich besser ist, wenn man an einem Tisch sitzt und nicht nur an einem virtuellen Tisch sitzt. Weil das ist schon nochmal eine andere Dynamik, wenn man wirklich, ja, sich wirklich sieht, die Stimmung vielleicht so ein bisschen aufnehmen kann, der Mandant vielleicht auch dabei ist und man merkt, okay, es gibt Themen, die sind irgendwie wichtiger, die sind nicht so wichtig, das kommt einfach nicht so rüber, wenn man das per Telefon oder per Videokonferenz macht.

[21:35] Marc Ohrendorf:

Ja, Vertrauen baut sich auch schwerer auf, ne?

[21:37] Rebecca Lappeßen:

Ja, das glaube ich auch. Ja, also ich glaube, durch die Videokonferenzen baut sich das noch eher auf als über Telefon, weil man schon so ein Bild von der anderen Person hat. Aber klar, so dieses richtige, ja, dass man auch mal außerhalb des Projektes fünf Minuten spricht, so ein bisschen Smalltalk oder so ein bisschen die Lebensgeschichte quasi abklopft, was ja auch für Vertrauen sorgt, kriegt man glaube ich eher hin, wenn man sich sieht. Mhm.

[22:12] Marc Ohrendorf:

Wenn man bei euch hier einsteigen möchte, du hast mir im Vorgespräch gesagt, dass du dich auch viel so im Bereich Recruiting tummelst und da machst du dir ja wahrscheinlich auch viele Gedanken darüber, was sollte man, sagen wir mal als Jurist, die anderen lassen wir mal so ein kleines bisschen außen vor, weil das nicht ganz die Menschen sind, die hier zuhören, was sollte man da mitbringen, woran sollte man interessiert sein, was sollte man vielleicht auch lernen wollen?

[22:35] Rebecca Lappeßen:

Ich glaube, neben dem ganz Klassischen, dass man Bars an Jura haben muss, sonst macht das, glaube ich, gar keinen Sinn, sonst wird man nicht glücklich, muss man gerade, und das kann ich nur für unseren Bereich sagen, für den Deals-Bereich, muss man, glaube ich, sehr, sehr neugierig sein, sehr, sehr offen sein, offen dafür sein, sich mit Themen auseinanderzusetzen, mit denen man vorher vielleicht keine Berührungspunkte hat, Weil es eben nicht diese Vorbereitung im Studium darauf gibt, was es heißt, ein Corporate Lawyer zu sein. Und man muss auch mutig sein, glaube ich, sehr, sehr mutig, weil man schon in Situationen kommt, die einfach verantwortungs.... Also ich finde, man sollte mutig sein, weil es Situationen gibt in der Arbeit, die man sich vorher nicht irgendwie ausdenken kann. Man muss irgendwie manchmal Entscheidungen treffen, man kommt bei PwC sehr, sehr schnell in eine Rolle, in der man selbst loslaufen kann, in dem einem was zugetraut wird, in dem gesagt wird. Natürlich hat man immer das Backup vom Partner, vom Senior Manager, vom Director, das ist ganz klar, aber in dem gesagt wird, okay, du sprichst wahrscheinlich eher als in der Kanzlei noch alleine mit dem Mandanten, du gehst alleine auf einen Termin. Und das ist glaube ich schon, das muss man wollen, weil wenn man da irgendwie vielleicht eher etwas introvertierter ist oder eher das nicht so mag, ist das glaube ich schwierig irgendwie damit klar zu kommen. Aber ich glaube, alles andere ist halt Learning by Doing. Also inhaltlich, glaube ich, muss man gar nicht, also das Interesse muss man mitbringen, aber ansonsten sind es, glaube ich, eher so diese Soft Skills. Dass man Lust darauf haben muss, dass man neugierig ist. Und was halt auch wichtig ist und das lerne ich gerade, ich mache gerade noch ein LLM nebenbei an der Jurgrat in Münster im M&A-Bereich und dass man halt Interesse hat oder entwickelt an den ganzen wirtschaftlichen Zusammenhängen.

[25:08] Marc Ohrendorf:

Gibt es da irgendwas, wo du sagen würdest, das wäre schön, wenn das im Studium bereits vorgekommen wäre?

[25:17] Rebecca Lappeßen:

Schwierige Frage, weil ich glaube, dass das Studium, also ich habe das sehr geschätzt, dass das so breit aufgestellt ist, weil man so halt alles kennengelernt hat. Und wie wir eben auch schon besprochen haben, bin ich jetzt ganz woanders, als ich mich ganz am Anfang meines Studiums entschieden hätte. Und deshalb, ich glaube, wenn man halt diesen Link zum wirtschaftlichen Verpflichten hat, also ich weiß, es gibt halt Unternehmensrecht ja auch als Schwerpunkt und da ist das sicherlich auch, ich habe mich da während des Studiums nicht so mit beschäftigt, Aber da gibt es sicherlich auch irgendwie die ein oder andere Verbindung zu BWL, aber dass man vielleicht schon von vornherein so ein bisschen mehr wirtschaftliches Verständnis hat, weil das hatte ich überhaupt nicht am Anfang. Muss man natürlich auch sagen, ich habe mich da auch während des Studiums einfach auch nicht so sehr für interessiert, aber das merke ich halt jetzt immer mehr und auch gerade durch das Studium, wie viel es da halt auch noch gibt, was man da eigentlich wissen kann und dann final, wenn man, ich glaube, fertig ist man natürlich nie als Anwalt, man lernt immer super dazu und über die Zeit, Aber so das ist so der größte Vorsprung, glaube ich, den Leute hatten, die sich halt schon früher damit beschäftigt haben.

[26:47] Marc Ohrendorf:

Und abschließend, weil das immer wieder kommt, wenn ich das nicht frage, ich muss diese Frage deswegen einfach immer stellen, welche Noten muss man mitbringen, wenn man sich bei euch bewerben will?

[26:56] Rebecca Lappeßen:

Gute Frage. Tatsächlich ist es, glaube ich, etwas teamabhängig. Ich glaube, wenn beide Examiner im befriedigenden Bereich sind, ist das schon eine gute Voraussetzung. Aber was wir immer sehr, sehr schätzen bei uns im Team, aber das weiß ich auch von anderen Teams, wenn man die Kandidaten, die Bewerber schon vorher kennt. Also es ist immer schön, wenn man mal irgendwie hier als Referendar war in der Anwaltsstation, in der Wahlstation. Wir haben eine Kollegin, die hat letztes Jahr bei uns angefangen, die war in der Wahlstation und oder mal als wissenschaftlicher Mitarbeiter hier gearbeitet hat. Das ist immer sehr, sehr gut, weil das ist das, was es ausmacht, weil es muss irgendwie menschlich passen und man muss auch von der Arbeitsweise zusammenpassen und das lernt man einfach dann in dem Moment, wenn man zusammenarbeitet und das ist ja trotzdem immer von beiden Seiten. Also es ist ja nicht nur, dass wir sagen, oh wir wollen jetzt aber irgendwie den Bewerber, die Bewerberin haben mit den Top-Noten und wahrscheinlich arbeitet sie ja auch noch ganz toll. Es ist ja auch umgekehrt, es ist gerade irgendwie auch ein schwerer Markt insgesamt. Insgesamt, wir bewerben uns ja auch für die Bewerber und da freuen wir uns, wenn wir im Alltag ein Bild von uns, also die Kandidatinnen und Kandidaten, sich ein Bild von uns machen können im Alltag, wie es im alltäglichen Arbeitsleben ist.

[28:30] Marc Ohrendorf:

Vielen Dank, Rebecca. Ich glaube, du hast ein ganz schönes Bild hier gezeichnet, wie es jedenfalls nach einer halben Stunde möglich ist, so im Alltag bei euch ist. Und ja, vielen Dank.

[28:40] Rebecca Lappeßen:

Danke dir.

[28:40] Marc Ohrendorf:

Tschüss.

[28:41] Rebecca Lappeßen:

Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von PWC Legal

