IMR117: Thomas Diekmann, Juliane Hubert

IMR117: Berufseinstieg und Private Equity in einer US-Großkanzlei

Episode 117 | Gäste: Thomas Diekmann, Juliane Hubert | Arbeitgeber: Kirkland & Ellis International LLP | Veröffentlicht: 17.1.2022

[00:11] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist Marc Ohrendorf und ihr hört euren Jura-Podcast von LTO Karriere. Heute mit zwei Gästen, nämlich mit Thomas Diekmann, hallo Thomas, und mit Juliane Hubert, hallo Juliane.

[00:27] Thomas Diekmann:

Hi, ich freue mich.

[00:28] Marc Ohrendorf:

Ich freue mich auch, dass ihr bei mir seid, beziehungsweise ich bei euch sein darf. Wir sind nämlich heute hier in eurer Kanzlei, jedenfalls in der Kanzlei, wo ihr arbeitet, bei Kirkland & Ellis in München auf der schönen Maximilianstraße. Und wir sprechen mal so ein kleines bisschen über das Thema Berufseinstieg in der Wirtschaftskanzlei beziehungsweise Berufseinstieg bei Kirkland und ihr beide habt ganz unterschiedliche Werdegänge. Thomas, du bist schon ein bisschen länger in der Juristerei, dabei Juliane, du bist relativ frisch als Associate tätig und da wollen wir mal so ein bisschen die Unterschiede, aber auch Gemeinsamkeiten aufzeigen. Bevor wir da aber mit einsteigen, wüsste ich ganz gerne und ich bin mir sicher, unsere Zuhörerinnen auch, mit wem wir es hier so genau zu tun haben. Fangen wir mal bei dir, Juliane, an. Wo hast du studiert? Wo hast du Referendariat gemacht? Und warum eigentlich Jura? Und warum dann auch noch in der Kanzlei?

[01:20] Thomas Diekmann:

Also ich komme aus Nürnberg und habe dann in Erlangen Jura studiert und auch in Nürnberg mein Referendariat gemacht. Das heißt, da bin ich gar nicht mal so weit gereist. Die zweite Hälfte meines Referendariats war dann auch schon komplett im Lockdown. Also insofern, das war alles eine sehr anstrengende Zeit gefühlt. Und ich war dann am Anfang meines Studiums ganz stark auf Staatsanwaltschaft, Staat gepolt, habe dann aber recht früh gemerkt, dass Strafrecht nicht so meine Leidenschaft ist und hatte dann schon im Schwerpunkt ganz viel im Bereich Wirtschaftsrecht gemacht, gewerblicher Rechtsschutz gemacht und das im REF dann so ein bisschen weiterverfolgt. Ich hatte auch Insolvenzrecht in der Uni und bin dann eher den Weg gegangen im REF. Das heißt, ich habe eine Station gemacht, unter anderem beim Unternehmen. Ich war beim Insolvenzverwalter und habe dann meine Wahlstation im Restructuring-Team hier bei Kirkland gemacht. Das heißt, so bin ich auf Kirkland gekommen, weil ich das ganz charmant fand, weil es ganz gut zusammengepasst hat. Und genau, jetzt bin ich seit Juli als Associate hier, allerdings nicht mehr im Restructuring-Team, sondern im Corporate-Team.

[02:23] Marc Ohrendorf:

Mal ganz kurz, wenn man vielleicht damit noch nicht so viel zu tun hat, Restructuring meint genau was, was macht man da?

[02:28] Thomas Diekmann:

Das ist im Endeffekt, ist Kirkland hier sehr stark auf die Finanzierungsrestrukturierung von kriselnden Unternehmen fokussiert. Das heißt, man würde neue Kreditlinien beispielsweise ausarbeiten, man ist aber auch eben mit Debtfonds ganz viel in Kontakt, beziehungsweise berät die. Genau, also das war eine ganz spannende Praxis. Ich habe mich dann aber für den Berufseinstieg doch ein bisschen anders entschieden für Corporate, was überhaupt nicht an Restructuring lag, sondern ich wollte mir einfach nochmal was anderes angucken. Restructuring hat mir auch super gut gefallen. Allerdings, wie gesagt, einfach nochmal ein bisschen was Neues sehen und nochmal ein bisschen was ausprobieren. Und genau, so bin ich im Corporate-Team gelandet.

[03:04] Marc Ohrendorf:

Und Corporate, da macht man was für diejenigen, die vielleicht noch nie mit einer Kanzlei zu tun hatten?

[03:09] Thomas Diekmann:

Genau, also ich glaube, das muss man ein bisschen unterschiedlich sehen, was wir hier bei Kirkland als Corporate bezeichnen, beziehungsweise was man so in vielen anderen Full-Service-Kanzleien als Corporate bezeichnen würde. Also ganz oft mein Corporate halt eben auch laufende Beratungspraxis für Gesellschaften und Unternehmen. Das machen wir hier jetzt nicht. Also bei Kirkland ist unsere Corporate-Praxis spezialisiert auf Private-Equity-Fonds und Private-Equity-Transaktionen. Also wir sind eine reine Transaktionskanzlei und unser Geschäft beschränkt sich jetzt quasi auch nur auf die Beratung der Transaktionen und alles, was mit Transaktionen, also dem Kauf und Verkauf von Unternehmen in Verbindung steht. Und genau, also zur Hauptversammlung würden wir jetzt nicht regulär beraten.

[03:52] Marc Ohrendorf:

Gut, Thomas. Und wie man im Rheinland fragt, und du so? Ich komme gebürtig aus Minden. Das ist eine Kleinstadt zwischen Bielefeld und Hannover. Bin dann nach Münster zum Studieren gegangen und habe dann zunächst in Köln, dann in Düsseldorf angefangen als wissenschaftlicher Mitarbeiter zu arbeiten, Promotionsbegleitend. Eine Promotion habe ich in München gemacht, im Gesellschaftsrecht. Habe dann mit meiner wissenschaftlichen Mitarbeiterzeit das Referendariat begonnen, auch in Nordrhein-Westfalen. Habe dann meine Verwaltungsstation in Indien gemacht, die Wahlstation in New York. Und habe dann als Rechtsanwalt hier in München angefangen. Verwaltungsstation in Indien, entschuldige, dass ich dir ins Wort falle, aber da muss ich doch mal kurz dazwischen gehen. Was hast du denn da gemacht? Das ist ein Vorteil, den du hast, wenn du, glaube ich, nicht in Bayern, ich weiß nicht, was bei anderen Bundesländern so ist, wenn du eine Verwaltungsstation nicht in Bayern machst, ein Referendariat nicht in Bayern machst, dass du. Dass auch Behörden im Ausland quasi anerkannt werden. Das heißt, ich war bei der Ausländischen Handelskammer in Delhi. Das zählte dann in Nordrhein-Westfalen als Behörde und da konnte ich dann meine Verwaltungsstation erleben. Was macht man da ganz praktisch in der Verwaltung? Ja, ich meine, insofern hat das Land Bayern wahrscheinlich recht. So viel Verwaltung war es dann doch nicht. Ich meine, es ist eine Handelskammer. Das heißt, in deinem Verwaltungsrecht hast du da natürlich nichts gemacht. Das heißt, du hast vermittelt in erster Linie zwischen indischen Unternehmen und deutschen. Meine Aufgabe war da Streitschlichtung. Und das war eine spannende Geschichte. Hatte mit Verwaltungsrecht natürlich jetzt nicht so viel zu tun, aber war interessant, das alles zu sehen. Und dann anschließend hast du gerade eben noch erwähnt, warst du in New York. Genau, richtig. Das war auch sehr aufregend. Das ist natürlich ein krasses Kontrastprogramm zu Delhi jetzt, weil es was komplett anderes ist. Also ich habe dann danach als Anwalt in der US-Kanzlei angefangen, auch in der größeren. Und fand es von daher ganz sinnig, da nicht nur die Anwaltsstation auch zu machen, sondern auch quasi mit der Wahlstation, so wie das hier bei Kirkland ja auch angeboten wird, quasi in den USA zu gehen. Weil ich mir einfach dachte, okay, du fängst jetzt bei einer US-Kanzlei an zu arbeiten, da macht es auch Sinn, wenn du mal quasi gesehen hast, wie die das da machen. Und das war eine aufregende Zeit. Und dann bist du irgendwann zu Kirkland gewechselt. Wann bist du hier hingekommen? Vor drei Monaten. Ach so, ihr habt im Prinzip fast gleichzeitig angefangen. Ja, ich habe hier eine Formel. Und ich habe vor drei Monaten angefangen. Ich habe hier in München angefangen zu arbeiten, weil ich Private Equity machen wollte. Und bin dann runtergekommen, habe dann bei einer anderen Kanzlei zunächst angefangen, auch eine US-Kanzlei und dann nach fünf Jahren, viereinhalb, hierher gewechselt. Ah ja, okay. Was sind denn da so die Faktoren, warum man dann wechselt eigentlich? Einfach nochmal was Neues? Nee, da kann man was Neues nicht. Kurz, Kirkland hat das beste Private Equity Team im Markt. Und das war mir vorher schon klar anhand der Außenwahrnehmung. Einfach, wenn du von außen drauf schaust, wenn du siehst, was die Kanzlei für Mandate fährt. Das sind riesig volumige Transaktionen, die hier gemacht werden mit einer enorm hohen Schlagzahl. Das hast du sonst im Markt einfach nicht. Und nachdem ich jetzt drei Monate hier bin ... Konnte sich das Bild, was ich da vorher schon hatte, konnte sich auch verdichten. Also das ist tatsächlich der Wahnsinn, mit was für Köpfen du hier zusammenarbeitest. Die Leute sind alle super klug, haben aber gleichzeitig einen tollen pragmatischen Ansatz bei der Arbeit. Das ist der Hammer. Und was du hier besonders hast, das ist quasi, dass du hier wirklich ein Team hast. In der Weise, dass, wenn jetzt jemand hört, dass in Sekunde eins sein Projekt gestorben ist, dann ist es nicht so, dass du in Sekunde zwei aus dem Fenster guckst und siehst den Typen nur noch von hinten mit dem Fahrrad davonfahren, im Sinne von jetzt schnell nach Hause. Nee, du wirst dann tatsächlich angesprochen. Das heißt, ja, okay, pass auf, ich habe jetzt Kapazitäten frei, kann ich noch irgendwo helfen und wie kann ich mich anderweitig einbringen? Das heißt, alle ziehen ja an einem Strang, sind super engagiert bei der Arbeit. Und was es für mich dann so interessant gemacht hat im Vorfeld auch, ist, das war beim Kennenlernen, dass mir die Partner hier gesagt haben, du Thomas, das hier ist eine Working Partnership. Und was meinten die damit? Dass das, was ich gerade gesagt habe, dieses Engagement, dass alle wirklich voll dabei sind, das gilt jetzt nicht nur für Associates, sondern das geht hier bis in die Partnerriege hoch. Das heißt, selbst der Equity-Partner, also die, die bei uns ganz oben angesiedelt sind, die ziehen hier nachts mit durch. Das heißt, wenn wir hier bis ein und zwei Uhr sitzen in der Nacht und arbeiten, dann sind die Equity-Partner mit dabei und sind für dich erreichbar für deine Fragen, sind für den Mandanten verfügbar und machen die Produkte mit dir fern. Und das ist eine ganz einfache Frage, die du dir quasi als Bewerber stellst oder wenn du jetzt irgendwo schon Anwalt bist, die du dir dann stellen kannst, wie ist es bei dir? Ich meine, Marc sagt selbst, wenn du nachts irgendwo um ein, zwei Uhr sitzt oder jetzt irgendwie am Wochenende und. Was ist da mehr für dich motivierend, wenn du weißt, okay, dein Partner ist um sechs Uhr nach Hause gefahren, hatte einen schönen Abend und liegt jetzt schon im Bett oder, am Wochenende hältst du ein Glas Wein in die Sonne oder sowas und du sitzt da oder der sitzt halt irgendwie im Büro weiter oder auch zu Hause am Rechner whatever und arbeitet halt mit dir und macht es mit dir fertig. Das ist halt einfach ein Punkt, das ist eine Entscheidungen, die du für dich triffst. Wenn du sagst, pass auf, okay, was bin ich bereit zu geben, was fordert mein Umfeld von mir und sind auch die Leute, mit denen ich arbeite, bereit, diesen Einsatz zu bringen oder sowas. Und wenn sowas für dich wichtig ist, dann ist das ein Punkt, der stark motivierend ist. Juliane, wie würdest du deine ersten Monate beschreiben in der Kanzlei?

[08:56] Thomas Diekmann:

Die waren aufregend, die waren wirklich sehr, sehr aufregend. Das hängt natürlich auch immer so ein bisschen davon ab, wann man einsteigt. Transaktionsgeschäft ist natürlich einfach von seiner Natur aus her sehr wellenförmig, also es gibt viele Aufs und Abs und ich hatte halt gerade das Glück einzusteigen als Zwei Transaktionen kurz nacheinander losgegangen sind. Das heißt, ich habe in meinen ersten sechs Wochen ganz, ganz viel gesehen, ganz viel erlebt, ganz viel lernen dürfen. Das war super spannend zu sehen. Das war dann aber auch natürlich aufregend. Das war anstrengend. Aber ich muss sagen, ich bin super froh, wie es gelaufen ist. Also für mich war das ein idealer Einstieg, hätte ich mir gar nicht besser vorstellen können. Also es hat im Endeffekt bei mir angefangen. Du hast dann immer so zwei Tage pro Forma IT-Schulung. Und genau, Montag ging es dann los. Und dann hieß es, hier ist der Deal und there we go. Und das war dann ganz, ganz, ganz, ganz spannend. Also es war für mich das erste Mal, dass ich, wie gesagt, auf einem Deal selbstständig was gemacht habe. Ich habe dann da angefangen, das war ein Public Deal, also Public Takeover. Auch super spannend, weil es in der Form keine Materie, mit der man sich im Studium oder im Ref irgendwie mal auseinandergesetzt hat.

[10:07] Marc Ohrendorf:

Daher bitte kurz erklären, was das ist.

[10:08] Thomas Diekmann:

Genau, gerne. Es ist bei uns im Endeffekt so, wie gesagt, wir beraten Private Equity Fonds und du kannst dann einerseits eben nach der Mandantenstruktur differenzieren, halt sagen so, hey, das ist ein Fonds, das ist Private Equity, so labeln wir das. Du kannst natürlich aber auch sagen, je nachdem, welches Ziel du, also welche Zielgesellschaft du anstrebst, du kaufen möchtest. Danach kann man auch differenzieren in den Private-Bereich und im Public-Bereich. Und unser Target, also unsere Zielgesellschaft, um die es ging, das war halt eben eine Aktiengesellschaft. Und deshalb ist es ein Public-Takeover, weil du natürlich, es ist natürlich eine ganz andere Dealstruktur, wenn du mit einer ganz großen Zahl dir unbekannten Aktionären in Anführungszeichen verhandelst Oder wenn du auf der Gegenseite tatsächlich einen Verkäufer hast, der dann auch ein Anwaltsteam hat. Das ist eine ganz, ganz andere Struktur. Der Deal läuft dann sehr, sehr anders ab. Natürlich, du hast auch eine ganz andere Form der Regulierung im Public-Bereich. Also das war ganz spannend zu sehen. Und ja, das waren die ersten drei Wochen. Ja, drei Wochen. Dann hat man da etwas eine Zehner-Mitteilung, nennt sich das. Also da sagt man dann, wir werden ein Angebot machen. Das war dann eben nach diesen drei Wochen, also nach diesen sehr intensiven drei Wochen. Und dann ging es auch schon weiter mit den nächsten intensiven drei Wochen. Da war es dann kein Public Deal mehr, sondern das war dann tatsächlich eine ganz klassische Private Transaktion. War für mich auch mal super zu sehen, weil du dann halt eben plötzlich diese Gegenseite hast. Also du hast dann plötzlich den Sell-Side-Counsel und das läuft natürlich ganz, ganz anders als eben bei so einem Public-Deal. Das heißt, ich glaube, ich habe in meinen ersten sechs Wochen ähm Ja, intensiv und auch unglaublich viel gesehen. Also das ist, glaube ich, nicht normal. Wie gesagt, da ist auch ein bisschen Glück dabei. Hätte ich jetzt, keine Ahnung, einen Monat später angefangen, hätte das ganz anders ausgesehen. Aber es war ja, glaube ich, auch bei Thomas dann ein bisschen ein entspannterer Einstieg.

[11:58] Marc Ohrendorf:

Wie sieht denn der Arbeitsalltag dann aus? Also du sagst, okay, sehr transaktionsgetriebenes Geschäft natürlich. Das heißt, immer so Projektarbeit, könnte man ja auch sagen. Also mal so ganz praktisch. Kommst morgens in die Kanzlei und dann?

[12:11] Thomas Diekmann:

Das ist dann aber auch immer eine gute Frage. Also es kann halt einfach passieren, ich komme am Morgen in die Kanzlei und denke mir und dann, was ich mir am Morgen denke, das sieht dann am Nachmittag schon wieder ganz anders aus. Also es ist ganz dynamisch. Ich kann nicht super viel planen, das muss man tatsächlich dazu sagen. Aber normalerweise ist es schon so. Also du musst glaube ich auch differenzieren, bist du gerade so richtig in der Deal-Phase kurz vor Signing oder ist es gerade so ein bisschen so ein Down auf der Kurve. Kannst dich so auch ein bisschen erholen, hast dann vielleicht eher Closing-Vorbereitungen zu machen. Genau, also insofern ist das sehr, sehr unterschiedlich. Das muss man mal dazu sagen. Wenn ich jetzt an meine ersten sechs Wochen denke oder also wie gesagt mein Einstieg bei Kirkland, da war es dann teilweise, also war es meistens einfach so, dass ich in die Kanzlei gekommen bin in der Früh, erstmal einen Kaffee geholt, also alles gut. Wir fangen ja auch nicht super früh an, das muss man jetzt mal dazu sagen. Also das ist glaube ich auch ganz klassisch für amerikanische Kanzleien, hier wird es nicht um 7.30 Uhr angefangen. Das war immer recht angenehm, auch für meinen Schlafrhythmus. Und genau, also du kommst dann her und dann war es natürlich immer erstmal so, dass ich die Leute, mit denen ich konkret auf dem Deal arbeite, angesprochen habe. Also bei uns ist es vielleicht auch interessant, das ist glaube ich auch eher ein Kirkland-Spezifikum, wir sind nicht in Teams eingeteilt. Also man sieht es ja ganz oft so, dass ein oder zwei Partner ein Team haben, die haben ihre Associates und mit denen arbeiten sie dann. Bei uns ist es so, dass wir nach Deals gestafft sind. Das heißt, dass du den Vorteil hast, du bist im Endeffekt Free-Float und je nachdem, was gerade zu tun ist, je nachdem, wo du gerade aushelfen kannst, wirst du dann eben auf Deals gesetzt.

[13:45] Marc Ohrendorf:

Ich kenne ja zum Beispiel von, typischerweise von Beratungsunternehmen wie dem Big Four oder auch anderen, die auch sagen, hier, wir haben jetzt gerade folgendes neues Projekt, wer hat Zeit, wer kommt mit, wer ist dafür auch geeignet und so weiter. Genau.

[13:59] Thomas Diekmann:

Also du brauchst jetzt nicht eine Unmenge an Leuten im ersten Jahr, wenn du halt niemanden im vierten, fünften hast. Also insofern kann man dadurch einfach ganz gut schauen, dass die Verteilung halt einfach passt. Und genau, dann würde ich immer mein Deal-Team quasi ansprechen und einfach sehen, was gerade zu tun ist. Also so eine typische Aufgabe, die man halt dann relativ zügig am Anfang auch selber machen kann, ist beispielsweise der Kauf von einem Transaktionsvehikel von der Vorratsgesellschaft. Und genau, das ist ganz spannend für mich zu sehen gewesen, weil du kannst dann halt auch einfach schon so kleinere Dokumente vorbereiten und da dann einfach ganz gut helfen. Dass du jetzt im ersten Berufsjahr nach zwei Wochen nicht unbedingt ein SBA aushandelst, ist glaube ich auch klar. Also einen Kaufvertrag aushandelst. Genau, aber so Kleinigkeiten kann man ganz gut selber machen. Mit selber machen meine ich jetzt nicht, ich laufe da los und kaufe da fröhlich irgendwelche Gesellschaften zusammen, sondern das ist natürlich, ich habe immer jemanden gehabt, der drauf geschaut hat, ich habe immer jemanden gehabt, der sich das noch mit angeguckt hat. Aber ich konnte halt ganz viel selber vorbereiten, ganz viel Kommunikation nach außen halt eben auch schon selbstständig wahrnehmen. Und ja, das war ganz spannend. Und das ist natürlich auch daran der Vorteil ist, du kannst halt einfach schon selbstständig sehr früh einen eigenen Workstream übernehmen. Also sozusagen ein eigenes Teilprojekt in diesem großen Projekt. Wie gesagt, es guckt immer jemand drauf. Viel kaputt machen kann man, glaube ich, dann noch nicht so. Aber du hast halt einfach schon so ein bisschen eine eigene Verantwortung. Du hast ein eigenes Arbeitsprodukt am Ende. Das liest sich dann auch so, wie du es halt eben geschrieben hast. Also du hast quasi ein eigenes Arbeitsprodukt, für das du die komplette Verantwortung übernimmst. Und wenn das gut ist, dann fällt das auf dich zurück. Aber eben auch genauso, wenn da eben Sachen nicht passen. Und ja, das war ganz spannend zu sehen. Und was ich vor allem, also ich meine, im Gegensatz zum Referendariat, da hast du halt einfach immer das Problem, du schreibst da ganz viele Probeklausuren und dann schreibst du mal so ein Übungsurteil und dann machst du mal einen Entwurf für etwas. Aber irgendwie, das ist alles immer nur so, dass das erreicht quasi nie… Den Rechtsverkehr in Anführungszeichen. Und das war jetzt halt eben mal anders. Also beispielsweise für mich, der Kauf meiner Vorratsgesellschaft, das ist auf die Transaktionen bezogen ein ganz, ganz kleiner Teil. Aber trotzdem war es halt für mich super spannend zu sehen, so hey, ich durfte da jetzt mal loslaufen, hab meine Gesellschaft gekauft, das ist meine kleine Bitco und die kann jetzt Sachen machen und die nimmt am Rechtsverkehr teil. Das ist super spannend für mich zu sehen. Also ich finde das, das ist für mich, natürlich ist das eine Kleinigkeit, aber für mich ist das halt einfach im Vergleich zum Ref, zu immer nur Probe, immer nur Übung, immer nur, das schaut dann nochmal irgendwie am Ende jemand drüber und dann wird das noch fünfmal überarbeitet und dann ist das irgendwie, ja, also ich will jetzt nicht sagen, dass meine Urteile nicht irgendwie praxistauglich gewesen sind.

[16:45] Marc Ohrendorf:

Sag mal, in diesem Gesamtzusammenhang von wegen Staffing von Teams, Zusammenarbeit innerhalb der Kanzlei, zwei Fragen. Erstens, ich glaube, wir müssen den Zuhörenden nochmal einen kleinen Einblick geben und ich weiß es nämlich auch nicht. Ich bin nämlich heute Morgen bei euch hier reingelaufen, in den, wo sind wir hier gerade, fünften Stock glaube ich, gefahren und jetzt sitze ich hier mit euch. Wie groß seid ihr eigentlich hier in München? Wie viele Berufsträger habt ihr hier ungefähr im Büro?

[17:09] Thomas Diekmann:

Klassischerweise über alle vier Teams verteilt. Also wir haben vier Praxisgruppen, kann man auch erstmal vorwegstellen. Corporate ist damit die größte Praxisgruppe. Wir haben noch ein Research-Team, wir haben ein Finance-Team und wir haben ein Tax-Team. Und insgesamt Berufsträger sind wir, ich würde denken, immer so im Schnitt zwischen 35 und 40.

[17:29] Marc Ohrendorf:

Ja. Sowas mit drei, okay. Sie haben ein recht großes Private-Equity-Team mit 20 Anwälten, davon acht Partner und in der Tat. Aber das ist natürlich eine globale Einheit, so muss man das auch sehen. Aber auf der anderen Seite ja jetzt auch noch kein Hochhaus voll mit Anwälten von einer Kanzlei, sondern noch irgendwie auch für euch wahrscheinlich ganz gut überschaubar, man kennt sich vermutlich auch noch komplett innerhalb des Kanzleis.

[17:54] Thomas Diekmann:

Wir kennen aber auch das Staff, das finde ich auch super angenehm. Also sozusagen die Assistenten, Assistentinnen, wir kennen das IT-Team. Es ist jetzt nicht so, dass mir hier ständig jemand über den Weg läuft und ich denke mir, wer war das? Jetzt werde ich da jetzt gerade gegrüßt. Also das passiert nicht, das finde ich super angenehm.

[18:11] Marc Ohrendorf:

Und wie würdet ihr ansonsten so, Thomas, das Verhältnis zwischen Associates und Partnern beschreiben? Ich glaube, das Spezifische hier ist, dass du super flache Hierarchien hast. Also das ist tatsächlich so. Zum einen ist es so, wie Johanna gerade beschrieben hat, dass es nicht so ist, dass du quasi so die Kette hocharbeitest. Dass du vom First zum Second zum Third Jahr arbeitest, bis es dann irgendwann beim Partner ankommt oder so. Also in der Tat, jeder übernimmt hier seine eigenen Aufgabenbereiche, hat sofort Verantwortung und hat auch sofort das Exposure, dass er mit dem Mandanten kommunizieren kann. Natürlich je nach Seniorität auch begleitet von Leuten, die da schon mehr Erfahrung haben. Das andere ist, dass du auch auf höherer Senioritätsebene unmittelbar mit den Partnern zusammenarbeitest. Das heißt, gleich wo du bist, ob du Junior bist oder Senior bist oder Mid-Level, du hast immer Kontakt zum gesamten Team und du bist auch immer in der ganzen Transaktion drin. Ich glaube, das ist was Besonderes hier, dass du nicht nur deinen kleinen Ausschnitt für dich hast, sondern dass du immer das gesamte Bild dessen hast, was da eigentlich gerade passiert. Das ist in anderen Einheiten nicht so. Da kann es durchaus sein, dass dir irgendeine Aufgabe zugeteilt wird und du weißt eigentlich gar nicht, was du da im Großen und Ganzen machst. Das ist aber ausbildungstechnisch schlecht, weil irgendwann möchtest du, dass die Leute auch andere Aufgaben übernehmen. Außerdem ist es viel motivierender, wenn du bei der Arbeit bist und du sagst dir, okay, ich weiß eigentlich, was da gerade passiert. Dementsprechend ist die Hierarchie hier sehr flach, weil jeder, wie gesagt, diesen eigenen Aufgabenbereich hat, der dann quasi ins Gesamtprodukt aufgeht. Und auch ansonsten gibt es hier keine Berührungsängste zwischen Partnern und Associates. Du musst dir vorstellen, dass die Partnerschaft bei Kirkland im Ganzen, ich glaube, wir haben so Durchschnittsalter, ist glaube ich so zwischen 36 und 48 oder sowas im Schnitt, also ist verhältnismäßig jung. Und das merkst du natürlich auch in der alltäglichen Arbeit. Das ist was anderes, als wenn jetzt dein Partner irgendwie schon ein bisschen älter ist und nicht mehr so den Zugang vielleicht zum Team hat, den jetzt jemand vielleicht hat, der ja, der ein bisschen jünger ist. Und das ist auch für die Dynamik was ganz anderes und dementsprechend äußert sich das natürlich ja auch im Zusammenarbeiten. Wie sehr ist das denn, du hast es gerade eben angesprochen, dass ihr natürlich eine globale Einheitsseite, eine globale Kanzlei mit amerikanischem Background, also eine klassische Law Firm, wenn man so will, wie sehr merkt ihr das? Also sowohl, ich sag mal, kanzleiintern, aber auch in den Mandaten?

[20:29] Thomas Diekmann:

Also ich glaube, kanzleiintern Kann man schon sagen, dass es auf jeden Fall ein Vorteil ist. Also du hast halt quasi im Hintergrund halt diese wirklich riesige Einheit, eben mit entsprechender Ausstattung, insbesondere halt eben was die Ressourcen angeht, was die IT angeht, was das Staff angeht. Das heißt, da hast du eigentlich schon eine Top-Ausstattung, was bei einer Einheit, also wären wir jetzt unsere 40 Mann und hätten diese Anbindung an die USA nicht, dann würde das, glaube ich, nochmal ganz, ganz anders aussehen.

[21:01] Marc Ohrendorf:

Ja, das wäre überhaupt nicht vergleichbar. Ja, das ist sehr.

[21:04] Thomas Diekmann:

Sehr angenehm. Du hast aber halt eben auch gleichzeitig nochmal den Charme sozusagen von einer kleinen, also ein klein, in Anführungszeichen. Und ansonsten, was die Arbeit angeht, ich glaube, da kann man auch einfach sagen, also erstens, die Mandanten sind international und was immer englischsprachig ist, sind die Arbeitsprodukte. Also natürlich hast du es mal, dass du zum Notar hier gehst in Deutschland und dann muss das natürlich auf Deutsch sein oder beziehungsweise ist dann halt bei uns immer bilingual. Aber ansonsten, Ansonsten die Kaufverträge oder Shareholders Agreements, das ist auf Englisch. Und insofern darf man da, glaube ich, keine Berührungsängste zu der Sprache haben. Das wäre tatsächlich ein Problem. Also da muss man, glaube ich, einfach ein Grundinteresse haben. Es ist jetzt auch nicht so, dass wenn man hier anfängt und sagt, hey, ich kenne jetzt die ganzen Fachtermini, kenne ich jetzt noch nicht, jetzt kann ich hier nicht anfangen. Also das ist auf gar keinen Fall der Fall. Also wirklich so Learning by Doing, das kriegt man dann mit, das kriegt man auf dem Weg mit. Im schlimmsten Fall guckt man halt mal nach, was das heißt, wenn einem irgendein Begriff nichts sagt. Aber genau, ansonsten, das ist glaube ich so der internationale Teil unserer Arbeit.

[22:09] Marc Ohrendorf:

Ja, voll. Also wie Johanna gesagt hat, Köklen ist die umsatzstärkste Kanzlei der Welt. Und das ist eine Maschine, das ist ein Riesenapparat. Und wir sind hier in der Tat in unserem Büro verhältnismäßig klein dabei, was den Charme hat von beiden Seiten. dass einmal dieser großen, großen Kanzleiarbeit ist und auf der anderen Seite dann so eine verhältnismäßig kleine Einheit hier in München. Und das merkst du schon, das merkst du einmal an der Mandate, das sind, musst du dir vorstellen, entsprechend der Kanzleigröße unserer Mandanten, das sind die größten Private Equity Häuser auf der Welt. Das ist jetzt nicht, wenn du sagst, ich mache jetzt Private Equity, dass du dann irgendwie einen lokalen Fonds bearbeitest, sondern die sind riesig, das sind riesige Vermögensmaßen, die da verarbeitet werden. Und da sind die Teams auch super international aus den verschiedenen Ländern aufgestellt. Kannst du da vielleicht, was public ist, mal ein Beispiel nennen, was ihr da so gemacht habt in den letzten Jahren, damit man sich da noch so ein bisschen konkreter was darunter vorstellen kann? Ich bin jetzt erst seit drei Monaten hier. Da, wo ich mitarbeiten durfte, das war das Erwerbsangebot für die Alstree Office Reiter G, unserer Mandantin Brookfield, die hat angekündigt, ein Erwerbsangebot zu machen. Und das ist halt super aufregend, weil Brookfield auf der einen Seite ein riesiger Private Equity Fonds ist. Und dass du an sowas mitwirken kannst, ist einfach, das ist insofern spannend, weil es einmal fürchterlich komplexe Sachen sind. und wenn du in diesem Large-Cap-Bereich bist, das ist kein Schach auf Zeit. Du verstehst, was ich meine? Das heißt, dass du wirklich jede Frage in so einem Projekt vollständig aufklären musst und vollständig bearbeiten musst und mit einer Genauigkeit vorgehen musst, dass dir da keine Fehler passieren. Du darfst jetzt keine Angst vorhaben oder sowas. Du hast ein Riesenteam, was darauf arbeitet und alle sind da irgendwie voll into und passen auf, dass da nichts schief geht. Aber man muss sich immer die vor Augen halten, dass das, was man da gerade macht. Wirtschaftliche Bedeutung hat. Das heißt, wenn da irgendwas falsch läuft, dann ist das nicht irgendwo das dass dann, okay, da wird so eine Rechtsstreitigkeit übersehen, da fehlen jetzt irgendwo 30.000 Euro oder sowas. Das sind dann ein paar Millionen auch, gegebenenfalls mal ein paar hundert Millionen oder sowas. Da muss man immer voll konzentriert dabei sein. Aber das macht es so spannend, dass du diese großen Projekte hast in diesem riesigen internationalen Kontext. Das ist, glaube ich, was du so im Markt anderweitig nicht in dieser Form geboten kriegst. Dass du tatsächlich so hochkarätige Mandate hast, auf der einen Seite, und auf der anderen Seite da mit so einem Team dran arbeitest, dass das so vollkommen committed ist. Mhm. Wie sehen denn die Aufstiegsmöglichkeiten bei euch aus? Wie läuft das so? Hat man so einen normalen Track oder wie muss man sich das vorstellen?

[24:35] Thomas Diekmann:

Also Track insofern haben wir, als dass jeder Associate, der bei uns anfängt, erstmal auf dem Partner-Track ist. Also das kann man bei uns glaube ich schon so sagen. Ja. Ich weiß nicht, Thomas, wenn du möchtest, kannst du dazu. Ne, bitte.

[24:47] Marc Ohrendorf:

Okay.

[24:49] Thomas Diekmann:

Genau, also wie gesagt, jeder Associate, der bei uns anfängt, der ist erstmal auf dem Partner-Track. Und in der Regel sieht das halt eben auch so aus, dass man sechs Jahre Associate ist und wir haben jetzt auch keine Abstufungen im Sinne von, du bist Junior oder keine Ahnung, Managing Associate oder sonst irgendwas, irgendwie Senior, das haben wir nicht, sondern wir haben Associates und nach sechs Jahren wirst du dann für die Partnerschaft vorgeschlagen und wirst dann sogenannter Non-Share-Partner nach sechs Jahren eben. Und früher war der Partner-Track zum Share-Partner, ich meine vier Jahre.

[25:21] Marc Ohrendorf:

Ja, genau.

[25:21] Thomas Diekmann:

Und das wurde jetzt eben verkürzt auf drei Jahre. Das heißt, in der Regel würde es so aussehen, du fängst bei uns an als First Year Associate und dann wirst du nach sechs Jahren Non-Share Partner, wirst dann wiederum nach drei Jahren Share Partner.

[25:33] Marc Ohrendorf:

Einmal ganz kurz für die Unterscheidung. Also Share-Partner sind quasi diejenigen, denen gehört Kirkland in Summe. Und Non-Share-Partner, das ist quasi, also du bist vollwertiger Partner. Auf deiner Visitenkarte steht Partner, du bist Partner, du bist intern, wirst du als Partner gesehen, außen beim Mandanten wirst du als Partner wahrgenommen. Aber um quasi diesen Übergang vom Associate zum Partner zu machen, besteht an dich noch nicht die gleiche Erwartungshaltung wie an einen Equity-Partner. Das ist das, was in anderen Kanzleien auch Salary-Partner heißt, ne? Genau richtig. Das ist vergleichbar. Das heißt, du hast erst die Möglichkeit, in diese Rolle hineinzuwachsen. Das heißt, du musst noch nicht den Umsatz generieren, sondern kannst erst als Partner losgehen in den Markt und versuchen Mandanten zu akquirieren. Das ist ein wesentlicher Schritt. Ganz besonders ist auch für Kirkland, dass nach diesen sechs Jahren, die du hier bist, das ist ein Automatismus. Das heißt, du wirst automatisch bei Kirkland zum Partner. Das heißt, wenn du hier als Junior anfängst und dich entsprechend deiner Arbeit quasi mitentwickelst und denen das Leistungsvermögen aufweist, was du brauchst. Was unserem Standard hier entspricht, das heißt, du hast die entsprechenden Kenntnisse und Fähigkeiten entwickelt und du hast auch die entsprechende Motivation dazu, ihr Partner zu werden, dann ist das ein automatischer Schritt, dass du nach sechs Berufsjahren hier zum Partner wirst. Und das ist was ganz Besonderes, weil du musst dir vorstellen, okay, ich komme aus dem Studium, habe mir super viel Mühe gegeben die ganze Zeit und jetzt komme ich in diese Kanzlei und ich brauche keine Berührungsangst haben, weil ich darauf vertrauen kann, was ich bisher gelernt habe. Ich meine, es wird mir bescheinigt, ich kann das, was ich da mache. So, und jetzt ist mein Englisch auch in Ordnung, haben wir gerade drüber gesprochen. Und dann kommst du in diese Kanzlei und du musst eigentlich kein spezifisches Wissen mitbringen, sondern einfach nur die Motivation und das, was du, dein allgemeines juristisches Verständnis, was du ja bewiesen hast, was du schon hast und da kannst du drauf vertrauen und dann arbeitest du hier sechs Jahre an diesen hochkarätigen Mandaten mit und dann wirst du Partner. Und halt nicht irgendwo, sondern du wirst Partner in der umsatzstärksten Kanzlei der Welt. Ganz automatisch. Und das ist was, das kann dir das kann dir niemand so im Markt bieten. Weil das ganz Besondere daran ist, dass du es nur durch Leistung schaffen kannst. Und das sind so Fragen, die musst du mit im Bewerbungsgespräch nehmen. Das heißt, wenn du irgendwo sitzt und du wirst interviewt, stell einfach mal eine Gegenfrage. Oft ist es ja so, dass Bewerber dann mal sagen, oh, ich möchte einen guten Eindruck machen oder sowas. Nee, so ist der Markt gerade nicht. Das heißt, du kannst, wenn du ein gutes Examenszeugnis in der Hand hast, dann kannst du das Selbstbewusstsein haben und sagen, okay, ich gucke mir jetzt die Läden an, ich kriege eine Stelle und ich kriege eine gute Stelle. Deswegen kannst du auch den Anspruch haben und dich da reinsetzen und sagen, wie sind denn bei euch die Karriereperspektiven? Wird bei euch jeder zum Partner? Und dann fangen sie alle an zu lachen und sagen, nee, natürlich wird nicht jeder Partner oder sowas. Warum? Weil das in anderen Läden halt auch viel davon abhängt, was das für eine Politik da gerade ist. Das heißt, es hängt davon ab, für was für einen Partner arbeitest du, was für einen Umsatz generiert der. Und das sind so Faktoren, die kannst du eigentlich gar nicht beeinflussen, beziehungsweise es ist unheimlich aufwendig, wenn du neben deiner eigentlich sowieso schon sehr anstrengenden Arbeit noch dafür Sorge tragen musst, dass du dich irgendwie so durchwuselst. Ellenbogen hier, Politik da, bin ich jetzt beim Richtigen da auf dem Mandat oder sowas außer brauche ich vielleicht noch einen anderen Partner, der mich irgendwie für mich begeistern kann oder sowas. Das ist hier nicht. Du kommst hier hin, du arbeitest mit, Du brauchst natürlich entsprechende Fähigkeiten. Ich meine, das ist ja klar, wir haben einen hohen Qualitätsstandard, das musst du leisten können. Aber das ist ja nicht so, dass du das nicht irgendwie lernst. Du wächst ja mit deinen Aufgaben hier. Und dann wirst du Partner. Und ich meine, dann hast du drei Jahre Zeit, quasi diesen Sprung zum Equity-Partner zu machen. Was dann natürlich nochmal eine andere Frage ist. Aber erstmal bist du Partner, wie gesagt, in der umsatzstärksten Kanzlei der Welt. Und das durch Leistung, ohne Politik. Und das ist ein Versprechen, das kann dir im Markt kein anderer geben. Abschließend würde ich von euch gerne noch wissen, was ihr Referendarinnen, wissenschaftlichen Mitarbeiterinnen und Studierenden raten würdet, so nachdem ihr jetzt euer Studium hinter euch gebracht habt und die ganze Ausbildung. Thomas, bei dir ist natürlich schon ein bisschen länger her, Juliane, bei dir ist die Erinnerung noch ein bisschen frischer.

[29:20] Thomas Diekmann:

Nicht ganz so lang her, ja, ist richtig.

[29:22] Marc Ohrendorf:

Was würdet ihr raten? Also der eine Tipp, wie man irgendwie noch ein bisschen besser vielleicht durchkommt.

[29:27] Thomas Diekmann:

Meinst du durchkommen im Sinne durchs Studium oder?

[29:30] Marc Ohrendorf:

Ja, durch dieses ganze System, ja. Also durchs Studium, durchs Referendariat. Was hättet ihr vielleicht anders gemacht? Was hat sich total gut bewährt für euch?

[29:40] Thomas Diekmann:

Also womit ich immer ganz gut gefahren bin, ist, glaube ich, einfach neugierig zu bleiben. Ich war nicht, also wie gesagt, ich habe ja angefangen, dachte mir, ich werde Staatsanwältin. Und nachdem ich dann gemerkt habe, so hey, das taugt dir nicht, stand ich ja da, dachte mir so, okay, Jura gefällt mir, mir macht das Studium Spaß, aber was am Ende, also was mache ich am Ende damit? Das war für mich dann eine recht offene Frage und ich bin da auch immer mit recht open-minded sozusagen rangegangen. Hat man ja eben auch, glaube ich, gemerkt. Ich habe mir so ein paar Sachen angeschaut. Ich habe beispielsweise meinen Schwerpunkt im gewerblichen Rechtsschutz gemacht. Ich habe mir ein Unternehmen angeschaut, habe mir dann eben das Insolvenzrecht bzw. Restrukturierungspraxis angeschaut. Jetzt bin ich im Corporate und da irgendwie auch drauf hängen geblieben. Ich bin da super glücklich mit meiner Wahl bisher. Aber ich glaube, im Endeffekt war es halt einfach immer so ein bisschen diese Offenheit. Nicht zu denken, hey, ich habe da jetzt mal eine Sache gefunden, die gefällt mir, die kann ich gut, das muss das jetzt sein, sondern das einfach auch immer so ein bisschen zu überdenken, zu reflektieren, so passt das jetzt wirklich zu mir. Und mehr als ausprobieren kann man nicht. Und ich muss auch sagen, es macht jetzt nochmal einen ganz, ganz großen Unterschied zwischen Referendariat und Berufseinstieg. Das heißt, was mir im Ref gefallen hat, ist nicht zwingend so, dass einem dann ein Job auch noch gut gefällt. Insofern, man muss da einfach mal was ausprobieren. Wenn du einen Job anfängst, du heiratest ja nicht und selbst wenn, kann man auch immer noch raus. Aber es ist schon so, dass du überlegst dir was, was du machen möchtest und ich glaube, da darf man sich nicht so drauf versteifen. Also man darf auch nicht enttäuscht sein, wenn man merkt so, das passt vielleicht doch nicht so oder das ist doch nicht das, was ich mir vorgestellt habe. Und das ist glaube ich ganz, ganz wichtig, da einfach immer offen zu bleiben und reflektiert zu bleiben und interessiert zu sein. Und Das kommt natürlich auch immer ein bisschen darauf an, welchen Anspruch man an seine Arbeit hat. Ich persönlich, mir war das immer wichtig, mir war das in der Schule immer wichtig, mir war es im Studium immer wichtig. Im Endeffekt verbringt man halt einfach wahnsinnig viel Zeit mit der Arbeit. Und da ist es mir persönlich halt einfach immer unglaublich wichtig gewesen, dass das, was ich mache, dass mich das begeistert, dass ich nicht jeden Morgen aufstehe und mir denke, so Gott, wann ist 17 Uhr, wann kann ich nach Hause gehen? Das ist nicht der Anspruch, den ich an meiner Arbeit habe, sondern ich möchte mich dafür begeistern, ich möchte daran Spaß haben und ich möchte vor allem auch mit Leuten zusammenarbeiten, bei denen ich sage, hey, das passt. Und das ist auch das, was Thomas gemeint hat. Hier geht niemand, wenn man sagt, ich helfe, ich bin unter Wasser, dann wird man hier nicht allein gelassen. Ich hatte noch nie die Situation, dass ich mir gedacht habe, ich stehe vor einer Frage und um Himmels Willen, ich weiß nicht, wie ich sie lösen soll, ich habe niemanden, den ich fragen kann, es ist niemand erreichbar für mich. Sondern ich hatte immer ein Team im Hintergrund, was mir geholfen hat. Und ich war nie alleine mit irgendeinem Problem oder irgendeiner Fragestellung, bei der ich eben nicht weitergekommen bin. Und das ist für mich ganz, ganz wichtig. Ich möchte eben, wenn ich in der Früh in die Arbeit gehe, dann möchte ich mich auf den Tag freuen, weil ich einfach weiß, das ist ein großer Teil meines Lebens. Und wenn man ehrlich ist, ist das in fast jedem juristischen Beruf so. Das ist nicht nur in der Großkanzlei der Fall. Also selbst wenn ich zur Staatsanwaltschaft gegangen wäre, dann hätte ich mir halt eben dort entsprechend die Mühe gemacht und mich angestrengt. Oder wenn ich jetzt in einer anderen, in einer kleineren Kanzlei wäre, dann wäre da jetzt sicherlich auch nicht gesagt, so um 17 Uhr lasse ich den Stift fallen. Also gerade wenn du in der Strafverteidigung bist beispielsweise, dich ruft jemand an, hilf ich, wurde festgenommen, dann sagst du ja nicht, sorry, ich habe Feierabend. Also insofern ist, glaube ich, fast jeder juristische Beruf erfordert halt einfach so ein bisschen eine Form von Commitment. Und wie gesagt, wenn ich in die Arbeit gehe, dann möchte ich, dass mich das begeistert, eben weil ich viel Zeit damit verbringe. Mhm. Bisher tut es das und darüber bin ich super froh und ich arbeite auch unglaublich gerne mit den Leuten zusammen. Also ich freue mich tatsächlich einfach in der Früh in die Arbeit zu gehen und ich freue mich darauf, mit den Leuten zusammenzuarbeiten. Und ich habe jetzt dank unseres Free-Float-Modells quasi mit fast jedem im Team zusammengearbeitet. Und genau, also insofern, es hängt natürlich davon ab, welchen Anspruch man an die Arbeit hat. Aber für mich war es einfach immer wahnsinnig hilfreich, interessiert und offen zu bleiben.

[33:43] Marc Ohrendorf:

Ja, das finde ich fürchterlich wichtig. Ich meine, du hast nach dem Jurastudium noch so viel Zeit, diese Phase, egal was man dann macht, ob man irgendwie erstmal ein bisschen arbeiten möchte als wissenschaftlicher Mitarbeiter, Referendariat, also alles, was du da machen kannst, das ist noch so eine verhältnismäßig große Zeitspanne, bis du anfängst zu arbeiten, nutz die Möglichkeit und probier halt aus. Dann guck dir die verschiedenen Sachen an. Du musst jetzt nicht irgendwie sagen, ich brauche jetzt nach dem Studium schon irgendwie ein Track Record an Großkanzleien oder so, so damit ich irgendwie eingestellt werde oder sowas. Wichtig ist, wie Jana gesagt hat, hab Spaß bei der Arbeit, mach das, was dir Spaß macht. Weil dazu wäre mir mein Leben halt auch echt viel zu schade. Wenn ich jetzt irgendwo immer hingehen müsste und hätte ich keine Lust drauf. Das heißt, du hast dich für einen Beruf entschieden und such dir in diesem Spektrum oder was du damit machen kannst oder whatever, such dir das, was dir am meisten Freude bereitet. Und darauf sollte dein Fokus erstmal liegen. Also nicht irgendwie, was muss ich machen, damit ich eine tolle Karriere machen kann. Ich weiß nicht, ob das der Maßstab sein sollte. Sondern nutzt die Zeit wirklich und guckt dir alles an und finde heraus, was dir Spaß macht. Und selbst wenn du dann in einem Beruf angefangen hast, wie Juliane gesagt hat, ist das noch nichts Verbindliches, kannst du immer noch irgendwie dich umentscheiden. Wichtig ist aber auch, dass du. Dass du den Mut hast, auch quasi das, was du gerne machen würdest, auch zu verwirklichen, dass du da keine Berührungsängste hast. Wenn du zum Beispiel sagst, okay, das klingt jetzt alles so, zum Beispiel bei Kirkland, die machen so große Aufgaben und so große Mandate und Englisch und das ist alles so schwierig. Trau dir das zu. Ich meine, du gibst dir so viel Mühe, du arbeitest dein ganzes Studium durch und strengst dich an, damit alles in Ordnung ist. Dann machst du, was weiß ich was, noch irgendwie zusätzlich dein Referendariat. Das sind so viele Jahre an Mühe. Wenn du da rauskommst, dann hab auch einfach das Bewusstsein dafür, dass du das schaffen kannst. Und wenn du da rauskommst, dann spiel halt auch Champions League. Das kannst du machen. Ich würde zum Abschluss ganz gerne einen kleinen Punkt betonen. Du hast gerade irgendwie sowas gesagt, wie du brauchst jetzt keine Kanzleinamen sammeln. Was hast du gerade gesagt? Du hast gesagt, du brauchst nicht zig Kanzleinamen für deinen Track Record. Und ich würde dem beipflichten, mit einem kleinen Unterpunkt dahingehend, dass man glaube ich das richtige Team finden muss und dass man das richtige Umfeld finden muss. Das hat man ja heute hier bei euch auch gehört, dass ihr hier total gut angekommen seid und ziemlich happy seid mit dem, wo ihr seid. Und insofern bedanke ich mich recht herzlich bei euch, dass ihr euch die Zeit genommen habt, nicht nur mir diese netten Einblicke zu geben, sondern auch den vielen Zuhörenden, sei es Studierende, Vimis, Referendare oder Kolleginnen, die uns auch immer ganz nett schreiben. Juliane, vielen Dank.

[36:12] Thomas Diekmann:

Danke dir, dass du uns besucht hast. Es ist sehr schön, dass du für uns nach München gekommen bist.

[36:16] Marc Ohrendorf:

Sehr gerne. Thomas, danke dir. Danke, Marc. Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Kirkland & Ellis International LLP