



IMR115: Andrea zur Nieden

IMR115: Kanzlei, Konzern und juristische Kommunikation | Vice President Deutsche Telekom

Episode 115 | Gäste: Andrea zur Nieden | Arbeitgeber: Deutsche Telekom AG | Veröffentlicht:

20.12.2021

[00:17] Marc Ohrendorf:

Die heutige Folge von Irgendwas mit Recht wird euch erneut präsentiert von der EBS-Universität für Wirtschaft und Recht mit Standorten in Wiesbaden und Österreich-Winkel im Rheingau. Das Jurastudium gilt oftmals als verstaubt, elitär und trocken, doch nicht so an der EBS-Uni. Denn die Hochschule hat das Jurastudium einer grundlegenden Reform unterzogen. Die juristische Ausbildung erfolgt in thematisch aufeinander abgestimmten Blöcken, in denen sich die Studierenden in kleinen Lerngruppen intensiv mit einem bestimmten Fachbereich auseinandersetzen. Bei der Vorbereitung auf die erste juristische Prüfung profitieren die Studierenden zudem vom integrierten einjährigen Examinatorium zur Erreichung der persönlichen Bestnote. Und das mit Erfolg. Bereits zum vierten Mal in Folge kam der beste Jura-Absolvent in Hessen von der EBS-Universität. Und auch die Prädikatsquote kann sich mit 60% mehr als sehen lassen. Wer also Interesse hat, einen Blick über den Tellerrand zu werfen und sich für ein privates Jurastudium begeistern kann, der sollte auf www.apps.edu oder im Profil auf LTO-Karriere vorbeischaun. Vielen Dank für die Unterstützung von Irgendwas mit Recht und nun viel Spaß! Spaß. Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Euer Lieblings, hoffentlich, Jura-Karriere-Podcast von LTO und LTO-Karriere. Mein Name ist wie immer Marc Ohrendorf und heute spreche ich mit Andrea Zorniden. Hallo.

[01:30] Andrea zur Nieden:

Hallo Marc.

[01:31] Marc Ohrendorf:

Andrea, du bist Juristin, sonst wärest du nicht in diesem Podcast. Das zeichnet ja alle Gäste, die wir hier haben, aus. Machst aber heute etwas ganz Besonderes. Du bist nämlich Vice President Breitbandförderung bei der Deutschen Telekom.

[01:44] Andrea zur Nieden:

Stimmt.

[01:45] Marc Ohrendorf:

Was machst du denn da?

[01:46] Andrea zur Nieden:

Genau gesagt mache ich da die Breitbandstrategie oder die Strategie für die Breitbandförderung der Deutschen Telekom. Vice President ist im Grunde ein Titel im Unternehmen, in der Unternehmenshierarchie. So wie es bei Kanzleien irgendwie Partner, Salary Partner, Equity Partner und alles mögliche gibt, gibt es das bei Unternehmen natürlich auch. Und Vice President ist einfach ein Management-Rang. Strategie Breitbandförderung heißt eigentlich, dass ich und mein Team uns Gedanken dazu machen, den lieben langen Tag, wie viel Fördergelder wir denn als Deutsche Telekom, als Ausbauender für Glasfaser in Anspruch nehmen wollen, müssen, möchten, sollten, was dafür spricht, was dagegen spricht. Dann überlegen wir uns natürlich auch, ob das Regime, wie wir das in Deutschland haben, schön ist, ob uns das gut gefällt, ob wir da Verbesserungspotenzial sehen im Großen und Ganzen oder auch an einzelnen Aspekten davon. Und versuchen dann mit hoffentlich gutem Erfolg andere davon zu überzeugen, insbesondere natürlich die Politik. Und auch natürlich manchmal unsere Wettbewerber, manchmal auch einfach die Öffentlichkeit, dass unsere Sicht darauf die richtige ist.

[02:55] Marc Ohrendorf:

Das klingt relativ komplex. Lass uns das mal ein bisschen sezieren und auseinandernehmen. Und danach gehen wir natürlich auch darauf ein, wie du da hingekommen bist und was der Werdegang war. Der war nämlich sehr, sehr bunt, wie du eben im Vorgespräch erwähnt hast. Aber fangen wir nochmal beim Thema Breitbandförderung an. Du sagtest gerade Stichwort Glasfaser. Da geht es also um Festnetz, nicht um Mobilfunk.

[03:17] Andrea zur Nieden:

Richtig.

[03:18] Marc Ohrendorf:

Und du hast schon ganz viele andere Player erwähnt, so ein bisschen die Konkurrenz, irgendwie öffentlich-rechtliche Institutionen. Wer sind diejenigen, mit denen ihr euch da beschäftigt und mit denen ihr da so in diesem Wettbewerbsumfeld, aber eben auch regulatorischen Umfeld zu tun habt?

[03:35] Andrea zur Nieden:

Da fange ich einmal noch mal ganz kurz ein Schrittchen zurück an und nicht genau bei dem, was ich jetzt selber mache. Das Festnetz kennen wir alle in Deutschland als das alte gute Kupfer-Festnetz der Deutschen Telekom, früher mal der Bundespost. Und alle wissen auch, dass das mal auf Kupfer gebaut worden ist und alle schimpfen darüber auch, um das gleich mal vorwegzunehmen. Ich weiß, es ist noch nicht überall schön und super schnell, aber wir arbeiten dran. Und jetzt seit ein paar Jahren ist natürlich Glasfaser auch in den Fokus der Deutschen Telekom gerückt und wir sind ganz massiv dabei, unser Netz im Grunde durch Glasfaser zu ersetzen und fit für die Zukunft zu machen. Das geht ganz häufig in Deutschland super gut und im eigenwirtschaftlichen Ausbau, weil wir einfach sagen, hier kostet es so und so viel, das Netz zu verlegen. Wir erwarten hier so und so viele Umsätze etwa. Super Business Case machen wir sofort, zum Beispiel mitten in Berlin. Das kostet nicht viel, da die Straße aufzureißen, dann hat man gleich, ich weiß nicht wie viele Häuser drin angeschlossen und kann sich hoffentlich da jeden Kunden überzeugen, dass Telekom doch der super Anbieter ist. Aber es gibt auch Orte, wo das halt irgendwie nicht so billig ist. Ich weiß nicht, wo du herkommst, du hast es mir gesagt.

[04:43] Marc Ohrendorf:

Das kann man, glaube ich, auch mal öffentlich sagen. Ich habe das hier noch nie gesagt. Kein Problem. Ich komme aus einem kleinen Dorf. Das ist so ein typisches Problemdorf, was den Breitbandausbau angeht. Insofern passt das. Wobei DSL ziemlich früh da war, aber ich glaube mit Glasfaser, das dauert jetzt noch. In der Nähe von Siegen.

[05:01] Andrea zur Nieden:

Ah ja, genau. Also vermutlich ist es da auch ein bisschen bergig, ein bisschen weiter auseinander, die Häuser stehen weiter auseinander. Da wohnen dann auch nicht so viele Menschen pro Haushalt zusammen. Also grundsätzlich immer da, wo man lange graben muss und wo am Ende wenig Menschen sind, ist natürlich der Business Case für so eine Verlegearbeit, für Glasbaserausbau schlechter. Ja. Aber die Bundesregierung hat halt gesagt, unser politisches Ziel ist es, dass möglichst viele Menschen in Deutschland Glasfaseranschlüsse haben sollen. Und das ist uns auch etwas wert. Wir möchten dabei zuschießen, öffentliche Gelder einsetzen.

[05:33] Marc Ohrendorf:

Das ist ja relativ trivial. Ich finde gerade jetzt so in Zeiten von Corona und Flexwork und Homeoffice und so weiter, günstigere Hauspreise, Wohnungspreise, dass das eigentlich ein guter Zweck ist, der da verfolgt wird.

[05:47] Andrea zur Nieden:

Absolut, es spielt auch ein in gleiche Lebensverhältnisse in Stadt und Land. Du weißt auch manchmal nicht, wo die nächste Garagen-Startup irgendwie loslegen soll und dementsprechend gibt es dieses Breitbandversorgungsziel. Und das gibt halt, natürlich steht der Eigenausbau im Vordergrund, das ist ja auch unser Unternehmenszweck, ganz klar, aber wir finden es auch absolut nachvollziehbar und nehmen es auch gerne in Anspruch, dann halt Kunden auf diesem geförderten Wege auch erreichen zu können. Aber der Staat gibt einem das Geld natürlich nicht einfach nur so und sagt, ach ja, du hast ja irgendwie Bedarf, mach mal die Tasche auf, ich gebe dir da Geld rein, sondern das ist ein relativ aufwendiges Verfahren. Man hat da im Grunde das BMVI, also das Bundesverkehrsministerium und Infrastruktur, ich glaube es heißt auch zukünftig weiterhin so, als Verwalter des Geldes, als Regelungsgeber auch, die die Regeln machen und die das Geld verwalten, haben einen Projektträger oder zwei inzwischen eingesetzt, die in einer Beliehendenfunktion, also endlich auch mal einen Beliehenden außer dem TÜV, den ich da mal kennengelernt habe.

[06:50] Marc Ohrendorf:

Für die nächste mündliche Prüfung nennen Sie einen Beliehenden, der nicht der TÜV ist. Hier habt ihr einen.

[06:56] Andrea zur Nieden:

Genau. Und im Grunde stellen dann die Kommunen, die für sich gerne in Anspruch nehmen möchten, dass sie einen Breitbandausbau im geförderten Umfeld machen wollen, nehmen Kontakt auf und sagen, wir haben hier Schwierigkeiten, wir haben rausgefunden, bei uns im Ort kommt keiner freiwillig, so ungefähr, also jetzt ein bisschen vereinfacht gesagt. Wir brauchen Fördergelder und dann gibt es ein Verfahren, in dem die halt dann gewährt werden erstmal den Kommunen und die Kommunen schreiben dann aus und daraufhin bewerben wir uns und unsere Konkurrenten auch um dieses Förderprojekt. Das heißt, es ist eigentlich ein ganz simpler wirtschaftlicher Vorgang. Wir sagen halt, wir brauchen so und so viel Geld, damit wir hier kommen können. Nach allen Kosten, die wir haben und allen Einnahmen, die wir prognostizieren, da bleibt eine Lücke, ein Delta. Und je kleiner das Delta ist, desto eher ist man im Wettbewerb dann um dieses konkrete Förderprojekt dabei.

[07:47] Marc Ohrendorf:

Und in dieser Gegend wäre dann auch nur von einem Anbieter nachher Glasfaser verfügbar?

[07:51] Andrea zur Nieden:

Richtig, genau. Also es gewinnt dann einer den Förderwettbewerb im Grunde. Die Telekom hat sich dabei in der Vergangenheit gut angestellt. Wir sehen aber, dass sich gerade wie auch überhaupt die Dynamik am Glasfasermarkt sehr verändert und wir sehen ganz viele neue Wettbewerber auch. Und natürlich kann es dann nur einen geben, der ausbaut, aber der Staat das Ganze auch finanziert, hat er natürlich auch dann Anforderungen daran, dass diese Infrastruktur, die mit seinem Geld mitgebaut worden ist, dann natürlich nicht nur exklusiv dem einen, der es dann halt auch baut, zur Verfügung steht, sondern der muss sogenannte Open Access Verpflichtungen dann erfüllen. Jeder, der möchte, jeder andere Anbieter, der möchte, kann sagen, ich möchte hier über dein Netz auch meine Endkundenprodukte anbieten können und das müssen wir dann oder jeder andere, der gewinnt, dann halt auch zulassen und anbieten.

[08:40] Marc Ohrendorf:

Okay, das ist von Jura ein Stück weit weg, wenngleich dieser regulatorische Aspekt natürlich offensichtlich ist, der, gehen wir gleich nochmal ein bisschen drauf ein, natürlich auch so ein bisschen was mit Kartellrecht und diesen ganzen Bundesbehörden hier in Bonn zu tun hat, das ist ja schon ein bisschen verwandt, aber fangen wir mal vorne an, wo deine Reise in diese Welt, wo du jetzt heute dich befindest, losging. Wo hast du studiert, wie ging es dann weiter und so fort?

[09:08] Andrea zur Nieden:

Also das ist alles schon ein bisschen länger her. Ich bin inzwischen, ich werde nächste Woche 45. Das heißt, ich bin jetzt auch schon ein bisschen länger im Berufsleben. Ich habe angefangen mit dem Jurastudium in Bonn. Ich hatte irgendwann aus einem Grund, der mir heute nicht mehr klar ist, in der neunten Klasse meinem Vater gesagt, Papa, ich möchte in Bonn Jura studieren. Das klingt echt irgendwie ziemlich komisch, aber hat sich als gut herausgestellt. Ich fand Bonn schön, ich bin ja auch immer noch in Bonn. Und Jura, auch wenn das heute nicht mehr der Schwerpunkt ist, ist absolut das Richtige für mich gewesen. Warum? Weil es, glaube ich, halt tatsächlich so diese viel berühmte oder viel gerühmte Grundlage bildet. Und weil ich jetzt so als gesellschaftswissenschaftlichen Aspekt daran halt super finde, dass Juristen diejenigen sind, die das Zusammenleben von Menschen allein durch Worte und Regeln bestimmen. Das finde ich irgendwie..., Super, wie viel Einfluss man damit hat. Eine GmbH gibt es nicht, das hat sich irgendjemand mal ausgedacht und trotzdem machen es alle. Nach dem Studium habe ich ein LL.M. gemacht, habe promoviert, bin ins Referendariat gegangen und war dann zunächst in einer Kanzlei in Köln, Cleary Gottlieb, fürs Kartellrecht. Mich hatte dann im LL.M. und dann im anschließenden Referendariat das Kartellrecht irgendwie am meisten angesprochen. Ich wusste nicht so wirklich, was ich eigentlich mal mit diesem Jura machen soll.

[10:32] Marc Ohrendorf:

Wo war denn der LL.M.?

[10:33] Andrea zur Nieden:

In Löwen in der Nähe von Brüssel in Belgien.

[10:36] Marc Ohrendorf:

Und die Promotion dann auch in dem Umfeld? Also so kartellrechtlich oder was anderes?

[10:39] Andrea zur Nieden:

Nee, das war dann irgendwie, die Idee stammte dann auch nochmal ein bisschen aus einer anderen Zeit. Das ging ums internationale Investitionsschutzrecht. Also so TTIP und sowas kennt man heute vielleicht noch.

[10:52] Marc Ohrendorf:

Und so Schiedsverfahrensrecht in dem Zusammenhang. Siehe die Folgen in diesem Podcast in den letzten Monaten. hatten.

[10:59] Andrea zur Nieden:

Richtig, guck mal. Ich bin ja am Bogen hier gespannt. So hat alles mit allem zu tun. Genau, Kartellrecht. Und dafür schlägt auch echt immer noch mein juristisches Herz. Ich finde, das ist natürlich das coolste Rechtsgebiet, was es gibt. Und bin da eingestiegen, Superkanzlei, hab mich sehr, sehr wohl gefühlt und, fand da immer toll, dass wir in Köln war das, bei Cleary, eine kleine Einheit waren, ein ganz eingeschworenes Team, Aber in einer ganz großen Struktur mit Cleary Gottlieb dahinter, große Kanzlei und tollen Mandantenstamm. Interessante Arbeit. Aber das halt in so einer kleinen Struktur, das fand ich irgendwie ganz charmant und schnuckelig. dich.

[11:40] Marc Ohrendorf:

Auch da haben wir noch einen Self-Plug, den muss ich kurz raushauen. In einer der ersten Folgen, die Nummer wird nachgereicht in den Shownotes, war Amelie Wagner zu Gast, die bei Cleary in Köln in genau diesem Büro M&A macht. Und die erzählt dann noch ein kleines bisschen mehr dazu. Also nach dieser Folge bitte nicht jetzt währenddessen, sondern danach, da auch noch mal Reinhören. Kartellrecht bei Cleary, was waren denn da so die üblichen Fragestellungen? Womit hast du dich da kartellrechtlich dann befasst?

[12:07] Andrea zur Nieden:

Das war eigentlich das Interessante, Aus meiner Sicht daran, dass ich da überhaupt gar nicht festgelegt war. Also natürlich war es Kartellrecht, aber es war jetzt nicht irgendwie auf eine Branche besonders stark fokussiert. Es war nicht auf eine Art von nur Schadensersatz, nur Kartellrecht oder Kartellverfahren oder nur Fusionsverfahren oder nur ein bisschen. Es war halt wirklich echt eine bunte Mischung aus Branchen und Fragestellungen und das fand ich halt auch echt besonders interessant eigentlich daran.

[12:34] Marc Ohrendorf:

Und ich vermute auch diesen wirtschaftlichen Einschlag. Genau, genau.

[12:38] Andrea zur Nieden:

Warum finde ich Kartellrecht auch so toll oder warum gefällt mir das persönlich so gut? Es ist vielleicht auch einfach besonders wenig Jura dabei. Ich hoffe, ich trete jetzt keinem auf die Füße, aber man muss ja wirklich gestehen, dass Kartellrecht jetzt, sagen wir mal, bei der juristischen Hochreck-Einordnung jetzt vielleicht noch keinen Stabhochsprung erfordert. Dafür braucht man aber, glaube ich, eine andere Fähigkeit sehr ausgeprägt, nämlich sich sehr schnell in neue Sachverhalte, Marktdimensionen, Marktdynamiken und so weiter einzudenken. Weil wenn man selber es nicht versteht, was einem der Mandant da gerade von seinem Geschäft erzählt, dann kann man es auch niemandem verkaufen oder erläutern oder überhaupt verständlich machen, warum die Fusion oder warum das Verhalten am Markt jetzt kein Problem darstellt.

[13:21] Marc Ohrendorf:

Ich habe mal vor einigen Jahren, ich glaube, da darf man jetzt mittlerweile drüber sprechen, ich anonymisiere aber die Geschichte trotzdem mal so ein kleines bisschen, beim Kartellamt mein Referendariat gemacht. Und da sagte mein Ausbilder, so du musst jetzt mal, sagen wir mal, es sind Hochsee-Carbonteile, musst du jetzt analysieren und ob der Hersteller von Hochsee-Carbonteilen mit Herstellern von anderen Carbonteilen konkurriert oder nicht. Und dann musst du so eine Marktabgrenzung machen und dann natürlich schauen, wie viel Prozent Marktanteil hat da jetzt einer oder nicht. Das ist so das, was du gerade ungefähr beschreibst, dass man sagt, man muss einfach schnell in die Märkte auch reinkommen.

[14:00] Andrea zur Nieden:

Genau, es gab da eine Woche, da habe ich irgendwie am Montag, Dienstag mit Käse zu tun gehabt. Also ist Raclette-Käse ein anderer Markt als ..., Camembert, turns out ja. Da gibt es ganz klare Abgrenzungen. Jemand, der Camembert mag, würde das natürlich niemals mit Raclette-Käse ersetzen, auch klar. Aber Raclette-Käse kann man schon durch Gouda ersetzen, also sind die wahrscheinlich doch in einem Markt. Und den Rest der Woche hatte ich dann mit Chemiegasen oder Chipherstellern zu tun. Also insofern war das auch diese Vielfalt, die mir gefallen hat, aber natürlich auch die Anforderung, dass man das dann halt irgendwie auch immer relativ schnell durchblicken kann und dann halt auch gut wiedergeben kann. Also ich möchte jetzt natürlich auch die juristischen Anforderungen nicht zu tief stapeln, da muss man schon wissen, worum es da geht, aber ich glaube, der Schwerpunkt liegt schon auch in der Interaktion gerade mit Volkswirten und den ökonomischen Argumenten, die dann natürlich sehr, sehr stark sind.

[14:57] Marc Ohrendorf:

Und dann hast du irgendwann gesagt, jetzt schaue ich mir das mal von der anderen Seite an und bist ins Kartellamt gewechselt.

[15:02] Andrea zur Nieden:

Genau, genau, das habe ich auch gemacht, allerdings war das eher ein kurzes Intermezzo und wahrscheinlich würde ein Karrierecoach mir sagen, Andrea, warum erzählst du das denn überhaupt? Das sieht doch irgendwie eher nach Scheitern aus, denn nach Vielfalt oder Erfolg, aber ich fand das halt genau das. Also ich hatte mir anfangs gedacht, als ich mit Kartellrecht begann, dass das Bundeskartellamt genau meine Zielstation sein sollte und dann bekam ich die Chance, dort anzufangen. Die war halt zu Beginn einfach noch nicht gegeben, die hatten schlicht nicht ausgeschrieben. Dann hatte ich den Job, dann saß ich da und dachte, warum gefällt es mir jetzt hier nicht?

[15:36] Marc Ohrendorf:

Und warum?

[15:37] Andrea zur Nieden:

Ich kann es auf zwei, drei Dinge zurückführen. Es war nicht international. Es ist das deutsche Kartellamt. Natürlich gibt es dort Stellen, die in Interaktion stehen mit der Kommission, mit internationalen Organisationen. Aber es ist natürlich das deutsche Kartellamt. Dass mich das so gestört hat, wusste ich halt vorher nicht. Also das hat mir auch die Kanzleiarbeit wahrscheinlich dann erst aufgetan, wie viel Spaß ich an der internationalen Zusammenarbeit hatte. Das fehlte mir dann dort. Und es war dann letztlich irgendwie doch zu klein und das soll jetzt nicht doof klingen, aber ich habe mich dann umgeguckt und dachte mit diesem... Kollegen gehe ich jetzt 31 Jahre lang Mittag essen, jeden Tag. Und das fand ich dann als Aussicht ein bisschen, das hat mir keine Sicherheit gegeben, sondern hat mich irgendwie persönlich irgendwie eingeengt. Vielleicht war das auch eine Lebensphase, die mich dann da halt irgendwie einfach nicht glücklich gemacht hat. Aber da habe ich dann auch gedacht, eine Probezeit ist eine Probezeit für beide Seiten und habe dann wieder in der Kanzlei angerufen.

[16:40] Marc Ohrendorf:

In derselben? Und vorher? Ach ja, witzig.

[16:44] Andrea zur Nieden:

Die haben mich dann auch wieder genommen.

[16:46] Marc Ohrendorf:

Mit neuer Probezeit?

[16:47] Andrea zur Nieden:

Nee. Das war dann auch das Einstellungsschreiben war an ein, zwei Stellen schon mit einem Augenzwinkern formuliert. Wie du ja weißt, ist das so und so.

[16:59] Marc Ohrendorf:

Gut, aber wichtiger Punkt für alle, die vielleicht gerade vor einem Wechsel stehen, eine neue Stelle suchen oder gerade angefangen haben, ist, glaube ich, das, was du gerade gesagt hast, dass die Probezeit wirklich ja auch für beide Seiten ist. Ja. Und dass man sich da auch kritisch anschauen sollte, ob es einfach passt.

[17:15] Andrea zur Nieden:

Genau. Also manchmal, das war wirklich auch echt eine Erkenntnis, die ich da mitgenommen hatte für mich. Ich saß da in meinem Traumjob, den ich mir vorher irgendwie so ausgedacht hatte. Genau da möchtest du hin und genau so wirst du dich wohlfühlen. Und dann war es aber nicht so. Und sich dann damit irgendwie erstmal auseinanderzusetzen, so was ist denn, was fehlt dir denn, was macht dir denn Spaß und was hast du hier nicht? Was ist denn dafür vielleicht gut? was überwiegt. Ja, und insofern bin ich dann wieder zurück zur Kanzlei, aber auch da bin ich dann letzten Endes auch nicht mehr Ewigkeiten geblieben, sondern hab mich dann irgendwann auf die Inhouse-Seite geschlagen und bin zur Deutschen Telekom gewechselt. Das ist jetzt gut und gerne elf Jahre her.

[17:58] Marc Ohrendorf:

Ah ja, okay. Interessant. Kannst du beschreiben, um nochmal kurz auf diesen Wechselprozess einzugehen, was war so der entscheidende Punkt, wo du sagst, ich glaube, ich muss jetzt eine Veränderung herbeiführen, in welcher Form auch immer. Also wir hören das ja auch häufig, teilweise auch hier im Podcast, jeder natürlich auch in seinem Umfeld, dass mal irgendwas vielleicht nicht so gut läuft und drei Wochen später läuft dann irgendwas anderes wieder gut und das sind die normalen Bumps in the road, die man da so hat. Aber wo sozusagen war für dich der Punkt, dass du sagst, ach, ich glaube, hier komme ich nicht so ganz drüber hinweg, jetzt brauche ich eine Veränderung?

[18:32] Andrea zur Nieden:

Ich glaube, es war weniger ein, hier gefällt es mir nicht mehr, sondern was gibt es eigentlich so sonst noch? Also ich möchte damit gar nicht sagen, dass ich in der Kanzlei schon komplett ausgelernt hätte, mich da irgendwie nichts mehr überraschen konnte und ich völlig abgeklärt gewesen wäre, sondern was mich eigentlich immer, und das habe ich dann halt eigentlich auch auf dem Weg so nach und nach festgestellt, sehr interessiert hatte, war, ich wollte gerne selber mitmischen, näher dran sein. Als Jurist in der Kanzlei ist man der sehr gut bezahlte Berater und Ratgeber. Oftmals kommt man aber auch als Unternehmen erst zu einem Anwalt, wenn ganz viele Sachen vorher schon gelaufen und entschieden worden sind im Unternehmen und dann muss man in Anführungsstrichen ausführen als Anwalt, und dann bekommt man hinterher aber auch nichts mehr mit, was denn da vielleicht draus geworden ist oder nicht. Und ich Und ich fand halt interessant, was passiert denn da eigentlich alles schon im Vorfeld? Wie genau läuft denn da eigentlich der Entscheidungsprozess, das so zu machen oder diese Fusion anzugehen? Und was ist denn da alles schon gelaufen, bevor das Unternehmen überhaupt zu uns als Kanzlei gekommen ist, um uns zu bitten, den Fusionskontrollprozess zum Beispiel mit ihnen zusammen zu machen? Und so war es eigentlich eher Neugier auf, wie funktioniert denn Wirtschaft, wie funktioniert das, was ich da aufschreibe bislang, denn aus Sicht des Unternehmens, denn Unzufriedenheit oder Unabhängigkeit. Also ich meine oftmals, ich meine Workload ist natürlich auch ein Thema, Karriereaussichten vielleicht auch, aber es war dann eigentlich nicht das, dass ich dachte so, das wird ja nichts, sondern was wird denn da?

[20:06] Marc Ohrendorf:

Ja. Und dann hast du bei der Telekom was gemacht?

[20:10] Andrea zur Nieden:

Im Grunde, in Anführungsstrichen, genau das gleiche Rechtsgebiet, ganz oft genau die gleichen Rechtsfragen zu beantworten, aber halt in der internen Rechtsabteilung.

[20:19] Marc Ohrendorf:

Was ja ein typischer Weg ist, das hört man ja andauernd, ein paar Jahre große Wirtschaftskanzlei oder auch kleinere Einheit, aber mit großer Reputation und ähnlichen Aufgaben und dann halt ein Wechsel in Haus.

[20:31] Andrea zur Nieden:

Genau, also insofern noch überhaupt nicht total überraschend.

[20:35] Marc Ohrendorf:

Noch überhaupt nicht total überraschend, das kam dann später aber so ein kleines bisschen, willst du darauf hinaus?

[20:42] Andrea zur Nieden:

Ja, genau, gerne. Also Kartellrecht auch da wieder hat sich eigentlich als guter Einstieg in so ein Unternehmen herausgestellt, weil man da anders vielleicht als andere Juristen auch wieder gleich verstehen muss, worum geht es denn hier in meinem Unternehmen eigentlich. Auf welchen Märkten spielt sich das ab? Man hat sozusagen nur noch einen Mandanten, kennt den aber natürlich nochmal deutlich besser und deutlich tiefgehender und hat wieder die gesamte Bandbreite. Also ich hatte eben gerade Kartellverfahren, Fusionskontrolle, Missbrauchskontrolle, vertragliche Beratung und so weiter. Genau das gleiche Spektrum eigentlich. nicht, aber halt alles ein Stückchen näher dran, an der sogenannten Fachseite, am Business selber und dementsprechend aber auch dann manchmal andere, man hat ja, man selber ist ja sozusagen das Bindeglied zwischen Kanzlei, wenn man die dann extern noch einschaltet und der Fachseite, dem Business, sodass man schon ein Stückchen mehr, und das ist mir auch wichtig, auch mitzugeben, man muss ein Stückchen weiter von seinem Jura- Punkt abrücken. Man kann, das Ergebnis meiner Arbeit war kein Schriftsatz mehr. Wenn ich mit einem Word-Dokument um die Ecke kam, haben mich Leute angeguckt und gesagt, mit dem Kopf geschüttelt, die wollten kein Word-Dokument lesen zum Beispiel. Also das ganz als ganz banalen Punkt. Man muss, glaube ich, da in der Rolle dann schon schneller dahin kommen, dass man Jura als Produkt verkauft und irgendwie auch eine Story dazu erzählen kann. Oder im Grunde, das klingt jetzt vielleicht eindimensional oder verkürzt und wird dem Problem nicht gerecht oder der Fragestellung oder dem tollen juristischen Rat, den man dann hat. Das ist es aus meiner Sicht aber nicht, sondern ich finde, es zwingt einen selber zu einer Fokussierung und zu einem noch stärkeren Festlegen, so ist mein Rat. Und nicht so nuanciert noch diese und man könnte noch bedenken so und so, sondern das machen wir jetzt.

[22:33] Marc Ohrendorf:

Aber liegt da nicht auch so ein bisschen die Gefahr des Juristen, jedenfalls aus Sicht von vielen externen Beratern, die gerade in diesem Festlegen begründet ist? Aber das wird dann einfacher, wenn man in-house geht, würdest du sagen?

[22:47] Andrea zur Nieden:

Ja, also ich finde, das macht vielleicht dann auch genau den Unterschied aus, wobei ich mich natürlich jetzt sehr gerne zur Seite der guten Juristen, Inhouse-Juristen erzählen möchte. Aber ich finde, man ist als Jurist im Unternehmen dann einer von vielen, die zu einem Gelingen eines Projektes beispielsweise beitragen. Und da ist der juristische Rat genauso viel wert wie der Investor Relations oder der M&A-Abteilung, der Intern oder der Treasury oder der wem auch immer. Und dementsprechend muss man halt irgendwie ganz klar sagen, das ist mein Produkt, was ich hier mitbringe.

[23:23] Marc Ohrendorf:

Das ist ein ganz interessanter Vergleich und ich würde das so komplett unterschreiben von dem, was ich bei Wolters Klüber sehe und was wir natürlich da auch dann bauen, nämlich Produkte. Das letztlich ja ist dann auch darum geht, bei jedem Produkt, was man an den Markt bringt, vielleicht auch sich die Frage zu stellen, welche Risiken bleiben bestehen, nämlich dass es floppt. Kann immer sein, klar. Und so ist es im Rechtsrat ja auch. Du hast ja eh, ich würde mal sagen nie, ich weiß jetzt wieder, never say never und so, aber du hast ja eigentlich nie hundertprozentige Sicherheit. Das heißt, auch da ist dann die Frage im Rechtsprodukt, können wir das Risiko eingehen, das Restrisiko, genauso wie wenn ich was Technisches baue oder was Handwerkliches, was dann am Ende des Tages kaputt geht.

[24:05] Andrea zur Nieden:

Aber mehr noch im Unternehmen finde ich als externer Anwalt, man bringt das halt mit und sagt, hier, mein Rat ist so, machen wir es. Und das hat gewisse Restrisiken, ja, aber ich glaube, die können wir nehmen. Genau so wird es von dir auch verlangt. Weil diese Entscheidung, natürlich, ob man es gemacht oder nicht, ist dann immer noch Business-Seite. Aber die können nicht den Rat, den du geben sollst oder möchtest, ableiten. Und das ist manchmal aus meiner Sicht immer noch so ein bisschen das, was man in der Kanzlei immer noch ein bisschen dann eher noch auf die Mandantenseite legt. Man gibt natürlich im Idealfall eine klare Empfehlung, aber den Rechtsrat entscheiden, armzunehmen oder nicht, ja. Macht immer noch jemand anders. Und da war man halt, das hat mir gefallen. Das war schon einmal näher dran. Man war früher in Prozesse involviert. Man wurde viel schneller angeguckt für das, was man da halt mit zum Tisch bringt. Und ja, das fand ich halt, entsprach insofern genau meinen Erwartungen.

[25:05] Marc Ohrendorf:

Ist ja auch in der Kommunikation ein Riesenunterschied. Wenn du sagst, okay, erst mal jetzt der Vorschlag ist, so machen wir es. Dann fragt dich vielleicht die Business-Seite, warum. Warum? Und dann fragst du noch zu einem Punkt, zwei, drei noch tiefere Nachfragen und du bleibst letztlich mit 80, 90 Prozent deines Wissens und deiner Arbeit zurück, hast aber trotzdem deinen Teil dazu beigetragen. Wir bilden aber unsere Leute natürlich gerade mit, das ist ja so ein bisschen der Vergleich Urteilsstil, Gutachtenstil, bilden wir gerade alle erstmal dahingehend aus, in jede Verästelung reinzugehen und dann am unten, ganz unten drunter zu schreiben, so und so ist es jetzt. Und da muss natürlich ein ziemlich großes Umdenken stattfinden innerhalb der ersten N Jahre im Beruf.

[25:46] Andrea zur Nieden:

Ja, ich glaube, dass alles, was man im Jurastudium lernt, einen absolut gut qualifiziert, überhaupt diese ganzen komplexen Fragestellungen zu durchblicken, zu einem Antwortvorschlag zu kommen. Ich finde, das ist ein unschätzbares Handwerk, was wir damit an die Hand kriegen. Aber genau nur dieses Handwerk reicht noch nicht, da gebe ich dir absolut recht. Das war das erste Learning irgendwie oder die erste große Umstellung von der Kanzlei in das Unternehmen, dass ich lernen musste ..., sofort das So-What in den Vordergrund zu stellen, die Story sozusagen mitzuliefern. Und das habe ich eben gerade schon so ein bisschen angesprochen, dass man kann meinen, dass es irgendwie so ein bisschen vereinfacht oder simplifiziert das Ganze. Ja, auch, aber es zwingt einen halt auch wirklich zu einer Exaktheit. Mhm.

[26:43] Marc Ohrendorf:

Zwei Punkte dazu noch. Der erste ist ja auch, dass das Gegenüber, was diese Information dann vom Rechtsberater, in dem Fall dem internen Rechtsberater, bekommt, selber ja auch die Entscheidung meist rechtfertigen muss gegenüber Dritten und Vierten. Das heißt, da braucht er auch diese oder sie diese Story, um zu sagen, deswegen habe ich die Entscheidung so getroffen. Du sagst schon genau. Genau. Und es geht ja auch so ein bisschen in die Richtung, dass man sagt, naja, ich hatte leider keine Zeit, einen kurzen Brief zu schreiben. Also in dieser Präzision ist ja auch sehr viel Arbeit drin, die man vielleicht da noch nicht so auf den ersten Blick sieht. Man muss aber natürlich schon ziemlich viel erstmal durchdacht haben, um zu einer definitiven Aussage kommen zu können.

[27:22] Andrea zur Nieden:

Genau. Auch da gebe ich dir recht. Ich glaube, das ist jedem schon mal so gegangen, der versucht, etwas auf eine PowerPoint-Folie beispielsweise zu packen. Da ist am Ende nur eine Folie und man denkt sich, das kann ja nicht so lange dauern wie fünf Seiten Schriftsatz oder Memo oder Vermerk oder so. Aber ich finde tatsächlich manchmal in der Verknappung oder in der Präzision oder Pointierung ist genau die Herausforderung. Und PowerPoint ist das Mittel der Wahl im Unternehmen.

[27:54] Marc Ohrendorf:

Ja, das muss man glaube ich auch mal sagen. Also die heilige Dreifaltigkeit von Microsoft, die ist leider schon sehr verbreitet. Powerpoint, Excel, Word und hier und da dann noch Outlook und mittlerweile Teams dazu kommend. Auch so für den Nachwuchs gibt es natürlich auch andere tolle Anbieter. Keine Frage. Es gibt bestimmt auch eine eigene Lösung der Telekom hier und da. Weiß ich gar nicht. Haben wir nicht geprüft. Aber ich will auf einen anderen Punkt hinaus. Schaufelt euch da, wenn ihr jetzt noch am Anfang eurer Karriere steht, auch so ein bisschen die grundsätzlichen Skills drauf. Das wird einfach erwartet, dass man damit halbwegs sicher umgehen kann. Auch wenn ihr vielleicht sagt, naja gut, für meine Hausarbeit oder für für meine Schwerpunkt, na doch, guck mal, im Schwerpunkt, in der Schwerpunkt, im Schwerpunkt Vortrag bräuchte man das doch beispielsweise ohnehin, dass man einen schönen Vortrag hält, macht man mal eine PowerPoint, ja. Also das nur nochmal als Anregung, ihr hört das jetzt hier gerade sozusagen ja aus erster Hand, investiert da ein bisschen Zeit in diese technischen Skills auch, die braucht man heutzutage einfach.

[28:48] Andrea zur Nieden:

Ja. Ich glaube, der Jurist, der sagen kann, PowerPoint oder Excel, das kann ich nicht, das ist ein Auslaufmodell, ganz klar. Ich glaube, man muss, also ich bin, Es gibt immer Leute, die das viel besser können, aber man sollte schon wissen, wie man sich da grundsätzlich zurechtfindet.

[29:04] Marc Ohrendorf:

Du hast dich dann im Konzern ganz gut zurechtgefunden und hast noch ein bisschen die Position auch gewechselt von dieser Inhouse-Juristentätigkeit. Wie ging es dann für dich weiter?

[29:13] Andrea zur Nieden:

Ich bin dann anschließend Assistentin unseres Rechtsvorstandes geworden. Hab da also nochmal ein anderes Rechtsgebiet dann auch im Grunde in den Fokus gerückt. Der Vorstand hatte als privates und dann halt auch berufliches Steckpferd Corporate Governance und Aktienrecht, alles was so mit Vorstand, Aufsichtsrat und so weiter zu tun hat. Und war da auch aktiv und blieb da auch aktiv in seiner Vorstandszeit in verschiedenen Arbeitsgruppen, BDI, hat Vorträge in der Schmalenbach-Gesellschaft, also alles mögliche und hatte da entsprechend natürlich auch Unterstützung haben wollen. Da habe ich mich also dann reingekniet und habe mir andere Rechtstexte als bislang angeschaut.

[29:56] Marc Ohrendorf:

Ganz kurz für diejenigen, die vielleicht ein bisschen weiter weg von der Unternehmenswelt sind, Corporate Governance, was ist das?

[30:01] Andrea zur Nieden:

Im Grunde alle möglichen Rechtsregelungen, die mit der Unternehmensführung zusammenhängen. Also wie arbeitet der, also natürlich gibt es das Aktienrecht und das Gesellschaftsrecht und so weiter, die bilden da auch den Rahmen für. Aber dann gibt es natürlich auch noch so Softlaw-Ansätze und ja, all das zusammengekommen kann man als Corporate Governance bezeichnen.

[30:22] Marc Ohrendorf:

Und da warst du dann wahrscheinlich nicht ewig lange Tätiger, das sind ja häufig auch Programme, die man so auf ein paar Jahre maximal macht.

[30:30] Andrea zur Nieden:

Erstmal hat einen natürlich irgendwie einmal komplett aus Fallbearbeitung oder aus Tagesgeschäft, was ich halt bislang kannte, rausgenommen. Man war dafür verantwortlich, dass der Vorstand gut arbeiten konnte. Man hatte ehrlich gesagt keine eigene Agenda mehr, sondern war halt darauf gepolt, alles so vorzubereiten, dass der Tagesablauf gut funktionierte. Und das hat einen dann manchmal schon... Zu Situationen gebracht, wo man sich dann in ein Briefing schreiben sah, sie werden abgeholt, dann geht das, dann passiert das, dann passiert das. Man fragte sich dann hinterher, also ich hatte mich dann ein, zweimal vielleicht auch gefragt, ob ich denn nicht vielleicht auch ohne Jurastudium diese Sätze hätte schreiben können. Aber gut, so bringt es einen halt manchmal dahin. Und was mir da super gefallen hat oder was mich da auch herausgefordert hatte oder was mich daran auch interessiert hatte, war einfach nochmal so einen ganz anderen Blick auf das Unternehmen werfen zu können. Ich war natürlich nicht mehr Berater für irgendein Expertenrechtsgebiet. Ich musste dafür sorgen, dass mein Chef wichtige Entscheidungen oder halt Entscheidungen, die bei ihm halt zu treffen waren, manchmal waren sie sicherlich auch nicht immer wichtig, gut vorbereitet fand, dass er bei Vorträgen gut vorbereitet war, Dass er Aufsichtsratssitzungen absolvieren konnte, wusste, worum es geht. Ich ihm Briefings beibrachte, wenn er selber noch nicht gut genug im Thema war. Und auch da wieder ganz klassisch, solche Leute haben ganz wenig Zeit. Da sind Tagesabläufe wirklich ganz oft im Halbstundentakt durchgetaktet. Wenn man dann als typischer Jurist ankommt und sagt, so jetzt fangen wir mal hier an, das ist mein Sachverhalt, da gibt es zwei Meinungen und wir haben geguckt, was der BGH sagt, finden wir auch gut, aber komm mal, weil, man könnte noch anders. Ist die halbe Stunde vorbei und man hat noch überhaupt nichts geregelt und entschieden. Das heißt, da auch wieder in der Kürze liegt die Würze und das finde ich ist auch genau wieder eine besondere Fähigkeit, die man da lernt, dass man halt jetzt auch nicht Nuancen unterschlägt, weil das eine Sache als eindeutig darzustellen, wenn sie es nicht ist, ist unredlich und gibt den falschen Rat oder bringt jemanden auf den falschen Weg. Aber man muss halt auch wissen, wo kann man die Nuancen auch mal weglassen oder wie kann man sie fassen, dass sie trotzdem nicht zu nur Fragezeichen führen, sondern halt auch klare Entscheidungsmöglichkeiten aufzeigen.

[32:51] Marc Ohrendorf:

Das sich herauskristallisierende Thema dieser ganzen verschiedenen Rollen, die du begleitet hast, ist neben Jura irgendwo ja auch gute Kommunikation am Ende des Tages, um das mal gerade so zwischenzuschieben. Und wie sich diese Kommunikation dann auch im Laufe der Zeit, aber natürlich auch mit diesen ganzen verschiedenen Rollen verändert und weiterentwickelt, weiß ich gar nicht, aber verändert. Verändert. Ja, einfach andere Anforderungen dran.

[33:18] Andrea zur Nieden:

Würde ich auch sagen.

[33:20] Marc Ohrendorf:

Interessant. Vielleicht haben wir gerade den Namen für diese Podcast-Folge gefunden. Wir haben nämlich, das kann ich auch mal gerade so ein bisschen zwischen den Zeilen noch kurz erwähnen. Normalerweise steht das Thema vorher fest und wir haben in diesem Vorgespräch festgestellt, dass es so viele verschiedene mögliche Ansatzpunkte gibt. Ihr werdet dann sehen, wie diese Folge benannt wurde, ob es das geworden ist. Okay, Executive Assistant und danach ging es dann wie weiter?

[33:43] Andrea zur Nieden:

Ich würde jetzt eine Sache nochmal kurz unterschlagen. Ich war dann noch eine Zeit lang im Aufsichtsratsbüro, aber das ist ehrlich gesagt ein bisschen more of the same. Auch da wieder natürlich juranah dem Aufsichtsrat geholfen zu arbeiten, Sitzungsorganisation, also auch wieder sehr an der sozusagen Spitze des Unternehmens und mitkriegend, wie dort Entscheidungen getroffen werden, was ich unheimlich interessant fand. Wie geht das Management miteinander um? Was sind Entscheidungsgrundlagen? Wie werden Entscheidungen im Vorfeld abgestimmt zum Beispiel auch? Damit man sich halt gerade vielleicht nicht streiten muss in der Sitzung, sondern dass im Vorfeld schon die richtigen Fragen auf den Tisch gelegt worden sind. Und dann war es mir aber auch tatsächlich daran gelegen und du erwähntest es ja auch, dass das ja oftmals nicht so Ewigkeiten dauert oder währt, solche Stationen. Mir war es dann auch daran gelegen, tatsächlich etwas operativer und wieder selber mehr entscheiden zu können, wieder näher reinzugehen und dann bin ich in unsere Immobilienabteilung gegangen. Das hatte mit Jura erstmal nichts zu tun.

[34:50] Marc Ohrendorf:

Und was hast du da gemacht?

[34:52] Andrea zur Nieden:

Ich habe dort unser Immobilienportfolio verwaltet mit, also dafür hatten wir auch einen externen Dienstleister, aber das ist natürlich auch überhaupt nicht Kerngeschäft der Telekom, aber die Telekom ist halt ein großes Unternehmen in Deutschland mit vielen, vielen Standorten und ganz oft auch Immobilien dabei. Und die müssen halt auch ordentlich verwaltet werden. Das heißt, es war eine sehr, sehr businessgetriebene Tätigkeit mit Profit und Loss, also P&L-Verantwortung, mit Budgetzyklen, wo man sagen muss, ich brauche so und so viel Geld. Wir haben den und den Anspruch, wir möchten so und so viele Vermietungen durchführen, wir möchten so und so viel Leerstand abbauen. Und dafür müssen uns sich unsere Angestellten, Mitarbeiter vielleicht oder Mitarbeiterinnen irgendwo umziehen, bewegen. Also das war wirklich eine sehr breite Tätigkeit und ich konnte dort auch tatsächlich echt gut einsteigen und genau dieses ganze wirtschaftliche, betriebswirtschaftlich, was ich im Aufsichtsratsbüro aus sehr großer Ferne beim Rechtsvorstand schon ein bisschen näher gesehen hatte. Wie wird budgetiert? Wie geht das denn eigentlich? Immer auf der Topline eigentlich so ein bisschen. Und da habe ich sozusagen von unten mitgekriegt, wie geht das denn, wenn am Ende zu wenig da ist und man hatte eigentlich mehr versprochen oder auch mal andersrum. Es hilft auch nicht. Also das ist vielleicht auch interessant, dass sich Financer nicht darüber freuen, wenn man plötzlich deutlich mehr Geld anschafft oder ranschaafft, als man vorher sagte. Und das war halt da sehr interessant und hat mich relativ kalt in dieses Gebiet geschmissen. Aber so hat man halt auch gut gelernt.

[36:27] Marc Ohrendorf:

Das ist jetzt ja auch nichts, wo du wahrscheinlich im Referendariat oder im Studium gesagt hättest, also Immobilienportfolio bei der Telekom, da will ich mal hin. Auf die Idee kommst du ja schlicht nicht. Was ist aus deiner Sicht wichtig für sich persönlich irgendwie von der Einstellung her? Was sollte man da mitbringen, dass man solche Möglichkeiten auch erkennt? Also dass man vielleicht merkt, vielleicht tut sich da gerade was auf und ich kenne zwar nur 30 Prozent aktuell, aber ich schaue mir das mal näher an.

[36:57] Andrea zur Nieden:

Ich glaube, es ist das viel zitierte Spiel von Zufall und eigenen offenen Augen. Ich hätte es auch, also hätte ich niemals gedacht. Und auch wenn du mich gefragt hättest, ja, ich weiß nicht, mit welcher Wahrscheinlichkeit ich genau auf die Abteilung getippt hätte. Es ist in der Tat manchmal zur richtigen Zeit am richtigen Ort. Das ist jetzt auch irgendwie völlig banal und dafür kann man nicht planen.

[37:21] Marc Ohrendorf:

Naja, man kann vielleicht die Anzahl der Orte beziehungsweise der Begegnungen, die man so hat, versuchen zu steuern, glaube ich.

[37:29] Andrea zur Nieden:

Dass man einfach offen bleibt. Da wollte ich nämlich auch genau drauf. Man muss, oder was weiß man, man muss, es hilft, und das ist auch das Gute im Konzern, sich zu vernetzen. Dass, wenn man überhaupt erstmal weiß, wer was macht und auch Leute von einem selber wissen, was man tut und was man vielleicht hier oder da mal gut gemacht hat, hilft das absolut und Neugier. Also das ist immer das, also ich wusste auch nicht, was mich da bei den Immobilien so richtig erwartet. Natürlich hat man Gespräche darüber und spricht auch nicht nur mit seinem Chef, seinem zukünftigen, sondern vielleicht auch mal mit anderen Kollegen, um sich das vorzustellen. Aber dann muss man sich auch mal zutrauen und probieren.

[38:08] Marc Ohrendorf:

Du hast im Vorgespräch gesagt, man denkt von sich selbst. Naja, ich war ja dabei, das war dann eben einfach alles so. Und ich würde diesen Halbsatz ganz gerne zum Anlass nehmen, zu sagen, vielen Dank, dass du das mit uns hier so geteilt hast. Ich glaube, das war sehr, sehr interessant, für mich persönlich echt bereichernd, viele verschiedene Perspektiven aus deiner Karriere mitzubekommen und ich glaube auch für unsere Zuhörenden ein ganz interessanter Einblick in eine nicht ganz so geradlinige, aber doch sehr erfolgreiche Karriere und mit vielen verschiedenen Perspektiven. Danke.

[38:43] Andrea zur Nieden:

Danke, Marc.

[38:44] Marc Ohrendorf:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Deutsche Telekom AG

