

# IMR78: Johannes Janning

IMR078: Lernmotivation, Cannabis und Großkanzleikarriere | Interview Rechtsanwalt

Episode 78 | Gäste: Johannes Janning | Arbeitgeber: Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte

Steuerberater mbB | Veröffentlicht: 29.3.2021

---

## [00:10] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht eurem Jura-Karriere-Podcast in Kooperation mit LTO und LTO-Karriere. Ich sitze gerade an einem schönen Freitagnachmittag bei Oppenhoff hier in Köln und schaue auf den Rhein. Und das mache ich nicht alleine, denn vor mir sitzt zum Gespräch Johannes Janning. Hallo Johannes.

## [00:32] Johannes Janning:

Hallo Marc.

## [00:33] Marc Ohrendorf:

Johannes, ihr habt euch irgendwann bei mir gemeldet und du hast gesagt, hallo, ich bin Anwalt hier bei Oppenhoff und ich mache was mit Cannabis.

## [00:42] Johannes Janning:

Ja, das stimmt. Das sorgt auch in der Kanzlei intern immer noch für Schmunzeln.

## [00:47] Marc Ohrendorf:

Wir gehen da nachher noch ein bisschen genauer drauf ein, aber vielleicht schon mal so ein kleines bisschen vorab. Was machst du denn in dem Bereich?

## [00:53] Johannes Janning:

Also wir machen in dem Bereich tatsächlich relativ viel, weil wir letztes Jahr einen der großen drei in Deutschland als Mandanten gewonnen haben. Als Hintergrund zur Zeit wird in Deutschland das erste Mal Cannabis angebaut für medizinische Zwecke, also nicht illegal als Betäubungsmittel, wie man das ansonsten so landläufig kennt, sondern organisiert nach einem Ausschreibungsverfahren. Und wir beraten da einen von den Herstellern, die Cannabis in Deutschland anbauen.

## [01:19] Marc Ohrendorf:

Okay, da sprechen wir nachher nochmal ein bisschen näher darüber. Zunächst würde mich aber interessieren, wie so dein Werdegang aussah. Wo hast du studiert und wie ging es dann weiter für dich?

## [01:29] Johannes Janning:

Ja, sehr gerne. Ich habe in Bonn studiert, war so ein bisschen heimscheißer, sagt man, glaube ich, flopsig, weil ich auch in Bonn aufgewachsen bin. Habe eigentlich das ganze Studium da verbracht und habe mich dann danach entschieden, noch mal ins Ausland gehen zu wollen, nach dem ersten Staatsexamen und habe dann erst mal ein halbes Jahr gearbeitet. Damals das erste Mal in der Großkanzlei, um Geld zu verdienen und bin dann nach London gegangen, an die London School of Economics.

**[01:54] Marc Ohrendorf:**

Als wissenschaftlicher Mitarbeiter in der Kanzlei und dann nach London als Student wieder.

**[01:59] Johannes Janning:**

Genau, genau. Ich hatte vorher im Studium schon in einer kleineren Kanzlei in Bonn gearbeitet nebenher, aber brauchte dann sozusagen einen Vollzeitjob. Und da hatte ich dann bei Cleary Gottlieb eine Stelle gefunden, die mich damals insbesondere interessiert hatten, weil sie ein Büro in London hatten. Ah ja. Und ich wusste, ich brauche vielleicht auch ein bisschen Taschengeld, während ich da bin. Und die haben mich dann tatsächlich auch erfolgreich in das Londoner Büro vermittelt und ich habe dann ein bisschen nebenher gearbeitet, neben dem Studium. Bin dann wiedergekommen und ins REF gegangen, war im REF in Bonn am Landgericht, an der Handelskammer, was ein bisschen zu meinem Hintergrund als Gesellschaftsrechtler passt. War in einer Verwaltungsstation in Hongkong im Generalkonsulat, was total interessant und bereichernd auch war. Und bin dann in der Anwaltsstation zu DLA Piper gegangen und auch in der Wahlstation zu einer Anwaltskanzlei nach Berlin zu Rauhe. Habe dann danach eigentlich lange mit dem Gedanken gespielt, ob ich jetzt promoviere oder direkt in den Job gehe und habe mich dann für beides entschieden und habe eine Teilzeitstelle bekommen bei DLA Piper damals, 2015 war das im Sommer und habe im Parallel mit meiner Promotion angefangen. Drei Tage gearbeitet, zwei Tage promoviert, am Wochenende dann auch noch ein bisschen, mal mehr, mal weniger und wurde dann irgendwann von Opmorf angesprochen. 2017 war das und bin dann hier hingekommen. Bin dann in Vollzeit gewechselt, habe immer noch nebenher dann eher am Wochenende an meiner Promotion gearbeitet und die dann 2019 eingereicht. Und ja, bin heute hier Juniorpartner im Gesellschaftsrecht, mache aber auch viel im Healthcare-Bereich, leite bei uns den Healthcare-Sektor, berate auch viele Startups und Venture-Capital-Investoren. Genau.

**[03:40] Marc Ohrendorf:**

Jetzt ist es doch gar nicht so selbstverständlich, dass man einfach so Anwalt wird. Wie kam es denn überhaupt zu der Entscheidung oder war das für dich selbstverständlich?

**[03:48] Johannes Janning:**

Nee, das war alles andere als selbstverständlich. Also ich habe vor dem Studium ganz lang damit gehadert, ob ich Politik oder Jura studieren soll und sah mich deshalb von Anfang an eigentlich auch eher im Auswärtigen Dienst vielleicht, was ja auch für viele Juristen eine Karriere ist. So toll dann damals die Station in Hongkong war, habe ich festgestellt, das passt nicht so richtig zu mir, weil man schon immer auch aus seinem Lebensumfeld rausgerissen wird. Weil man ja relativ regelmäßig das Land und auch die Position wechselt. Und ich hatte eigentlich das Glück, dass ich im Studium sehr früh in den Anwaltsberuf reinschauen durfte, weil ich einen Nebenjob in einer kleinen Kanzlei hatte, was ich ja eben schon mal gesagt habe. Und das kam zu einer Zeit, wo ich insgesamt ein bisschen mit dem Jurastudium haderte, weil das ja doch recht technisch und komplex ist.

**[04:35] Marc Ohrendorf:**

Wann war das denn so? In welchem Semester habe ich mal da um?

**[04:38] Johannes Janning:**

Da war ich gerade kurz vor dem Hauptstudium.

**[04:43] Marc Ohrendorf:**

Interessant. Das ist der Punkt, glaube ich. Das hört man ganz häufig, kann ich auch von mir selber, glaube ich, so sagen, dass man am Anfang noch so Drive hat und dann merkt man so ein bisschen, okay, die Notenskala funktioniert hier anders als in der Schule. Und dann denkt man sich, jetzt ist es noch ein weiter Weg bis zum Examen. Also das ist ganz häufig.

**[04:59] Johannes Janning:**

Ja, das war ehrlicherweise auch bei mir das Problem. Also ich bin ganz gut durch die Schule immer gekommen und das funktioniert im Jurastudium dann natürlich nicht mehr. Sondern da muss man schon mehr Zeit investieren, als das vielleicht in der Schule noch der Fall war. Mich hat dann eigentlich in Anführungszeichen für das Jurastudium gerettet das damalige Anwaltspraktikum, weil ich da den Anwaltsberuf das erste Mal kennengelernt habe und gemerkt habe, hey, das macht total Spaß.

**[05:24] Marc Ohrendorf:**

Also nicht unbedingt Praktikumsbescheinigungen einfach nur irgendwo abholen bei jemandem, den man kennt, sondern wenn man noch nie reingeschaut hat, vielleicht doch mal reinschauen.

**[05:31] Johannes Janning:**

Genau, also das kann ich nur unterstreichen und so zieht sich das auch durch meinen späteren Weg. Also ich habe zum Beispiel in der Wahlstation bei Rauhe den Venture Capital Bereich kennengelernt, ich habe mein Promotionsthema kennengelernt und das sind einfach Erfahrungen, wenn man auch im Referendariat letztlich sich nur Tauchstationen wählt, dann gibt man ganz viel verloren an wirklich tollen Einblicken. Und das ist ja auch so technisch, dass Jurastudium bis zum ersten Staatsexamen sein kann oder trocken. So lebhaft ist es ja dann eigentlich im REF, weil man sich verschiedene Berufe anschaut. Und das ist ja eigentlich eine der großen Stärken, dass, wenn man in den Beruf später startet, so viel Verschiedenes gesehen hat.

**[06:09] Marc Ohrendorf:**

Und wie kam es dann zu der Promotion in Teilzeit? Also du wolltest noch promovieren, sonst hättest du es nicht gemacht, logischerweise. Aber das ist ja dann doch auch eine ganz gute Herausforderung, Kanzlei und Promotion parallel zu managen, oder?

**[06:22] Johannes Janning:**

Ja, also ich glaube, das Problem ist natürlich so ein bisschen, wenn man mit dem Zweiten fertig ist, dann lockt auch so ein bisschen der Ruf des Geldes, der Ruf des Berufes, weil man einfach dann sämtliche Qualifikationen hat und vielleicht auch irgendwann nicht mehr als, naja, Student leben möchte. Ich ging natürlich gleichzeitig auch schon auf die 30 zu, weil ich im Ausland mit dem LLM war, weil ich davor ein halbes Jahr ausgesetzt hatte, um Geld zu verdienen für den LLM. Und ich habe damals so ein bisschen flapsig immer gesagt, ich möchte auch mal die Möglichkeit haben, noch ein verlängertes Wochenende zu haben. Und das war damals tatsächlich auch so. Also ich kam ja gerade aus London wieder und hatte in ganz Europa noch Freunde und die Promotion hat mir natürlich auch eine unheimliche Flexibilität gegeben. Ja, die ist dann dadurch zwar manchmal ein bisschen auf der Strecke geblieben und dafür habe ich an anderen Wochenenden geblutet, aber es war natürlich trotzdem so, dass ich als First Year Associate auch einfach sagen konnte, ich fliege Mittwochabend nach Rom, meine italienischen Freunde besuchen und bin dann langes Wochenende und diese Flexibilität hat man natürlich ehrlicherweise, wenn man voll in den Beruf einsteigt, nicht mehr. Mhm.

**[07:28] Marc Ohrendorf:**

Im Vorgespräch hast du zu mir gesagt, naja, eigentlich ist es ein bisschen schade, dass viele, bevor sie dann in den Beruf einsteigen, nämlich dann, wenn es darauf zugeht, Examen zu schreiben, das nicht so richtig anpacken, dass sie das gar nicht so sehr vielleicht sehen wie eine Sportart oder wie etwas, was man trainieren kann. Was meintest du damit?

**[07:48] Johannes Janning:**

Ja, ich glaube, das sind so ein bisschen Erfahrungen oder Fehler, die ich im ersten Staatsexamen gemacht habe, dass ich ein bisschen zu verkrampft war. Mir hat mal damals meine Hausärztin gesagt, Examsvorbereitung ist Hochleistungssport. Und da liegt extrem viel Wahrheit drin. Und das habe ich versucht, fürs Zweite zu verinnerlichen. Ja, also die Tatsache, dass man sich regenerieren muss, dass man das Ganze vielleicht auch von der Motivation her ein bisschen anders angeht, also von dem Mindset. Für mich war das zweite Staatsexamen immer so ein bisschen das Endgame. Ja, also das ist quasi das Finale, die absolute Krönung dieses juristischen Studiums. Und ich hatte mich da so reingesteigert in diese Motivation, dass es fast was Positives hatte, am Ende des Tages zum Examen zu fahren. Das ist, glaube ich, der eine Punkt. Und ich glaube, der andere Punkt ist, man muss sich bewusst sein, fünf Stunden sich voll zu konzentrieren ist tatsächlich relativ schwierig. Und das kann man nicht wirklich lernen, sondern man muss vorbereitet sein im Sinne von, man muss Konzentration üben, man muss Regeneration üben. Wie regeneriere ich am besten nach so einer fünfstündigen Vollkonzentrationssession?

**[09:01] Marc Ohrendorf:**

Wie denn?

**[09:03] Johannes Janning:**

Also ich hatte ein ganz starres Muster, muss ich sagen, in den Klausuren selber. Ich bin morgens aufgestanden und habe mir so ein Hype-Tape angeguckt, so ein Basketball-Hype-Tape von den NBA Finals. LeBron James, ein Dank nach dem anderen. Da war ich einfach in guter Stimmung. Und im Zug habe ich dann klassische Musik gehört, um einfach wieder ein bisschen runterzukommen, um nicht zu gierig zu sein, um nicht zu motiviert zu sein. Dann habe ich versucht, in den Klausuren wirklich den ganzen Fokus nur darauf zu legen, nicht ist der Raum vielleicht zu warm oder müsste man ein Fenster öffnen oder was machen die Leute neben mir, sondern wirklich totale Fokussierung nur auf die Klausur.

**[09:43] Marc Ohrendorf:**

Tunnel könnte man sagen.

**[09:44] Johannes Janning:**

Tunnel, genau. Und dann unmittelbar danach riesige Kopfhörer aufgesetzt, Hip-Hop-Musik, nach Hause gefahren und erst mal zwei Stunden nichts gemacht. Auf dem Bett gelegen, bisschen Musik gehört, bisschen spazieren gegangen vielleicht, aber alleine. Das war einfach so, ich war da so ein bisschen Eigenbrötler vielleicht in der Hinsicht. Ich wollte danach auch dann nicht mit den Leuten über die Klausuren reden, denn das Spiel war für mich quasi gespielt. Und es ist immer so platt, wenn irgendwie Fußballtrainer sagen, wir schauen von Spiel zu Spiel. Aber da liegt ganz, ganz viel Wahrheit, finde ich, fürs Staatsexamen. Denn wenn die Klausur geschrieben ist, dann ist sie vorbei. Und wir hatten, glaube ich, im Vorgespräch auch so ein bisschen über US-Playoffs und Sport und die Metaphern, die ich mir daraus gebildet habe, gesprochen. Und für mich waren das meine NBA-Finals, das zweite Staatsexamen. Und da muss man eben, um später den Titel zu holen, musst du nicht jedes Spiel gewinnen. Sonderndu kannst auch mal ein Spiel verlieren und das ist okay. Und am Ende des Tages geht es ja um eine Gesamtzahl. Ja, und da sind auch zwei Punkte, zwei Punkte. Und ich meine, wir kennen alle die Leute, die knapp an der Grenze standen, ja, oder die dann vor der mündlichen vielleicht noch zwei, drei Punkte mehr gebraucht hätten. Und das war immer wichtig. Mein Mindset, wenn ich eine Klausur aufgeschlagen habe und gedacht habe, scheiße, das kannst du nicht, das hast du nicht gelernt. Und dann war quasi mein Ziel, ich hole jetzt vier Punkte. Weil vier Punkte sind mehr als null. Und es bringt nichts, dann fünf Stunden da zu sitzen und zu sagen, ja Mist, das wird nichts.

**[11:16] Marc Ohrendorf:**

Wie ihr hier im Examensspezial letztes Jahr schon mal hören durftet und auch in den nächsten Folgen dazu noch hören werdet, das berühmte Zitat von Frau Professor Donna Lieb, Hauptsache keine haut man in den Sack.

**[11:32] Johannes Janning:**

Ja, das ist gut. Ja, okay.

**[11:36] Marc Ohrendorf:**

Also so einen sportlichen Anreiz, auch so zur Selbstmotivation, auch um sich nicht verrückt zu machen, gerade auch nach den Klausuren. Naja, der einzige Unterschied zu den Playoffs ist vielleicht, der Schiri sagt ja erst zwei Monate später, wer gewonnen hat.

**[11:51] Johannes Janning:**

Das stimmt, das geht quasi so ein bisschen zuerst zum Videoschiedsrichter, wie manchmal im Fußball. Das Warten ist natürlich eine Qual, das stimmt. Stimmt.

**[12:00] Marc Ohrendorf:**

Und dann hast du zuerst so die klassische, könnte man sagen, M&A-Karriere eingeschlagen, hast viel M&A gemacht. Gib doch den Zuhörenden, die da vielleicht auch noch nicht so tief drinstecken, mal so einen kurzen Abriss, was das eigentlich ist.

**[12:14] Johannes Janning:**

Ja, gerne. Also unter dem M&A-Bereich sammelt man klassischerweise im Gesellschaftsrecht immer Unternehmenszu- oder Verkäufe und größere Verschmelzungen oder Restrukturierungen auch. Auch klassischerweise unsere Tätigkeit als M&A-Anwalt fängt damit an, dass ein Mandant an uns herantritt und sagt, ich möchte zum Beispiel ein Unternehmen kaufen oder ich möchte ein Unternehmen verkaufen. Dann macht man sich in der Regel Gedanken darüber, okay, wie läuft jetzt der Prozess ab? Man macht eine sogenannte Due Diligence, wenn man Käufer ist. Das heißt, man schaut sich das Unternehmen, das man kaufen möchte, einmal aus rechtlicher, finanzieller und auch operativer Sicht an. Da machen wir, Gesellschaftsrechtler oder M&A-ler koordinieren dann meistens auch die internen Teams, die im Datenraum die einzelnen Dokumente sich anschauen.

**[13:03] Marc Ohrendorf:**

Das war früher tatsächlich ein physischer Raum mit Wänden voller Akten und heutzutage ist das im Wesentlichen digital.

**[13:09] Johannes Janning:**

Genau, das ist meistens ein digitaler Raum, zu dem man Zugriff bekommt und Leserechte. Da kann man sich auch Dateien ausdrucken, aber meistens ist es tatsächlich rein virtuell. Das Ganze mündet dann in einem Due Diligence Report, wo verschiedene Risiken dargestellt werden, gleichzeitig aber auch Handlungsempfehlungen für uns Gesellschaftsrechtler abgegeben werden, wenn wir dann die Verträge schreiben. Denn das ist dann der nächste Schritt, dass man dann einen sogenannten SPA, ein Share Purchase Agreement, also einen Anteilskaufvertrag, schreibt, in dem dann der Verkäufer auf bestimmte Garantien gewährt, vielleicht auch Freistellungen gewährt, wenn man bestimmte Risiken schon sehr konkret identifiziert hat. Und das Ganze wird dann meistens sehr umfangreich verhandelt.

**[13:51] Marc Ohrendorf:**

Und das ist immer ziemlich individuell, denn du hast ja nur einmal Unternehmen X, was weiß ich, Vodafone, die jetzt irgendwie Unternehmen Y kaufen wollen. Und da brauchst du natürlich dann auch immer auf diese ganz individuelle Situation einen individuell zugeschnittenen Vertrag. Genau.

**[14:08] Johannes Janning:**

Also wir arbeiten natürlich, denke ich mal, wie alle Kanzleien auch mit gewissen Mustern, aber die Musik spielt dann in den Details, in der Tat. Also gerade wenn man an einen Garantiekatalog denkt, wo dann die einzelnen Risiken, die wirklich konkret auf das Businessmodell der Gesellschaft abgestimmt sein müssen, eine große Rolle spielen, da ist dann sehr, sehr viel Anpassung erforderlicher.

**[14:30] Marc Ohrendorf:**

Warum findest du das denn spannend?

**[14:32] Johannes Janning:**

Also ich glaube, es gibt im Wesentlichen drei Punkte, warum ich es spannend finde. Ich glaube, der erste ist diese wirtschaftliche Komponente. Das Interessante bei den M&A-Deals ist ja, die Mandanten kommen nicht zu uns mit einem rechtlichen Problem, sondern sie kommen zu uns mit einem wirtschaftlichen Interesse. Sie wollen ein Unternehmen kaufen oder verkaufen. Das heißt, man ist eben nicht nur Rechtsberater, sondern es hat auch immer die wirtschaftliche Komponente einen großen Fokus. Warum kauft das Unternehmen eigentlich diese Gesellschaft oder warum verkauft es das? Was bedeutet das für die gesamte Business-Strategie? Das ist für einen Juristen sehr interessant, weil man einen ganz tieferen Einblick bekommt, als wenn man ein reines Rechtsproblem hat. Ich glaube, der zweite Punkt sind die Verhandlungsrunden. Also auch das ist etwas, der klassische M&Aler geht wenig vor Gericht, eigentlich gar nicht. Also ich war in meinem Leben drei, vier Mal bisher vor Gericht, bin jetzt seit mehr als fünf Jahren Anwalt. Aber die Verhandlungen sind unheimlich spannend, weil da auch eine total psychologische Komponente mit reinkommt. Und auch ganz ähnlich wie beim Staatsexamen eine sehr große Konzentration erforderlich ist, weil die meistens sehr lange gehen und man muss relativ schnell natürlich reagieren. Man bereitet sich natürlich mit dem Mandanten vor, was kann man geben, wo kann man Eingeständnisse machen, aber man muss relativ schnell auf Argumente von der Gegenseite reagieren und das empfinde ich immer als sehr interessant, weil es eine ganz andere Komponente zu dem Recht bringt. Das hat eigentlich mit Recht gar nichts zu tun, sondern es ist tatsächlich einfach Verhandlungsmanagement.

**[16:03] Marc Ohrendorf:**

Ja und wahrscheinlich ja auch einen gemeinsamen Konsens dann doch, wenn es irgendwie geht, zu finden. Stichwort Dealmaker, nicht Dealbreaker. Genau. Dass du sagst, naja, man will sich jetzt auch nicht um jeden Preis durchsetzen, sondern am Ende des Tages hast du auch mit dem Anwalt der Gegenseite ja ein gemeinsames Interesse, nämlich, dass hoffentlich, wenn es von den wirtschaftlichen Parametern her funktioniert, der Deal dann auch zustande kommt.

**[16:24] Johannes Janning:**

Genau, da wurden ganz viele Bücher schon drüber geschrieben, Entlarge, The Pie und was auch immer, den Kuchen größer machen. Das ist tatsächlich sehr interessant, weil man auch mit ganz vielen verschiedenen Typen zu tun hat. Also es gibt Anwälte, die reagieren sehr aggressiv. Es gibt Anwälte, die versuchen, einen in den Schlaf zu verhandeln, indem über jeden kleinen Punkt ganz, ganz lange gesprochen wird, einfach nur, um das auszusitzen, mit der Hoffnung, dass man irgendwann aufgibt. Und das macht tatsächlich einfach Spaß. Auch wenn es natürlich manchmal anstrengend ist, macht es viel Spaß. Und ich glaube, der dritte Punkt ist, dass man als Gesellschaftsrechtler in der schönen Situation ist, Dass man ein ganz bisschen Generalist wird. Also gerade wenn wir in der Due-Diligence-Phase sind, dann koordiniert man ja die Teams. Und man bekommt aus dem Arbeitsrecht, aus dem IT-Recht, aus Commercial, bekommt man den Input für den DD-Report und man spricht darüber. Man hält letztlich die Fäden so ein bisschen zusammen, weil der letztere Vertrag wird von den Gesellschaftsrechtlern geschrieben. Da kommt natürlich der Input dann aus den Fachbereichen, aber man muss den Input auch verstehen, denn er kann jederzeit in den Verhandlungen auch wieder aufploppen.

**[17:34] Marc Ohrendorf:**

Klar.

**[17:34] Johannes Janning:**

Ja, das heißt, wenn ich nicht weiß, was ein Betriebsübergang ist, arbeitsrechtlich, dann kriege ich vielleicht ein Problem, wenn das in den Verhandlungen dann irgendwann morgens um 11 Uhr, nachts um 11 Uhr eher, aufploppt. Ja, weil ich dann vielleicht nicht gerade den Arbeitsrechtler im Call habe und dann muss ich reagieren können. Das heißt, man bekommt einen sehr guten Einblick auch in verschiedene Rechtsbereiche und das habe ich mal sehr, sehr spannend empfunden.

**[17:54] Marc Ohrendorf:**

Kannst du vielleicht abstrakt doch mal so ein Beispiel den Zuhörenden geben, wo du da in der letzten Zeit mit zu tunhattest, so wie da die Konstellation war?

**[18:03] Johannes Janning:**

Also wir hatten letztes Jahr ein ganz interessantes Projekt, das war ein Bieterverfahren. Das ist auch so eine Sonderform des M&A-Deals, wo sich quasi nicht Käufer und Verkäufer gegenüberstehen, sondern der Käufer ist eigentlich so interessant, dass er den Wunsch zu verkaufen streut. Und man also parallel an diesem Deal arbeitet. Das heißt, man ist nicht der einzige Käuferinteressent, sondern es gibt mehrere Käuferinteressenten. Das ist dann ein sogenannter Bidding-Prozess und der zeichnet sich dann ganz oft dadurch aus, dass man der Schnellste sein muss. Ja, und dass auch eine ganz andere Verhandlungsdynamik drin ist, weil natürlich plötzlich der Käufer in der Verhandlungsdynamik die Oberhand hat. Und so einen Fall hatten wir letztes Jahr, da haben wir für einen großen Mandanten von uns so einen Prozess begleitet mit einem sehr, sehr großen Team, wo mein Leitpartner in der Federführung war und ich dann quasi seine rechte Hand, also wir zusammen an den Verträgen gearbeitet haben. Ja, und das war sehr spannend. Unsere Mandanten haben da zum Glück den Zuschlag bekommen. Das heißt, die haben sich mit ihrem Angebot durchgesetzt und das war letztlich sicherlich auch dem Umstand geschuldet, dass wir gut verhandelt haben und dass wir sehr schlagkräftig waren als Team. Ja, also da geht es dann wirklich teilweise um Stunden, dass man schnell reagieren kann und vielleicht den Garantiekatalog nochmal anpasst und dadurch das Angebot nochmal attraktiver macht. Das war einfach ein toller Teamerfolg damals.

**[19:25] Marc Ohrendorf:**

Und du hast den LLM im Medizinrecht, den du im Vorgespräch angesprochen hast, zusätzlich 2019 berufsbegleitend noch gestartet, ne?

**[19:37] Johannes Janning:**

Genau. Wie kam es dazu? Also meine Kollegen sagen ein bisschen ketzerisch, ich hatte meine Proportion eingereicht und brauchte was, was ich nebenher noch machen kann. Ein Projekt. Genau, ich brauchte ein Projekt. Es war aber eigentlich eher was anderes. Mir hat mal ein ehemaliger Chef gesagt, du musst nach drei Jahren in der Kanzlei gucken, wie es eigentlich weitergeht. Und ich war ungefähr an dem Punkt. Und als Gesellschaftsrechtler ist man meistens in den Großkanzleien einer von vielen. Und ich habe mir überlegt, wo ist eigentlich mein Platz in der Zukunft bei Oppenhoff? Und ich habe gesehen, dass in meinem Senioritätslevel sich eigentlich bisher niemand auf den Healthcare-Bereich gesetzt hat. Wir haben dann einen extrem erfahrenen Partner mit Peter Klappig, aber es fehlte so ein bisschen die junge Generation tatsächlich. Und parallel fingen bei uns intern so die ersten Cannabis-Mandate an. Und ich fand das super spannend. Muss man so sagen. Ich hatte das Glück, dass Peter Klappig mich da auf eins der Mandate mit draufgenommen hat. Und dann habe ich mir gedacht, hey, das macht dir Spaß. Du hast aber eigentlich relativ wenig Ahnung bisher davon, weil du Gesellschaftsrechtler bist. Du musst dir jetzt irgendwie die Sachen drauf pauken. Und das Selbststudium ist unheimlich schwierig bei sowas. Und ich wollte nicht nur Training on the Job machen, sondern ich wollte mehr. Und dann hat mich ein Kollege eigentlich darauf aufmerksam gemacht, dass es diesen LLM in Marburg gibt, im Pharma-Recht, berufsbegleitend, angelegt auf zwei Jahre. Ich habe jetzt gestern meine letzten Klausurergebnisse bekommen, habe zum Glück jetzt alle Klausuren bestanden und schreibe jetzt meine Masterarbeit. Danke, danke. Schreibe jetzt meine Masterarbeit und das war total spannend. Also gerade, gerade wenn man, wenn man da ankommt, also das, das war eine total diverse Gruppe an Leuten. Da waren Leute von Pharmaunternehmen aus der Rechtsabteilung, da waren Apotheker, da waren Leute von, von Krankenkassen. Und ich war eigentlich so ein bisschen der einzige Noob, würde man glaube ich im Computersprech sagen, der eigentlich bisher keine Ahnung davon hatte. Der schon mal so ein bisschen in Cannabismandaten gearbeitet hatte, aber der relativ frisch war. Und ich habe mich dann einfach reingefuchtst.

**[21:31] Marc Ohrendorf:**

Was ist denn ein Cannabismandat? Ich meine, das klingt ja erstmal irgendwie witzig, aber vielleicht nochmal so in aller Klarheit. Worum geht es da genau?

**[21:40] Johannes Janning:**

Also es geht natürlich einerseits viel um Regulatorik. Cannabis ist ja landläufig als Betäubungsmittel bekannt, ist aber inzwischen in Deutschland auch ein Arzneimittel. Es gab vielleicht zum Hintergrund für die Leute 2016 eine bahnbrechende Bundesverfassungsgerichtsentscheidung. Davor konnte man Cannabis nicht wirklich verschrieben bekommen. Und es hatten aber schon viele Leute in der Schmerztherapie benutzt. Und dann hat sich jemand, der unter Multiple Sklerose litt, durch den Zanzen geklagt und hat von dem Bundesverfassungsgericht Recht bekommen. Und durfte selbst anbauen für die Eigenverwendung, weil gesagt wurde, er kriegt es nicht erstattet von der Krankenkasse, es ist zu teuer, die bisher bestehenden Fertigarzneimittel in dem Bereich zu kaufen. Das heißt, er darf selbst anbauen. Das war natürlich eine Panik für die Politik. Und die haben dann in einem relativen Herok-Verfahren 2017 ziemlich genau vor vier Jahren Cannabis-Blüten verschreibungsfähig gemacht. Und dann begann sozusagen der Import. Und regulatorisch ist das ganz interessant, weil, Cannabis nie einer klinischen Prüfung unterlegen ist, wie das normalerweise bei Arzneimitteln so ist. Es ist ein relativ komplexer, umfangreicher Vorgang.

**[22:53] Marc Ohrendorf:**

Kriegt man ja gerade bei allen möglichen Corona-Vakzinen mit.

**[22:56] Johannes Janning:**

Genau. Dass man verschiedene klinische Studien machen muss. Wirklich sehr umfangreiches Programm. Und bei Cannabis wurde einfach gesagt, nein, das kann verschrieben werden. Das ist ein Arzneimittel. Das heißt, da gibt es ein paar regulatorische Fallstricke immer wieder, was die Einordnung angeht. Da gibt es Themen zu Import und Export. Da gibt es letztlich dann die ganz normalen Probleme eines Unternehmens. Arbeitsrecht, Datenschutz. Es gibt gerade beim Anbau natürlich ein paar Sonderprobleme. Also jeder, der schon mal in der, das war ja inzwischen auch in den Nachrichten, vielleicht mal so ein Bunker gesehen hat, das sind tatsächliche Bunker, wo derzeit in Deutschland Cannabis angebaut wird, also wirkliche Hochsicherheitsbunker, weil es eben auch ein Betäubungsmittel ist. Das heißt, da gibt es ganz eigene baurechtliche Probleme. Und es gibt natürlich so ein bisschen den Cannabis-Lifestyle-Bereich, der eigentlich in den letzten Jahren regulatorisch unheimlich im Umbruch war. Also ich glaube, jeder, zumindest in Köln, der in den Kiosk geht, hat das Wort CBD schon mal gehört, denn es werden CBD-Blüten verkauft, es wird CBD-Öl verkauft. Und das ist tatsächlich regulatorisch ein total komplexer Bereich.

**[24:05] Marc Ohrendorf:**

Das klingt so ein bisschen alles nach, wenn man das so sagen kann, Start-up auch in der Rechtsbranche, also altbekannte Muster, aber eine ganz neue Industrie, die sich da gerade entwickelt.

**[24:17] Johannes Janning:**

Das kann ich absolut unterschreiben und das hat es mir natürlich auch einfach gemacht, da ein bisschen Fuß zu fassen. Weil die Antworten eben noch nicht in der jahrelangen Erfahrung oder in den Kommentaren liegen, sondern man muss sich tatsächlich durch relativ viele verschiedene Dokumente lesen. Das sind zum Beispiel Veröffentlichungen vom Bundesinstitut für Arzneimittel und Medizinprodukte. Das sind ganz viele Sachen im Bundestag, die da besprochen werden zu Cannabis. Ist, es gibt ganz interessante Veröffentlichungen vom Wissenschaftlichen Dienst des Bundestags auch dazu. Das heißt, das ist einfach ein junger Bereich und das ist natürlich für junge Anwälte immer auch dankbar, weil eben nicht irgendwie der Partner, der es schon seit 20, 30 Jahren macht, da ist oder einem die Welt erklären kann, sondern man sich, indem man, sich selbst richtig tief einarbeitet, plötzlich selbst die Welt erklären kann. Das ist natürlich sehr dankbar.

**[25:06] Marc Ohrendorf:**

Wir packen da auch noch für Interessierte ein paar spannende Links in die Shownotes, dann könnt ihr da mal so ein bisschen auch von der rechtlichen Seite drauf gucken. Wenn man sich das andersrechtlich mal anschauen möchte, nämlich bei euch hier bei Oppenhoff in Köln vor Ort,

**[25:20] Johannes Janning:**

Geht das? Ja, klar. Also natürlich, wir haben ein Praktikantprogramm. Das ist immer im Sommer. Da ist die Anmeldefrist März. Das heißt, die wäre jetzt für diesen Sommer schon abgelaufen. Aber da heißt es eigentlich immer früh bewerben. Da sieht man dann bei uns zwei unterschiedliche Praxisbereiche in den sechs Wochen, die man da ist und wir haben immer ein Rahmenprogramm, was sehr ausführlich ist, also auch mit einem Rhetoriktraining zum Beispiel oder man stellt mal was von einem echten Mandanten vor, sowas. Wir haben natürlich Referendare, wissenschaftliche Mitarbeiter. Ich selbst habe zum Beispiel gerade einen wissenschaftlichen Mitarbeiter, den Niklas, mit dem ich total viel im Cannabis-Bereich mache, also der für mich unheimlich viel der Hintergrundarbeit macht, die Bundestagsveröffentlichung auswertet. Wir haben dann unseren Jufix, wo wir die Sachen besprechen, was gibt es eigentlich gerade Aktuelles, was wurde so veröffentlicht. Das haben wir auf jeden Fall und wir suchen natürlich auch immer Rechtsanwältinnen und Rechtsanwälte.

**[26:11] Marc Ohrendorf:**

Was sollte man denn mitbringen?

**[26:13] Johannes Janning:**

Also wir gucken natürlich schon auch auf die Noten, aber ich glaube, viel wichtiger ist dann doch das Gesamtbild. Also dass man auch interessante Stationen gemacht hat, dass man vielleicht auch schon mal in den Anwaltsberuf rein geguckt hat. Für mich ist immer ganz wichtig, dass ich merke, dass die Leute auch Lust haben am Beruf. Ja, wir zählen zwar schon auch zum Bereich Großkanzlei, wir sind aber letztlich 60 Anwältinnen und Anwälte roundabout. Das heißt, so groß sind wir dann plötzlich doch nicht mehr. Ja, das heißt, es muss auch passen von den Menschen. Und eben diese Freude am Anwaltsberuf, die ist, glaube ich, ganz, ganz wichtig. Was natürlich auch immer toll ist, ist Auslandserfahrung. Das kann man nicht anders sagen. Das sticht immer hervor in den Lebensläufen. Das ist wichtig. Wir sind eine internationale Kanzlei. Es ist auch viel auf Englisch. Das heißt, das ist ein großes Plus. Super.

**[27:01] Marc Ohrendorf:**

Vielen herzlichen Dank. Ich finde, das war ein ganz neues und spannendes Thema und eine weitere Facette, die ich vielleicht doch gar nicht in der Großkanzlei so erwartet hätte.

**[27:11] Johannes Janning:**

Vielen Dank. Sehr, sehr gerne. Tschüss.

---

**Zum Arbeitgeberprofil von Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB**



---

Generiert von IMR Podcast • 30.1.2026