

IMR20: Axel Herzberg

IMR20: Kanzleieröffnung und internationales Wirtschaftsrecht | Interview Rechtsanwalt

Episode 20 | Gäste: Axel Herzberg | Arbeitgeber: Bodenheimer | Veröffentlicht: 26.2.2019

[00:09] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer weiteren Episode Irgendwas mit Recht, heute aus Berlin mit Axel Benjamin Herzberg.

[00:15] Axel B. Herzberg:

Hallo.

[00:15] Marc Ohrendorf:

Ich grüße dich. Ben, magst du dich vielleicht kurz vorstellen?

[00:19] Axel B. Herzberg:

Ja, sehr gern. Wie gesagt, ich bin Axel Benjamin Herzberg. Ich bin Rechtsanwalt seit 2011, als Rechtsanwalt zugelassen. Ich bin Partner in der Sozietät Bodenheimer Herzberg. Wir haben zwei Büros, eines hier in Berlin und eines in Köln. Es gibt uns in dieser Form seit Anfang 2017. Ich war vorher drei Jahre mehr oder weniger als Einzelanwalt tätig, immer mal auch mit Verstärkung, aber als alleiniger Kanzlei-Inhaber. Und war davor in einer Großkanzlei und meine Karriere nach dem Referendariat angefangen, habe ich bei der Internationalen Handelskammer in Paris und habe dort Schiedsverfahren betreut und damit eigentlich auch die ganze Zeit danach in diesen verschiedenen Stationen sehr viel zu tun gehabt und habe auch heute noch sehr viel mit Wirtschaftsschiedsverfahren zu tun.

[01:13] Marc Ohrendorf:

Wir wollen heute ein bisschen darüber sprechen, wie man eine Kanzlei eröffnet, was dazugehört, was vielleicht für eine Tätigkeit als Einzelanwalt spricht, was aber auch für deine jetzige Rolle spricht, also mit einem Partner wieder in der Kanzlei zu sein, mit verschiedenen Associates. Kannst du vielleicht zum Einstieg den Zuhörerinnen und Zuhörern erst einmal darlegen, wie sich jetzt deine heutige Tätigkeit, also in einer mittelgroßen Kanzlei, von deiner Arbeit in der Großkanzlei unterschieden hat?

[01:39] Axel B. Herzberg:

Also es sind eigentlich vor allen Dingen Aspekte hinzugekommen, glaube ich. In der Großkanzlei, insbesondere wenn man da ein Junior oder Mid-Level Associate ist, da arbeitet man natürlich in der Hauptsache juristisch die meiste Zeit auch auf hohem Niveau und das ist auch im Nachhinein betrachtet eigentlich eine, Ja, fast besonders luxuriöse Zeit insoweit gewesen, als man sich eben wirklich den lieben langen Tag mit spannenden juristischen Fragestellungen beschäftigen muss und versuchen muss, Lösungen für komplexe juristische Probleme zu finden. Kunden. Diesen Aspekt gibt es heute natürlich immer noch. Die Leute gehen ja zum Anwalt und das gilt für Unternehmen ganz genauso wie für Privatpersonen, weil sie jemanden suchen, der ihnen ihr juristisches Problem löst. Aber da ich eben inzwischen diese Kanzlei führe als einer der beiden Partner, sind natürlich viele zusätzliche Aspekte hinzugekommen. Das sind ganz spannende Aspekte zum Teil, eben wie begeistern wir hier sowohl neue Mandanten für die Kanzlei, wie begeistern wir Mitarbeiter für die Kanzlei, wie positionieren wir uns strategisch und es sind auch teilweise weniger spannende administrative Themen natürlich, die jeder Unternehmer auch irgendwie bewältigen muss, bürokratische Lasten, Aber eben auch einfach der Arbeitsalltag, der eben viele verschiedene Aspekte dann beinhaltet, wenn man der Chef ist oder einer der beiden Chefs.

[03:19] Marc Ohrendorf:

War das auch einer der Gründe, also dieser ganze administrative Aufwand, dass du irgendwann gesagt hast, vielleicht ist es doch besser, wieder ein paar Sachen auslagern zu können und gehst wieder mit einem anderen Partner dann in dem Fall zusammen?

[03:31] Axel B. Herzberg:

Ach, das weiß ich nicht. Das war, glaube ich, nicht der Haupt Gesichtspunkt, sondern es war eher so, dass ich... Nie wirklich glücklich war als eine Art Einzelkämpfer. Ich glaube, das gilt dann natürlich auch für das Administrative, aber noch vielmehr die juristische Exzellenz in besonderer Weise davon profitieren kann, dass man eben verschiedene kluge Köpfe zusammensteckt. Die administrativen Anforderungen sind ja die weniger komplexen. Die fressen ja einfach nur Zeit und müssen gemacht werden und werden übrigens auch mehr, je mehr die Kanzlei wächst. Also ich kann nicht wirklich sagen, dass es jetzt noch eine Entlastung auf der administrativen Ebene durch das Wachstum gegeben hat. Aber im Grunde genommen war es damals so, ich hatte damals aus verschiedenen Gründen, gab es so ein, wie man in Norddeutsch sagt, Window of Opportunity, Solo selbstständig loszulegen. Das habe ich gemacht, wenn ich die Zeit hätte anhalten können. Damals hätte ich auch das getan und hätte mir den perfekten oder den, ja, Nachlage der Dinge, möglichst perfekten Partner dafür gesucht. Aber diesen Knopf hatte ich nicht, den habe ich auch heute leider nicht, obwohl ich mir den oft wünschen würde, einfach Freeze zu machen. Und deswegen habe ich dann damals alleine losgelegt und habe aber auch permanent Gespräche geführt in diesen drei Jahren mit vielen verschiedenen Akteuren auf dem Markt und habe mit dem Rufenboden haben wir jemanden dann gefunden, von dem ich glaube, dass das eine gute Kombination ist, in der wir da zusammen inzwischen ja auch mit vielen anderen Berufsträgern wirken. Und ich glaube, dass es uns nicht nur in der Wahrnehmung des Marktes, was ja auch wichtig ist, schlagkräftiger macht, sondern dass es tatsächlich auch natürlich den Tatsachen entspricht. Also wir können natürlich mit diesem Headcount eine größere Zahl größerer Mandate bewältigen, als wenn man alleine oder zu zweit oder zu dritt ist.

[05:29] Marc Ohrendorf:

Rufen Bodenheimer sitzt mit seinem Team in Köln, du sitzt in Berlin. Wie muss man sich die Arbeit denn zwischen diesen beiden Standorten vorstellen? Heutzutage ist wahrscheinlich viel digitalisiert und das ist gar nicht so ein großes Problem, dass man auseinandersetzt, oder?

[05:43] Axel B. Herzberg:

Ja, zumal man sich das ja auch nicht so statisch vorstellen darf, dass der Ruven die ganze Zeit in Köln sitzt und ich die ganze Zeit hier, sondern wir bewegen uns ja auch sehr viel an allen möglichen anderen Orten, muss im Grunde auch sagen in aller Welt. Also, dass die Standorte so existieren, wie sie jetzt existieren, hat Vorteile, weil es natürlich Mandanten gibt, die stärker jetzt im Rheinland oder mit der Nähe zu Benelux, sagen wir mal, in der Rheinschiene verwurzelt sind. Und hier gibt es Mandanten, die sind eher in Nordostdeutschland oder die kommen aus dem Ausland und sind dann eher Berlin-orientiert. Das hat Vorteile, aber da steckt gar kein strategischer Masterplan dahinter. Das hat sich einfach aufgrund der privaten Lebenssituation so entwickelt und das haben wir jetzt so beibehalten. Aber die Arbeit über die Standorte hinweg. Das ist etwas, was wir natürlich dezidiert praktizieren. Was ich damit meine ist, dass wir uns ganz bewusst bei eigentlich allen Mandaten fragen, können wir dieses Mandat nicht am besten sogar in einem standortübergreifenden Team bearbeiten. Es gibt ja auch zwischen Köln und Berlin gute Flug- und Zugverbindungen, sodass wir uns jetzt tatsächlich auch oft wechselseitig begegnen und besuchen. Aber auch wenn und soweit das nicht der Fall ist, ist es natürlich auch dank der technischen Möglichkeiten zwischen kein Problem, solche Mandate standortübergreifend zu bearbeiten und das tun wir auch.

[07:12] Marc Ohrendorf:

Legal Tech ist ja gerade in aller Munde und die ganze Frage, wie die Rechtsdienstleistungsbranche digitalisiert werden kann und wir kennen uns ja auch schon ein bisschen länger und daher weiß ich, dass du ja auch recht nah am Puls der Zeit bist, was man da nutzt und wie man seine Kanzlei auch ein bisschen digital, ich sag mal, fit macht. Kannst du den Zuhörern einen kleinen Einblick zumindest da rein geben, welche Systeme ihr da intern nutzt oder vielleicht auch einfach erstmal, welche Systeme man überhaupt braucht, wenn man eine Kanzlei führt, damit das Ganze rund läuft?

[07:42] Axel B. Herzberg:

Also ich glaube, darauf gibt es nicht die eine richtige Antwort, weil es einfach ganz unterschiedliche Kanzleimodelle gibt. Eine Kanzlei, die beispielsweise sich ganz stark in die Tiefe hinein spezialisiert hat auf eine ganz bestimmte Art von Mandaten und davon sehr, sehr, sehr viele gleichartige Mandate nach Art einer Massenabfertigung, das klingt so unfreundlich, aber was ich damit meine ist eben nach einer hochskalierten.... Musterfeststellungsklage beispielsweise. Die Musterfeststellungstrage zum Beispiel oder diese Flugentschädigungsverfahren, die hat ja ganz andere Anforderungen an die technologischen Systeme als wir. Wir machen hier keinen C2B, wir machen auch keinen B2C oder fast nicht. Wir machen hier überwiegend komplexe Wirtschaftsstreitverfahren. Da ist kein Verfahren genau wie das andere. Natürlich gibt es da teilweise Muster, die man wiedererkennen kann und Abläufe, die ähnlich sind. Und dafür haben wir jetzt, um ein Beispiel herauszugreifen, in der Tat auch jetzt eine Textbausteinsbibliothek, die wir selber befüllen, eingeführt, die wir aber nicht sklavisch und idiotisch anwenden, sondern wo wir sagen, bitte, also überlegt wirklich, ob das jetzt passt und wenn nicht, dann musst du es eben anpassen. Ich glaube, wichtig ist, dass wir. Es ein System gibt, das angepasst ist an diese hohe Mobilität aller Berufsträger. Im Übrigen nehmen wir natürlich wahr, dass es ganz viel Kanzlei-Software und Kanzlei-Angebote am Markt gibt und beobachten das auch sehr interessiert. Wir sind uns nicht so sicher, ob im Jenseits des speziellen Themas Zeiterfassung und Abrechnung, wo wir tatsächlich auch mit einem anwaltspezifischen Tool arbeiten, ob unsere besonderen Bedürfnisse wirklich immer bestmöglich abgebildet sind. Wir haben eben beispielsweise internationale Schiedsverfahren, die oft eben auf Englisch geführt werden. Da ist mir jetzt nicht bekannt, dass es da das Tool gibt, was man benutzen muss, sondern wir brauchen einfach ein sehr performantes Dokumentenmanagementsystem mit bestimmten Features, Volltextsuche und so weiter. Und das ist letzten Endes nicht notwendigerweise branchenspezifisch, sondern muss dann angepasst werden.

[09:53] Marc Ohrendorf:

Gehen wir nochmal auf einen anderen Aspekt der Kanzlei ein und zwar Akquise. Viele Studierende haben sich vielleicht noch gar keine Gedanken darüber gemacht, dass eine Kanzlei ja auch ein Unternehmen ist und dementsprechend musst du erstmal natürlich auch Mandanten für dich gewinnen. Was würdest du jemandem, der vielleicht gerade auch im Referendariat ist, raten, wie sollte er oder sie das Thema angehen? Wie gewinnt man Mandanten? Wie gewinnt ihr eure Mandanten für euch?

[10:19] Axel B. Herzberg:

Es gibt ja diesen Spruch, if you want to make God laugh, make a plan. Also, ich glaube, ich glaube, Tatsächlich, das Erste, dessen man sich immer bewusst sein muss, ist, auch im Wirtschaftsrecht ist die Beziehung zum Anwalt eine Beziehung, die in ganz besonderem und herausgehobenem Maße von einem persönlichen Vertrauen geprägt und gekennzeichnet ist. Und es mag da in diesen erwähnten, also quantitativ auch was das Umsatzpotenzial angeht, ja durchaus nicht zu vernachlässigenden Bereichen Ausnahmen geben, wo man sagt mit einer guten SEO greife ich alle die Leute ab, die von einem bestimmten Filmverleih abgemahnt wurden oder alle die Leute, die glauben, dass bei ihrer Operation gepusht wurde, die greife ich ab. Und das ist auch dann einfach eine völlig andere Akquise-Schiene, als bei uns so im Raum steht. Wenn wir das mal ausblenden, weil ich dazu auch nur in Abstraktur etwas sagen kann, weil das nicht hier bei uns reflektiert ist in unserer Realität. Wenn ich also diese Themen, dieses, ich nenne es jetzt mal so, Massengeschäft, hoffe, dass keiner der Kollegen das jetzt irgendwie als despektierlich empfindet, ist jedenfalls nicht so gemeint. Wenn ich das mal ausblende, dann meine ich tatsächlich, dass der Weg zur erfolgreichen Akquise eigentlich immer über die Persönlichkeit läuft und für den Berufsanfänger, so war jedenfalls meine Erfahrung, sind die Mandate eigentlich dadurch gekommen am Anfang, das ist natürlich so ein bisschen so ein Henne-Ei-Problem, irgendein Mandat muss am Anfang ja da sein, Aber die wenigsten jungen Kollegen hängen sich ja auch ein Schild an die Tür und fangen ganz alleine an. Also wenn man in irgendeiner Struktur vielleicht anfängt, wo man eine Plattform hat, die man auch für die weitere Akquise nutzen kann, dann ist es ja in der Regel so, dass man ein bisschen Arbeit auch übertragen bekommt am Anfang. So hat es jedenfalls bei mir angefangen, wenn man dann dort zeigt, dass man etwas kann, dass man vielleicht auch sogar Stärken hat in bestimmten Bereichen, die der eine oder der andere Mandant bei anderen Kollegen nicht ganz so ausgeprägt wahrgenommen hat. Also Reaktivität. Das sind Dinge, die man, wenn man am Anfang noch keinen riesenvollen Schreibtisch hat, ja relativ einfach auch liefern kann. Dann in der Regel kommen dann halt weitere Mandate, nicht notwendigerweise von denselben Mandanten, aber die Menschen um uns herum sind ja genau wie wir in der Mehrzahl nicht irgendwie autistisch veranlagt, sondern erzählen das auch, wenn sie zufrieden sind mit der Arbeit. Und das tun sie zum Glück auch nicht nur auf irgendwelchen Webbewertungsportalen, sondern auch im Real Life. Und bis heute ist es eigentlich so, dass ein gewichtiger Anteil, wir haben das nicht gemessen, aber wir wissen, das gilt für alle hier, die hier bei uns tätig sind, dass ein gewichtiger Anteil neuer Mandanten auch, also nicht nur neue Mandate von bereits bestehenden Mandanten, sondern auch von neuen Mandanten daher kommen, dass es persönliche Empfehlungen gegeben hat. Und es ist ja auch so, dass im forensischen Bereich sogar, wenn man den Prozess gewonnen hat, dann denken natürlich manche Mandanten, der Anwalt hat den Prozess gewonnen, der muss ganz toll sein oder umgekehrt, wenn man den Prozess verloren hat, was ja leider auch manchmal passiert. You win some, you lose some, dann denken die, der Anwalt war nicht so toll. Aber im stärker beratungsorientierten Bereich sehen ja die Mandanten noch etwas anderes. Die sehen bei einer Transaktion zum Beispiel oder auch bei einem vielleicht nicht ganz so komplexen vertraglichen Projekt, da sehen die einfach, ja, das Projekt wurde vernünftig gemanagt, die Zeitziele wurden eingehalten, ich wusste immer, wo wir gerade stehen und diese Dinge. Und das ist überraschenderweise anscheinend ja gar nicht so verbreitet, wie man denken sollte. Und somit glaube ich eben, dass der Weg zur Akquise im Ausgangspunkt immer eigentlich über ein Statement of Capabilities läuft und das kann man nur durch Projekte und Mandate erreichen, die man erfolgreich, nach welchen Maßstäben auch immer das gemessen wird, über die Bühne gebracht hat. Und dann stellt sich in dem nächsten Schritt ja die Frage, jetzt habe ich ein Projekt hier, jetzt habe ich ein Projekt da, passen die irgendwie zusammen, gibt es da irgendein verbindendes Element? Dann spezialisiere ich mich stärker in einen bestimmten Sektor, in ein bestimmtes Rechtsgebiet, auf eine bestimmte im internationalen Bereich Jurisdiktion zum Beispiel. Da gibt es natürlich auch keine allgemeingültige Formel, sondern das ist so situativ und abhängig von großen Projekten, die einem mal vielleicht über den Weg laufen. Ich will nicht sagen zufällig, sondern alles hängt irgendwie mit allem zusammen. Aber man sollte sich, glaube ich, von der Vorstellung verabschieden, dass das alles so wahnsinnig gut planbar ist. Man muss mit einem gewissen Stück Gottvertrauen auch hingehen und sagen, wenn ich gute Arbeit abliefern, und zwar nicht nur juristisch exzellente Arbeit, das können ja auch nicht alle, aber das können eben einige, sondern das auch noch so verarbeitet, dass der Mandant das Gefühl hat, Das ist jetzt jemand, der kann nicht nur ganz toll Jura, sondern der kann das auch übersetzen in meine Sprache und kann das in die Sachzwänge, die in meinem Unternehmen, wenn wir über die wirtschaftsberatende anwaltliche Tätigkeit sprechen, da fügt sich das ein, was der macht. Und dann glaube ich, wenn man da liefert, dann wird man, egal wie groß die Kanzlei ist und die Plattform, die man da hat und ob es die Großbude ist oder ob man der spezialisierte Einzelkämpfer hat, dann wird man weiter erfolgreich sein.

[15:58] Marc Ohrendorf:

Bei dir hat sich das dann so entwickelt, dass du mittlerweile ausschließlich mehr oder weniger im internationalen Wirtschaftsrecht berätst. Kannst du, das ist ja ein weites Feld, kannst du den Zuhörern mal darlegen, was so ungefähr die Probleme oder zumindest die Rechtsgebiete sind, die da in deiner täglichen oder in eurer täglichen Arbeit eine Rolle spielen?

[16:17] Axel B. Herzberg:

Zunächst mal der Ausdruck internationales Wirtschaftsrecht ist ja, man sehe mir das nach, dass ich an der Definition am Anfang klebe, aber das ist glaube ich an der Stelle ganz hilfreich und auch hoffentlich aufschlussreich. Das ist ja ein Begriff, der der Präzisierung bedarf. Was ich, was wir damit nicht meinen, ist, dass wir nur Rechtsfälle bearbeiten, wo sozusagen die streitentscheidende Norm internationaler Provenienz ist, wenn ich das mal so ausdrücken darf. Also es geht nicht darum, dass wir hier Spezialisten sind nur für völkerrechtliche Verträge und Europarecht oder so. Es ist eben auch internationales Wirtschaftsrecht, wenn... Es hier um ein Grundstücksgeschäft geht und ein Mandant aus irgendeinem anderen Land zu uns kommt mit einem englischsprachigen Vertrag, den ein holländischer Anwalt für ihn, obwohl der selber gar nicht Holländer ist, vor ein paar Jahren mal gemacht hat und jetzt sagt, er will das genauso haben. Dann reden wir, was die rechtliche Herausforderung angeht, eigentlich über einen ziemlichen, also je nachdem was das für ein Geschäft sein soll, aber das kann ein völliger 0815 Grundstückskaufvertrag nach BGB sein. Nein, da gibt es auch gar keine Rechtswahlmöglichkeit, jedenfalls nicht für das sachenrechtliche Geschäft. Und es drängt sich nicht auf, dass man das nach ausländischem Recht oder dass man da irgendwelche IPR-Fragen bei einem Grundstücksgeschäft bearbeiten sollte. Aber das internationale Element kommt ja daher, dass wir hier einen Mandanten haben, der kommt mit einem gewissen Vorverständnis, der hat vielleicht in Holland mal ein Grundstücksgeschäft gemacht und da ist alles irgendwie anders. das. Vielleicht kommt der auch aus einem angelsächsischen Raum, wo es gar nicht so ein Grundbuch wie bei uns gibt, wo man gar nicht weiß, warum jetzt ein Notar da nochmal ganz viel Geld dafür haben will. Also man muss eben ganz viele Dinge antizipieren, die hier selbstverständlich sind. Wenn hier ein deutscher Handwerker sich ein Grundstück kaufen will, muss man dem nicht erklären, was ein Notar ist. Aber wenn hier ein amerikanisches multinationales Unternehmen ein Grundstück kaufen will, dann muss man denen das eben möglicherweise erklären. Von daher hat man eben eine ganz andere Darlegungslast, wenn ich das mal so nennen darf gegenüber einem ausländischen Mandanten und man muss eben auf dieser soften Ebene ganz viel mehr antizipieren. Also das ist sozusagen eine Vorbemerkung, wenn man so will, die ich bewusst jetzt an erster Stelle gebracht habe, weil ich glaube ja, wenn man jetzt mal von dieser Akademischen Kanonisierung der Gebiete, auf die ich gerne gleich nochmal komme, wenn man sich davon im Moment löst und schaut, wie ist denn eigentlich unsere Realität, ja sehr oft müssen wir eben hier Dinge, die relativ elementar sind in unserer rechtlichen Infrastruktur eben großen ausländischen Organisationen erklären, wir haben halt viel diese Inbound-Mandate. Und natürlich gleichzeitig haben wir es auch umgekehrt outbound. Das muss ich jetzt nicht so ausführlich beschreiben. Ist aber auch klar, dass wir natürlich eben manchmal auch ein Brückenkopf sind für deutsche Mittelständler oder andere deutsche Mandanten, die ins Ausland gehen. Und wir haben ja hier auch Berufsträger aus verschiedenen Jurisdiktionen, involvieren dann auch Kanzleien im Ausland. Also it works both ways. Jetzt konkret, topisch, ja, also gebietsspezifisch, was sind das für Sachen, die wir hier machen? Insbesondere bei den Streitverfahren, das sind natürlich zum einen klassische zwischen Handelsbeziehungen. Es sind teilweise langfristige Lieferverträge, es sind Vertriebsverträge, es sind Anlagenbauverträge, andere Bauprojekte, Infrastrukturprojekte. Wir beraten auch im internationalen Investitionsschutzrecht. Also wenn es darum geht, wie können wir ausgangsdirekt Investitionen insbesondere absichern gegen politische Risiken, insbesondere sagen wir mal regulatorische Risiken.

[19:57] Marc Ohrendorf:

Kannst du vielleicht, damit es ein bisschen konkreter für die Studierenden wird, es mag ja noch relativ weit weg sein, je nachdem in welchem Semester du dich jetzt gerade befindest, natürlich abstrahiert beziehungsweise ohne Namen mal so einen Fall rauspicken, der dir vielleicht besonders gut gefallen hat oder einfach gerade in den Sinn kommt.

[20:13] Axel B. Herzberg:

Ein Fall, der uns hier eine Weile beschäftigt hat, das war ein Fall, wo wir für ein deutsches Unternehmen tätig geworden sind, das hier in Deutschland den Vertrieb von Produkten eines französischen Markenherstellers übernommen hatte. Und zu einem bestimmten Zeitpunkt war diese Kooperation dann an ihr Ende gelangt und dann gibt es typischerweise dann am Ende solcher längerfristigen Vertriebspartnerschaften Streit. Also es gibt dann Streit um noch nicht bezahlte Kommissionen, es gibt auch Streit um diesen sogenannten Ausgleichsanspruch des Handelsvertreters, der in Deutschland in § 89b HGB geregelt ist. Das beruht aber auf einer europäischen Richtlinie und gilt in der gesamten EU. Und in dem Handelsvertretervertrag war eben ein Verfahren vorgesehen für den Fall solcher Streitigkeiten. Und dieses Verfahren haben wir für den Mandanten geführt gegen das französische Unternehmen. Wir hatten sogar zwei Beklagte, weil dieses Unternehmen zu einem bestimmten Zeitpunkt, bevor wir das Verfahren eingeleitet haben. So eine gesellschaftsrechtliche Aufspaltung vorgenommen hat und es dann einen Streit gab, auch um die Frage, wer ist jetzt eigentlich der Rechtsnachfolger für diese Verbindlichkeiten aus dem Handelsvertretervertrag. Und dieses Verfahren haben wir geführt. Das war ein Schiedsverfahren vor dem Schiedsgerichtshof der Internationalen Handelskammer auf Englisch. Nach französischem Recht allerdings aufgrund der Richtlinie eben letztlich doch sehr stark europarechtlich vorgeprägt. Und auf der Gegenseite waren da zwei französische Kanzleien. Die ICC hat eine belgische Einzelschiedsrichterin ernannt und ist eben damit zu Ende gegangen, dass das Schiedsgericht dem Mandanten eine hohe Ausgleichssumme als Entschädigung für die Beendigung des Handelsvertretervertrags zugesprochen hat. Das ist ein Beispiel für ein solches Verfahren. Wir waren dann natürlich auch in Paris bei dem Hearing, also der mündlichen Verhandlung, haben dort unsere Argumente vorgetragen, die Gegenparteien haben ihre Argumente vorgetragen und das Reizvolle an solchen Verfahren ist ja auch, dass man eben dann doch sehr tief einsteigt in eine bestimmte Branche, in einen bestimmten Sektor. Man lernt eben sehr viel auch über die wirtschaftlichen Zusammenhänge. Man muss das auch verstehen, weil es oft eben einen erst in die Lage versetzt, eine tragfähige Argumentation zu entwickeln, denn die sachgerechte Auslegung von Verträgen, die möglicherweise mehrdeutig formuliert sind, hängt ja sehr oft davon ab, dass man sagt, wie sind denn die wirtschaftlichen Sachzwänge oder wie sind denn die wirtschaftlichen Interessen verteilt Und was ist denn Interessen im Gerechnachlage der Dinge? Insofern ist es auch nicht so, dass man sagen kann, ach das ist ja nett, dann kriegt man nebenbei auch noch irgendetwas vielleicht für die Allgemeinbildung Interessantes mit. Das ist zwar auch so, aber es hängt unmittelbar auch mit der Qualität der eigenen Leistung zusammen. Und das ist natürlich etwas, was ich auch dann gerne den Zuhörerinnen und Zuhörern mitgebe, dass wenn man da gar kein intrinsisches Interesse mitbringt, wie jetzt die wirtschaftlichen Zusammenhänge sind, was eigentlich das Revenue-Modell jetzt ist von einem wirtschaftlichen Akteur, man muss da nicht als Student oder Referendar jetzt schon alles durchblicken und durchschauen und ein halber Betriebswirt sein oder so. Aber man sollte, glaube ich, dieses abstrakte Interesse mitbringen, sich da wirklich einzufrieden und nicht zu sagen, naja, ich bin ja Jurist, also das interessiert mich ja alles nicht. Ich schlage dann im Staudinger nach und da gibt es noch eine komische Mindermeinung, die sieht es noch wieder anders und so weiter. Das kann man alles auch und das muss man alles auch. Aber wirklich erfolgreich wird man, glaube ich, nur sein, wenn man die wirtschaftliche Komponente immer mit im Auge behält.

[24:09] Marc Ohrendorf:

Das ist schon angesprochen. Nehmen wir mal an, einer unserer Zuhörer oder eine ZuhörerIn sagt, so bin ich drauf. Welche Möglichkeiten bestehen denn dann, sich eure Kanzlei mal ein bisschen näher anzuschauen?

[24:20] Axel B. Herzberg:

Da gibt es viele Möglichkeiten. Wir bieten sowohl Praktika als auch Referendarstationen an. Wir haben auch wissenschaftliche Mitarbeiter schon gehabt, die jetzt in der Wartezeit aufs Referendarjahr zum Beispiel oder parallel zu einer Promotion bei uns tätig waren. und wir sind da auch für Initiativbewerbungen aufgeschlossen. Es gibt auch demnächst, glaube ich, wieder eine Ausschreibung auf unserer Webseite, aber generell gilt, dass Bewerbungen da jederzeit möglich sind, sowohl für das Berliner als auch für das Kölner Büro. Am einfachsten ist es sowohl für die Bewerber als auch für uns, wenn das Formular auf unserer Webseite verwendet wird. Dort gibt es auch die Möglichkeit, Dateien hochzuladen, also einen CV zum Beispiel. Und dann landet es direkt bei uns und kann dann von dort aus weiterverarbeitet werden.

[25:14] Marc Ohrendorf:

Vielen Dank, Ben. Es war wie immer sehr kurzweilig mit dir. Ich glaube, es war ein sehr guter Einblick da rein, was ihr gemacht habt, was ihr heute auch noch macht, wie ihr als Kanzlei so zusammengekommen seid. Und ich hoffe, es hat vielen Zuhörern Lust auf mehr gemacht.

[25:29] Axel B. Herzberg:

Ja, ich habe zu danken. Ciao. Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von Bodenheimer

