

IMR9: Klaus Cannivé

IMR009: Leiter der Rechtsabteilung bei Haribo | Interview In-House-Jurist

Episode 9 | Gäste: Klaus Cannivé | Arbeitgeber: Haribo | Veröffentlicht: 1.8.2018

[00:10] Marc Ohrendorf:

Moin Moin zu einer neuen Folge Irgendwas mit Recht, Folge 9 heute. Ich spreche mit Dr. Klaus Kaniwe. Hallo Klaus.

[00:18] Klaus Cannivé:

Hallo Marc, wie geht's dir?

[00:20] Marc Ohrendorf:

Sehr gut. Danke, dass du den Weg auf dich genommen hast hier heute aus, ja nicht mehr Bonn. Vielleicht fangen wir aber mal woanders an. Du kommst von Haribo. So ist es. Und machst da was genau?

[00:32] Klaus Cannivé:

Ich bin Leiter der Abteilung Legal and Compliance.

[00:36] Marc Ohrendorf:

Und bist Prokurst, richtig?

[00:38] Klaus Cannivé:

Und bin Prokurst, genau.

[00:40] Marc Ohrendorf:

Magst du vielleicht kurz zu deinem Background sagen, wo hast du studiert und all sowsas?

[00:44] Klaus Cannivé:

Gerne. Ich komme ursprünglich von der Mosel, habe in Trier studiert bis zum ersten Examen, bin dann zur Promotion nach Heidelberg gegangen, im Telekommunikations- und Verfassungsrecht promoviert, also alles Themen, mit denen ich mich heute kaum noch beschäftige. Anschließend Referendariat gemacht in Lübeck um dann nach dem zweiten Examen in dem wunderschönen New Orleans meinen Master zu machen an der Universität Tulane Bist.

[01:14] Marc Ohrendorf:

Du gut rumgekommen auch?

[01:16] Klaus Cannivé:

Ich habe mich bemüht War ein fantastisches Jahr kann ich nur jedem empfehlen, gerade an die Studierendenschaft die sich mit Themen wie Promotion LLM und ähnlichem beschäftigt also dieses Auslandsjahr War sicherlich sehr, sehr, sehr fantastisch einfach. Dann anschließend war ich... Das habe ich danach gemacht. Achso, ich habe in New York angefangen zu arbeiten, bei Cleary Gottlieb, amerikanische Kanzlei, da im Bereich M&A gearbeitet, in New York zunächst für ein Jahr und bin dann nach Köln gegangen, um in derselben Kanzlei dort auch im Bereich M&A, Gesellschaftsrecht, Joint Ventures und ähnliches zu arbeiten.

[01:56] Marc Ohrendorf:

Wie kam der Wechsel von New York nach Köln? Also viele sagen ja vielleicht, haben mal Suits oder so gesehen, New York muss doch der Traum sein, aber du wolltest dann wieder zurück in die Heimat.

[02:05] Klaus Cannivé:

Aber wenn ich ehrlich sein soll, das war von vornherein ein Paket. Die Kanzlei hat es damals angeboten für LLM-Studenten direkt sowohl, primär rekrutiert man für den Heimatmarkt und als Option konnte man dann nochmal das Jahr New York dazunehmen. Einige machen das nach zwei oder drei Jahren deutsche Tätigkeit. Mir war es wichtig, direkt nach dem LLM auch das Gelernte in den USA anwenden zu können und habe dementsprechend direkt nach dem LLM in New York gearbeitet und dann anschließend wieder zurück nach Deutschland.

[02:38] Marc Ohrendorf:

Warst dann in Deutschland und jetzt ist noch die Frage, wie kommt man von der Großkanzlei zu Haribo?

[02:42] Klaus Cannivé:

Das ging auch nicht so ganz schnell, ehrlicherweise, sondern ich bin von der Großkanzlei dann erstmal zur Commerzbank nach Frankfurt, habe relativ wenig Capital Markets gemacht und das war einfach mal eine Chance, ein bisschen Capital Markets zu machen, eine Bank von innen zu sehen. Das war kurz nach der Finanzkrise, also zur Zeit, als es spannend war, was das deutsche Bankwesen auch angeht. Das heißt, die Commerzbank hat zum damaligen Zeitpunkt relativ viel Tafel selber verkauft. Das heißt, es war M&A-Tätigkeit. Andererseits gab es auch ganz spannende Kapitalmarkt-Transaktionen, um das Eigenkapital zu stärken. Und da kam das Angebot und das war ganz spannend. Und von daher habe ich dann mich dreieinhalb Jahre bei der Commerzbank in dem Bereich umgetan. Bevor ich dann nach Nürnberg gegangen bin zur GfK, das ist ein Marktforschungsunternehmen für Leitung, Recht, Europa und Asien. Ein internationales Team auf mehreren Kontinenten, das war sehr spannend. Bis dann endlich dann Haribo anrief und mir ein Angebot machte, dann noch nach Bonn zu kommen, damals noch, um die Leitung der Rechtsabteilung von Haribo zu übernehmen.

[03:43] Marc Ohrendorf:

Und da bist du jetzt wie lange?

[03:44] Klaus Cannivé:

Da bin ich jetzt seit zweieinhalb Jahren und wir sind ein Team, welches aus fünf Leuten besteht und decken damit die ganze Welt, die ganze bunte Welt des Goldbären ab und betreuen sowohl natürlich das deutsche Geschäft, als aber auch unser immer mehr wachsendes internationales Geschäft der Haribo-Gruppe.

[04:07] Marc Ohrendorf:

Du hast dann ja sowohl im Unternehmen häufiger oder in verschiedenen Unternehmen als Jurist gearbeitet, aber eben auch in der Großkanzlei. Lass uns vielleicht mal darauf eingehen, wie sich so ein Unternehmensjurist oder die Arbeit als Unternehmensjurist von der Arbeit als Anwalt unterscheidet. Kannst du vielleicht da mal ein Beispiel geben, wie so der Arbeitsalltag abläuft oder auch ein konkretes Mandat?

[04:29] Klaus Cannivé:

Also ich glaube grundsätzlich, es gibt nicht den Unternehmensjuristen und es gibt auch nicht den Kanzleijuristen. Man muss das glaube ich sehr differenzieren in den einzelnen Branchen und auch was der Zuschnitt der Kanzlei und was das Unternehmens angeht. Also ich habe nie kleine Kanzlei gesehen, ich kenne nur die klassische große wirtschaftlich orientierte Kanzlei, die sich halt nochmal komplett unterscheidet von der Feld-, Wald- und Wiesenkanzlei oder der spezialisierten Boutique. Und bei den Unternehmen habe ich jetzt mehrere Sachen gesehen, also sowohl das große Unternehmen, die Commerzbank mit einer Rechtsabteilung im dreistelligen Bereich, als auch jetzt ein sehr, sehr kleines Team. Von daher muss man es, glaube ich, so ein bisschen differenziert betrachten. Aber in der Summe würde ich sagen, wie sieht so ein Großkanzleralltag aus, wenn man da startet? Der ist sehr dadurch geprägt, dass man doch schon in eine sehr harte Reagie eigentlich reinkommt. Gerade wenn sie im Bereich M&A oder so arbeiten, haben sie große Teams und der Junior hat erstmal die Juniorrolle. Das heißt, das ist eine Rolle, die ist eben oftmals geprägt auch durch die ersten Entwürfe, viel Due Diligence und ähnliche Themen. Und man arbeitet in immer ständig wechselnden Teams, aber man hat nicht so den ganz engen Kontakt von Anfang an zum Mandanten. Also diese Vorstellung, die viele haben, ich fange in einer der Top-Kanzleien an und am ersten Tag sitze ich beim CEO von einem DAX-Unternehmen quasi auf dem Schoß und erzähle ihm, wie er sein Unternehmen zu führen hat. Das ist nicht der Fall. Man wird da langsam hingeführt. Das ist auch eine spannende Zeit und ich glaube, es ist extrem wichtig, das zu lernen. Aber man wird da sehr, sehr langsam hingeführt. Im Unternehmen umgekehrt, wenn Sie in einer Rechtsabteilung sind wie bei uns mit fünf Personen, da haben Sie quasi vom ersten Tag an Kontakt mit den Geschäftsführern. Sie haben die Büros, die sind drei Zimmer weiter. Das ist automatisch, dass Sie da sofort in den wesentlichen Themen drin sind. Sie sind halt viel, viel näher am Geschäft in dem Unternehmen. Ich glaube, das ist so der, finde ich, der allergrößte Unterschied, dass sie in der Kanzlei, gerade in der großen Kanzlei, sehr viel technischer arbeiten, sehr viel mehr in die Tiefe arbeiten, aber weniger unmittelbar an den Entscheidern dran sind, weil man sehr viel für die Partner oder Ähnliches vorbereitet.

[06:34] Marc Ohrendorf:

Wenn du sagst, dass die Heranführung an Vorstände, Geschäftsführer Teil der Ausbildung in der Kanzlei ist, du aber im Unternehmen damit vom ersten Tag an zu tun hast, würdest du dann sagen, dass man zuerst mal in der Großkanzlei anfangen muss oder sollte oder gibt es auch den anderen Weg?

[06:52] Klaus Cannivé:

Ich glaube, der andere Weg ist relativ schwierig. Also ich kenne sehr wenige Fälle, in denen Kollegen in der Inhouse angefangen haben und von dort in die große Kanzlei gewechselt sind. Also die mag es geben, aber der Regelfall ist eher der andere. Zum einen lockt das große Gehalt nach dem zweiten Examen, ist kein Geheimnis. Zum anderen muss man aber auch sagen, dass du eine sehr gute Ausbildung eigentlich in den großen Kanzleien bekommst, was Technik angeht, was Drafting angeht, vor allen Dingen aber auch was Sorgfalt angeht. Ich erinnere mich an meine erste E-Mail, die ich geschrieben habe, sollte ich ein Sachverhalt aufbereiten für den Mandanten. Die kam zurück von dem Counselor, der das Thema betreut hat. Die war komplett rot. Da sind drei Sätze stehen geblieben, drei Worte. Nicht mal ein ganzer Satz stehen geblieben. Und unten drunter schreibt er, good job. Und ich war stinksauer und dachte, der macht sich lustig über mich. Geh rüber und sag mal, was ist denn hier los? Nee, Klaus, hast du echt super gemacht, super vorbereitet. Ich hab's halt ein bisschen umgeschrieben, machen wir halt so. Und dann war das völlig okay. Und das ist aber auch ein Prozess, durch den man durchgeht. Und ich sage mal, die Zeit fehlt in einem Unternehmen. Ich habe ein Team, wir sind so fünf, da fällt es dann sehr schwer, jede einzelne E-Mail, das sind auch nicht immer so super wichtige Sachen, sondern das sind einfach Sachen, die gemacht werden müssen, sehr pragmatisch, sehr hands-on, aber es fehlt dann auch, ich sage jetzt mal, die Anforderung, dass man es auf 100% oder 150% bringt. Ich sage mal, der Komma-Fehler oder das vielleicht nicht super passende englische Wort wird Inhouse eher verziehen, als wenn Sie für einen Mandanten arbeiten, der Stundensätze zwischen 300 und 700 Dollar zahlt.

[08:19] Marc Ohrendorf:

Nun gibt es aber auch die Fälle, in denen Inhouse und Großkanzlei zusammenarbeiten. Was sind das für Fälle?

[08:26] Klaus Cannivé:

Das ist sehr, sehr oft. Also aus Kanzleisicht kommen sie sehr oft gerade bei den großen Projekten rein. Also ich habe eben schon das Beispiel M&A genannt. Sie können nur ganz, ganz wenige Unternehmen in Deutschland schaffen, es einen Unternehmenskauf alleine zu stemmen. Also das sind vier, fünf DAX-Unternehmen, die das ab und zu mal machen. Und das sind auch nur die kleineren Projekte. Selbst die Unternehmen mit einer Rechtsabteilung, die über 200, 300 Leute haben, brauchen die externen Kanzleien für die großen Projekte. Und da arbeitet man zusammen. Und da ist die Zusammenarbeit sehr unterschiedlich. Also es gibt Firmen, da funktioniert die Kommunikation direkt zwischen den Operativen, also den Geschäftsführern, Vorständen etc. Mit der externen Kanzlei, ohne dass die Rechtsabteilung dazwischen geschaltet ist. Das ist, würde ich sagen, eher die Ausnahme. In den meisten Fällen werden die externen Kanzleien gesteuert über die Rechtsabteilung. Das mag sein, dass man einfach die Manpower braucht. Es kann aber auch einfach sein, dass es daran liegt, die externe Kanzlei als verlängerte Werkbank, dass man bestimmte Themen nicht stemmen kann oder dass man den Spezialisten braucht. Das ist sehr, sehr verschieden. Und je kleiner die Rechtsabteilungen, je mehr sind sie darauf angewiesen, dass sie funktionierende Kanzleien und Kanzleiverbindungen haben, um die täglich anfallenden Projekte, Rechtsfragen und ähnliches einfach vernünftig zu bewältigen.

[09:42] Marc Ohrendorf:

Arbeitet man da mit derselben Kanzlei oder wechselt das auch mal?

[09:46] Klaus Cannivé:

Auch das ist wieder völlig unterschiedlich von Unternehmen zu Unternehmen. Also es gibt Unternehmen, die arbeiten 50, 60 Prozent mit einer Kanzlei zusammen und haben dann nur für Spezialthemen andere Kanzleien. Aber der Großteil der Unternehmen macht dann sehr hartes Picking. Man braucht vielleicht nicht die Cleary Gottlieb, Sullivan & Crumbles oder Hengeler Müllers für alle Themen, weil sie auch zu teuer und zu spezialisiert sind und geht dann für bestimmte Themen auf Boutiquen, auf günstigere Kanzleien und ähnliches, sodass in der Praxis eigentlich alle Unternehmen quasi so Panel haben oder zumindest eine klare Zuordnung, in welchem Rechtsbereich arbeite ich, mit welcher Kanzlei und zum Teil auch mit welchem Partner. Also es gibt Themen, in denen weiß ich, da brauche ich jemanden, der eher eine schnelle, handfeste Lösung liefert. Und dafür kann der Partner XY aus einer Kanzlei der deutlich besser geeignete Kollege sein als ein anderer. Und es gibt andere Themen, da brauche ich vielleicht ein sehr wissenschaftlich geprägtes Gutachten auch. Es muss sehr tief gehen. Und dann gehe ich vielleicht zu einem anderen Kollegen. Und dementsprechend ist es sehr divers diesbezüglich.

[10:54] Marc Ohrendorf:

Danke. Ich glaube, das gibt gerade denjenigen, die noch ziemlich am Anfang ihrer Ausbildung stehen, einen ganz guten Überblick, wie da auch die Zahnräder ineinander greifen und auf welcher Seite dieses Gesamtkonstrukt man denn vielleicht mal sitzen möchte.

[11:07] Klaus Cannivé:

Ich glaube, wenn ich jetzt zurückdenke, kann ich eigentlich nur jedem einen Tipp geben, schaut euch so viel an, wie ihr könnt. Versucht früh ein Praktikum zu bekommen, sei es in der Kanzlei, sei es im Unternehmen. Schaut euch auch im Referendariat unterschiedliche Sachen an. Man hat immer nochmal die Chance, auch später, auch wenn man in der Kanzlei arbeitet, ins Sekundum zu gehen. Also man sollte alle diese Chancen mitnehmen, die man hat. Selbst wenn es einem nicht gefällt, ist es auch eine wichtige Erfahrung, um einfach gesehen zu haben, was passiert. Und ich glaube, dass mein Inhouse ein deutlich besserer Jurist ist, wenn man auch mal die andere Welt gesehen hat und umgekehrt auch. Also ich glaube, dass ich, wenn ich heute nochmal anwaltlich tätig wäre oder würde, ich wäre deutlich besserer Anwalt, als ich es vor meiner Inhouse-Tätigkeit war, weil man bekommt ein besseres Gespür dafür, was will eigentlich der Mandant. Also so ein Beispiel, wir haben früher Nächte damit verbracht, so ein Due Diligence Report, also das ist der Bericht, nachdem man sich bestimmte Themen im Unternehmen genauer angeschaut hat bei einer großen Transaktion, haben wir nächtelang dran gesessen und gefeilt und wirklich auch in der Anlage, dass auch jedes Wort vernünftig war. Das war wirklich absolute Detailarbeit und vielleicht weniger Zeit darauf verwendet, die ersten zwei oder drei Seiten mit der Executive Summary. Heute würde ich alle Energie in die Executive Summary stecken, weil das ist das, was von den Entscheidern gelesen wird. Und dass man sich dann vielleicht zurückhält, auch was die Detailgenauigkeit angeht, sondern vielmehr dieses, okay, was ist wirklich kommerziell relevant? Und ich glaube, das lernt man mit der Zeit. Und da hilft es meines Erachtens, wenn man den Blick ... Auch mal für das Unternehmen gefunden hat. Und sei es auch nur im Raffinandariat. Aber ich glaube, man muss einfach beides gesehen haben. Da versteht man auch besser, wie die andere Seite tickt, was auch in der Zusammenarbeit einfach sehr hilfreich ist.

[12:51] Marc Ohrendorf:

Ich verstehe. Konventionell relevant für den Einzelnen in der Entscheidung ist natürlich auch das Einstiegsgehalt. Und die Großkanzleien, du hattest es eben auch schon erwähnt, locken ja regelmäßig mit Gehältern über 100.000 Euro. Spitzen gehen bis zu 140.000. Wie sieht das denn im Unternehmen aus? Wie wird man da vergütet?

[13:08] Klaus Cannivé:

In die Summen kommt eigentlich keiner ran. Das muss man so hart leider sagen. Aber auch da ist eine relativ große Spreizung. Es gibt Unternehmen wie die im DAX notierte Konzerne, ich glaube ein VW, ein Siemens und ähnliche, die zahlen deutlich besser als ein Mittelständler. Ich glaube, das ist kein Geheimnis. Und nach meiner Kenntnis kann man in einem oder anderen Unternehmen auch an die 100.000 Euro schon ranreichen, selbst als Berufseinsteiger. Aber das sind wirklich sehr spezialisierte Positionen in großen Konzernen. Nach meiner Kenntnis ist im Mittelstand eher so im Bereich 60, 50 bis 70 als Einstiegsgehalt, was ehrlicherweise auch ein sehr, sehr gutes Gehalt immer noch ist. Wenn man es mal vergleicht, auch mit einem Richtergehalt oder mit einem Gehalt in der Verwaltung. Aber man darf halt auch nicht vergessen, die Arbeitsbelastung, die Erwartungshaltung ist schon nochmal eine andere.

[13:55] Marc Ohrendorf:

Vielleicht können wir an dem Punkt kurz auch über die Vereinbarkeit von Familie und Beruf sprechen, denn da loben sich selber viele Unternehmen ja auch und es ist allgemein bekannt, dass Großkanzleien entgegen ihrer ja dann doch reichhaltigen und vielseitigen Bemühungen in der letzten Zeit da ein bisschen noch immer zurückstehen. Wie sieht das denn aus deiner Sicht aus? Ist das Unternehmen tatsächlich vereinbar mit Familie und Beruf oder ist es zumindest besser vereinbar als die Großkanzlei?

[14:20] Klaus Cannivé:

In Summe würde ich sagen, ja. Die Arbeitszeiten, die man in der großen Kanzlei hat, sind einfach mehr. Die Stunden sind längere. Sie haben öfter auch mal Wochenendarbeit und es ist halt weniger planbar. Also ich erinnere mich an meine Kölner Zeit. Mir war morgens sehr selten klar, um wie viel ich abends nach Hause komme. Es gab Tage, wo ich das Gefühl habe, okay, alles im Griff. Heute wird noch das Thema bearbeitet und ich bin 19 Uhr zu Hause, alles easy. sie und dann kam irgendwas dazwischen und es war 12 Uhr, 1 Uhr nachts, ist alles passiert. Ist im Unternehmen mir bei Haribo nicht einmal passiert bisher, ist mir bei der Commerzbank zweimal passiert in dreieinhalb Jahren, weil es auch transaktionsgetrieben war, aber ich glaube, das ist schon ein großer Unterschied. Sie haben eine viel, viel bessere Planbarkeit im Unternehmen im Vergleich zur großen Kanzlei. Weil die Erwartungshaltung des Mandanten, wenn ich schon so viel zahle für eine große Kanzlei, dann will ich auch, auch wenn es eng wird und aus Unternehmenssicht ist es eigentlich immer eng, dann möchte ich auch, dass das Work Product zu dem Zeitpunkt, in dem ich es brauche, auf dem Tisch liegt. Und dann muss regelmäßig, jedes Dokument dreht in der Kanzlei, viele Schleifen, Vier-Augen-Prinzip, auf alles schaut ein Partner drauf. Das heißt, man muss es auch noch mit dem Lebensrhythmus und Arbeitsrhythmus des Partners abstimmen. Und da ist einfach die Erwartungshaltung an die Associates, ja, man muss da springen. Und dementsprechend ist es schwer planbar. Und die Vereinbarkeit mit Familie ist sicherlich möglich, Aber viel schwieriger als im Unternehmen.

[15:49] Marc Ohrendorf:

Lass uns als nächstes mal über die inhaltliche Arbeit sprechen, die ihr bei Haribo macht. Ich war mal bei euch und ich war ganz froh, dass im Konferenzraum auch Haribo auf dem Tisch standen. Fragte mich dann aber, was passiert denn hier richtig? Also, dass ihr nicht den ganzen Tag Haribo esst, ist komplett klar. Aber wahrscheinlich macht ihr viel Lebensmittelrecht, oder?

[16:09] Klaus Cannivé:

Ist sicherlich ein Teil, ja. Das ist das, was... Absolut greifbar ist, wenn du dir einen Beutel Goldbeeren oder ähnliches anschaugst. Ja, da hat auch ein Jurist drüber geschaut, ob das so passt. Von daher ist Lebensmittelrecht sicherlich ein Großteil der Tätigkeit. Wir haben in unserem Team zwei Kollegen, die sich größtenteils mit Lebensmittelrecht beschäftigen. Das grenzt aber auch dann an verwandte Rechtsgebiete wie das Wettbewerbsrecht. Wir haben öfter Themen offensichtlich mit Wettbewerbern. In der Presse war beispielsweise Lindh der Goldhase. Das kann man mal googeln, um einfach mal zu sehen, was da passiert ist. Man möchte ja sein Produkt, seine Marke, möchte man ja auch vom Wettbewerb schützen. Und das ist eine unserer Hauptaufgaben. Also wir, ich sehe eine Rechtsabteilung immer als eine Art von Risikomanagement, rechtlicher Art. Und vor allen Dingen auch zum Schutz des Unternehmens, Schutz der Marke, Schutz der Reputation, weil wir kaufen alle Haribo, weil es eben Haribo ist und weil es auch den Bären hat und all das, was über Jahre aufgebaut wurde als Marketing, als Identifikation mit dem Produkt und das muss natürlich auch geschützt werden, damit es nicht verwässert. Und das ist ein Teil unserer Aufgabe. Wenn es Wettbewerber gibt, die sich an diese Reputation anlehnen, die uns da zu nahe treten, dann muss man da auch hart dagegen treten. Das ist sicherlich ein Teil der Tätigkeit, also das ist eher wettbewerbsrechtlicher. Dann geht es aber nicht nur ums Produkt, das sind die Sachen, die offensichtlich sind. Es geht wie in jedem anderen Unternehmen aber auch darum, Prozesse zu führen, Prozesse zu vermeiden und auch in so Themen wie, wir bauen ein Werk beispielsweise gerade, wir bauen ein Werk in den USA, was ein Riesenschritt für das Unternehmen ist. Auch das muss rechtlich begleitet werden. Das heißt für uns, wir müssen die richtigen Anwaltskanzleien vor Ort suchen, wir müssen uns mit den Verträgen beschäftigen, mit denen wir beispielsweise das Land kaufen, die Verträge, wo es um Subventionen geht, die Verträge, wo es darum geht, wer baut denn jetzt tatsächlich unsere Logistikhalle, wo sind die Risiken, was für Haftungsthemen haben wir, das sind auch Themen, die da anfallen. Ein weiteres Thema ist das Thema Gesellschaftsrecht. Haribo ist ein Unternehmen, was in sehr, sehr vielen Märkten vertreten ist und in sehr vielen Märkten auch eine eigene rechtliche Einheit hat.

[18:28] Marc Ohrendorf:

Das muss ich vielleicht da kurz drauf eingehen. Das muss man ja sich auch mal kurz vorstellen. Also wir kennen Haribo als ein deutsches Unternehmen und viele kennen die Goldbären und zwei, drei, vier, fünf andere Produkte. Aber ihr seid ja mittlerweile, ihr seid Wettmarktführer in eurem Bereich, oder?

[18:43] Klaus Cannivé:

Wenn du kartellrechtlich fragst, würden wir natürlich sagen nein, aber selbstverständlich. In dem Bereich, für den wir stehen, sind wir, Marktführer. Und da sind wir auch gerne und das wollen wir auch bleiben.

[18:57] Marc Ohrendorf:

Und wie viele Nationen seid ihr tätig?

[19:00] Klaus Cannivé:

Ach, das kommt drauf an, wie du es definierst. Also ich glaube, es gibt kaum Länder auf der Welt, in denen du kein Haribo kaufen kannst.

[19:07] Marc Ohrendorf:

Wenn ihr in so vielen verschiedenen Jurisdiktionen auch tätig seid, dann müsst ihr euch natürlich nicht in das lokale Recht einarbeiten. Da würdet ihr ja wahrscheinlich auf den externen zurückgreifen.

[19:15] Klaus Cannivé:

Also teils, teils. Teils sind wir im Lead, machen die Verträge mehr oder weniger komplett selbst und gehen allenfalls für einzelne Klauseln und Themen an den lokalen Spezialisten ran. Und in anderen Ländern geben wir halt mehr ab. Das hängt von vielen Faktoren ab. Also es hängt davon ab, wie wichtig ist das Land, wie sind die Risiken. Es hängt aber auch wirklich davon ab, bei welchen Volumina reden wir. Die ja, also wenn das Risiko sehr, sehr überschaubar ist und die Volumina überschaubar sind, dann tut man sich schwer, sehr viel Geld für externe Anwälte auszugeben. Das ist immer so ein Balancing von Risiken und Chancen. Und dementsprechend ist das für uns super spannend. Gerade auch die Kollegen in meinem Team waren alle schon mal im Ausland, arbeiten alle gerne international. Und das ist, finde ich, auch wirklich ein Asset für ein Unternehmen wie uns, dass man auch eine wirklich international getriebene Tätigkeit anbieten kann. Also ich würde sagen, 50% unserer Zeit haben wir eher mit ausländischen Märkten zu tun. Dementsprechend ist es auch wichtig, dass es bei uns in der Abteilung absolut gegeben ist, jeder ein sehr gutes Englisch spricht. Wenn noch eine andere Sprache dazukäme, wäre das fantastisch, aber das ist bei uns eher dünn bisher. Aber man merkt auch, man kommt mit Englisch insgesamt durch. Aber Top-Englisch-Kenntnisse ist einfach das A und O in der Branche. Aber ich glaube insgesamt, wenn man international arbeiten will, geht es einfach nicht ohne.

[20:37] Marc Ohrendorf:

Und neben der Vertragsgestaltung oder Betreuung und Begleitung von solchen Projekten sprachst du auch noch das Thema Compliance an. Das ist für viele schwer zu fassen von den Studierenden. Kannst du vielleicht mal erklären, was das genau meint?

[20:52] Klaus Cannivé:

Genau genommen gab es den Begriff Compliance früher gar nicht und man hat trotzdem Compliance in einer Rechtsabteilung komplett mit abgedeckt. Compliance ist sehr schwer zu übersetzen, also zum Teil wird es übersetzt als Regeltreue. Also ich verhalte mich compliant, das heißt ich halte mich an die Regeln. Die Regeln in dem Sinn ist dann aber mehr als nur das anwendbare Recht, sondern Regeln kann in dem Sinne auch sein, interne Richtlinien, kann auch sein, Industriestandards, kann aber auch sein, Werte. Also wir bei Haribo beispielsweise haben bestimmte Werte definiert und aufbauend auf den Werten auch ein gewisses bestimmtes Verständnis und Compliance heißt halt auch, dass man mit diesen Werten einhergeht zum Wohle des Unternehmens und eben diese Werte berücksichtigen. Das Thema Compliance ist natürlich sehr getrieben worden in den letzten Jahren durch Skandale in der Bankenwelt, aktuell natürlich in der gesamten Automobilindustrie, VW und man sieht einfach eine Entwicklung, dass das Thema sehr, sehr ernst genommen wird. Man sieht, dass Unternehmensführer, Geschäftsführer, Vorstände etc. Haftstrafen drohen, weil bestimmte Dinge eben nicht eingehalten wurden. Also ein klassisches Beispiel ist Korruption in einem ausländischen Land. Also Siemens gibt es einen sehr bekannten Fall. Korruption in einem ausländischen Land führt dazu, dass der deutsche Vorstand, in dessen Ressort das Land oder das Thema fällt, persönlich haftbar ist. Und in dem Moment, seitdem wir diese Fälle haben, ist das ein Thema, was sehr prominent platziert ist und wo, wenn man sich die Stellen ausschreibt und anschaut, auch sehr viel gesucht wird. Also es ist sicherlich nach wie vor ein großer Zukunftsmarkt, aber es gibt meines Erachtens Compliance nicht als ein abgrenzbares Rechtsgebiet, sondern es ist beispielsweise Kartellrecht, es ist Außenhandelsrecht, es ist Strafrecht, es ist eine Querschnittsmaterie. Aber es ist spannend und es ist wichtig, weil aus Unternehmenssicht einfach die Risiken sehr, sehr hoch sind, gerade bei den genannten Gebieten Korruption, Außenhandelsrecht und sonstige Themen. Und deshalb ist es eine Aufgabe auch unserer Abteilung Recht und Compliance schon im Vorfeld. Regelungen zu schaffen, interne Richtlinien zu schaffen, damit es erst gar nicht zu Problemen kommt. Es ist immer sehr beliebt oder sehr prominent sind diese sogenannten Compliance-Fälle, wo eben irgendwas schiefgegangen ist, wo es ein Problem gibt, strafrechtlich relevantes Verhalten und das gilt es aber zu vermeiden. Und deshalb sehe ich persönlich Compliance primär erstmal als ein Präventionsthema, sein Unternehmen so aufzustellen, seine operativ tätigen Manager so zu beraten, dass wir erst gar nicht in Konflikte kommen mit lokalem Recht oder Vorgaben, Richtlinien etc. Und da versuchen wir einfach als Abteilung auch hinzuarbeiten.

[23:31] Marc Ohrendorf:

Das heißt, ihr seid sozusagen in dem Bereich auch ganz stark eine Inhouse-Beratung für eure eigenen Leute. Absolut.

[23:37] Klaus Cannivé:

Aber das sehen wir uns insgesamt für alle Themen. Ich glaube, es ist wichtig, und da sieht man auch insgesamt die Entwicklung von guten Rechtsabteilungen hin, weg von diesem Bedenenträger-Ding. Ja, ich habe, der Kollege aus dem Business hat was und sagt, ja, jetzt brauche ich aber noch das Okay von der Rechtsabteilung und das dauert lange und dann warte ich. Das ist nicht, wo wir hinwollen. Also das Ziel muss eigentlich sein, dass man wahrgenommen wird und ernst genommen wird im Unternehmen als jemand, als ein Sparings-Partner, als ein Business-Partner, als jemand, der die Themen besser macht, der die Themen nach vorne bringt, der einfach sagt, okay, es war gut, dass wir uns ausgetauscht haben, weil jetzt gehen wir ganz anders auch mit dem Vertragspartner um, weil das ist ein wichtiger Punkt. haben wir gar nicht gesehen. Und da, finde ich, muss man sich als Rechtsabteilung hin entwickeln. Es ist ein schwieriger Weg, aber da muss man hin und weg von dem, ja, wir müssen doch den Haken setzen über die Rechtsabteilung und das ist geprüft und wo man nur einzelne Sätze seziert, sondern möglichst früh in die Projekte mit reinkommen, um dann mit so einer Businessbrille auch zu helfen.

[24:37] Marc Ohrendorf:

Das klingt vom Studium und auch von der klassischen Juristenausbildung im Referendariat ganz schön weit weg, wo wir ja nur noch oder immer noch problemorientiert arbeiten.

[24:50] Klaus Cannivé:

Man muss die Probleme kennen, um sie im Vorfeld vermeiden zu können. Man muss eine gewisse Sensibilität aufbauen und die lerne ich natürlich nur über das Studium, über die Themen, die schiefgegangen sind, lerne ich ja und versuche das im Hinterkopf zu haben, um es dann in meine tägliche Arbeit, in die Beratungspraxis beispielsweise von einem Vertrag einzubauen, damit man eben in diese Fallen nicht reingetapft, in die möglicherweise andere reingetappt sind. Aber auch da, ja, also mein Studium ist ja auch schon ein paar Jahre her, aber mein Gefühl ist auch, dass der Praxisbezug durchaus gesteigert werden könnte. Also ich sehe, es gibt Bemühungen, wenn ich das richtig sehe, von vielen Universitäten, dass man versucht, die Praktika mehr mit reinzubringen, dass man es auch wirtschaftsnäher ausgestaltet. Also es gibt ja diverse duale Studiengänge. Ist auch eine Empfehlung, wenn ich die geben darf, wenn man im Studium ist, mit offenen Augen durch die Welt zu gehen, vielleicht den anderen VWL, BWL-Kurs mitzunehmen, sich auch da ein bisschen zu vernetzen, um ein Gefühl, Zeitung zu lesen, um ein Gespür zu kriegen, ja was beschäftigt eigentlich die Leute? Weil dann, finde ich, kann man auch nur vernünftig beraten. Und auch im Unternehmen das Produkt verstehen, das Geschäftsmodell verstehen, weil auch nur dann kann ich vernünftig in der Vertragsgestaltung beispielsweise beraten.

[26:04] Marc Ohrendorf:

Und lass uns nochmal zum Abschluss ganz kurz darauf eingehen, was wir denn jetzt als Studierende machen können, um mal bei Haribo uns was anzuschauen.

[26:13] Klaus Cannivé:

Um sich bei uns mal was anzuschauen.

[26:15] Marc Ohrendorf:

Und damit eigentlich nicht den Laden um die Ecke, den Flagship-Store in der Bonner Innenstadt, sondern die Rechtsabteilung.

[26:21] Klaus Cannivé:

Aber auch gerne, aber auch sehr gerne. Wir freuen uns über jeden, der unser Produkt kauft, gerne auch in unserem Shop. Um sich die Rechtsabteilung bei uns anzuschauen, gibt es eigentlich zwei Möglichkeiten. Entweder übers Raffinariat oder übers Praktikum. Das ist was, was wir jetzt gerade ganz neu geschaffen haben. Einfach aus Zwängen heraus raus, konnten wir bisher keine Praktikanten und Raffinare einstellen, weil wir waren in Bonn-Kessenich in einem sehr, sehr engen, Grundstück, relativ kleine Büros und wir mussten sagen, wir hatten schlachtweg keinen Platz für eine weitere Person. Jetzt ist Haribo in die Grafschaft gezogen, 20 Kilometer südlich von Bonn. Wir haben da ein sehr, sehr schönes Bürogebäude. Da wird auch eine Produktion bald anlaufen. Da gibt es ein sehr schönes Logistikgebäude. Alles ein bisschen campusartig. Da haben wir jetzt auch mehr Raum und haben jetzt auch die Möglichkeit, zumindest ein, ein bis zwei Referendare und Praktikanten einzustellen. Ich glaube, unser erster Praktikant kommt im September und wir sind aber da sehr, sehr offen und würden uns da durchaus auch, es soll jetzt hier kein Werbepodcast sein. Ja, aber bitte.

[27:28] Marc Ohrendorf:

Wir stellen ja hier auch einfach Connections her zwischen Arbeitgebern und Studierenden. Also das ist schon in Ordnung.

[27:33] Klaus Cannivé:

Also wer sich jetzt durch diese 25 Minuten durchgequält hat und trotzdem noch Interesse hat, zu uns zu kommen, Würden wir uns natürlich freuen über die eine oder andere Bewerbung. Und ja, was sollte ein Referendar mitbringen? Ja, vor allen Dingen Interesse. Interesse an rechtlichen Themen. Interesse an kommerziellen Themen. Eine gewisse Liebe fürs Produkt schadet nicht. Zu viel Liebe soll es aber auch nicht sein, sonst tut es langfristig der Figur nicht gut, weil die Verlockungen im Hause sind sehr hoch. Überall stehen unsere Produkte rum und sie sind nun mal sehr, sehr lecker. und eine Spezialisierung ist schön, ich halte sie aber nicht für zwingend. Also wenn jemand mit einer guten juristischen Grundlage kommt und bereit ist, sich auch in Themen einzuarbeiten, beispielsweise ins Lebensmittelrecht oder ins Gesellschaftsrecht, dann würde mir persönlich das genügen. Mir ist da Wille und Motivation wichtiger als die Vorkenntnis, weil viele Fragen sind da doch so speziell. Aus dem Stehgreif kann eh keiner beantworten und unser Aufgabenbereich ist sehr breit, sodass wir eh keinem anbieten würden, beispielsweise den nur im Kartellrecht 100% seiner Zeit zu arbeiten. Dafür haben wir auch nicht ausreichend Fragestellungen. Von daher suchen wir ganz bewusst so den Allrounder, der sich vielleicht auch nicht selbst noch nicht so 100%ig gefunden hat, rechtsgebietsmäßig, sondern sagt, hey, ich möchte mir gerne ein paar Sachen anschauen bei einem spannenden Unternehmen. Ich kann auch ein bisschen Englisch, international wäre gut. Das ist ein Kandidat oder eine Kandidatin, für die wir großes Interesse hätten. Super.

[29:05] Marc Ohrendorf:

Herzlichen Dank.

[29:06] Klaus Cannivé:

Danke dir.

[29:06] Marc Ohrendorf:

Gibt es noch was zum Abschluss, was du den Studierenden gerne mitgeben würdest oder passt das für dich?

[29:11] Klaus Cannivé:

Ach, für mich passt das. Schlaue Ratschläge habe ich, glaube ich, genug gegeben. Aber da ist auch, jeder Jack ist anders, sagt man ja in Köln. Ich glaube, man muss einfach sehen, dass man da so seinen Weg findet. Das mag für den einen die stromlinienförmige Karriere sein, schnelles Studium, zwei Prädikatsexamen, Freshfields, Hengeler, Müller, fein. Das mag wunderbar passen. Der eine oder andere geht vielleicht den einen oder anderen Weg rechts und links. Hier nochmal ein Praktikum, da mal ein Praktikum, um sich doch selbst zu finden, wo man da eigentlich so hin möchte. Und ich glaube, es verbietet sich da jedem eine allgemeingültige Empfehlung zu geben. Ich glaube, ausprobieren und viel rechts und links schauen, ist, finde ich, das Allerwichtigste in Studium und Ausbildung.

[29:56] Marc Ohrendorf:

Besten Dank, dass du dir die Zeit genommen hast. War sehr spannend und ja, guten Heimweg.

[30:01] Klaus Cannivé:

Alles klar, vielen Dank. Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von Haribo



Generiert von IMR Podcast • 5.2.2026