

IMR251: Anastasia Dressler

IMR251: Als Ukrainerin in Deutschland Jura studieren, Deutsch lernen und Gutachtenstil,
Berufseinstieg in der Wirtschaftskanzlei

Episode 251 | Gäste: Anastasia Dressler | Arbeitgeber: Latham & Watkins LLP | Veröffentlicht:
12.8.2024

[00:09] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht, heute mit Anastasia Dressler. Hallo Anastasia.

[00:17] Anastasia Dressler:

Hi, hallo, ich grüße dich.

[00:18] Marc Ohrendorf:

Du hast mir gerade eben erzählt, das finde ich ist eine ganz, ganz tolle Geschichte, deswegen fangen wir da sofort mit an, dass du nach Deutschland gekommen bist, aus der Ukraine, vor vielen Jahren und dann hier Jura studiert hast und gleichzeitig Deutsch lernen musstest. Und dann hast du festgestellt, dass du nach drei bis vier Semestern Deutsch eigentlich nur so reden konntest, wie das in juristischen Gutachten gefragt ist. Und dann hast du angefangen, was hast du gesagt, RTL 2 zu schauen, um richtig Deutsch zu lernen?

[00:42] Anastasia Dressler:

Genau, so war das. Ich habe parallel Jurastudium und Deutsch versucht zu managen und natürlich sehr viel gelesen, sehr viel geschrieben. Und mein Anspruch war, von Anfang an tatsächlich sehr gute Noten zu haben. So war ich gewohnt in der Ukraine, dass ich immer zu den Besten gehöre. Und ich habe mich gewundert dann im ersten Semester, dass ich mit der schlechten Sprache keine zweistelligen Ergebnisse erziele. Da war ich sehr traurig.

[01:04] Marc Ohrendorf:

Das hängt wahrscheinlich nicht nur mit Sprache zusammen. Das geht ja hier vielen auch so.

[01:08] Anastasia Dressler:

Das ist richtig. Allerdings dachte ich, nee, das ist nur die Sprache. So selbstbewusst war ich dann. Und dann habe ich tatsächlich sieben Tage pro Woche irgendwas für mein Studium gemacht. Klausuren geschrieben, gelesen, gelernt. Das war wirklich viel mehr Arbeit als Großkanzlei. Genau. Und mein Anspruch war natürlich, Freischuss zu machen. Mein Anspruch war halt, so schnell wie möglich zu sein. Und irgendwann war ich nach vierten Semester scheinfrei und habe nach links und rechts geschaut und habe verstanden, ich kann kein Deutsch. Also ich kann Gutachtenstil, ich kann Juradeutsch, aber ich kann mit Menschen nicht normal sprechen im Alltag. Einfach ging es nicht. Und dann habe ich angefangen, RTL 2 zu schauen. Es war sehr langweilig und tatsächlich habe ich nicht lang geschafft, aber ich habe halt tatsächlich ein bisschen Umgangssprache gelernt.

[01:55] Marc Ohrendorf:

Also absoluten tiefen Respekt dafür, ein Jurastudium anzufangen und gleichzeitig Deutsch zu lernen. Das soll jetzt gar nicht falsch rüberkommen. Ich stelle mir das nur so witzig vor, dass du dieses Juristendeutsch kannst und dann irgendwo im Restaurant eine Bestellung aufgibst. Ich will es mir jetzt gar nicht ausmalen, aber es muss hier und da zu kuriosen Situationen gekommen sein.

[02:13] Anastasia Dressler:

Ja klar, du redest dann mit diesem Könnte, Müsste und sonst noch was, was total unnötig ist. Und dabei hast du noch Akzent, dabei machst du noch Fehler, aber gleichzeitig machst du Gutachtenstil im Alltag. Das war schon sehr, sehr lustig. Ich habe die Kurve geschafft, tatsächlich eher mit Zeitungen und dann guten Filmen und Freunden. Ich habe dann wirklich sehr viele Freunde im Studium gehabt, in allen bin ich sehr dankbar. Man hat wirklich mich überall mitgenommen, aber das war schon sehr lustig. Das war eine lustige Zeit, aber ich habe geschafft, wie du merkst.

[02:47] Marc Ohrendorf:

Dann lass uns mal ein kleines bisschen weiter ausholen und dich nochmal etwas ganzheitlicher vorstellen. Also du bist geboren und aufgewachsen in der Ukraine, hast dann dort erst nochmal studiert, oder?

[02:56] Anastasia Dressler:

Genau, ich bin geboren und aufgewachsen in der Ukraine. Ich habe dort meine Schule gemacht. Ich habe dort auch einmal studiert und ich hatte immer Wunsch in Kiew zu leben. Ich komme ganz aus dem Osten der Ukraine, wo es langweilig war und nicht so schön und mein Wunsch war nach Kiew zu ziehen. Das war für mich so ein Traum. Aber irgendwann habe ich zu weit geschossen und bin in Frankfurt gelandet. Und zwar 2008 in Finanzkrise. Und da ich Wirtschaftswissenschaft dort studiert habe, war es super schwierig, einen Job zu finden.

[03:26] Marc Ohrendorf:

Also in der Ukraine Wirtschaftswissenschaft und dann nach Frankfurt.

[03:28] Anastasia Dressler:

Genau, genau. Und dann kam ich, Wirtschaftskrise, ich kenne keine Sprache und natürlich Abschluss in der Ukraine hat nicht viel gebracht. Es war super schwierig, einen Job zu finden. Und dann habe ich beschlossen, okay, ich studiere halt noch einmal. Und mein primäres Ziel war einfach Sprache zu lernen. Ich dachte, ich studiere mal Jura, ich werde viel lesen, ich werde viel schreiben, am Ende gar nicht sprechen und das ist schon mal gut. Ich habe wirklich nicht viel vorgenommen.

[03:52] Marc Ohrendorf:

Das ist massiv mutig, muss man sagen.

[03:54] Anastasia Dressler:

Ich glaube, ich wusste einfach gar nicht, wie schwierig das ist. Okay.

[03:59] Marc Ohrendorf:

Ja, das hat dich vielleicht ein bisschen geschützt.

[04:00] Anastasia Dressler:

Ja genau, das hat mich geschützt. Ich wusste nichts von Prädikat, von all dem wusste ich nicht. Und dann habe ich einfach angefangen. Ich habe gedacht, mache ich mal und dann habe ich das gemacht. Und es war super schwierig, aber sehr, sehr spannend. Studium hat mir super viel Spaß gemacht. Es hat mir so viel Spaß gemacht. Es war für mich gar kein Problem, irgendwie ziemlich schnell, sobald meine Sprache besser wurde, dann tatsächlich sehr gute Ergebnisse zu schreiben.

[04:23] Marc Ohrendorf:

Wo hast du studiert? In Frankfurt?

[04:25] Anastasia Dressler:

In Frankfurt. Und das war halt wirklich ganz toll. Nur irgendwann kommt der Druck. Und das war dann schwierig, aber das hat mich sehr gut für die Großkanzlei vorbereitet. Ich muss sagen, ich arbeite heutzutage weniger, als ich damals für mein Studium gemacht habe.

[04:40] Marc Ohrendorf:

Ja, das glaube ich. Großkanzlei war dir von vornherein klar?

[04:42] Anastasia Dressler:

Nein, natürlich nicht. Ich wusste gar nicht, was das ist. Das war ganz, ganz lustig. Irgendwann nach vierten oder fünftem Semester haben wir ein Praktikum gebraucht, meine Freundin und ich, und waren in der Bibliothek und zufällig war dort auch eine Messe der Kanzleien. Und damals bin ich bei erstem Stand gelandet, das war gleich Slutz, die waren so nett und sonst noch was, habe ich gedacht, ach ja gut, dann schreibe ich die an. Und so habe ich mein erstes Praktikum gefunden, das war ganz, ganz spannend, das war sehr interessant für mich, ich konnte halt sehen, was Großkanzler ist. Und damals hat mich begeistert, dass ich dann irgendwie recherchiert habe und am Ende hat man das für ein ganz großes Mandat verwendet und dann stand irgendwas in der Zeitung und das hat mich begeistert. Dann habe ich gedacht, okay, ich will so arbeiten. Ich will für Mandate arbeiten, die in der Zeitung stehen. Dann war es mir klar und dann war der Druck ganz groß, weil ich verstanden habe, dass ich halt Prädikat brauche. Und dann habe ich alles dafür getan, um Prädikat zu haben.

[05:39] Marc Ohrendorf:

Jetzt hören hier viele zu, die entweder jetzt abschalten, weil sie zu viel Panik bekommen oder hellhörig werden und ein paar Tipps von dir erwarten. Also nehmen wir mal an, man ist noch dabei und hört zu. Was würdest du denn raten, wie man mit solchem Druck gut umgehen kann, um auch gleichzeitig gesund zu bleiben?

[05:59] Anastasia Dressler:

Gut umgehen. Man muss ganz genau wissen, was man möchte, wofür man sich Druck macht. Also ein bisschen Druck und Adrenalin muss sein, sonst funktioniert der Körper gar nicht. Aber man muss ganz genau wissen, wofür. Will ich ein Prädikat haben? Will ich in Großkanzlei? Will ich Richter werden? Was will ich mit diesem Prädikat?

[06:17] Marc Ohrendorf:

Und das ist ein eigener Druck. Das ist, glaube ich, auch ganz wichtig. Das ist kein Fremddruck, dass man irgendwie sagt, ich will jemandem anderen gefallen oder ähnliches.

[06:23] Anastasia Dressler:

Ja klar, das ist alles, alles an Druck. Das machen wir uns selbst. Das macht uns keiner. Auch heute oder gestern, der ganze Stress im Büro, das alles habe ich mir selbst gemacht. Das hat weder mein Chef gemacht, noch meine Mandanten, nein. Das habe ich mir selbst gemacht. Und genauso mit Examen. Druck machen wir uns selbst. Entweder sind wir unsicher, ob wir gut genug sind oder wir sehen objektiv, dass wir noch nicht gut genug sind und machen uns Druck. Und deswegen, man muss ganz genau wissen, lohnt es sich? Lohnt es sich, da hinzugehen? Habe ich überhaupt ein Ziel? Ohne Ziel sich Druck zu machen, macht krank. Das soll man nicht tun. Und dann natürlich versuchen, Balance zu finden. Auf jeden Fall, was mir immer geholfen hat, ich habe sehr viel Sport gemacht und ich habe sehr viel gekocht. Ich habe tatsächlich beim Kochen dann immer, es gab früher leider keine Podcasts oder irgendwie so alles, was man heutzutage hören kann fürs Lernen. Da gab es ein paar Vorlesungen nur auf YouTube, aber die alle waren ziemlich gut und die habe ich dann immer wieder beim Kochen gehört. Und das hat mir geholfen halt, weil repetitiv, das muss man machen im Jurastudium. Aber man braucht ein Hobby, ein Hobby, bei dem man sich abschalten kann. Und das ist halt eben beim Kochen kann man sich gut abschalten und beim Sport. Und die beiden Sachen habe ich gemacht. Und ich wusste ganz genau, was ich will. Aber ich hatte nie Plan B gehabt. Das merke ich erst jetzt, dass ich keinen Plan B hatte.

[07:47] Marc Ohrendorf:

Okay.

[07:47] Anastasia Dressler:

Es gab tatsächlich nur Plan A. Es musste klappen.

[07:52] Marc Ohrendorf:

Okay, hat geklappt. Über Plan B haben wir hier auch schon häufig gesprochen. Also hört mal in unsere Folge rein, was man eigentlich machen kann, wenn man vielleicht im Examen durchgefallen ist oder wenn man Verbesserungsersuch schreibt, haben wir uns hier schon viel mit beschäftigt. Insofern bleiben wir jetzt mal bei deinem Plan A und hören uns mal weiter an, wie es dann so in deinem Leben weiterging, weil wir ja hier auch immer so ein bisschen den persönlichen Werdegang unserer Gäste vorstellen wollen. Also erstes Examen, gut geklappt, Deutsch lief mittlerweile auch, abseits des Gutachtenstils ganz ordentlich. Was hast du dann getan?

[08:23] Anastasia Dressler:

Dann habe ich dringend nach einem Job gesucht. Sobald ich meine Note hatte, ich hatte tatsächlich nur staatliche Note, noch nicht von dem universitären Schwerpunkt. Ich habe gedacht, okay, jetzt brauche ich dringend einen Job und dazu haben auch persönliche Umstände beigetragen, dass ich einen Job gebraucht habe. Und dann habe ich mich beworben für ein Event, für Women in Lawyer, irgendein Event für Nachwuchsjuristinnen, damals organisiert von Linklaters. Und da tatsächlich kam der erste Umbruch in meine Karriere, beziehungsweise der erste Schritt in meine Karriere. Da habe ich meine Ex-Chefin, Frau Reutelhuber, kennengelernt, die damals bei Linklaters Finance gemacht hat. Und wir kamen ins Gespräch. Es war, da mein Deutsch schon gut genug war, es lief ganz gut und sie hat erkannt, dass ich sehr fleißig bin. Wobei manche sagen, man soll fleißig bei Frauen nicht sagen. Sie hat Potenzial in mir erkannt, so sagen wir das. Und ich habe bei ihr als wissenschaftliche Mitarbeiterin angefangen und ich war ein Jahr lang bei den Clayders, vier, fünf Tage pro Woche. Ich konnte halt die Transaktionsarbeit wirklich sehr gut kennenlernen. Ich habe mit Anwälten zusammengearbeitet an allen möglichen Sachen, auch spät in die Nacht. Es war super spannend, es hat mir viel Spaß gemacht, allerdings ist der Druck gestiegen. Ich habe verstanden, was ich möchte und ich wusste, ich brauche nochmal Prädikat. Allerdings war ich mittlerweile sehr, sehr müde vom Jurastudium, aber ich musste durch. Ich musste tatsächlich durch und dann habe ich Referendariat gemacht. Ich bin bei Lengletas geblieben als Referendarin, aber währenddessen hat meine Ex-Chefin die Kanzlei gewechselt und ist zu Gleislots gegangen. Sodass ich wusste, okay, jetzt muss ich zum Gleislutz, jetzt steigt der Druck noch ein bisschen. Und ja, am Ende hat alles geklappt. Am Ende habe ich tatsächlich bei Frau Rödelhuber angefangen, bei Gleislutz als First Year. Und wieso ich dann doch bei ihr angefangen habe und nicht woanders, es war für mich sehr wichtig, für denjenigen zu arbeiten, den ich schätze.

[10:21] Marc Ohrendorf:

Also es ist ein reines People's Business, sagst du hier gerade.

[10:23] Anastasia Dressler:

Genau, und genau das will ich damit sagen, dass für mich, ich habe halt gesehen, sie ist eine tolle Chefin, sie kann mir viel beibringen, sie kann mir beibringen, wie eine Frau sich in diesem Geschäft etablieren kann, wie kommt man weiter einfach und das fand ich super spannend mit ihr zusammenzuarbeiten. Einfach ich sag mal zu beobachten wie wie macht sie das wie kommt sie weiter das war für mich super wichtig und irgendwann habe ich weitere frauen kennengelernt unter anderem meine jetzige chefin und dann habe ich gedacht okay ich möchte noch jemanden kennenlernen ich möchte noch bei jemanden lernen und nach bestimmter zeit habe ich mich bei alexandra gelukken beworben wiederum people's business es war mir super wichtig bei alexandra zu arbeiten wo ich jetzt bin und wo wo ich jetzt lerne.

[11:10] Marc Ohrendorf:

Hast dich also auch direkt bei ihr beworben und nicht bei der Kanzlei?

[11:13] Anastasia Dressler:

Genau, genau. Ich habe mich direkt bei Alexandra beworben, nicht beim Recruiting, weil ich dachte, ich will Alexandra ansprechen und ich spreche sie an.

[11:21] Marc Ohrendorf:

Ach, ich befürchte, das hört das Recruiting jetzt nicht so gerne, aber egal.

[11:26] Anastasia Dressler:

Ja, tatsächlich. Ich glaube, man sollte es nicht tun. Ich war aber mutig und habe das getan.

[11:33] Marc Ohrendorf:

Okay, also ich versuche mal so ein, zwei generelle Tipps abzuleiten. Es gibt ja auch viele, die arbeiten vielleicht nicht in der Wirtschaftskanzlei, die wollen zum Gericht oder wollen in die Verwaltung und ich versuche mal so ein bisschen den Rahmen etwas weiter zu spannen. Also ich glaube auch in diesen Feldern, egal wo man tätig ist, beim Gericht kann ich das aus eigener leidvoller Erfahrung während meiner Referendarzeit sagen, es hängt immer massiv davon ab, mit wem man zusammenarbeitet. Man braucht einen guten Chef, man braucht idealerweise einen Mentor. Ich hatte in meiner Karriere auch immer mehrere Mentoren. Ich habe eigentlich immer für Menschen und Mitmenschen gearbeitet, wo ich den Eindruck hatte, ich kann was lernen. Es gibt natürlich auch eine andere Herangehensweise. Es gibt auch Menschen, die sagen, du, ich habe den Eindruck, ich komme da total gut mit und ich trage da schon total viel zur Kanzlei bei. Ich denke gerade an so eine kleinere Einheit, wo ein Freund von mir angefangen hat. Zwei Partnerinnen, also zwei Anwältinnen, die zusammenarbeiten. Er ist jetzt der Dritte im Bunde und der ist eigentlich vom ersten Tag auf Augenhöhe. Das ist eine andere Herangehensweise, weil man sagt, okay, komm, das Business hier kann man sofort. Die machen vielleicht auch was, was nicht so jeden Tag in der Zeitung steht, wie du das eben gesagt hast. Das sind die verschiedenen Facetten, die es in dem Zusammenhang einfach gibt. Das wollte ich nur mal so als Zwischenboden sozusagen einziehen. Wenn ihr sagt, nee, es ist ein People's Business und ihr glaubt uns an dieser Stelle, dann natürlich möglichst viele Folgen vom Podcast hören und die Person finden, die ihr besonders gut findet. Jetzt machen wir aber hier weiter und beschäftigen uns noch ein kleines bisschen mit deinen Inhalten, mit denen du so im Alltag zu tun hast. Du machst Banking und Finance. Was bedeutet das? Richtig.

[13:11] Anastasia Dressler:

Ich mache Banking und Finance. Das bedeutet, wir machen Finanzierungen jeglicher Art. Das fängt bei klassischen Finanzierungen für Akquisitionen, also in einem M&A-Prozess wird ein Unternehmen gekauft und natürlich dafür braucht man Kapital. Und dafür braucht man ein Darlehen und genau dieses Darlehen betreuen wir. Dann geht es weiter zu Anleihen. Viele Unternehmen nehmen Anleihen auf. Neben den Anleihen läuft normalerweise auch ein Kreditvertrag. Das machen wir auch. Dann natürlich ganz normale Corporate-Finanzierungen, das heißt jedes Unternehmen, vor allem börsennotierte Unternehmen brauchen das auch. Da läuft eine revolvingende Kreditlinie. Die machen wir auch. Das ist natürlich alles. Alles, wo es darum geht, Fremdkapital aufzunehmen, springen wir ein. Und selbstverständlich für ganz große Mandanten. Entweder sind das ganz große Corporate-Mandanten. Ich bin ganz stolz immer darauf, dass ich mal einen Kreditvertrag, was heißt mal, vorletztes Jahr revolvingende Kreditlinie für Porsche gemacht habe. Das war Post-IPO-Finanzierung und das war toll. Das war richtig toll.

[14:19] Marc Ohrendorf:

Jetzt müssen wir hier ein bisschen mehr erklären. Bleiben wir vielleicht bei dem Beispiel, weil das auch öffentlich ist. Das steht auch auf eurer Homepage.

[14:23] Anastasia Dressler:

Genau, das steht da.

[14:24] Marc Ohrendorf:

Was genau hast du da gemacht? Für jemanden, der jetzt sozusagen gerade vielleicht im fünften Semester ist, so ein bisschen weiß, was ein Darlehensvertrag ist, aber darüber hinaus noch nicht so viel.

[14:34] Anastasia Dressler:

Aber tatsächlich, wir machen genau das, was man im fünften Semester lernt. Das ist wirklich Darlehensvertrag, so wie das im Gesetz steht. Wir brauchen gar nicht so viele Gesetze, so viele Vorlagen. Es gibt einen großen Kreditvertrag, in dem alle Pflichten und alle Rechte der Kreditgeber und der Kreditnehmer drin stehen.

[14:52] Marc Ohrendorf:

Was macht das dann so komplex?

[14:54] Anastasia Dressler:

Tatsächlich bei einer Corporate-Finanzierung ist es halt nicht besonders komplex. Komplex ist es dann bei Akquisition, Finanzierung, wo es darum geht, wie viel Schulden man aufnehmen kann weiter, wie verschuldet ist dann die Gruppe und wie man das alles berechnet. Wir können die Zinsen runtergehen, wenn Verschuldungsgrad runtergeht. Also dann ist es komplexer. Oder bei Anleihen plus Kreditvertrag, dann ist es komplexer. Bei so einem Corporate-Vertrag ist es wirklich wie in BGB steht. Was ich an meinem Beruf mag und was ich damals als Studentin beziehungsweise schon nach dem ersten Examen sehr gemocht habe, ich habe nur das gemacht, was ich im Studium gelernt habe. Aber das waren Kreditverträge, das waren dann Beschlüsse, das waren dann Sicherheiten, das ist halt Sachenrecht. Und du machst wirklich das, was du im Studium gelernt hast und das finde ich ganz toll an unserem Geschäft, weil es hört sich so kompliziert an, Kredit, Finanzierung, sonst noch was, aber wir machen wirklich BGB, AT, BT und Sachenrecht. Und das sind ganz spannende Sachen, weil die groß sind und man muss sagen, kompliziert, es ist halt die Größe und eher die wirtschaftlichen Zusammenhänge, die kompliziert sind. Von der juristischen Seite her schafft das jeder von uns. Die wirtschaftlichen Zusammenhänge, die dazukommen, was möchte man am Ende erreichen, wie das Unternehmen sich entwickelt, was passiert, wenn dann irgendwelche jetzt ganz, ganz moderne ESG-Komponenten dazukommen. Das sind so Sachen, die man dann in wirtschaftlichen Zusammenhänge klären, das ist halt die Schwierigkeit. Aber juristisch machen wir ganz, ganz bodenständige Sachen, die super interessant sind.

[16:30] Marc Ohrendorf:

Das machst du aber ja auch nicht alleine. Wie wichtig ist dir die Zusammenarbeit mit deinen Kolleginnen und Kollegen, beziehungsweise darauf wird niemand, die Frage ist blöd formuliert, darauf wird niemand sagen, ist mir egal. Wie sieht das genau aus, wenn ihr sozusagen im Team an sowas arbeitet, weil das kann ja niemand auch alleine stellen.

[16:48] Anastasia Dressler:

Nein, nein, nein. Alleine geht das gar nicht. Es gibt also vor allem, jetzt haben wir eine Anleihen-Transaktion auf dem Tisch mit, da sind wir so viele, die zusammenarbeiten. Alleine schafft keiner die Transaktionen, die in Großkanzleien laufen. Deswegen ist es ganz wichtig, teamfähig zu sein. Nein, zurück zu People's Business. Du musst mit Menschen klarkommen. Du verbringst mit Menschen viel Zeit und da mache ich Klammer auf, in jedem Beruf verbringt man sehr viel Zeit. Selbst wenn man von neun bis fünf arbeitet, verbringt man sehr viel Zeit im Büro. Deswegen muss man die Menschen mögen. Und Klammer zu, wir verbringen besonders viel Zeit mit unseren Kollegen und tatsächlich die Transaktion ist immer, je größer die Transaktion ist, desto mehr Menschen arbeiten an der. Bei ganz großen haben wir zwei, drei Partner. Wir haben einen Council, wir haben Senior Associates, auf meiner Ebene ein oder zwei. Wir haben dann natürlich auch Junior-Associate, die dann kleinere Sachen machen und natürlich beziehen wir immer ein unsere Referendarin und Wismets. Jetzt bei der großen Transaktion, die ich gerade erwähnt habe, da arbeitet unsere Referendarin ganz fleißig mit. Sie lernt unglaublich viel, sie hat tausende von Fragen, aber natürlich nimmt man sich Zeit auch für diese Fragen, weil ich möchte sie begeistern von meinem Beruf. Ich mag sie, ich will, dass sie halt später vielleicht zu uns kommt und natürlich möchte ich sie begeistern und dann erkläre ich alles und das ist auch ganz gut, wenn man jemandem was erklärt, dann merkt man selbst, okay, hier komme ich noch gar nicht so weit. Kann ich nicht erklären oder eben nicht alles erklären. Aber ganz, ganz wichtig, auch den Nachwuchsjuristen zu zeigen, wie das läuft und auch zu zeigen, wie wichtig das ist, intim zu arbeiten und wie man diese Arbeit strukturiert, wie man die Menschen abholt, wie macht man das so, dass es nicht chaotisch ist. Also da hilft mir mein Managementstudium tatsächlich. Ich habe auch gesagt, dass ich Wirtschaft mit Schwerpunkt Management studiert habe in der Ukraine und das hilft. Das hilft tatsächlich, weil wir sehr viel managen und es ist halt im Finance-Bereich, man hat so circa 60 Prozent rechtlich und der Rest ist halt Wirtschaft und Management. Und je weiter man kommt, desto mehr wird es Wirtschaft und mehr Management, weil tatsächlich die rechtliche Seite, die wird dann eben von dem Mittellabel der Anwälte an der Transaktion erledigt. Und klarer so meine Vision oder mein Ziel, ich möchte dahin, wo es eben um wirtschaftliche Zusammenhänge geht und daran arbeite ich.

[19:18] Marc Ohrendorf:

Du hast es gerade eben schon angesprochen, ihr arbeitet auch schon mal ein kleines bisschen mehr, bevor jetzt wieder ganz viele Leute E-Mails schreiben müssen und fragen, wie lange denn und wie ist das denn mit den Arbeitszeiten und wie sieht es denn wirklich aus, stelle ich die Frage einfach mal hier.

[19:30] Anastasia Dressler:

Ja, es ist viel. Es ist viel, aber was ich an Transaktionsgeschäft mag, es ist teilweise viel, teilweise wenig. Ich liebe diese Phasen, wo man weniger hat und wo man das Leben halt komplett genießen kann. Und das ist halt nicht weniger acht Stunden, nein, das sind dann halt drei Stunden am Tag und den Rest genießt du deinen Tag. Natürlich passiert das nicht oft und Gott sei Dank, weil ich meinen Beruf viel zu sehr mag, sonst langweile ich mich, aber ab und zu mag ich das und ja, wenn die Transaktion sehr heiß läuft, ja es sind halt eben die 10-12 Stunden am Tag. Es ist so. Aber wir versuchen, wir haben ein ganz, ganz tolles Team, wir versuchen die Arbeit so zu verteilen, dass wir nicht über 100 Prozent permanent gehen. Also 100 Prozent Auslastung sind 40 Stunden und wir versuchen so die Arbeit zu verteilen, dass wir dabei bleiben. Wir haben Glück, wir haben sehr viele Mandate und deswegen ist es gerade vor allem viel mehr. Aber wenn es normal läuft, wenn die Wirtschaft gleichmäßig läuft, wenn es halt nicht viel, nicht wenig ist, wir arbeiten alle gleichmäßig und 100, 110 Prozent und dann schauen wir, dass wir einander unterstützen. Und das ist ganz wichtig wiederum ein gutes Team zu haben, eben dass die Menschen nicht an sich die Arbeit ziehen, weil jemand Bonus haben möchte, sonst noch was. Dass die Partner auch darauf schauen, dass die Auslastung gleichmäßig ist und dass man eben einander unterstützt. Nur so kommt man weiter. Aber klar, es gibt diese Ausreise, wo man wirklich sehr lang arbeitet. Und unsere Arbeit ist halt nicht nur Transaktionsarbeit. Man hat super viele Sachen nebenbei, die man für die Kanzlei macht. Also zum Beispiel jetzt Podcastaufnahme. Das ist eine Sache. Wir haben sehr viele Möglichkeiten in der Kanzlei sich zu engagieren. Ich bin zum Beispiel im Recruiting Committee in der Kanzlei, das ist auch sehr viel Arbeit. Man hat Vorstellungsgespräche, man bespricht die Strategie, man bespricht auch, wohin gehen wir, wie viele Menschen stellen wir ein, welche Events veranstalten wir. Wiederum die Events, die man macht im Recruiting Committee, das ist auch die Zeit. Und das alles führt natürlich dazu, dass man besonders eingespannt ist. Andererseits, ich finde das ganz toll, weil man eben super gut sich entwickeln kann, nicht nur in einer Richtung, sondern eben auch in anderer, wo man halt andere Sachen macht und sich engagiert auch. Und in jedem Beruf, wo man viel verdienen möchte und weiterkommen möchte, muss man sich engagieren. Das ist auch im Unternehmen so, das ist auch bei den Richtern so. Wenn man sich nicht engagiert, kommt man auch nicht weiter. Es ist einfach.

[22:09] Marc Ohrendorf:

Ein weiterer Teil des Weiterkommens ist Networking. Wir haben im Vorfeld ein kleines bisschen darüber geplaudert. Du hast gesagt, weißt du, was die Osteuropäer und die Amerikaner beide gemeinsam haben? Die networken einfach unglaublich viel. Kannst du dazu mal noch ein bisschen was teilen, wo du auch vielleicht sozusagen die Vorteile siehst und was da manche aus deiner Sicht eventuell auch falsch machen?

[22:34] Anastasia Dressler:

Ich komme zu Vorteilen. Ich weiß nicht, ob ich beurteilen kann, ob jemand was falsch macht, aber Vorteile sollte man schon hervorheben. Da wir eben in People's Business sind, alles steht und fehlt mit Networking. Es fängt schon damit an, wie man den Job findet. Ich habe auch meinen Job damals gefunden bei einer Veranstaltung, wo ich mich einfach mit meiner Ex-Chefin ganz gut unterhalten habe, wo ich einfach mit ihr Kontakt geknüpft habe und wo ich mich verkauft habe. Und ich habe so ein Gefühl, dass zum Beispiel Amerikaner, selbst wenn die in der Schlange stehen bei Starbucks, die fangen schon an miteinander zu quatschen und zu überlegen, wo kann ich den Menschen gebrauchen. Man kann natürlich denken, das ist alles so Gedanke, ich nutze den Menschen aus. Nein, das ist es nicht. Man braucht immer Hilfe. Alleine kommt man nicht weit. Man braucht immer Hilfe. Und je mehr Menschen man kennenlernt, je mehr man die Kontakte vertieft, desto mehr kann man aus diesem Leben, ja, ich sag mal rausholen. Man möchte eben ein spannendes Leben haben und dafür braucht man Menschen. Ohne Menschen gibt es kein spannendes Leben. Und im Beruf gilt es erst recht, vor allem als Anwälte, wir brauchen Mandanten, wir brauchen Kollegen, wir müssen networken, um Kollegen zu finden, weil wir wissen, alle Kollegen gehen aus Großkanzleien. Das ist immer so ein Fluss und man muss schon sich gut vernetzen. Man muss wissen, ob diejenigen, die sich bewerben, guten Ruf haben. Das alles kommt dadurch, dass man mit Menschen spricht. Man kommt auch zu den Mandanten. Man muss den Mandanten auch was erzählen. Man muss den Mandanten erzählen, was auf dem Markt passiert. Das erfährt man halt dann von anderen Marktteilnehmern. Man muss immer mit Menschen sprechen. Man braucht das einfach, weil nicht alles steht in der Zeitung. Nicht alles kann man Nachrichten hören, aber von Menschen kann man schon einiges hören. Und mit Menschen kann man eben, ja, wir brauchen Emotionen, wir brauchen menschliche Emotionen. Das ist eben das, was uns weiterbringt, wenn wir wissen, dass wir helfen können. Oder wenn wir wissen, dass uns jemand helfen kann, fühlen wir uns sicherer und dadurch kommen wir weiter. Das ist eher so ein Gefühl, was man hat zum Networking. Und ich sehe das bei Amerikanern und ich sehe das in Osteuropa, dass man eben immer miteinander kommuniziert. Und das Lustige ist, wenn man beobachtet, wenn jemand in Deutschland nicht weiß, wohin er schauen muss, er schaut direkt auf die Karte, auf sein Handy. Die Amis, die fragen direkt. Das ist ganz lustig. Auch am Flughafen. Ich habe letztes in, wo war ich, in Chicago, am Flughafen Leute beobachtet, die fragen alle Mitarbeiter am Flughafen, wohin die gehen müssen. Und in Deutschland, wenn du die Menschen beobachtest am Flughafen, die schauen alle auf die Schilder. Und das ist der Unterschied, weil man will mit Menschen sprechen. Und das ist genauso in Osteuropa. Und das finde ich sehr, sehr lustig, dieser Drang, mit Menschen in Kontakt zu kommen, der ist viel höher. Und das mag ich auch. Und das merkt man auch bei mir. Ich bin ziemlich gut vernetzt. Das mag ich auch. Manchmal denke ich mir, okay, ich habe jetzt zu viele Kontakte. Aber andererseits ist es ein Luxusproblem.

[25:43] Marc Ohrendorf:

Wenn man das hier jetzt gehört hat oder wenn man vielleicht woanders auf dich aufmerksam geworden ist, man hat dich gegoogelt, man findet den Podcast auf irgendwasmitrecht.de oder bei euch auf der Karriere-Seite irgendwo unter deinem Profil vielleicht eingebunden und man sitzt gerade da und überlegt, hm, soll ich mich eigentlich nicht notwendigerweise bei der Kanzlei, aber bei Anastasia, vielleicht auch bei der Kanzlei, ich nehme nur dich als Vorbild, bewerben. Was ist dir wichtig? Wenn du ein Vorstellungsgespräch führst, du hast eben gesagt, du bist auch in eurem HR-Komitee drin. Worauf achtest du?

[26:16] Anastasia Dressler:

Ich achte darauf, dass die Menschen kommunikativ sind. Das ist mir sehr wichtig. Ich achte darauf, ich frage mich immer, kann ich den Menschen zum Mandanten mitnehmen? Wird derjenige die Mandanten unterhalten können? Wird er was erzählen können? Wird der Mensch keine Angst haben, Partner anzusprechen? Das sind so Sachen, auf die ich achte. Ich achte auch intensiv darauf, ob die Menschen offen sind. Aus manchen Menschen muss man Informationen ziemlich intensiv rausziehen. Gott sei Dank haben wir nicht so viele Bewerber, die viel schweigen, aber das ist für mich wichtig, dass die Menschen wirklich alleine laufen können, dass die halt wissen, Ich kann mir alles nehmen, ich muss nur das tun. Das ist eben Macher-Eigenschaft, sage ich mal. Und manche Bewerber sind ganz toll, die zeigen direkt, dass sie halt einfach alleine laufen können. Die anderen wiederum....

[27:09] Marc Ohrendorf:

Wie kann man das zeigen? Kurze Zwischenfrage, sorry, weil ich glaube, das ist nicht notwendigerweise allen komplett klar.

[27:15] Anastasia Dressler:

Ja tatsächlich, man sollte sich immer überlegen für Vorstellungsgespräch, Geschichten aus eigenem Leben. Was habe ich erreicht? Was habe ich gemacht? Was habe ich Außergewöhnliches gemacht? Wo habe ich mich beworben? Wo habe ich teilgenommen, was nicht jeder tut oder was mich ausmacht? Und man soll vor allem im Leben überlegen, was kann ich denn tun? Was kann ich denn Cooles tun, was mich von anderen unterscheidet? Wir sind alle eine Persönlichkeit und die Persönlichkeit, die bauen wir selbst. Die wird nicht gebaut von jemandem, die bauen wir eben selbst und an uns selbst sollen wir jeden Tag arbeiten. Und je mehr wir daran arbeiten, desto mehr Storys haben wir zu erzählen. Also ich bin auch so ein Stories-Erzähler. Alle, die mich persönlich kennen, kennen das. Aber das ist eben spannend. Und je mehr man über sich selbst und aus eigenem Leben erzählen kann, desto spannender wird das. Und dann merkt man, okay, derjenige kann was. Und noch besser, wenn derjenige was gemacht hat, was mit Jura nichts zu tun hat. Wenn man halt nebenbei noch was gemacht hat. Und das macht die Persönlichkeit. Also wirklich für mich ist tatsächlich Persönlichkeit wichtig. Ob man dann zehn Punkte hat oder neun, ist halt, ich sage immer, lieber ein Punkt weniger, aber spannendes Leben, als ein Punkt mehr und weniger spannendes Leben.

[28:35] Marc Ohrendorf:

Das ist doch ein schönes Schlusswort. Vielen herzlichen Dank. Tschüss. Ciao.

Zum Arbeitgeberprofil von Latham & Watkins LLP

