

IMR242: Philipp Heinrichs

IMR242: Dienstleistungsmentalität als Anwalt, für Mandanten Porsche kaufen, Zwangsversteigerung spektakulär

Episode 242 | Gäste: Philipp Heinrichs | Arbeitgeber: Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB | Veröffentlicht: 24.6.2024

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht mit einem wunderschönen Blick, das jetzt schade, dass Podcast dann doch nur Audio ist, über den Rhein in Köln. Ich sitze nämlich heute mal wieder bei Oppenhoff und zwar darf ich hier sprechen mit Dr. Philipp Heinrichs. Hallo Philipp.

[00:25] Dr. Philipp Heinrichs:

Hi Marc.

[00:26] Marc:

Philipp, wir kennen uns schon ein bisschen. Wir haben uns, glaube ich, vor ein, zwei Jahren das erste Mal getroffen zum Lunch. Ich weiß gar nicht, ob das über einen Podcast war oder so, kam irgendwie so zustande und jetzt haben wir uns gedacht, wir setzen uns mal hier hin und sprechen mal ein kleines bisschen darüber, was du so tust. Denn wir wollen ja hier die Vielfalt juristischer Berufe darlegen und du machst auch inhaltlich echt viele spannende Dinge. Aber wir fangen mal vorne an. Du hast Jura studiert und zwar wo?

[00:49] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, in Münster. In meiner schönen Stadt Münster, ja. Ich sage meiner Stadt, weil das war eine super Zeit in Münster, die ich nicht missen möchte.

[00:57] Marc:

Kommst du aus der Gegend?

[00:57] Dr. Philipp Heinrichs:

Eigentlich aus dem Emsland, aus Lingen.

[00:59] Marc:

Ja gut, wenn du jetzt aus München da drauf blickst, würde man sagen, kommst du aus der Gegend.

[01:04] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, genau. Ich sage immer in Bewerbungsgesprächen, von der Ausbildung her ein reines Münsteraner Kind. Also erstes Examen Münster 2014, zweites Examen Münster und Promotion Münster. Es hat mich da irgendwie nicht wegbekommen. Lange überlegt, ob ich nach dem ersten Examen dort nochmal weggehe. Aber ich hatte eine Wohnung, ich hatte meine Freunde da, es sind auch viele da geblieben. Ich wusste, wo ich morgens zur AG musste. Ich weiß, wie das Juridikum strukturiert ist und deshalb habe ich mich damals auch nach dem ersten Examen nicht leiten lassen, dort wieder wegzugehen.

[01:34] Marc:

Promotion, warum?

[01:35] Dr. Philipp Heinrichs:

Das möchte ich jetzt gar nicht juristisch so hoch aufhängen. Im Kern war es eine Schnapsidee beim Weizen in der Asiemenser. Okay. Ich habe promoviert über die Anwaltschaft beim Bundesgerichtshof.

[01:47] Marc:

Okay.

[01:48] Dr. Philipp Heinrichs:

Also wir haben uns nämlich in der A-See-Mensa bei einem Walzen auf der Terrasse gefragt, wie wären wir eigentlich BGH-Anwälte?

[01:55] Marc:

Okay, jetzt muss man kurz ausholen. Also der A-See ist ein bekannter See in Münster, auf dem man so ein bisschen rudern kann und so weiter.

[02:03] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, oder drumlaufen. Drumlaufen kann, ja genau. Und dort ist auch die Mensa, ich glaube mit die größte Mensa in Münster für die Studenten.

[02:09] Marc:

Okay, dann haben wir das sozusagen einmal eingeordnet für die Nicht-Münsterer.

[02:12] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, sorry. Ja, sorry. Nee, nee, alles gut.

[02:13] Marc:

Und dann hast du gedacht, ja gut, jetzt habe ich irgendwie erst das Examen, jetzt werde ich Anwalt am BGH.

[02:18] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, das war eher wirklich so eine Schnapsidee, weil wir es auch alle nicht beantworten konnten. Und ich habe mich da so ein bisschen eingelese und es gibt dort ein Wahlverfahren, ein gestuftes Wahlverfahren, war mir von der Kammer vorgeschlagen, dann entscheidet dort ein Wahlausschuss, hauptsächlich besetzt mit Richtern beim BGH, über die Zulassung beim Bundesgerichtshof. Und ja, man muss da vielleicht noch als Hintergrund wissen, grundsätzlich ist man als deutscher Anwalt bei jedem Gericht zugelassen. Also man kann bei jedem Gericht auftreten. Ich kann beim Bundesarbeitsgericht auftreten, ich kann beim Bundesverfassungsgericht auftreten, beim OLG in Oldenburg, beim OLG Köln. Das war mal anders. In den 90ern hat man die sogenannte Singularzulassung bei den Landgerichten und Oberlandesgerichten abgeschafft. Also früher war man immer zugelassen beim Landgericht und Amtsgericht und beim OLG nur besondere Rechtsrechte. Also da gab es eine besondere Zulassung.

[03:11] Marc:

Das macht es ja unglaublich kompliziert, wenn du dann irgendwie in einem Rechtsstreit in einen anderen Bezirk musstest.

[03:16] Dr. Philipp Heinrichs:

Das war so, man musste halt den Anwalt wechseln. Da gibt es zum Beispiel auch noch so altehrwürdige OLG-Kanzleien. Da fällt mir zum Beispiel Streitbürger Speckmann ein oder jetzt nur noch Streitbürger in Hamm. Das war so die OLG-Kanzlei in Nordrhein-Westfalen. Das hat man abgeschafft, aber man hat halt nicht die Singularzulassung beim Bundesgerichtshof abgeschafft. Das heißt, ich kann als Anwalt in Zivilsachen nicht auftreten vom Bundesgerichtshof.

[03:39] Marc:

Was ist da der Hintergrund?

[03:42] Dr. Philipp Heinrichs:

Da gibt es mehrere Argumente für. Man sagt im Grunde genommen, dass die BGH-Anwälte doch sehr spezialisiert sind auf das Verfahren, auf dieses Prozedere vor dem Bundesgerichtshof. Und man sagt, naja, in diese Singularzulassung, ich zitiere, die Gesetzesbegründung soll ein ersprießliches Zusammenwirken zwischen Richterschaft und BGH-Anwaltschaft fördern.

[04:05] Marc:

Das wirkt irgendwie, jedenfalls nach Bauchgefühl, rechtsstaatlich irgendwie schwierig.

[04:10] Dr. Philipp Heinrichs:

Ich verweise da zu weiteren, zu tieferen Auseinandersetzungen auf meine Dissertation. Es ist ja auch derzeit bei den einzelnen Rechtsanwaltskammern in der Diskussion nochmal das aufzuarbeiten. Diesen Anstoß gab es schon mal vor vier, fünf Jahren. Der ist dann gescheitert, beziehungsweise hat die Bundesrechtsanwaltskammer gesagt, nein, wir halten noch an der Singularzulassung fest, aber man soll das Wahlverfahren reformieren. Derzeit ist das Wahlverfahren wieder angestoßen worden, es sind glaube ich 39 Rechtsanwälte beim BGH derzeit zugelassen, das ist aufgrund der Fülle, Verfahren und auch den Vergleichszahlen aus den Vorjahren relativ wenig.

[04:48] Marc:

Dazu muss man vielleicht noch ergänzend einwerfen, dass bei diesen Rechtsanwälten dann natürlich auch sehr, sehr gut qualifizierte andere Rechtsanwälte arbeiten.

[04:56] Dr. Philipp Heinrichs:

Genau. Bitte nicht lünnen für den Begriff. In der Literatur hat sich dort teilweise der Begriff der Kelleranwälte eingebürgert. Genau das ist auch ein Angriffspunkt. Es kann ja irgendwie nicht sein, dass ich nur wenige zugelassen habe. Es nützt ja nichts, wenn ich einen BGH-Anwalt habe, der aber nochmal zehn wissenschaftliche Mitarbeiter oder Volljuristen Die für ihn arbeiten. Das spiegelt dann natürlich eigentlich nicht den realen Bedarf an Rechtsanwälten beim BGH wieder.

[05:18] Marc:

Gut, dann hast du erstmal zusammen mit deinen damaligen Kommilitonen verstanden, wie das so abläuft. Nachdem man so immerhin eine ganze Promotion darüber geschrieben hatte, steckt man ja tief im Thema drin.

[05:28] Dr. Philipp Heinrichs:

Das ist so, ja.

[05:29] Marc:

Und dann hast du dir aber gedacht, naja, jetzt gehe ich mal nach Köln und werde da Anwalt.

[05:32] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, das dauerte noch, bis mich dann die Stadt Köln überzeugt hat. Ich war bis 2017 in Münster, also nach dem zweiten Examen. Habe vorher nach dem ersten Examen fast unmittelbar nach dem Examen gearbeitet. Meine erste Station in der Großkanzlei-Welt war Heuking in Düsseldorf bei Herrn Dr. Alberts im Immobilienrecht und fand das total spannend. Das erste Mal die große, faszinierende Großkanzlei-Welt, Funkeln, es geht um viel Geld, es ist irgendwie super dynamisch, alle laufen in schicken Anzügen rum. Das hat mich damals schon doch beeindruckt und bin jetzt, ich hatte es dir eben im Vorgespräch gesagt, ich bin seit 2014 jetzt in der Großkanzlei-Welt drin, also jetzt fast zehn Jahre. War lange bei Heukingen, weil es mir sehr gut gefallen hat dort im Team. Erst wissenschaftlicher Mitarbeiter, dann Referendar und dann nochmal in Nebentätigkeit, fast dreieinhalb Jahre. Nach dem zweiten Examen bin ich dann aus Münster weg. Ach ja, bei Heukingen in Düsseldorf bin ich gependelt. Ich bin also ein, zweimal die Woche nach Düsseldorf gefahren. Erst habe ich das mit dem Zug gemacht, zum Schluss mit dem Auto, weil das dann doch angenehmer ist. Aber auch mal Homeoffice. Ich hatte mal ein Buchprojekt, wo ich dann gearbeitet habe zu Hause. Da musste ich dann nicht ins Büro kommen. Und nach dem zweiten Examen bin ich dann von Münster, zog es mich nach Düsseldorf. Ich habe dort dann für die Kanzlei, für die amerikanische Kanzlei Jones Day gearbeitet und war da so ein bisschen, eigentlich war ich dem Arbeitsrechtspartner Herrn Kappenhagen zugeordnet, dem Markus. Aber irgendwie war ich zum Schluss so ein bisschen Mädchen für alles. Dann Bauträgerverträge überarbeitet, Compliance Investigation, Corporate Housekeeping oder auch mal mündliche Verhandlungen erstinstanzlich beim Arbeitsgericht etc. Also das war eine super Zeit. Bin dann von Jones Day zu Clifford Charles gewechselt ins Immobilienrecht. Das war nicht so meins. Und bin dann nach kurzer Zeit zu Oppenhoff gewechselt nach Köln. Warum? Ich kann das gar nicht so beschreiben, aber das war einfach damals, also dieses Bewerbungsgespräch erst mal mit meinem jetzigen Chef, das war ein Match, also das hat einfach gematcht und wir hatten sehr viel Spaß und dann beim zweiten Bewerbungsgespräch, ich weiß gar nicht, ich glaube zweieinhalb Stunden oder drei Stunden über Gott und die Welt und ja. Und dann ging es für mich dann im August 2019 bei Oppenhoff los.

[07:46] Marc:

Wir haben das hier im Podcast in jeder Konstellation, mehr oder weniger. Also sowohl in der Anwaltschaft als auch vielleicht bei Gericht, da noch vielleicht einen Tacken weniger, aber auch sozusagen bei Unternehmensjuristen und Juristinnen. Es geht ganz häufig um den Personal Match. Es geht nicht darum, dass irgendwie, ich will das nur nochmal betonen, dass da jetzt irgendwie ein bestimmter Name erstmal draufsteht, dass das an einer bestimmten Adresse ist. Seltenst. Meistens geht es darum, vor allem wenn Menschen auch länger bleiben, dass man einfach da gut ankommt, wo man ist. Menschlich, inhaltlich, fachlich, dass das einfach passt.

[08:18] Dr. Philipp Heinrichs:

Das kann ich absolut unterstreichen. Und mir ist es auch in einem Bewerbungsgespräch mal ganz anders gegangen. Große Kanzlei, ich habe zwei Stunden auf die Partner gewartet und dann kamen dann die beiden Partner. Und der erste Satz eines Partners war ja, Heinrich, Sie haben ja viel gemacht in Ihrem Leben, aber auch nichts richtig. Ich war gerade mit dem ersten Examen fertig und fand das damals schon irgendwie krass, dass er mir das auf einmal so vor die Nase geklatscht hat und ich dachte mir okay und ich habe dann ganz frech geantwortet und gesagt, ja ich weiß ja nicht, ob sie mit 24 oder 25 war ich da schon im Kapitalmarktrecht spezialisiert waren. Das fand er nicht lustig. Und dann war die nächste Reaktion, okay, you started in Iceland, let's switch to English. Und dann haben wir eine Stunde lang das Bewerbungsgespräch auf Englisch weitergeführt. Ich war nicht vorbereitet, was natürlich schon anstrengend war. Wir haben über den isländischen Rettungsfonds gesprochen, über die isländischen Banken, wie das Verhältnis zu Irland ist und zu UK etc. Also es war auf jeden Fall sehr anstrengend und dann war das Bewerbungsgespräch, neigte sich dem Ende und der fing wieder an, Deutsch zu sprechen und er sagte, ja, es hat uns doch ganz gut gefallen, Heinrichs, wollen Sie bei uns anfangen? Und da habe ich ihn angeguckt und gesagt, es tut mir leid, aber es matcht persönlich nicht. Und da war der Senior Associate, der dabei war, dem ist die Kinnlade runtergefallen und ja, ich gesagt, kann ich dann gehen? Und dann war das Bewerbungsgespräch vorbei, ja. Ja, interessant.

[09:39] Marc:

Gut, gehen wir mal ein bisschen aufs Inhaltliche ein. Was machst du hier heute so? Du hast mir im Vorgespräch gesagt, unter anderem kaufst du manchmal einen Porsche.

[09:48] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, das stimmt.

[09:51] Marc:

Nicht privat, sei dazu gesagt.

[09:52] Dr. Philipp Heinrichs:

Nicht privat, nein, würde ich aber auch gerne. Also es ist, würde ich erstmal sagen, erster Satz, ich bin bei Oppenhofer im Gesellschaftsrecht tätig. Zweiter Satz, es ist ein bunter Strauß an gesellschaftsrechtlichen Themen. Dritter Satz, die Grenzen zu anderen Fachbereichen diffundieren manchmal, aber im Kern mache ich Gesellschaftsrecht. Das fängt an von Konzernrestrukturierung, die Verschmelzungen beinhalten, die grenzüberschreitende Verschmelzungen beinhalten oder grenzüberschreitende Umwandlungsmaßnahmen allgemein. Das ist aber auch mal eine Startup-Beratung, Gestaltung von Gesellschaftsverträgen. Das kann auch mal eine streitige Gesellschafterversammlung sein, also ein großer Strauß. Aber auch, das hat sich bei mir so ein bisschen in den letzten ein bis zwei Jahren entwickelt. Ich mache durch auch aus M&A, eher im Mid-Cap-Bereich oder auch mal im Small-Cap-Bereich, also Unternehmensakquisitionen, aber auch mal Unternehmens-Joint-Venture etc. So, Porsche, ja, wie kam Porsche zu mir? Porsche, wir haben eine kuvertische Familie, die unser Haus seit Jahrzehnten berät, die in Europa in Immobilien investieren, aber auch in Europa in den Mittelstand investieren, im Übrigen auch in Deutschland. Und diese damalige Beteiligung an einem deutschen Mittelständler hat unser Haus beraten und seitdem ist diese Familie eigentlich von uns bei. Ich verstehe mich mit einem Solemann aus der Familie ganz gut, der das Family Office leitet und wir haben auch schon die ein oder andere Transaktion gemeinsam gemacht und ich weiß bis heute noch, er druckste bei WhatsApp so ein bisschen rum, ja, ich habe hier so ein Special Matter, could we make a short call und ich so, ja, okay. Okay, ich dachte erst, es kommt irgendwie die nächste größte Transaktion und dann druckst du ja auch am Telefon so ein bisschen rum, ja, du weißt ja, ich mag ja Autos und ich habe da jetzt gerade so einen Porsche, den ich gerne kaufen würde. Ich habe gesagt, ja, okay, gut, aber ich meine, ich sah jetzt auch nicht, was ich damit zu tun habe. Ich habe gesagt, ja, den Kaufvertrag kann ich dir machen, das ist kein Problem. Nee, ja, Kaufvertrag ist gut, aber wir müssen da auch jemanden hinschicken, der sich das Auto anguckt, der auch mal mit dem Händler spricht, ob das ein seriöser Händler ist und so weiter und so weiter. Und dann habe ich gesagt, ja klar, natürlich machen wir das für dich. Und das ist für mich auch immer so ein bisschen mein Approach bei den Mandanten. Ich mache für die eigentlich alles. Und das also Service Level ganz, ganz oben. Und dann habe ich gesagt, ja gut, ich fliege nach Berlin, gucke mir das Auto an, verhandle mit dem. Und ja, dann bin ich nach Berlin geflogen, habe noch zwei Tage dort in Berlin verbracht, habe mir das Auto angeguckt. Den Händler kannte ich sogar, weil der 100 Meter von unserem Verbindungshaus in Berlin ist und habe mich mit dem Händler getroffen, habe mir die Papiere einmal angeschaut, habe den Kaufvertrag noch ein bisschen verhandelt und es war übrigens, um das aufzulösen, es ist ein Porsche Classic 2. Das ist so eine Special-Ausstattung. Da gibt es auch nur, ich glaube, knapp 2000 Stück von. Und ja, dann habe ich mich dann um die Verschiffung noch gekümmert. Dann kam dort am nächsten Tag, also am ersten Tag habe ich das Auto besichtigt, mir die Papiere angeschaut, verhandelt, habe das Geld freigegeben, also in Kuwait angerufen und gesagt, okay, jetzt könnt ihr überweisen, das Auto steht tatsächlich hier. Und am nächsten Tag kamen dann die Spediteure, haben das abgeholt und ich glaube, vier Wochen später war es in Kuwait.

[12:59] Marc:

Weißt du, was das kostet, so ein Auto von Deutschland nach Kuwait zu verschiffen? Größenordnung?

[13:04] Dr. Philipp Heinrichs:

Ich weiß es nicht mehr. Ich glaube, das waren irgendwie 2.500, 3.000 Euro. Ich bin mir aber auch nicht mehr sicher. Ich bin mir aber auch nicht mehr sicher.

[13:11] Marc:

Okay, aber das waren keine 30, sag ich mal.

[13:14] Dr. Philipp Heinrichs:

Nein, nein, nein.

[13:14] Marc:

Da hättest du dich dran erinnert.

[13:15] Dr. Philipp Heinrichs:

Nein, nein, nein. Okay. Aber auch das ist nicht so einfach. Meine Steuerrechtler hier im Haus, auch der eine Steuerrechtspartner, auch großer Porsche-Fan, der hatte natürlich auch funkelnde Augen. Und er sagt, ja, Philipp, wir müssen mal gucken, wie das mit der Besteuerung ist und so. Ich so, ja, erst mal ganz ruhig. Ich muss erst mal fragen, ob der Mandant das will, dass wir das prüfen. Und der hatte das nicht zum ersten Mal gemacht. Und dann war eigentlich alles klar. Und es gab dann das erlösende Foto aus Kuvelt des Mandanten, als der Porsche dann bei ihm auf dem Hof stand. Ja, es kann ja auch immer was passieren. Es ist ja jetzt auch nicht, wäre der Wagen auf der großen Fähre gewesen und es hätte Feuer gefangen, wäre weg gewesen.

[13:51] Marc:

Ja, naja, das stimmt. Gut, dann lass es aber ein bisschen inhaltlicher werden sozusagen. Das war ja jetzt sozusagen die Story hier zum Anfüttern im Podcast. Darauf sind wir ja auch so ein kleines bisschen aus. Das machst du natürlich nicht jeden Tag.

[14:03] Dr. Philipp Heinrichs:

Nein.

[14:03] Marc:

Hast du sonst vielleicht noch so ein, zwei Geschichten, wo du sagst, ja, das war auch ein echt cooler Fall und da kann man vielleicht ein bisschen nochmal aufschlüsseln, dass eben Gesellschaftsrecht nicht nur Due Diligence mit sich bringt, sondern auch vieles, vieles andere, was im wahren Leben spielt.

[14:16] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, also ich möchte mal sagen, Due Diligence, das kommt vor bei uns im Haus, ja, und das machen wir auch natürlich regelmäßig, aber da werden natürlich auch Interessen berücksichtigt. Also ich habe jetzt schon seit einem halben Jahr erstmal jetzt keine große Idee mehr gemacht. Es ist natürlich, um zu lernen, eine super Aufgabe. Ich sehe ganz, ganz viele Dokumente, ich weiß, was für Fehler gemacht werden können, etc. Also das darf man auch nicht, das sollte man auch nicht verteufeln, diese Due Diligence. Und es macht auch, umso größer das Team, umso mehr an dieser Due Diligence arbeiten, macht es natürlich auch wahnsinnig Spaß. Man hat zum Schluss dann auch ein Produkt, was man gemeinsam erarbeitet hat. Wann der Fall, haben wir einen Investor vertreten, der in ein Immobilienprojekt in Leipzig investiert hat. Dieses Immobilienprojekt ist im Grunde genommen gescheitert aus diversen Umständen. Es stand im Raum, ob das Geld veruntreut wurde, was unser Mandant investiert hat. Im Kern ist das Geld nicht in die Errichtung der Gebäude geflossen, sondern irgendwo anders hin. Die finanzierenden Banken haben irgendwann die Reißleine gezogen und gesagt, okay, ihr könnt unsere Kredite nicht mehr bedienen, wir gehen in die Zwangsversteigerung mit den Grundstücken und mit den teilweise halbfertigen Gebäuden. Dann gibt es ein Verkehrswertgutachten, dann wird vom Gericht irgendwann ein Zwangsversteigerungstermin und dann kann man an diesem Zwangsversteigerungstermin unter bestimmten Voraussetzungen teilnehmen. Was muss man machen? Beispielsweise, das Grundstück ist 5 Millionen wert, dann muss man Sicherheitsleistung einzahlen, damit man überhaupt mitbieten darf. Und dieses Geld muss entweder per Bankwirtschaft nachgewiesen werden oder die Verfügbarkeit oder ich muss es halt per Überweisung einzahlen. Das ist meistens ein Timing-Issue, weil das ist gar nicht mal so einfach, da mal eben dann kurzfristig, wenn man kurzfristig von den Zwangsversteigerungsterminen erfährt.

[15:55] Marc:

Dieses Geld einzuzahlen. Mal die Millionen irgendwo herzubeschaffen, ja.

[15:58] Dr. Philipp Heinrichs:

Unser Mandant aus Nahost, gab es natürlich auch noch diverse Geldwäscherechtliche Probleme, wenn dann an die Justizkasse ein paar Millionen eingezahlt werden, wir haben es aber hinbekommen. Und nächster Punkt ist, wenn der Mandant nicht selber kommt, müssen sie natürlich die Vertretung nachweisen, also per Vollmacht. Da hatten wir das nächste Problem, Mandant in der Welt unterwegs, da mussten wir einen Beglaubigungstermin, also die Vollmacht muss beglaubigt werden, mussten wir einen Beglaubigungstermin organisieren in einer Botschaft.

[16:28] Marc:

Gleich dumme Frage, warum reicht da die normale anwaltliche Vollmacht nicht aus? Das ist einfach ein Nachweisthema. Ist ein Nachweisthema, die Beglaubigung braucht es.

[16:36] Dr. Philipp Heinrichs:

Ist ein Nachweisthema, ist irgendwo dort im ZVG geregelt, ist aber auch in Anführungsstrichen unstrittig. Naja, Mandant in der Welt unterwegs, wir alle Hebel in Bewegung gesetzt und inzwischen kenne ich sehr, sehr viele Botschaften und ich glaube, sie hassen mich alle, weil wir immer kurzfristig einen Beglaubigungstermin brauchen und das ist nicht so einfach. Die haben ihre festen Öffnungszeiten und dann haben wir das alles so noch kurz hinbekommen. Die Botschaft war auch in Nahost und ich sagte, naja, wir haben jetzt noch drei Tage bis zum Versteigerungstermin, hoffentlich kommt die Vollmacht an und ich hatte dann gesagt als praktischen Hinweis, unterschreibt die Vollmacht viermal. Eine bleibt bei dir vor Ort, eine schickst du mit UPS, eine mit FedEx und eine mit DHL und wir gucken, dass eine davon ankommt. Es war dann tatsächlich so, es ist nur eine rechtzeitig angekommen.

[17:25] Marc:

Wer hat delivered? UPS.

[17:28] Dr. Philipp Heinrichs:

Also kurz vor knapp. Dann kam es zum Versteigerungstermin, gut vorbereitet. Ich hatte vorher natürlich mit der Rechtspflege gesprochen, ist die Überweisung eingetroffen. Hier schicken wir ihnen schon mal einen Scan der Vollmacht. Die war total happy. Also merkt man halt auch schon, dass die eigentlich sehr, sehr, gilt für alle Rechtspfleger eigentlich immer sehr gewillt sind zu helfen. Und dass das auch funktioniert. Und dann kam es in dieser Stadthalle zu diesem Versteigerungstermin und ich weiß bis heute noch, es waren die ganzen Co-Investoren da, es war die örtliche Tageszeitung da, es war der örtliche Fernsehsender da. Also es waren so 120, 130 Leute. Man versuchte natürlich auch mit mir zu sprechen, weil ich da ja einen Investor vertreten habe. Ich habe aber nichts gesagt. Und dann ging es dann los zum Versteigerungstermin und das ist halt auch so typisch deutsch. Dann wird das alles vorgelesen, dann haben wir da erstmal eine Stunde den Grundbuch Tatbestand vorgelesen und was es alles zu beachten gibt. Also es war schon super interessant, habe ich zum ersten Mal in meinem Leben gemacht.

[18:20] Marc:

Ist ja jetzt auch nicht trivial dann bei so einem Projekt, da steht ja auch wirklich ein bisschen was drin.

[18:24] Dr. Philipp Heinrichs:

Genau, genau. Und ja, dann ging es halt los. Und diese Versteigerungstermine dauern immer eine halbe Stunde. Und es traut sich erst keiner, traut sich erst keiner die Hand zu heben. Und dann habe ich dann gesagt, okay, komm, fangen wir mal einfach mal bei 1 Euro an. So geht es dann los. Die finanzierende Bank, die mit im Termin saß, hat aber auch immer ein Widerspruchsrecht oder eine Art Widerspruchsrecht. Ich will das jetzt nicht im Detail erklären. Die darf halt sagen, sobald das unter dem Marktpreis verkauft wird, kann sie sagen, nee, machen wir nicht, dann machen wir nochmal einen neuen Termin. Und ich hatte vorher auch schon mit der finanzierenden Bank gesprochen, was ist sozusagen das Mindestgebot, wo ihr sagt, wir sind happy und ihr seid befriedigt und dann wusste ich, wohin es geht. Aber es war natürlich so, alle halten sich die ersten paar Minuten zurück und dann wurden die Zahlen immer höher und muss ich schon sagen, es fühlte sich schon ganz gut an, da mal irgendwie dann so drei, vier Millionen zu bieten und immer die Hand zu heben und dann ging es halt immer weiter, immer weiter. Wir hatten den Zuschlag bekommen.

[19:18] Marc:

Wie weit warst du von deiner internen Freigabe weg?

[19:20] Dr. Philipp Heinrichs:

Ich glaube zum Schluss 500.000.

[19:23] Marc:

Okay, also muss man schon ein bisschen gucken.

[19:25] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, zwei Dinge. Erstens, der Mandant war die ganze Zeit live dabei auf WhatsApp und ich schreibe ihm, okay, we raise the hand for. Und so ging es dann die ganze Zeit weiter. Also es war schon eine gewisse Anspannung da und ein Mieter des Objektes wollte eigentlich mitbieten. War eine Aktiengesellschaft, die einen Großteil des Gebäudes gemietet hatte. Und als dann geboten werden sollte, ist der Vorstand der AG dann auch nach vorne gegangen und hat gesagt, ja hier, ich bin hier Vorstand der AG. Und sagt die Rechtsführerin knallhart, ja es ist schön, aber ihr Handelsregistrauszug, der ihre Vertretungsberechtigung nachweist, nicht beglaubigt.

[20:00] Marc:

Und das würde normalerweise gehen, aber weil er nicht beglaubigt ist.

[20:03] Dr. Philipp Heinrichs:

Konnte er nicht mitbieten. Ja, es gibt eine Rückausnahme, wenn die Gesellschaft im Register des zwangsversteigernden Amtsgerichts eingetragen ist.

[20:12] Marc:

Weil man sozusagen dann sagt, das liegt im Haus.

[20:14] Dr. Philipp Heinrichs:

Das ist Gerichtskenntnis, genau. Das ist gerichtsbekannt. Da brauchen wir das nicht. Aber ansonsten muss ich einen beglaubigten Handelsregister auch so mitbringen. Den hatte er nicht mit. Und damit war unser größter Konkurrent im Bieterprozess raus.

[20:26] Marc:

Spannend.

[20:26] Dr. Philipp Heinrichs:

Und das war natürlich für uns, dann haben wir es genau zu dem Preis bekommen, der vorher mit der finanzierenden Bank besprochen wurde. War eine super Aktion. Also das war schon ein Termin, der wird mir mein Leben lang, glaube ich, im Gedächtnis bleiben. Und da war ich, wann war das? 2021, da war ich drei Jahre Anwalt.

[20:44] Marc:

Während Covid auch noch.

[20:45] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, ja, das kam noch hinzu. Ja, da waren wir alle mit Maske und dann durfte man die Maske erst am Tisch. Ja, ja, stimmt. Das ist interessant.

[20:52] Marc:

Den Teil ist jetzt off-topic sozusagen, aber lassen wir drin. Den Teil, den vergisst man so. Erstmal, was Covid auch mit den Arbeitsumständen gemacht hat, wie viel selbstverständlicher das von heute auf morgen ist, dass manche Dinge halt virtuell stattfinden und gleichzeitig auch, was das dann doch teilweise für Herausforderungen waren.

[21:08] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, das ist tatsächlich so.

[21:11] Marc:

Jetzt haben wir uns selber eine gute Überleitung gebaut. Herausforderungen. Wenn man sagt, hey, pass mal auf, fand ich jetzt sympathisch und ich habe das vielleicht irgendwie jetzt unter deinem Profil auf der Kanzlei Homepage hier gerade angehört oder was auch immer. Und irgendwie will ich mich mal bei Oppenhoff umschauen und vielleicht sogar bei dir im Team. Was ist dir wichtig beim Nachwuchs? Was bietet ihr? Wie blickst du vielleicht auch gerade auf dieses ganze Thema Nachwuchsjuristinnen und Juristen?

[21:36] Dr. Philipp Heinrichs:

Ja, erster Satz, ich führe ein hartes Regiment. Nein, bei uns im Team ist es so, seit 2020 kümmere ich mich bei uns im Team um die wissenschaftlichen Mitarbeiter und Referendare. Wir haben das bei uns im Team zentralisiert, weil wir das für sinnvoll halten. Es hat dann eine Übersicht, wer ist gerade da, wie ist die zukünftige, wie ist die Auslastung der wissenschaftlichen Mitarbeiter, wer hat welche Projekte. Es kümmert sich einer zentral um Urlaub etc. Das gebe ich jetzt im Juli ab, dann habe ich es fast fünf Jahre gemacht. Und wir haben im Team bei uns in der höchsten Zeit 15 bis 20 Referendare und wissenschaftliche Mitarbeiter gehabt, weil wir sehr, sehr viel laufendes Geschäft haben, viel Corporate Housekeeping Mandate, wo sie super mitarbeiten können, aber das vielleicht auslöst. Wichtigster Satz, bei uns werden die wissenschaftlichen Mitarbeiter und Referendare nicht versteckt. Sie arbeiten auf den Mandaten mit und zwar ab Tag 1. Sie wissen, für welchen Mandant sie arbeiten, sie wissen, warum ich sie jetzt gefragt habe, etwas zu erarbeiten und wie das dann praktisch verwertet wird. Natürlich am liebsten, um von den formalen Voraussetzungen mal zu kommen, am liebsten Doppel-VB, aber wir nehmen da auch nach unten hin Rücksicht, wie war der Lebenslauf, was hat die Bewerberin, der Bewerber und auch für besondere Qualifikationen mitgebracht. War er im Ausland? Hat er sich sozial engagiert? Hat er gegebenenfalls auch schon Arbeitserfahrung? Und damit meine ich jetzt nicht Arbeitserfahrung, Einschläge, Kanzleierfahrung, sondern das ist mir eigentlich meistens relativ egal, weil in jedem Job lernt man etwas. In jedem Job, sei es, ich habe auch während des Studiums bei der Finanzinformatik, das ist der Finanzdienstleister für die deutschen Sparkassen, die diese Geldautomaten programmieren und die Homepages machen, gearbeitet. Auch da habe ich viel gelernt. Ich wusste ganz genau, wie führe ich Wertpapieraufträge durch, wie mache ich Überweisungen etc. Also auch da habe ich definitiv was gelernt. Auch gelernt im Team zu arbeiten, in einer größeren Struktur zu arbeiten, weiß wie so ein Konzern funktioniert. Also das ist nicht unbedingt entscheidend. Und dann schauen wir uns den Bewerber, wenn die formalen Voraussetzungen erfüllt sind, schauen wir uns den Bewerber im Bewerbungsgespräch an. Und dann ist es das, was wir schon zu Anfang gesagt haben, Personal Match. Also dann liegt es nicht mehr daran, dass die formalen Voraussetzungen gegebenenfalls nicht erfüllt sind, sondern da liegt es einfach dann daran, wenn der Bewerber zu uns kommt, müssen wir einfach schauen, dass das harmoniert im Team. Und meistens tut es das. Und ja, derzeit haben wir, glaube ich, knapp zehn wissenschaftliche Mitarbeiter und die dann auch ab Tag eins in der täglichen Arbeit eingebunden.

[24:08] Marc:

Weil du das jetzt auch schon so viel gemacht hast, hast du vielleicht noch so einen Don0027t-Tipp für die Juristinnen und Juristen, die hier zuhören? Also du sagst, sowas kommt einfach nicht so gut an im Bewerbungsgespräch und ansonsten sei, wie du bist. Weil das ist ja das, was du gerade sagst eigentlich, wenn ich das mal so übersetzen darf. Also verstellen bringt halt auch nichts, aber was ist denn was, wo man auch sagt, nee, also das muss auch nicht sein?

[24:29] Dr. Philipp Heinrichs:

Also meine Kollegen werden jetzt lachen, wenn sie das hören, aber ich würde jedem empfehlen, im Bewerbungsgespräch und auch vielleicht in den ersten Monaten oder auch Jahren der beruflichen Tätigkeit vielleicht erstmal kleine Brötchen zu backen. Ich mag das nicht, wenn die Leute im Bewerbungsgespräch so auf den Tisch hauen, dass du denkst, okay, der hat alles gemacht, der kann alles, das kommt nicht so gut an. Zumal, wir haben auch wissenschaftliche Mitarbeiter, Referendaren gehabt, die sind so auch vom Naturell her, ich bin auch vielleicht auch eher so, bin ich auch ganz ehrlich, aber das ist zum Teil nicht förderlich, weil natürlich die Kollegen alle denken, ach so, der kann das, jetzt gucke ich aber mal ganz genau hin. Also man kann eher lieber sagen, okay, ich habe das vielleicht noch nicht so intensiv bearbeitet, ich gucke es mir noch mal in Ruhe an und dann denken die Kollegen, ach guck mal, der hat das geschafft, sieht super aus, super Ergebnis geliefert, super Produkt entwickelt, dann sind die mehr zufrieden, als wenn die sofort denken, ja, der kann das, mach mal.

[25:20] Marc:

Das ist so ein bisschen wie in jeder Verhandlung, also das erste Angebot ist halt der Anker und danach richten sich dann halt die Erwartungen der Gegenseite aus, ja.

[25:29] Dr. Philipp Heinrichs:

Das hat nichts mit Jura zu tun, aber viel ist Kommunikation, viel ist auch mit den einschlägigen Programmen umgehen zu können. Was mir auffällt ist, dass das teilweise dieses Wissen nicht vorhanden ist, weil es nicht an der Uni gelehrt wurde, weil es auch nicht in der Schule gelehrt wurde. Aber eine PowerPoint-Präsentation zu machen, Wissen, wie ich einen Structure-Chart mache, Wissen, wie ich Felder oder Grafiken in PowerPoint gruppieren und alle gleichzeitig verschiebe oder sowas, so ganz, ganz praktische Dinge, die fehlen zum Teil, das bringen wir hier bei. Aber auch in Excel eine kurze Kalkulation zu machen, Summenformel zu ziehen, Wenn-Dann-Funktion. Ich hätte auch nie gedacht, dass ich das brauche im Leben, aber irgendwie brauche ich es schon. Also wir machen zum Beispiel mal eine Optionskalkulation. Wie berechnet sich der Pashel-Value der Anteile in den nächsten zehn Jahren, whatever. Das kommt schon vor. Und ich behaupte jetzt mal, das sage ich auch in jedem Bewerbungsgespräch, von daher ist das nichts Neues, wenn wissenschaftliche Mitarbeiter oder Referendare bei uns ein Jahr waren dann haben sie das erste Associate Jahr um und da bin ich fest von überzeugt wenn unsere wissenschaftlichen Mitarbeiter hier rausgehen nach einem Jahr dann können sie eine GmbH gründen das heißt die Dokumente dazu entwerfen das heißt Gründungsurkunde Gesellschaftsvertrag. Gesellschafterliste Handelsregister Anmeldung gegebenenfalls noch eine Geschäftsordnung oder eine Geschäftsordnung für den Beirat whatever das können die und das können die aus dem FF und ich Ich glaube, das ist für uns schon ein Alleinstellungsmerkmal, dass wir so tief und so viel Vertrauen in die wissenschaftlichen Mitarbeiter und Referendare haben, dass die hier so eng am Mandat mitarbeiten.

[27:09] Marc:

Vielen herzlichen Dank.

[27:10] Dr. Philipp Heinrichs:

Gerne.

[27:10] Marc:

Alles Gute. Ciao.

[27:11] Dr. Philipp Heinrichs:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Oppenhoff & Partner Rechtsanwälte Steuerberater mbB



Generiert von IMR Podcast • 12.1.2026