

IMR256: Ksenia Ilina

IMR256: Stark wachsende Kanzlei und ihre Dynamik, Due Diligence nur mit Berufserfahrung,
Networking-Tipps

Episode 256 | Gäste: Ksenia Ilina | Arbeitgeber: Lupp + Partner | Veröffentlicht: 16.9.2024

[00:09] Marc Ohrendorf:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Heute würde ich sagen aus einer der Top 3 Kanzleien, was die Architektur angeht. Ich bin ja viel unterwegs hier für euch, um euch viele Eindrücke aus der Kanzlei- und Gerichtswelt und Staatsanwaltschaftswelt, wenn es das gibt, näher zu bringen. Aber heute sitze ich für euch bei Lob & Partner in München und die haben ein ganz besonders schönes Büro. Also wenn ihr auch nur mal hier irgendwie vorbeikommt und ihr habt mal die Gelegenheit, auf eine Veranstaltung in der Kanzlei zu gehen, dann kann ich euch das schon mal empfehlen. Das auf jeden Fall schon fürs Büro und erst recht natürlich für die netten Menschen hier zu tun. Aber hört einfach mal in die nächsten 30 Minuten rein, dann kriegt ihr natürlich auch noch einen persönlicheren Eindruck. Und um euch diesen persönlichen Eindruck heute zu vermitteln, sitzt hier bei mir Xenia Elina. Hallo Xenia.

[00:58] Ksenia Ilina:

Hallo.

[00:59] Marc Ohrendorf:

Xenia, du hast einen Background in Russland, daher sozusagen, wie man am Namen so ein kleines bisschen sehen kann, da den Hintergrund und bist dann zum Jurastudium nach Deutschland gekommen, stimmt's?

[01:09] Ksenia Ilina:

Ja, es war tatsächlich so, also ich habe meinen Schulabschluss in Moskau gemacht und das war tatsächlich in den 90er Jahren eine recht schwierige Situation. Und dann habe ich mir einfach überlegt, wo ich denn studieren könnte und dann fiel die Wahl auf Deutschland und dann tatsächlich auch auf Jura. Ich hatte in der Zeit kamen so die ersten Hollywood-Filme nach Russland und dann gab es natürlich die ganz tollen Gerichtsserien und ich habe mir das angeschaut und ich habe mir überlegt, das ist genau das, was du machen willst. Ich hatte gar keine Berührung zu Jura. Ich hatte auch im Verwandtenbekanntenkreis keine Anwälte oder sonst keine Juristen oder Richter, aber dieses Bild aus den Hollywood-Movies war mir so präsent, dass ich gesagt habe, ich möchte unbedingt Jura studieren und so kam es dann dazu.

[01:54] Marc Ohrendorf:

Das ist ja eine ganz tolle Geschichte. Das ist ja schön. Weißt du noch, was das für ein Film war, der dich da besonders beeindruckt hat?

[02:03] Ksenia Ilina:

Das weiß ich tatsächlich nicht mehr. Das ist tatsächlich nur wirklich so ein Bild von diesem Gerichtssaal und von diesen Anwälten, die da im Grunde präsentieren. Und das hat mich geprägt.

[02:14] Marc Ohrendorf:

Es gab dann ja ein paar Jahre später Suits als Serie mit Harvey Specter und Louis Litt und Mike Ross. Das hat glaube ich viele in der nachfolgenden Generation geprägt. Ich glaube Suits war so Ende der Nullerjahre müsste das angefangen haben. Wenn man das mal überträgt, sozusagen klar in den 90ern oder vielleicht sogar Ende der 80er, da gab es irgendwie keine Smartphones, da war die Anwaltswelt noch eine andere, aber viele Teile sind wahrscheinlich in Suits auch übernommen worden. Menschen sind gut gekleidet und sehen nett aus und verbringen erstaunlich wenig Zeit am Schreibtisch und machen vieles andere. Welche Teile würdest du sagen aus der Serienwelt sind denn so in der Realität auch anzutreffen?

[02:52] Ksenia Ilina:

Also es gibt dazu auch eine nette Geschichte, als wir die Kanzlei 2015 gegründet haben und wir haben ja sehr klein angefangen, haben mehr oder weniger unsere Homepage selber gebastelt oder zumindest mal so die Fotos zusammengesucht und geschaut, was kann es denn sein. Und was wir damals gemacht haben, wir haben uns einfach im Internet so die Bilder von Suits angeschaut und uns so ein bisschen durchgeklickt und uns dann wirklich überlegt, okay, was davon könnte man denn übernehmen, damit es diesen Suits-Touch hat tatsächlich. Tatsächlich. Inhaltlich ist es natürlich immer schwierig, in so einer Serie das darzustellen, was in einer Kanzlei passiert. Und die Prozesse sind natürlich immer länger. Also so eine Transaktion dauert nicht nur eine Folge, sondern geht gegebenenfalls über mehrere Monate. Und deswegen ist das anders. Aber ansonsten, ich glaube, so die Arbeitsatmosphäre nicht im Negativen, aber in diesem, es bewegt sich ständig was. Man muss sich überlegen, was heute passiert, was gestern passiert, was die Beziehung zu den Mandanten. Das ist schon etwas, was sich so aus Suz gegebenenfalls auch in Wirtschaftskanzleien heute widerspiegelt.

[03:53] Marc Ohrendorf:

Gut, dann lass uns nochmal ein kleines bisschen deinen Background beleuchten, bevor wir nochmal darauf eingehen, was ihr denn tatsächlich so inhaltlich dann auch macht. Du hast dann in Deutschland, in Würzburg Jura studiert, stimmt's?

[04:05] Ksenia Ilina:

Ich habe in Würzburg Jura studiert, genau.

[04:07] Marc Ohrendorf:

Und dein Referendariat hast du wo gemacht?

[04:10] Ksenia Ilina:

Mein Referendariat habe ich tatsächlich in Aschaffenburg gemacht, um in Bayern zu bleiben und dann praktisch auch ein zweites Bayerisches zu haben. Aber ich habe schon zu der Zeit in Frankfurt gelebt, weil ich mir überlegt habe, klar, ich möchte dann im Referendariat schon möglichst in Frankfurt sein, wo dann entsprechend die ganzen Wirtschaftskanzleien sind. Und so habe ich dann schon in Frankfurt gewohnt und dann in Aschaffenburg Referendariat gemacht.

[04:32] Marc Ohrendorf:

Das ist so Würzburg, Aschaffenburg, Frankfurt, das sind alles so anderthalb Stunden, Pi mal Daumen, oder?

[04:37] Ksenia Ilina:

Ja, aber es ist schon zum Teil anstrengend, wenn du im Grunde, manchmal musst du ja jeden Tag da hinfahren, das war nicht einfach, aber es hat sich, glaube ich, gelohnt, also dass ich keinen Switch gemacht habe, sondern tatsächlich dann in Bayern geblieben bin.

[04:48] Marc Ohrendorf:

Und du wusstest da schon, Wirtschaftskanzlei, das soll es werden?

[04:52] Ksenia Ilina:

Ich hatte tatsächlich, und manchmal ist es so, eine sehr interessante Vorstellung zum Gesellschaftsrecht in Würzburg. Das hat mich so begeistert, dass ich es dann als Wahlfach gemacht habe und... Ich fand das so strukturiert und so ansprechend, aber auf der anderen Seite auch so ein bisschen abstrakt. Also ich habe mir immer, und ich überlege mir das heute noch, ich mir vorstelle, es gibt Anwälte, die Strafrecht machen, es gibt Anwälte, die Familienrecht machen, es gibt Anwälte, die Erbrecht machen. Das ist alles sehr persönlich und man muss dann im Grunde diese Schicksale auch so ein bisschen mitbetreuen. Während, wenn man Transaktionen macht, ist es im Grunde so, es gibt einen Prozess, der Prozess geht los. Natürlich gibt es abgebrochene Transaktionen, aber viele Transaktionen gehen durch und das ist dann ein Erfolgserlebnis sowohl für den Verkäufer als auch für den Käufer und entsprechend dann für die ganzen Beraterteams. Und ich finde, dieses Positive am Ende ist das, was diesen Job im Grunde ausmacht. Und natürlich gibt es Hochphasen und es gibt sehr anstrengende Zeiten, aber man hat am Ende immer so ein Erfolgserlebnis. Und auch wenn ich das jetzt zum Beispiel mit einem Anwalt vergleiche, der viel vor Gericht ist und dann entsprechend auch regelmäßig verliert, finde ich, wenn man Transaktionsanwalt ist, ist es schon etwas Besonderes, weil es einfach so einen positiven Touch am Ende hat.

[06:05] Marc Ohrendorf:

Wo wir hier gerade so nett plaudern, muss ich mal kurz was erzählen, was ich bislang hier im Podcast noch nie erzählt habe. Also vorweg, ich habe auch Sperrpunkt Gesellschaftsrecht gemacht und ich hatte im zweiten Examen auch mein Wahlfach im Gesellschaftsrecht. Das ist alles gut ausgegangen. Aber ich dachte im ersten Semester übrigens, deswegen manchmal kriegen wir hier so Zuschriften, hey, wie kann man das denn alles wissen und so. Ich bin vielleicht ganz am Anfang des Studiums, deswegen wollte ich das mir hier gerade teilen. Ich dachte am Anfang im ersten Semester Gesellschaftsrecht sei das Recht, wie die Menschen so zusammenleben. Ich habe das auf die Gesellschaft bezogen. Hat sich dann herausgestellt, war was anderes. Aber naja, hat trotzdem viel Spaß gemacht und ist ein gutes Rechtsgebiet. Kommen wir nochmal darauf zurück. Wenn du sagst, man kann eigentlich sozusagen nicht verlieren in der Transaktion. Klar, es wird auch mal hier und da eine Transaktion nicht durchgehen oder die Parteien überlegen sich das anders. Ich finde, das ist ein interessanter Gedanke, dass man eigentlich am Ende des Tages dann ja auch sehr kooperativ mit der Gegenseite unterwegs ist, weil es muss ja letztlich auch laufen. Man ist ja befähiger der Mandantinnen, dass das am Ende des Tages wirtschaftlich auch dann fliegt.

[07:04] Ksenia Ilina:

Absolut. Also ich glaube, es gibt zwei Punkte, die besonders wichtig sind, wenn man sich dafür entscheidet, tatsächlich Transaktionsanwalt zu werden. Der erste Punkt ist die Fähigkeit, im Team zusammenzuarbeiten. Transaktion ist nur Team. Man kann da nicht als Einzelcamper unterwegs sein, man kann auch nicht sagen, ich ziehe das jetzt in irgendeiner Art und Weise allein durch. Man ist immer im Team und nur ein Team ist in der Lage, praktisch so einen Prozess zu gewinnen. Das ist, glaube ich, etwas, was sehr, sehr, sehr wichtig ist. Also wenn man, ich sage immer, wenn man so ein bisschen eine Veranlagung hat und sagt, ich sitze gerne in meinem Büro und schreibe ein langes Memo oder recherchiere sehr, sehr lange, das ist nicht das, was man braucht, um Transaktionsanwalt zu werden, sondern man muss wirklich fähig sein, im Team zu arbeiten. Das ist letztendlich auch das, was mir jedenfalls oder vielen, die das machen, auch Spaß macht. Wir haben bei uns zum Beispiel in allen Büros sogenannte Projekträume und die Projekträume dienen dazu, dass man praktisch kurz vor Abschluss einer Transaktion sich als Team in diesem Projektraum wirklich einschließt. Die ganze Dokumentation wird ausgedruckt, es werden Calls gemeinsam gefüllt und man zieht wirklich so eine Transaktion als Team durch und das macht unglaublich viel Spaß. Das ist, glaube ich, der erste Punkt. Der zweite Punkt ist tatsächlich Projektmanagement. Das ist leider etwas, was man im Studium nicht wirklich lernt, weil das gibt es eigentlich nicht. Und so ein Gefühl und so eine Fähigkeit, ein Projekt zu managen, ist auch sehr, sehr wichtig, wenn man Transaktionsanwalt werden möchte, weil oft geht es darum, dass man einfach vielleicht schneller ist als die anderen, dass man Sachen vorher sieht, dass man einen guten Plan aufstellt, dass man sich überlegt, okay, der Tag hat nur so und so viele Stunden, man kann gegebenenfalls nicht alles schaffen, aber ich muss priorisieren, ich muss Sachen voranstellen und das ist sehr, sehr wichtig.

[08:54] Marc Ohrendorf:

Wobei der Teil ja sehr nach einer gelungenen Examenvorbereitung klingt. Ich habe nur so und so viel Zeit und zu viel zu tun. Vielleicht lernt man es da ein kleines bisschen. Okay, also das ist das Bild, was sozusagen man erfüllen sollte oder wo man vielleicht auch selber sich jetzt gerade einfach mal prüfen kann, ob das was für einen ist. Wenn man sagt, nee, ich finde es eigentlich ganz toll, total wissenschaftlich zu arbeiten und meine vielen Fachbeiträge zu schreiben, dann wäre das dann eben nicht ganz so passend. Können wir das nochmal ein bisschen konkreter machen? Sagen wir mal, ich habe jetzt gemerkt, ach, das finde ich eigentlich ganz cool, so dynamisches Umfeld. Irgendwie ja auch, ihr macht viel im Bereich so Software und Tech. Dazu beraten, jetzt will ich vielleicht Referendariat bei euch machen. Ich mache es mal irgendwie ganz praktisch. Eine wissenschaftliche Mitarbeit, Praktikum, keine Ahnung. Sowas zum Einstieg. Was sind denn dann so typische Aufgaben, die ich da machen würde?

[09:42] Ksenia Ilina:

Also bei uns ist es im Grunde so, wir versuchen immer unsere wissenschaftlichen Mitarbeiter und unsere Referendare Jahre so in das tägliche Doing einzubeziehen, dass die möglichst eine Transaktion mal insgesamt gesehen haben. Eine Transaktion geht natürlich recht lange, aber man kann sich, glaube ich, später im Beruf nur dafür entscheiden, wenn man mal eine Transaktion wirklich gesehen hat. Und eine Transaktion geht bei uns in den allermeisten Fällen so los, wir beraten sehr viele Private Equity Investoren und dann bekommt man einfach einen Anruf und das heißt, die Transaktion geht los und dann wird erstmal das Team zusammengestellt und die Teams bei uns werden jetzt nicht abhängig vom Partner oder abhängig vom Standort zusammengestellt, sondern so wie gerade die Kapazitäten vorhanden sind, wenn jemand eine bestimmte Affinität für einen besonderen Bereich hat, dann kommt er da auch entsprechend rein oder man hat eine gute persönliche Beziehung.

[10:35] Marc Ohrendorf:

Darf ich da kurz eine Zwischenfrage stellen? Du sagst, naja, dann kommt der Anruf, die Transaktion geht los. Das ist ja jetzt nicht so, ich hau mal einen Dad-Joke raus, als hätte da jemand die gelben Seiten aufgeschlagen und wäre zufällig bei euch gelandet. Was hat denn da im Vorfeld stattgefunden sozusagen mit dem PE-Investor? Man muss sich ja irgendwie kennen, vielleicht aus einer vergangenen Transaktion oder bespricht man sowas schon mal vor, dass ihr euch dann auch positioniert für bestimmte Themen. Wie ist da so die Beziehung im Vorfeld?

[10:59] Ksenia Ilina:

Also ich würde sagen, im Transaktionsbereich ist es in 80, 90 Prozent der Fälle so, dass man aufgrund einer langen persönlichen Beziehung überhaupt als Anwalt in Betracht gezogen wird. In unserem Bereich bringt es nicht, wenn wir jetzt irgendwie eine große Veranstaltung machen und zu Rechtsthemen referieren. Das interessiert unsere Mandanten in der Regel nicht. Das heißt, das Entscheidende ist, dass man wirklich es schafft, über Jahre eine Beziehung zu einem Mandanten aufzubauen. Wie funktioniert das? Und das ist, glaube ich, sehr, sehr wichtig, wenn man junger Anwalt ist, dass man das auch so verinnerlicht. Man muss nicht rausgehen auf die Straße und denken, ich versuche jetzt jemanden zu akquirieren. Jemanden ganz großen, ganz großen Private Equity Fonds. Ich renne hier raus, hier sind es um uns herum sitzen überall Private Equity Fonds. Ich gehe raus und versuche die zu akquirieren. Das funktioniert nicht. Das Allereinfachste für einen jungen Anwalt ist im Grunde, dass man versucht. Zu seinen eigenen Peers, also praktisch zu den jungen Beratern bei den Private Equity Fonds, zu den Kommilitonen, mit denen man gemeinsam studiert hat, zu einem ganz, ganz weiten Freundes- und Bekanntenkreis einfach eine Beziehung aufrechtzuerhalten. Und diese Menschen wachsen dann einfach mit. Ja, die wachsen mit beruflich und dann ist es so, wenn man es geschafft hat, diese Beziehung aufrecht zu erhalten, sind auch die eigenen Bekannten, der eigene Freundeskreis irgendwann mal so weit, dass die sagen, okay, jetzt habe ich auch ein Level erreicht, wo ich jemanden tatsächlich dann auch beauftragen kann. Und das funktioniert sehr einfach. Man muss nur wirklich kontinuierlich dafür sorgen, dass man lunchen geht, dass man abends irgendwie ein Glas Wein oder ein Bier trinkt und dann entwickelt sich das schon ganz einfach. Und dann muss man nicht erst in zehn Jahren sich bemühen, was Neues aufzubauen, sondern dann hat man sich im Grunde die Basis geschaffen.

[12:44] Marc Ohrendorf:

Da geht es ja auch viel um Vertrauen, dass man sozusagen eben auch nicht in Anführungszeichen kalt anfangen muss, sondern dass man sich auch ein bisschen vielleicht schon außerhalb dessen kennt. Da macht man mal ein kleines Projekt zusammen, dann wird das vielleicht ein bisschen größer, wenn man gute Arbeit gemacht hat. Und so erarbeitet man sich dann eben auch ein gemeinsames Feld, auf dem man gemeinsam tätig sein kann.

[13:03] Ksenia Ilina:

Absolut.

[13:04] Marc Ohrendorf:

Das ist ein guter Tipp, weil ich glaube, das vergessen viele, wenn man gerade vielleicht im dritten, vierten, fünften Berufsjahr steht und dann heißt es, du musst jetzt mal deinen Business Case formulieren und dann schaut man so hin, ja, wer sind denn jetzt irgendwie spannende Unternehmen, wie komme ich an deren Geschäftsführer ran, wie komme ich an den Leiter der Rechtsabteilung ran, dass ich da dann irgendwie meine Dienstleistung unterbringe. Aber ja, zum einen sollte man vielleicht einen Tacken früher anfangen und wenn man jetzt aber nun mal in der Situation ist, vielleicht eher auch mal überlegen, wen kenne ich denn noch so tatsächlich. Denn ich glaube, manch eine oder manch einer stellen auch gar nicht fest, wie viele Menschen sie eigentlich kennen und das so nebenbei so ganz gut schon mitläuft, wo man dann einfach auch mal schauen kann, kann man da vielleicht zusammenarbeiten oder für die auch arbeiten. Soviel zum Thema Networking-Tipps. Okay, dann wissen wir, kommen wir zurück zur Transaktion, wie sozusagen dieser Anruf zustande kommt. Wie geht es dann weiter? Dann heißt es, okay, wir wollen jetzt das und das Target kaufen. Kann jetzt ja ein beliebiges Unternehmen sein. Stellt euch irgendwas vor, eine Branche, die euch gerade gefällt. Wir haben eben von Software und Tech gesprochen. Also sagen wir irgendeinen, ich denke mir jetzt irgendwas Wildes aus. Ich habe keine Ahnung, was ihr inhaltlich macht. Das ist auch besser so. Aber gerade, weil es so ein heißes Thema ist, irgendein kleines KI-Startup. Logischerweise. Was soll es anderes auch sein in 2024? Gut, wie geht es weiter?

[14:16] Ksenia Ilina:

Genau, dann wird das Team zusammengestellt und da ist es im Grunde so, wenn wir jetzt von Referendaren und wissenschaftlichen Mitarbeitern sprechen, wir versuchen die tatsächlich auch so einzubeziehen, dass die Teil vom Team sind und möglichst eng an dem Team dran sind und einfach möglichst viele Sachen sehen. Man kann, also wenn man eine Transaktion noch nicht zwei, dreimal gemacht hat, kann man noch nicht viel machen, aber es macht unglaublich viel Spaß zu sehen, wie das funktioniert. Also wird das Team zusammengestellt und dann wird auf den Zeitplan gemacht, dann bespricht man im Grunde, wer ist für welchen Bereich verantwortlich, wie laufen dann sozusagen die ganzen Beraterströme zusammen und dann geht es natürlich in die Due Diligence. Und das ist im Grunde so ein Stichwort, wo viele davor zurückschrecken. Ich kann mich auch noch daran erinnern, dass es dann hieß, oh Gott, du gehst in eine Transaktionskanzlei, dann sitzt du erstmal die ersten drei Jahre damals tatsächlich noch in einem physischen Datenraum und blätterst so ein bisschen und diktierst in ein Diktiergerät rein. Meine Erfahrung ist, dass es einen sehr großen Mehrwert bringt. Wenn man wirklich Due Diligence machen kann, auch für den Mandanten und dass man tatsächlich schon eine gewisse Berufserfahrung mitbringen muss, bevor man qualifiziert Due Diligence Dokumente auswerten kann. Und das ist, glaube ich, etwas sehr, sehr Wichtiges. Es geht nicht darum, dass man in den Datenraum reingeht und einfach nur banal Dokumente auswertet oder Tabellen erstellt oder Daten zusammenträgt, sondern man muss sich immer überlegen, okay, welchen Mehrwert kann ich daraus für den Mandanten generieren? Und da gibt es zum Beispiel, weiß nicht, wenn man sich alles, was so den Commercial-Bereich anschaut, das heißt die ganzen Verträge, die ganzen Kundenverträge, die ganzen Lieferantenverträge, dann versteht man auch das Business-Modell dahinter und dann kann man auch dem Mandanten sagen, pass mal auf, wir haben uns die Verträge angeschaut, das sind die wichtigsten Verträge, die funktionieren gut oder die funktionieren vielleicht nicht so gut und das ist das, was wir für dich daraus an Mehrwert generieren. Oder man schaut sich natürlich in vielen Transaktionen die Software an oder auch das IP an. Auch da ist es wirklich wichtig, das auszuwerten und zu sagen, okay, so kann man das machen, so kann man das vielleicht nicht machen. Deswegen das Thema Due Diligence finde ich eigentlich sehr, sehr spannend. Man geht rein, man schaut sich im Grunde das ganze Unternehmen an, man sieht alles, man versteht auch oft, wieso ein Unternehmen erfolgreicher ist und das andere nicht. Warum? Ganz unterschiedlich, ganz unterschiedlich. Ich glaube, diese rechtliche Basis, diese Dokumentationsbasis muss auf jeden Fall stimmen. Es sei denn, die Unternehmen sind noch ganz, ganz klein. Je größer die werden, brauchen die praktisch ein festes Paket, was funktioniert. So, und das ist, glaube ich, das Erste. Und das Zweite ist in der Regel das Management oder die Gründer, je nachdem, in welcher Phase sich gerade das Unternehmen befindet. Ja, aber da merkt man oft, es gibt dann im Prozess, also während man New Diligence macht, hat man sogenannte Management Calls. Das heißt, man bereitet auch aus rechtlicher Sicht Fragen vor. Und dann gibt es einen großen Call mit dem ganzen Management und das Management erklärt dann den Anwälten eben, wie was funktioniert, damit die Anwälte wissen, okay, das haben wir erst als Dokumentation nicht gesehen, aber so läuft es tatsächlich. Und da merkt man oft, wie gut das Unternehmen läuft oder wie schlecht das Unternehmen läuft, je nachdem, wie gut das Management ist, wie schnell das Management auf die Fragen antwortet, wie gut das Management auch Risiken bewertet. Ja, also man sieht ja zum Beispiel oft in der Due Diligence Rechtsstreitigkeiten. Und wenn man merkt, das Management hat sich damit gar nicht auseinandergesetzt und versucht nicht irgendwie die Risiken daraus zu mitigieren, dann ist schlecht. Oder man hat natürlich oft Fälle, wo die so gut aufgegelist sind und ganz genau verstehen, was da gerade abläuft und auch schon die Risiken komplett eingepreist haben. Das ist sehr, sehr spannend zu sehen. Das ist, glaube ich, auch etwas, was diesen Job als Transaktionsanwalt auch so spannend macht. Man sieht immer unterschiedliche Industrien, man sieht ganz unterschiedliche Unternehmensgrößen, man sieht ganz unterschiedliche Länder, in denen die Unternehmen tätig sind und das ist etwas, was unternehmerisch sehr, sehr interessant ist.

[18:19] Marc Ohrendorf:

Also den Aspekt, dass du sagst, ja, Due Diligence ist erstmal inhaltlich spannend, aber kann man eben vielleicht auch gar nicht am Anfang sofort alleine machen. Das macht gar keinen Sinn, fünf Referendarinnen alleine eine Idee machen zu lassen, weil die einfach die vielen Themen noch gar nicht so tiefgründig erarbeiten können, wie das eine erfahrene Anwältin könnte. Den finde ich erstmal ganz gut, denn ich glaube, wir haben da, jedenfalls sehe ich das auch an den Rückmeldungen hier teilweise, doch auch einfach relativ viele Vorurteile, was dieses Thema Due Diligence angeht, weil da früher vielleicht auch einiges dann doch noch einen Tacken anders lief, als es heute läuft. Ich sage nur mal schon der Unterschied virtueller versus physischer Datenraum und da musste man irgendwo hinreisen und so weiter. Es war einfach noch ein bisschen komplizierter. Gut, wie geht es dann weiter? Dann hast du in der DD irgendwas gefunden oder auch was nicht gefunden. Jetzt müsstest man das doch wahrscheinlich in eine gewisse Verhandlungsstrategie überführen, damit man dann nachher auch tatsächlich wertschöpfende Infos daraus saugen kann. Genau.

[19:17] Ksenia Ilina:

Also es gibt dann, je nachdem wie der Prozess sich gestaltet, eine Due Diligence Phase und am Ende der Due Diligence Phase wird ein Due Diligence Report vorbereitet. Diesen Report gibt es in unterschiedlichsten Formen. Im Grunde heutzutage schreibt man nicht so wie früher keine langen Reports mehr, sondern das sind in der Regel sogenannte Red Flag Reports, wo wirklich nur die wesentlichen Topics drinstehen. Und was wirklich das Relevanteste ist, ist, dass man im Grunde schon in dem Report den Mandanten Empfehlungen gibt, wie man mit den jeweiligen Risiken umgehen kann. Und da gibt es unterschiedliche Mechanismen. Es kann vom Kaufpreis abgezogen werden als Faktor. Es können Schritte entwickelt werden, um dann diese Risiken einfach zu bereinigen in der Zukunft. Da gibt es ganz, ganz unterschiedliche Lösungen und da ist es eigentlich die Kunst, gelernt zu haben, wie man ein Risiko sozusagen so eingesortiert, dass es dann für den Mandanten tatsächlich einen Mehrwert darstellt. In der Phase ist es dann oft schon so, dass man in der Regel vom Verkäufer einen Kaufvertrag zur Verfügung gestellt bekommt und so ein Kaufvertrag ist einfach ein sehr, sehr langes Dokument. Man muss auch lernen, damit umzugehen. Das dauert, würde ich sagen, wenn man ein junger Anwalt ist, sicherlich drei, vier, vielleicht fünf Jahre, bis man die Struktur von so einem Kaufvertrag wirklich verinnerlicht hat und dann auch dann natürlich nachvollziehen kann, wo man welche Punkte verhandeln kann. Und da ist es, glaube ich, auch für die Phase, wenn man Referendar ist oder wissenschaftlicher Mitarbeiter, am wichtigsten, dass man einfach bei den jeweiligen Verhandlungen, bei den jeweiligen Cores einfach mit dabei ist und einfach zuhört. Deswegen ist es, glaube ich, unerlässlich, dass man Referendare so einbezieht, dass die einfach mit dabei sind, dass die einfach zuhören, dass sie einfach die Dokumente bekommen, die Dokumente lesen. Es geht nicht darum, wirklich irgendwelche Tabellen zu erstellen, sondern man muss einfach nah dran sein und auch so ein bisschen von diesem Gefühl mitbekommen, wie läuft diese Verhandlung. Man streit sich ja auch oft. Ja, so und das ist sehr, sehr spannend, das mitzubekommen, weil das ist ja letztendlich das, was man am Ende des Tages erreichen will, also praktisch auf der Karriereebene, ja und wenn man das oft sieht und auch mit unterschiedlichen Partnern das miterlebt, dann macht es richtig Spaß.

[21:34] Marc Ohrendorf:

Okay, dann irgendwann hat man eine Einigung gefunden, wie geht es dann noch weiter? Da machen wir diesen Zyklus einmal sozusagen fertig, denn am Ende steht doch meistens ein ganz nettes Abendessen.

[21:46] Ksenia Ilina:

Genau, also man behandelt dann recht lange den Kaufvertrag, also das bringt es einfach mit sich. Es gibt immer wieder wiederholende Themen, die dann auf den Tisch gebracht werden, aber letztendlich ist es eine lange Verhandlungsphase und es werden unterschiedliche Markups gemacht, bis man dann letztendlich den Vertrag soweit finalisiert hat, dass man sagt, okay, das ist es.

[22:04] Marc Ohrendorf:

Ich weiß, das ist super individuell, aber kannst du unseren Zuhörenden so ein bisschen einen Anhaltspunkt geben, was lange bedeutet in dem Zusammenhang?

[22:11] Ksenia Ilina:

Also ich würde sagen normalerweise so einen Monat. Also das kann man glaube ich sagen. Und parallel gibt es Anlagen zum Kaufvertrag, die praktisch das widerspiegeln, was man sich im Rahmen der Due Diligence angeschaut hat und diese Anlagen werden dann parallel vorbereitet. Und dieser Prozess läuft dann, wie gesagt, also ich würde mal sagen, schätzungsweise einen Monat, bis man alles finalisiert hat und bis dann letztendlich man kurz vorm Signing ist. Das Signing findet in der Regel in Deutschland bei den meisten Transaktionen beim Notar statt. Das ist auch immer ein sehr lustiges Erlebnis, weil da sitzen ganz viele Menschen zusammen und der Notar liest diesen Kaufvertrag sehr lange vor. Und genau und damit ist die Transaktion dann in der Regel designed, noch nicht closed, also in allermeisten Transaktionen gibt es ein Signing und ein Closing und dann der Zwischenraum zwischen Signing und Closing dauert in der Regel auch einen Monat und am Closing passiert eigentlich nicht viel, außer dass das Geld angewiesen wird und man sitzt im Grunde da und wartet darauf, bis das Geld eingeht und dann gibt es einen Closing-Tunnel.

[23:13] Marc Ohrendorf:

Eine kurze Rückfrage zur Notarrolle. Gerade das Vorlesen hat ja sozusagen auch eine Warnfunktion. Man erinnert sich, dass man alles nochmal hört, was man da eigentlich möchte. Wenn ich jetzt als Omi mein Haus verkaufe mit vielleicht 75 Jahren, um danach von dem Erlös irgendwie meine Zeit im Altenheim zu verbringen, ich mache mal einen ganz drastischen Fall, mag das auch nochmal was anderes sein als bei so wirklich sehr, sehr gut vorbereiteten Transaktionen, wie ihr die letztlich dann umsetzt? Gibt es da schon mal eine Situation, wo im Notartermin noch jemand sagt, Moment, warte mal, das haben wir aber so nicht vereinbart oder das können wir so nicht machen oder ist das eigentlich dann doch mehr eine Formalität?

[23:54] Ksenia Ilina:

Also es ist tatsächlich so, dass natürlich in den allermeisten Fällen bei einer Transaktion beide Seiten anwaltlich beraten sind und damit dieser Vertrag final ist und eigentlich auch alle Risiken besprochen wurden. Nichtsdestotrotz finde ich es zum Beispiel sehr, sehr hilfreich, wenn man wirklich einfach da sitzt und der Notar liest diesen Vertrag schnell oder langsam, das kommt immer drauf an, wie der Notar ist, aber der Notar liest jedenfalls den Vertrag vor und man steigt wirklich in diesen Vertrag nochmal sehr, sehr detailliert ein und man sieht Sachen. Man sieht wirklich Sachen, die man vielleicht vorher nicht gesehen hat, weil man diesen Vertrag schon 20 Mal gesehen hat, aber nie wirklich, also nicht nie, aber nicht in den letzten Tagen vielleicht am Stück gelesen hat und dann überlegt man sich, okay, vorne stand jetzt das und hinten steht das und vielleicht passt es doch nicht. Also insofern, es gibt im Grunde zwei Fälle. Es gibt Fälle, man geht noch nicht mit einem finalen Vertrag zum Notar rein und dann verhandelt man nochmal. Selbst wenn der Vertrag ausverhandelt ist, sieht man trotzdem immer Sachen, die man vorher nicht gesehen hat. Die muss man dann ansprechen. Das ist nicht immer angenehm, aber man macht das dann.

[25:01] Marc Ohrendorf:

Gut, ich glaube, dann kann man sich das ganz gut vorstellen. Lass uns zum Abschluss nochmal ein bisschen was zur Kanzlei sagen. Wir haben eben so einen kleinen Schlenker gemacht und sind dann inhaltlich geworden. Wenn wir uns nochmal deinen Weg anschauen, waren wir eigentlich stehen geblieben bei Referendariat in Aschaffenburg in Frankfurt wohnend. Wirtschaftskanzlei war das Ziel. Aber wie bist du bei Lob und Partner gelandet und was hat vielleicht auch die Kanzlei in den letzten Jahren so erlebt?

[25:25] Ksenia Ilina:

Also wie ich bei Loop und Partner gelernt bin, ich komme gleich dazu. Also ich bin nach dem Referendariat, wusste ich im Grunde ganz genau, ich will auf jeden Fall Transaktionen machen. Habe mich in unterschiedlichen Kanzleien damals beworben. Es kam hinzu, dass ich, meine Tochter war damals zwei Jahre alt und es war wirklich nicht einfach damals einen Job mit einem Kleinkind zu bekommen. Ja, weil viele Wirtschaftskanzler einfach gesagt haben, sorry, wir wollen Transaktionen machen mit einem kleinen Kind.

[25:51] Marc Ohrendorf:

Wann war das?

[25:52] Ksenia Ilina:

Das war 2005.

[25:53] Marc Ohrendorf:

Okay.

[25:53] Ksenia Ilina:

Also schon ein paar Jahre her, aber es war tatsächlich, ich denke heutzutage ist es viel einfacher. Ich hoffe es auf jeden Fall, also bei uns ist es auf jeden Fall anders, damals war es nicht so. Und dann bin ich im Grunde den Weg über mehrere Wirtschaftskanzler eingegangen und der Matthias Lopp und ich, Wir haben uns bei Clifford Chance kennengelernt und sind dann gemeinsam zu DLA gegangen und haben uns dann praktisch von DLA heraus dann 2015 selbstständig gemacht, aus ganz unterschiedlichen Überlegungen. Ich denke nach wie vor, dass es für einen jungen Anwalt sehr viel Sinn macht, auch mal eine Zeit lang in einer Großkanzlei gearbeitet zu haben, das mal gespürt zu haben, auch dieses große gespürt zu haben. Was wir letztendlich gemacht haben, wir haben unser Leben lang Transaktionen gemacht und wir haben gesagt, wir können auch nichts anderes. Und wir haben immer Transaktionen auf einem sehr hohen fachlichen Niveau gemacht und wir haben auch gesagt, diese fachliche Top-Qualität wollen wir nie verlieren, sondern wir wollen im Grunde genau das machen, was wir vorher gemacht haben, vielleicht in einem etwas anderen Setup. Und wir haben damals die Kanzlei letztendlich als eine Transaktionskanzlei. Boutique gegründet. Dann kamen ganz unterschiedliche Sachen dazu und wir hatten auch viel Glück gehabt und wir haben viele große, präsente Transaktionen beraten. Die Qualität der Mandate ist immer weiter gewachsen. Es kamen neue Büros dazu und jetzt sind wir mittlerweile mit 70 Anwälten keine Boutique mehr, sondern eine richtige Transaktionskanzlei. Und ich glaube, dieser Weg in den letzten Jahren hat im Grunde gezeigt, dass man letztendlich alles machen kann. Ich finde, das ist so, auch wenn man Anwalt ist, kann man trotzdem Unternehmer sein. Man kann trotzdem eine Kanzlei aufbauen und wenn man lernt, sozusagen ganz klein anzufangen, dann weiß man, dass man fähig ist, wirklich alles zu machen. Ja, also ich kann einen Drucker anschließen, weil ich nicht weiß, wie man Handwerker bestellt. Ich weiß, was so ein Office-Umbau kostet und so weiter. Und das gibt einem eigentlich sehr, sehr viel Kraft, weil man weiß, man schafft alles, wenn man das will. Und das ist, glaube ich, das Entscheidende. Und das ist, glaube ich, auch das Besondere, was jetzt unsere Kanzlei ausmacht. Das ist das, was wir auch jungen Anwälten mitgeben. Man muss es im Grunde nur wollen. Man hat so viele Möglichkeiten, was Neues zu entwickeln. Man hat sehr, sehr viele Möglichkeiten, auch zum Beispiel Akquise-mäßig von Anfang an sich so aufzustellen, dass man da schnell in die Partnerrolle hineinwachsen kann. Und ja, das ist letztendlich das, glaube ich, was uns ausmacht.

[28:20] Marc Ohrendorf:

Dann eine abschließende Frage. Was ist euch wichtig, wenn ihr jemanden zum Beispiel als Referendarin einstellt?

[28:27] Ksenia Ilina:

Also uns ist natürlich die Qualität und die Noten wichtig, das ist vollkommen klar. Und der zweite Punkt, der uns sehr, sehr wichtig ist, ist eine unternehmerische Veranlagung. Wir sind sehr offen als Kanzlei, also wir sind sehr offen, was sozusagen die Akquise betrifft. Bei uns sind alle Kontakte offen, bei uns sind viele Financials offen. Und weil es uns wichtig ist, dass die Anwälte auch unternehmerisch geprägt sind, weil eine Kanzlei ist letztendlich ein Unternehmen, das Unternehmen muss auch laufen. Und jemand, der als junger Anwalt anfängt und in die Partnerrolle hineinwachsen möchte, muss dieses unternehmerische auch mitbringen und in diese Rolle hineinwachsen. Deswegen ist uns das wichtig, dass man auch diese Bereitschaft hat, sich mit einem unternehmerischen Gedanken auseinanderzusetzen, im Grunde wie bei einem Startup so ein bisschen. Und was uns auch sehr, sehr wichtig ist, dass man einfach Spaß hat, in einem Team zusammenzuarbeiten, mit diesem Team zusammenzuwirken und zu sagen, nicht nur ich bin da und ich erledige meine Aufgaben, sondern ich sehe mich als Teil des Teams und dieses Team versucht, die Transaktion über die Ziellinie zu bewegen. bringen. Und das ist auch das, was wir uns wünschen, was die jungen Anwälte mitbringen.

[29:45] Marc Ohrendorf:

Vielen lieben Dank, Xenia. Das hat Spaß gemacht.

[29:47] Ksenia Ilina:

Hat mir auch sehr viel Spaß gemacht. Vielen Dank.

[29:48] Marc Ohrendorf:

Tschüss.

[29:49] Ksenia Ilina:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von Lupp + Partner



Generiert von IMR Podcast • 7.2.2026