

IMR271: Shigeo Yamaguchi

IMR271: Japanisch-Deutsche Rechtsberatung, Kulturelle Aspekte im Anwaltsalltag, Secondment in Tokyo, Effektive Kommunikation mit Gegenseite und Mandantin

Episode 271 | Gäste: Shigeo Yamaguchi | Arbeitgeber: ARQIS | Veröffentlicht: 2.12.2024

[00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht. Heute bei strahlendem Wetter Anfang November in Düsseldorf, wo ich mich mit Dr. Yamaguchi unterhalten darf von ARKIS. Herzlich willkommen im Podcast.

[00:24] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, herzlich willkommen auch bei uns im Büro. Ich freue mich sehr auf unser Podcast.

[00:29] Marc:

Wir fangen wie immer ganz vorne an. Normalerweise würde ich Sie fragen, warum haben Sie Jura studiert? Aber ich glaube, in Ihrem Fall müssen wir noch ein kleines bisschen früher ansetzen. Denn wer Sie aus dem Markt kennt, Sie sind ja doch das ein oder andere Mal dann auch schon in Erscheinung getreten. Wir verlinken da auch nochmal ein paar Interviews von Ihnen. Und wer jetzt diesen Podcast hier sieht, der wird unschwerlich feststellen, dass Sie in Japan aufgewachsen sind. Und von einem Schüler in Japan zu einem Partner in Deutschland ist es ja ein langer Weg.

[00:58] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Das stimmt.

[01:00] Marc:

Deswegen fangen wir mal ganz vorne an. Was hat Sie sozusagen geprägt? Was würden Sie sagen, war der erste Schritt, dass Sie nachher nach Europa gekommen sind und Jurist geworden sind?

[01:10] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, dann sollte ich vielleicht doch etwas ausholen. Ich bin in Japan geboren und dort auch aufgewachsen. Allerdings war ich zuerst auf einer internationalen Schule. Das war die Idee meiner Eltern. Gerade weil meine Eltern nur Japanisch sprachen, wollten sie unbedingt, dass ihre Kinder international erzogen werden. Und so waren wir alle erstmal auf der internationalen Schule. Und als ich in der vierten Klasse war, haben meine Eltern mich gefragt, ja, jetzt kannst du einigermaßen Kinderenglisch, also Czech sozusagen, willst du nicht noch eine andere Sprache lernen? Damals in Tokio gab es außerhalb der englischsprachigen Schulen noch die deutsche und die französische Schule und ich habe mich irgendwie für die deutsche Schule entschieden.

[01:49] Marc:

War ein Bauchgefühl? Ja.

[01:51] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Bauchgefühl, genau. Und da war ich von heute auf morgen in der deutschen Schule. Zuerst habe ich auch gar kein richtiges Zeugnis bekommen. In meinem Zeugnis stand drin, dass Herr Yamaguchi am Unterricht teilgenommen hat. Aber nach dem ersten halben Jahr gab es eine kleine mündliche Prüfung, die ich irgendwie bestanden habe wohl. Und seitdem war ich dann offiziell auch Schüler an der deutschen Schule in Tokio. Und nach dem Abitur war das für mich ganz normal, dass ich in Deutschland studiere. Und ja, wieso Jura? Ich habe mir damals überlegt, entweder möchte ich Architekt werden oder Manager werden in der Wirtschaft oder Rechtsanwalt werden. Und letztendlich war meine Kreativität nicht so stark ausgeprägt wie mein Interesse an Jura und Wirtschaft. Und so habe ich mich entschieden, Wirtschaftsanwalt später zu werden.

[02:35] Marc:

Das heißt, Sie haben Jura schon immer mit dem Ziel studiert, auch Anwalt zu werden. Sie hätten ja auch zum Beispiel Richter werden können.

[02:41] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, das ist ein guter Punkt. Also ich könnte gar nicht Richter werden, weil ich in Führungsstrichen nur die japanische Staatsbürgerschaft besitze.

[02:50] Marc:

Ah.

[02:50] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, genau. Deshalb hätte ich sowieso nur in Führungsstrichen nur Anwalt werden können oder vielleicht in einer Rechtsabteilung von einem Unternehmen zu arbeiten. Aber ich wollte irgendwie als Rechtsanwalt den Wirtschaftsverkehr zwischen Deutschland und Japan mitgestalten.

[03:05] Marc:

Guter Punkt. Das hatte ich gar nicht so reflektiert, dass man um Richter zu werden die deutsche Staatsbürgerschaft braucht. Ist das auch heute immer noch so?

[03:11] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Das ist heute immer noch so, ja. Also das gilt nicht nur für die Richter, sondern auch für die Staatsanwaltschaft.

[03:16] Marc:

Okay, interessant. Wieder was gelernt. Wo haben Sie studiert?

[03:19] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ich habe erst mal in Freiburg angefangen zu studieren. Da ich in einer relativ großen Stadt namens Tokio mit 13 Millionen Einwohnern aufgewachsen bin, wollte ich unbedingt in einer kleinen Studentenstadt erst mal studieren und überhaupt mal in einer kleineren Stadt gelebt haben. Und das war auch wirklich eine tolle Erfahrung. Aber nach meiner Zwischenprüfung habe ich mir gesagt, okay, jetzt habe ich die Möglichkeit, das ist doch ein guter Abschnitt jetzt, jetzt habe ich die Möglichkeit, vielleicht doch noch eine andere Stadt kennenzulernen. Und so bin ich von Freiburg nach München gegangen.

[03:50] Marc:

Okay. Und dann haben Sie in München fertig studiert und in München dann auch Referendariat gemacht?

[03:55] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, genau. Also ich war in erster Linie in München. Eine Station habe ich auch in New York gemacht. Aber genau, das zweite Staatsexamen habe ich auch in München absolviert.

[04:04] Marc:

Und die Promotion irgendwann auch noch.

[04:18] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Und deshalb habe ich gesagt, ich möchte gerne arbeiten und parallel promovieren. Und dadurch habe ich mir erhofft, dass ich eventuell meine praktische Erfahrung auch einfließen lassen kann in meine Promotion.

[04:30] Marc:

Was war Ihre Motivation, überhaupt noch die Promotion zu machen? Ich kenne viele, die uns hier zuhören, die auch sagen, naja gut, wenn ich einmal im Arbeitsleben stehe, dann verdiene ich Geld, dann habe ich vielleicht auch genug zu tun. Dann wird es schwer noch mit der Promotion, aber sie hatten da offensichtlich ja sehr viel Disziplin und dann vermute ich auch eine gewisse Motivation, das noch fertig machen zu wollen. Wo kam das her?

[04:50] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ich wollte gerne über ein Thema trutturell vertiefen und ich wollte auch gerne ein Thema nehmen, was auch in meiner täglichen Praxis eventuell später relevant wird, nämlich über Gesellschaftsrecht. Und dann wollte ich auch rechtsvergleichend promovieren, denn das ist ja gerade das, was meine Tätigkeit ausmacht, nämlich zwischen den Kulturen, zwischen Deutschland und Japan zu stehen und letztendlich den Wirtschaftsverkehr mitzugestalten aus rechtlicher Sicht. Und deshalb habe ich ein Thema genommen, wo ich über Gesellschaftsrecht in Japan und Deutschland rechtsvergleichend schreiben kann.

[05:23] Marc:

Das heißt, Ihr Businessplan war offensichtlich, das sollte es werden.

[05:26] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Genau, so ist es ja.

[05:27] Marc:

Ja, okay. Das ist ja auch nicht so häufig. Wir haben ja manchmal sogar eine Promotion vielleicht im Strafrecht und nachher landet man dann im Kartellrecht oder im Steuerrecht oder so. Aber das ist natürlich dann ein Vorteil, wenn Sie auch schon damals wussten zum Berufseinstieg, nö, eigentlich möchte ich meine Karriere so aufbauen. Und dann konnten Sie die Promotion entsprechend auch danach ausrichten.

[05:47] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, genau. Das war auch wirklich eine gute Gelegenheit, das japanische Gesellschaftsrecht auch kennenzulernen. Klar, das deutsche Gesellschaftsrecht habe ich auch im Rahmen des Studiums auch gelernt. Und ich habe mir erhofft, dadurch einfach vertiefte Kenntnisse auch im japanischen Gesellschaftsrecht mir anzueignen.

[06:03] Marc:

Jetzt mal so ganz grob gesprochen. Natürlich hat hier niemand irgendwelche, würde ich vermuten, Kenntnisse im japanischen Gesellschaftsrecht. Aber was gibt es da für große Unterschiede und Besonderheiten? Mal so ganz, ganz grob. Kann man das so irgendwie sagen?

[06:15] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Das japanische Gesellschaftsrecht basierte ursprünglich auf dem deutschen Modell sozusagen. Es gab auch schon damals die Unterscheidung zwischen einer Aktiengesellschaft und der GmbH. Und irgendwann wurde auch die GmbH geschaffen. Aber ursprünglich hat auch ein deutscher Jurist namens Hermann Rösler das japanische Gesellschaftsrecht mitgestaltet.

[06:36] Marc:

Ah, interessant.

[06:37] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, aber nach dem Zweiten Weltkrieg wurde der Einfluss des amerikanischen Rechts sehr stark und die japanische Aktiengesellschaft richtet sich nun auch nach dem amerikanischen Vorbild. Das heißt, es gibt einen Vorstand, aber keinen Aufsichtsrat in dem Sinne wie in Deutschland.

[06:51] Marc:

Okay.

[06:52] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, und der Vorstand besteht aus Vorstandsmitgliedern und einige davon werden als Representative Director, also vertretungsberechtigte Vorstandsmitglieder gewählt und einige sind ohne Vertretungsberechtigung.

[07:04] Marc:

Was macht denn so, wie jetzt mal aus deutscher Sicht gesehen, so ich sag mal großen Anführungszeichen der typische Mittelstand? Der Mittelstand in Deutschland hat ja meistens eine GmbH und nicht unbedingt eine Aktiengesellschaft. Wenn ich sie gerade richtig verstanden habe, dann wurde zumindest ja die GmbH als Konstrukt sozusagen nicht aufrechterhalten im japanischen Gesellschaftsrecht. Wie sind japanische mittelständische Unternehmen dann häufig organisiert? Sind das dann auch Aktiengesellschaften oder machen die das anders? Die sind dann Aktiengesellschaften.

[07:30] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Die Tochtergesellschaft ist die vorherrschende Form in Japan. Deshalb ist es für japanische Unternehmen oder japanische Mandanten immer sehr interessant. Die japanischen Mandanten sind etwas überrascht, wenn wir informieren, dass in Deutschland die GmbH die vorherrschende Form ist. Und wenn ein japanischer Mandant eine Tochtergesellschaft in Japan gründet, dann empfehlen wir grundsätzlich eigentlich immer die GmbH. Da müssen wir etwas genau ausholen und erklären, wieso die GmbH gewählt werden soll. Wegen der einfachen Corporate Governance, weil der Gesellschaft da auch direkt Anweisungen erteilen kann an die Geschäftsführung und so weiter. Genau.

[08:07] Marc:

Interessant. Das heißt, steigen wir vielleicht da mal ein, was Sie in Ihrer täglichen Praxis machen, ohne es konkret zu machen, aber wir haben das schon gehört, Cross-Border ist natürlich ein großes Thema. Was sind so typische Herausforderungen, die Ihre Mandanten dann haben?

[08:21] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Also wir betreuen ja in erster Linie japanische Mandanten bei ihren M&A-Aktivitäten in Deutschland. Es geht dann oft um Kauftransaktionen, aber auch um Verkaufstransaktionen. Also vor Corona haben die japanischen Unternehmen in erster Linie in Deutschland gekauft. Aber während Corona konnten ja die japanischen Mandanten natürlich auch nicht einreisen. Es gab ja die Einreisebeschränkungen in beiden Ländern und deshalb waren die Side-Visits ja gar nicht möglich und auch wegen Lockdown. Und so haben japanische Unternehmen erstmal ihre Kaufaktivitäten eingestellt während Corona. Gleichzeitig sind die Verkaufsaktivitäten aktiv geworden. Und das sind meistens langfristige Projekte. Und die erste Herausforderung ist, zu verstehen, welche internen Prozesse der japanische Mandant vorhat. Und das ganze Projekt und die internen Prozesse sozusagen in Einklang zu bringen. Das ist eine der Herausforderungen.

[09:15] Marc:

Das können Sie natürlich aufgrund der kulturellen Kenntnis und Ihres Backgrounds und der Sprachkenntnisse ganz besonders gut, würde ich annehmen.

[09:23] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, das hoffe ich.

[09:26] Marc:

Das heißt, das findet dann auch auf Japanisch statt, die Kommunikation?

[09:29] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, also wir kommunizieren mit unseren japanischen Mandanten auf Japanisch, aber der Schriftverkehr läuft auch auf Englisch. Oft haben auch japanische Mandanten auch nicht japanische Manager und Mitarbeiter, die dann beim Projekt auch eine wichtige Rolle spielen und dann wird auch gerne auf Englisch kommuniziert.

[09:46] Marc:

Sie haben gerade eben gesagt, dass man erstmal herausfinden muss, im ersten Schritt, wie da so intern die Prozesse sind und wie das so läuft. Jetzt haben wir viele Zuhörende, die sind vielleicht noch im Studium oder im Referendariat oder haben ein, zwei Jahre Berufserfahrung. Da muss man vielleicht ein bisschen mehr Licht ins Dunkel bringen. Was gibt es denn da für Unterschiede? Also klar ist das jetzt sehr abstrakt gesprochen, aber wenn man sagt, naja, es kann so und es kann so laufen, könnte man da vielleicht noch ein, zwei Beispiele bringen?

[10:12] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Okay, in Japan, also ich glaube in Deutschland gibt es natürlich auch interne Prozesse, das ist klar, aber in Japan sind die internen Prozesse wirklich sehr strikt, geregelt und vorgesehen. Es gibt dann mehrere Genehmigungsverfahren auf unterschiedlicher Ebene und man muss immer wissen, also welche Genehmigung erforderlich ist, um bestimmte Maßnahmen zu ergreifen oder in einen bestimmten Prozess einzusteigen.

[10:38] Marc:

Und da hilft Nachfragen plus Erfahrung, würde ich annehmen.

[10:42] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, absolut. Ein gutes Beispiel ist die Vorstandssitzung. Findet grundsätzlich einmal im Monat statt bei japanischen Unternehmen. Der Vorstandssitzung vorgeschaltet ist meistens noch eine Komiteesitzung. Und Großverträge wie SPA müssen natürlich genehmigt werden von diesen Gremien. Und selbst wenn die Chance besteht, dass wir etwas früher unterschreiben können, da sollte man nicht auf biegen und brechen versuchen, diese Vorstandssitzung sofort zu verlegen oder eine außerordentliche Vorstandssitzung einzuberufen. Denn allein die Tatsache, dass man einen bestimmten Prozess irgendwie verkürzt oder etwas beschleunigt, das könnte auch Zweifel sozusagen entstehen lassen und deshalb sollte man nicht bestehende Prozesse auf biegen und brechen beschleunigen.

[11:31] Marc:

Interessant. Warum würde das Zweifel nach sich ziehen? Kann man das erklären?

[11:37] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, da wird eventuell vermutet auf der Vorstandsebene oder auf der höheren Ebene, dass irgendetwas nicht stimmt. Wieso müssen wir das jetzt beschleunigen? Wir haben doch besprochen, dass die Vorstandssitzung Ende des Monats stattfindet. Okay, wir haben schon verstanden, dass der Vertrag jetzt schon unterschriftsreif ist, aber das macht ja keinen Unterschied, Ob wir in zwei Wochen unterschreiben oder jetzt auf biegen und brechen, so schnell unterschreiben. Und deshalb sollte man bestimmte Prozesse nicht auf biegen und brechen ändern.

[12:08] Marc:

Das ist ein tolles Beispiel dafür, dass anwaltliche Arbeit auch schon mal gar nichts mit dem materiellen Recht zu tun hat. Und dass es eben auch genau um sowas geht. Kulturelle Aspekte und letztlich klassische Managementaufgaben und da entsprechend auch zu wissen, wie man sich bewegen muss.

[12:22] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Absolut, absolut, genau. An erster Stelle kommt natürlich die fachliche Kompetenz, aber die Stärke von unserem Japan-Desk ist ja natürlich, dass wir diese fachliche Kompetenz auch mit der sprachlichen Kompetenz kombinieren können. Und alle unsere Anwälte in unserem Team wissen ganz genau, wie man sich zu verhalten hat in den beiden Kulturkreisen. Und das ist halt auch unsere Stärke.

[12:44] Marc:

Sagen Sie... Und mal so ganz direkt gefragt, gibt es da vielleicht auch schon mal eine Situation, ich sehe das mal wieder so ein bisschen aus deutscher Sicht, wo ein Vertreter des deutschen Mandanten oder der deutschen Mandantin schlicht auch mal überrascht ist, dass kulturell etwas anders läuft, als man das vielleicht kennt?

[13:03] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, das gibt es in der Tat, gerade in dem M&A-Prozess, zum Beispiel bei der Due Diligence. Wer geht ins Data Room? Also wer bekommt den Zugang zu dem virtuellen Datenraum? Und da sind die deutschen Verkäufer oft überrascht darüber, wie viele Teilnehmer die Japaner auf die Liste schreiben. Okay. Japanische Unternehmen haben generell ein hohes Informationsbedürfnis und das zeigt sich daran, dass sie halt vielen Mitarbeitern Zugang geben möchten zum Data Room. Es werden auch wirklich sehr viele Fragen gestellt, sehr viele detaillierte Fragen auch. Also nicht nur quantitativ, sondern qualitativ. Und darüber sind die deutschen Verkäufer auch relativ überrascht.

[13:48] Marc:

Ich könnte mir vorstellen, dass das auch hier und da vielleicht als Misstrauen aufgefasst werden könnte, wenn so viel gefragt wird.

[13:53] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Genau, hinzu kommt ja auch noch, dass japanische Mandanten auch ähnliche Fragen vielleicht wiederholt nochmal stellen. Und das ist schon eine Besonderheit, aber ich kenne das. Das kommt einfach daher, weil der japanische Mandant gerne wissen möchte, ob die Antwort, die früher einmal gegeben wurde, immer noch Gültigkeit hat. Ja, spielt auch eine Rolle. Das ist wirklich sehr interessant. Also ich würde sagen, die deutschen Vertragspartner oder Verkäufer, die wollen natürlich relativ oft den Kern des Problems sofort verstehen. Japaner auch. Sie wollen natürlich auch den Kern des Problems verstehen, aber sie wollen auch das Drumherum auch verstehen, um sozusagen den Kern des Problems im Kontext zu verstehen. Und das irritiert manchmal die deutschen Vertragspartner. Und da vermittelnd einzugreifen, das ist auch unsere Aufgabe.

[14:44] Marc:

Wie ist da Ihre Rolle, wenn ich die Folgefrage dazu noch stellen darf, zum anderen Anwalt der Gegenseite? Ich könnte mir vorstellen, Sie haben ja ein Pendant, wenn dann das Target beraten ist von der deutschen Kanzlei. Findet da dann auch schon mal sozusagen eine Abstimmung statt, dass Sie sagen, passen Sie auf, mit Ihrem Mandanten so und so ist es jetzt hier? Oder ist das keine direkte Kommunikationsebene?

[15:07] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ah, okay, das ist ein sehr guter Punkt. Ja, also wir versuchen natürlich, den Anwalt der Gegenseite auch abzuholen und zwar im Vorfeld, damit der Anwalt auch ein gewisses Verständnis dafür hat. Oft sind die Anwälte auch schon erfahren, auch mit Transaktionen mit japanischen Unternehmen als Beteiligte. Also wir versuchen da auch zu vermitteln.

[15:27] Marc:

Weil ich hätte mir vorstellen können, dass ansonsten vielleicht auch der Anwalt auf der Gegenseite sagt, Moment, wir müssen jetzt hier auch unsererseits vorsichtig werden, weil wir kriegen ja gerade so viele Fragen gestellt und dann könnte man in so eine Spirale reinkommen.

[15:37] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, genau. Also das versuchen wir in der Tat zu vermeiden, dass da ein Missverständnis entsteht oder Misstrauen entsteht. Und wir versuchen natürlich unsererseits auch die Fragen der japanischen Mandanten auch zu filtern. Wenn wir das Gefühl haben, dass bestimmte Fragen einfach too much sind, dann versuchen wir auch da zu filtern. Also wir werden nicht irgendwelche Fragen einfach ungefiltert bei den deutschen Partnern platzieren. Das ist auch unsere Aufgabe. Letztendlich, wir unterstützen ja in erster Linie japanische Unternehmen als Mandant, aber dadurch, dass wir japanische Mandanten unterstützen, dadurch kommt auch die deutsche Gegenseite auch zum Ziel, nämlich zum Vertragsabschluss.

[16:17] Marc:

Und das ist ja genau auch der Unterschied dann zwischen einem streitigen Verfahren und einer M&A-Transaktion, wo am Ende des Tages auch die anwaltliche Seite ja dazu da ist, dass beide zusammenfinden.

[16:28] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, absolut. Wir haben ja letztendlich ein gemeinsames Ziel. Oft wird es auch sogar von der Gegenseite geschätzt, dass wir als Japan-Desk in der Lage sind, in allen drei Sprachen, nämlich Deutsch, Englisch und Japanisch zu kommunizieren. So hat auch der deutsche Verkäufer die Möglichkeit, zusammen mit seinem Anwalt mit uns auf Deutsch direkt zu sprechen, um genau das zu sagen, was sie sagen möchten. Ohne dass sie Angst haben müssen, dass vielleicht etwas, was englisch kommuniziert wird, bei dem japanischen Käufer falsch ankommt. Und das ist auch unsere Aufgabe, auch da vermittelnd tätig zu sein. Und das ist auch eine sehr spannende Tätigkeit.

[17:10] Marc:

Da gehen wir gleich noch ein kleines bisschen zum Abschluss drauf ein, wie sozusagen Sie auch in Deutschland ausgebildete Juristinnen und Juristen dahingehend trainieren und ausbilden. Mich würde nochmal Ihr persönlicher Weg kurz ein kleines bisschen mehr interessieren. Wir haben jetzt schon ungefähr umrissen, was Sie inhaltlich machen und worauf es da entsprechend ankommt. Also Cross-Border M&A mit einem ganz klaren Fokus Japan-Deutschland. Kann man eigentlich sagen, Zwischenfrage Japan-Deutschland oder Japan-Europa?

[17:40] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Also wir sind ja deutsche Juristen. Wir sind ja in Deutschland zugelassen und deshalb würde ich sagen Japan-Deutschland. Denn wir betreuen ja Transaktionen, bei denen die japanischen Unternehmen als Käufer ein deutsches Target kaufen. Das heißt, das anwendbare Recht von dem Unternehmenskaufvertrag ist deutsches Recht.

[18:00] Marc:

Ah ja, okay, verstehe. Dann lassen wir uns nochmal kurz zurückspringen in der Zeit, als Sie in Ihren Beruf eingestiegen sind. Wir hatten eben schon drüber gesprochen und parallel dazu Ihre Promotion geschrieben haben. Ich vermute, da waren Sie noch Angestellter Anwalt bei einer Kanzlei.

[18:15] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja.

[18:16] Marc:

Schildern Sie mal die Zeit, wie es Ihnen ergangen ist, denn sozusagen vorweggenommen, nachher haben Sie ja Arcus mitgegründet. Wie kam es dazu?

[18:24] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Also vielleicht sollte ich ergänzen, dass ich nicht in Vollzeit gearbeitet habe am Anfang, weil das ist ja nicht möglich, in Vollzeit arbeiten und gleichzeitig eine Promotion von Null aufzuschreiben. Und deshalb habe ich eine Teilzeitstelle gehabt, also zu 50 Prozent. Und das war schon Learning by Doing sozusagen. Also mal habe ich dann zwei Wochen gearbeitet und zwei Wochen promoviert. Mal haben wir versucht, also einen Monat zu arbeiten, einen Monat zu schreiben. Und genau, also da musste ich natürlich flexibel sein, dadurch, dass ich natürlich auch schon damals Japanisch sprach. Meine japanischen Mandanten mich auch relativ früh als Ansprechpartner sozusagen gesehen. Das heißt also, ich habe dann auch ständig Anrufe bekommen in der Bibliothek, wo ich dann meine Promotion geschrieben habe. Und deshalb war das nicht ganz einfach.

[19:11] Marc:

Ja, kann ich mir vorstellen.

[19:13] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Damals war ich in einer Wirtschaftskanzlei tätig namens Harman Hemmelrath und diese Kanzlei hat er auch im Büro in Tokio gehabt. Und irgendwann kamen wir auf die Idee, lass doch eine eigene Kanzlei gründen mit den Standorten Düsseldorf, München und Tokio. Und das war für mich, wie für mich gedacht. Denn in Düsseldorf habe ich ja schon damals gearbeitet. In München habe ich studiert. Und in Japan bin ich ja geboren und aufgewachsen und meine Mandanten sitzen ja auch alle da. Und so fand ich die Idee sehr spannend. Und ich habe die Kanzlei dann mitgegründet.

[19:45] Marc:

Und irgendwann ist dann daraus Arches geworden.

[19:48] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja genau, das war schon im Jahr 2006. Okay, ja, verstehe.

[19:52] Marc:

Das sind doch noch heute Ihre Standorte. Wir hatten mal Herrn Nothelfer hier im Podcast aus dem Münchner Büro und es ist auch heute noch so, dass Sie auch in Düsseldorf sitzen und in Tokio. Haben Sie noch weitere Standorte? Ist es bei den dreien dann geblieben?

[20:04] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Achso. Ja, also inzwischen haben wir auch einen Talent Hub in Berlin. Wir haben ja auch Anwälte, die in Berlin leben und wir wollten einen Workspace kreieren, wo die Anwälte auch arbeiten können. Dort haben wir inzwischen vier Anwälte sitzen und das ist noch nicht offiziell ein Büro, aber wir haben auch ein Besprechungszimmer in Berlin, sodass wir auch mit Mandanten Besprechungen durchführen können.

[20:28] Marc:

Okay. Das heißt, das wächst vielleicht noch ein kleines bisschen.

[20:31] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, genau. Aber wir wollten nie auf Biegen und Brechen die Kanzlei wachsen lassen. Also wir haben das Personal dann aufgestockt, wenn auch Bedarf war.

[20:41] Marc:

Wie groß sind Sie jetzt heute?

[20:42] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Als Arkes haben wir insgesamt 80 Professionals an den vier Standorten München, Düsseldorf, Berlin und Tokio. Und in Düsseldorf haben wir, glaube ich, knapp 60 Professionals.

[20:52] Marc:

Das sieht man hier auch. Das ist das größte Büro. Also Sie haben mehrere Etagen hier mitten in Düsseldorf. Das wird man dann schon entsprechend, vielleicht wenn man ja mal zu einem Vorstellungsgespräch bei Ihnen ist, entsprechend sehen.

[21:03] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja.

[21:04] Marc:

Lassen Sie uns nochmal kurz, Stichwort Vorstellungsgespräch, darauf eingehen, sozusagen, was die Besonderheit in Ihrem Team ist. Sie sind ja hier bei ARKIS, machen das gerade besprochene Japan-Deutschland-Geschäft, M&A und das bringt ja viele Besonderheiten mit sich, gerade so hinsichtlich der Sprachkomponenten und der kulturellen Komponenten. Fangen wir mal sozusagen bei den Anforderungen an. Was ist Ihnen wichtig, wenn man sich bei Ihnen im Team, nicht nur bei der Kanzlei an sich, sondern gerade bei Ihnen im Team bewirbt? Wie sieht es zum Beispiel mit den japanischen Sprachkenntnissen aus? Muss man da Vorkenntnisse haben?

[21:40] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ah, das ist eine sehr gute Frage. Vielleicht darf ich Ihnen kurz zur Struktur unseres Japan-Desk was erzählen. Derzeit besteht das Japan-Desk aus acht Professionals und teilweise sind sie in Deutschland zugelassen, teilweise sind sie in Japan zugelassen. Wir haben einige Japaner, aber auch einige Deutsche und einige Halbjapaner. Das ist, wir sind wirklich ein internationales Team. Und von den acht Anwälten sprechen sieben japanisch. Japanische Sprachkenntnisse sind nice to have, aber nicht zwingend. Wichtiger ist einfach die Offenheit gegenüber japanischer Kultur und das Interesse in Cross-Border-Transaktionen mitzuwirken, gerade zwischen Deutschland und Japan.

[22:22] Marc:

Aber man sollte schon gewillt sein, sich vielleicht die japanische Sprache ein kleines bisschen anzueignen dann im Laufe der Jahre.

[22:28] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Achso, ja genau, also wenn das Interesse da ist, unterstützen wir das natürlich auch. Einige unserer Mitarbeiter nehmen auch japanischen Sprachunterricht und wir unterstützen auch diesen Unterricht auch finanziell.

[22:40] Marc:

Okay, ich könnte mir vorstellen, dass es für den einen oder anderen, der dann vielleicht schon mal ein bisschen bei Ihnen gearbeitet hat, auch spannend wäre, sich das mal von der anderen Seite anzuschauen, Stichwort Secondment. Gibt es da auch eine Möglichkeit?

[22:53] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, ja, also das gibt es und das lieben wir auch wirklich aus. Aktuell ist auch ein Managing Associate von uns aus dem IP-Bereich, also nicht vom Japan-Desk, sondern von einem IP-Bereich in Tokio für einen Monat und arbeitet dort im Büro Tokio und lernt nicht nur die Tätigkeit von unserem Büro Tokio kennen, sondern auch japanische Mandanten vor Ort kennen. Also das genau unterstützen wir und nicht nur Secondment an unser Büro Tokio, sondern auch an unsere Mandanten, wie zum Beispiel zu einem Mandanten in London oder auch in Japan oder auch innerhalb Deutschlands. Also das ist natürlich immer die Frage. Der japanische Mandant muss auch den Bedarf haben nach einer juristischen Unterstützung und wir müssen auch gerade in dem Moment die Möglichkeit haben, jemanden in Anführungsstrichen zu leihen, aber wir unterstützen auch die Idee vom Secondment.

[23:46] Marc:

Wie schaut es mit Noten aus?

[23:49] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, also exzellente Staatsexamina sind natürlich Voraussetzung und sehr gute Englischkenntnisse auch. Aber wie gesagt, Japanisch ist nicht unbedingt zwingend.

[23:59] Marc:

Okay. Promotion?

[24:01] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ist auch nicht zwingend. Also Promotion und Master of Law, also das begrüßen wir, aber das ist auch nicht zwingend.

[24:08] Marc:

Okay.

[24:09] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Also das ist nice to have. Wir machen bei den Einstiegsgehältern und generell bei den Gehältern auch keinen Unterschied zwischen Master of Law, Absolvent und Nicht-Ansolvent.

[24:19] Marc:

Das ist gut, dass Sie das sagen.

[24:21] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Das gilt auch, das gleiche gilt auch für die Promotion.

[24:23] Marc:

Ja, okay.

[24:24] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Aber worauf ich wirklich achte ist, dass im Lebenslauf irgendeine Auslandsstation dabei ist. Ich spreche nur für mich, also ich spreche nur für das Japan-Desk, aber es kann auch wirklich nur ein einmonatiger Aufenthalt sein oder dreimal im monatiger Aufenthalt im Ausland sein. Im Rahmen eines Schüleraustausches oder Au-pair-Tätigkeit kann auch gerne eine Referendarstation sein. Aber ich achte wirklich sehr darauf, dass jemand einfach auch gewagt hat, von den Tellerrand zu schauen. Und das empfehle ich allen Juristen, die später bei uns tätig werden möchten.

[25:00] Marc:

Vielen herzlichen Dank, dass Sie sich die Zeit genommen haben. Das war im allerpositivsten Sinne ein kleiner Einblick in eine Nische, in dieser Nische Rechtsanwaltschaft. Und ja, herzlichen Dank, das war spannend.

[25:14] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Ja, herzlichen Dank für das Gespräch.

[25:16] Marc:

Tschüss.

[25:16] Dr. Shigeo Yamaguchi:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von ARQIS



Generiert von IMR Podcast • 14.12.2025