



F O R D
N I C E

WHERE BRIGHT
MINDS MEET

IMR308: Mona Fuchs

IMR308: Karrieretechnisch der Neugierde folgen, Full Service im Kanzleialtag, für Mandanten
Synnergien heben, Buy & Build-Strategie im Unternehmenskauf

Episode 308 | Gäste: Mona Fuchs | Arbeitgeber: CLIFFORD CHANCE Partnerschaft mbB |
Veröffentlicht: 30.6.2025

[00:10] Marc:

Herzlich willkommen zu einer neuen Episode Irgendwas mit Recht, in der ich was über mich selber gelernt habe. Ich kann jetzt einmal mit euch teilen, ich bin vor einiger Zeit Vater geworden und deswegen hat man schon mal hier und da eine kurze Nacht. Und wenn ich eine kurze Nacht habe, dann tendiere ich dazu, schlechte Scherze zu machen, habe ich gerade im Vorgespräch festgestellt. Aber ich habe mir ganz fest vorgenommen, dass wir diesen Podcast genauso informativ für euch gestalten, wie wir das immer tun. Und ich freue mich sehr, dass ich heute hier bei euch bei Clifford Chance im Münchener Büro sitzen darf und dich, Mona Fuchs, liebe Mona, begrüßen darf.

[00:42] Mona Fuchs:

Vielen Dank für die Einladung. Ich freue mich sehr, dass du da bist.

[00:45] Marc:

Mona, wir fangen ganz vorne an. Wie bist du zum Jurastudium gekommen?

[00:50] Mona Fuchs:

Ich glaube, das hat sich relativ früh bei mir entwickelt über das Strafrecht tatsächlich. Ich dachte immer, ich lande irgendwann im Strafrecht. Ich hatte einen nicht ganz natürlichen Todesfall im näheren Umfeld und hatte mich damals gefragt, warum der Täter in dem Fall nicht bestraft wurde, wegen geistigen Störungen. Das konnte ich damals nicht verstehen und das hat mich einfach sehr, sehr neugierig gemacht, dass ich angefangen habe, selbst zu recherchieren, ein bisschen im Strafrecht rumzuschauen. Das heißt, ich bin eigentlich über meine Neugier zu Jura gekommen und habe da dann viel mit Bekannten gesprochen, die Jura studieren, die mir viel über das Strafrecht erzählt haben und habe dann in München angefangen, ohne mich vorher so wirklich darüber zu informieren, wie denn das Jurastudium in München läuft. Denn in München hat man in den ersten beiden Semestern nur Zivilrecht und öffentliches Recht. Das Strafrecht kommt erst im dritten Semester dazu.

[01:51] Marc:

Lass mich kurz einhaken. Also nur, dass ich das richtig versteh. Jemand wurde ermordet, untechnisch gesprochen, war aber nicht strafmündig, weil geisteskrank. Das ist ja schon mal ein ziemlicher Krimi-Fall.

[02:03] Mona Fuchs:

Ja, das ist ein Krimi-Fall. Ich konnte das damals nicht erfassen. Ich war irgendwie 8. Klasse, 9. Klasse. Das habe ich nicht verstanden. Und ich wollte aber auch nicht einfach mich hinstellen und sagen, ich versteh das nicht, er gehört ins Gefängnis. Sondern ich wollte einfach verstehen, warum das nicht so ist. Und ich habe es im Nachhinein dann auch verstanden. Der Täter ist in der psychiatrischen Klinik und dort auch wahrscheinlich viel, viel besser aufgehoben als im Gefängnis. Deswegen, er läuft nicht draußen rum.

[02:30] Marc:

Das ist der entscheidende Punkt, den man da häufig vergisst.

[02:33] Mona Fuchs:

Das ist der entscheidende Punkt, genau. Und das war damals für mich, und ich glaube, das kam dann immer öfter, dass ich einfach immer geschaut habe, was interessiert mich und bin dem nachgegangen. Also wenn ich eine Neugierde hatte, dann bin ich da hinterher und das hat mich bisher ganz gut geleitet. Genau, aber so bin ich damals überhaupt auf die Idee gekommen, mich mit Jura zu befassen oder mit dem Recht allgemein zu befassen, weil ich das damals nicht verstanden hatte. Ja, genau.

[02:57] Marc:

Und offensichtlich machst du heute kein Strafrecht. Das hat man gesehen, wenn man auf diese Folge geklickt hat. Was war denn dann der entscheidende Twist, dass du gesagt hast, okay, ich habe das jetzt A verstanden, aber B, Strafrecht ist nicht das Rechtsgebiet, in dem ich mein Leben lang tätig sein möchte.

[03:12] Mona Fuchs:

Ja, ich glaube, das kam während dem Studium. Wenn man anfängt Jura zu studieren, lernt man alles, ganz viele verschiedene Rechtsgebiete, aber im Groben aufgeteilt zwischen Zivilrecht, Öffentliches Recht und Strafrecht. Und Zivilrecht war immer sehr umfassend, da fällt eigentlich alles drunter, ob man jetzt Kaufrecht, Sachenrecht, Mietrecht, Arbeitsrecht, da kann man ganz viel drunter fassen. Und Strafrecht ist eben das, was für die meisten wahrscheinlich am greifbarsten ist und für viele wahrscheinlich auch am interessantesten einfach, wenn man von außen reinschaut. Im Studium ist Strafrecht jetzt nicht, es ist nicht langweilig. Aber es ist nicht so abwechslungsreich wie Zivilrecht oder öffentliches Recht. Aber das ist auch grundsätzlich gut so, weil jeder Mensch soll natürlich wissen, was strafbar ist und was nicht strafbar ist. Deswegen sind alle Begriffe und alle Definitionen, die im Gesetz verwendet werden, klar definiert. Damit eben jeder weiß, was er machen darf und was er nicht machen darf. Es gibt unfassbar viele Meinungsstreitigkeiten, aber vieles ist vom BGH geklärt oder auch eben noch umstritten. Aber es ist alles relativ klar. Es gibt nicht viele Auslegungsfragen, Argumentationsfragen, sondern es ist alles relativ klar vorgegeben, was im Studium bedeutet, dass man relativ viel auswendig lernt. Und das ist so grundsätzlich ein Vorurteil, dass Jurastudenten viel auswendig lernen, weil das ist grundsätzlich nicht so, außer im Strafrecht. Im Strafrecht muss man schon viele Definitionen wissen, man muss viele Meinungsstreitigkeiten auswendig lernen, eben damit man weiß, was man darf und was man nicht darf. Im Studium ist es relativ langweiliges Lernen, sagen wir mal so. Im Zivilrecht kann man mehr argumentieren, mehr schreiben, freischreiben, das im öffentlichen Recht auch. Das hat mich damals nicht so gecatcht einfach.

[04:58] Marc:

Lass uns mal da einen kleinen Schlenker drehen. Ich glaube, das ist ganz interessant. Also die Menschen, die hier zuhören, sind jetzt entweder im Studium, im Referendariat oder im zweiten bis so dritten, vierten Berufsjahr und das heißt, viele haben noch Prüfungen vor sich. Du hast das ja offensichtlich ganz gut geschafft, sonst würdest du jetzt nicht heute hier arbeiten und sagst gerade, naja, also Strafrecht, ja, das ist schon auswendig, Lernerei, hat dir nicht so gut gefallen. Was heißt das denn umgekehrt? Das heißt umgekehrt im öffentlichen Recht und vor allem im Zivilrecht kommt es eben nicht aufs Auswendiglernen an, sondern auf etwas anderes. Worauf denn?

[05:35] Mona Fuchs:

Im Grunde um das Gesamtbild, würde ich sagen. Ich glaube, gerade im Zivilrecht, da bringt es wenig für die nächste Klausur irgendwas auswendig zu lernen oder einzelne Streite, sondern man muss irgendwann, das hatte ich auch dann im Rap, irgendwann macht es Klick und dann gehen die Zahnräder so ein bisschen ineinander. Also gerade bei Zivilrecht hat man so viele verschiedene Rechtsgebiete und Gesetze, die ineinander greifen. Da muss man verstehen. Ich glaube, bei Strafrecht kommt man relativ gut noch durch, wenn man auswendig lehrt. Im Zivilrecht sicher nicht. Da muss man Systematik verstehen. Man muss verstehen, wie die Gesetze gemacht wurden, wie die ineinander spielen, die einzelnen Regelungsregime, wie die miteinander zusammenhängen. Das war für mich interessanter, einfach die einzelnen Rechtsgebiete für sich genommen zu lernen und irgendwann dann das alles zu verbinden. Da hat es dann irgendwann Klick gemacht und das war spannend. Da kann man viel mehr schreiben. Es ist abwechslungsreicher, fand ich.

[06:33] Marc:

Mir hat mal ein Professor in einem der ersten Semester gesagt, das ist so ein Mosaikbild und Sie sehen am Anfang immer so einen ganz kleinen Stein und dann vielleicht noch den daneben und je länger Sie studieren, desto weiter gehen Sie von diesem Bild weg und irgendwann verstehen Sie das große Ganze.

[06:47] Mona Fuchs:

Ja, so ist das. Und auch im öffentlichen Recht, da ist es vielleicht weniger mit Mosaik, aber auch mehr mit Argumentieren. Da kann man schön schreiben. Also das macht Spaß. Genau, deswegen hat mich im Studium Strafrecht nicht so gecatcht. Im REF schon mehr. Ich fand es dann spannend, die Praxiseinblicke zu bekommen im Strafrecht. Für mich war das dann aber tatsächlich natürlich auch noch Jura, aber oft wird sich tatsächlich vor Gericht nur um die Beweise, also nicht nur, das ist natürlich alles nicht verallgemeinerungsfähig, aber viel um die Beweise gestritten und nicht ums Recht an sich, weil das Gesetz steht im Gesetz und man, wie gesagt, man muss wissen, was man darf und was man nicht darf. Deswegen ist da juristisch nicht so viel Freiheit wie auf Beweisebene. Und da ich Jura und Gesetze an sich ganz gerne mag, war ich dann vom Strafrecht relativ überrascht, beziehungsweise habe dann irgendwann gemerkt, mir macht Zivilrecht deutlich mehr Spaß. Da kann man als Jurist einfach nochmal mehr machen und mehr argumentieren. So hat sich das entwickelt.

[07:51] Marc:

Das heißt, du hast dann deinen Schwerpunkt auch im Zivilrecht gemacht?

[07:54] Mona Fuchs:

Genau, ich habe meinen Schwerpunkt im Gesellschaftsrecht gemacht. Das war Gesellschaft und Kapitalmarktrecht, allgemein GmbH, Aktienrecht, also Aktiengesellschaften, Kapitalmarktrecht. Da bin ich auch wieder über die Neugier gekommen. Ich hatte einen nahen Verwandten, der zum Geschäftsführer bestellt wurde, kurz bevor ich meinen Schwerpunkt gemacht habe. Und da habe ich mich auch gefragt, was bedeutet das denn jetzt? Das wollte ich auch verstehen. Und damit es mir richtig Spaß gemacht hat, ich habe mir die Schwerpunkte angeschaut und hatte dieses Beispiel aus meinem Bekanntenkreis. Und dann habe ich mir gedacht, das will ich besser verstehen, das mache ich jetzt. Und das hat auch ganz gut funktioniert, mich sehr gecatcht, sehr interessiert. Ich fand das super spannend und das ist immer noch so. Deswegen, also ich kann da sagen, gerne der Neugier nachgeben. Es hat mich zweimal ganz gut geleitet, aber eben auch einmal, wenn man merkt, das ist doch nicht das, was ich will, kann man jederzeit umschwenken.

[08:49] Marc:

Ich finde das total interessant, was du sagst. Wir reden jetzt gerade noch gar nicht so sehr über das Praktische, was du heute tust. Da kommen wir gleich zu, aber das sind ja handfeste Karriere-Tipps, die du hier gerade gibst. Also man kann sich da glaube ich wirklich was von abschauen, zumal ich war vor kurzem bei einer Fortbildung ziemlich intensiv zum Thema künstliche Intelligenz und die Frage ist natürlich, wenn sozusagen vieles Wissen standardisiert wird in Zukunft und auch Kanzleien natürlich immer mehr Daten und AI getrieben auch ihre Services erbringen, was macht dann eigentlich den Menschen aus? Neben natürlich Fachwissen in einer krasser Tiefen, neben Erfahrungswissen, neben menschlichem Kontakt. Und ich glaube, einer dieser Zukunftsskills ist auch Neugierde tatsächlich.

[09:33] Mona Fuchs:

Ja, total.

[09:34] Marc:

Weil wir uns in viel kürzeren Intervallen auch was Neues immer beibringen müssen. Und wenn man dann die Neugierde hat, kommt das mehr oder weniger natürlich.

[09:41] Mona Fuchs:

Ja, das stimmt. Also grundsätzlich, wenn einen was interessiert, immer nachforschen.

[09:47] Marc:

Gut, das hast du gemacht. Bist dann irgendwann hier bei Clifford gelandet. Das war aber vor deiner Tätigkeit als Anwältin.

[09:53] Mona Fuchs:

Genau, ich habe mein erstes Examen geschrieben und was man danach so macht, man geht ins REF. Ich habe angefangen und habe gemerkt, ich glaube, das ist gar nicht meins.

[10:03] Marc:

Das REF?

[10:04] Mona Fuchs:

Das REF. Man saß wieder im Klassenraum. Ich habe mein erstes Examen während Corona geschrieben, also gerade zu Beginn, als noch der komplette Lockdown auch war. Das heißt, da gab es auch noch keine, also die technische Ausstattung der Unis war noch nicht so gut. Das heißt, man war viel darauf angewiesen, selbst zu lernen. Das heißt, ich habe mein erstes Examen mehr oder weniger selbst vorbereitet. Und das hat dann ganz gut funktioniert. Und dann wieder in ein Klassenzimmer zu gehen mit Anwesenheitspflicht und Hausaufgaben, das war schon mal ein bisschen befremdlicher am Anfang. Und ich hatte auch immer das Gefühl, ich kann auch nicht genau sagen, wo es herkommt, aber ich hatte das Gefühl, ich lande irgendwann mal in der Wirtschaft oder in einer großen Kanzlei. Und das REF ist ja schon sehr darauf ausgelegt, dass man zum Staat geht, Staatsanwaltschaft, Gericht, man schreibt Urteile. Ich will die Erfahrung nicht missen. Ich fand das super, auch ein paar Praktiseinblicke zu bekommen und einfach mal zu wissen, wie schreibt man denn ein Urteil. Das ist schon sinnvoll, wenn man Volljurist ist. Und es hat mich aber nicht gecatcht. Also das war von Anfang an, wo ich mir dachte, ich nehme das jetzt mal mit, aber ich brauche noch irgendwas, was mir zeigt, wofür ich dieses zweite Examen mache. Ich meine, es waren immer noch neun Klausuren, eineinhalb Jahre nebenbei arbeiten und ich habe irgendwie eine Motivation gebraucht. Und dachte so, wenn ich, ich hatte meine ganzen Praktika während des Studiums explizit in anderen Bereichen gemacht. Also nicht in Großkanzleien, nicht in Wirtschaftskanzleien, weil ich irgendwie das, ich weiß nicht, woher es kam, aber ich hatte das Gefühl, irgendwann sitze ich mal in so einer Kanzlei.

[11:40] Marc:

Und du wolltest dir das andere angeschaut haben, um zu wissen, dass auch die richtige Wahl für dich ist.

[11:43] Mona Fuchs:

Und deswegen hatte ich mir die ganzen Pflichtpraktika während dem Studium und auch so immer andere Bereiche angeschaut, andere Tätigkeiten und dachte dann, als ich ins Reff gegangen bin, okay, jetzt ist es Zeit, ich schaue mir das jetzt mal an und habe dann mich online einfach ein bisschen informiert und Kanzleien angeschaut und bin dann, ich glaube, zwei oder drei Wochen nach dem Reffstart habe ich bei Clifford angefangen. Erstmal ein beziehungsweise zwei Tage die Woche, je nachdem, wie es gerade reingepasst hat und habe da dann die Einblicke bekommen in die Kanzlei und das war sehr gut, kann ich nur sagen. Also gerade für Referendare, die sagen, sie brauchen nochmal was anderes und wollen Eindrücke bekommen. Also das hat bei mir super funktioniert. Das hat mir richtig viel Motivation gegeben, weil es mir sehr viel Spaß gemacht hat hier in der Kanzlei und ich dann gesehen habe, okay, da will ich hin. Das ist genau das, was ich machen möchte und dafür lohnt es sich jetzt auch, diese neuen Klausuren zu schreiben und mich durch dieses REF zu quälen. Also quälen in Anführungszeichen, es gab auch gute Sachen, aber das war sehr gut für mich.

[12:47] Marc:

Das ist ein Punkt, den ich hier immer wieder mache. Insofern schön, dass du den gerade schon aufgebracht hast. Also generell während des Studiums mal ein Gericht von innen anschauen und dann irgendwo juristisch vielleicht ein bisschen mitarbeiten, wenn es geht und erst recht während des Referendariats ist so ein Motivationsboost, weil man einfach auch von diesem ganzen Stoff und den ganzen Klausuren so ein bisschen wegkommt und sich trotzdem damit beschäftigt. Und ich glaube auch, ähnlich auch wie bei einer Arbeit am Lehrstuhl, wenn man nicht nur irgendwie nachsortiert, was es immer noch gibt, dann kriegt man auch einfach mehr mit, als einem so bewusst ist. Das sieht man vielleicht erst im Nachgang, was man eigentlich alles noch so zwischen den Zeilen gelernt hat auch, oder?

[13:27] Mona Fuchs:

Ja, total. Also ich habe vorher tatsächlich gar nicht gewusst, was Großkanzleien überhaupt machen. Das war für mich relativ unbekannt. Ich meine, da wird immer viel an der Uni darüber geredet, aber ich habe mich da nicht so dran beteiligt. Ich wollte studieren und meine Freunde sehen und was Großkanzleien sind, damit wollte ich mich später befassen. Und deswegen war es sehr interessant, allein das mal von innen zu sehen und auch, was M&A und dann auch Private Equity überhaupt ist. M&A kann man sich vielleicht noch vorstellen, aber ich habe halt eben einfach nur gesagt, ich will Gesellschaftsrecht machen. Der Schwerpunkt hat mir Spaß gemacht. Ich will jetzt mal sehen, wie das in der Praxis funktioniert. Und damals war die Stelle, glaube ich, auch als allgemein Corporate beziehungsweise Gesellschaftsrecht ausgeschrieben und deswegen hat es jetzt für mich umso besser gepasst, dass ich jetzt sozusagen ins M&A Private Equity Team reingekommen bin, weil das eben nochmal die Stufe darüber war für mich. Also es war einfach super, das zu sehen und im Studium beziehungsweise dann im REF schon so viele Einblicke zu bekommen.

[14:29] Marc:

Gut, dann kürzen wir den Zwischenteil ab. Du hast sozusagen dann hier auch deine Anwaltsstation gemacht, bist hier später Associate geworden. Über deine Wahlstation müssen wir aber, glaube ich, noch ganz kurz sprechen.

[14:39] Mona Fuchs:

Ja, gerne. Ich war, wie gesagt, ein, zwei Tage in der Woche hier neben dem REF und habe die Anwaltsstation hier auch gemacht und hatte dann das große Glück, dass ich meine Wahlstation in Singapur machen durfte. Das heißt, ich bin, ich glaube, das war recht stressig, zwei Tage nach der letzten schriftlichen Klausur nach Singapur geflogen für drei Monate und habe da dann im M&A Private Equity Team mitarbeiten dürfen. Das war eine sehr interessante Erfahrung. Also ich würde sie auf keinen Fall missen wollen.

[15:10] Marc:

Wie geht denn das? Also sozusagen ganz praktisch, so eine deutsche Juristin in Singapur, hat das dann mit dem deutschen Recht gar nicht so viel zu tun, auch wenn man es hier macht, oder?

[15:20] Mona Fuchs:

Ja, also das hat super funktioniert grundsätzlich. Also wenn man gerade so M&A-Transaktionen, das ist ein Bereich, bei dem das glaube ich sehr gut funktioniert. Einfach weil man schaut sich natürlich in gewisser Weise deutsches Recht an. Das ist keine Frage. Da haben die aber ja in Singapur auch genug. Wir haben aber auch ganz viele Aufgaben oder ganz viele Dinge, die man machen kann, wenn man nicht Local Lawyer ist. Weil bei der Transaktion, die sind nun mal oft international. Die sind sowieso auf Englisch. Wir bereiten die gleichen Dokumente vor. In den Kaufverträgen wird sowieso grundsätzlich das meiste Recht abbedungen. Das heißt, da wird eh alles frei verhandelt. Da sind viele, viele Dinge, wo man das lokale Recht gar nicht unbedingt braucht, alleine hätte ich es natürlich niemals machen können, weil überall natürlich die Fragen aufkommen. Das ist sehr gut machbar im M&A PE und man muss dazu auch sagen, dass wir in Deutschland schon sehr viele Gesetze haben. Also in Singapur ist man grundsätzlich recht frei. Ich erinnere mich zum Beispiel an einen DD-Report, also die Reports, die man über die Unternehmen schreibt und die so von außen einfach mal durchleuchtet. Und die hatten, das war ein sehr Immobilien, also die haben halt viele Läden gehabt, diese viele Stores dieses Unternehmens und hatten Mietverträge. Gehen wir mal von aus, es ist eine Restaurantkette oder so gewesen. Dann stand sowas in der Art drin wie, ja, also der Mietvertrag kann gekündigt werden, wenn das Restaurant mehr als 20 Prozent seines Menüs ändert. Da würde man in Deutschland nur lachen und sich denken, das kann ja nicht sein, das geht nicht. Und ich habe auch gesagt, ja, ich habe was gefunden, was wir in den Report reinschreiben müssen. Und die waren alle ganz entspannt in Singapur und haben gesagt, wieso? Das ist doch vollkommen normal, das geht. Wir haben überhaupt gar keine, also long story short, man ist da ein bisschen freier vom Gesetz her, deswegen das war im Daily Doing eigentlich gar keine Einschränkung. Einfach weil alles auf Englisch und international und viel wird frei verhandelt ab vom Gesetz.

[17:26] Marc:

Gut, dann lass uns mal ein bisschen über Private Equity PE sprechen. Vielleicht so als Einführung, was ist denn das?

[17:34] Mona Fuchs:

Also ich glaube, was viele was anfangen können, ist grundsätzlich M&A, grundsätzlich einfach ein Unternehmen kauft ein anderes Unternehmen. Das ist die M&A Transaktion, vereinfacht. Private Equity ist grundsätzlich das gleiche, also jemand kauft was anderes, also ein Unternehmen. In dem Fall ist der Käufer oder dann später der Verkäufer ein Private Equity Fund, der, Das sind spezielle Vehikel oder Fondsstrukturen, die darauf angelegt sind, durch den Kauf und Verkauf von Unternehmen eben Rendite zu machen. Also die Differenz zwischen Kauf- und Verkaufspreis ist dann sozusagen die Dividende, die rauskommt. Und diese PE-Funds ist ganz unterschiedlich. Also viele werden finanziert oder viele Investoren sind beispielsweise Rentenkassen, Krankenkassen, Unis, die Harvard-Stiftung relativ groß. Also im Prinzip alle Institutionen, die relativ viel Geld rumliegen haben und das einfach verwirtschaften wollen. Also ich glaube, das macht so einen Teilbereich davon aus. Ich meine, natürlich im Einzelfall auch immer sehr reiche Menschen. Aber es ist kein breit gestreuter, offener Fonds, wo sozusagen jeder investieren kann, sondern es sind gezielte Investoren, die in gewissen Branchen oder Sparten eben dann investieren.

[18:58] Marc:

Deswegen private.

[18:58] Mona Fuchs:

Genau, deswegen private. Und genau, das ist ganz spannend. Also grundsätzlich die Transaktion ist wie im M&A, also es ist eben grundsätzlich der gleiche Ablauf, es gibt ein paar kleine Besonderheiten, aber an sich haben wir eine normale, in Anführungszeichen, M&A Transaktion, nur die Akteure sind sozusagen andere. Also man hat dann keinen großen Corporate da sitzen, der was verkauft oder kauft, sondern eben den Fund.

[19:26] Marc:

Was kaufen die denn?

[19:28] Mona Fuchs:

Ganz unterschiedlich, ganz unterschiedlich. Viele Fonds haben Spezialisierungen auf gewisse Sparten, aber es gibt auch Fonds, die einfach grundsätzlich kaufen. Also ein Beispiel sind so beispielsweise Impact Funds, die sich auf erneuerbare Energien spezialisiert haben. Die investieren dann natürlich in Unternehmen, die zum Beispiel in grüne Energie investieren oder da aktiv sind. Es gibt andere, die sind spezialisiert auf Software, auf AI, auf Healthcare. Also es gibt ganz viele unterschiedliche Bereiche, in denen die PEs investieren, aber teilweise auch bunt gemischt. Man versucht im Prinzip Unternehmen zu finden, die schon gut laufen. Meistens, also wenn man sich so die Unternehmensabläufe oder den Unternehmenszyklus sich anschaut, ist es oft oder teilweise, dass man sagt, man hat irgendwie ein Startup, dann kommt die Venture-Capital-Phase und dann ist es aus dem Venture-Capital raus und dann kommt man so in die PE-Phase. Also das wäre so klassisch, dass man sagt, man hat ein Unternehmen, das hat sich ja im Markt etabliert, da gibt es aber noch so ein paar Kniffe, die man machen kann, um es besser zu machen. Dafür braucht man Geld, dafür braucht das Unternehmen Geld und deswegen geht da jetzt mal irgendwie fünf Jahre in PE rein zum Beispiel. Genau, oder was man auch sieht, was wir jetzt auch teilweise hatten, sind Familienunternehmen tatsächlich, die sagen, wir haben dieses Unternehmen jetzt in der dritten Generation oder zwei Generationen geführt, wir wollen nicht mehr, aber es ist also immer noch unser Unternehmen und wir verkaufen das jetzt weiter und dann kriegt das sozusagen noch ein weiteres Leben hinten raus, obwohl die grundsätzlichen Gründer keine Lust oder Zeit mehr hatten. Genau, also das sind so verschiedene Prozesse. Das heißt, die PE suchen nach Unternehmen, die schon gut laufen, auf dem Markt schon gut vertreten, aber bei denen es noch Potenzial gibt.

[21:21] Marc:

Das ist ja dann auch immer so ein bisschen branchenfluktuierend. Wir haben vor einigen Jahren, glaube ich, so die Ärzte gesehen, dass sie Radiologien sehr vom PE gekauft wurden. Macht auch total Sinn, weil früher hat dann jeder Arzt vor Ort die Röntgenbilder ausgewertet. Heutzutage machst du das dann vielleicht zentral mit technischer Unterstützung. Es wird eventuell sogar für den, in dem Fall Patienten und nicht Mandanten, noch besser. Und dann irgendwann hast du natürlich Energieeffekte und kannst das eventuell sogar noch teurer wieder verkaufen oder auch einfach betreiben, je nachdem.

[21:49] Mona Fuchs:

Genau, ja.

[21:50] Marc:

Gerade gibt es das übrigens, Randnotiz, so ein bisschen in der Steuerbranche, da steigen gerade die ersten ein, liest man so online, auch ganz interessant. Ich bilde jetzt mal ein anderes Beispiel, weil du hast gerade eben Energie gesagt, ich gehe mal auf Infrastruktur, um vielleicht nochmal konkreter herauszufinden, wie eure Arbeit dann in so einem Mandat ganz hands-on aussieht. Also sagen wir mal, wir haben jemanden, der kauft sich Glasfasernetzwerke zusammen, immer so regional bis lokal sogar. Wir sind ja relativ klein, wenn man da im Ausbau noch nicht ganz so weit ist wie Singapur. Gut, Singapur ist eine Stadtstadt, da ist das auch was einfacher. Und jetzt sagen wir mal, jemand hat in Österreich und in Süddeutschland ganz viele gebaut und stellt jetzt fest, jetzt habe ich irgendwie so Glasfasernetzwerke, jetzt macht es vielleicht für mich Sinn, wenn ich auch in Rechenzentren investiere. Dann gehört schon das Netz, dann können mir auch die Server noch gehören und kauft jetzt hier im süddeutschen Raum bei euch so ein Rechenzentrum. Wie gesagt, fiktiver Fall, aber könnte ja vorkommen. Was passiert dann in der Kanzlei?

[22:48] Mona Fuchs:

Genau, also ich glaube, in dem Fall hat man den, was wir dann sagen würden, den Plattform-Deal. Das heißt, wir haben ein Unternehmen, das gekauft wurde von den P-Fan. In dem Fall waren es dann die vorherigen Glasfaser-Unternehmen. Da kauft man dann einen ein bisschen größeren vielleicht, den man als Plattform etabliert. Und dann geht man auf die Suche. Man hat beispielsweise einen Glasfaser-Betreiber hier in Bayern und sagt, ja, wir wollen das jetzt deutschlandweit ausbauen. Ich suche mir jetzt einen noch in Hamburg. Ich suche mir noch einen in Frankfurt und einen in Düsseldorf zum Beispiel. Und dann ist sozusagen der Zukauf von jedem einzelnen Glasfaseranbieter wäre dann ein eigener Deal. Die Suche macht natürlich der Mandant selbst. Das Erste, wo wir dann reinkommen, ist meistens, ja, wir brauchen so eine Absichtserklärung. Wir haben vor, da was zu kaufen. Das brauchen wir. Und dann geht eigentlich die normale Transaktion los. Also ob dann dieses Add-on, wie wir es halt dann sagen, zu der Plattform, die schon besteht, passt oder gut, dass das bewertet der Fonds intern, da sind wir eigentlich nicht involviert. Aber dann ist es eigentlich eine ganz normale Transaktion, wie jede andere auch. Und das Schöne an den Transaktionen ist, wenn man auch gerade als Anwalt, also man merkt es bei dem Team selbst vom PE, aber man merkt es auch als Anwalt, wenn man schon mal zwei Transaktionen, Add-ons gemacht hat, dann laufen die dritten und die vierten und die fünften, die laufen viel einfacher. Man kennt das Business schon, man weiß, was ungefähr die Probleme sein werden, auch im rechtlichen, aber auch im tatsächlichen Sinn. Man hat schon gewisse Vorlagen für die Kaufverträge, das ist relativ, sagen wir mal, unaufwendiger, als wenn jetzt ein komplett neuer Deal aufgezogen wird in Bereichen, in denen man sich vorher zum Beispiel noch nicht bewegt hat. Deswegen sind so Add-ons grundsätzlich relativ dankbar, weil man mit vergleichsweise wenig Aufwand gute Synergien heben kann, weil man es halt vorher einfach schon öfter gemacht hat.

[24:45] Marc:

Und was ist euer Arbeitsprodukt sozusagen am Ende des Tages? Also was stellt ihr her als Kanzlei? Was liefert ihr?

[24:51] Mona Fuchs:

Das ist unterschiedlich. Also ganz viele Dokumente grundsätzlich. Wenn man sich so den Dealverlauf anschaut, hat man am Anfang oder auch während des Deals eigentlich immer den DD-Report. Ich glaube, das ist so eins der Hauptprodukte neben den normalen Transaktionsprodukten. Also wir schreiben....

[25:11] Marc:

Also den Due Diligence Report für diejenigen.

[25:13] Mona Fuchs:

Sorry. Wir schauen uns sozusagen von außen das Unternehmen an und leuchten durch alle Bereiche.

[25:22] Marc:

Aus rechtlicher Sicht.

[25:23] Mona Fuchs:

Aus rechtlicher Sicht, genau. Und das kann natürlich dann variieren, je nach Unternehmen. Also es gibt natürlich Unternehmen, bei denen ist zum Beispiel IP super relevant. Es gibt Unternehmen, dann ist vielleicht das Arbeitsrecht ein bisschen relevanter. Dann Unternehmen, bei denen ist Real Estate, also Grundstücksrecht relevanter. Genau, und das finden wir dann raus und ziehen unsere Teams sozusagen auf und schreiben dann den Report und sagen dem Mandanten, worauf er eben achten muss, was er gegebenenfalls im Kaufpreis berücksichtigen muss, wo er sich vielleicht absichern muss. Da gibt es dann verschiedene Möglichkeiten, wie man mit den Ergebnissen der Due Diligence umgeht, aber das ist sozusagen ein relativ großes Arbeitsprodukt, bei denen, dem auch viele Personen involviert sind, also viele Workstreams. Und später, wenn der Deal dann weitergeht, ist natürlich der Kaufvertrag. Also da sind wir immer involviert. Und was man auch häufiger sieht, ist, dass die Verkäufer sich rückbeteiligen wollen. Das heißt, die verkaufen das komplette Unternehmen, kriegen dann aber nochmal eine kleine Beteiligung weiter oben, damit die halt weiterhin an dem Erfolg des Unternehmens partizipieren können. Und da braucht man dann die Shareholders Agreement, also die Vereinbarungen zwischen dem PE-Fund als Hauptgesellschafter und den reinvestierenden Verkäufern als Minderheitsgesellschaftern. Das ist auch dann meistens ein relativ großes Dokument noch. Und genau, also das sind so die Hauptthemen. Management-Beteiligung ist auch immer ein Thema. Also von vorne bis hinten eigentlich alles, was an Vertragsarbeit anfällt und dann eben die Due Diligence, die jetzt kein Vertrag ist, aber halt die Prüfung des Unternehmens.

[27:03] Marc:

Du hast es jetzt schon angesprochen, da spielen natürlich viele verschiedene Rechtsgebiete eine Rolle. Also wir haben Arbeitsrecht, wir haben Urheber- und IP-Themen, Patentrecht, was man sich nicht alles vorstellen kann. Das heißt, es kommt wahrscheinlich auch häufiger vor, dass unterschiedlichste Teams aus der Kanzlei damit involviert sind. Wie muss man sich das vorstellen?

[27:24] Mona Fuchs:

Genau, also ich glaube, das ist einer der Vorteile, dass Clifford eine Full-Service-Kanzlei ist. Wir haben für ungefähr alles, was man sich vorstellen kann, irgendjemanden in dieser Kanzlei, der weiß, wie das geht und der da absoluter Spezialist drin ist. Also die klassischen Themen Real Estate, Arbeitsrecht, IP, das ist immer relativ geländegängig. Da haben wir die Spezialisten vor Ort und die kennt man auch. Es gibt aber durchaus auch immer Themen, die mal hochpoppen, wo man sich fragt, oh je, das ist jetzt so dealspezifisch, das hat man nicht so häufig und trotzdem findet man dann einen Spezialisten, der sich damit schon auseinandergesetzt hat. Das ist der große Vorteil bei uns, glaube ich. Und wie es dann in der Transaktion konkret aussieht, ist, dass wir im Corporate-PE-Bereich uns die Unternehmen erstmal anschauen und gerade versuchen rauszufinden, was sind denn die Themen, die da drin liegen? Wofür brauchen wir denn die Spezialisten? Sind da riesen Arbeitsrechtsthemen drin? Dann brauchen wir mehr Arbeitsrechtsspezialisten. Wenn die Gesellschaft einen Mietvertrag hat, den schauen wir uns auch schnell selbst an. Da brauchen wir keinen Spezialisten drauf schauen lassen. wenn dann irgendwelche komplizierten Erdbaurechte bestellt werden müssen und sonstiges, da brauchen wir auf jeden Fall die Kollegen aus dem Real Estate. Das heißt, was wir als erstes machen, ist, dass wir uns überlegen, wen brauchen wir denn eigentlich? Und dann hat jedes, ich glaube einfach jedes Corporate-Team bei uns oder jeder Corporate-Anwalt bei uns schon Leute, mit denen er grundsätzlich viel zusammenarbeitet. Und dann geht das sozusagen los, dass man die Kollegen an Bord holt. Die schauen sich dann ihre Dokumente an für ihren Bereich und dann wird das alles in einen Report geschrieben. Und wir im Corporate, wir konsolidieren dann, sagen wir so. Also wir schauen uns dann an, was die uns schicken. Und das ist, glaube ich, das Spannende am Private Equity oder auch am M&A und auch gerade daran, dass wir die Spezialisten bei uns in der Kanzlei sitzen haben. Weil es am Ende geht ein Clifford Chance Report raus und der soll aussehen, als hätte ihn eine Person geschrieben, was natürlich nicht der Fall ist, aber kein Mandant möchte einen Report lesen, der in jedem Abschnitt anders formuliert ist, anders formatiert, inhaltlich sich teilweise widerspricht. Deswegen kriegen wir im Corporate sehr viel auch aus den anderen Bereichen mit, was ich persönlich, was für meine Neugier sehr gut ist, weil ich da immer was Neues lernen darf. Das heißt, wir machen nicht nur ein Core-Gesellschaftsrecht, sondern wenn du ein Report konsolidierst, muss ich jedes Wort verstehen, was da drin steht. Und wenn ich es nicht verstehe, dann rufe ich den Kollegen an. Ich muss ja vorbereitet sein, weil wir im Corporate schicken den Report raus, der Mandant ruft am Ende dann bei mir an, beziehungsweise im Corporate-Team und möchte das erklärt haben und möchte nicht mit 20, 25 Anwälten von Clifford Chance telefonieren, die jetzt diesen einen Satz geschrieben haben. Das heißt, das ist super spannend bei uns auch an der Arbeit, dass wir die ganzen Spezialisten haben, die unfassbar viel wissen. Und für uns ist es super, von dem Wissen dann auch profitieren zu können, weil wir es eben verstehen müssen, nach außen dann auch tragen müssen. Zumindest die Grundlagen, wenn dann ein Spezialthema kommt, gehen wir es natürlich weiter. Aber man kriegt unfassbar viele Einblicke in alle möglichen Rechtsgebiete.

[30:40] Marc:

Gut, dann würde mich abschließend noch ein weiterer Punkt interessieren. Und zwar, wenn das jetzt irgendwie interessant war, dann kann man sich ja mal umschauen, findet man online sehr viele Informationen, was so eure Einstellungsvoraussetzungen sind etc. Aber mich interessiert ein bisschen mehr das Insight von dir. Wie hat sich deine Wahrnehmung der anwaltlichen Tätigkeit oder der juristischen Tätigkeit oder vielleicht auch der Kanzlei, vielleicht auch der Mandantin und der Mandate so geändert im Laufe der Zeit? Also was hattest du für Vorstellungen, als du praktisch während das Referendariat angefangen hattest oder hast und wie sieht dein Bild heute so aus? Gibt es da irgendwas, was dich überrascht hat?

[31:21] Mona Fuchs:

Ich glaube, was mich überrascht hat, ist, wie viel man tatsächlich kommuniziert. Ich finde, viele haben den Anwalt, wenn man jetzt nicht gerade den Anwalt vor Gericht hat, wo man sich vorstellt, der geht vor Gericht und redet, haben viele, glaube ich, dieses, man sitzt im Kämmerchen und schreibt an seinen Schriftsätze. Wir sind gerade im PE, dadurch, dass wir diese vielen Spezialisten haben, viele Workstreams, die man auch ein bisschen organisiert, man kommuniziert sehr viel. Also man organisiert, ich glaube, ein Teil unseres Jobs ist auch Projektmanagement und das war mir vorher, glaube ich, nicht bewusst. Ich dachte, okay, M&A Corporate, man macht den gesellschaftsrechtlichen Teil und diesen Teil Projektmanagement. Orga, Überblick über die Transaktion, über die Workstreams, dass man einen Ansprechpartner hat, das hat mich schon überrascht, wobei ich das auch dann relativ schnell mitbekommen habe, weil ich eben recht gut eingebunden wurde und das macht mir auch sehr viel Spaß. Also ich glaube, ich wäre jetzt niemand, der den ganzen Tag gerne in seinem Zimmerchen hockt. Das finde ich super. Das macht Spaß. Und genau, das hatte ich natürlich als VIMI oder Referendar, da hat man das noch nicht. Da habe ich zwar gesehen, wie die Anwälte und Anwältinnen dann kommuniziert haben und in Calls und hier telefoniert und mit dem geschrieben oder mal gequatscht. Das hatte ich da natürlich nicht, weil man natürlich als Referendar schon noch ein bisschen im Hintergrund ist und einfach recherchiert und vorbereitet. Aber wenn man dafür offen ist, hat man zumindest bei uns ziemlich schnell die Gelegenheit, da auch reinzukommen. Also da darf man auch gar keine Berührungsängste haben, die Kollegen oder irgendjemanden anzurufen, wenn man Fragen hat. Genau, also das ist so, was sich grundsätzlich geändert hat und was überraschend war, aber was auch positiv überrascht, dass man doch einen sehr aktiven und kommunikativen Arbeitstag hat. Genau.

[33:09] Marc:

Das finde ich einen sehr spannenden Punkt, den wir auch, glaube ich, im Podcast hier bislang noch gar nicht so explizit gehört haben. Vielen herzlichen Dank, Mona.

[33:17] Mona Fuchs:

Vielen Dank.

[33:18] Marc:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von CLIFFORD CHANCE Partnerschaft mbB

