

IMR302: Christian König

IMR302: LL.M. in Washington, KI als Kollege der Zukunft, Restrukturierung international, Projektmanagement

Episode 302 | Gäste: Christian König | Arbeitgeber: EY Law | Veröffentlicht: 2.6.2025

[00:09] Marc:

Herzlich willkommen zu einer weiteren Episode Irgendwas mit Recht. Mein Name ist noch immer Marc Ohrendorf und heute sitze ich in Frankfurt bei EY Law und spreche mit Christian König. Hallo Christian.

[00:21] Christian König:

Hallo Marc.

[00:23] Marc:

Erzähl mal kurz zum Gesamtzusammenhang. Wir hatten hier schon mal eine Partnerin von euch zu Gast im Podcast aus eurem Düsseldorfer Büro, aber ich glaube man muss trotzdem EY Law nochmal kurz sozusagen vorstellen. Hat irgendwie was mit Unternehmensberatung zu tun, aber ist halt doch eine Kanzlei sozusagen.

[00:40] Christian König:

Genau, wir sind als EY-Law eine normale Rechtsanwaltskanzlei, allerdings eingebettet in der großen EY-Familie. Das heißt, wir sind ein Teil von EY als eigenständige Kanzlei, aber arbeiten halt entsprechend eng zusammen mit unseren Kollegen von unter anderem Consulting, Valuation ist bei uns zum Beispiel im Team häufig noch mit dabei oder halt auch Tax.

[01:05] Marc:

Und das macht total Sinn, weil es in den entsprechenden Mandaten, in den entsprechenden Beratungsprojekten halt immer auch einen juristischen Teil irgendwie gibt. So ist das historisch gewachsen, könnte man sagen.

[01:16] Christian König:

Ja, ganz genau. Also in ganz vielen Projekten arbeiten wir jetzt persönlich im Team ganz eng zusammen mit unseren Steuerberatern, um halt die Projekte entsprechend zu strukturieren und den Projektaufbau so zu strukturieren, dass wir für den Mandanten halt auch die beste Lösung finden und die kosteneffizienteste Lösung.

[01:35] Marc:

Da sprechen wir da im Laufe des Podcasts noch ein kleines bisschen mehr darüber, aber fang erstmal bei der Vorstellung deiner Person an. Wie bist du zum Jurastudium gekommen? Warum?

[01:47] Christian König:

Das ist erstmal eine gute Frage. Ich fand damals den Gedanken ganz interessant, mich für Geld mit anderen Leuten ein bisschen auf sachlicher Ebene streiten zu dürfen. Jetzt heute, in meinem heutigen Job streitet man sich nicht, aber das war so mein initialer Gedanke tatsächlich, damals irgendwie so ein bisschen Richtung Jurastudium zu gehen.

[02:08] Marc:

Wusstest du da schon, dass du kein Richter werden willst dann? Weil da streitet man ja dann doch ein bisschen weniger, da entscheidet man ja eher.

[02:13] Christian König:

Ja, also Richter für mich war eigentlich so, als ich gesagt habe, ich studiere Jura, war eigentlich ziemlich klar, dass ich Rechtsanwalt werden will. Und nicht in den Staatsdienst gehen möchte.

[02:25] Marc:

Warum?

[02:25] Christian König:

Es hat sich dann im Studium ziemlich schnell herausgestellt, dass ich irgendwie mehr internationalen Bezug in meinem Job haben möchte. Und das ist im Staatsdienst durchaus eher schwierig, egal ob man jetzt Staatsanwalt wird oder Richter. Ist man ja doch sehr im deutschen Recht verhaftet und in der deutschen Jura-Bubble zu Hause. Und ich habe da ziemlich schnell festgestellt im Studium, so dieses Unternehmensrecht interessiert mich irgendwie. Habe dann da auch meinen Schwerpunkt gewählt und bin dann nach dem Studium halt auch weiter. Beim LLM habe ich dann eben auch Business and Finance gewählt in den USA und nachdem ich in den USA war, habe ich gesagt, okay, jetzt war ich im Ausland und jetzt möchte ich umso mehr auch international arbeiten und internationale Projekte betreuen.

[03:11] Marc:

Wo hast du dein LLM gemacht?

[03:13] Christian König:

In Washington DC an der George Washington University. Also wann war das? Um die Ecke vom Weißen Haus. Das war 2017, habe ich meinen Abschluss, glaube ich, gemacht.

[03:23] Marc:

Da war ja die politische Welt in Washington. Ich glaube, so viel kann man sagen, ohne irgendjemandem auf die Füße zu treten. Auf jeden Fall noch eine sehr andere als heute.

[03:30] Christian König:

Ja, war deutlich entspannter.

[03:32] Marc:

Wie war das so, da vor Ort zu sein? Washington ist eine super Stadt. Ich war da nur mal für ein paar Tage. Also wer mal irgendwie in der Nähe sein sollte, das lohnt sich auf jeden Fall.

[03:39] Christian König:

Ja, also ich glaube, Washington ist auch touristisch eine sehr unterschätzte Stadt. Ansonsten ist es eine sehr politische Stadt, sehr viele Berater, sehr viele Anwälte. Und wenn man irgendwo abends in einer Bar ist, trifft man auch eben genau die Leute, Politiker, Anwälte, Berater und viele Studenten.

[04:02] Marc:

Und wie war das Studium dort für dich? Also was hast du da inhaltlich genau gemacht?

[04:06] Christian König:

Ich war im Schwerpunkt Business und Finance. Also ich hatte so ein paar Basic-Vorlesungen, Contracts 1 und Corporations und dann konnte ich aber auch interessensmäßig halt noch andere Vorlesungen wählen. Da hatte ich zum Beispiel dann Business Bankruptcy und es war einfach ein, ich würde sagen, wilder Ritt durch die amerikanische, wie soll man sagen, durch das amerikanische Rechtswesen im Unternehmenszusammenhang. Und ja, ich fand es super spannend, sich mal aus einer anderen Perspektive mit dem Recht zu beschäftigen. Das Studium an sich war ganz anders als bei uns. Also die Professoren, da merkte man halt, das sind mehr Dienstleister. Bei uns habe ich immer das Gefühl, das Studium ist sehr akademisch, sehr auf die Wissenschaft ausgelegt. Während in den USA die Professoren alle darauf aus sind, dass man einen guten Jobeinstieg findet, dass man gut in seinem Job wird. Und das ist nun mal auch in Deutschland für die allermeisten hinter der Beruf des Rechtsanwalts.

[05:11] Marc:

Habt ihr da dann auch mehr so fallbasiert zusammen in den Lectures diskutiert, wie man das schon mal so aus US-Universitäten kennt und weniger Frontalunterricht?

[05:20] Christian König:

Ja, man hat genauso gemerkt, Contracts 1 war noch eine Vorlesung, die auch die JD-Studenten, also die, die das normale Jurastudium machen, besuchen mussten. Das war noch eine größere Runde und war ein bisschen mehr Frontalunterricht, wobei man sich in den USA immer, ja, muss man immer bereit sein, drangenommen zu werden. Also da wird man dann per Namen genannt, muss aufstehen und seine Antwort geben, zumindest bei einigen Professoren. Die etwas weit fortgeschrittenen Kurse für die Masterstudenten waren meistens dann deutlich, deutlich kleiner. Teilweise saßen wir da mit fünf, sechs Mann und das war sehr viel interaktiver. Da hat man dann auch wirklich Diskussionsrunden nachgestellt und die eine Seite musste halt Partei A vertreten und die andere Seite Partei B und musste dann gegeneinander argumentieren. Und das war spannend, herausfordernd auf Englisch, vor allem, wenn man dann halt auch in Kursen war, wo prima amerikanische Studenten drin waren. Aber auf jeden Fall eine sehr, sehr lehrreiche Zeit auch.

[06:24] Marc:

Ja, viele fragen sich ja, ob sie ein LLM machen sollen, ob sich das lohnt, was man da irgendwie von mitnimmt. Was würdest du sagen, wie hat es deine Karriere geprägt? Also sprachlich ist wahrscheinlich das eine, aber ich würde vermuten, da war noch mehr.

[06:38] Christian König:

Ja, ich habe mir auch natürlich Gedanken gemacht, promoviert man, macht man LLM, macht man das nach dem ersten Examen, macht man es nach dem zweiten Examen, das ist ja auch immer die große Diskussion, vergesse ich zu viel oder nicht. Ich hatte ehrlich gesagt nach dem ersten Examen keine Lust mehr, klassisch weiter am Schreibtisch zu sitzen und direkt fürs Zweite weiterzulernen. Und insofern habe ich mich dann entschieden, erst den LLM zu machen. War mehr Arbeit, als ich dachte. Auch da gibt es ja so einige Klischees, dass man den LLM gekauft hat, sobald man eingeschrieben ist. Das war definitiv nicht der Fall. Und ja, es war eine sehr lehrreiche Zeit, einfach insgesamt aus seinem gewohnten Umfeld rauszukommen, sich da eine Wohnung zu suchen, mit dem etwas anderen Verständnis amerikanischer Vermieter umzugehen, dass sie ja immer einen Schlüssel haben und ständig in die Wohnung kommen, um irgendwas zu kontrollieren. Und das ist schon einfach ein ganz anderes Leben. So habe ich es zumindest aus deutscher Brille gesehen, dass es eine andere Art zu leben ist. Und deshalb glaube ich, ist so ein LLM einfach auch erweitert den Horizont enorm. In unserem LLM-Jahrgang waren wir aus über 40 verschiedenen Ländern. Und wir sind regelmäßig abends essen gegangen und jeder hat dann ein Restaurant aus seinem Land ausgesucht und hat empfohlen, was so Landesspeise ist. Das war jetzt aus Deutschland ein bisschen schwierig. Wir waren in so einem merkwürdigen bayerischen Biergarten, was überhaupt nicht nach deutschem bayerischen Essen geschmeckt hat. Aber ja, war auf jeden Fall eine super spannende Zeit und ich würde sagen, unterm Strich den Horizont erweiternd. Cool.

[08:15] Marc:

Wie ist es dir dann gelungen im Referendariat doch wieder in diesen alten Arbeitsmodus zurückzukehren und irgendwie sich einfach hinzusetzen und zu machen?

[08:22] Christian König:

Mir hat geholfen, dass es nicht ganz der alte Arbeitsmodus war, sondern dass man jetzt eben sein Praxisteil dazu bekommen hat. Also mir hat das super viel Spaß gemacht, den Praxispart zu lernen, sei es jetzt beim Gericht, auch wenn das von Anfang an klar war, dass ich das jetzt nicht unbedingt machen will. Staatsanwaltschaft fand ich super spannend, auch dann Sitzungsdienst zu haben.

[08:46] Marc:

Ist auch einfach witzig.

[08:47] Christian König:

Ja, auf jeden Fall. Und wir ängstigen zugleich, wenn dann auf einmal einer in Handschellen vorgeführt wird und man hofft, dass der auch in den Handschellen bleibt, wenn man wieder zu seinem Auto geht. Aber jedenfalls fand ich das super spannend. Und dann die Anwaltsstation war für mich auch die Bestätigung für das, was ich machen möchte, da ich jetzt auch das Glück hatte, direkt in der Anwaltsstation in meinem heutigen Team gelandet zu sein und festgestellt habe oder gelernt habe, dass ich das, was ich da in der Anwaltsstation mache, gerne weitermachen möchte.

[09:21] Marc:

Und sozusagen, wenn du mir schon die Brücke baust, was ist das?

[09:25] Christian König:

Unser Team macht primär Restrukturierungsprojekte oder Reorganisationsprojekte, was nichts mit Restrukturierung im Insolvenzfall zu tun hat, sondern das sind insbesondere Carve-Outs oder Integrationsprojekte. Beim Carve-Out wird jeweils ein Teilbetrieb aus einem Unternehmen ausgegliedert, um diesen Unternehmensbereich später zu verkaufen oder zu sagen, ich möchte den stärker individuell aufstellen am Markt oder halt ein Integrationsprojekt nach einem M&A-Deal, wenn jetzt ein Unternehmen halt einen Unternehmenszweig gekauft hat und sagt, wir haben in allen Ländern schon entsprechende Gesellschaften, Und möchten nicht alle doppelt vorhalten, sondern wir möchten das in unseren Konzern integrieren, dann steuern wir halt mit unserem Team die Integration eben dieser Gesellschaften in die vorhandene Unternehmensstruktur.

[10:21] Marc:

Ich mache es mal konkret, hat hier wie immer nichts mit dem zu tun, was ihr tatsächlich macht. Ich denke mir irgendwas aus. Also das Beispiel kommt komplett von mir. Weil ich da neulich sowas in dem Kontext irgendwie gesehen habe, erweitere ich das mal ein kleines bisschen. Nehmen wir mal an, wir sind ein internationales Medienhaus und wir machen irgendwie TV-Productions, wir machen Serien, wir machen Filme und wir machen Zeitungen und wir machen Fachinformationen, also einfach so ein riesen Konglomerat. Und im Bereich Fachinformationen machen wir auch was für Juristen und sind auch in Europa tätig, in verschiedensten Nationen, also global tätig, aber eben auch in Europa und haben uns jetzt strategisch entschieden oder haben dann entsprechend die Mandantin hat sich strategisch entschieden, dieses Fachinformationsbusiness verkaufen zu wollen, weil unter anderem in Deutschland es da große Player gibt und in anderen Nationen gibt es große Player und man glaubt nicht, dass das noch irgendwie sich so megamäßig verändert. Möchte das jetzt in eine eigene Gesellschaft gießen, in sagen wir mal acht verschiedenen europäischen Nationen, um das dann nachher zusammen an irgendjemanden verkaufen zu können. Ist das ein Beispiel, was so halbwegs realistisch sein könnte?

[11:29] Christian König:

Ja, grundsätzlich ist das ein realistisches Beispiel. Im Regelfall setzt man halt eine komplette neue Unternehmensstruktur auf. Das heißt, man gründet eine neue Tochtergesellschaft, der Muttergesellschaft und gründet dann in jedem der Länder, wo man eine Gesellschaft entsprechend ausgliedern will, auch eine neue Gesellschaft und überträgt dann durch Verschmelzung, Ausgliederung und was man alles für Instrumente im deutschen Umwandlungsrecht oder in den ausländischen entsprechenden Regelungen hat. Zur Verfügung hat, gliedert man eben diese Bereiche auf die neue Gesellschaft aus, sodass die dann alle unter der neu gegründeten Holding hängen, die dann verkauft werden kann, zum Beispiel an einen Investor.

[12:13] Marc:

Jetzt kannst du das deutsche Umwandlungsrecht natürlich beurteilen, aber die anderen sieben Nationen in so einer Transaktion nicht notwendigerweise.

[12:23] Christian König:

Richtig, das ist bei uns dann der Punkt, wo wir dann natürlich mit unseren ausländischen Kollegen von EY Law zusammenarbeiten und sagen, hier, wir haben folgendes neues Projekt, der Mandant möchte folgendes umsetzen und für euer Land sind die und die Restrukturierungsmaßnahmen oder Maßnahmen geplant. Und das ist eben der internationale Aspekt, den ich eben gesagt habe. Wir arbeiten dann im Regelfall für einen deutschen Mandanten. Wir koordinieren für den deutschen Mandanten alles aus Deutschland. Wir sind der erste Ansprechpartner für ihn. Wir erklären auch dem Mandanten, wie es funktioniert und wir gehen sogar entsprechend in die Calls mit seinen lokalen Teams, um das Projekt zu koordinieren.

[13:08] Marc:

Kommt das denn auch umgekehrt vor, dass sozusagen, ich sag mal, euer spanischer Kollege das Thema hat und auf euch zukommt?

[13:14] Christian König:

Das kommt selbstverständlich auch vor. In Europa ist aber insbesondere so Großbritannien, Niederlande und Deutschland sind so die Länder, die große Restrukturierungsprojekte managen. Und insofern, ja, es kommt auch andersrum vor, aber unser Team zum Beispiel arbeitet primär als, ja, wie man immer so schön sagt, Leading Team, um halt diese Projekte global zu steuern.

[13:41] Marc:

Okay, versteh'e. Wer gibt denn da den Takt vor? Also es geht ja sozusagen um eine fachgerechte Lösung und da gibt es sicherlich immer auch verschiedene Arten, das zu strukturieren. Woran orientiert man sich dann?

[13:57] Christian König:

Im Regelfall geht es um Geld. Insofern arbeiten wir ganz viel mit unseren Steuerkollegen zusammen, da die im Regelfall die beste Strukturierung für das Portemonnaie erstmal herausfinden müssen. Das heißt, das Unternehmen, was jetzt eben in deinem Beispiel acht Gesellschaften oder in acht Ländern etwas ausgliedern möchte, das möchte natürlich für diese Ausgliederung nicht unnötige Steuern bezahlen, sodass erst einmal unsere Steuerkollegen dann gucken, was haben wir für Möglichkeiten im Portfolio und die machen dann einen ersten Vorschlag, wie eine solche Strukturierung, eine solche Ausgliederung eben für den Mandanten steuerlich interessant wäre. Und dann bekommen wir den ersten initialen Plan von den Steuerkollegen und wir wandeln das dann in einen rechtlichen Plan um und machen im Regelfall die erste Phase des Projektes, das nennen wir immer Feasibility Study. Da prüfen wir erstmal, funktioniert das überhaupt alles so? Kriegen wir das auch zeitlich alles so hin? Wie a, der Mandant und b, unsere Steuerkollegen sich das vorstellen, weil zum Beispiel, wenn wir jetzt eine Verschmelzung machen, können wir die geprüften Jahresabschlüsse nur für eine gewisse Zeit benutzen. Ansonsten brauchen wir wieder neue, das kostet wieder Geld, das kostet Zeit und dann ist immer die Frage, hat der Mandant im Zweifel die Zeit und die Lust, noch ein Jahr zu warten? Brauchen wir zusätzliche Jahresabschlüsse oder sagen wir, wir müssen vielleicht nach einer Alternative suchen, die vielleicht ein paar Steuern kostet, aber sofort umsetzbar wäre?

[15:30] Marc:

Okay, verstehe. Und da kommt dann natürlich auch sehr zur Geltung, dass ihr eben keine in Anführungszeichen klassische Kanzlei seid, weil ihr habt diesen engen Bezug zu den Steuerexperten dann entsprechend.

[15:43] Christian König:

Genau, das ist glaube ich unser ganz großer Vorteil. Jetzt mal neben unserer Reichweite, die wir haben, dass wir halt in ganz ganz vielen Ländern eben schon unsere Büros auch für die Law haben und da auf unsere Kollegen und deren Wissen zurückgreifen können, ist das natürlich ein riesen Benefit für den Mandanten, wenn er Tax und Law gemeinsam bei uns beauftragt, dass er eben nicht mit zwei verschiedenen Playern agiert und zwei verschiedenen Unternehmen, sondern wir uns intern abstimmen und der Mandant, hinterher ein Produkt bekommt, das heißt einen Plan, in dem drinsteht, was aus steuerlicher und rechtlicher Sicht zu erledigen ist, damit das Projekt erfolgreich umgesetzt werden kann und vor allem im angestrebten Zeitplan umgesetzt werden kann.

[16:31] Marc:

Diese Zeitpläne sind natürlich immer eine Herausforderung, gerade in solch sehr komplizierten Fällen. Ansonsten bräuchte man euch ja auch nicht, wenn alles einfach wäre, so wie viele andere Berater und Rechtsanwälte natürlich auch. Auch und wir haben gerade einen Trend, der ist jetzt hier bei irgendwas mit Recht natürlich auch häufiger schon zur Sprache gekommen, der ich sag mal so die Time to Solution, also die Zeit, die vergehen darf nach Mandantenerwartung, bis irgendwas geliefert wird, drastisch reduziert und das ist natürlich künstliche Intelligenz. Es gibt da sehr, sehr viele verschiedene Facetten, die künstliche Intelligenz in der anwaltlichen Arbeit ändert und wir können nicht alle im Podcast besprechen, aber ich würde mal folgenden Einstieg in die Thematik mit dir wählen. Als, ich sag mal, jemand, der unternehmensberatungsnah arbeitet, musst du dich ja wahrscheinlich auch viel mit Prozessen auseinandersetzen und dürftest eine besondere Expertise dahingehend haben, auch eigene Prozesse zu hinterfragen. Kurzum, wie geht ihr das ganze Thema KI an?

[17:36] Christian König:

Genau, KI ist bei uns natürlich wie überall auch in der Presse ein ganz, ganz großes Thema. Wir versuchen nicht nur AI einzusetzen für unsere tägliche Arbeit, sondern wir versuchen jetzt auch unsere Prozesse wirklich neu zu denken, neu zu strukturieren, sodass wir die künstliche Intelligenz auch wirklich effizient nutzen können. Weil in ganz, ganz vielen Fällen versucht man sie nur punktuell einzusetzen. Man sieht aber immer wieder, dass man die KI wirklich effizient nur einsetzen kann, wenn man den kompletten Prozess einmal so durchdacht hat, dass sie voll integriert in diesen Prozess ist.

[18:14] Marc:

Kannst du es konkreter machen?

[18:16] Christian König:

Wir haben zum Beispiel in den Restrukturierungsprojekten bei Carve-Outs haben wir häufig das Problem oder Problem, es ist ein Teilaspekt dieser Carve-Outs, dass wir einen sogenannten Contract Transfer durchführen müssen. Das bedeutet, alle Verträge müssen natürlich auch auf die neue Gesellschaft, die wir in den acht Ländern gegründet haben, müssen übergehen. Jetzt wissen wir alle, ein Vertrag wird immer zwischen zwei Parteien geschlossen und die haben erstmal mit der dritten Partei nichts zu tun. Jetzt möchten wir diesen Vertrag übertragen. Da gibt es häufig bei Verträgen, die mit Unternehmen geschlossen werden, sogenannte Assignment Clauses, also Abtretungsklauseln, die erlauben den Vertrag relativ einfach auf eine andere Konzerngesellschaft zu übertragen. Und das bedeutet, wir müssen uns jeden Vertrag angucken und gucken, sagt die Assignment-Clause aus, dass wir nur eine E-Mail schicken müssen mit dem neuen Vertragspartner oder brauchen wir wirklich eine Unterschrift? Ist die Unterschrift per elektronischer Unterschrift erlaubt oder brauchen wir eine spezielle Form? All das müssen wir rausfinden. Und das wurde früher natürlich alles händisch und manuell gemacht, was bei großen Projekten, wir haben auch häufig Projekte mit 40 und mehr Ländern. Eine Datenflut bedeutet von über 100.000 Verträgen, die man sich angucken muss. Und genau da kann man in diesen Prozess eben AI super integrieren, indem man sagt. Ich sammle die Daten wie früher ein. Das muss man im Austausch mit den jeweiligen Funktionen des Mandanten machen. Man muss natürlich auch ungefähr schon mal zuordnen, in welches Ressort gehört welcher Vertrag. Aber dann kann man eben die Strukturierung der Daten an die AI übergeben. Und da haben wir halt bei EY auch den großen Vorteil, dass wir eben nicht nur eine Kanzlei sind mit über 200 Anwälten, sondern eben halt auch ganz, ganz viele andere Player noch am Markt mit dabei haben, mit denen wir zusammen Entwicklung betreiben können, die häufig auch ähnliche Probleme haben und ähnliche Lösungen brauchen. Und so haben wir zum Beispiel einen Contract Analyzer im Unternehmen, wo wir massenhaft Verträge reinladen können und der uns automatisch dann das rauszieht, was wir eben brauchen. Also wir brauchen eben A, die Assignment Clause, aber B, müssen wir auch analysieren. Das ist dann ja wirklich die Frage für Gen AI. Nicht nur finden, nicht nur anzeigen, sondern dann auch verstehen und hinterher letztlich strukturieren. Reicht eine E-Mail? Brauchen wir eine Unterschrift? Reicht eine Unterschrift per elektronischer Unterschrift? Das ist ja dann wirklich das, wo es interessant wird. Und dann kommt natürlich auch noch hinzu, dass wir bei solchen Tools immer sicherstellen müssen, dass auch das richtige Ergebnis rauskommt. Und hier haben wir eben auch inzwischen Lösungen, dass wir den Review-Prozess sehr, sehr stark vereinfachen können, indem wir in das Tool reingehen. Und sobald wir halt auf die Klausel draufklicken auf das Ergebnis, uns daneben sofort auf der PDF markiert wird, wo diese entsprechende Fundstelle ist. Und somit kann wir den Review-Prozess auch ganz stark verschlanken und für den Mandanten halt auch deutlich kosteneffizienter gestalten.

[21:34] Marc:

Man muss sich mal überlegen, was das für eine Transformation der Arbeit schon ist. Also früher hätte jemand ausgedruckt alles durchblättern müssen, dann irgendwann Digitales durchblättern müssen und auch irgendwie markieren müssen. Das sind ja Stunden über Stunden und ich sag mal, klar auf der einen Seite verändert sich ein bisschen dadurch das Geschäftsmodell, aber auf der anderen Seite entfällt halt schon auch Arbeit, die zumindest jetzt nicht total kernjuristisch ist.

[22:05] Christian König:

Es entfällt definitiv Arbeit, die auch keiner so gerne gemacht hat, weil klassisch Verträge wälzen ist jetzt nicht so die Lieblingsaufgabe von allen Anwälten, aber ich glaube insgesamt bewegen wir uns einfach ein bisschen davon weg, dass wir..., klassische Juristen sind und hin mehr zu Prozessaufsehern, nennen wir es mal so. Also wir müssen, oder gestalten, wir müssen Prozesse gestalten und wir müssen diese Prozesse eben aus rechtlicher Sicht bewerten. Wir müssen die Prozesse aus rechtlicher Sicht so aufsetzen, dass sie hinterher ein sicheres Ergebnis erzielen. Aber wir müssen eben auch verstehen, und das wird meiner Meinung nach immer wichtiger, wie wir diese Prozesse in Technologie integrieren, damit wir eben ein Ergebnis bekommen, was den Mandanten zufrieden stellt, sei es, was den Zeitplan angeht. Ich habe auch das Gefühl, dass wir eine immer kurzweilige Welt haben und die Ergebnisse immer schneller kommen müssen. Teilweise werden wir auch erst mandatiert, wenn der Mandant sich eigentlich schon den ersten Projektschritt abgeschlossen wünschen würde. Aber das ist eben genau so ein bisschen der Punkt, wo dann AI eine große Hilfe sein kann, Prozesse zu beschleunigen.

[23:24] Marc:

Das führt so ein bisschen zur Frage auch, werden wir eigentlich alle arbeitslos?

[23:32] Christian König:

Also ich glaube fest daran, dass wir nicht arbeitslos werden. Am Anfang war der große Hype und alle dachten, ich lade mir jetzt ChatGPT aufs Handy und ChatGPT erledigt meine Arbeit. Jetzt ist der erste Hype da so ein bisschen vorüber und jetzt merken wir alle, naja, meine Arbeit ersetzt er nicht. Und viele haben jetzt die App auch schon wieder gelöscht und jetzt müssen wir natürlich auch allen erklären, wie wir Gen.AI nutzen können, um unseren Arbeitsalltag zu vereinfachen. Und ich glaube, das ist wirklich so der Kernpunkt, der zeigt, wir brauchen das Verständnis, wie wir die Technologie einsetzen. Erstens, um meine eigene Effizienz und meine eigene Produktivität zu steigern. Das ist das Thema, wie kann ich die LLMs, die es heute gibt, gezielt für meine tägliche Arbeit einsetzen. Aber halt bei Projektgeschäft müssen wir umso mehr das Projekt verstehen, das Geschäft verstehen und die Technologie verstehen, um eben solche komplexen Prozesse aufzusetzen, weil ich glaube, Wenn wir da einen Fehler in diesem Prozess bauen, dann hat er halt Multiplikatoren, die zu einem Haufen an Fehlern im Endeffekt führen, während früher ist der Fehler vielleicht einmal aufgetreten, aber wenn ich heute den Prozess eben falsch aufsetze, dann passiert das im Zweifel bei 150.000 Verträgen.

[24:57] Marc:

Das führt aber natürlich zu der Herausforderung, dass man sein gesamtes eigenes Knowledge irgendwie im Griff haben muss und viel von diesem Knowledge ist wahrscheinlich auch noch in Köpfen von Menschen, oder?

[25:08] Christian König:

Genau, das ist auch bei uns natürlich ein Riesenthema. Wie kriegen wir unser Knowledge zusammen? Das ist ein Riesenthema Knowledge Management. Jedes Team arbeitet natürlich so ein bisschen mit seinen Vorstücken, seinen Templates und genau das ist die große Herausforderung, die, glaube ich, jetzt Gen.AI uns nochmal wieder wirklich vor Augen führt. Wir müssen unser Knowledge Management auch in gewisser Weise standardisieren und wir müssen die Prozesse wirklich durchdenken, damit wir dann unsere Standard Templates sinnvoll und effektiv in verschiedenen Projekten einsetzen können.

[25:47] Marc:

Wie macht man das in der Praxis? Also ich höre das Thema häufiger, aber ich frage mal sozusagen den Prozessexperten, wie geht man das an? Also sich zu überlegen, okay, wie kriegt man eigentlich Wissen aus Köpfen raus? Das ist der Punkt, auf den ich hinaus will so ein bisschen, weil dass man ein Template hat, das ist allen bekannt. Ich meine, wir arbeiten ja viel mit irgendwie Vorlagen und Mustern und so und dann selber das weiterentwickeln, weil man Erfahrungswissen bekommt. Vielleicht gibt es auch keine gute Antwort auf die Frage, aber was mich so fasziniert ist diese Tatsache, dass Menschen so unglaublich viel wissen, aber wenn man sie fragt, ist ihnen das nicht notwendigerweise bewusst und da irgendwie hinzukommen, dass man das in so ein KI-System mittelfristig überführt bekommt, das ist glaube ich eine krasse Herausforderung.

[26:34] Christian König:

Also ich glaube auch, das wird in Zukunft eins unserer zentralen Projekte werden, eben dieses Knowledge zu sammeln, weil die klassische AI, Gen-AI wird erst gut, wenn wir unser Knowledge integrieren. Und dadurch müssen wir jetzt individuell in die Teams reingehen und mit den Teams sprechen. In meiner Rolle bei UI, wo ich AI eben auch betreue, bin ich jetzt eben auch nicht nur mit meinem Team dabei, unsere Prozesse zu durchdenken, sondern ich arbeite gerade auch mit unseren Kollegen vom Arbeitsrecht zusammen und wir versuchen wirklich in verschiedenen Rechtsgebieten unser Knowledge zu sammeln, zu strukturieren, weil auch da stellt sich natürlich die Frage, wie lege ich das Wissen ab? Ja, Verträge und Vorlagen kann ich selbstverständlich als PDF oder als Word-Dokument ablegen und dahinter mit der LKI darauf zugreifen. Aber wenn ich wirklich wiederkehrende Fragen beantworten will, müssen wir glaube ich so ein bisschen aus unserem etwas angestaubten Juristendenken raus und mehr uns mit dem Thema Datenbanken beschäftigen, sodass wir wirklich der KI auch strukturierte Daten zur Verfügung stellen, die dann vielleicht ja sogar von einem Agent verwaltet werden können. Also wenn wir dann sagen, die Antwort war nicht richtig, das was du da an Informationen hast, das ist leider veraltet, das ist jetzt so und so und so.

[27:56] Marc:

Da wird es spannend.

[27:57] Christian König:

Dann kann eben dieser Agent ja auch auf diese Datenbank zugreifen, wenn ich nicht irgendeinen PDF abgelegt habe, sondern das wirklich in einer gescheiten Datenbank liegen habe. Dann kann der Agent darauf zugreifen, die Daten updaten oder es gibt noch eine Reviewschleife für irgendeinen Vorgesetzten, der dann einmal noch eine E-Mail bekommt und einmal auf OK klicken muss, dass diese Daten eben in der zentralen Datenbank so aktualisiert werden.

[28:19] Marc:

Finde ich eine schöne Vision der Zukunft. Wenn man die mitgestalten möchte und bei euch mal reinschnuppern möchte, was muss man dann über euch wissen? Also vielleicht fangen wir mal so mit den Rahmendaten an. Wie groß seid ihr bei EYLaw?

[28:35] Christian König:

Also international sind wir in 89 Ländern vertreten.

[28:39] Marc:

Das fragt man ja fast besser, wo ihr nicht seid.

[28:41] Christian König:

Genau, aber wie gesagt, bei den internationalen Projekten ist das ein riesen, riesen Benefit, den wir da haben. In Deutschland sind wir auch an 14 Standorten vertreten. Wir sind 240 Anwälte in Deutschland, so roundabout, das schwankt immer ein bisschen. Und ja, decken so ziemlich jedes Rechtsgebiet, was halt eine Wirtschaftskanzlei abdeckt, decken wir auch ab.

[29:06] Marc:

Was sollte man mitbringen, wenn man bei dir im Bewerbungsgespräch sitzt?

[29:10] Christian König:

Technisches Interesse ist auf jeden Fall heutzutage immer von Vorteil. Ich glaube, wir werden uns immer mehr damit beschäftigen müssen, wie wir Technologie einsetzen, auch in den juristischen Beruf. Und ich glaube, für die jungen Kollegen wird die Karriere um ein Vielfaches leichter werden, wenn sie sich mit Technik anfreunden und ein bisschen Spaß daran haben, eben diese Zukunft, in der wir uns gerade bewegen oder die Zukunft aktuell mitzugestalten. Ist ja wirklich gerade ein transformativer Prozess, den wir ganz aktiv mitgestalten können. Und insofern glaube ich, ist das gerade eine super spannende Zeit einzusteigen. Ansonsten, Englisch ist bei uns sozusagen ein Mast. Es gibt Teams, wie jetzt bei uns, wir sprechen 95 Prozent Englisch den ganzen Tag und wir haben auch unsere Verträge, würde ich mal sagen, sind sogar 99 Prozent auf Englisch. Es gibt Teams, die sind ein bisschen weniger englischlastig, aber ganz grundsätzlich. Englisch ist, glaube ich, so ein bisschen das A und O heutzutage, wenn man in einer Kanzlei arbeitet, die sehr international aufgestellt ist. Wir haben auch in Deutschland hier am Standort Kollegen, die sprechen kein Deutsch. Jetzt bei Law nicht immer so ausgeprägt, aber natürlich bei Consulting und Technology ist es bei uns sehr üblich, dass es auch Kollegen gibt, die eben kein Deutsch sprechen oder kein gutes Deutsch. Und insofern würde ich sagen, neben dem ganzen Juristischen, was glaube ich jetzt jeder sagen kann und was in jeder Stellenbeschreibung steht, würde ich sagen, ist für mich Englisch und ein bisschen Interesse an Technologie sehr, sehr wichtig. Keiner muss programmieren können. Über das Zeitalter sind wir hinaus, aber ich glaube, wir müssen Bindeglied zwischen unseren Programmierern werden, die wir haben. Wir haben eine Technologieabteilung, wir müssen so ein bisschen Bindeglied werden und unseren Mandanten ein einfaches Produkt verkaufen und selber dieses Produkt verstehen und unseren Technikkollegen erklären können, wie es funktioniert.

[31:10] Marc:

Ich höre da viel Produktmanagement raus, also typische Schnittstellenfunktionen im Übrigen auch. Da machen wir nochmal irgendwann eine gesonderte Folge zu, aber mich würde noch einmal abschließend interessieren an der Stelle, da geht es auch viel um Übersetzungsarbeit, also jetzt nicht Deutsch-Englisch, aber im Sinne von Anforderungen aus dem Mandat kommend an Techniker oder generell aus dieser Mandat Struktur kommend. Und es geht darum, weil du sprichst von Produkten, das ist auch ganz interessant. Es gibt nicht so viele Juristen, die von Produkten sprechen. Es geht auch darum sozusagen diese Best Practices immer über die Zeit hinweg kontinuierlich zu pflegen und so auch die gesamte Qualität zu steigern.

[31:50] Christian König:

Ja, definitiv. Wenn ich nochmal zurückkomme auf meinen Contract Transfer Workstream, den Mandanten interessiert im Endeffekt nicht, wie wir das irgendwo in der Mitte machen. Natürlich möchten die Mandanten heute wissen, setzt ihr Technologie ein, aber das hat meistens denn einen Grund, sie möchten Kosten und Zeit sparen. Aber wie das genau funktioniert in der Mitte, interessiert den Mandant nicht wirklich. Und deshalb sage ich, ihn interessiert das Produkt am Ende und der Vertrag ist übertragen. Er möchte zwischendurch einen Zwischenstritt, einen Statusupdate und ansonsten interessiert ihn die Arbeit in der Mitte nicht im Detail. Und deshalb sage ich, das ist etwas, das müssen wir verstehen, Schnittstelle zu unseren Technology-Kollegen und wir sind auf der anderen Seite die Schnittstelle zu Mandanten und können ihm mit ein paar Charts und ein paar Excel-Tabellen im Zweifel mitzählen, wie viele Verträge haben wir übertragen, wo sehen wir Probleme, können wir dem Mandanten ganz plastisch sagen, wo wir stehen mit dem Projekt. Aber deshalb würde ich sagen, ist das schon ein Produkt, weil wir eben nicht nur eine juristische Stunde Dienstleistung verkaufen, sondern wir im Endeffekt das Ergebnis verkaufen und der Vertrag ist übertragen.

[33:06] Marc:

Und ich glaube, diese Produktdenke, die schadet dann natürlich auch nicht, wenn man die mal so grundsätzlich jedenfalls mitbringt und jetzt an dieser Stelle nicht sagt, ja nee, ich schreibe eigentlich lieber vor mich hin Gutachten.

[33:19] Christian König:

Ja, also.

[33:21] Marc:

Es gibt ja verschiedene Typen.

[33:23] Christian König:

Definitiv, wir schreiben in unserem Team klassisch wenige bis keine Gutachten. Bei uns zählt das Ergebnis, wir möchten dem Mandanten halt seine Reorganisation so umsetzen, wie er sich das vorstellt. Und entsprechend ist das sehr vom Ergebnis gedacht natürlich, aber gleichzeitig wenig formal juristisch, würde ich mal sagen. Also nicht falsch verstehen, das muss natürlich alles juristisch einwandfrei sein. Aber wir haben jetzt nicht den Punkt, dadurch, dass wir meistens innerhalb eines Konzerns noch Strukturierungsmaßnahmen vornehmen, haben wir nicht die Diskussion über einen Halbsatz einer Klausel, wie es das vielleicht im M&A-Bereich gibt.

[34:08] Marc:

Dann haben wir hier glaube ich heute etwas wunderbar dargelegt in einer guten halben Stunde Podcast, wo man in der juristischen Ausbildung nicht notwendigerweise sehr viel mit zu tun hat, aber jetzt ein kleines bisschen mehr weiß und sich das mal anschauen kann. Vielen herzlichen Dank, Christian, hat Freude gemacht.

[34:24] Christian König:

Hat mir auch sehr viel Spaß gemacht, danke.

[34:26] Marc:

Tschüss.

Zum Arbeitgeberprofil von EY Law



Generiert von IMR Podcast • 10.1.2026